

출장보고서

I. 출장 개요

1. 출장건명: 일본 농업·농촌 현장견학 및 농림수산성과의 업무 협의

2. 출장목적:

2-1. 일본 농업 농촌 현장견학

- 세계화에 따른 여건변화에 대응한 일본의 농정개혁 동향을 비롯하여, 친환경 농업, 순환형 농업, 저탄소·녹색성장, 지산지소 등 일본 농업의 새로운 변화와 지역의 다양한 사례를 이해하여 한국 농업정책 연구에 참고
- 농촌지역에서 지역주민 또는 지역기업 주도의 내발적 발전(6차산업화, 농상공연대 등)을 다양한 지역경제 활성화 사례를 시찰하여 한국 농업·농촌의 지속적인 발전에 참고로 함

2-2. 농식품 수출확대를 위한 현지토론회

- 일본 농식품 바이어 입장에서 한국 농산물 수출의 문제점 및 확대 방안 등을 논의
- 대일 농식품 수출에 따른 일본 현장에서의 문제점 및 애로사항 등을 파악

2-3. 일본 농림수산성 방문

- 한일 FTA 협상(재개)에 대한 논의
- 양국간 농식품 무역증대에 대한 논의

3. 출장지역: 일본 북해도 및 동경 인근 지역

4. 출장기간: 2009.9.12(토)~9.20(일)

5. 출 장 자

부서명(기관명)	직 급	성 명
한국농촌경제연구원	부연구위원	최병욱

6. 출장일정

일 자	일 정	주요활동내용	비고
9월12일 (토)	홋카이도 치토세 공항도착(12:55) KE765	-	
	치토세에서 도마무 이동(철도)		
9월13일 (일)	쿠시나이 공영목장 방문 오비히로 호프랜드 방문	공영목장 시찰 야채수확 시찰	
9월14일 (월)	도양 농업진흥공사 방문 (9:50-10:45)	사업개요설명	
	친환경 야채 재배농가 방문 (11:00-11:30)	농가면담	
	에베츠 시청방문 (13:00-14:00)	농산물 지역브랜드추진체계(에베츠 국산 밀가루면)	
	낙농학원대학방문(14:30-16:00)	인텔리전트 우사 시찰	
9월15일 (화)	홋카이도 도청 방문(10:00-12:00)	「홋카이도 농업·농촌 현황과 과제」브리핑	
	치토세->하네다이동(14:35-16:05) JL522	-	
	aT동경지사 회의 주관	「대일 농산물 수출증진 현장토론회」	
	회의 참가자와 석식	-	
9월16일 (수)	야채공장 방문(11:30-12:00) 오즈산업(동경 후추시)	야채공장 시찰	
	농림수산성 방문	사네시네 총괄심의관 미팅 및 각부처 브리핑	
9월17일 (목)	군마현 관계자와 합류(11:10)	-	
	가와바 마을 현지시찰 및 브리핑 브리핑내용 : 미치노에키, 세타가 야구와 도시농촌교류 대책	가와바 마을 전원프라자 시찰	

일자	일정	주요활동내용	비고
9월18일 (금)	신주쿠에서 카츠누마 이동(철도) (9:30-10:55)	-	
	고슈시청 방문	시청직원 브리핑	
	고슈시 산업시찰	와이너리, (주)야마토 포도주, 카츠누마 포 도마을 방문	
	카츠누마에서 신주쿠 이동(철도) (16:29-17:58)	-	
	긴자식당(19:00)	외무성관계자주최저녁 만찬	
9월19일 (토)	한·일 문화교류제 참석	-	
9월 20일 (일)	귀국	-	

7. 주요 방문기관 및 면담자

소속기관	직 급	성 명	연 락 처
북해도공영목장	목장업무과장	카즈히코	0167-53-2794
JA북해도도양농업진흥공사	농업지도부 기획지도과장	도하시	011-370-1611
JA북해도도양농업진흥공사	농업진흥부 심의역	미토베	011-370-1611
JA북해도도양농업진흥공사	상무국장	오오야	0123-39-6057
농가	경영주	세노오	0155-54-5477
에베츠시청	경제진흥과장	나카오	011-381-1025
에베츠시청	기업입지추진실 주사	오카와	011-381-1072
낙농학원대학	국제교류주임주사	아키코	011-388-4132
북해도청	농정과 주사	고다하라	011-204-5375
북해도청	농정과 기획부 주사	야마구치	011-204-5375
북해도청	농정과 기획부 주사(국제교류담당)	다나카	011-231-4111
북해도청	농정과 계장	무카이	011-204-5844
aT동경지사	지사장	이종현	03-5367-69656
aT동경지사	차장	김의정	03-5367-6656
aT동경지사	차장	권현주	03-5367-6656
주일본국대한민국대사	농무관	이재현	03-5476-3267
주일본국대한민국대사	수산물관	최용석	03-5476-3368
주)이동막걸리	상무	김종섭	03-5837-2208
주)동원F&B	소장	곽근배	03-5363-5376
일본농업신문	농정경제부 기자	김철주	03-5295-7427
재일한국농식품연합회	회장	강용근	03-5822-6908
농협일본사무소	소장	김윤수	03-5351-5631
오즈산업	영업본부장	야마모토	03-3661-9545
오즈산업	신사업개발실 실장	카네코	03-3661-9403
농림수산성	총괄심의관	사네시게	03-3591-5901
농림수산성	참사관	하라구치	03-3591-5901
농림수산성	상석기획관	야마구치	03-3502-8448
농림수산성	중산간지역진흥과 과장보좌	미애카와	03-3502-5633
농림수산성	경영안정대책실 계장	카네코	03-3502-5138

7. 주요 방문기관 및 면담자(계속)

소속기관	직 급	성 명	연 락 처
농림수산성	경영안정과 과장보좌	카와사키	03-3502-5134
농림수산성	경영전문관	모토무라	03-6744-2160
군마현	농정과장	나카지마	027-223-7448
군마현	농정계장	미야카와	027-223-7452
군마현가와바무라	진흥위원장	하리야마	027-268-4851
야마나시현 국제교류과	과장보좌	야마무라	055-223-1435
야마나시현상공노동부	산업지원과 주임	사이토우	055-223-1543
후지코와이너리	제조1부 계장	마츠나가	0553-44-3181
야마토와인	회장	하기하라	0553-44-0433
야마토와인	영업부 주임	카즈토시	0553-44-0433
외무성아시아과	일한경제실장	코다마	03-5501-8259
외무성아시아대양주국	참사관	이시카네	03-5501-8249
외무성아시아과	일한경제실 조정관	시게하루	03-5501-8257
이 상 42명			

II. 주요 출장 결과

1. 북해도 지역

1-1. 쿠시나이 공영목장(약 1시간 정도의 면담조사)

- 쿠시나이 공영목장은 북해도의 미나미카미, 시메카프 등 5개 지방자치단체가 광역연합사업단을 구성하여 설립한 목장임
 - 2009년 5개 지방자치단체가 조직개편을 통하여 이익이 발생하지 않지만 지역주민에게 꼭 필요한 4가지 분야(목장, 소방서, 급식, 쓰레기 처리)를 선정하여 연합사업단을 구성하였음
 - 쿠시나이 목장은 중·산간지대에 위치하고 있으며 면적이 약 506ha에 이르는 방대한 규모의 목장이지만 북해도에서는 중간 정도 규모의 목장임. 북해도에서 가장 큰 목장은 약 3,000ha에 이르고 있음
 - 이 지역의 축산농가는 여름철에 사료확보 등이 용이하지 않기 때문에 쿠시나이 목장에 관리를 맡기고 있음

- 쿠시나이 목장은 일본정부가 약 80억엔(한화 약 1,000억원)을 지원하여 조성하였고 매년 약 3,000만엔의 적자가 발생하지만 지방자치단체가 적자를 보전하고 있음
 - 쿠시나이 목장은 매년 5월 중순부터 10월 하순까지 농가에게 위탁받은 소를 약 1,200두 정도 관리하고 있으며, 통상적으로 젖소 관리비 230엔/1일, 비육우 관리비 210엔/1일의 경비가 소요됨
 - 현재 농장을 관리하는 직원은 약 5~6명(모두 공무원 신분)이고 목장의 여름철 총 관리비는 약 7,000만엔 정도 소요됨
 - 축산농가에게 받는 위탁관리비는 약 4,000만엔에 지나지 않아 연간 3,000만엔이 적자가 발생하고 있지만 모든 적자는 5개 지역 지방자치단체가 분할하여 부담하고 있음
 - 쿠시나이 공영목장에서 적자가 발생하여도 축산과 관계없는 북해도 지역주민이 거부감을 느끼지 않는다고 함
 - 그 이유는 현재 5개 지역 연합사업단이 구성되어 실시하고 있는 사업 중 목장 운영의 적자는 타 분야(소방서, 급식, 쓰레기 처리)에 비해 적고 인근 주민의 대다수가 농업에 종사하기 때문임
 - 또한 적자가 발생하더라도 북해도 지역의 낙농진흥, 비육우 관리 등이

- 중요한 산업분야이기 때문에 이를 감안하고 사업을 실시하고 있음
- 쿠시나이 목장은 도축을 하지 않고 단순히 위탁관리, 교미 및 수정의 역할을 수행하고 있음
- 일반농가에서 비육우는 보통 36개월, 홀스타인 18개월 정도 사육을 하고, 고급육인 단각흑모화우, 후라노화우는 공영목장에서 방목하지 않고 특별히 육질을 관리하기 위해 다른 곳에서 약 36개월 정도 사육하고 있음
 - 쿠시나이 목장에 방목되는 소는 치모시, 크로바(레드 및 화이트), 오차도, 치오시, 메도, 켄터키 등의 목초류를 먹고 있으며, 단각흑모화우, 후라노화우는 육질을 높이기 위하여 보리, 콩, 엠바크, 총채보리 등을 사료로 사용하고 있음
 - 이 농장에서 1두당 적정사육 면적은 0.3ha이며 비육우는 36개월간 약 60만엔 정도의 생산비가 소요되고 홀스타인은 18개월 동안 20만엔 정도의 생산비가 소요됨
- 현재 일본은 와규에 대한 품질문제, BSE 등이 발생한 이후 2~3년 동안 와규에 대한 사육두수가 약 10%씩 증가하는 추세에 있음
- 일본에는 육우 및 비육우에 대한 이권 및 이익을 관리하는 육우협회가 있지만, 이들이 유통과정에서 와규, F1, 홀스타인을 섞어서 판매하여 소비자 신뢰를 크게 잃어버리는 사건이 발생하였음
 - 육우협회 사건과 BSE가 발생한 이후에는 일본산 와규에 대한 수요가 증가하여 사육두수가 꾸준히 증가하는 추세에 있고 판매채널도 차별화 되었음
 - 와규를 도축하면 약 10%정도가 A등급(100g당 10,000엔)이고 약 60%정도가 B등급, 나머지 30%는 C등급임. 홀스타인을 도축하는 경우는 약 20%정도가 B등급이며 약 80%정도가 C, D등급임
 - A등급인 경우에는 주로 고급식당인 요정 등에 공급되고 B등급은 호텔 및 레스토랑, C, D등급은 마트 및 요식업체, 일반 식당으로 판매되고 있음
 - 와규는 소비자 가격이 100g당 평균적으로 약 3,000엔인 것에 비해 홀스타인은 100g당 평균 약 200엔~300엔으로 약 10배 정도의 가격차이가 발생하고 있음
 - 생산자가 소를 판매하면 주로 동경 시바우라 도살장에서 도살 후 품질별로 분리되어 판매되는데 생산자는 3일후 판매가격을 알 수 있는 시

스텝임

- 일본에서는 BSE에 대하여 전수검사를 실시하지 않고 BSE 증상을 보이는 소에 대해서만 검사를 실시하고 있음
- 일본에서는 BSE 증상(걸을 수 없고, 빛에 민감하게 반응하는 등)이 보일시에는 검사를 실시하지만 그렇지 않을 경우에는 BSE 검사를 실시하지 않고 있음

1-2. 호프랜드(약 1시간 정도의 면담조사)

- ☐ 호프랜드는 북해도 오비히로시 인근에 있는 영농법인으로 경작규모가 120ha에 이르고 있음
 - 호프랜드는 밀 30ha, 감자 20ha, 옥수수 20ha, 브로컬리 13ha, 아스파라거스 7.5ha, 호박 6ha, 팔 5ha, 사탕무 4ha, 무 3ha를 경작하고 있는 대규모 영농회사임
 - 호프랜드는 대규모 농장이기 때문에 안정적 운영을 위해서는 인력공급 체계가 가장 중요한 과제임
 - 호프랜드의 고정인력은 농작업 인력파견회사를 통해서 5~6명 정도를 고용하고 있으며 약 14명 정도는 외국인 보라바이트(보란티어+아르바이트) 7명과 국내 아르바이트 7명을 고용하고 있음
- ☐ 호프랜드 판로는 JA를 통한 계통출하, 식품회사와 계약재배, 인터넷 판매, 도매시장 청과회사 출하 등 다양한 판로를 이용하고 있음
 - JA를 통한 계통출하는 전체 생산량의 약 50%를 차지하고 있으며, 옥수수와 같은 경우는 전량 통조림 회사와 계약재배를 실시하고 있음
 - 인터넷 판매의 배송수단으로는 우체국 택배를 이용하고 있고 도매시장 출하는 수확한 농산물을 선별장에서 선별 및 포장작업을 실시하여 출하하고 있음
- ☐ 호프랜드에서 재배하는 밀과 같은 경우는 일본정부의 직접지불정책의 대상이 되고 있음
 - 직접지불정책은 과거 5년간의 가격(최고가와 최저가를 제외한 3개년 평균)을 바탕으로 수확기 목표가격을 정하고 수확기에 목표가격 이하로 하락할 경우 교부금을 통해 지원하는 제도임
 - 그러나 직접지불제도가 과거 5년간의 영농규모를 기준으로 실시하기 때문에 호프랜드와 같이 재배규모를 지속적으로 증가시키는 곳은 어려움을 호소하고 있음
 - 호프랜드는 과거 밀을 20ha 경작하고 현재 30ha를 경작하고 있으나 정책대상이 되는 면적은 20ha 뿐임
- ☐ 호프랜드의 주력품목인 밀, 옥수수, 감자는 연작피해를 방지하기 위하여 4~5년 간격으로 순환시켜 경작하고 있음

- 호프랜드는 쌀 이외의 다양한 작목을 재배하여 소득을 올리고 있는 것이 특징이고 연간 매출액이 약 1억 5천만엔(한화 약 20억원)에 달하고 있음
- 호프랜드 대표이사의 아들과 딸이 영농을 계승할 계획에 있어 향후 규모 확대에 더욱 노력할 예정임

1-3. 도양농업진흥공사

- 도양농업진흥공사는 2001년 2월 1일 삿포로 인근시의 4개 농협이 1개로 합병되면서 지역농협 간 발생하는 현실적인 문제를 조정 및 해결하기 위하여 2005년 5월 30일에 설립된 조직임
 - 삿포로 인근 지역인 에베츠, 기타 히로시마, 에니와 치토세 농협이 합병하면서 조합원의 공평한 지원이 이루어지지 않아 4개시에서 공동출자하여 도양농업진흥공사를 설립하였음
 - 도양농업진흥공사의 특징은 4개시 농협이 합병되면서 1,000만엔을 자본금으로 설립된 광역조직이고 주요업무가 후계자 육성, 농지보전, 농촌사회의 커뮤니티를 활성화 시키는 것임
 - 도양농업진흥공사는 특별한 수익사업이 없지만 농지관련 업무를 취급하면서 업무수수료 명목으로 5%를 받고 있음
- 도양농업진흥공사가 역점을 두는 사업은 농림수산성에서 추진하는 인정농업자 육성사업과 신규농업자 지원 사업임
 - 도양농업진흥공사가 소속되어 있는 지역에서 농가 수는 총 1,306호이고 이중 757호가 인정농업자로 선정되었음
 - 인정농업자 선발은 농업경영자가 5년 이후의 경영목표를 계획하여 이를 시정촌(市井村)에 제출하면 지역농협의 방향성, 실현가능성 등을 검토하여 선발함
 - 인정농업자에 선발되면 후계자 협의회, 시정촌, 농협, 기술보급센터 등에서 각 종 지원(금융, 세제, 보조, 기술지도 등), 법인화 설립 지원, 농지이용의 조정 등을 적극적으로 받을 수 있음
 - 신규 농업자 지원 사업은 현재 도입 초기단계이고 총 11명을 지원 프로그램에 의해 교육하고 있음
 - 지원프로그램은 3년 동안 실시되고 1년차에는 도양농업진흥공사 시험포장에서 연수를 실시함
 - 2년차와 3년차는 멘토링 제도와 같은 형태로 지도농가를 선정하여 교육을 실시함
- 신규 취농연수가 끝나게 되면 신규농업자는 지도농가의 지원을 받아 개별적으로 영농을 실시함
 - 신규농업자 지원 사업이 끝나게 되면 정부나 지방자치단체의 지원이

이루어지지 않고 지도농가의 지원에 의해 이루어지고 있음. 지도농가는 본인의 소유 또는 인근 농업인의 토지와 기계를 저리 및 무상으로 임대할 수 있도록 알선하고 있음

- 신규농업자는 연수기간에 금융기관에서 차입금이 없어야 하고 지도농가 및 지역농민의 적극적인 신뢰를 얻어야 영농활동을 할 수 있음

□ 도양농업진흥공사는 인력양성 이외에도 농지이용 조정사업, 생산성 향상과 안전 농산물 생산 지원사업, 농업노동력 효율화 지원사업, 시영목장 운영, 식의 교육 등의 업무를 추진하고 있음

- 농지이용 조정사업은 공사가 농지 소유주를 대상으로 임대받아 경작을 희망하는 농가에게 빌려주는 사업임
- 농업노동력 효율화 지원사업은 노동력 부족을 해결하기 위해 인근 지역주민을 파트타임으로 고용할 수 있도록 알선하는 사업임
- 식의 교육은 관련기관과 네트워크를 추진하여 학생을 대상으로 체험장 운영, 교육, 복지활동, 정보 및 자료를 제공하는 기능을 실시하고 있음

1-4. 농가방문(기타히로시마 전작농가)

- 양상치, 감자, 양배추, 배추 등을 대규모로 재배하는 농가 방문
 - 기타히로시마 인근에 위치한 전작농가를 방문하여 경영전반에 관한 사항을 약 30분 동안 브리핑 하였음
 - 이 농가는 양상치 1,630a, 감자 230a, 당근 70a, 양배추 70a, 배추 70a를 재배하고 있음
 - 인력은 고정인력 3명(어머님, 배우자, 본인), 고용인력 5명~7명을 유지하고 있으며 출하처는 농협과 계약재배 40%, 도매시장 상장 30%, 슈퍼마켓 출하 30%를 유지하고 있음

- 농협과 계약재배 시에는 약 3.4%~4% 이자를 지불하고 선도자금을 받음
 - 이 농가는 마르친 농법을 전면적으로 도입하여 타 농가와 비교했을 때 토양관리가 뛰어나 병해충 발생이 적고 농약사용을 최소화 하고 있음
 - 이곳에서 생산된 양상치는 시장에서 평가가 좋고 고가에 판매되고 있어 경영면적 및 농업수익이 증가하고 있음

1-5. 지역브랜드 「에베츠 밀면」

- 에베츠시는 삿포로시 인근에 위치하고 있는 중·소도시 규모임
 - 에베츠시의 특징은 대학이 5개 입지해 있는 것임. 지역 주민이 약 12만 3천명이고 이 중 대학 교직원, 연구자 수가 1,000명에 이르고 있음
 - 이뿐만 아니라 일본 최초로 도립 식품가공연구센타가 설립되어 식품에 관한 연구가 활발하게 진행되고 있음. 또한 도립공업시험장 삿포로지사, 북해도 정보기술연구소, 북해도전력 총합 연구소 등 연구단지가 입지하여 있음
 - 에베츠시 인구 190만명의 삿포로 시에 인접해 있으나 주로 베드타운 역할을 하는 도시였기 때문에 큰 특징이 없었음
 - 그러나 에베츠시 면적 중 전체 45%가 농지이기 때문에 행정기관(시청) 주도로 지역의 인적·물적 자원을 충분히 활용하여 농산물 지역브랜드 사업을 추진하였음

- 에베츠시는 농산물 지역 브랜드의 정의를 “지역주민이 선택하여 지원 및 육성하여 타 지역과 차별화 할 수 있는 유형·무형의 가치”로 정의하였음
 - 지역자원의 차별화를 고부가가치로 정의하고 1. 팔릴 수 있는 것을 만들 것 2. 보다 좋은 것을 만들 것 3. 비싸게 팔 것 4. 생산비를 절감할 것 5. 상업적 마인드를 활용할 것 등을 고민하다 산·학·연·관의 연계 네트워크를 형성하였음
 - 에베츠시는 농지 대부분을 밀을 경작하고 있는 것에 착안하여 밀을 직접 경작하는 것보다는 지역자원의 효율적 이용과 부가가치를 창출하기 위하여 밀면을 개발하는 사업을 추진하였음

- 에베츠시는 에베츠 경제 네트워크 산·학·연·관 130명을 구성하여 2002년 9월에 발족하였음
 - 산업분야(시민 포함)75명, 연구분야(대학, 연구기관 25명), 행정(시청 직원 30명)을 구성하여 2개월에 1회 모임을 원칙으로 하여 에베츠 밀면 브랜드 사업을 추진함
 - 제 1차 프로젝트의 목표는 에베츠 브랜드 정의 및 대상을 찾는 것이었고 제2차 프로젝트 목표는 지역브랜드로 에베츠 밀면을 선정하여 브랜드 마케팅 전략을 수립하는 것임

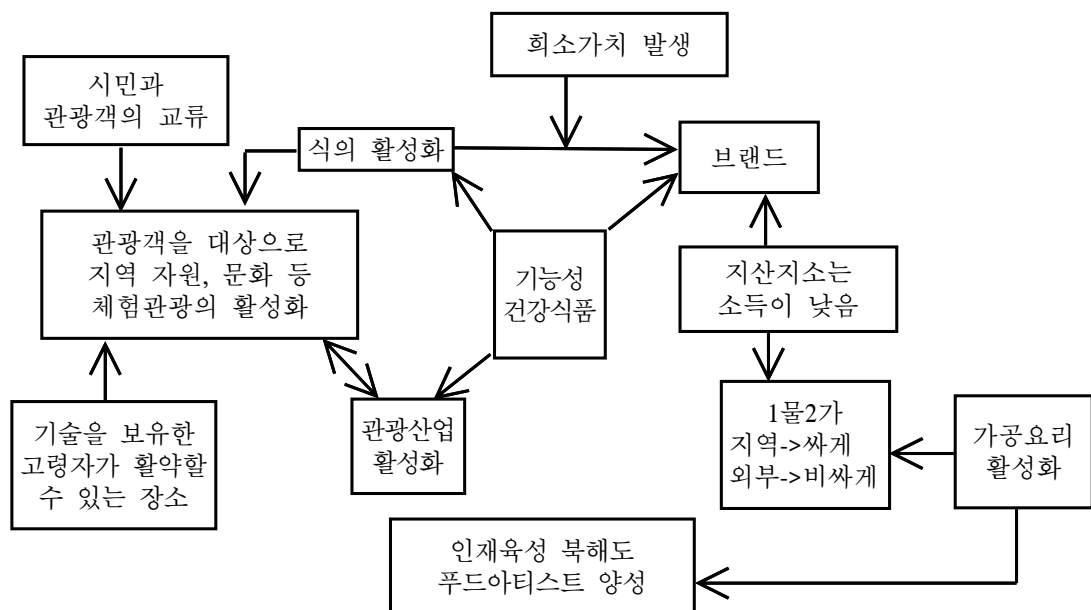
□ 에베츠 경제 네트워크에서 에베츠 밀면 마케팅 전략 수립과 진행과정은 다음과 같음

- 우선 시민의 지원을 받을 수 있는 구조의 확립하기 위하여 2004년 지역주민 200명의 공모를 받아 시식회 실시
- 시식회 실시 후 에베츠시 점포에 고정 메뉴화 실시 후 지역주민이 집에서 먹을 수 있는 생산체계를 갖추라는 요구가 높아짐
- 에베츠 인근 지역에서도 에베츠 밀면을 취급하는 점포가 증가하고 북해도에 방문한 관광객의 입소문을 통하여 일본 전역에 PR하게 됨
- 2005년부터 북해도 이외 동경, 후쿠오카 등지에서 판매하기 시작
- 그 후 전국의 라멘 전문점, 학교급식, 중화요리 등으로 약 100여 종류의 메뉴에서 에베츠 밀면을 사용하게 됨

□ 에베츠시는 향후 지역 농산물 브랜드 확장하기 위해 기능성 식품에 관한 연구 및 상품개발에 주력할 계획임

- 밀은 4년 정도 경작하게 되면 연작피해가 발생하기 때문에 향후에는 콩을 도입하여 생산을 확대하고 식품사업을 적극적으로 추진할 계획임
- 지역의 풍부한 인적자원을 바탕으로 기능성 식품에 대한 상품화를 체계적으로 추진할 계획임. 예를 들어 “당뇨병 환자가 먹을 수 있는 과자” 등을 개발할 계획임

그림 1. 에베츠시의 푸드 프론티어



1-6. 북해도 낙농대학 인텔리전트 우사 방문

- 북해도 낙농대학 인텔리전트 우사는 종래의 우사 기능에 컴퓨터 시스템을 확충하여 정보통신 기술로 환경관리를 실시하는 곳임
 - 북해도 낙농대학은 인텔리전트 우사를 하이테크 리서치 센타 정비사업을 통하여 2000년 11월에 완공하였음
 - 인텔리전트 우사는 “낙농에 대한 정보와 물질 순환시스템의 연구개발”이라는 테마로 1. 낙농정보의 관리와 이용 2. 낙농에 대한 물질순환을 연구하고 있음

- 낙농정보의 관리는 소의 개체를 각각의 시설에서 식별하고 각 종 장비를 활용하여 자동 측정된 데이터를 관리하는 것임
 - 소의 자동측정 항목은 개체번호 식별, 유량기록, 유온과 우유의 전기전도의 이상을 감지하고 경고를 발생시키는 것 등임
 - 또한 이 시스템은 소의 체중, 건강, 영양상태, 운동량, 임신여부 등을 자동적으로 체크하고 데이터를 축적하고 있음
 - 이러한 정보를 바탕으로 소의 특성에 적합한 사료공급을 실시하거나 치료 등에 활용하고 있음
 - 인텔리전트 우사에서는 소의 다양한 정보의 수집, 관리, 각 농장에서 사료 생산량, 사료 급여량, 축분 발생량, 액비 생산량 등을 관리하여 물질 순환량과 토양상태, 해충이나 미생물 관계여부를 폭넓게 연구하고 있음

- 인텔리전트 우사 인근에 바이오가스 공장이 설치되어 있어 이곳에서 메탄가스를 전기로 전환하여 인텔리전트 우사에 필요한 전력을 공급하고 있음
 - 바이오가스 공장은 인텔리전트 우사에서 사육하는 젖소 150두의 축분을 수집하여 발열탱크에 저장한 후 유기물을 첨가하여 액비로 사용하고 있음
 - 또한 이 과정에서 발생하는 메탄가스를 회수하여 전기로 활용할 수 있는 시스템이 구축되어 있음

- 바이오 가스공장은 축산업의 순환과 공생을 주제로 지속가능한 농업을 추구하는 미래지향적 농업의 한 형태임

- 종래 축분은 환경오염의 주범으로 지목되어 왔으나 이러한 시스템을 통하여 에너지를 메탄가스의 형태로 활용할 수 있어 지속가능한 농업이 가능하게 되었음
- 현재 젓소의 축분을 원료로 활용하여 매일 투입량이 9~10m³로 초기 단계 계획했던 200~300m³을 초과하는 바이오가스를 회수하고 디젤엔진을 개선한 듀얼 퓨얼엔진과 가스엔진으로 매일 400kWh을 넘는 전기를 발생시키고 있음
- 이 중 130kWh 정도는 바이오 가스공장 및 인텔리전트 축사를 운영하는 전기로 사용하고 나머지 300kWh 정도의 전력은 대학에 공급하고 있음
- 또한 발열이 끝난 축분은 학교내의 사료를 재배하는 발에 살포되는데 이전 방식과 비교하면 화학비료 사용량이 30%정도 절감되었음

1-7. 북해도 도청 방문(북해도 농업·농촌의 현황과 과제)

□ 북해도 농업의 특징

- 북해도 농업의 일본 전국의 약 1/4에 달하는 경지면적을 보유하고 있으며 토지이용형 농업을 중심으로 생산성 높은 농업을 추진하여 농업 산출액 기준으로 일본 전국의 약 12%를 점하고 있음
- 북해도는 일본의 농산물 공급(칼로리 기준)을 약 20%정도 담당하고 있으며 호당 경지 면적이 타도 및 타현에 비하여 약 14배에 달함
 - 또한 주업 농가, 농업소득은 타도 및 타현에 비하여 약 4배에 이르고 주업농가를 주축으로 대규모 영농을 전개하는 지역임

표 1. 북해도 농업이 일본국내에서 차지하는 비중

구 분	단위	북해도	전국	비중	연도
경지면적	천 ha	1,162	4,628	25.1%	2008
판매농가	천호	46	1,750	2.6%	2008
전업농가		24	410	5.9%	
겸업농가(1종)		17	250	6.8%	
겸업농가(2종)		5	1,090	0.5%	
농업취업인구	천명	118	2,986	4.0%	2008
농업산출액	억엔	9809	84,449	11.6%	2007
경종		4823	57,616	8.4%	
축산		4986	26,231	19.0%	
국산공급열량	Kcal/명·일	221	1,016	21.8%	2007

표 2. 북해도 호당 경지면적 및 젖소·육용소 사육두수

구분	1 호당(2007년)		
	경지면적	젖소 사육두수	육용소 사육두수
북해도(A)	19.3ha	100.6두	159.1두
일본평균(B)	1.4ha	44.2두	29.4두
(A)/(B)	14.2배	2.3배	5.4배

□ 북해도는 풍부한 자연환경과 광활한 토지를 바탕으로 일본 본토와는 다르게 유럽형 농업을 추구하고 있음

- 2007년 북해도의 판매농가 1호당 경지면적은 19.3ha로 일본 평균 1.4ha의 14.2배, 젖소 사육두수는 2.3배, 육용소 사육두수는 5.4배임

○ 북해도는 경종농업과 축산업이 발달해 있는 지역임

표 3. 북해도 2007년 농업 산출액

단위 : ha, %, 호

구분		2007년			전국	
			구성	전년비		구성
경종	쌀	1,164	11.1	99.1	18,146	21.9
	맥류	770	7.3	99.1	1,461	1.8
	잡곡·두류	369	3.5	94.4	878	1.0
	감자류	692	6.6	99.0	2,015	2.4
	야채류	1,712	16.3	104.1	20,574	24.8
	원예류	639	6.1	90.9	7,570	9.1
	계	5,607	53.3	99.4	58,106	70.1
축산	육용소	668	6.3	103.4	4,601	5.6
	젖소	3,256	30.9	95.3	7,441	9.0
		생유	2,683	25.5	96.1	6,481
	돼지	283	2.7	107.6	4,980	7.9
	닭	310	2.9	98.4	6,509	4.8
	계	4,918	46.7	98.0	24,188	29.2
	합계	10,527	100.0	98.7	82,900	100.0

□ 2008년도 북해도 농업 산출액은 경종부분에서 야채류가 증가하였고 쌀, 맥류, 두류 등은 감소하였음

○ 경종부분은 북해도에서 53.3%의 산출액을 나타내지만 전국 산출액으로는 70.1%를 나타내고 있음

○ 생유는 감산형 계획생산을 실시한 결과 생산량이 감소하였음

□ 북해도 도청에서 집중적으로 육성하는 사업은 농업 후계자 육성 및 확보, 그린농업 및 유기농업 분야임

○ 북해도에서 신규 취농자는 2001년 700명을 넘어선 후, 최근 2년 동안 연속적으로 감소하여 2008년에는 599명으로 감소하였음

○ 북해도청에서는 신규취업농가 대책의 일환으로 도립농업대학교에서의 실적연수 교육, 재)북해도농업개발공사의 후계자 육성 센터를 중심으로 취농상담, 제도권 자금의 지원을 종합적으로 추진하고 있음

□ 도립농업대학교에서는 농업후계자 등을 대상으로 후계자 양성 및 연구

- 양성과정은 주로 축산과 전작원에 경영분야이고 연수과정은 전작경영 전공 코스, 연구과정은 농업경영 연구과가 있음
- 북해도농업개발공사는 농업을 담당하는 청년 농업자를 육성·확보하기 위하여 도와 도내의 관계기관이 회원이 되어 신규 취업농가에 대해 종합적인 지원을 실시함

개 생산자 단체 53작물로 대폭 증가하였음

- 북해도에서는 식품에 대해서도 북해도 인증마크를 사용하고 있음
 - 북해도에서 제조 및 가공된 식품에 대해서 안전성 및 생산관리 기준을 설정하여 제 3자 기관에 품질검사를 의뢰해 통과하게 되면 마크를 사용할 수 있도록 하고 있음
 - 일정한 품질기준 이외에도 북해도에서 생산된 원료를 사용하고 최종 출하형태와 소비자가 구입할 때 일정한 형태의 유지 등의 기준이 있음

2. 동경 및 수도권 지역

2-1. aT센타 도쿄지점(대일 농산물 수출 동향)

- 오세익 원장은 aT센타 도쿄지점에서 약 10여명이 참석한 가운데 대일 농산물 수출 동향에 관한 세미나를 개최하였음
 - 참석자는 농무관, aT센타 지사장 및 직원(3명), 소비지 바이어 2명(돌재팬, 이동재팬), Krei 4명(오세익 원장, 김정호 박사, 김태곤 박사, 최병옥 박사), 농림수산물식품부 사무관 1명이 참석하였음

1. 일본의 식품시장 동향

- 최근 몇 년간 중국산 식품에서의 잔류농약 검출, 원산지 둔갑, 위생문제 등의 발생으로 부정적인 수입식품 이미지 확대
 - 2008 하반기 멜라민 검출문제를 매스컴이 크게 취급, 최악의 상황 초래
 - 주요 외식레스토랑 체인에서 중국산 식재 사용 중지 및 감소
 - 외식업체 중국산 비중 : 30% → 20%
- 대형유통업체 중심으로 자국 농산물 소비촉진 및 안전성 강화
 - 안전성 확보된 일본산임을 소비자에게 어필하여 소비유도(포인트제)
 - 소비자의 국내농산물 선호추세 및 수입식품에 대한 자체검사 강화
- 미국발 금융위기에 따른 경기침체로 인한 개인소비 급격 침체
 - 대형유통업체들의 저가상품 개발(PB제품) 및 가격경쟁 치열
 - 자스코(톱밸류), 이토요카도(세븐프리미엄), CGC(CGC오리지널) 등
 - 99엔숍 매출 20% 확대 및 도시락체인 약진, 외식산업 침체
- 고령화, 핵가족화 및 저출산 등에 따른 소비형태 변화
 - 포장(디자인) 중시
 - 건강식품 및 다이어트식품 인기 급증
 - 주요히트품목 : 건강간식 "소이조이", 지방제어 요구르트 "ZERO" 등

□ 백화점, 소매점에서 편의점으로의 소매유통업체의 변화

- 담배 인증카드 시스템(taspo) 도입 후 매출액 증가
- 편의점의 가격인하 및 신선농산물 취급 개시
- 2008년 매출액 추이
 - (편의점) 7조 8,566억엔(전년비 6.7% 상승)
 - (백화점) 7조 3,813억엔(전년비 4.3% 하락)
 - (수퍼) 약 19조 6,000억엔(전년대비 2% 하락)

2. 농림수산물 대일본 수출동향

가. 2009년 상반기 대일수출 동향

□ 현재 한국의 대일본 수출은 2009년도에 들어서 소폭 증가추세로 7월말 현재 전년 동기대비 6.0% 증가한 843백만불로 나타남

- 환율의 인하추세, 소비침체의 지속, 중국산 농산물의 수입재개 움직임 등으로 수출상승 추세 약화
- 유자차의 수출감소가 두드러진 과실류 이외에는 전부류에서 수출 증가추세
 - 김치류(4.7%), 인삼류(8.0%), 채소류(1.1%), 화훼류(50.0%), 가공식품(12.9%) 수산물(2.2%)

표 4. 대일 수출실적

단위 : 천톤, 백만불, %

구 분	2008		‘08. 1~7월		‘09. 1~7월		증감률(B/A)		증감액
	물량	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액	
농림수산물	573.5	1,437.7	307.5	795.2	376.4	843.0	22.4	6.0	47.8
○ 농 식 품	464.1	751.8	243.3	393.6	301.3	432.5	23.8	9.9	38.9
<신선농식품>	64.7	269.4	35.7	136.1	40.6	141.8	13.7	4.2	5.7
채 소	23.8	79.8	14.2	47.5	17.4	48.0	22.7	1.1	0.5
김 치	23.5	75.1	13.3	42.0	14.1	44.0	6.4	4.7	2
인 삼	0.5	26.8	0.3	12.4	0.2	13.4	△9.4	8.0	1
화 훼	6.2	39.7	2.4	13.6	3.0	20.4	24.7	50.0	6.8
과 실	8.0	24.9	4.8	13.7	3.4	7.9	△30.9	△42.4	△5.8
버 섯	0.1	3.0	-	1.6	0.1	1.4	528.4	△13.1	△0.2
돼지 고기	-	0.1	-	0.1	-	-	-	-	-
가금육(닭,오리)	0.7	3.2	0.3	1.5	0.4	1.9	20.0	23.7	0.4
산림부산물	1.9	16.8	0.4	3.7	2.0	4.8	356.0	30.4	1.1
○ 가공농식품	399.4	482.4	207.6	257.5	260.7	290.7	25.6	12.9	33.2
가 공 식 품	383.1	466.1	196.9	247.5	254.3	283.6	29.1	14.6	36.1
목 재 류	16.3	16.3	10.7	10.0	6.4	7.1	△40.3	△29.4	△2.9
<수산물>	109.4	685.9	64.2	401.6	75.1	410.5	17.0	2.2	8.9
어 류	62.0	408.4	36.5	244.7	36.4	240.5	△0.2	△1.7	△4.2
연 체 동 물	21.2	112.3	11.7	66.6	15.2	77.3	30.3	16.0	10.7
해 조 류	8.1	71.7	4.7	34.5	5.7	37.1	19.4	7.6	2.6
갑 각 류	12.1	48.4	8.4	31.8	6.6	27.3	△20.8	△14.2	△4.5
기 타	6.0	45.1	2.9	24.0	11.1	28.4	289.5	18.1	4.4

□ 채소류 (48.0백만불 / 전년비 1.1% 감소)

○ 파프리카는 잔류농약검출 및 소비침체, 네델란드산 및 일본산 공급 대체 등으로 전년동기 대비 7.7% 수출감소한 32백만불

- 수출실적 : (08.1-7월) 11,162톤, 34,767천불 → (09.1-7월) 10,410톤, 32,086천불

○ 딸기는 가공용(여름딸기)으로 새로운 수출유망품목으로 주목

- 수출실적 : (08.1-7월) 375톤, 1,610천불 → (09.1-7월) 387톤, 1,731천불

○ 고추류는 ID등록 이후 정식 통관물량 증가로 전년동기 대비 27.4% 증가

- 수출실적 : (08.1-7월) 747톤, 4,115천불 → (09.1-7월) 1,047톤, 5,241천불

○ 양배추는 중국산의 기피 및 일본산 흉작으로 인한 수요 급증으로 전

년동기 대비 227.7% 수출증가

- 수출실적 : (08.1-7월) 591톤, 332천불 → (09.1-7월) 3,291톤, 1,087천불

□ 김치류 (44.0백만불 / 전년비 4.7% 증가)

○ '08년 하반기부터 엔고현상 등 수입여건 호조와 다양한 소비자 행사로 전년동기 대비 4.7% 수출증가

- 수출실적 : (08.1-7월) 13,243톤, 42,038불 → (09.1-7월) 14,093톤, 44,031천불

- 자스코 등 주요 20개 슈퍼 전단지의 한국산 김치 게재율 증가(17%)

○ 일본 경기침체에 따른 소비심리 위축으로 저가격 판매전략 심화

- 소비촉진을 위한 엔고환원세일 등 소비자 캠페인의 증가로 납품업체의 가격부담이 증가

• 이온 PB 상품(3월~) : 320g, 298엔 → 278엔

• 이토요카도 PB상품(3월~) : 400g, 298엔 → 20~30엔 인하

□ 인삼류(13.4백만불 / 전년비 8.0%증가)

○ 고가인 홍삼제품의 수출증가등으로 전년동기 대비 8.0% 수출실적 증가

○ 인삼공사 등 주요 인삼업체들의 적극적인 영업 전개 및 '09. 6월부터 일반 슈퍼에서의 의약품 판매가 가능해져 현 수출증가세 유지 전망

□ 과실류(7.9백만불 / 전년비 42.4%감소)

○ 주스류, 유자차의 수요감소로 전년동기 대비 수출실적 42.4% 감소

○ 유자차는 한류붐의 감소, 과열경쟁 및 수요시장의 포화상태로 소비 저하

□ 축산물(닭고기, 오리고기) (1.9백만불 / 전년비 23.7%증가)

○ AI 발생에도 불구하고 삼계탕(레토르트)의 호조로 전년동기 대비 22.3% 증가

○ 삼계탕은 지속적인 TV 홍보와 한국 방문 관광객 증가로 인지도 및 효능 효과가 홍보되고 있어 소비 수요 증가 예상

□ 화훼류(20.4백만불 / 전년비 50.0% 증가)

○ 장미는 '08.12월 신규 수출된 매직장미 등 신규품종의 개발수출 및 가격호조로 전년동기 대비 41.7% 수출증가(7,895천불)

○ 백합은 지리적 이점에 따른 가격경쟁력 확보로 안정적인 소비시장을

구축함에 따라 대일수출 호조(6,373천불 / 68.3% 증가)

- 국화는 백마 등 꾸준한 신품종 개발이 이루어지고 있으나, 제3국산과의 가격 대비 품질 경쟁력에서 떨어져 수출감소 추세 (2,832천불 / 2.7%감소)

□ 가공농식품(290.7백만불 / 전년비 12.9%증가)

단위 : 톤, 천불

구분	‘08년		‘08.1-7월(A)		‘09.1-7월(B)		증감률(B/A)	
	물량	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액
계	399,386	482,476	207,578	257,430	260,657	290,701	25.6	12.9
라면	4,829	19,542	2,685	10,984	3,983	13,739	48.3	25.1
자당	33,883	23,263	20,555	13,847	20,989	14,921	2.1	7.8
소주	73,343	101,749	37,368	50,722	35,594	48,282	△4.7	△4.8
막걸리	4,891	4,026	2,403	2,001	2,909	2,412	21.1	20.5
고추장	950	2,324	362	942	810	1,871	123.6	98.6
기타	281,490	331,572	144,205	178,934	196,372	209,476	36.2	17.1

- 라면은 인지도 상승과 고정고객 확보 등으로 전년비 25.1% 증가
- 소주는 대체주의 소비증가 및 음식점에서의 수요감소로 4.8% 감소
- 막걸리는 젊은층,여성층 중심의 수요증가로 수출물량 20.5% 증가
- 고추장은 한국식품 붐에 따른 소비 급증으로 98.6% 수출증가

□ 수산식품(410.5백만불 / 전년비 2.2% 증가)

단위 : 톤, 천불, %

구분	‘08년		‘08.1-7월(A)		‘09.1-7월(B)		증감률(B/A)	
	물량	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액
계	109,407	685,956	64,216	401,628	75,137	410,523	17.0	2.2
참치	18,694	118,629	10,847	71,195	12,899	78,680	18.9	10.5
붕장어	4,996	43,174	2,959	24,967	2,249	20,851	△24.0	△16.5
넙치	3,874	40,875	1,562	19,272	2,166	18,292	38.6	△5.1
바지락	7,493	16,859	3,242	7,984	7,667	18,402	136.5	130.5
전복	630	20,973	255	9,431	575	16,428	125.6	74.2
김	718	17,685	425	10,107	598	14,203	40.7	40.5
미역	2,890	11,548	2,554	8,629	3,747	8,437	46.7	△2.2
기타	70,112	416,213	42,372	250,043	45,236	235,230	6.8	△5.9

□ 일본 어선의 장기휴업 등으로 어획량이 감소하고, 엔고영향으로 한국산 수산물 수출증가 추세이나 증가율은 감소경향이며 전년대비 2.2% 증가

- 수출실적 : (08.1-7월) 401,628천불 → (09.1-7월) 410,523천불
- 외식업무용 중심으로 한국산 전복, 광어 등의 수요강세
- 봉장어는 일본산 어획량 감소추세지만 공급대응 미흡으로 감소
- 참치는 중국산과 대만산과 경쟁관계 치열

□ 해조류는 엔고현상, 교민의 증가, 한류붐 등 소비시장 확대로 수출증가

- 김은 조미김에서의 활발한 시장개척 노력 및 환율인상 등으로 증가
- 미역은 중국산 저가 미역과의 경쟁에서 밀리면서 최근 감소추세

□ 어패류(전복, 바지락 등)는 고유가로 인한 일본 양식산업 침체와 엔고현상으로 가격경쟁력이 확보되어 한국산 취급확대 추세

- 바지락은 소매점 수요, 전복은 업무용 수요가 확대

3. 품목별, 수출유통 및 시장구조 등의 문제점 분석

가. 품목별 수출확대의 문제점

□ 채소류

- 잦은 잔류농약 검출로 수입채소류 안전성에 대한 신뢰도 저하
 - 검출현황('08~'09.7월) : 17건(파프리카 2건, 미니토마토 6건, 파리고추 2건, 깻잎 1건, 청고추 6건)
- 일본 유통업체의 자사 이미지 저하 우려로 수입산 채소류 취급 기피
 - 이토요카도의 국내산 파프리카 취급등 일본산 사용 움직임
- 중국산을 대체할 수 있는 한국농산물 품목이 빈약(마늘, 양배추 등)
 - 중국농산물 : 중량채소, 노지 / 한국농산물 : 시설채소, 온실
- 품종보호제도(UPOV)에 따른 수출애로 및 신규품종 개발 지연
 - 딸기의 수출 품종 개발 미흡 및 토마토의 구품종 중심재배

□ 김치류

- '05말 기생충 파동 등의 영향으로 지속적인 소비감소 추세

- 일본 김치수요 : ('05) 331천톤 → ('06) 275 → ('07) 265 → ('08) 237.9
- 한국산 김치수출 : ('05) 31천톤 → ('06) 23 → ('07) 23.5 → ('08) 23.5
- 경기침체에 따른 메이커간 가격경쟁으로 저가 중심의 시장형성
 - 엔고환원세일 등 유통업체의 무리한 요구에 따르는 등 가격인하 추세
 - 주요제품 : (당초) 종가집(CGC) 398엔/400g, → (인하) 298엔/400g
- 한국내 OEM 김치 제조업체의 저가 수출김치가 판매를 주도
 - 주요 OEM 김치 : 규각(건식), 윤家김치(건식), WANG김치(삼진)등
 - 개별 제품의 브랜드 형성이 안되고 한국산 김치의 이미지만 부각
- 단순 포장용기 등 제품개발 노력 및 제품차별화 전략 미흡
 - 한국산은 페트용 용기인 반면 일본산은 다양한 용기제품 개발 판매
- 김치 재료에 대한 생산이력시스템의 신속한 구축 필요
 - 원재료의 원산지 표기 등 생산이력관리에 대한 관심 고조

□ 과실류

- 한국산 유자차의 시장 포화상태
 - 한류붐에 의한 급격한 소비증가가 정착되지 못하고 소비자들이 식상
- 가격 및 품질경쟁력에 뒤쳐짐에 따른 주요품목의 시장진입 애로
 - 감귤, 단감, 사과, 포도 등 (주로 오래된 일본품종)

□ 인삼류

- 인삼제품에 대해서는 대부분 한국산을 선호하고 있으나 원료인삼의 경우 가격경쟁력 열세로 인하여 대부분 중국에서 90%이상 수입
 - 원료삼 수입가격 : 중국산 (2,291엔/kg) / 한국산 (15,891엔/kg)
- 인삼특유의 향에 거부감을 갖는 소비자들도 있어 소비확대에 애로
 - 다양한 계층에 맞는 상품 개발 필요 (타블렛, 캡슐 등)
- 인삼제품의 주소비층 50대 이후의 중장년층에 편중
 - 건강식품외의 이미지 및 미용효과 등 젊은층의 소비유도 하는 전략 필요

□ 화훼류

- 국내 품종개발, 보급 미흡으로 로열티 부담 과중
- 절화위주의 수출체계 및 경쟁국과의 품질경쟁력 열위
 - 장미 : 일본산보다 유통기한이 상당 짧음 (일본산 7일, 한국산 4-5일)

- 국화 : 말레이시아 고랭지 스프레이 국화보다 앞이 빨리 시드는 현상

□ 버섯류

- 새송이, 팽이 등 농산버섯의 경우 시장독점에 의한 시장진입에 애로
 - 호쿠도, 유키쿠니 등 대기업이 대형유통매장을 비롯 소비시장 장악
- 표고버섯은 저가인 중국산과의 가격경쟁력이 약하여 시장확대에 애로
 - 생표고의 경우 최근 한국산 수입실적 거의 없음 (중국산 100%)

□ 축산물

- 돈육의 경우 돼지콜레라 예방접종에 따라 수출이 불가하고, 돈육처리 가공 시설인증이 최근에 이루어짐에 따라 수출증가 기대 미미
 - 제주도산 돈육 수출재개 : 현지시찰(5. 18- 19) → 하반기부터 재개 예상
 - 가공육 시설승인 : 한일팜스(음성), 동방유통(용인) / 7.9 현지확인후 승인
- 레토르트 제품이 대부분인 삼계탕의 경우 본래 맛의 전달이 미흡하며 냉동의 경우 조리시간이 많이 걸리는 문제점 내포
 - AI(조류독감) 청정국 지위 회복으로 냉동육 및 오리고기 수출재개 시급

□ 가공농식품

- 라면의 경우 간이통관 제품의 저가공세로 시장질서 왜곡현상
 - 신라면가격 : 일본수퍼 110엔/봉, 통관 및 한국수퍼 58엔/봉
- 막걸리의 경우 시장규모에 비해 과당경쟁 및 발효숙성에 따른 유통기한의 문제로 맛이좋은 생막걸리 취급확대에 제한
 - 막걸리 수출회사 : (2006년) 31회사 → (2009년현재) 34회사
 - 유통기한 : 발효억제 막걸리 10개월(팩,병), 6개월(PT병)/생막걸리 3개월
- 소주의 경우 소비자의 기호변화로 타주류부문과의 경쟁 불가피
 - 경기불황으로 고가인 소주보다 저가맥주 등의 타주류 성장 두드러짐
- 고추장은 일본시장 소매제품 판매가 시작단계로 아직 시장규모 미흡
 - 소포장제품 : 교포시장유통/대형제품(17키로캔) : 일본의 조미식품회사

□ 일본의 막걸리 역사와 주류시장

- 일본과 한국은 역사·지리적 영향으로 인해, 다양한 측면에서 유사한 점이

많은 나라이다. 특히, 사람들의 생활습관이나 풍습, 언어구조, 식생활 등에서 유사한 점이 많다. 일본인의 식생활은 기본적으로 소금과 간장으로 맛을 조절하며, 야채와 생선이 주된 소재로 이루어져 있다. 식생활의 주식이 되는 “밥”은 쌀과 보리, 그리고 각종 잡곡을 섞는 경우가 많으나, 가장 일반적인 것은 “쌀밥”임

- 쌀을 주식으로 하는 일본은 역사적으로 음주문화에서도 한국과 유사한 점이 많았음. 정확한 것은 확실치 않으나, 막걸리라는 술은 한국에서 고려시대 이전부터 존재했으나, 일본에서는 한국보다 다소 늦은 중세(1000년 전후)쯤부터 “니보리술”, “도부로쿠”라는 이름으로 존재해왔다고 전해지고 있음(「조선의 술」 정대성). 근대에 들어서는, 일본주(청주)와 소주가 일본의 주류시장의 주류를 이루었고, 한국에서 막걸리와 소주가 그 주류를 차지하였음
- 현대에 들어와서는, 한국은 소주와 맥주가 주류시장의 주된 부분을 차지하였고, 최근에는 와인과 위스키 시장이 급격히 성장하고 있음. 일본에서도 마찬가지로 소주와 맥주, 위스키, 와인이 주류를 형성하고 있으나, 주류시장이 점차 다양화 되고 있는 양상임

표 5. 막걸리 수출업체 이동재팬의 개요

회사명	주식회사 이동재팬(株式會社 二東 ジャパン)
창업	1995년 7월
연간 매출액	15억엔
사업내용	주류 수입사
주 거래처	國分(株), 日本酒類販賣(株), 伊藤忠食品(株), 三井食品(株), (株)升喜, 明治屋商事(株), 東亞商事(株), 廣屋國分(株)

□ 이동 막걸리 일본시장 진출전략

- 상품의 특징 : 일본의 주류시장에서 막걸리가 갖는 장점
 - 일본의 막걸리(どぶろく)와는 맛이 틀리다. 일본의 막걸리는 “누룩”을 쌀로 만드는 것에 반해, 한국은 밀가루로 누룩을 만들기 때문에 한국 고유의 짙은 맛이 있음
 - 음주습관 : 폭음을 하지 않는 일본인의 음주습관으로 막걸리의 단점을 커버할 수 있었음. 특히 일본의 막걸리 시장의 주요한 고객은 젊은 여성층을 중심으로 한번에 술을 많이 마시지 않는 일본인, 특히 여성의 음주습관은 막걸리를 많이 마신 후의 두통과 트림을 커버하는 중요한 요소가 되었다고 판단됨

- 건강음료: 미생물을 자연발효하여 만든 술로, 알콜음료인 동시에 건강음료이기도 한다(적량을 마신 경우). 막걸리에는 비타민, 단백질, 필수아미노산 등이 풍부하여 건강 알콜음료로서 막걸리의 효능에 관한 연구가 활발히 진행됨
- 일본의 주류시장의 유통구조와 판매전략은 제조→수입→대도매→중간도매→소매(음식점)
 - 대도매, 중간도매와 소매, 업무점(음식점)이 밀접하게 연결되어, 일본의 독특한 유통구조를 형성하고 있음(도매업이 발달)
 - 대도매, 중간도매는 시장성과 판로 등을 확보한 상품 이외의 신상품에 대해서는 바로 취급하려 하지 않음(검증된 실적있는 상품 중심으로 신상품을 도입함)
 - 대도매, 중간도매로의 직접 거래가 어려움
 - 소매점을 집중적으로 공략하여, 대도매, 중간도매가 스스로 「이동막걸리」를 찾도록 하는 전략수립
 - 대도매, 중간도매업자가 이동의 상품을 취급함에 따라, 그들의 전국 지점망이 「이동 막걸리」의 판매망으로서 활용되어, 시장 확장의 발판이 되었음

표 6. 일본의 주류판매(소비)수량추이

단위: 1000kl

구분	청주	합성 청주	연속식 발효 소주	단식 발효 소주	맛술	맥주	과실주	단맛 과실주	위스키	브랜드	발효주	막걸 리류	청량술	기타	합계
1970	1,532	39	151	51	30	2,910	6	27	132	132	0	15	8	1	5,034
1975	1,675	22	125	64	44	3,736	27	23	238	238	0	16	6	1	6,215
1980	1,504	21	146	92	64	4,383	44	20	360	360	0	17	8	2	7,021
1985	1,335	21	367	226	76	4,725	62	18	293	293	4	80	31	5	7,536
1989	1,345	21	287	205	85	6,060	113	17	233	43	0	89	35	7	8,540
1990	1,373	21	307	218	85	6,463	118	16	209	47	0	122	46	8	9,033
1991	1,372	21	295	217	87	6,741	112	15	195	48	4	123	43	9	9,282
1992	1,369	27	313	231	87	6,861	110	14	184	46	3	134	41	9	9,429
1993	1,362	37	340	248	88	6,756	108	13	186	44	2	149	36	10	9,379
1994	1,257	43	358	249	85	7,057	123	13	165	40	17	193	33	12	9,645
1995	1,262	51	381	267	87	6,744	144	13	153	38	194	222	32	16	9,604
1996	1,213	52	403	286	89	6,697	159	12	139	34	289	236	30	17	9,656
1997	1,122	51	401	291	93	6,330	225	14	134	29	431	244	27	17	9,409
1998	1,052	52	393	296	96	5,857	298	15	138	27	926	262	24	19	9,455
1999	1,030	55	405	317	126	5,508	278	15	132	25	1,278	344	23	19	9,555
2000	977	58	411	324	138	5,185	266	16	124	22	1,574	381	27	16	9,519
2001	933	60	453	338	103	4,622	253	13	116	19	2,157	447	27	15	9,556
2002	888	62	468	364	100	4,132	259	12	106	16	2,465	541	26	15	9,454
2003	826	63	487	435	104	3,783	237	10	98	14	2,403	580	38	43	9,121
2004	746	63	497	486	103	3,617	226	8	88	12	2,213	692	59	232	9,042
2005	719	63	497	502	107	3,408	238	9	83	11	1,679	736	62	898	9,012
2006	688	57	480	520	105	3,305	229	10	80	10	1,516	745	79	1,032	8,856
2007	664	53	465	540	105	3,215	230	10	76	9	1,473	945	93	884	8,762

자료: 일본 국세청(2007)

□ 최근 5년간 「이동막걸리」의 매상 추이

그림 3. 이동막걸리 매상추이

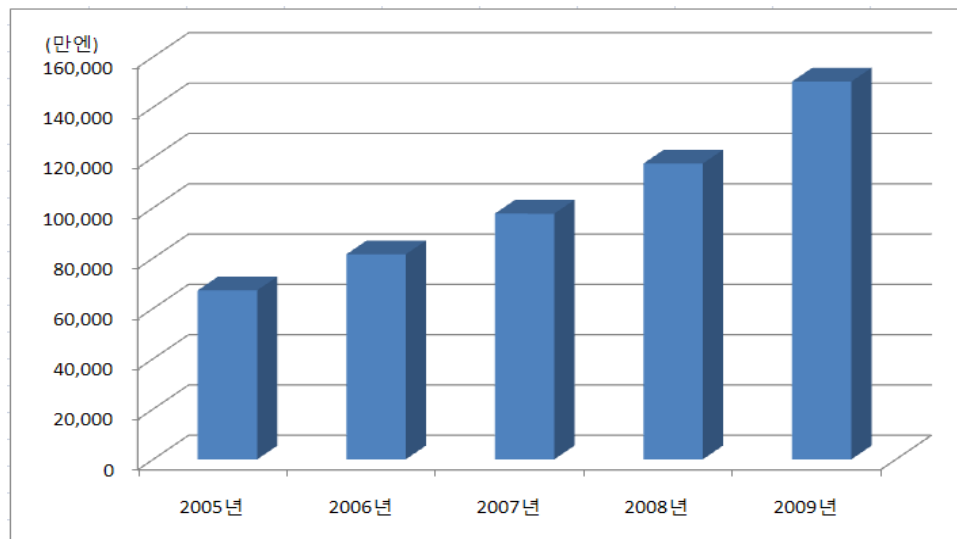


표 7. 이동막걸리 매상추이

년도	매상액(만엔)	전년도 대비(%)
2005년	67,200	36.9
2006년	81,500	21.3
2007년	97,700	19.9
2008년	117,600	20.4
2009년	150,200	27.7

주: 5월 결산 기준

- ▶ 1995년 창립 이래로 매년 20% 이상의 지속적인 성장
- ▶ 현재 일본에서는 25사 정도가 막걸리를 취급하고 있으나, 일본 전국점유율의 70%는 「이동막걸리」가 차지함

2-2. 식물공장(동경도 후추시 오즈산업)

- 오즈산업은 1653년에 종이 도매상을 창업하여 지금은 전기, 의료, 생활용품, 농업분야 등으로 사업을 확장하였음
 - 1653년 창업이후 350여 년 동안 종이에 관련된 첨단소재, 의료용품, 화장지, 부직포 등을 제작하여 왔음
 - 오즈산업은 농업관련 분야에서 범씨용 쉬터 테이프를 개발하여 직파 재배를 용이하게 하는 기술을 개발하였음
 - 그 후 첨단농업에 관심을 가지게 되어 2008년 6월부터 식물공장을 설립하여 “니혼바시 야채”라는 회사를 설립하였음

- 동경도 후추시에 위치한 이 회사는 회사건물 내에 수경재배 시설을 건립하고 완전 폐쇄형의 쾌적한 환경에서 양상치, 허브 등을 생산하고 있음
 - 식물공장 크린룸에서 재배되는 농산물은 농약, 흙 등을 전혀 사용하지 않고 작물특성에 적합한 양액을 배합하여 관리하고 있음
 - 식물공장 내부에는 파종해서 묘를 만들고 작물별로 구역을 나누어 육종을 실시하고 있음
 - 현재 햇빛대신 형광등을 사용하고 있지만 10월 부터는 LED를 도입할 예정에 있음

- 현재 식물공장에서 재배되는 농산물이 수익성을 추구할 수 있도록 노력하고 있음
 - 아직까지 식물공장의 재배기술이 초기단계에 있어 양상치 같은 경우는 밭에서 경작하는 것보다 생산비가 약 30%정도 비싸지만, 허브 종류는 생산비가 거의 비슷한 수준으로 나타나고 있음
 - 현재 식물공장에서는 11명이 작업하고 있고 파종에서 수확까지 약 40일 정도 소요되고 있음. 노지작물에 비교하면 성장속도가 2배 정도로 나타나고 있음
 - 식물공장의 규모는 300평, 9단 적재 재배방법을 사용하고 있지만 이 면적을 노지재배에 비교하면 약 4ha에 달하는 면적이라고 함. 즉 생산량 기준으로 면적효율성이 약 40배에 이르고 있음
 - 생산비와 관련된 자료를 요구하였으나 기업의 비밀이라서 누출할 수 없다고 하여 향후 지속적인 관계 구축을 통해 관련 자료를 수집할

계 획 입

- 일본 국내에 식물공장은 약 50여 곳에 이르지만 아직까지 초기단계이기 때문에 산업분야로 자리 잡지 못하고 있음
 - 식물공장은 빛을 관리하는 기술과 재배방법의 메칭이 가장 중요하기 때문에 품종에 적합한 조명을 사용하는 것이 중요함
 - 오즈산업에서는 아직까지 LED를 사용하는 재배방법은 생산비 부담으로 사용하지 않고 있고 이를 극복하는 것이 핵심과제가 되고 있음
 - 오즈산업은 기존의 물류센타가 동경도 인근에 있기 때문에 이를 활용하여 식물공장에서 생산된 야채를 유통시키고 있음
 - 현재 레스토랑과 백화점에 전량 출하하고 있으며 바이어들의 평가가 좋아 노지작물 보다 약 2배 정도 높은 가격에 판매된다고 함
 - 그러나 아직까지 식물공장이 도입 초기단계이기 때문에 향후 기술개발을 통한 생산비 절감이 이루어진다면 충분히 확산될 가능성이 있다고 함
 - 또한 기존의 소비자가 농산물에 대한 인식, 즉, 농산물의 지산지소 개념 등이 전환된다면 시장 확대는 얼마든지 가능하다고 함

2-3. 농림수산성 방문(총괄심의관 면담)

- 한국농촌경제연구원 오세익 원장과 사게시네 농림수산성 총괄 심의관과 일본 농업정책, 정권교체에 따른 농업정책의 변화, 한일 FTA 등에 대하여 약 30분 정도의 면담이 이루어 졌음
 - 한국농촌경제연구원 오세익 원장은 다케시네 농림수산성 총괄 심의관을 면담하면서 하토야마 민주당 정권이 주장하는 개별 소득보전 정책과 경영소득 안정화 정책에 관한 질문을 하였음
 - 일본은 미작, 맥류, 콩에 대한 정책이 분리되어 있었지만 2007년 개별 경영단위로 통합하여 현재는 작목별 정책으로 전환되어 있음
 - 현재 민주당에서 주장하는 정책은 정부가 작물가격을 정하고 시장가격이 정부가 정한 가격보다 하락할 경우에는 생산비 차액을 보존하는 정책임
 - 즉, 이 정책은 농가가 재배하는 작목에 대해서 생산비를 저해하지 않는 가격수준을 유지하는 것을 의미하는 데 향후 가격지지를 강화할 것인지 소득지지를 강화할 것인지에 대해 충분한 논의를 하여야 한다고 함

- 사게시네 농림수산성 총괄 심의관은 한·미 FTA에 지대한 관심을 보이면서 특히 쌀 부분의 경쟁력에 대한 질문을 하였음
 - 현재 한국과 미국은 관세를 점진적으로 철폐하는 형식으로 FTA가 진행되고 있으며 15년 후 농업 GDP의 약 3% 정도의 피해가 예상되고 있음
 - 품목별로는 과일류, 과채류는 검역관계 때문에 별다른 영향이 없지만 축산물, 곡물류는 피해가 클 것으로 전망됨

- 일본 민주당 정권은 미·일 FTA 추진을 위해 다각적으로 검토를 실시하고 있음
 - 얼마전까지 민주당 정권은 미·일 FTA 체결이라는 표현을 사용하였는데 최근에 미·일 FTA 추진으로 바꾸고 다양한 산업분야에서 영향력을 계측하고 있음

- 한국과 일본은 농수산물 교류가 활발하여 650억엔 규모의 무역이 이루어지고 있음

- 한국은 일본에 김치를 비롯한 막걸리, 파프리카 등을 적극적으로 수출하고 있고 일본은 수산물 위주의 수출을 실시하고 있음
- 오세익 원장은 현재 일본은 채소류 검역이 강화되어 한국산 신선 농산물 일본 수출이 어렵기 때문에 적절한 조치를 취해줄 것을 요구하였음
- 특히 과거 수출이 활발하게 진행되었다가 현재 명령검사 중인 방울토마토를 예를 들면서 한국에서도 안전성을 확보할 수 있는 시스템을 구축하고 있다고 하였음
- 또한 한국은 중국과 다른 동남아시아 국가에 비해 시설원에 생산기반이 뛰어나고 생산자의 기술수준, 안전성 의식이 높기 때문에 일본에서도 적절한 조치를 취해줄 것을 요구하였음

2-4. 일본의 농림수산업 현황

- 일본은 2차 세계대전 이후 경제발전의 과정에서 식생활이 서구화되어 쌀에서 축산물 등으로 수요가 빠르게 이동하였음
 - 일본은 시장 자유화가 진전되어 수입농산물이 빠르게 증가하는 가운데 국산 농산물의 가격하락이 지속되고 있음
 - 이러한 가운데 농업 인력의 고령화, 경지면적의 감소, 휴경지의 증가로 농업 생산력과 식량자급률이 저하되고 있음
- 일본은 식량자급률을 향상시키기 위해 가공용 쌀가루 및 사료용 쌀의 생산, 보리, 대두 등의 생산 확대를 꾀하기 위해 생산조정을 실시하고 있음
 - 그러나 생산조정제도 실시로 지원제도의 불공평성, 국내 생산용 가공용 쌀 가격, 사료용 쌀 가격과 수입 쌀의 가격차를 어떻게 극복할 것인가가 문제로 나타남
 - 생산조정에 참가하는 농가는 쌀 가격이 하락할 경우 생산조정이 필요하다고 주장하고 있음
 - 그러나 생산조정에 참여하지 않는 농가는 생산조정에 참여하는 농가들 때문에 높은 소득을 올리고 있다고 불공평성을 호소하고 있음
 - 생산조정에 참여하지 않는 농가는 소비자 직판 등을 활용하여 보다 유리한 조건으로 판매경로를 확보하기 때문에 생산조정에 참여한다면 판로를 잃게 되고 소득이 감소할 것을 우려하고 있음
- 생산조정제도는 수전과 전작을 포함한 전체 재배면적 중 55만ha를 대상으로 생산조정을 실시하는 것이고 대상품목은 가공용 쌀과 사료용 쌀, 보리, 콩 등임
 - 현재의 생산조정제도를 유지하는 것에 대하여 찬성 25%, 폐지 15%, 수정 59%로 나타나 생산조정 대책의 수정을 요구하는 현장의 목소리가 커지고 있음
 - 생산조정제도는 쌀가격 하락시 경영안정대책에 관한 내용과 가공용 및 사료용으로 작물을 재배한 경우 지원내용을 수정할 것을 요구하는 것으로 조사되었음
- 농업이 지속적으로 발전하기 위해서는 효율적이고 안정적인 농업경영

이 가능하도록 농업구조를 확립하는 것이 중요함

- 이를 위해 경영규모를 확대함과 동시에 “농”을 기점으로 하는 6차산업화를 추진하여 농업소득 향상을 도모함
- 특히 농업 종사자의 감소, 고령화의 진전 등이 진행되고 있는 가운데 경영을 고도화하는 경영체나 지역농업을 담당할 수 있는 조직체 등 다수의 후계자를 육성·확보하는 것이 중요함
 - 이를 위하여 인정농업자, 집락영농, 농업법인이 경영하는 경지면적과 기간적 농업 종사자, 신규 취농자(39세 미만)을 꾸준히 증가시키는 정책을 펼치고 있음

□ 일본은 과거와 2008년을 비교하면 농업구조가 기간적 농업 종사자, 신규 취농자를 제외하고 증가하였음

- 인정농업자 : 2004년 18만 2천명 → 2008년 24만 5천명
- 집락영농 : 2005년 1만개(법인 6백개) → 2008년 1만 3천개(법인은 1천8백개)
- 후계자가 경영하는 경지면적 : 2004년 35% → 2008년 45%
- 기간적 농업종사자 : 2004년 220만 → 2008년 191만
- 신규 취농자(39세 미만) 2004년 11,800명 → 2007년 10,200명

□ 농지분야에서는 농지법의 일부를 개정하여 더 이상의 농지 감소를 막고 농지를 활용할 수 있는 대책을 수립하였음

- 농지법 개정의 주요내용은 농지를 이용하는 자의 확보와 규모확대, 농지면적 직접화의 촉진, 휴경농지 대책의 강화임
- 농지법 목적 개정은 “농지는 경작자가 소유하는 것이 바람직하다.”라는 표현을 “농지의 효율적 이용을 촉진한다.”로 수정하였고 농지가 귀중한 지역자원 인 것과 지역과의 조화를 배려할 권리의 촉진 등을 명문화 하였음
 - 또한 농지에 대한 권리를 보유한 자가 “농지의 효율적인 이용을 확보하여야 한다.”를 명확히 하였음

□ 농지를 이용하는 자의 확보와 확대는 농지의 임대차 규제를 완화하고 회사, NPO등이 진입하기 용이하게 함

- 농촌집락에 대하여 비농가도 포함하여 집락 영농법인이 조직하기 쉽게 하였고 이들이 농지의 임대차를 용이하게 할 수 있도록 하였음

- 농업생산법인이 농업외부와 연계를 통해 경영발전 도모할 경우 외부의 출자제한을 완화(1/10이하의 폐지, 농상공연계사업자 등의 경우는 1/2 미만)하였음
 - 농협에 의한 농업경영은 종래 조합원과의 관계를 제한하였지만, 조합원의 합의를 통해 임대차를 가능하게 하였음
- 개정된 농지법은 농지의 감소를 막고 농지를 경작하고자 하는 주체에게 농지를 쉽게 확보할 수 있도록 하였음
- 그럼에도 불구하고 농지의 불법 전용 규제를 엄격히 하여 위반사례에 대해서는 법인의 경우 300만엔 에서 1억엔으로 벌금을 강화시켰음
 - 그러나 병원, 학교등의 공공시설 전용에 대해서는 불허가에서 협의제로 전환함
 - 농용지구역내 농지의 확보를 위해 후계자에게 이용되는 농지는 농용지구역으로 제외되는 것을 인정하지 않음
- 자원의 효율적 활용을 위한 환경기술 혁명
- 현재 이용되지 않는 바이오 가스, 자연 에너지 등, 농업과 농산어촌에 존재하고 있는 각종 자원을 최대한 활용하여 소재, 에너지, 의약품 등 신산업을 창출하기 위하여 종합적 전략을 정책화 함
 - 환경기술혁명에 의한 시장규모는 10년~20년 후 6조엔 규모에 이를 것으로 추정되며 나노카본 등의 신소재, 서플리먼트 등의 기능성 식품, 바이오 연료, 바이오 플라스틱, 바이오 가스 발전, 태양광, 수력 등이 활성화 될 것으로 전망됨
 - 이 경우 중장기적인 관점에서 신산업을 창출할 수 있는 지원체계 구축, 신산업 창출에 대응할 수 있는 민간기업의 참여를 유도하는 것이 중요함
- 식품안전의 향상
- 식품의 안전성 향상을 위하여 “사후처리 보다는 미연의 방지”를 기초로 농장에서 식탁까지 리스크 관리를 실시함. 이를 위하여 필요한 과학적 지식의 수집, 오염실태 등의 조사, 안전성 향상 대책을 강화시킴
 - 또한 식품의 안전성 향상은 생산단계에서 가공 및 유통단계 까지 푸

드체인의 각 단계의 대응으로 이루어지기 때문에 생산부터 가공까지가 일체화 된 리스크 관리구조를 구축하는 것이 중요하다는 인식으로 정책이 추진되고 있음

□ 고령자 대책

- 농촌지역은 도시에 비교하여 고령화가 빠르게 진행되고 있음
- 일본이 고령화 사회가 빠르게 진행되고 있어 고령자가 활력을 가지고 생활할 수 있는 농촌 환경을 정비하는 것이 필요함
- 현재 농업종사자 수에서 65세 이상이 약 60%를 점하고 있음. 농촌에 거주하고 있는 64세 이하 농업 종사자를 대상으로 실시한 설문조사에 의하면 고령자에게 1. 농업경험 및 지식이 얇은 신규 농업자들의 상담역(65%), 풍부한 농사경험 및 기술의 전수(55%), 노동력이 부족한 농번기에 작업보조 역할(52%)을 요구하고 있음
- 그러므로 농업에 관한 지식과 기술이 풍부한 고령자가 후계자의 지원활동을 응원하기 위하여 우수사례의 수집과 분석 및 보급 활동을 실시할 수 있는 체계를 구축함
- 또한 고령자의 건강관리를 위해 건강관리에 관한 강습회, 조사 활동을 실시함
- 농촌지역의 여성단체가 실시하는 생활지원 활동 등에 참여를 유도함

□ 영농후계자 육성 및 확보

- 현재 일본은 농업 종사자 감소, 고령화 등에 의해 농업 생산기반이 약화되고 있어 장래의 식료안정 공급을 확보하기 위해서는 의욕과 능력 있는 영농후계자 양성이 중요한 과제임
- 일본은 「인정농업자」와 「집락영농조직」을 영농 후계자로 정하고 이들을 적극적으로 육성하고 있음
- 일본의 영농후계자 육성정책은 각 지방자치단체에서 지역 특성을 고려하여 추진하고 있지만 농림수산성의 육성계획과 적합하게 실시하고 있음

표 8. 농가 용어 정의

농 가			252만호	경지면적이 10a이상 농가를 포함하여 세대 또는 농산물 판매금액이 연간 15만엔 이상인 세대
	판매농가		175만호	경지면적이 30a이상 또는 농산물 판매금액이 연간 50만엔 이상인 농가
	주부 업별	주업농가	37만호	농업소득이 주(농가소득의 50%이상) 농업소득)으로 1년간 60일이상 농업에 종사하는 65세 미만인 사람이 있는 농가
		준주업 농가	40만호	농외소득이 주로 1년간 60일 이상 농업에 종사하고 65세 미만의 사람이 있는 농가
		부업적 농가	99만호	1년간에 60일 이상 농업에 종사하고 있고 65세 미만 이 없는 농가(주업농가 및 준주업농가 이외)
	전겸 업업	전업 농가	41만호	세대원 가운데 겸업종사자(농가 세대원 중, 30일 이상 타 분야에서 고용되어 일을 하고 있는 사람 또는 자영업(농업을 제외)으로 15만엔 이상의 판매금액을 얻는 사람이 1인도 없는 농가
		제1종 겸업농가	25만호	세대원 가운데 겸업종사자가 1인 이상 있고 농업소득이 겸업소득보다 많은 농가
		제2종 겸업농가	109만호	세대원 중 겸업종사자가 1인 이상 있고, 또는 겸업소득이 농업소득보다 많은 농가
자급적농가			77만호	경영면적이 30a 미만 또는 농산물 판매금액이 연간 50만엔 미만의 농가
토지보유농가			122만호	농가이외로, 경지 또는 경작방치지를 포함하여 5a이상 소유하고 있는 세대

□ 인정농업자

- 인정농업자 제도는 효율적이고 의욕있게 영농을 실시하거나 계획하는 농민을 대상으로 실시하고 있음
- 인정농업자를 희망하는 농민은 5년 후의 영농목표와 이를 달성하기 위한 구체적인 액션플랜을 작성하여 市町村에 제출하면 일정한 심사를 거쳐 선발하게 됨
- 市町村에서는 인정기준을 1. 시정촌의 기본구상과 적합성 여부 2. 농지의 효율적, 종합적 이용 가능성 3. 목표의 달성가능성으로 정하고 현실적인 여건과 목표 달성가능성을 종합적으로 판단하여 선정함
- 인정농업자에 선정되면 후계자 협의회, 시정촌, 농협, 기술보급센터 등에서 각 종 지원(금융, 세제, 보조, 기술지도 등), 법인화 설립 지원, 농지이용의 조정 등을 적극적으로 받을 수 있음

□ 현재 인정농업자는 2002년 162,791명에 비해 2008년 244,900으로 약 1.5배 증가하였음

- 현재 인정농업자가 있는 농가 중 40%정도가 순수 농업소득이 500만

엔 이상이고 60%가 300만엔 이상임

- 일반농가(판매농가)와 비교하면 일반농가는 500만엔 이상의 농업소득을 확보하고 있는 농가는 약 7%에 해당하고 300만엔 이상은 약 14%에 해당됨

□ 집락영농

- 집락영농은 소규모·고령 농가를 포함한 지역농민이 공동으로 농지이용의 조정, 농기계 공동이용 등에 있어 공동으로 영농활동을 실시하는 것임
- 집락영농에 해당하는 조직 수는 2006년 까지 점진적으로 증가하였지만 2007년 「수전·전작 경영소득 안정대책」의 도입을 계기로 대폭 증가하였음

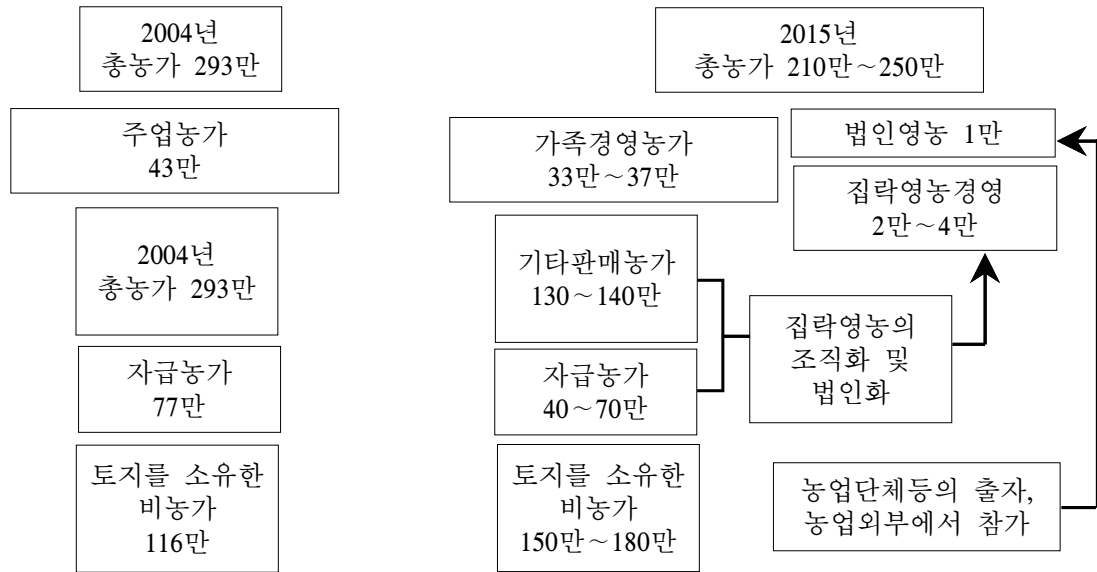
□ 소규모 농가를 조직화 시켜 집락영농을 실시한 결과 생산비용 감소, 노동력 절감, 소득 증대 등의 다양한 효과가 나타나고 있음

- 약 1ha의 규모의 수도작 농가는 호당 판매액에서 경비를 제외한 소득이 4만엔, 노동시간은 578시간임
- 이와 동등한 조건의 농가를 조직화 하여 집락영농을 실시한 후 호당 소득은 약 47만엔, 노동시간은 132시간으로 절감됨

□ 일본의 농업후계자 육성 목표

- 장래에 효율적이고 안정적인 농업경영이 농업생산의 상당부분을 담당하는 농업구조의 전망을 제시
- 이 전망은 2015년에 1. 가족농업경영 33만호~37만호 육성 2. 집락영농경영체 2만~4만개 육성 3. 법인경영 1만개 육성을 목표로 하고 이들이 전체 농지의 70%~80%를 담당하도록 육성하는 것임

그림 4. 일본의 농업후계자 육성 목표



2-5. 군마현(가와바 마을) 시찰

- 군마현은 풍부한 수자원과 경지를 바탕으로 해발 10m~1,400m사이에 분포되어 있고 수도권에 위치하는 등 유리한 입지조건을 활용하여 축산과 야채류를 포함한 다양한 형태의 농업이 전개되고 있음
- 군마현 농업을 전국순위와 비교해보면 전작, 축산을 제외하고 경지면적, 판매 농가수 등이 많지 않음
 - 군마현은 전작을 제외하고 농업에 관한 주요지표가 대부분 일본내 20위권 밖에 위치하고 있음
 - 농업산출액 기준으로 전작과 축산은 일본에서 상위권을 점하고 있음

표 9. 군마현 농업의 주요지표와 전국순위

단위 : ha, %, 호, 명, 억엔

구 분	전국	군마현	비율		전국 순위	1위지역
			비율	전국 순위		
경지면적(2008)	4,628,000	76,900	1.7	19		효고현
-수도작	2,516,000	28,700	1.1	32		시마네현
-전작	2,112,000	48,100	2.3	9		시즈오카현
판매농가수(2005)	1,963,424	38,508	2.0	24		미야현
- 농가인구	8,370,489	162,141	1.9	22		미야현
- 농업취업인구	3,352,590	71,696	2.1	21		오카야마현
농업산출액	84,449	2,223	2.6	15		나가노현
- 야채	20,925	819	3.9	7		사이타마현
- 축산(양잠포함)	26,231	926	3.5	7		치바현
- 쌀	18,058	182	1.0	33		쿄토현

- 군마현 농업은 축산, 야채류가 특히 발달해 있고 이곳에서 생산되는 축산물 및 농산물을 수도권을 중심으로 한 각 지역에 공급하고 있음
 - 군마현 농산물 산출액 순위를 살펴보면 축산과 야채류가 고르게 분포되어 있는 것을 알 수 있음
 - 2008년도 산출액이 급증한 품목은 곤약으로 나타났고 산출액이 감소한 품목은 양배추임

표 10. 2008년도 군마현 농산물 산출액

단위 : 억엔

순위	품목	2008년도 산출액	2007년도 순위
1	돼지고기	340	1
2	우유	239	2
3	쌀	182	3
4	곤약	135	8
5	오이	133	6
6	소	125	4
7	계란	125	7
8	양배추	99	5
9	시금치	78	9
10	토마토	59	10

□ 가와바 마을은 동경의 세타가야구와 도농교류를 적극적으로 추진하여 농산물 판매, 마을 활성화 사업, 체험농장 운영, 이동식 수업 등을 활발히 진행하고 있음

- 가와바 마을은 군마현 북부지역에 위치하고 있고 마을의 총면적 85.3km² 중 83%가 산림지역이고 경지면적은 7%에 달하고 있음
- 가와바 마을은 풍부한 자연환경을 바탕으로 1975년부터 농업과 관광을 연계하여 추진하였고 대표적인 관광시설로 호텔SL, 가와바 스키장, 미치노에키 전원플라자가 있음

□ 가와바 마을은 미치노 에키 “전원프라자 가와바” 를 운영하고 있음

- 전원프라자 가와바는 식당, 파머스 마켓 등이 있으며 직접 제조한 요구르트와 수제햄을 판매하고 있음
- 가와바 마을의 파머스 마켓은 약 200여 농가가 직접 재배한 농산물을 직거래로 판매하는 형태의 직판장이고 신선 농산물을 저렴한 가격에 판매하기 때문에 관광객 및 인근 주민에게 높은 인기를 얻고 있음

□ 가와바 마을은 1979년 동경도 세타가야구와 중점사업으로 “구민건강 마을 만들기” 를 추진하였음

- 이 계획은 세타가야 주민이 자연환경이 풍부한 가와바 마을과 연계하여 주민의 교류활동, 지역 활성화 등을 진행시키기 위해 추진되었음
- 세타가야구는 “제2의 고향만들기” 일환으로 이 사업을 시작했고

동경 인근지역인 야마나시, 시즈오카 나가노 등에 위치한 많은 마을들이 신청하였으나 최종적으로 가와바 마을이 선정되었음

□ 1982년부터 교류사업 1단계로 농산물 수확작업을 세타가야구민이 직접 경험하는 프로그램과 초등학교 간 교류사업이 시작되었음

- 세타가야구민은 가와바 마을에서 사과, 딸기 수확 작업을 체험하고 일부는 사과나무를 임대하여 농가의 기술지도를 받으며 직접 관리하기도 하였음
- 세타가야구에 위치한 초등학교와 가와바 마을의 초등학교가 2박 3일 동안의 이동수업을 실시하는 등의 활발한 교류활동이 시작되었음
- 또한 세타가야구와 가와바마을 사이에 문화 교류도 활발히 진행되어 어느 한 지역에 축제가 열리면 적극적으로 동참하여 전통문화를 홍보하기도 하였음. 이러한 과정에서 자연스럽게 가와바 마을의 농산물도 홍보가 되고 직거래를 통하여 농산물을 판매하는 농가가 증가하였음
- 세타가야구는 세타가야 주민이 가와바 마을에서 싼 가격으로 숙박할 수 있게 숙박시설인 “나카노 빌리지”, “후지야마 빌리지”를 건설하였고 이를 가와바 마을과 공동관리하기 위해서 지방공사를 설립하였음. 이 시설의 완공으로 교류사업이 본격적으로 시작됨

□ 세타가야구와 가와바 마을은 교류사업 2단계로 산림정비사업을 시작하였음

- 세타가야구와 가와바 마을은 교류사업 10주년을 기념하여 산림정비사업을 실시하기로 협의하고 가와바 마을 인근에 정비되지 않은 산림 80ha를 공동으로 정비하기로 함
- 산림정비 사업을 체계적으로 실시하기 위하여 체험교실, 아이들의 산만들기 교실, 양성교실, 전문교실, 가와바 마을 체험기의 5가지 프로그램을 운영하여 세타가야구민의 적극적 참여를 유도하였음

□ 교류사업 제 3단계로 2005년 5가지의 공동선언을 통하여 상호 교류사업을 활발히 진행시키기로 결의함

- 세타가야구와 가와바 마을은 1. 문화교류 사업의 추진 2. 뒷산 정비사업 3. 가와바 농산물의 브랜드화 추진 4. 휴경지를 세타가야구민의 경작지로 활용 5. 전원풍경 보전을 위한 활동을 추진하기로 함

- 이러한 사업은 휴경농지의 활용, 고령화대책, 농산촌 매력 만들기, 안전하고 안심하게 먹을 수 있는 농산물 만들기, 산림환경 보전, 다양한 가치관과 만남의 장소제공 등의 역할을 수행할 것으로 기대됨
- 교류사업에 필요한 경비는 대부분 세타가야구에서 지원하지만 이 사업을 추진하는 가와바 마을 입장에서는 마을 주민의 이해를 구하는 것이 가장 어려웠다고 함
 - 가와바 마을에서 교류 사업을 이끌면서 가장 어려웠던 점은 지역주민의 참여를 독려하고 이해를 구하는 것이라고 함
 - 향후에도 교류 사업을 성공적으로 이끌기 위해서는 가와바 마을에 거주하고 있는 주민참여 증대, 소득 증대, 가치관 전환 등이 과제로 남아있음

2-6. 야마나시현 와인너리 시찰

- 야마나시현 농업은 동경권 가까운 곳에 위치하고 있고 풍부한 자연조건을 갖추고 과수, 쌀, 야채, 화훼, 축산 등의 농산물 산지가 형성되어 있음
- 야마나시현은 과수가 농업생산의 약 50%를 점유하고 있으며, 포도, 복숭아, 자두는 전국 제 1의 생산량을 자랑하고 있음
 - 야마나시현 농업은 「미래에도 지속가능한 활발한 야마나시 농업」을 실현시키기 위하여 농업후계자 경영능력 향상, 산지기반 강화, 판로 확대 등의 종합적 기반을 조성하고 있음
 - 또한 지역의 풍부한 농산물 자원을 바탕으로 지역주민과 함께 부가가치를 창출할 수 있는 가공산업(와인 클러스터) 등을 활성화시키고 있음

표 11. 2007년도 야마나시현 농산물 산출액 비율

단위 : 억엔, %

순위	품목	2007년 생산액(A)	구성비	2008 생산액(B)	구성비	증감액 (B-A)	비율 (B/A)
1	과일류	50,908	56.0	49,017	54.5	▽1,891	96.3
2	축산물	13,494	14.8	14,229	15.8	△735	105.4
3	야채류	11,594	12.7	10,889	12.1	△705	93.9
4	쌀	7,063	7.8	7,100	7.9	△37	100.5
5	화훼류	5,675	6.2	5,462	6.1	▽213	96.2
6	잡곡류	1,151	1.3	1,363	1.5	△212	118.4
7	기타	776	0.9	1,541	1.7	-	-
8	특용작물	283	0.3	325	0.4	△42	114.7
합계		90,944	100.0	89,926	100.0	▽1,018	98.9

- 야마나시현은 2003년 산업진흥특구로 지정받은 이후 기업들의 포도재배 및 와인생산이 활발하게 실시되고 있는 지역임
- 산업진흥특구로 지정되는 것의 의미는 종래의 농지 사용규정에서 벗어나 주식회사, 기업 등이 농지를 취득하기 용이하게 되었다는 것을 의미함
- 농업생산법인 이외의 법인이 농지임대가 용이하게 되어 그들이 원하는 품종과 고품질의 포도를 생산하여 와인가공 사업이 활성화되었음

- 현재 야마나시 현에는 포도를 재배하면서 와인을 생산하고 있는 공장이 5개 있으며 이들 모두 고품질 와인을 생산하기 위하여 신품종 도입, 재배기술 개발 및 향상을 위해 노력하고 있음
 - 와인회사는 자신이 원하는 품질을 만들기 위해 수직적 통합을 통하여 생산과 제조를 일체화 시키려 노력하고 있음. 특히 기존의 유럽의 고슈우 품종으로 와인을 제조하였지만 최근에는 당도가 20브릭스에 달하는 메르로 품종을 도입하여 적색 와인을 생산하고 있음
 - 야마나시현은 포도특구를 지정하여 농외자본을 도입하여 1. 와인 제조업자의 포도재배 참여에 휴경농지나 유휴농지의 활성화 2. 특구지정을 활용한 고품질 와인생산 3. 고품질 와인 제조량의 증가 4. 특구지정을 활용한 와인 제조업자의 증가 등에 의한 와인산업 활성화 등의 효과를 노리고 있음

- 와인공장은 후지코 와이너리와 야마토 포도주회사를 방문하였음
 - 와인제조 과정은 포도를 압축하여 부산물을 제거하고 원액을 숙성시키는 과정으로 이루어 짐. 와인 숙성온도는 15도~20도 사이이며 백포도주는 6개월 숙성과정을 거치고 적포도주는 1년 숙성과정을 거침
 - 와인을 숙성시키는 나무통은 현재 일본에서 생산되지 않으며 전량 수입에 의존하고 있음. 와인 숙성통은 개당 약 10만엔에 달할 정도로 고가이고 보통 5회 정도 사용하면 폐기처리하게 됨

- 야마토 포도주 회사는 일본의 농림수산성과 경제산업성이 주관하는 농상공연계사업을 적극적으로 추진하고 있음
 - 농상공연계는 농림어업자와 중소기업이 공동으로 실시하여 새로운 상품이나 서비스의 개발 등에 관계되는 계획에 대하여 국가가 인증을 실시하는 것임. 이 사업의 목적은 농림어업과 상공업 등의 산업간 연계를 강화하고 지역경제를 활성화를 꾀하는 것임
 - 이 계획에 근거하여 농상공연계사업에 선정되면 보조금, 정부기금, 금융기관의 융자, 신용보증 특례 등의 지원을 받을 수 있음

- 야마토 포도주 회사는 농가의 뛰어난 재배기술+고품질 와인의 개발+판매의 3가지 형태를 연계하여 사업을 실시하고 있음
 - 포도생산은 조개껍질 등을 활용하여 미네랄 성분이 포함된 고슈우 품종을 농가에서 직접 재배하고 있음

- 와인제조는 야마토 포도주 회사에서 고품질 와인 주조기술을 이용하여 생산하고 있으며 판로는 음식료품 도매업 전문회사인 이화수산에서 담당하고 있음
- 이곳에서 생산된 와인은 일반적인 유통채널이 아닌 레스토랑, 소믈리에, 와인 애호가 등에게 판매되고 있으며 판로개척을 위해 지속적인 노력을 기울이고 있음

3. 일본 출장결과 시사점

3-1. 일본 농업·농촌, 농림수산성 시찰의 시사점

- 1) 일본은 다양한 형태의 농업이 공존하고 있으며 지역의 특성을 활용할 수 있는 농업 인력 육성체계, 산·학·연 중심의 지역 농산물 육성체계, 식의 안전성 확립 등을 추진하고 있음
 - ☐ 일본의 북해도는 규모화를 바탕으로 농가소득 증대를 지향하는 유럽형 농업을 추구하고 있으며 동경인근 지역은 소규모 농가를 조직화하여 경쟁력 향상을 실현하고 있음
 - 북해도는 호당 경지면적이 일본평균의 14.2배에 달하는 19.3ha 규모이고 축산업도 일본평균을 웃도는(젖소 2.3배, 육용소 5.4배) 규모임
 - 북해도는 규모화를 바탕으로 농업 경쟁력 향상을 도모하고 있으며 구체적 육성 수단으로 농산물 지역 브랜드 육성, 농업 후계자 및 신규 취업농 육성, 지역 농산물 인증제도를 통해 식의 안전·안심 시스템 구축 등을 추진하고 있음
 - 일본 본토는 경작규모가 영세한 소규모 농가를 대상으로 조직화 및 법인화를 추진하여 소득향상을 꾀함과 동시에 향후 농업을 담당하는 주체로 양성할 계획임
 - 일본은 소규모 농가의 조직화를 통하여 농업소득 4만엔, 578시간의 노동시간을 농지이용의 조정, 농기계 공동이용 등을 통하여 농가소득은 47만엔으로 향상되고 노동시간은 132시간으로 절감되는 획기적인 성과를 달성하였음
- 2) 북해도와 같이 타지역과 차별화된 농업구조를 가진 지역은 농업을 공익적 관점에서 유지하고 육성하려는 중앙정부 및 지방자치단체의 노력이 활발함
 - ☐ 북해도 공영목장과 같은 경우는 매년 3,000만엔의 적자가 발생하지만 지방자치단체에서 적자를 보전하면서 운영하고 있음
 - 일본 국민에게 수입축산물과 다르게 안전성이 확보된 양질의 육류를 공급한다는 인식과 낙농산업 활성화에 대한 인식은 공공 사업분야(소방서 운영, 학교 급식, 쓰레기 처리 등)를 운영하면서 발생하는 적자와 같은 수준으로 인식되기 때문에 적자를 보전하면서 까지 운영하고 있음

□ 북해도 도양농업진흥공사는 신규 취업농 지원사업에 비해 신청인원이 11명임에도 불구하고 중앙정부 및 지방정부의 후계자 양성 프로그램에 적합하게 운영하고 있음

○ 도양농업진흥공사의 신규 취업농 지원사업은 효율성 원칙에 입각한다면 폐지되는 것이 당연하지만, 향후 북해도 농업구조가 고령화의 진전되고 현재보다 더 넓은 면적위주로 규모화 될 것을 대비한다면 한 사람의 인력이라도 육성하여 지역농업을 이끌어 나가는 것이 바람직하다는 시각을 가지고 있음

3) 체계적인 인력육성 계획을 통하여 농업구조 재편을 시도

□ 일본은 농가에 대한 기준을 주업 및 부업별, 전업 및 겸업별로 구분하여 육성체계를 보유하고 있으며 가족농업경영, 집락영농체, 법인 육성을 통하여 농업후계자를 육성하려는 목표를 가지고 있음

○ 일본은 농가에 대한 용어 정의를 경작 면적, 판매액, 나이, 농업종사일수 등으로 세분화하고 “인정농업자”와 “집락영농조직”을 일본농업을 유지할 수 있는 중심세력으로 선정하여 육성하고 있음

- 일본 중앙정부는 각 지역의 특성에 적합하도록 “인정농업자”와 “집락영농조직”에 대한 자율성을 부여하고 이들이 사업계획서를 작성하여 향후 5년 후 영농목표와 실현 가능성 여부를 심사하여 선정하도록 하였음

- 그 결과 인정농업자는 2002년 대비 약 1.5배 증가한 244,900명이고 이들 농가 중 약 40%가 농업소득이 5,000만엔 이상임

- 집락영농조직은 2006년 까지 10,481 수준을 보이다가 2007년 수도권과 전작에 대한 경영소득안정대책이후 2008년 13,436으로 증가하였음

○ 일본은 가족농업경영 33만호~37만호, 집락영농경영체 2만~4만개, 법인경영 1만개가 전체 농지의 70%~80%를 경작할 수 있도록 하고 있음

4) 규제개혁을 통한 농지이용의 활성화

□ 농지의 효율적 이용을 촉진하기 위해 농지의 임대차 조건을 완화하고 일반 기업 등이 농지를 임대할 수 있도록 농지관련 제도를 완화함

○ 농업생산법인이 농업외부와 연계를 통해 경영발전 도모할 경우 외부의 출자제한을 완화(1/10이하의 폐지, 농상공연계사업자 등의 경우

는 1/2 미만)하는 등의 조치를 취함

- 야마나시현은 와이너리 같은 경우는 2003년 산업진흥특구로 지정받은 이후 기업들의 포도재배 및 와인생산이 활발하게 실시되고 있는 지역임
 - 산업진흥특구 지정은 종래의 농지 사용규정에서 벗어나 주식회사, 기업 등이 농지를 취득하기 용이하게 되었다는 것을 의미함
 - 농업생산법인 이외 일반 제조업체가 농지임대가 용이하게 되어 그들이 원하는 품종과 고품질의 포도를 생산하여 와인가공 사업이 활성화되었음
 - 또한 야마나시현은 와인 제조업자의 포도재배 참여에 휴경농지나 유휴농지의 활성화, 특구지정을 활용한 고품질 와인생산, 고품질 와인 제조량의 증가, 특구지정을 활용한 와인 제조업자의 증가 등에 의한 와인산업 활성화 등의 경제적 효과를 얻을 수 있었음

5) 첨단농업의 실현과 확산을 위한 노력

- 최첨단 농업시설 중 하나인 식물공장은 일본 국내에 약 50여 곳에 이르지만 아직까지 초기단계이기 때문에 산업으로 정착되지는 않았으나 수익성을 창출하기 위한 연구개발이 활발하게 진행되고 있음
 - 식물공장이 아직까지 도입 초기단계이기 때문에 생산비 절감 등의 과제가 남아 있지만 향후 기술개발을 통해 수확량 증대, 생산비 절감 등이 해결된다면 엽·근채류를 중심으로 식물공장의 도입이 확산될 것으로 판단됨
 - 식물공장의 과제 중 하나는 소비자 인식을 전환하는 것에 있음. 예를 들어 농산물 지산지소 개념을 가지고 있는 소비자를 어떻게 설득하여 소비를 확대시킬 것인가? 기존 농산물 생산방식과 비교하여 안전성은 어떻게 담보되고 소비자가 느끼는 거부감을 어떠한 방식으로 최소화 할 수 있는가? 등의 해결이 과제로 남아있음
- 북해도 연암대학의 인텔리전트 우사와 바이오 가스공장은 축산업의 순환과 공생을 테마로 지속가능한 농업을 추구하는 미래지향적 농업의 한 형태임
 - 인텔리전트 우사는 RFID 시스템을 통하여 소의 체중, 건강, 영양상태, 운동량, 임신여부 등을 자동적으로 체크하고 데이터를 축적하여

물질 순환양, 토양상태, 해충이나 미생물 분야를 폭넓게 연구하고 있음

- 또한 바이오 가스공장의 순환형 시스템을 도입하여 축분을 환경오염의 주범에서 메탄가스로 활용할 수 있게 되어 지속가능한 첨단농업을 실현 시키고 있음

6) 지역자원을 활용과 도·농 교류사업의 활발한 추진

□ 군마현의 가와바 마을은 지역의 유명 농산물을 직접 판매하는 직판장을 운영하고 있으며, 가공사업 활성화를 통하여 농가소득 증대에 기여하고 있음

- 직판사업은 약 200여 농가가 직접 재배한 농산물을 직거래로 판매하는 형태이고 신선 농산물을 저렴한 가격에 판매하기 때문에 관광객 및 인근 주민에게 높은 인기를 얻고 있음
- 지역 특성을 활용한 다양한 가공사업(햄, 요구르트 등)을 활성화 시켜 관광객과 지역주민을 대상으로 택배, 인터넷 판매, 레스토랑 운영 등을 통하여 판매활동을 실시하고 있음

□ 동경의 세타가야구와 도·농 교류를 적극적으로 추진하여 마을 농산물 판매, 체험농장 운영, 학생간 교류 등을 진행시킴과 동시에 마을 활성화 사업까지 공동으로 추진하고 있음

- 1982년부터 교류사업 1단계가 진행된 이후 동경 세타가야구의 구민과 가와바 마을 주민이 직접 참여하는 다양한 프로그램, 지역 활성화 사업 등을 추진하여 일본에서도 도·농 교류 사업의 성공사례로 자리매김하고 있음

3-2. 농식품 수출 확대를 위한 현지토론회 시사점

- 1) 일본 식품시장은 세계적인 경기불황으로 개인 소비가 감소하지만 수입 농산물에 대한 안전성 기준이 강화되고 있음
 - ☐ 일본 식품시장은 경기불황으로 대형유통업체의 저가상품 개발 및 가격 경쟁이 치열하지만 수입 농산물의 안전성 문제 때문에 소비자의 국내 농산물 선호가 뚜렷하게 나타나고 있음
 - ☐ 그러나 한국산 농식품의 일본수출은 김치류, 인삼류 가공식품류를 중심으로 약진하고 있는 추세임
- 2) 한국산 농식품의 수출증가를 위해서는 안전성 확보, 생산 이력시스템 도입, 품종개발, 차별화된 마케팅 전략 등이 필요함
 - ☐ 한국산 채소류는 잦은 잔류농약 검출로 신뢰도가 저하된 상태이므로 생산단계에서부터 안전성을 확보할 수 있는 조치 및 이력추적제 도입이 시급한 상황임
 - ☐ 김치류는 2005년 말 기생충 파동으로 소비가 지속적으로 감소되는 추세에 있으며 한국김치의 수출업체간 가격경쟁으로 저가 시장이 형성됨
 - 한국산 김치도 원재료의 원산지 표기, 안전성 및 위생관리 확립 등을 바탕으로 생산이력 시스템을 도입하여 소비자 신뢰를 얻을 수 있어야 함
 - 또한 일본 소비자가 선호하는 포장용기, 제품개발 및 차별화 전략도 지속적으로 추진되어야 함
 - ☐ 과일류는 감귤, 단감, 사과, 포도 등을 중심으로 일본 소비자가 선호하는 품종과 다른 품종을 수출하고 있어 가격 및 품질경쟁력이 열위에 있고 시장진입이 어려움
 - ☐ 인삼류는 젊은층의 소비를 유도할 수 있도록 상품개발(타블렛, 캡슐 등)이 요구됨
 - ☐ 화훼류는 국내 품종개발 및 보급의 미흡으로 로열티 부담이 과중과 되고 있음

- ☐ 가공식품 중 라면은 한국 수출업체의 저가공세로 시장질서가 왜곡되고 있으며 막걸리 경우 발효숙성에 따른 유통기한 문제를 해결할 수 있는 기술개발이 필요함
- ☐ 소주류는 소비자 기호변화와 불경기의 지속으로 고가전략에서 중·저가 전략이 필요함

4. 한국 농업에 주는 시사점

1) 농업 인력의 감소 및 고령화에 대응하여 체계적인 농업 후계자 육성 정책이 필요함

□ 한국도 가까운 장래에 일본과 같이 농업 인력의 감소 및 고령화가 진행될 것으로 예상되므로 농업이 지속적으로 발전하고 효율적·안정적인 농업이 가능하도록 농업 후계자 육성 대책이 체계적으로 강구되어야 함

- 농업 후계자 육성대책은 단순히 전업농 위주의 규모화 정책을 추진하는 것 보다 다양한 지표(출하규모, 소득, 나이, 경작면적, 노동일수 등)를 활용하여 농가의 성격을 규정하고 규모화가 진전된 농가와 영세농 위주의 농가를 구분하여 추진하여야 함
- 규모화를 실현할 수 있는 농가는 전업농 위주로 육성하고 소규모 농가 중 조직화를 희망하는 농가를 대상으로 법인화 작업을 추진하여 소규모 농가의 경영단위를 재편하여야 함
- 예를 들어 소규모 농가의 경영단위를 들녘단위, 마을단위로 재편하여 농기계 이용 및 임대 사업의 활성화, 농지의 효율적 이용 등의 사업을 추진한다면 농업소득 증대와 생산비 절감을 도모할 수 있음

2) 농지이용에 관한 제도개선을 통하여 농외자본 유입을 촉진할 수 있는 구조 확립이 요구됨

□ 농외자본의 농업부분 유입은 기업의 지배구조 확대 측면에서 논란의 소지가 많지만, 일본 야마나시현 포도 특구처럼 특정 품목을 중심으로 주산지가 형성된 경우 제조업체의 참여를 유도하여 지역경제 활성화에 기여할 수 있는 제도적 장치가 필요함

- 일본 야마나시현 포도특구의 장점은 입주기업에 대한 경제적 지원보다는 농지이용제도를 완화하여 기업이 원하는 원물생산을 유도하고 이를 제조업에 활용하여 부가가치를 창출하는 것임
- 현재 우리나라의 경우 다양한 형태의 클러스터가 추진되고 있지만 입주기업이 원물의 품질 향상 및 가공산업의 활성화에 노력하기 보다는 경제적 지원 등의 특혜를 요구하는 경우가 많음
- 정부가 농업관련 기업에 직접적인 경제적 혜택을 주기보다는 생산자와 연계성 여부, 부가가치 창출 능력, 가공식품의 경쟁력 평가, 지역경제 활성화 여부 등을 면밀히 검토하여 제도개선과 경제적 지원을

적절하게 활용하는 것이 바람직하다고 판단됨

- 현재 식품 및 식품관련 산업이 정책대상에 포함되어 있어 향후 식품 기업과 농업의 연계성이 강화될 것으로 예상되므로 농업부분에 농외 자본 유입이 미치는 영향 등에 대한 본격적인 검토가 이루어져야 할 것으로 판단됨

3) 자원 순환형 농업의 점진적 확산과 식물공장 같은 첨단 농업시설의 도입이 필요함

□ 현재 우리나라에서는 CO₂ 절감대책, 자원 순환형 농업과 지속가능한 농업체계 구축 등이 활발하게 추진되고 있으나 아직까지 도입단계에 머무르고 있음

- 축산은 자원순환형 농업 체계가 우선적으로 구축되어야 할 분야이기 때문에 자원 순환형 농업을 실현하고 이를 활용할 수 있는 체계가 구축되어야 함
- 그러나 축산부문에서 자원 순환형 시스템을 구축하기 위해서는 많은 비용이 소요되기 때문에 개별농가 단위에서는 실현이 불가능함. 그러므로 축산시설이 집중적으로 배치되어 있는 지역을 중심으로 자원 순환형 시스템 구축이 필요함

□ 현재 새만금에 유리온실 단지를 대규모로 조성하려는 계획이 추진 중에 있으나 미래 지향적 농업을 추구하기 위해서는 식물공장의 도입도 검토되어야 함

- 식물공장은 공간이용을 최소화 하면서 생육기간이 짧아 회전율이 높은 특징을 가지고 있기 때문에 생산비 절감 기술이 실현된다면 미래의 농업부분에 성장 동력으로 작용할 것으로 판단됨
- 그러므로 한국의 농업정책이 최첨단 농업의 해법을 유리온실에서만 찾을 것이 아니라 식물공장 같은 시설을 시범적으로 운영하여 재배 기술 및 생산비 절감에 관한 노하우를 축적하여 미래 농업을 선도할 수 있는 기반을 구축할 필요가 있음

4) 형식적 수준의 도·농 교류사업보다 지역자원을 효율적으로 활용한 프로그램을 구축하여 체계적인 도·농 교류 사업이 필요

□ 우리나라는 일사일촌 운동이 도·농 교류 사업을 대표하고 있지만, 대부분 일촌지역의 농산물 판매, 농작업 보조 등의 단순한 활동에 그치고

있음

- 향후 일사에서 일촌지역의 어려움을 이해하고 이를 해결할 수 있는 공동의 목표와 실질적인 프로그램을 구축한다면 보다 실질적인 도·농 교류 관계로 정착될 것임
- 또한 도·농 교류사업의 범위를 일사와 일촌에 국한하는 것보다 도시의 특정 구와 마을(일구일촌), 동과 마을(일동일촌) 단위로 확대하여 사업내용을 실질적으로 추진한다면 일촌지역을 활성화 할 수 있는 계기가 될 것으로 판단됨

5) 부류별 특성에 적합한 체계적 대일 농산물 수출전략 추진이 필요함

- ☐ 현재 한국 농산물은 채소류와 김치의 대일 수출은 잔류농약 검출, 기생충 파동 등의 영향으로 신뢰도가 저하되어 있는 상태임
 - 2008년부터 2009년 7월 까지 일본에 수출되는 신선 농산물 중 잔류농약이 검출된 품목은 파프리카 2건, 미니토마토 6건, 파리고추 2건, 깻잎 1건, 청고추 6건임
 - 현재 미니토마토와 같은 경우는 명령검사가 발동되어 수출물량 전체에 대하여 안전성 검사를 실시하고 있는 상황임
 - 잔류농약이 검출되면 일본의 유통업체도 자사 이미지 저하 우려로 수입산 신선 농산물의 취급을 기피하고 있음. 일본의 대표적 유통업체인 이토요카도와 같은 경우도 한국산 파프리카 취급을 기피하고 일본산을 취급하고 있음
 - 김치수요도 2005년 기생충 파동 등으로 영향으로 소비감소 추세에 있음
- ☐ 신선 농산물과 김치의 대일 수출은 수출농가 및 수출기업의 철저한 안전성 관리를 바탕으로 추진되어야 하며 생산이력 관리, 원산지 표시제도, 재발방지 대책, 수출농가의 안전성 교육 강화 등이 병행되어야 함
 - 신선 농산물과 김치의 안전성 문제는 수출농가나 개별기업에 피해가 국한되는 것이 아니고 해당 품목과 김치를 취급하는 모든 수출업체에 피해가 확산되는 것이기 때문에 이를 방지할 수 있는 대책이 체계적으로 실시되어야 함
- ☐ 인삼류는 주요 소비층이 50대에 국한되어 있으므로 젊은층을 겨냥한 마케팅 전략이 필요

- 인삼이 갖는 기존 건강식품 이외의 이미지(미용효과 등)를 적극적으로 홍보하여 소비를 활성화 시키는 전략과 휴대가 간편한 캡슐, 타블렛 등의 상품개발이 필요함
- 최근 소비가 급속도로 증가하고 있는 한국산 막걸리에 대한 판매전략과 유통기간을 연장 할 수 있는 기술개발이 필요함
 - 일본 주류시장의 유통특성은 대도매, 중간도매, 소매, 음식점이 밀접하게 연결되어 있어 신상품이 진입하기 어려운 구조이므로 소매점에서 직접 막걸리를 요구 할 수 있는 판매전략이 요구됨
 - 막걸리는 발효식품이기 때문에 생막걸리의 경우 유통기간이 약 3개월에 국한되어 있으므로 이를 극복할 수 있는 기술개발이 요구됨