

해외 출장 결과 보고

I. 출장 개요

1. 출장 목적 : ‘제 10회 동북아농정연구포럼(FANEA) 개최와 일본의 6차산업화 정책 및 사례’ 관련 협의 및 조사

- 동북아농정연구포럼(FANEA) 업무협의
- 일본의 6차산업화 사례를 조사하여 연구과제 수행에 활용

2. 출장 지역 : 일본 농림수산정책연구소(동경), 지바현 미나미 보소시, 이바라키 현농업종합센터 등

3. 방문 기관 및 담당자 :

- 일본 농림수산정책연구소: 고바야시 박사(FANEA 심포지엄 일본 측 발표 책임자), 우에노 타다요시 기획홍보실 교류정보과장 등
- 지바현 비파클럽 매장 사토 책임자
- 이바라카현 농업종합센터 카토 히로미치 센터장, 이바라끼 중앙원예협동조합 전무 후지따

4. 출장 기간 : 2014년 4월 15(화)~18(금), 3박 4일

5. 출 장 자

부서명(기관명)	직 급	성 명
농업발전연구부	연구 위원	김용렬
	전문연구원	허주녕

6. 출장 세부 일정 (3박 4일)

일 정	방 문 기 관	업무 내용
4.15(화)	출국(김포-하네다) 농림수산정책연구소	· 한중일 6차산업 보고서 및 관련 정책 업무협의
4.16(수)	농림수산정책연구소 지바현 미나미 보소시	· 일본 사례지역 조사 업무협의 · 비파클럽 6차산업화 사례 및 교류 및 협력 유형의 장단점 조사
4.17(목)	이바라키 현농업종합센터 중앙원예농업협동조합	· 농업종합센터 내 6차산업화 개방실험실 견학 및 조사 · 유통채널 활용 연계 사업 사례 조사
4.18(금)	귀국(하네다-김포)	

II. 세부 출장 결과

1. 한·중·일 FANEA 심포지엄 계획(안) 협의

○ 심포지엄 목차 구성

- 한중일 농업의 6차산업화 관련 정책, 사례 등을 종합화하여 향후 발전 방안에 필요한 과제 제시를 포함하는 내용으로 목차를 구성하기로 하였다.
- 구체적 목차에서 각 국별 농업의 6차산업화 관련 정책을 소개하고, 자국의 사례를 제시하여 개괄적인 6차산업화의 실태와 제도를 언급한다.
- 그리고 한중일 연구자간 교류를 통한 각 국별 사례에 대한 소감과 코멘트를 최종 심포지엄에 활용한다.

○ 한중일 FANEA 보고서 분량 및 일정 확정

- 국별 연구내용이 각장으로 구성됨. 각국별 분량은 100페이지 내외
- 보고서 작성 일정: 5월16일(자국어 마감), 27일(영어 초본), 6월 5일(영어 완본, 발표 자료도 이날 마감).
- 국별 사례에 코멘트는 방문한 지역에 한하여 코멘트 한다(정책적 시사점과

발전을 위한 조언 중심으로).

- 사례에 대한 코멘트는 1-2페이지로 하며, 이 내용을 각국의 사례분석결과 마지막에 삽입하여 작성한다.

○ 한중일 FANEA 심포지엄 진행 관련 발표자료 및 분량 확정

- 발표자 1인, 토론자 1인을 기본
- 발표시간은 25-30분(PPT 중심으로 요약 자료 발표)
- 토론시간은 KREI에서 제시
- 보고서 일정: 5월16일(자국어 마감), 27일(영어 초본), 6월 5일(영어 완본)
- 보고서 출판에 관해 ISBN이 붙는지에 관해 별도 체크 필요

2. 일본 농업의 6차산업화 정책 개요

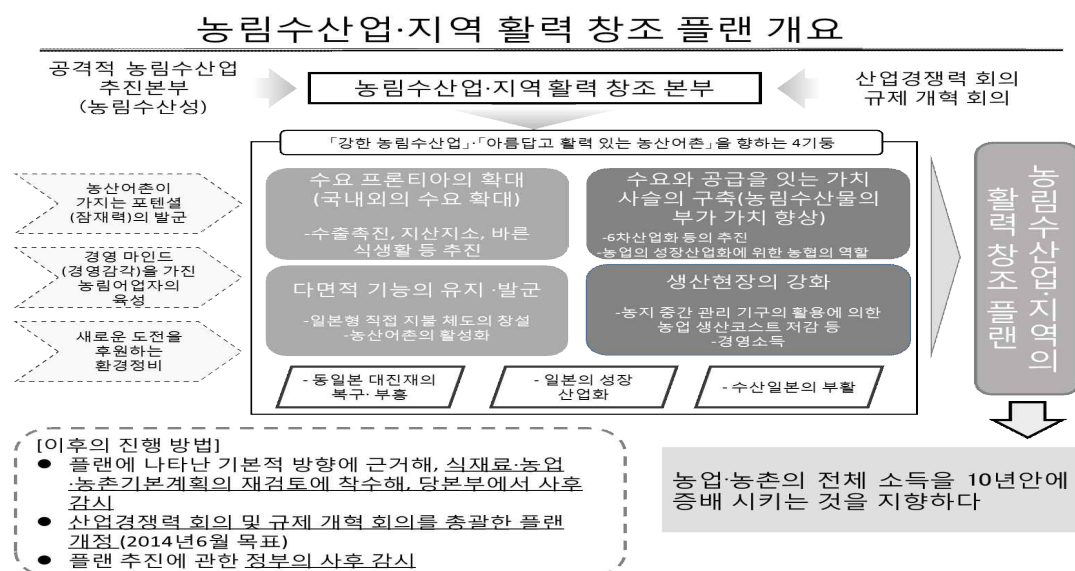
□ 6차산업화 정책의 의의

- 일본 농림수산업·농산어촌은 전체적으로, 농림수산물 가격의 침체 등에 의한 소득 감소, 고령화와 과소화의 진전 및 경작포기지의 증가 등에 의해 어려운 상황에 직면하고 있어 재생·활성화가 대단히 중요한 과제가 되고 있다.
- 일본 농림수산업정책은 농림수산업의 성장산업화에 의한 지역경제의 활성화(농림수산업·농산어촌 고용과 소득의 증가 등)를 도모하기 위해, 「공격적 농림수산업」을 전개하기 위한 여러가지 시책을 추진하고 있다.
- 그 구체적 내용은 총리대신을 본부장으로 하여 내각에 설치된 「농림수산업·지역의 활력 창조 본부」(2013년 5월 21일 설치), 농림수산업대신을 본부장으로 하여 농림수산성에 설치된 「공격적 농림수산업 추진본부」(2013년 1월 29일 설치)에서 검토되었다. 그 중 2013년 12월 「농림수산업·지역의 활력 창조 본부」에서 결정된 「농림수산업·지역의 활력 창조 플랜」은 「강한 농림수산업」과 「아름답고 활력있는 농산어촌」을 실현하기 위해 ① 「수요 프론티어의 확대(국내외 수요 확대)」, ② 「수요와 공급을 잇는 가치사슬의 구축(농림수산물의 부가가치 향상)」, ③ 「생산현장의 강화」, ④ 「다면적 기능의 유지·발휘」를 도모하는 과정을 제시하였다<그림2-1>. 이 4개를 기본방향으로 하여 농림

수산업을 산업으로 확고하게 자리잡을 수 있도록 만드는 산업정책과 다면적 기능을 발휘할 수 있게 하는 지역 정책, 이 두 가지를 중심으로 「공격적 농림 수산업」을 전개하려는 것이다.

- 「수요 프론티어의 확대」는 수출촉진을 포함하는 「FBI 전략」(① 세계 요리계의 일본 재료 활용(Made FROM Japan), ② 일본의 「식문화·식산업」의 해외전개(Made by Japan), ③ 일본 농림수산물·식품의 수출(Made in Japan))에 의한 해외 수요 확대와 학교 급식의 국산 농림수산물 이용 촉진 및 식품의 기능성 활용에 의한 새로운 수요 확대를 도모하려는 것이다. 「생산현장의 강화」는, 농업인의 농지집적(농지 중간관리기구에 의한 농지의 집적·집약화)이나 경영소득안정 대책 및 쌀 생산조정의 재검토를 중심 내용으로 하고 있다. 또, 「다면적 기능의 유지·발휘」는 지역의 공동활동이나 영농활동을 지원하는 「일본형 직접지불제도」의 창설을 포함하는 것이다.
- 6차산업화는 「수요와 공급을 잇는 가치사슬의 구축」에서 농림수산물·식품의 부가가치 향상을 꾀하기 위한 중요한 정책의 하나이다. 그리고, 농림어업 성장산업화펀드의 본격 전개와 농림어업인과 다양한 사업자의 연계를 도모하여 6차산업화의 규모를 현재의 약 1조 엔에서 2020년까지 약 10조 엔으로 확대시키는 것을 하나의 목표로 내세우고 있다<그림 1>.

그림 1. 일본 농림수산업·지역의 활력 창조 플랜의 개요



출처: 일본 농림수산업·지역의 활력 창조 본부.

○ 일본의 6차산업화에 관한 최근 주요 시책의 개요

- 6차산업화의 추진에 대해서는 각종 소프트웨어·하드웨어 정비 사업을 시작으로, 다양한 시책이 이루어지고 있음.

□ 「6차산업화·지산지소법」의 시행과 종합사업계획

1) 6차산업화·지산지소법

- 6차산업화를 추진하기 위한 법률로 2011년 3월 「지역자원을 활용한 농림어업인 등에 따른 신사업 창출 및 지역 농림수산물의 이용촉진에 관한 법률」(통칭 「6차산업화·지산지소법」, 이하 통칭을 사용)이 시행되었다.

- 「6차산업화·지산지소법」의 목적은 지역자원을 활용한 「농림어업인에 의한 사업의 다각화 및 고도화, 새로운 사업 창출 등에 관한 시책 및 지역 농림수산물의 이용촉진에 관한 시책을 종합적으로 추진하여, 농림어업의 진흥, 농어촌과 기타 지역의 활성화 및 소비자 이익 증진을 도모하고, 식량 자급률의 향상 및 환경에 부하가 적은 사회의 구축에 기여하는 것」(동법 제1장 발취)이다. 6차산업화 추진을 통해 지역자원을 활용하면서 농림어업인 스스로 신규 사업창출에 힘쓰며, 농림어업 진흥을 도모하는 것이 기대되고 있다.

2) 종합화 사업계획

- 종합화 사업 계획은 「농림어업인이 농림수산물과 부산물(바이오매스 등)의 생산 및 가공 또는 판매를 일원적으로 실시하는 사업 활동에 관한 계획」이며, 농림수산대신이 인정한다.
- 인정요건은 첫째, 사업 주체에 관해서 농림어업인이 실시하는 것이며, 농림어업인 개인이나 법인, 집락영농조직, 농협도 사업주체가 될 수 있다. 다만, 이러한 「다각화 유형」의 6차산업화뿐 아니라, 사업 주체를 지원하는 2차·3차산업의 사업자도 「촉진 사업자」로 참여할 수 있으며, 「연계 유형」의 6차산업화 지원도 포함하는 것으로 되어 있다. 둘째, 사업 내용에 관해서는 ① 스스로 생산하는 농림수산물을 반드시 원료로 사용하여 「신상품개발, 생산 또는 수요의 개척」, ② 스스로 생산하는 농림수산물을 「새로운 판매 방식의 도입 또는 판매 방식의 개선」, ③ 위에서 필요한 「생산 방식의 개선」, 이 가운데 하나를 실시하는 것이다. 셋째, 다음 사항에서 경영개선이 되어야 한다. ①

계획기간이 5년일 경우, 농림수산물 및 신상품의 매출액이 5% 이상 증가하는 것(대상 상품의 지표), ② 농림어업 및 관련 사업 소득이 사업 개시부터 종료 시까지 향상되어 최종 연도에 흑자가 되는 것(사업 주체의 지표), 이 두 가지를 만족시켜야 한다. 또한 계획 기간은 5년 이내(3~5년이 바람직)로 되어 있다.

3) 종합화 사업계획의 인정을 받는 것의 의의

- 종합화 사업계획의 인정을 받은 사업자는 시설정비 등 하드웨어 사업, 신상품 개발의 소프트웨어 사업을 시작으로, 경영의 발전단계에 따라 다양한 지원을 받을 수 있다.
- 다음과 같은 지원이 가능하다(별도 심사를 필요로 함). 첫째, 각종 법률의 특례조치가 있는데, 예를 들면 「농업개량자금융통법」 등의 특례조치에 의해 상환기한 및 조치기간의 연장, 「채소생산출하안정법」의 특례조치로 산지 릴레이에 의한 채소의 계약 거래의 교부금 대상산지를 확대하는 조치가 이루어진다. 둘째, 융자에 관한 것인데, 농업인을 위한 무이자대출자금(농업개량자금)의 대출, 단기 운전자금(슈퍼 S자금)의 대출이 가능하다. 셋째, 보조에 관한 것인데, 종합화사업계획의 인정을 요건에 포함하는 사업으로서 신상품개발, 판로 개척에 대한 보조율이 통상 1/2인 것이 2/3로 인상되며, 새롭게 가공·판매 등을 실시할 경우 필요한 시설정비에 대해 1/2 보조를 받을 수 있다. 넷째, 출자에 관한 것인데, 농림어업 성장화 펀드가 새로 설치되었다. 그 외에도 민간 전문가인 6차산업화 플래너의 지원을 받을 수 있다.

4) 종합화 사업계획의 인정 상황

- 농림수산성에 따르면 종합화 사업계획은 2014년 3월 31일까지 전국에서 1,811건이 인정되었다. 인정건수가 많은 순으로 보면, 홋카이도 101건, 효고현 79건, 나가노현 78건, 쿠마모토현 70건, 미야자키현 70건이다. 계획의 대상이 되는 농림수산물은 채소 32.0%, 과수 18.8%, 쌀 11.7%, 축산물 11.4%, 수산물 5.3%이며, 야채와 과수가 전체의 대략 절반을 차지한다.
- 또, 사업 내용은 「가공·직매」가 전체의 68.1%로 압도적으로 높다<표 2>. 다음으로 「가공」 21.1%, 「가공·직매·식당」 6.0%로, 가공과정을 포함한 사업계획이 90% 이상을 차지하고 있다. 가공이 이루어지기 쉽거나 혹은 가공에

의한 차별화가 쉬운 채소나 과수를 대상으로 6차산업화를 추진하는 주체가 많은 것으로 추측된다.

표 1. 종합화 사업계획의 사업내용 비율

단위: (%)

가공	21.1
직판	2.8
수출	0.4
레스토랑	0.1
가공·직판	68.1
가공·직판·레스토랑	6.0
가공·직판·수출	1.5

표 2. 종합화 사업계획의 대상 농림수산물 비율(상위 7 항목)

단위: (%)

야채	32.0
과수	18.8
쌀	11.7
축산물	11.4
수산물	5.3
콩류	4.7
임산물	4.4

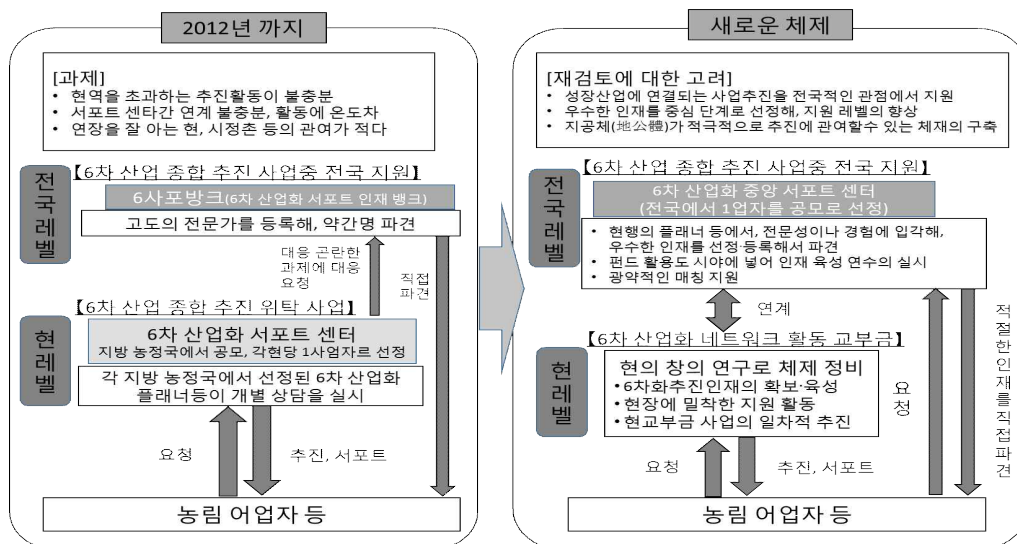
□ 6차산업화 플래너 제도

1) 6차산업화 플래너

- 6차산업화 플래너란 지원센터에 등록되어 파견된 중소기업진단사 등 민간 전문가이다. 니즈에 따라, 가공이나 판로개척, 위생관리, 경영개선, 수출, 타업종과의 연계 등 다양한 분야에서 6차산업화에 대한 자문과 종합화 사업계획의 작성 등을 실시한다. 2011~2012년도까지는 국가의 위탁 사업으로 현(県) 단계에 6차산업화 지원센터를 설치하고 추진해 왔지만, ① 성장산업으로 이어지는 사업을 전국적 관점에서 지원하고 ② 우수한 인재를 중앙 단계에서 선정하여 지원 수준을 향상시키며, ③ 지방공공단체가 적극 추진에 관여할 수 있는 체제를 구축하기 위해서 2013년에 지원 체제가 전국 단계와 현(県) 단계의 2단계로 수정되었다<그림 2>.

- 전국 단계에서 설치된 중앙지원센터는 지방에서는 대응이 어려운 전문성 높은 과제, 지역을 넘는 광역적 사업을 지원한다. 2013년도는 사업자로 ‘주식회사 농림어업 성장산업화지원기구’가 선정되어 전문성이 높은 인력을 선정·등록, 파견하는 사업을 실시하여 각 분야에 특화된 6차산업화 플래너 118명이 등록되었다.
- 현(県) 단계에서는 자율로 체제를 정비하고 지원기관은 지방 농업진흥공사, 상공단체, 민간기업 등 지방에 따라 다양하며, 명칭도 자유롭게 정하지만 6차산업화 지원센터의 명칭을 계속 사용하는 지방도 있다. 2013년도에 중앙정부에서 지방으로 교부금(「6차산업화 네트워크 활동 교부금」)이 신설되자 지방 농정국, 지역센터, 설립되는 서브펀드, 지원기관 등이 연계하여 지원활동을 실시하는 체제가 되었다. 지방마다 배치된 플래너는 6차산업화의 사업추진과 관련된 안건의 발굴이나 신상품개발·판로 확대의 조언, 6차산업화법의 인정 신청부터 인정 후의 후속 작업까지를 일관해 지원한다.
- 농림어업인의 상담 창구는 각 기관에 설치되어 있으며, 각 기관이 연계·정보공유를 실시하고, 지역의 사업추진에 대해서는 지방 서포트센터에서, 광역의 사업추진이나 펀드 활용에 관련되는 사업은 중앙지원센터에서 6차산업화 플래너를 파견한다.

그림 2. 일본의 서포트 체제의 재검토(2013)



자료: 농림수산성.

2) 볼런터리 플래너 (Voluntary Planner)

- 볼런터리 플래너란 농림어업인의 가까운 곳에서 프로 의식을 가지고 상담에 응하여 자문을 하거나, 언론에 정보를 발신하는 것을 목적으로 전국에 배치된 선도적인 6차산업화 실천자이다.
- 선정기준은 6차산업화 관련활동의 실적, 관계자를 연결하는 네트워크력, 정보 발신력이며, 이러한 요소를 가진 사람을 종합적으로 판단·선정하여 농림수산대신이 임명하고 있다. 현재, 전국에 574명이 배치되어(2012년 10월 31일 임명까지) 농림수산성의 의뢰를 받고 볼란터리 베이스로 활동하고 있다. 그 활동내용은 ① 농림수산성 개최의 연수회에서 사업자에게 자문, ② 자신의 활동이나 각종 언론매체를 통한 정보 발신이다.

(3) 산업 연계 네트워크

- 2011년 12월에, 「농림어업과 타 산업, 소비자의 다양한 지식 공유와 창발에 의해 이노베이션을 촉진하는 곳」으로서 ‘산업연계네트워크(이하 「네트워크」)」가 설립되었다. 「네트워크」는 「다양한 산업 등의 연계에 의해 6차산업화의 흐름을 가속화하고, 농림어업의 성장산업화를 실현하기 위해 농림수산업계와 산업계, 금융, 소비자, 싱크탱크, 연구 등 다양하고 광범위한 관계자의 지혜를 결집하여 서로 연계하는 장(플랫폼)」의 역할을 하고 있다.
- 「네트워크」 사무국은 농림수산업 식료산업국 산업연계과에 설치하고, 1,178의 단체·개인·기업(2014년 3월 31일 현재)이 회원으로 참여하고 있다. 또, 전국 농협 연합회와 전국 어협연합회 등 농림수산업계 외에 일본경제단체연합회, 일본상공회의소, 전국중소기업단체중앙회, 일본체인스토어협회, 일본푸드서비스협회, 일본생협연합회, 전국소비자단체연락회 등 다양한 단체와 연구기관이 간사로 참여하여 「네트워크」 운영에 관여하고 있다. 게다가, 이 중앙 단계의 「네트워크」뿐만 아니라, 지방농정국을 사무국으로 하여 지방 블록 단위의 「네트워크」도 형성되어, 지역밀착형 활동이 이루어지고 있다.
- 「네트워크」에서는 다양한 관계자의 상호 교류 활성화를 도모하는 여러 활동은 물론, 정책정보의 제공·보급 및 회원정보의 발신 외에 특정 테마를 주제로 하는 교류회도 많이 개최되고 있다. 교류회의 테마는, 예를 들면 「지역과 기업이 연계한 지역 산품 활용」, 「ICT 분야의 니즈와 시즈의 공유」, 「특례자

회사에 의한 기업의 농업 진출(농업 복지 연계)», 「6차산업화의 리스크와 대책」 등이다.

- 「정보·지식의 교류·공유·축적」은 이노베이션을 유발하는 기반의 역할도 가지고 있다. 이러한 「정보·지식의 교류·공유·축적」을 도모하려면 다양한 주체의 연계 및 상호교류 축진이 중요하며, 이를 위해서는 「사람·정보·지식·기술의 상호 교류 및 다양한 주체의 협동을 촉진시키는 구조나 장소」인 「플랫폼」구축과 그 활동이 중요하다.
- 「네트워크」는 다양한 이노베이션을 촉진하고, 6차산업화의 새로운 추진과 농림어업의 성장산업화를 도모하기 위한 「플랫폼」으로서 중요한 역할을 맡고 있다고 할 수 있다.

4) 농림어업 성장산업화펀드

- 농림어업인이 주체가 된 6차산업화의 사업을 지원하여, 농림어업의 성장산업화의 움직임을 가속화시켜 농림어업인의 소득 확보와 농산어촌의 고용 기회 창출을 도모하기 위하여, 「주식회사 농림어업성장산업화지원기구법」이 성립하여 2012년 12월 시행되었다. 이 법에 근거하여, 2013년 1월 ‘주식회사 농림어업성장산업화 지원기구(A-FIVE, 이하, 기구)’가 관·민의 공동출자로 설립되었고 2월에 업무를 시작, 농림어업 성장산업화펀드(이하, 성장산업화펀드)가 시작되었다.
- 성장산업화펀드의 큰 목적은, 「농림어업인과 2차, 3차 산업 사업자의 파트너 기업 서로가 출자하여 설립되는 6차산업화 사업체에 대하여, 그 성장에 필요한 자금의 출자 및 경영지원을 일원적으로 실시함으로써 생산지와 소비지를 잇는 가치사슬의 구축을 추진하는 시스템」을 만드는 데 있다. 그 중에서도 중요한 점은 농림어업인이 주체가 된 6차산업화의 사업을 자본과 경영의 양면에서 지원하는 시스템으로 만드는 것이다. 이하, 이 점을 중심으로 성장산업화펀드의 개요를 간단히 살펴보기로 한다.
- 농림어업인 등이 자금을 공급받을 때는, 기본적으로 농림어업인과 2차·3차 산업의 사업자(이하, 파트너 기업) 서로가 출자한 합작 사업체(이하, 6차산업

화 사업체)를 설립한다. 그 6차산업화 사업체에 대해, 기구가 직접 또는 서브펀드를 통해 출자·지원한다.

- 성장산업화펀드는 기본적으로 「연계 유형」의 6차산업화 사업을 지원하는 시스템이다. 또한 서브펀드란 기구 및 지역 금융기관이 출자해 설립된 것이며, 2014년 4월 25일 현재, 전국에 42개의 서브펀드(출자총액 약 676억 엔)가 설립되어 있다. 지역 금융기관 외, JA, 지방자치단체 등이 출자해 설립한 서브펀드도 있다. 6차산업화 사업체에 대한 출자·지원은 주로 이 서브펀드를 통해 제공된다. 그렇게 함으로써, 민간의 자금·노하우를 활용할 수 있고 지역에 알맞은 지원을 할 수 있기 때문이다. 또, 이와 같은 출자와 더불어, 기구나 서브펀드에서는 사업자 매칭이나 경영지원도 실시한다.

그림 3. 출자의 특징

	보조금	융자	출자(본 펀드)														
특 징	- 사업요건이 엄격 - 자금 용도가 제한적 - 담보·보증 불요	- 담보·보증 등이 과제 - 자금 용도가 제한적	- 사업설계의 자유도가 높다 - 담보·보증 불요 - 재무체질을 강화														
자 기 자 금 과 사 업 자 금 의 관 계	평균적인 자기자본 비율의 역수를 차입한도액으로 간주할 경우, 자기자금의 몇배 까지 자금조달이 가능한지 검토																
	<table><tr><td>자금 조달</td><td>보조금 자기자금</td><td>1 :</td><td>1</td></tr></table> 만약 보조율 1/2의 경우, 자기자금의 2배 규모까지 사업규모로 고려	자금 조달	보조금 자기자금	1 :	1	<table><tr><td>자금 조달</td><td>융자금 자기자금</td><td>4 :</td><td>1</td></tr></table> 사업자의 신용도에 따라 다르지만, 일반적인 수준에서는 자기자금의 2배 - 5배의 규모까지 고려	자금 조달	융자금 자기자금	4 :	1	<table><tr><td rowspan="5">자금 조달</td><td>금융기관등의 융자</td><td rowspan="5">16 2 1 1</td></tr><tr><td>(※) 자본성 후순위 론</td></tr><tr><td>펀드 출자분</td></tr><tr><td>자기자금(파트너 사업자)</td></tr><tr><td>자기자금(농림어업자)</td></tr></table> 파트너나 펀드의 출자를 활용함으로써, 자기자금의 20배정도 규모까지 고려	자금 조달	금융기관등의 융자	16 2 1 1	(※) 자본성 후순위 론	펀드 출자분	자기자금(파트너 사업자)
자금 조달	보조금 자기자금	1 :	1														
자금 조달	융자금 자기자금	4 :	1														
자금 조달	금융기관등의 융자	16 2 1 1															
	(※) 자본성 후순위 론																
	펀드 출자분																
	자기자금(파트너 사업자)																
	자기자금(농림어업자)																
(※) 민간 금융 기관에서 차입이 곤란할 경우, 기구에서 후순위 론의 대부분도 가능하다																	

자료: 농림어업 성장산업화지원기구. 「농림어업 성장 펀드의 개요」 p.21.

- 6차산업화 사업체를 형성함으로써, 재무상황이 취약한 경우가 많은 농림수산 사업자로부터의 출자와 함께, 파트너 기업이나 서브펀드 등으로부터 출자를 받을 수 있다. 또, 사업의 성격상, 성과가 나오기 전까지 시간이 필요한 것을 고려하여, 출자 기간은 최장 15년까지로 되어 있다. 게다가, 농림어업인 주도성을 확보하기 위해 6차산업화 사업체에 대한 각 주체의 출자비율의 상한이 설정되어 있다. 즉, 6차산업화 사업체에 대한 농림어업인로부터 출자비율은, 파트너 기업의 출자비율보다 높아야 한다.

- 서브펀드의 출자를 출자 전체의 50% 이하로 하여 농림어업인의 의결권을 확보하고 있다. 이러한 출자비율 등에 의해 「농림어업인이 주체가 되어 2차, 3차 산업의 사업자와 연계하여, 생산에서 소비까지 가치사슬을 연결하고 농림어업인이 소비까지의 부가가치 창출 및 가격결정에 주체적으로 관련해 가는」 사업의 추진을 지향한다.
- 자금 조달이 더 필요할 경우에는, 출자와 함께 무담보·무보증인으로 자본제 열후론(資本制劣後ローン)을 기구로부터 차입할 수 있다. 농림어업인들이 상당한 출자금 확보가 곤란한 경우에 농림어업인은 ① 출자 외, ② 현물 출자 ③ 기존의 부문을 분사(分社) 화하여 6차산업화 사업체를 설립하고, 거기에 파트너 기업이나 펀드로부터 출자를 받을 수 있다. 이상과 같이, 성장산업화 펀드를 활용함으로써 농림어업인은 적은 자금으로 큰 투자를 할 수 있게 된다.

3. 지바현 코미우라 비와구락부(비파클럽)

□ 개요

- 설립: 2012년 주식회사 치바 미나미보소(도로휴게소 토미우라 비와구락부는 1993년)
- 자본금: 9,500만 엔(전액 미나미보소市 출자)
- 매출액(2012.10~2013.9): 약 6.7억 엔
- 연간 이용자 수: 약 50만 명 (직원 11명, 계약직 9명, 파트 60명)
- 시설 관리: 제3섹터 관리부분은 미치노에키, SHOP, 비와 마르쉐, Cafe, 테이크아웃 코너, 테라스, 업무용 가공소
- 사업 내용: 도로휴게소 운영·관리, 가공사업, 상품개발, 체험형 관광농업, 미나미보소 전역의 자원을 활용한 집객교류사업
- 주요 활동: 지산지소, 오리지널 상품의 개발, 일괄 발주 법 시스템, 정보 발신, 문화 사업, NPO토미우라 에코뮤제 연구회와 연계

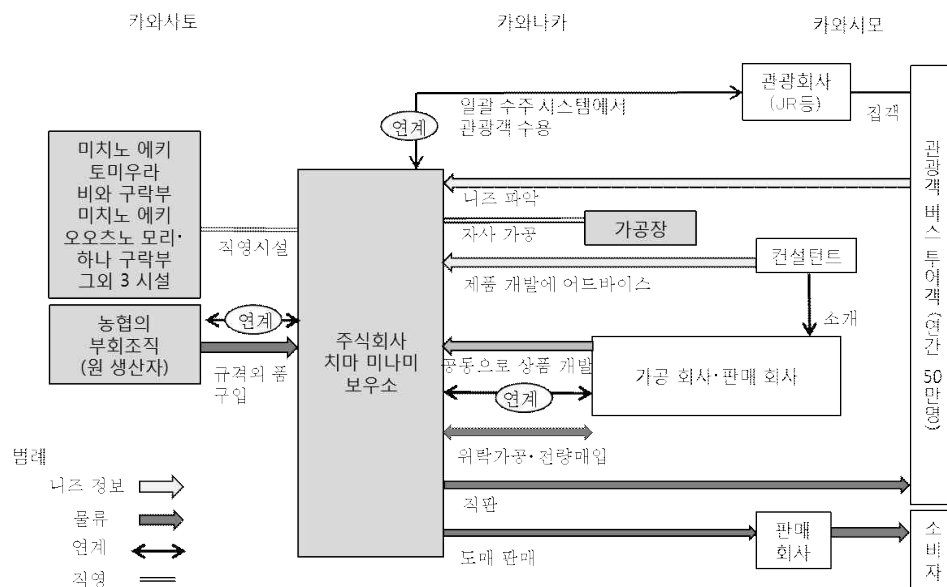
□ 6차산업화 경위

- 도로휴게소 토미우라 비와구락부(이하, 비와구락부) 는 1993년에 개설된 도로휴게소이다. 해수욕장 피서객 감소, 과소·고령화의 진행 등 지역문제에 대응하기 위해 옛 토미우라마치가 100% 출자하고 공공부문은 토미우라마치 비와

구락부과가, 영업은 주식회사 토미우라가 분담하여 행정과 주식회사에서 일원적인 운영을 해왔다.

- 2006년 시·읍·면 합병으로 7개 마을이 합병하여 미나미보소시로 된 후, 2012년 시의 제3섹터 3개사가 합병해 「주식회사 치바 미나미보소」로 회사명을 변경하고, 4개 도로휴게소와 현의 시설 1개소를 운영하는 형태가 되었다. 시에는 관광홍보과가 있지만 운영에 관여하지 않으며, 회사가 모두 운영하고 있다. 주요 사업내용은 도로휴게소의 운영·관리와 오리지널 상품개발, 가공사업, 일괄발주 시스템에 따른 관광객의 집객, 직영농장의 체험형 관광농업 등이다.

그림 4. 비와구락부의 연계 개념도



자료: 조사자료로 작성.

- 비와구락부는, 여행사와 연계해 관광객의 집객을 추진하고 있다. 비와구락부는 일괄 발주 시스템으로 농업 체험이나 역사·유산, 식사 등을 조합한 투어의 기획 제안, 수주 창구 업무, 송객 배분, 일괄 정산, 클레임 대응 등을 담당한다. 체험 수용 대상으로는 지역의 비와 농가, 관광농원, 민박 등과 연계하고, 직영에서도 하우스 딸기 수확, 비파 수확, 노지에서 비파 수확을 행하고 있으며, 주식회사 치바 미나미보소로 변경한 후에는 관리하는 도로휴게소를 확

대하여 수용체험의 내용도 확대하고 있다.

- 판매하는 오리지널 상품은 현재 50종류이며, 원재료인 비파는 생산자로부터 규격외품을 농협조직을 통해 구입하고 있다. 가공은, 용도에 따라 위탁가공과 자체가공을 구분하고 있으며, 자사에서는 잼, 시럽, 푸레, 비파엿차 원료 등 기초 가공만 한다. 또, 20톤의 비파가 들어가는 대형 냉장고에서 보관하고 있다. 가공도가 높은 비파카레 등의 상품은 위탁제조이고, 위탁처로부터 상품을 전량 매입하여 자사에서 판매한다. 제조를 위탁하는 업체는 규모나 로트의 문제로 시내에 적합한 업자가 없어, 컨설팅의 소개나 업체의 판매 등으로 현 외의 업체와 연계하고 있다.

□ 부가가치의 형성 사례의 특징

- 지역 생산자로부터 구입한 원료에서 오리지널 제품을 생산하고 관광객 등을 유치해 직접 판매한다는 6차산업화의 사례이다. 이 사례에서, 관광업 자체의 수익은 그다지 높지 않다. 그러나, 관광업은 집객부문으로 규정하고 있으며, 당일 단체버스를 유치하고 돌아가는 길에 비와구락부에 들려, 자사의 점포에서 이익률이 높은 오리지널 상품을 판매하고 수익을 올림으로써 경영을 유지하고 있다. 또, 언론의 선전 효과도 상승 효과가 되고 있으며, 소규모 고객이라도 대응하고 있다.

○ 니즈정보의 전달

- 비파 오리지널 상품개발에 대해서는, 컨설턴트와 계약하여, 상품개발을 공동으로 하는 업체의 소개를 의뢰했다. 현재, 상품개발은 발주처와 공동으로 하고 있지만, 점차적으로 경험도 축적되어 다양한 업체로부터 의뢰가 들어오게 되었고, 최근에는, 자사에서 직접 연계할 곳을 찾거나, 상품개발을 실시하는 것도 있다.

○ 시즈(지역자원 등)의 활용

- 도쿄에서 100km인 지리적 이점이나, 250년 전부터 보우슈 비파 산지이며, 일본 내 유수의 화훼산지이기도 하다는 특징을 살리며, 비파의 고급 이미지를 이용한 고가 상품을 포함해 다양한 상품을 개발하고 있다. 주력의 지역 특산물인 비파를 이용한 상품이 판매액의 60%를 차지하고 있으며, 지역에는 유명한 관광자원이 없기 때문에, 체험과 음식점, 명소 등의 작은 자원을 묶어 관광객을 유치하고, 「일괄 발주 시스템」의 고객 유치 교류 모델을 구축

했다.

○ 지역 상품의 활용(특산품을 이용한 오리지널 상품)

- 오리지널 상품은 재고 위험이 있지만, 이익률이 높아 유리하며, 다른 상점과 차별화를 꾀할 수 있다. 그래서, 「비와구락부」라는 명칭도 상표등록을 했다.
- 오리지널 상품의 판매처는 자사에서 소매, 도매(주로 미나미보소 지역 내, 일부 현내·현외), 택배(전화 주문, 인터넷 판매), 이벤트 판매, 안테나 숏들이며 판매 비율은 자사 소매 80%, 도매 12%, 기타 8%이다. 연간 매출 약 6.7억 엔 중, 상품 판매가 5억 엔, 그 중 오리지널 상품 매출은 1.2억 엔이다.

○ 생산자의 소득 확보·가격 형성

- 비파는 수확량 전체 중, 규격품으로 시장에 나도는 것은 30% 정도이다. 설립 당시, 비파는 시장 출하가 대부분이어서, 규격외품의 비파는 대부분 폐기 처분되었다. 이를 구입하여 생산자의 소득향상에 기여했다. 이것에 더하여, 관광농원의 수용과 관광객에게 직접 판매 등으로 생산자 수입에 크게 공헌하고 있다고 생각된다.

○ 일괄 수주 시스템에 의한 집객 등

- 당초에는 관광버스 1대 분을 수용할 수 있는 식당은 옛 토미우라 지역에 1곳 뿐이었다. 때문에, 낮에는 여유있는 지역 내 민박을 활용하며 지역 내 모든 음식점, 민박집에서 공통 요리를 낼 수 있도록 메뉴를 통일시켰다. 음식은 「레스토랑회」라는 동업자 조직을 만들고 그곳에서 예약받기로 했다.
- 비파 수확과 유채 수확에서도 같은 방법으로 예약을 받기로 했다. 그래서, 지역을 방문하는 관광버스의 수가 증가해도 대응할 수 있게 되었다. 여행사의 지불은 통상 2~3개월 후이므로 비와구락부가 대신 비용을 지불하고, 여행사가 투어 계획을 결정할 때 답사의 대행, 집객의 확인, 클레임 처리도 대행하기 때문에 여행사에게도 이점이 있는 시스템이 되었다.
- 지역경제 파급효과가 크며, 지역의 관광농원과 생산자의 관점에서 보면 비와구락부의 활동이 지역의 다양한 주체 사이에 새로운 연계 또는 새로운 상품 개발을 장려하고 있으며, 보다 광역적이고 다양한 주체가 연계한 6차산업화의 면적인 사업추진을 지원하는 플랫폼 역할도 한다고 할 수 있다.

4. 이바라키 현농업종합센터(6차산업화 오픈 연구실)

□ 농산가공지도센터의 개요

- 이바라키현 농산가공지도센터는 현에서 생산된 농산물의 고도이용과 고부가가치화를 위해, 1990년 현의 농업종합센터에 설치된 기관이다. 지금까지 농산물의 가공, 판매 지도를 해 온 기술을 살려 농업인을 지도·지원하고 있다.
 - 면적: 375,000km²
 - 21년 전 농업대학을 만들려고 했는데 못하고 조합을 만들었다. 그리고 연구기관으로서 신규기술개발과 보급, 인재육성을 목적으로 하여 이 센터를 설립하였다.
- 주요 사업으로는 농산가공연수회 개최, 시제품을 만들 수 있는 오픈연구실(개방 실험실) 제공과 기술지도가 있다. 본소(가사마시)에서는 농산가공기업 창업가 양성을 목적으로 한 농산가공연수회 개최, 시제품을 만들 수 있는 오픈연구실(개방 실험실)의 제공과 기술 지도가, 스이후분실(히타치 오타시)에서는 중산간 지역 농산물의 고부가가치화를 목적으로 농업경영이나 직매소의 충실화 등을 지원하고 있다. 게다가, 현지 지도, 아그리비즈니스 강좌 개최 지원, 다른 기관과 연계한 6차산업화 추진 지원, 농업대학교 농업부에 대한 농산가공실습의 대응 보조, 농산가공 정보의 수집과 제공, 농산가공품 쿨쿨 개최와 같은 업무를 하고 있다.

□ 농산물 가공 연수회

- 「경영향상 강좌」와 「가공기술 향상 강좌」가 있고, 「경영향상 강좌」는 농산가공품의 판로개척·소비선전 방법, 직판장 운영방법 등을 배우고, 농업경영의 향상에 도움을 주기 위한 강좌이다. 2013년도 센터의 기술지도원이 담당한 경영향상을 위한 비용 계산, 식품표시에 대한 강좌와 외부 디자이너와 기업강사가 참가한 패키지 디자인, POP·포장 디자인에 대한 강좌를 4회 개최하고 190명이 참가했다.
- 「가공기술 향상 강좌」는 가공 초보자를 위한 기초 과정과 품목별 상품개발을 목적으로 한 전문가 코스가 있다. 2013년도는 기초 코스가 연 4회 개최되었

고 117명이 참가했다. 내용은, 기업 계획 만들기(계획, 관련 법규, 설비 등 정비 계획, 품질 관리와 위생 관리, 포장자재와 표시·디자인 등)와 실습(잼, 카스텔라, 푸레, 절임 채소, 찐빵)이었다. 전문 코스는 쌀·보리·콩의 가공(밀가루, 쌀가루, 누룩), 과일 및 채소 가공(건조 야채, 밤 가공, 곤약 등)이며, 각각의 품목에 대한 기초 지식의 학습을 토대로 실습하고 있다. 본소에서 연 6회, 165명, 분실에서 연 7회, 121명이 참가했다. 연수회 참가는 무료이다.

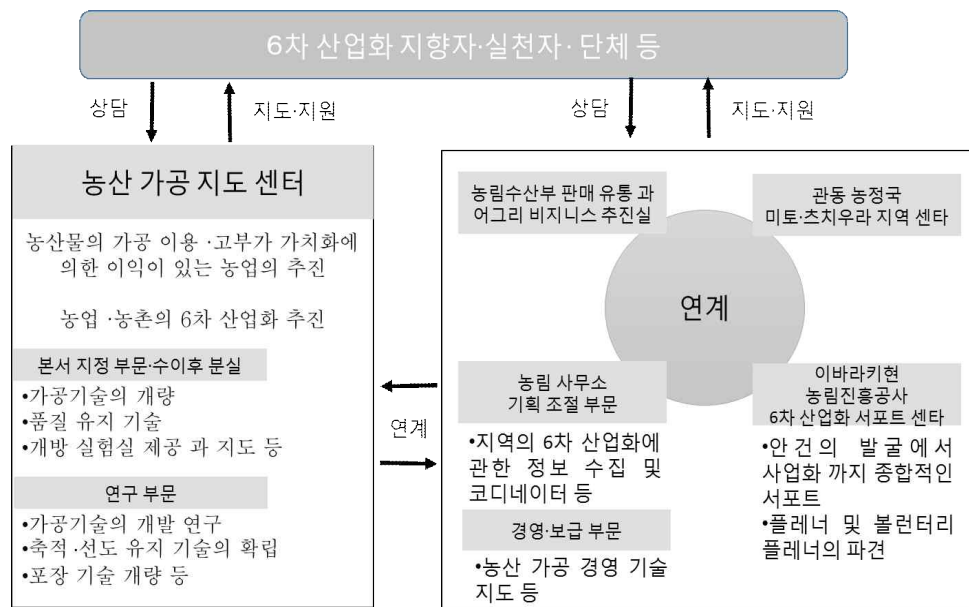
□ 6차산업화 오픈연구실

- 오픈연구실은 생산물의 상품화를 목표로 하는 농업인과 가공업자들에게 센터의 시설·기기를 제공하고 개별 지도하는 곳이다. 상품화 가공기술·포장·식품표시 등의 지도, 위생관리와 경영관리의 지도, 가공소 설치 및 가공장비 도입 계획의 지원 등을 포함하고 있다. 오픈연구실 이용절차는 이용자가 신청하여 재료 등을 준비하고 지도원이 시범 제작·레시피를 작성하고, 이용자가 지도원의 지도 아래 시제품을 만든 후, 이용자 자신이 상품화, 개량화 작업을 한다.
- 오픈연구실에는 다기능 오븐(스팀컴백션오븐), 원료의 급속 냉동기(급속 냉각과 급속 냉동기), 식품건조기, 제분기, 빵 발효기, 살균실 등의 설비가 있다. 이용 횟수에 제한은 없고, 상품화 후에 지원을 위한 이용도 가능하다.
- 2013년도 본소에서 89회, 492명, 분실에서 23회, 132명 합쳐 112회 624명이 지도를 받아 시설도 지도원도 풀 가동 상황이었다. 내용은, 밤의 일차가공, 검정콩 조림의 진공조리, 쌀 과자, 푸딩, 젤리, 지역산 밀가루를 사용한 빵 등이다. 오픈연구실 이용은 상품화를 전제로 하고 있어 매우 성실한 참가자가 많다고 한다.
- 2013년도에 오픈연구실에서 지도원이 관여하여 상품화된 물품은 40종류이며, 과자류가 많고 판로의 대부분은 근처의 직판장이다. 또, 연수회 참가부터 오픈연구실의 이용으로 이어지거나 참가자 정보 교환, 생산물 교환, 인맥 만들기 등의 효과도 있다. 단, 연수회 참가는 무료이기 때문에, 이용자 의식이 낮은 경우 당일 취소가 발생하기도 하는데 이는 앞으로의 과제이다.

□ 6차산업화에서 이바라키현 농산물 가공 지도센터의 역할

- 오픈연구실에서는 시제품을 만들기 위한 기자재가 무상으로 이용할 수 있을 뿐만 아니라, 지도원이 사전에 시제품, 레시피를 작성하고, 조언을 한다. 또, 연수회도 참가자들의 정보 교환의 장이며 연수회가 오픈연구실 이용으로 이어지거나 인맥을 만들 수 있다는 효과도 있다.

그림 5. 6차산업화의 이바라키현 농산가공 센터의 의미



자료: 이바라키현 농산물가공지도센터 홍보자료, 2014.

- 농산가공지도센터의 사업은 같은 부지의 농업종합센터에 소속된 전문 기술지도원이나 원예연구소와 연계해 이루어진다. 원예연구소의 유통 가공 연구실에서는 농산물의 일차 가공기술의 개발, 장기 저장이나 신선도 유지 기술의 확립, 맛 좋은 농산물의 재배와 가공품 개발 등의 연구가 행해져 왔으며, 이들 기술을 활용해 오픈연구실을 이용할 때 농산가공지도센터의 연구원이 문제점에 대한 협력·조언을 하고 있다. 이용자는 지도원을 통해서 원예연구소나 전문 기술지도원의 기술지원을 받을 수 있는 장소이다.
- 이바라키 현에서는 「6차산업화법」에 근거해 현청에 아그리 비즈니스 추진실이 설치되어 농림진흥공사(6차산업화 지원센터), 농림사무소, 관동농정국 등과 연계해 6차산업화 지원에 임하고 있다. 현에서는 의욕있는 농가에 대해 신청서 작성부터 플래너 매칭, 기술 과제의 해결, 품질 관리 등 6차산업화에 관한

모든 것을 지도하고 있다.

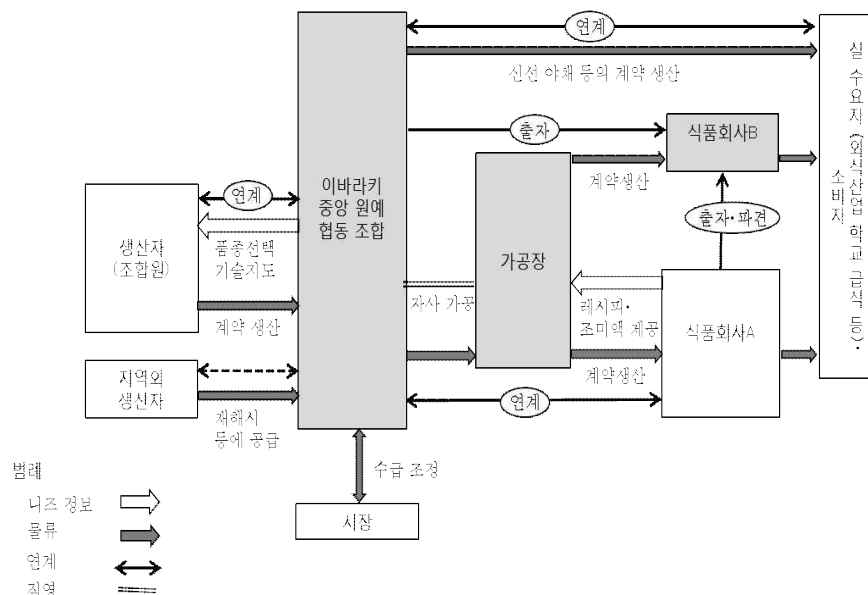
- 농산가공지도센터는 6차산업화에 참여하는 농업인에게 시제품 작성을 위한 기자재를 활용할 수 있다는 하드웨어적 측면 외에, 소프트웨어적 측면에서 연구소나 행정 등 지원기관에 접근하기 쉬운 장소이며 새로운 기술과 교류를 가져오는 하나의 인프라이며 플랫폼으로서 전개하고 있다고 말할 수 있다.

5. 이바라키 중앙원에농업협동조합

○ 개요

- 설 립 : 1978년 10월
- 조합원 수 : 102명
- 직원 수 : 8명(파트 포함 30명) 2014년 1월 현재
- 사업내용 : 채소의 생산·판매(금융·보험은 없음), 계약재배, 1차·2차 가공 식품의 개발과 판매(냉동·반찬), 야채 가공제품의 판매망 확대, 재배에 필요한 생산 자재의 판매, 외국인 연수 사업

그림 5. 이바라키 중앙 원에 협동조합의 연계 개념도



자료: 조사자료로 작성.

- 이바라키 중앙원예농협은 조합원 수 약 100명의 원예 전문농협이며, 냉동 가공시설과 보관시설을 보유하고 있다. 이 농협의 큰 특징은 일찍부터 가공·업무용 수요에 대한 대응을 적극적으로 하고 있는 것이며, 업무용 실수요자가 필요로 하는 형태로, 품목별 연중 공급 체제를 구축하고 있다.
- 신선 양배추에 대해서는, 「중간사업자」를 통해 다른 산지와 연계하여 외식기업에 연중 공급할 수 있는 체제를 구축하고 있다. 또, 자사의 냉동 가공시설에서 가공한, 냉동 시금치, 냉동 코마츠나(평지의 일종) 등은 학교 급식에 공급되기도 한다.
- 새롭게 가공식품업체(식품회사 A)와 연계하여 자사의 냉동 가공시설을 이용한 냉동 조리식품(「코마츠나와 유부조림」등)을 제조하고 이를 외식기업에 공급하기 시작하였다. 1차 가공한 냉동채소뿐만 아니라, 추가 가공한 냉동 조리식품으로 상품화 폭을 확대한 것이다. 또, 이 사업의 판매력을 강화하기 위해, 식품회사 A와 공동출자하여 판매회사(식품회사 B)를 설립하고, 영업을 강화하고 있다.

□ 부가가치 형성 사례의 특징

- 기존의 유통 경로를 활용하면서도 생산자 및 식품가공회사와의 긴밀한 연계에 의해 가공·업무용 채소의 계약 생산이나, 다양한 상품개발 등의 6차산업화를 진행해 온 사례다. 먼저, 계약 생산에 의해 신선 채소를 안정 공급한 후, 자사에서 냉동 가공을 하고 식품가공기업과 연계하여 냉동 조리 식품을 제조하는 것처럼 단계적으로 가공도를 높여가며 부가가치를 향상시키고, 상품 종류를 늘려 판로 확대를 도모했다는 점이다

□ 니즈 정보의 전달

- 소비자·실수요자의 니즈 정보의 파악·전달에 대해서는 식품회사 A사에서 레시피, 조미액을 제공받아 상품을 생산하고 있다. 기본적으로 식품회사 A와 제휴하는 것으로 조합은 채소생산에 집중할 수 있으며, 채소생산의 기술향상에 보다 힘을 쏟고 있다.

- 시장용·가공용 생산은 밭, 종자를 나누고 냉동가공용 시금치는 잎이 두툽한 품종 등 각각의 용도에 적합한 품종을, 토양분석 결과도 고려하면서 결정하고 있다. 또, 냉동 반찬의 원료 생산에 대해서도 상품개발할 때에 품질, 토양 관리를 포함하여 재배 품종을 결정하고 있다. 또, 생산자에게 소비자 수요를 전달할 때는 조합원이 참가하는 회의에서 도매상, 학교급식의 관계자 등 판매의 선단에 종사하는 사람을 초청하여 그 이야기를 듣는 활동도 하고 있다.

□ 시즈(지역자원 등)의 활용

- 이바라키 중앙원예농협에서 취급하는 채소는, 가공용도에 적합한 품종, 규격·재배 방법인 것이 큰 특징이다. 또, 이 농협의 전무, 각 부회(部會) 장을 중심으로, 종묘 업체와 연계하여 꼼꼼하게 영농 지도를 실시하였으며, 전체 부회원의 기술력이 향상되고 있다.
- 농협은 토양 관리를 중요하게 생각하여 각 생산자는 그룹 내의 육우 생산자의 퇴비 시설에서 발효시켜 만든 퇴비를 사용하고 있다. 또한 보급센터와 연계한 토양 진단이 포장마다 매년 실시되었으며, 이에 따른 비료 배양 관리가 이루어지고 있다. 생산 이력에 대해서는, 각 시즌의 출하 전에 생산자가 농협에 제출하는 것이 의무화되어 있다. 또한 이 농협에서는 흉작 때도 계약 수량을 확보할 수 있도록, 계약 수량의 20~30%의 여유를 두고 경작을 실시하고 있다.