

집락영농이 담당하는 지역의 신사업

번역 : 박종포 총장
전국농업기술자협회

I. 지역의 자원과 인재를 활용한 소의 방목과 직매소를 시작한 집락영농법인

야마구치(山口)현 나가토(長門)시
(農)어그리중앙

논에 소가 거니는 풍경

요즘 계속되는 비로 많은 웅덩이와 논에 물이 가득하지만 소는 한가로이 풀을 뜯고 있다.

현도는, 초등학교생이나 중학생들의 통학로로 이용되고 있다. 소에게 도시락의 잔반을 먹이는 것은 어떨까하는 생각이나, 어린이들에게는 아침과 저녁에 소를 보면서 학교를 가는 것이 나쁘지는 않을 것이다. 차를 이용하여 도로를 달려도 잘 보이는 소는 어른들에게도 보기 좋은 모습이다.

농사조합법인 어그리중앙의 야마네 조합장은 “소가 비를 맞아 불쌍하다 어떻게 할 수 없을까”라는 전화가 여기저기서 걸려온다고 한다.

나가토(長門)시 미스미(三隅)町の 집락영농법인 어그리중앙이 사육하는 소는 번식화우의 어미 소 14두와 송아지가 9두 있다. 출산을 마친 어미 소는 1주간 송아지와 떨어져 어그리중앙이 조합원들에게 빌리고 있는 휴경지 등에서 방목한다. 비오는 날이나 눈이 오는 날에도 소는 목초지를 조성한 윤작지등에서 지내고 있다. 더위에는 약해도 추위에는 강한 면을 보이고 있다.

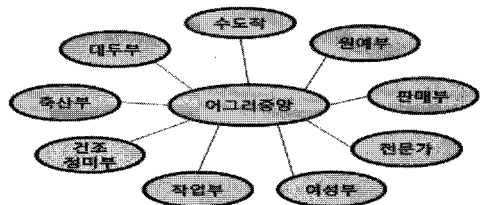
방목은 지역 유희지와 인재를 활용한 결과

현재는 나가토시의 일부가 된 구미스미(三隅)町는 7개 구역으로 나뉘어져 있다.

〈농사조합법인 어그리 중앙〉

경 영 : 농지ha(이용권 설정), 직매소
작 목 : 고시히카리 1.2ha, 모찌 쌀 3ha, 사료용 쌀 3.7ha, 기루용 쌀 95a, 다이즈 4ha, 목초 6.8ha, 양파 50a, 감자 10a, 시설채소 540㎡, 방목지 6ha, 농작업 유타 26ha, 번식화우 14두 등(2010년 현재)
조합원 : 73호, 상시고용 2인, 파트(직매소) 3인, 전문가 7인

〈사업내용〉



어그리중앙은 그중 3구역과 4구역으로 9개 집락의 농가 73호를 조합원으로 2006년7월에 설립되었다.

원래 3구역과 4구역은 구 시내의 중심가였다. 세대수 599호 중 농가는 120호로 비교적 적다. 그 농가의 평균경작면적도 약 50a로 적어서 - 모든 농가가 농기계를 소유한다면 누구를 위한 농업인가 알 수 없다. - 지금부터 30년 전 포장정비가 완료된 것을 계기로 이런 이야기들이 화제가 되어 미스미중앙기계화조합이 설립되었다. 이것이 어그리중앙의 전신으로 그때부터 조합은 “농지를 지키고, 농가를 살리자는 일념으로 추진해 왔다”라고 조합장은 말하고 있다.

그리고 어그리중앙이 소 사육을 시작한 것이 1년 전의 일이다. 조합원인 무라오카씨가 자신의 산림을 관리하기 위해 소를 방목하고자 하는 것을 무라오카씨를 대신하여 법인이 시작한 것이 계기가 되었다.

어그리중앙이 조합원들에게 위탁받은 전답은 28.8ha이다. 그중에는 잡목이 무성한 휴경지도 많았다. 물대기가 어려운 논, 장기간 방치된 논 등에 자라난 풀들을 소를 사육하는데 활용하고자 생각한 것이다. 현재는 법인이 관리하는 6ha 정도와 무라오카씨의 야산 3ha를 방목지로 사용하고 있다.

사실 무라오카씨는 농업고등학교의 축산담당 선생님이다. 조합장은 농지만이 아니고 지역의 인재도 활용하는 것이 집락영농이라고 하고 있다. 작년부터는 다른 회사에서 근무하고 있던 무라오카씨의 제자인 와다씨를 스카웃해서 축산부분의 전문직원을 맡기고 있다.

“어미 소는 될 수 있는 한 빨리 방목을 하고 싶어 조기에 이유를 하고 있으나, 인공포유로 전환하기 위해서는 남자의 힘이 필요합니다. 섬세한 여성이 할 수 있는 작업은 따로 있다고 생각합니다”라고 무라오카씨는 말하고 있다.

“방목한 소를 우리들이 부르면 반응이 없는데 와다씨가 부르면 달려오는 것을 보면 소에 관한 것을 좀더 알아야 될 것 같습니다”라고 조합장은 말한다.

와다씨는 매일 아침 6시반에 방목장으로 출동한다. 무라오카씨는 매일아침 와다씨와 만나 소의 발정이나 먹이 먹는 상태들을 확인하고 학교로 향한다.

금년 2월에 처음으로 송아지 2마리를 팔았다. 한두에 평균 30만엔을 받았고, 올해는 7마리를 판매할 예정으로 축산부의 매상은 약 300만엔 정도 될 것이다.

“지금까지 어깨를 펴지 못했는데 무라오카씨도 어깨를 조금을 펼 수 있을 것이다”라고 조합장은 웃음을 보였다.

축산부, 판매부 등 법인을 구성하는 9개 사업부

지역에 있는 것을 활용한다고 한다면, 직매소 「어그리중앙시장」을 개설한 것도 같은 맥락으로 볼 수 있다. 농가세대에 비해 소비자세대가 많은 것을 활용한 것이 직매소이다.

2007년 11월에 오픈하여 직매소에 출하하는 조합원은 현재 1,088명에 이르고 있으며, 매장면적은 40㎡정도로 그리 넓지는 않으나 매상은 매년 눈에 띄게 증가하고 있다.

2009년에는 5,600만엔, 금년에는 6,500만엔을 초과할 것으로 예상하고 있다. 직매소에서는, 출하자가 지불하는 수수료 20%가 법인의 수입이 되고, 법인자체도 여기에서 쌀, 채소, 가공품 등을 판매하고 있다.

그리고 어그리중앙에는 9개의 사업부가 있다. 소의 방목은 축산부, 직매소 운영은 판매부 등 각각 담당하는 부서가 있다(사업내용 참조).

여성부가 떡과 규격외의 채소를 절임 가공하여 판매

직매소와 함께 있는 가공소에서는 여성부가 매일 오전에 떡이나 절임 등의 가공품을 만든다. 직매소에서 판매하고 남은 채소, 여름이 되면 많이 나는 가지, 너무 커버린 오이 등을 절임으로 만들어 판매를 함으로 버리는 농산물을 만들지 않는다. 물론 법인의 채소재배부문, 원예부가 생산한 채소도 절임의 재료로 사용된다. 그리고 벼농사부에서 재배한 찹쌀의 대부분은 여성부가 정월용 떡이나 전통과자 등으로 가공하여 직매소에서 판매되고 있다.

가공은 밑으로는 20대에서부터 위로는 80대까지의 여성부원이 3명씩 교대로 하고 있다. 80대의 여성은 “겨울이 되어도 일하는 것이 즐겁다”라고 말하며 즐겁게 노동을 즐기고 있다.



▲ 직매소 「어그리중앙시장. 법인조합원은 무료로 출하하고, 그 이외는 1만엔을 지불하면 출하조합원이 될 수 있다.

벼농사부 - 새로운 품종의 벼를 도입하고 팔리고 남은 쌀은 과자로 판매

벼농사부에서는 고시히카리와 찹쌀을 포함하여, 2009년부터 새로운 품종으로 사료용 벼와 제분용 쌀을 생산하기 시작하였다.

신규 수요미는 JA(농협)을 통하여 지역의 양계전문농협 등에 판매하고 있다. 그리고 금년에는 사료미의 일부를 시험적으로 사료벼로서 수

확하여, 사일리지로 만들어 볼 예정이다. 윤작에서는 법인이 사육하는 소의 먹이로 하기 위해 라이그라스 등의 사료작물을 재배하였고, 롤베라나 레핑할 수 있는 기계도 준비되어 있다. 판매용 사료미 만이 아니고 자가이용용 사료벼도 생산하여 소 사료로 사용한다면, 사료의 자급률이 한층 높아질 것이다.

또한 지난 3월에는 부장의 제안으로 폰과자 기계를 구입하여 신사업으로 추진하고 있다. 직매소에서 판매하고 남은 고시히카리를 과자로 가공하여 판매하는 것이다. 이 사업에 대해서 조합장은 “업자들에게 싼값에 넘기는 것이 억울하여 시작하였는데 의외로 인기가 많아 날개돋인 듯이 팔리고 있어 잘했다고 생각한다”고 하고 있다.

건조·정미부 - 자동정미기로도 수익을

건조·정미작업의 수탁은 일반적으로 집락영농조직에서도 실시하고 있다. 어그리중앙의 경우, 그것에 더하여 자동정미기를 소유하고 있는 것이 특징이다. 이 자동정미기사업은 연간매상이 약 200만엔이 되고, 인건비가 들지 않고, 2톤 트럭 2대분의 쌀겨를 얻을 수 있는 것도 커다란 이점이다. 이것은 계분과 함께 퇴비로 이용하여 비료비용도 절약되고 지력도 좋아지는 일거양득의 사업을 하고 있다.

각 부가 서로 경쟁하면서, 협력하고 있다.

“책임감이 없으면 안된다. 사람을 신용하지 않으면 자신도 신용할 수 없다”라는 야마네씨는, 각 사업부의 운영에는 거의 간섭을 하지 않는다. 그 대신, 매월 첫째 수요일 임원회의에 각 사업부장이 모여, 그 달의 계획입안과 전달의 사업에 대한 반성하는 기회를 갖는다. 3개월에 한번은 각 사업부별로 수지계산의 결과를 제출하여 매상을 높이기 위해서는 어떻게 할 것인가, 적자부

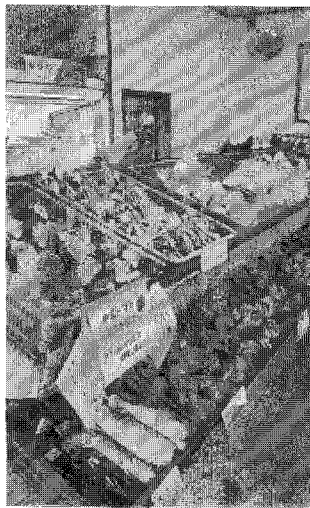
분을 해소하기 위해서는 어떻게 해야 하는가 등을 모두가 검토한다. 이러한 운영이 각 사업부의 경쟁심을 일으켜 수입을 늘리는 지혜를 짜내는 자극이 된다는 것이다.

그렇지만 각 사업부가 서로 경쟁만 하는 것이 아니고, 한편에서는 서로가 연대하여 농지보전과 수확물에 대한 연구를 지속적으로 하고 있다. 매월 실시하는 임원회의가 경쟁과 연대를 도모하는 기회가 되고 있다는 것이다.

현재 법인경영에 있어서는, 직매소의 매상과 함께, 작업수탁이나 건조정미가 주수입원을 이루고 있다. 건조, 정미를 포함한 작업수탁의 매상이 약 1000만엔에 이르고 있다. 73호의 조합원농가도 소유한 농지를 전부 법인에 위탁경영하는 것이 아니고 영농조건이 좋은 농가는 조합원이 직접 벼농사를 하고, 기계작업의 일부를 위탁하고 있는 조합원이 적지 않다.

그렇지만 머지않아 이렇게 고령화가 진행된다면 작업수탁에서 이용권설정으로 이행하는 눈발이 늘어날 것이다. 때문에 작업수탁수입은 언젠가는 줄어들 것이다.

이것을 보충하기 위한 사업의 하나가 금년부터 송아지를 판매하기 시작한 축산부문이다. 그리고 채소에서의 매상도 매년 늘어나고 있다. 채소의 재배를 담당하는 원예부의 부장은 야마네 조합장이 겸임을 하고 있다.



▲ 직매소에서 원예부가 생산한 토마토와 오이 등을 판매하는 모습

직매소에 부족한 채소를 법인(원예부)이 생산

본래 직매소를 설립할 때에 법인이 채소를 생산하는 것은 어쩔 수 없는 것으로 인식하고 있었다. “하우스를 만든 것은 직매소의 부족한 것을 법인이 생산하고자 하는 생각이었다. 토마토, 미니토마토, 옥수수, 오이, 시금치 등을 생산하고 있습니다”라고 조합장은 말하고 있다.

무엇을 생산할 것인가는 판매부장을 담당하고 있는 채소농가의 의견을 듣고 결정한다. 조합장은 지금은 법인경영을 아들에게 모두 맡기고, 기업인 건설업과 겸업을 하고 있다. 때문에 채소에 대해 전반적으로 자세히는 알지 못하기 때문에 의견을 구한다고 한다.

한편, 판매부장은 많은 품목의 채소를 시장에 판매를 하는 농가로 직매소에서 언제 무엇이 부족한가, 지금 어떠한 채소가 인기가 있는가를 잘 알고 있다. 그러한 채소를 5.4a의 하우스와 윤작지에서 법인인 생산하여 조달하는 것이다.

사실은 원예부에서도 20대 여성이 직원으로 근무를 하고 있다. 지역출신으로 채소를 생산한 경험은 전혀 없지만 오사카에서 방송관계 일을 하다 유턴하여 어그리중앙에 근무하고부터 채소에 대한 관리전반을 담당하고 있다. 사무작업을 포함하여 법인의 이벤트 등을 담당하는 기대주로 생각하고 있다.

수요에 맞는 양파를 생산

그리고 원예부에서는, 금년부터 50a의 윤작지에 양파를 생산하기 시작하였다. 양파는 야마네 조합장이 잘하는 채소로, 개인적으로 25a정도 재배하면서 업무가공용, 학교, 병원 등의 급식용으로 자신이 직접 판로를 개척하였다. 그 판로를 법인에 양보하여 생산량을 배로 증가한 것이다. 50a에서 생산된 많은 양파는 대부분 판매처가 결정된 상태이고, 새로운 수입원으로서

250만엔의 매상을 더하게 되었다.

또한 이 양파의 일부에 계분을 사용해본 결과, 같은 질소성분의 화학비료에 비해 크기가 커진다는 것을 알게 되었다. 계분에 쌀겨를 섞어 만들어낸 퇴비로, 한 양계농가의 아이디어로 개발되었다.

야마네 조합장에 의하면, 주변에서 어그리중앙의 일이면 아무 일이나 간섭을 한다는 비판을 받고 있지만, 반대로 일을 할 수 있는 사람들이 지역에 없다는 것이다. 직매소의 매상을 합하면 어그리중앙의 사업수익은 1억1,000만엔이다. 송

아지나 양파의 매상을 합하면 더욱 많아진다.

“금년도에 트랙터 한 대를 구입하였고 향후 6, 7년은 기계를 구입하지 않아도 된다. 조합원의 법인이기 때문에 향후에는 조합원들에게 배당을 하고자 합니다.” 그리고 지역에는 독거노인세대가 많이 있기 때문에, 여성부에서 복지 도시락사업을 예정하고 있으며, 지금부터는 지역에 공헌도를 높이는 사업을 추진하고자 한다.

이는 농지를 지키고, 농가를 구하는 것이 어그리중앙의 이념이기 때문이다.

Ⅱ. 집락영농이 시민농원을 운영

히로시마(廣島)현 히가시히로시마(東廣島)시
(농)사다시게

〈농사조합법인 사다시게〉

경 영 : 농지 30.6ha(이용권 설정)

작 목 : 벼 22.5ha(고시히카리, 히노히카리), 종자용 다이즈 2.7ha, 사료용 벼 1ha, 사료작물 2ha, 벼작업수탁 4ha, 기타

조합원 : 51호, 임직원 17명



▲ 모심기 이벤트



▲ 시민농원의 모습

윤작밭의 일부에 32구획

히가시히로시마시에 있는 농사조합법인 사다시계는, 시민농원을 운영하는 집락영농법인이다. 법인조합원 모두가 협의하여 밭의 일부를 시민농원으로 개방하자는 협의를 하였다고 조합장인 敵啓一郎(세케이이치로)씨는 말하고 있다.

법인 설립이 2001년, 다음해 2002년에 시의 협력으로 농장 밭중 약 30a를 시민농원으로 사용하였다. 밭은 60㎡ 정도씩 구획을 나누어, 이른바 「농원이용방식」의 시민농원이다.

밭을 이용자에게 대여하는 방식이 아니고 이용자는 사다시계의 지도에 의해 파종에서 수확까지 농작업을 체험하는 형식을 취하고 있다.

한 구획의 이용요금은 연간 6천엔으로 현재 32구획 중 27구획이 이용 중이다. 사다시계에 있는 정중집락(貞重集落)은 히가시히로시마(東廣島)시 동부의 산에 둘러싸인 곳에 위치하고 있지만, 승용차로 5분 정도의 거리에 커다란 주택단지가 형성되어 있어, 이용자의 70% 이상이 이 주택단지의 주민들이다. 시민농원이용자는 물론 일반시민들도 초청하여 사다시계에서는 매년 4회 정도의 노동교류이벤트를 열고 있다. 파종과 벼 베기, 연말에는 떡 만들기, 그리고 2월에는 버섯 따기 체험 등으로 시민들과 함께 즐거움을 나누고 있다.

시민농원에서 쌀 직매가 시작되고 있다

노동교류에 대한 성과는 시민농원의 이용자인 지역신문의 기자가 사다시계의 특별재배 쌀을 신문에 소개하여 70건이 넘는 구입문의가 쇄도하였다.

시민농원을 개설하고 8년이 지났지만, 이것이 계기가 되어 쌀 직매로 연결되어 직매량은 매년 증가하고 있다. 현재 주 고객은 시민농원의 이용자이다. 직매되는 쌀은 연간 300포대(1포대/30kg) 정도이다. 이것을 논 면적으로 환산하면 약

2ha정도 된다.

사다시계의 경영면적 30.6ha중 벼는 22.5ha로 대부분 저농약재배를 하고 있다. 소비자들에게 직매 외에 조합원(51개 농가)들에게 판매하는 등 약 70%를 직매로 판매하고 있다.

쌀의 판매가격은 조합원이 30kg에 8400엔, 일반 고객은 8900엔에 판매를 하고 있다. 사다시계에서는, 일반 고객에게 판매량을 늘리고자 인근 주택단지에 전단지 돌리는 등의 노력을 하고 있다.

수년전부터는 만전효소(히로시마현 내에서 만들어진 식물효소액)를 사용한 브랜드 쌀의 재배도 시작하였다. 육묘할 때와 이식 후에 각각 3회 정도 엽면살포하면, 먼저 묘의 뿌리가 잘 자라고, 눈에 모내기를 하였을 때 활착이 잘 된다. 첫해에는 10a에 히오히카리를 재배하여 조합원이 수확한 쌀을 배포하고 양케이트를 실시하였는데 「맛이 좋다」 「입자가 크다」라고 호평을 하였다.

“가시라자키”라는 브랜드로 30kg/1만1500엔으로 일반적으로 특별히 재배된 쌀보다 높은 편이지만, 이 쌀을 찾는 고객들이 증가하고 있다. ㉞

(편집자 주 : 본 원고는 일본 현대농업 2010년 9월호에 게재된 내용을 번역한 것임)

