

2014. 12

## 공무국외활동 결과보고서



세종특별자치시의회

## 목 차

I. 연수개요 .....	3
II. 연수일정 .....	4
III. 방문국 현황 .....	5
IV. 방문지별 연수내용 .....	7
1. 미즈베노사토 오오야마 .....	7
2. 분고 히비키노사토 .....	9
3. 오야마정 코노하나가르텐 .....	11
4. 오이타현 학교급식 종합센터 .....	14
5. 오이타시의회 방문 .....	16
6. 유후인 마을 .....	17
7. 아소지역 진흥 디자인센터 .....	19
8. 구기노무라 .....	21
9. 타쿠시 학교급식센터 .....	23
10. 살구마을이용조합 안즈노사토 .....	24
V. 연수결과 .....	26
VI. 연수후기 .....	33

## I 연수개요

### □ 목 적

- 로컬푸드의 성공요인과 전략 등 비교연찬을 통한 제도개선 및 도입방안 강구
- 로컬푸드 직매장 성공사례 및 학교급식 운영사례 벤치마킹

### □ 연수개요

- 연수국가 : 일본
- 연수기간 : 2014.11. 3 ~ 11.7(4박5일)
- 참여인원 : 12명(의원7, 공무원 5)

연 번	소 속	직 위	성 명	비 고
1	세종시의회	부의장	윤 형 권	
2	"	부의장	장 승 업	
3	"	위원장	박 영 송	
4	"	의 원	김 선 무	
5	"	의 원	김 정 봉	
6	"	의 원	안 찬 영	
7	"	의 원	이 태 환	
8	"	주무관	유 명 식	
9	"	주무관	이 덕 용	
10	세종시청	균형발전담당관	남 공 호	
11	"	농업유통과장	곽 점 홍	
12	"	농업기술센터소장	신 은 주	

## II 연수일정

일 자	지 역	교 통	시 간	세 부 일 정
1일차 11.3(월)	조치원 인 천 후쿠오카 오야마  벳 부	버스 OZ 132  버스	04:30 09:10 10:30 오후	*조치원 출발(04:30)-인천도착(07:00) *인천공항 출발(09:10), 후쿠오카 도착(10:30) *오야마 이동 ○ 오야마초 농가 직영레스토랑 ○ 분고 히비키노사토 방문 *오야마정 코노하나가르텐 *벳부 이동
2일차 11.4(화)	벳 부 오이타  유후인  아 소	버스	전일	*호텔조식후 오이타 이동 ○ 오이타현 방문 - 학교 급식 지원 정책 브리핑(오이타시의회) - 오이타 학교급식 서부공동 조리장 *유후인 이동 ○ 유후인 마을 시찰 *아소 이동 ○ 아소지역진흥디자인센터 방문 - 지역가꾸기 추진에 관한 브리핑
3일차 11.5(수)	아 소 구기노무라  우레시노	버스	전일	*호텔조식후 구기노무라 이동 ○ 구기노무라 방문 - 메밀을 이용 빈농마을 발전사례 브리핑 - 메밀국수 제작체험 *구마모토(경유) 우레시노 이동
4일차 11.6(목)	우레시노 사 가  후쿠오카	버스	전일	*호텔조식후 사가 이동 ○ 사가 타쿠시 급식센터 방문 - 지산지소 농산물 권장사업 브리핑 - 학교 급식 브리핑 *후쿠오카 이동
5일차 11.7(금)	후쿠오카 후크즈  후쿠오카 인 천 조치원	버스  OZ 133  버스	전일  16:20 17:40 21:00	*호텔조식후 후크즈시 이동 ○ 살구꽃마을 이용조합 ‘안즈노사토’ 방문 - 농촌형 일자리 창출사례 브리핑 *후쿠오카공항 출발 *인천공항 도착(17:40) *조치원 도착(21:00)

### Ⅲ 방문국 현황

#### □ 방문국 개요

- 면적 : 38만km<sup>2</sup>(한반도의 1.7배) / 인구 : 약 1억2,600만명
- 수도 : 동경(도쿄, Tokyo) / 민족 : 일본족(Japanese, 98%)
- 언어 : 일본어(Japanese)
- 종교 : 神道(Shintoism), 불교(Buddism), 기독교(Christianity)
- 기후 : 일본은 사계절이 뚜렷하며 계절마다 매력이 있다.

○ 일본은 지리적으로 우리나라와 가까울 뿐 아니라 역사, 정치, 경제, 사회적으로도 밀접한 관계를 가지고 있다. 아기가 태어나면 신사에 가서 아기의 건강과 미래를 빌고, 또 장년이 되어서 결혼을 하게되면 성당이나 교회에서 현대식으로 화려하게 치루고, 나이가 들어 장례식을 치를 때는 사후세계의 안녕을 기원하는 의미로 불교적으로 치룬다고 한다. 이처럼 동서양의 문화가 융합되어 하나의 독특한 문화를 이룬 나라 일본은 현대적이면서도 고도화된 사회속에서 간간히 찾을 수 있는 옛모습의 풍치를 한껏 느낄 수 있다.

○ 일본은 크게 4개의 큰 섬으로 이루어져 있으며, 가장 북단의 홋카이도가 있고, 가장 큰 섬이자 동경, 오사카등 주요 도시가 있는 본섬이라 불리는 혼슈, 그 아래 시코쿠와 큐슈가 자리잡고 있다. 그 외에 오키나와를 비롯하여 크고 작은 섬이 4천여개가 있으며 국가의 모양이 북에서 남으로 비스듬하게 길게 뻗어 있는 모양으로 최북단과 최남단의 기후가 큰 차이를 보인다.

#### □ 규슈 개요

○ 규슈는 일본 열도의 남서쪽에 위치하며 규슈 본토와 남서쪽의 섬으로 구성되어 있다. 규슈에는 7개의 현이 있는데후쿠오카, 사가, 나가사키, 오이타, 구마모토, 미야자키, 가고시마 등이 그것이다. 규슈는 풍부한 자연과 따뜻한 기후를 자랑한다. 일본 GNP의 약 10%를 차지하며 도쿄, 오사카, 나고야 등의 대도시권에 이어 4번째의 경제권을 형성하고 있다. 자연 환경은 복잡, 다양하며 거대한 칼데라 화산이 있고, 「불의나라-규슈」라고 불릴 정도로 온천이 매우 많은 것이 특징이다. 한편으로 바다에 둘러싸인 지형으로 특징 있는 해안선과 많은 섬들이 있다. 또 풍부한 자연이 낳은 다양하고 풍부한 농산물로 지역마다 역사 깊은 향토요리가 다채롭고 개성적이다. 비교적 물가도 싼 편으로 많은 관광객이 방문한다. 규슈 신간선의 정비로 교통이 매우 편리해져서 앞으로도 발전 가능성이 기대되는 지역이다.



## IV 방문지별 연수내용

### ① 미즈베노사토 오오야마

- 방문일시 : 2014.11.3(월)
- 주요특징
  - ‘미즈베노사토 오오야마’는 지역에서 생산된 신선한 농산물과 특산물 판매 및 이 지방의 식재료를 이용한 카페, 레스토랑 등을 운영
  - ▶ 푸드테라스 오오야마 식빈관 : 화식(和食)을 메인으로 한 뷔페 형식의 레스토랑
  - ▶ 파머스마켓 오오야마 : 지역에서 생산된 야채, 가공품, 특산품 판매

#### ○ 주요내용 및 시사점

- 국도 하천변 경치가 좋은 곳에 하천모양을 따라 곡선형으로 직매장을 개설하여 다양한 물건을 판매함
- 물건 진열대도 주위에서 구할 수 있는 나무를 활용하여 제작하여 부드러운 분위기를 연출하여 진열된 농산물과 잘 어울리도록 하였음
- 건물 골조를 나무 기둥을 활용하여 지은 것이 특징으로 하천변을 유리창으로 하여 밖의 경치를 보면서 쇼핑할 수 있도록 하여 손님을 끌어들임
- 다양한 물건들이 각각 다른 가격에 팔리고 있음

- 각 가정에 직접 가공한 2차 가공품도 많이 진열되어 팔리고있음
- 매장 옆에 목재를 활용하여 지은 레스토랑이 있었으며, 천장을 돔형식으로 처리하여 공간이 넓게 보였음
- 하천변 경치가 좋은 곳을 통유리창으로 하여 경치를 보며 식사를 할 수 있도록 하였음
- 물건들이 싸고 신선하여 물건을 구입하러 온다고 함
- 품질이 좋지 않은 물건은 싼가격에 파는 등 같아 보이는 물건이라도 판매가격이 다양한 것이 특징임



## ② 분고 히비키노사토

○ 방문일시 : 2014.11.3(월)

○ 기본현황

- (설 립) 1998.4월
- (자 본 금) 1억8,000엔(18억원)
- (종 사 원) 69명
- (매 출 액) 7억4천만엔(74억원)
- (사업내용) 농산물, 농산가공품 제조판매, 과일주류 제조판매, 레스토랑 경영, 온천장 사업, 숙박사업, 공공시설 관리 등
- (특 산 품) 매실주, 매실 장아찌 등 농산 가공품 및 지역 특산품 등

### ○ 주요내용 및 시사점

- 매실 마을로 유명한 히타시 오오야마마치에 있는 히비키 계곡을 한눈에 볼 수 있는 장소에 자리잡고 있는 히비키노사토는 천연 온천과 숙박시설, 주류공방, 체험공방 외에 레스토랑도 갖추고 있음

- ‘진격의 거인’은 이사야마 하지메의 만화로 소설, 텔레비전, 애니메이션, 실사영화 등 미디어 믹스 전개중으로 작가의 첫 연재작임에도 불구하고 연재 직후부터 큰 인기를 얻고 있음

\* 2009년 10월호(창간호)부터 연재하고 있으며, 단행본 누계발행 부수가 4,000만 부를 돌파

- 이지역 출신인 이사야마 하지메의 ‘진격의 거인’ 만화 삽화를 매실주 상표 브랜드로 이용

- 중국산 매실유입으로 생매실 단가하락 등 농가소득이 저하  
시민의 다양한 아이디어 공모를 통해 지역활성화를 위한 재도약
- \* 매실장아찌 전국대회를 열어보자는 아이디어는 사전탈락 되었으나, TV공모에 다시 보내서 당선됨
- \* 1991년 제1회 매실장아찌 전국대회가 열렸으나, 마을주민 출품작이 최하위를 기록, 이에 지역민들 명예회복을 위해 2회 대회개최 요청(최우수상 수상), 그 이후 예산상 대회 개최가 어려워 4년에 한번 개최
- 지역 매실농가의 소득 안정화와 생산 궁지 양성화 실시
- 기술, 유통, 디자인 등의 지원으로 농가자신의 가공(허브, 유자, 매실) 관련 작은 단위의 특성화 상품이 탄생함
- 대기업 닛카위스키와 기술제휴를 통한 고급 매실주 개발, 제조



매실주 제조장비

직매장 설명

만화 ‘진격의거인’ 음 이용한 홍보

매실주 시음



### 3 오야마정 코노하나가르텐

- 방문일시 : 2014.11.3(월)
- 기본현황
  - (설립) 1990년
  - (운영방식) 농협이 운영하고 생산자 역할 담당
  - (조합원수) 620여 농가, 310여 농가만 출하 / 가공품 생산농가 150농가
- 주요특징
  - 처음에는 직판장이었으나 행정기관의 도움으로 직매장으로 운영
  - 직매장과 농가레스토랑 병행 운영

#### ○ 주요내용 및 시사점

- 생산자는 물건을 새벽 7시경에 가지고 나와서 진열하고, 안팔린 물건은 수거하여 조합원들 간 거래도 금지하여 물건의 재유통 금지로 물건의 신선도 유지
  - \* 아침에 소형트럭(660CC이하)으로 소포장한 물건(생산자 유통기간 등 상품정보 포함)을 싣고 와서 유통상자에 옮겨 담아 각자 정해진 진열대에 진열
- 2차가공한 것은 유통기간이 다소 길지만 신선채소는 1 ~ 2 일로 유통기간이 짧아 신선도 유지에 노력
  - \* 우리가 보기에 신선한 물건임에도 유통기간이 지나면 판매가 불가능함
- 소액의 출자(상품판매를 위한 등록료)를 하면 조합원이 되며 물건을 출하할수 있음
- 농협이나 시장에 내는 것 보다 직매장에 판매하는 것이 농가 측에서 이익임(수수료가 저렴함)
- 생산자 정보를 정리한 A4, A3 용지를 코팅 진열하여 소비자에게 알림

- \* 생산물에 대한 책임을 지며 가격 품질향상 등에 대한 동향을 스스로 알아내는 등 스스로 공부를 하여 농가경영의 개념이 정립됨
- 농가가 원할 경우 안팔리는 것은 30%가격에 농협에서 구매하여 유기농 식당의 식재료로 활용함
- 본점 외에 7개의 지점을 가지고 있음
  - \* 지점을 낼 때는 가게를 빌리거나 대형 슈퍼마켓의 한 코너를 임대하여 운영함
- 처음에는 특이한 제도, 신선도, 적정가격 등이 소문이 나서 사람들이 몰림
- 시장이나 대형 슈퍼에 물건을 내기 위해서는 유통과정이 최소 3일이상 걸리지만 출하상품을 전날이나 출하당일 생산하기 때문에 신선도가 높음
- 그린투어리즘 농업체험을 활용한 반나절에서 하루정도 체류할 수 있도록 노력
- 생산물 가격동향만 알려서 농민들이 참고하도록 하여 농민들이 생산을 책임질 수 있도록 유도함
- 유기농산물이 팔리지 않는 경우는 거의 없고 소비자가 생산자를 기억하여 물건을 구입한다는 것이 인상적임
- 몇가지 품목을 제외하고는 세척, 전처리 등 포장 등을 농가가 알아서 처리하고 출하 규격도 농가가 알아서 한다고 함
- 매장근처에 다양한 재료로 만든 소품들을 진열하여 판매할 수 있는 장소를 마련하여 판매하고 있었음
- 근처에 옛 영농기법, 영농기구 등을 전시하여 내방객들에게 볼거리를 제공함

## ○ 농가레스토랑 운영

- 식당은 지역에서 생산된 것을 지역할머니들(70대이상)이 지역의 손맛을 살려서 운영
- 맛, 신선도 등이 소문이 나서 불경기에도 식당운영이 잘됨
- 식당운영 시 처음에는 신선채소 위주의 식단운영이었으나, 도시에서 온 손님들의 요구로 빵, 케익 등도 만들기 시작
- 식당은 지역에서 생산된 품목으로 다양한 음식을 조리하여 뷔페식으로 운영하고 있고 방문일이 월요일인데도 손님들이 많았음



## ④ 오이타현 학교급식 종합센터

- 방문일시 : 2014.11.4(화)
- 기본현황
  - (소 재 지) 오이타시 오오아자미츠요시
  - (부지면적) 8,873㎡
  - (완 공 일) 2010.7.30 / 가동 : 2010.9.1
  - (조리내용) 완전급식(주식+부식+우유)
  - (조리식수) 약7,600식/일 ※ 최대 10,000식/일
- 주요특징
  - 학교 급식 물자의 안정적인 공급, 학교 급식을 통한 식육사업을 추진하고 있으며, 학생의 심신, 건전한 발달에 기여하고, 학교급식 발전을 도모

## ○ 주요내용 및 시사점

- 일본은 식육기본법을 2005년도에 제정하여 학교급식 지산지소 농산물 활용이 전국평균 25.1% 임
  - \* 완전급식(주5일급식) : 초등 98.1%, 중학교 76.9% / 평균90.4%
  - \* 단독조리장(초등 48.7%, 중등 28.8%) / 공동조리장(초등50.9%, 중등64.7%)
- 1978년도에 건설한 와사다 공동조리장, 1982년도에 건설한 아케노 공동조리장 및 1994년도에 건설한 노츠하라 공동조리장을 통합하여 오이타시 다이난구의 4개 중학교(단독조리장)를 배송교에 포함한 신 공동조리장을 건설하였음
- 신 공동조리장에는 드라이 시스템을 도입하여, 위생면의 향상, 강화자기식기 도입에 따른 식사환경의 충실, 오븐 등의

조리기구 도입에 따른 식단의 다양화, 음식 알레르기 대응을 위한 시설정비 및 견학 부스, 연구실 등 시설정비를 시행함



## ⑤ 오이타시의회 방문

- 방문일시 : 2014.11.4(화)
- 기본현황
  - (위 치) 오이타현의 중앙부
  - (인 구) 478,000명
  - (의회의장) 이타쿠라 에이키(5선의원)
  - (의 석 수) 44석

### ○ 주요내용 및 시사점

- 시노다 요시유키 부의장이 직접 오이타시에 대해 브리핑
  - \* 오이타시는 오이타현의 중앙부에 위치하고 기후가 온난한 자연의 도시
  - \* 1964년에 신산업도시로 지정받는 등 정부령 지정도시에 준하는 역할과 권한을 가진 도시가 되었음
  - \* 2005년 사가노세키마치, 노쯔하루마치와 합병되어 현재의 오이타시가 됨
- 2015년부터 오이타공항, 인천 ~ 오이타 항공편이 주4회에서 매일 운항으로 증편되어 한국관광객 유입 및 교류가 기대됨





## 6 유후인 마을

- 방문일시 : 2014.11.4(화)
- 기본현황
  - (위 치) 오이타현 / (인 구) 12,000명
  - (관광객) 연 300만명
- 주요특징
  - 1955년 온천마을을 건설하기 시작하여 마을에 들어서는 건물의 높이와 규모를 제한하고, 댐 건설 반대, 리조트 개발 반대 등을 통하여 시골온천의 분위기를 지켜온 점이 특징

### ○ 주요내용 및 시사점

- 주변에는 1,584m의 유후다케 산이 둘러싸고 있는 분지로서 아침에 끼는 안개가 아름다운 마을로 유명함
  - 호텔 중심의 온천관광지가 아니라, 다양한 규모의 여관 중심의 휴양관광지로서 발전함
  - 아기자기한 다양한 상점들과 체험센터 등이 존재하여, 특히 쇼핑을 좋아하는 일본의 여성들로부터 인기있는 휴양지로 발전함
  - 지역공동체 내부의 협력분위기를 유도하기 위하여 다양한 노력과 다양한 방식으로 이루어짐
- \* 관광협회나 오피니언 리더, 지자체 등 다양한 방식의 노력이 이루어졌으며, 30대의 젊은 층을 중심으로 유후인 발전에 큰 힘으로 작용
- 주민을 마을발전 전략에 동참시키기 위해 주민의 입장에서 사업을 추진하는 것을 인식하고 추진
  - 유후인은 과거의 실패로부터 많은 것을 배우고자 노력하였으며, 70년대 초반에는 유럽을 많이 다니면서 많은 경험과 전문을

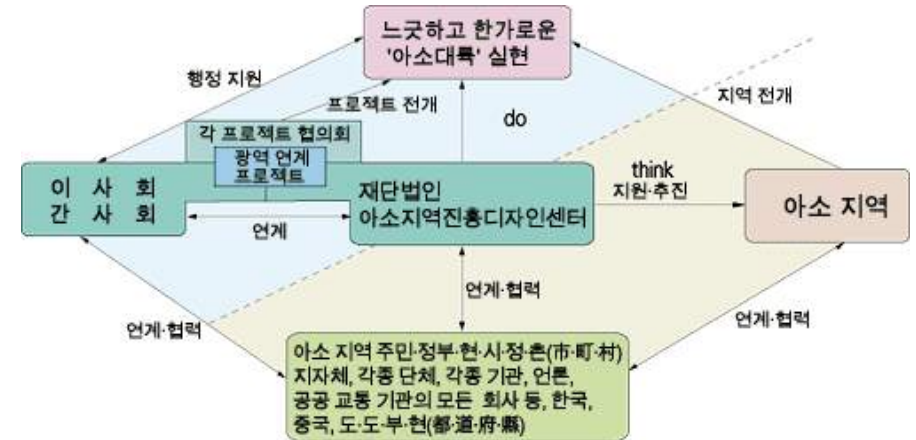
넓혔으며, 현재도 다양한 관광지를 방문함으로써 내부의 문제점이 무엇이고 배워야 할 부분이나 개선해야 할 부분이 무엇인지에 대하여 지속적으로 고민하고 있음

- 정부 및 지자체 보조금을 바라지 않으며, 내부 주체적으로 계획하고 실천
  - \* 지역주민과 관광협회 같은 지역조직들의 자발적인 노력에 의하여 추진
- 소규모 관광객 중심형태의 온천휴양지로서 현재의 분위기를 유지하기 위해서 외부에서 들어오는 개발자와의 마찰이 있었음
- 현재와 같은 마을만들기를 위해 1990년에 조례를 제정하였고, 마을을 소규모 시설 중심의 휴양지로 가꾸어 가고 있음
- 유후인은 우리나라 면단위 정도의 관광지로 전체 지역이 하나의 방향으로 발전하기 위하여 다양한 추진주체들이 상호 협력하며 이끌어 가고 있음
  - \* 지역주민의 합의와 협력을 이끌어 내기 위하여 관광산업의 입장이 아니라, 지역주민의 입장에서 일을 추진



## 7 아소지역 진흥 디자인센터

- 방문일시 : 2014.11.4(화)
- 아소 진흥 디자인센터 개요
  - 아소지역 내의 연계를 도모하고, 지역진흥, 관광진흥, 환경·경관 보전 등 광역적으로 대응하기 위한 싱크탱크로서 옛 아소군 12개 지자체와 구마모토현이 30억엔을 출하자여 그 이익으로 사업을 추진하는 공익법인



### ○ 주요내용 및 시사점

- 지역의 과제에 대응하는 광역적인 대처의 제안 및 구조를 조정하는 핵심적인 존재로서, 광역적인 연계에 관한 소프트 사업은 아소 진흥 디자인센터가 코디네이터의 역할을 다하며 추진하고 있음
- 구체적인 진흥책은 아소 지역 지자체 등의 행정기관, 광역행정사무조합 등 각 광역관계기관, 혹은 관계되는 민간단체 등의 지역 주민과 광범위한 연계를 도모하여 진행하고 있음
- 행정에 의해 설립된 단체이지만, 그 역할은 행정에 한하여 제한되는 것이 아니라, 각종 단체, 개인, 조직 등과 연계를 도모하면서, 아소 지역 전체를 생각하는 싱크탱크로서의 역할과 실제로 사업도 실시하는 두타운(Do town)으로서의 이면성을 가진 재단임

< 아소지역 진흥디자인센터 체계도 >



## 8 구기노무라

○ 방문일시 : 2014.11.5(수)

○ 기본현황

- (인 구) 2,700여명
- (총 면 적) 5,127ha
- (관 광 객) 연 50만명

### ○ 주요내용 및 시사점

- 구기노무라는 일본의 그린투어리즘을 살펴볼 수 있는 대표적인 마을로서 연간 6억 5천만엔(65억원)의 매출액을 올리고 있으며, 매년 10%씩 증가하고 있다고 함
- 메밀국수 체험장에서 국수만들기 체험을 하고, 직접 만든 메밀국수를 먹는 구조로 연간 2억엔(20억원)의 매출을 올리고 있음
- 지역에 메밀을 많이 재배하고, 마을에서 자발적으로 메밀체험 학습 시작
- 유한회사로 구성되어 있어 대표이사로 월급을 받으며 운영중
- 우리나라와는 마을개념이 다르긴 했지만, 3개소 800여 농가 중 600농가가 참여하고 있으며, 센터를 운영함으로써 마을민 70여 명이 정직원으로 활동하고 있음
- 마을민 일자리 창출과 빈농을 부촌으로 만드는데 큰 역할을 하고 있음



## 9 타쿠시 학교급식센터

- 방문일시 : 2014.11.6(목)
- 기본현황
  - (설 립) 1997년 재단법인 타쿠시 학교급식진흥회로 설립
  - (급식현황) 초등학교6, 중학교3 등 2,960식
  - (특 산 물) 온나야마 무우

### ○ 주요내용 및 시사점

- 사가현 급식에 있어 지산지소율 46%로 전국 최고 수준임
- 타쿠시 특산농산물인 무를 급식메뉴에 포함시켜 학생들에게 지역 특산물에 대한 교육과 함께 지역농산물 소비
- 급식센터 로컬푸드 유입경로는 농가와 직접계약 없이 급식센터에서 지역농산물을 기존의 납품업자에 요청하여, 직매장이 농가 로컬푸드를 기존 납품업자를 거쳐 급식센터에 납품
  - \* 기존 업자들과의 유통관계, 구조를 무너뜨리지 않음
- 유통구조에 타쿠시 농림과가 조정 및 지도 감독 실시



급식센터 브리핑1



급식센터 브리핑2



공동조리장 전경



브리핑을 마치고

## 10 살구마을 이용조합 안즈노사토

- 방문일시 : 2014.11.7(금)
- 기본현황
  - (경지면적) 755 ha
  - (주요작물) 수도(水稻), 야채(양배추, 토마토, 딸기, 오이등), 화훼
- 주요특징
  - 4월 초순에 10만구루의 살구나무가 만개하여 살구축제가 개최되며, 많은 관광객이 찾고 있음, 또한 살구 수확기인 6월 하순에서 7월 상순에는 살구 따기, 살구 잼 만들기 등의 체험을 할 수 있다.

### ○ 주요내용 및 시사점

- 농가식당 ‘살구꽃 마을’은 30여 종의 채소류를 중심으로 만든 뷔페식 식당으로 채소류는 식당에 올라오기 전 농산물직매소에 진열된 것을 그날그날 사용함
  - \* 이 지역의 바다와 산에서 수확된 신선한 상품의 대 집합소 임
- 운영은 240여 명의 여성 조합원으로 구성된 ‘살구꽃마을 이용조합’이 담당
- 농가의 여성들이 서로서로 지혜를 모아 만든 뷔페식 식당은 널리 알려져서인지 지역내 사람은 물론 인접 후쿠오카나 규슈 등에서도 사람들이 온다함
- 이 직매장에서는 지역내 초중학교와의 제휴로 학교 급식소에도 채소류 등 식재료 제공(조합원별로 매월 채소종류와 양을



할당해서 납품)이나 농사체험 활동 등을 통해 농업 생산의 확대나 농업인 육성에 노력하여 지역 활성화에 크게 공헌

\* 일대의 지역 자원을 충분히 활용한 농촌형 일자리 창출 사례의 좋은 본보기가 되고 있음



## V 연수결과

### ① 일본의 로컬푸드

#### □ 기 능

##### ○ 휴식 기능

- 청결한 화장실, 넉넉한 주차시설, 레스토랑, 공원, 온천, 숙박시설 병행
- 남녀노소 및 장애인에게 쾌적한 쉼터의 기능

##### ○ 정보발신 기능(지역의 정보센터)

- 도로정보 및 지역의 역사·문화, 특산품 및 관광지 등을 소개하는 안내판과 자료관, 특산물 판매코너 등에서 지역 정보제공
- 이용자와 지역주민 간의 교류 도모를 위한 각종 이벤트 실시

##### ○ 지역연계 기능

- 직매장(미찌노에키)을 매개로 마을과 마을이 손을 잡고 지역 활성화를 꾀함
- 미찌노에키 간의 연계를 강화함으로써 경영개선과 서비스 향상을 도모할 뿐만 아니라 기능보완
- 지역 관광시설 등을 연결 기능
- 재해 발생 시에는 지역의 방재거점 기능



## □ 효 과

- 지역문화의 홍보, 농촌관광 활성화, 지역진흥
- 운전자 피로 감소 → 교통사고 감소의 간접효과
- 지역정보 교류를 통한 다양한 교류 탄생
- 농축산물, 특산물의 판매로 인한 지역경제 활성화

## □ 운영방법

### ○ 신선농산물로 고객유인

- 판매할 농산물은 판매 전날이나 출하당일 수확하여 진열
  - \* 하루 3번 물건을 교환하는 직매장도 있음
- 안팔린 물건은 조합원들 간 거래도 금지하여 물건의 재유통 금지
- 신선채소의 유통기간은 1 ~ 2일로 제한하며, 가공품도 유통기한을 제한
  - \* 보기에 신선한 물건임에도 유통기간이 지나면 판매가 불가
- 직매장에는 저장창고가 없음(재료의 신선도 확보)

### ○ 저렴한 판매수수료와 저렴한 출자

- 판매수수료는 대부분 14 ~ 15%이며 조합원 합의를 거쳐 조정
  - \* 운영자와 조합원의 합의로 수수료를 결정하여 상호간 적정 수익 배분에 노력
- 소액의 출자(상품판매를 위한 등록료)로 조합원 가입개방
- 생산자(출하자) 주도의 판매시스템 운영

- 포장, 출하가격, 안팔린 물건에 대한 처리를 생산자가 결정하여 생산자의 책임의식 강화
  - \* 제품에 생산농가, 산지, 품목, 출하일, 유통기한 표기
  - \* 보기에 같아 보이는 제품도 가격은 다양
- 좋은 농산물을 생산하기 위한 지속적인 연구와 노력
- 안팔린 물건도 생산자가 직접 회수처리 원칙

### ○ 다양한 지역특산물 및 소품 진열판매

- 지역별 생산되는 다양한 특산물 및 소품 판매로 고객유인
  - \* 그 지역이 아니면 살수 없는 제품개발

### ○ 농가레스토랑과 병행운영

- 직매장에서 안팔린 물건과 지역에서 생산된 것을 지역 할머니들(70대이상)이 지역의 손맛을 살려서 운영함
- 미찌노에끼를 이용하는 고객의 휴식장소 역할

### ○ 기 타

- 지역에서 생산된 농산물 판매를 원칙으로 함
- 각 농가에서 만든 도시락이 많이 진열되고 판매됨
- 미찌노에끼 마다 꽃을 파는 것이 인상적임
- 경치구경 + 휴식 + 장보기를 할 수 있는 복합공간 조성
- 도시와 농촌을 연결해주는 정보소통의 교류 거점역할

## □ 직매장(미찌노에키) 관리 운영

- (관리 운영 주체) 지자체(시.정.촌), 지역주민협의체, 제3섹터, 각종 조합법인, NPO, 민간기업위탁 등 다양
- 설립초기에는 지방자치단체 중심 운영, 관리에서 점차적으로 주민자치회, 조합, 제 3섹터, NPO 등 지역주민이 중심으로 변경(이익은 지역 또는 주민에게 환원되는 체계)
- 일본 전역에 걸쳐 분포하고 있는 1,000여개 미찌노에키는 각기 지역 내 유·무형자원을 최대한 활용한 시설구조물과 상품아이템, 체험프로그램 등을 갖추고 각각의 개성과 특색을 지님

## □ 학교급식 정책

- 일본은 각종 법률을 통해 학교급식이 국내 농업자원의 최대 활용과 식량자급도 제고에 기여하도록 포괄적인 의무를 부과하고, 정부의 행정지원과 민간차원의 ‘신토불이운동’ 등을 통해 학교급식에 자국산 농산물이 최대로 사용되도록 운영하고 있음
- 학교급식법, 식료·농업·농촌기본법 등에 청소년들이 올바른 식습관을 기르고, 식료의 생산 및 소비에 대해 바른 지식을 습득할 수 있도록 각 교육과목 및 학교급식 등을 통해 교육하도록 규정
- 전후 미국 잉여농산물에 의한 빵급식 때문에 식량자급도가 세계 최하위 수준으로 전락했다는 인식에서, 학교급식재료만큼은 국내산을 사용하도록 학교·행정·시민단체가 합심 노력

## ② 세종시 로컬푸드 추진을 위한 제언

### □ 직매장(미찌노에키) 도입 필요성

- 세종시는 현재 인구가 급속히 증가하는 도농복합형 신도시로서 인근 대전, 청주, 천안 등 대도시와 인접
- 오송 KTX 역사, 경부선 철도, 고속도로 등 대한민국의 중심에 위치하여 사통팔달의 교통망을 갖추고 있음
- 농촌지역은 고령화가 급속히 진전되어 농업생산 활동 및 판로확보에 어려움
- 정부의 정책방향이 지역의 특색을 살린 지방주도(상향식)의 추진방식으로 다양한 사업들을 전개해 나가는 추세임
- 앞으로 지역발전을 위해서는 지역주체(지자체 및 지역주민 등) 스스로가 지역발전을 위해 고민하고 구체적인 실천방안을 마련하여 추진해야만 지역의 경쟁력 및 활성화를 기대할 수 있음
- 먹을거리에 대한 불신 등 식품안전에 대한 관심 증대
- 이러한 측면에서 지역 활성화를 위한 대안으로, 직매장 등 로컬푸드 도입이 필요한 시점임

### □ 직매장 도입에 따른 문제점 및 대책

- 기존 유통체계와 다른 특이한 형태의 직매장체제로 생산자와 소비자 인지도 낮음
- (생산자) 자신의 농산물을 직접 내다 팔아내는 농가경영마인드 필요

- (소비자) 지역농산물에 대한 배려와 관심 필요
  - 지속적인 교육과 홍보를 통한 마인드 및 의식제고 필요

#### ○ 시행착오 예상

- (일본과 다른 소비문화와 유통체계) 일본은 지산지소 운동으로 지역농산물 소비분위기 정착
  - 세종형 직매장 개발을 위한 철저한 사전조사로 시행착오 최소화

### □ 세종형 직매장 추진시 고려사항

- 소비자를 끌어들이 수 있는 매력 있는 상품 개발
  - 직매장의 최대 장점인 신선하고 우수한 농산물 생산
  - 여기서밖에 살 수 없고, 여기밖에 없는 매력 있는 상품의 개발
- 현지 농산물 및 가공품의 안정공급 시스템
  - 신선하고 우수한 농특산물을 안정적으로 공급할 수 있는 공급체계 마련
- 입지선정시 고려사항
  - 접근 편리성, 교통 편리성
    - \* 지역 밖의 이용자와 지역(주민)과의 교류촉진의 거점으로서 역할이 요구됨
    - \* 교류촉진에 의해 이용자의 재방문율을 높임
  - 소비시장 확보
    - \* 출하품목을 소비할 수 있는 소비시장 확보
  - 교통요충지
    - \* 다수의 유동인구가 있는 장소

#### ○ 시설 및 공간마련시 고려사항

- 3개의 공간(도로이용자 공간, 도시민과 지역주민 교류의 공간, 지역주민 공간)은 기본 유형으로 한 복합공간 조합
- 도로이용자, 지역주민, 관광객을 위한 휴식 공간
  - \* 주차장, 화장실, 식당, 휴게시설, 광장, 전망대 등 필요
  - \* 위락시설, 미니운동장, 숙박시설, 체험형 농장 등 방문객과 지역주민과의 교류 공간 필요
  - \* 전통 먹거리촌, 이벤트장
  - \* 지역 농산물직판장, 주말장터, 농산물 가공 및 유통시설
  - \* 지역정보관(투자유치관), 지역체험관 등 지역주민을 위한 문화, 복지, 의료서비스 공간
  - \* 다목적 야외공연장, 스포츠센터, 평생학습센터
  - \* 목욕탕, 찜질방, 사랑방, 노인정 등 주민 복지센터
  - \* 도서관, 탁아소, 놀이방 등 시설 집적화

### □ 종합의견

- 세종형 로컬푸드가 성공하기 위해서는 생산자 및 추진주체를 선정하여 참여농가 모집 및 교육을 통한 마인드 함양 후,
- 세종시만의 특징있는 직매장 명칭을 공모 등을 통해 제정
- 직매장 설치장소 등을 확정하고 예산확보 등을 통한 세종시를 상징하는 건물 개축 및 시설 설치
- 학교급식의 지역 우수 농산물 공급방안 및 안전성 확보가 필요하고, 장기적인 급식센터 시스템 구축 필요
- 전국적인 홍보 등을 통해 세종시만의 로컬푸드 인식 제고
- 장기적인 계획으로 시행착오 최소화 필요

## 30분간 머물며 먹을 수 있는 게 뭘까"1)

[해외연수기] 박영송의원...일본의 로컬푸드 현장을 가다-①

세종시의회의 해외연수계획을 세우면서, 기존에 상임위원으로 다녀오던 것을 이번에는 일본 로컬푸드팀과 말레이시아 신행정수도팀으로 나누어 각자 원하는 곳으로 다녀오기로 했다. 그 결과 세종시의회의원 7명, 로컬푸드관련 공무원3명, 의회사무처공무원2명 총 12명의 로컬푸드팀이 꾸려졌다.

일본을 선택한 것은 로컬푸드사업에 있어 20년전부터 진행되어 왔기 때문에, 세종시에서 본격적으로 진행하는 로컬푸드사업의 나아갈 방향에 대해 살펴볼 수 있기 때문이었다. 그렇기에 이번 연수는 로컬푸드 직매장, 농가 직영 레스토랑, 학교급식센터, 농가방문 등이 주 일정이었다.

로컬푸드에 관련하여 실질적으로 연수를 진행하기 위해, 전북 완주군의 공무원, 농민들의 연수를 담당해온 여행사의 도움을 받아 연수일정을 잡았다. 특히 가이드로 추천받은 정수진씨는 다년간의 로컬푸드 시찰의 경험으로 우리팀 연수에 크게 도움을 주었다.

### 미즈베노사토 오오야와 마히비키노사토

첫날 일정은 11월 3일 새벽 4시30분에 의회에서 출발하여 후쿠오카에 도착하였다. 오이타현 오오야마 시로 이동하여 ‘미즈베노사토 오오야마’를 방문하였다. 국도변의 휴게소로 지역의 농산물직판장과 레스토랑을 함께 운영하는 미치노에키였다.

지역에서 생산된 야채, 가공품, 특산품을 판매하는 판매장과 뷔페형식의 레스토랑이 함께 운영되고 있었다. 이 판매장에 출하하는 농민이 3천명이 넘고, 출하품목이 500품목이 넘고 있었다. 완주의 경우 300품목이 되는데, 일본의 경우 상당히 많아 놀라웠다.

레스토랑의 1인분이 1400엔(14,000원)으로 일반적인 점심값 700엔에 비하면 적은 돈은 아니지만, 지역농산물을 제값받고 제공한다는 생각으로 운영하고 있었다.

### 미즈베노사토 오오야마

다음 방문한 곳은 히비키 계곡에 자리잡은 ‘히비키노사토’다. 50년전 ‘매실과 밤을 심어서 하와이가자’라는 모토로 마을 살리기에 힘써왔던 이분들은 12년전 ‘꿈의 공방’이란 독립법인을 만들어 천연온천, 숙박시설, 식당, 체험공방, 주류공방, 직매장 등이 한 곳에 자리잡은 곳으로 연간 7억 5천만엔의 매출을 올리는 곳이었다.

특히, 지역매실을 시장단가보다 높게 매입하여 매실주를 제조하는 공장을 방문하였다. 매실주의 수출을 위해 매실주병을 수입하여 높은 가격으로 다시 수출하고 있었다. 만화 ‘진격의 거인’의 작가가 태어난 고장이라는 것을 이용하여 한권에 작가의 사진과 어릴때의 스케치 등을 전시하고 있어 스토리텔링의 한 모델을 보여주고 있었다.

지역농산물을 학교급식에, 농민과 교육공동체의 상생구조

### 히비키노사토

둘째날 오이타 학교급식 서부공동조리장을 방문하였다. 우리나라와는 달리 일본의 학교급식체계는 초등,중등학교를 묶어 공동조리장에서 각 학교로 급식을 배급하는 시스템이다. 우리가 방문한 서부공동조리장은 초등 16개교와 중등 3개교 총 7600식을 조리하는 곳이었다.

개별학교에서 단독조리장의 체계인 우리나라와는 다른 급식체계여서 좀 생소하였지만, 위생적인 시설, 각 학교에서 실시되는 식육교육, 농민들이 학교에서 특강하거나, 바케스교육(벼를 직접 심어 생육단계를 공부한다) 등은 우리도 주목할 필요가 있다고 느꼈다.

또한 학교급식에 쓰이는 지역농산물 즉, 지산지소율이 30~35%를 차지하고 있는 점은, 무상급식을 실시하는 세종시로서는 학교급식에 지역농산물을 우선적으로 소비하여 지역농민들의 수입을 올려주는 선순환구조를 만들어 내는 것이 정말 필요함을 느끼게 했다.

이후 오이타시의회를 방문하여 부의장님과 미팅을 가졌다. 본회의장 등 의회를 둘러본 후 부의장님 마당에서 직접 따온 라임을 선물받고, 유후인마을을 둘러본 후,

1) 기고문(세종소리, 2014.11.14)

아소로 이동하였다.

오이타학교급식 서부공동조리장

“마을만들기”는 “마을만들어주기”가 아니다

‘아소지역진흥디자인센터’를 방문하여 지역가꾸기형 관광 추진에 관한 브리핑을 받았다. 아소지역진흥디자인센터는 아소지역 내의 연계를 도모하고, 지역진흥, 관광진흥, 경관보전, 정보발신에 광역적으로 대응하기 위해 과거 12개 기초단체(지금은 8개로 합병)와 구마모토현(광역)이 30억엔을 출자하여 그 운용이익으로 사업을 추진하는 공익법인이다.

우리팀에게 브리핑해준 분은 오구니정(小國町)에서 파견된 공무원으로 아소마을들의 마을만들기 사업을 써포트해주는 일을 하고 있었다. 아소마을들의 가이드북을 만들고, 지오파크 네트워크사업, 칼데라 투어리즘이라 명명한 에코투어리즘, 그린 투어리즘, 타운투어리즘의 영역에 각 마을들을 소개하고 있었다.

아소지역진흥디자인센터장은 마을분들이 어떻게 하면 사람을 오게 할 수 있을까하는 질문을 던지면, 역으로 사람들이 30분만 머물러 보고 먹을 수 있는게 무엇일까하고 다시 물음을 던진다고 한다.

아소지역진흥디자인센터

이렇게 마을의 환경과 특산품등의 개발은 마을주민의 아이디어에서 나오고, 공무원들은 단지 도와주는 일을 할 뿐이라는 설명에, 보조금은 얼마를 주냐는 한국식 마인드가 얼마나 무색해지던지... “마을만들기”가 “마을만들어주기”가 아니라는 말이 절로 실감이 났다. 한시간반동안 서서 정말 열심히 설명해주신 그 공무원 분께 감사드린다.

## 체험학습장 하나로 연간 20억원 벌여2)

[해외연수기] 박영송의원...일본의 로컬푸드 현장을 가다<하>

직매장 농산물은 생산하는 농가를 방문하고 비닐 하우스 재배 현장에서 농민과 기념사진을 찍었다.

매우 약오른 메밀국수체험도장

조금 여유가 있었던 셋째날은 ‘구기노무라’로 이동하여 메밀을 이용한 메밀국수만들기 체험도장을 방문하였다. 내부는 체험장과 식당이 한곳에 있고 소박하지만, 정갈한 곳이었다. 이곳에서 우리는 4인 1조가 되어 앞치마를 두르고 70대 할머니가 가르쳐 주시는대로 메밀국수를 만들었다.(가이드가 절대 통역해주지 않는다고 선언하여 바디랭귀지로 체험하였다) 직접 반죽하고 홍두깨로 얇게 밀어 칼로 썰은 국수를 바로 삶아 삼각김밥과 함께 점심으로 먹었다.

‘구기노무라’라는 인구 2,700명에, 81%가 산림인 그야말로 산골에 자리잡은 이 체험도장은 큰 건물도 아니고, 체험시설이 그닥 화려할 것도 없는 곳인데 연간 2억엔(20억원)을 벌어들이고 있다. 참내 2억엔이라니!! 우리 일행은 놀라움, 부러움, 신선하다는 반응을 보였지만, 내가 느끼는 감정은 ‘약오름’이었다. 우리지역에 나는 농산물로 연간 체험할 수 있는 시설을 운영하는게 뭐가 어려웠단 말인가!! 지금도 약오르다. 이후 우리는 구마모토성을 방문하고 우레시노로 이동하였다.

농민-학교급식-행정, 로컬푸드의 협치

넷째날은 사가현으로 이동하여 타쿠시 급식센터를 방문하였다. 이곳은 초등6곳, 중등3곳 약 3000식의 급식을 조리하는 곳으로 급식센터 소장과 사가현의 농림과장과의 간담회를 가졌다. 두시간 동안 많은 질문이 오갔는데 중요한 몇 가지를 얻을 수 있었다.

체험도장, 인구 2,700명의 자그마한 도시에서 변변치 않는 체험도장 운영만으로 연간 20억원을 벌어들이고 있었다.<방문한 시의원들이 국수 만들기 체험을 하고 있다.

2) 기고문(세종소리, 2014.11.18)



급식센터에 납품하던 업체와 직매장을 이용하는 투트랙전략, 지역특산물을 이용한 급식요리 메뉴개발(타구시 급식센터는 2008년 중학교급식메뉴조리발표회 우수상을 수상했다), 행정의 계약재배지도, 높은 지산지소율, 의무적인 식육교육 등이다.

센터장이 한국의 시의회의원이 온다하여 사진만 찍고 바로 갈 줄 알았는데 열띤 토론을 하게 되어 너무 놀랐다면, 일본시의원과 달리 젊은 의원이 많아 더욱 놀랐다고 마무리 인사를 해주어 다함께 웃었다. 친절하게 응해주신 센터장과 농림과장에게 감사드린다. 우리는 후쿠오카로 이동하였다.

#### 살구꽃마을의 성공, 위기, 재도약

마지막날 아침 후쿠츠시로 이동한 우리는 70대 노부부가 농사짓는 하우스를 방문하였다. 75평정도 하우스 10개동을 농사짓고 있는 이 부부는 쌀을 포함하여 20개품목을 농사지어 100% 직매장에 납품을 하고 있다. 처음엔 딸기 단품종을 농사짓다 다품종을 재배하고 있었다. 실제 우리가 하우스에서 본 작물도 콩, 방울토마토, 파프리카, 빨간무, 크고 작은 다양한 상추가 자라고 있었다.

같은 작물도 작기시기를 달리하여 출하기간을 늘리고 있었다.(이 정도면 연간 1천만엔(1억원)의 매출을 올릴거라 한다) 친절하게 설명해주는 노부부께 감사 인사드리고, 가까이에 있는 살구마을이용조합 ‘안즈노사토’를 방문하였다.

이곳은 살구꽃마을로 20년이 된 직판장이 있다. 1996년도에 세운 직판장이 2007년도 내방객 50만, 매출액 6억엔을 정점으로 하향세를 걸었다. 그 이유는 반경 20Km에 직판장이 4개 더 있어 경쟁관계에 처해졌기 때문이다.

이를 극복하기위해 살구로 만든 드레싱, 찜, 만두 등 10개의 오리지널 브랜드를 개발하고, 체험학습을 통해 차별화를 시도하여 올해부터는 다시 상승곡선을 그리고 있다고 한다. 학교급식과 인근 식당에 납품을 하여 매출을 올리고, 직매장끼리 경쟁이 아닌 ‘상호협력’을 통해 상생하고 있다고 한다.

공동급식 조리장 벽에 붙어 있는 각종 사진들, 이곳에서는 학생들에게 식육(食肉)

교육을 강조하는 게 특징이었다.

바로 옆에 마을 아줌마들이 운영하는 농가식당에서 점심을 먹었다. 소박하지만 정갈하고 맛있는 식사였다. 2층에서 내려와 밖에까지 나와 손을 흔드는 친절한 아줌마들을 보니 영락없는 우리 동네 아줌마다.

지속가능한 농촌, 1차산업을 위한 3차,6차가 되야

4박5일 일본 로컬푸드 탐방은 많은 시사점과 과제를 주었다. 세종시민들의 덕분에 참 좋은 기회를 갖게 되어 감사드린다. 앞으로도 이번처럼 의회의 해외 연수가 깊이있게 진행되었으면하는 바램이다.

세종시에서 만들어나갈 직매장, 농가레스토랑, 6차산업화, 학교급식을 포함한 공공급식센터 등은 농민과 소비자의 상생을 위한 중요한 매개체이다. 보다 중요한 것은 지속가능한 농촌을 만들어야 한다고 생각한다. 3차,6차를 위한 1차산업이 아니라, “1차산업을 위한 3차,6차”의 마인드로 로컬푸드사업을 진행해야 하는 이유이다.