

---

# **일본 밤, 표고버섯 재배시장 현황 및 재배임가 실태 조사**

---

2026. 4.

## 1. 출장 개요

### 1.1. 출장 목적

- 임업관측사업은 밤, 대추, 감, 호두, 오미자, 표고버섯, 산채, 조정수 등 8개 품목에 대하여 실시하고 있으며, 각 품목의 생산동향, 수출입동향, 가격동향 등의 정보를 제공함으로써 임산물의 수급 안정과 임가 소득 증대를 목적으로 함.
- 최근 국내에서는 이상기상으로 인해 임산물의 생산량과 품질이 급변하는 현상이 발생하고 있음. 특히 국내 주요 임산물 중 하나인 밤의 경우, 조·중생종 밤의 생산량 감소와 품질 저하에 관한 이슈가 자주 발생하고 있음. 이에 **밤나무 재배작형 및 품종, 기후조건이 유사한 일본의 피해 상황 및 대응 방향에 대하여 현지조사를 실시하여 국내에 적용가능한 대응 방안을 파악하고자 함.**
- 또한, 주요 관측 대상 품목인 표고버섯의 경우, 중국산 톱밥배지 수입이 확대되면서 원산지 표시 문제가 대두되고 있음. 일본도 과거 중국산 톱밥배지 수입 확대를 저지하기 위하여 원산지를 접중국 기준으로 변경하여 대응한 바 있음. 이에 **일본의 표고버섯 재배방식 변화 및 원산지 표시 제도 변경 후 변화 등을 현지조사를 통하여 파악하고자 함.**
- 본 국외출장에서는 **일본 지역의 주요 단기임산물 생산 및 유통실태를 파악하고, 관련 업체 및 기관들과의 면담을 통해 관련 경험과 노하우, 대응방안 등을 조사함으로써, 국내 단기임산물 산업에 대응 방안을 마련하고자 함.**

## 1.2. 출장 일정 및 방문기관

- 출장자: 총 2명
- 출장기간: 2026년 4월 6일(월) ~ 2026년 4월 10일(금)
- 출장지: 일본(도쿄, 이바라키현, 군마현, 도치기현)

소속	출장자	직급	출장지
산림경제연구실	송성환	전문연구원	일본(도쿄, 이바라키현, 군마현, 도치기현)
	심근호	위촉연구원	

- 조사 대상 기관 및 내용

일 시	장소	내용
4월 6일 (월)	출국(인천-나리타공항-이바라키)	출국(OZ104, 12:20~14:55)
4월 7일 (화)	이바라키현-군마현	카사마시 미치노에키, 모리상교 주식회사 방문 및 회의
4월 8일 (수)	군마현-도치기현-이바라키현	기류시 야마비코, 아그리뱅크, 카사마 지역 농업개량보급센터 방문 및 회의
4월 9일 (목)	이바라키현-도쿄	오다키 상점 방문 및 자문, 도쿄 식료품 매장(마이바스켓) 방문
4월 10일 (금)	귀국(도쿄-나리타공항-인천)	귀국(OZ103, 16:00~19:10)

## 2. 방문 기관별 조사 및 논의 내용

### 2.1. 카사마시 미치노에키

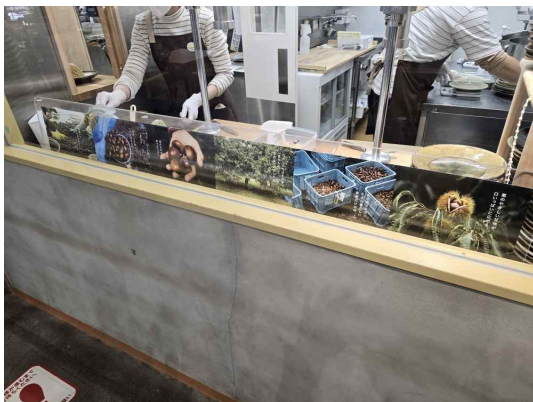
- 위치: 茨城縣笠間市手越22-1
- 카사마시 미치노에키는 지역 농산물 직매·관광·가공 판매 복합 거점시설로, 지역 특산물의 판로 확대와 관광객 유치를 동시에 추진하는 지역경제 플랫폼으로 운영되고 있음. 2021년 9월 개장 이후 카사마시 대표 특산물인 밤과 도예산업을 중심으로 지역 브랜드 가치를 확산하는 핵심 거점 역할을 수행하고 있음.
  - 총 면적: 약 35,365㎡(약 10,698평)
  - 개장일: 2021년 9월 16일
  - 주요 시설: 농산물 직매장, 특산품 판매장, 식음시설, 관광안내소, 휴게공간 등
  - 운영 콘셉트: “밤과 도예의 도시 카사마” 지역홍보 거점



카사마시 미치노에키



판매 매장 내부



밤 디저트 제조 과정



밤 디저트(몽블랑)





밤 가공품(케이크, 빵, 양과자 등)



밤 가공품(롤케익, 만쥬, 쿠키 등)



밤 가공품(몽블랑)



밤 가공품(군밤)



밤 가공품(홍차)



밤 가공품(감로자)

- 미치노에키 판매매장 내부에는 밤을 활용한 가공품과 디저트가 핵심 상품군으로 구성되어 있었음. 단순 생밤 판매보다 가공·체험·외식 소비 중심 구조가 형성되어 있다는 점이 특징임.
  - 몽블랑, 밤 페이스트, 밤 케이크, 밤 파이, 밤 푸딩, 감로자, 냉동군밤 등 다양한 제품 판매
  - 특히, 최근에는 일본에서 밤과 관련하여 몽블랑 디저트가 인기를 끌고 있으며, 편의점에서도 손쉽게 몽블랑 디저트를 구매할 수 있는 것으로 나타남.
  - 매장 내 대표 디저트인 몽블랑은 약 1,580엔 수준으로 판매되고 있었으며, 관광객 수요가 높은 핵심 메뉴로 운영됨.
  - 가공제품의 가격대는 약 700엔 ~ 2,500엔 이상으로 형성되어 있었음.
- 이는 지역 특산물인 밤을 단순 농산물이 아닌 프리미엄 소비재로 전환한 사례로 평가됨. 생산물의 계절성과 저장 한계를 가공산업으로 보완하고, 외식·선물시장까지 수요처를 확대하고 있었음.
  - 생과 판매에 비해 가격 변동성이 낮고 부가가치가 높음.
  - 젊은 소비층과 관광객 유입 효과가 큼.
  - 지역 내 일자리 및 서비스업 연계 효과 발생



생산 지역 표기(이바라키, 카사마)



지역 특산물 디자인 기념품

- 또한, 모든 제품에는 지역의 밤을 활용했다는 것을 알 수 있도록 설명과 포장지에 “이바라키현산”, “카사마산” 등을 표기하여 판매함. 이는 상품 구성 측면에서도 브랜드화 전략이 체계적으로 이루어지고 있었음.
  - “카사마의 밤” 명칭을 활용한 지역 브랜드 상품 다수 판매
  - 포장 디자인, 기념품화, 선물세트 구성이 우수함.
  - 식품 외에도 생활용품, 굿즈 등으로 브랜드 확장 사례 확인
- 생산자 직거래 및 지역 순환경제 기능도 수행하고 있었음. 지역 농가가 생산한 농산물을 직매장에 공급하고, 관광객 소비가 다시 지역경제로 환류되는 구조가 형성되어 있었음. 이는 단순 판매장이 아니라 지역 내 생산-가공-유통-소비를 연결하는 순환형 플랫폼으로 판단됨.
- 우리나라 임산물 산업에도 적용가능한 시사점이 있음.
  - 밤, 대추, 표고버섯 등도 원물 판매 중심 구조에서 벗어나 가공·디저트·관광 연계 소비시장 창출이 필요함.
  - 주산지 단위로 직매장과 체험형 판매거점을 조성할 경우 임가 소득 구조 다변화 효과가 기대됨.
  - 특히 공주·부여 밤, 장흥 표고, 문경 오미자 등 지역 특산품 중심 거점화 전략 검토가 가능함.



## 2.2. 모리상교 주식회사

- 위치: 群馬縣桐生市西久方町1-2-23
- 면담자: 森 桂一郎, 坂内 重人, 小西 宏明
- 모리상교 주식회사는 일본의 대표적인 표고버섯 종균·배지 전문 기업으로, 일본 표고버섯 산업에서 균종 개발, 종균 생산, 배지 공급, 재배기술 지원을 수행하는 기업임. 단순 생산농가가 아닌, 일본 표고버섯 산업의 생산기반을 담당하는 기술·소재 공급기업으로 평가됨. 이번 방문에서는 일본 표고버섯 산업 구조, 생산 방식 변화, 종균 공급체계, 원산지 표시제도 대응 현황 등을 중점적으로 조사하였음.



모리상교 주식회사 회의



모리상교 주식회사 제품

- 일본의 생표고버섯 생산량은 연간 약 7만 톤 수준으로 파악되며, 건표고버섯은 약 4천 톤 내외가 소비되는 것으로 설명됨.
  - 모리상교의 종균 1병(1,500cc)은 2,200엔이며, 사진의 오른쪽 1봉(성형종균)은 1,000개로 구성되어 4,300엔에 판매되고 있음.
  - 1병을 기준으로 2.5kg 기준, 톱밥배지 75개 생산이 가능하며, 최대 1톤까지도 생산이 가능한 것으로 조사됨.
- 일본의 표고버섯 생산 중 원목재배 비중은 약 5~6% 수준으로 축소되었으며, 대부분은 톱밥배지 기반 시설재배 방식으로 전환됨.
  - 건표고버섯은 일부 수요가 유지되고 있으나 전체 시장은 생표고 중심 구조로 변화 중임.



- 이는 노동력 부족과 고령화에 대응하기 위한 구조 변화로 해석됨. 원목재배는 벌목·접종·야외관리·수확 등 노동집약적 특성이 강한 반면, 배지재배는 시설 내 생산이 가능하여 생산주기 단축과 품질 균일화 측면에서 경쟁력이 높은 것으로 평가됨.
- 모리상교는 일본 표고버섯 산업 내 높은 시장점유율을 보유한 것으로 조사됨.
  - 생표고버섯용 종균·배지 분야에서 약 50% 수준의 시장 영향력을 보유
  - 건표고버섯 분야는 약 70% 수준까지 관여하는 것으로 설명됨
  - 종균 판매뿐 아니라 농가 대상 기술지도, 재배 컨설팅, 품종개발을 병행
- 이는 표고버섯 산업이 단순 재배업이 아니라 종균·배지 산업 중심의 분업체계로 발전하고 있음을 보여줌. 농가가 직접 종균을 생산하기보다 전문기업으로부터 표준화된 배지를 구매하여 생산하는 구조가 일반화되어 있었음.
  - 품질 균일화
  - 병해 관리 효율성 향상
  - 생산성 제고
  - 신규 진입농가의 기술장벽 완화
- 원산지 표시제도 변화와 수입산 대응 문제도 주요 현안으로 논의됨.
  - 일본은 과거 버섯 생산국 기준에서, 2022년 접종국 기준 표시로 제도를 변경하였음.
  - 이후 중국 자본이 일본에 유입되면서, 중국기업이 일본내에서 배지를 생산하여 판매하는 경우가 증가함. 그러나 종균이 일본산인지, 중국산인지에 대한 문제점은 여전히 이슈로 제기되고 있음.
  - 소비자 신뢰 확보와 국내 생산자 보호를 위한 제도 정비 필요성이 강조됨.
- 국내의 관련 업체에서도 종균이나 배지의 판매뿐 아니라 농가 대상 기술지도, 재배 컨설팅, 품종개발을 병행한다면 단순 자재 공급업체를 넘어 산업 전반의 생산성 향상과 품질 표준화에 긍정적인 영향을 줄 수 있을 것으로 판단됨.

## 2.3. 기류시 야마비코

- 위치: 群馬縣桐生市黒保根町下田澤91-4
- 기류시 야마비코는 국도의 휴게소·지역특산물 판매 복합 거점시설로, 국도 이용객과 관광객을 대상으로 지역 농산물 판매, 식음 서비스, 관광안내 기능을 수행하는 산촌지역 유통거점임. 단순 휴게시설을 넘어 지역 생산품의 판로 확보와 방문객 소비를 연결하는 지역경제 플랫폼으로 운영되고 있음. 특히, 매장 내부에는 군마현의 지역 특산물인 표고버섯이 주요 상품으로 판매되고 있었음.
  - 주요 기능: 농산물 직매장, 식당, 휴게공간, 관광안내, 특산품 판매
  - 이용 특성: 국도 이용객, 관광객, 지역 주민 복합 이용 구조



야마비코 출입구



기류시 야마비코

- 시설 내 직매장에서는 지역 농산물과 산촌 특산품이 다양하게 판매되고 있었음.
  - 버섯류, 산채류, 지역 채소, 절임식품, 가공식품 등 다품목 판매
  - 계절 농산물과 소포장 상품 비중이 높아 관광객 구매 접근성이 높았음
  - 생산자 실명 또는 지역명을 표시한 상품이 다수 확인되어 소비자 신뢰 확보에 기여하는 구조였음.



원목 생표고버섯



원목 건표고버섯

- 특히 표고버섯 같은 경우에는 원목으로 재배하였을 경우, 원목 생산임을 표시하는 것이 한국과는 다른 특징으로 나타남.
  - 가격은 세후로 원목 건표고버섯 150g 기준 1,200엔
  - 원목 생표고버섯은 중량을 따로 표시하지 않았으나, 170엔~340엔 수준
- 식당과 휴게공간이 함께 운영되어 단순 판매시설이 아닌 체류형 소비거점 성격을 갖추고 있었음. 특히 지역 식재료를 활용한 향토음식 제공으로 부가가치 창출 효과가 있는 것으로 판단됨.
- 우리나라 임산물 주산지에서도 국도변·관광지 연계형 직매장 모델을 도입할 경우, 밤·표고·산나물·대추 등 임산물의 판매 확대와 지역경제 활성화에 기여할 수 있을 것으로 판단됨.

## 2.4. 아그리뱅크(株式会社アグリバンク)

- 위치: 栃木縣足利市今福町455-7
- 면담자: 鈴木 達也
- 아그리뱅크는 일본 도치기현 아시카가 지역에 위치한 표고버섯 재배·판매·체험형 임가로, 표고버섯 생산을 기반으로 가공·직거래·체험 프로그램을 결합한 6차 산업형 경영모델을 운영하고 있음. 단순 생산농가를 넘어 소비자 직접 확대와 농가 소득 다변화를 동시에 추진함.
  - 주요 사업: 생표고버섯 재배, 직거래 판매, 가공품 판매, 수확 체험 운영
  - 운영 형태: 가족경영 기반 농가형 사업체
  - 특징: 생산·가공·체험·판매 기능 통합 운영



아그리뱅크 정보 게시판



내부 표고버섯 재배시설

- 현장에서는 표고버섯 재배시설과 판매공간이 함께 운영되고 있었으며, 생산자가 직접 소비자와 연결되는 구조가 확인되었음.
  - 생표고버섯을 규격별로 선별하여 판매
  - 일반 상품과 고급 상품으로 구분된 가격체계 운영
  - 생산자가 직접 판매함으로써 신선도와 신뢰성 확보
  - 또한, 수확한 표고버섯은 야마비코나 주변 마트에 납품 판매를 진행
- 한국과는 다르게 사각배지를 활용하여 표고버섯을 재배하고 있었으며, 판매 시에도 배지로 재배하였음을 표기하는 것이 특징이었음.



판매용 표고버섯(배지)

- 현장 설명에 따르면 상품 규격에 따라 가격 차별화가 이루어지고 있었음.
  - 일반 상품은 150g~170g 기준 250엔 수준에 판매
  - 고급 상품은 약 600엔 이상으로 판매
  - 판매처 및 규격에 따라 가격은 일부 상이
- 부가가치 창출을 위해 가공 및 체험 프로그램도 적극 운영되고 있었음.
  - 아시카가 브랜드 표고버섯 파우더 판매
  - 건표고 또는 생표고를 활용한 분말형 조미제품 개발
  - 표고버섯 수확 체험프로그램 운영
  - 표고버섯 수확 체험은 1인당 2,160엔(미취학 아동 무료)으로 약 500g을 수확 후 가져갈 수 있음.
  - 또한, 표고버섯 바비큐 시설을 두어 수확한 표고버섯을 먹거리로 즐길 수 있다는 특징을 가짐.
  - 가격은 표고버섯 수확 후 숯불 바비큐로 1인당 4,400엔에 가능(미취학 아동 무료)
- 재배 방식은 시설형 생산체계를 기반으로 운영되고 있었음. 고온기·저온기 환경 제어를 통해 계절성 한계를 보완하고 연중 생산을 지향하는 구조로 판단됨. 이는 안정적 공급과 품질 균일성 확보 측면에서 강점이 있음.



- 우리나라 표고버섯 산업에도 적용 가능한 시사점이 있음.
  - 재배농가는 원물 판매 외 가공·체험·직거래 모델을 병행할 필요가 있음.
  - 산촌지역 표고 주산지에서 체험농장, 직매장, 교육프로그램을 연계할 경우 농가 소득 다변화 효과 기대
  - 표고버섯 분말, 선물세트, 프리미엄 상품 개발을 통한 부가가치 확대 필요
  - 소규모 농가도 대량생산보다 체험형 고수익 모델 구축이 가능함을 보여주는 사례임.

## 2.5. 카사마 지역 농업개량보급센터

- 위치: 茨城縣笠間市笠間1531
- 면담자: 深澤 芳隆, 脇本 寛美
- 카사마 지역 농업개량보급센터는 일본 이바라키현 내 지역농업의 생산성 향상과 특화산업 육성을 지원하는 현장 기술지도 기관으로, 재배기술 보급, 경영 컨설팅, 품질관리, 신규 생산자 육성, 품목조직 지원 등의 기능을 수행하고 있음. 이번 방문에서는 카사마 지역의 대표 특산물인 밤 산업 육성 정책과 생산·출하 구조 개선 사례, 기후변화에 따른 밤 관련 이슈 등을 중점적으로 조사하였음.



카사마 지역 농업개량보급센터



카사마 지역 농업개량보급센터 회의

品種の特徴			
<b>丹沢(たんざわ)</b> <small>早生(8月上旬~中旬)</small> <p>早生種の中では収量が多く、大果。収穫始めにシナビ、フレがやすい。果肉色が鮮やかな黄色のため、甘露煮やペーストなどに適する。</p>	<b>人丸(ひとまる)</b> <small>早生(8月上旬~中旬)</small> <p>小果だが糖があり、甘み、香りとともに良い。果肉の色も良く食味にすぐれ、加工に適する。</p>	<b>ぼろたん</b> <small>早生(8月上旬~中旬)</small> <p>切れ目を入れて加熱することで渋皮まで剥皮できる。果肉はもろいが、色は良い。「丹沢」「国見」との選別は避ける。</p>	
<b>利平(りへい)</b> <small>中生(8月中旬~下旬)</small> <p>外観が美しく人気がある。栽培は難しく、収量が不安定で、裂果が多い。肉質はかたく脆いゆえに果、煎し果などに向く。</p>	<b>筑波(つくば)</b> <small>中生(8月下旬~10月上旬)</small> <p>中生の代表品種。重さで外観・粒揃い良好。甘みがあり、肉質で香りが良い。</p>	<b>錦客(ぎんきやく)</b> <small>中生(8月下旬~10月上旬)</small> <p>クリタマ(チビ種、実皮そのものが少ない)結果期に入るのが遅く、風による落さゆがが多い。風味豊かでしっとり感があって渋皮煮などに良い。</p>	
<b>美玖里(みくり)</b> <small>晩生(10月上旬~中旬)</small> <p>大果で果肉の色が濃く、果きんとんへの加工適性に優れる。樹勢が強靱立性、高木になりやすいため注意する。虫害にやや弱い。</p>	<b>石碓(いしづち)</b> <small>晩生(10月上旬~中旬)</small> <p>晩生種として多収で、風害に強い。結果過多になると小果になりやすい。加工の面では歩留まりが高く、煮詰りが少ない。渋皮煮に適する。</p>	<b>岸根(がねね)</b> <small>晩生(10月中旬~下旬)</small> <p>晩生種で大果、収量はあまり多くない。大規模経営向きは補助品種。甘みがあり、貯蔵に適している。</p>	

일본의 밤 재배품종



카사마 지역 밤나무

- 카사마 지역은 일본 내 대표적인 밤 주산지로서, 생산 기반 유지와 브랜드 가치 확보를 위해 지자체·농협(JA)·민간기업이 연계된 통합적 산업 육성체계를 구축하고 있었음. 특히 단순 생산 확대가 아닌 출하체계 개선과 부가가치 창출을 중심으로 정책이 추진되고 있는 점이 특징적이었음.

- 일본에서도 한국에서 재배되고 있는 단택, 이평, 석추 등이 재배되고 있는 것으로 나타남. 한국과 구별되는 특징으로 이바라키현에서는 밤나무를 평지에서 재배한다는 특징을 가지고 있었음. 또한, 재배·수확·방제는 노동집약적 구조로 이루어지며, 대다수의 농가가 소규모의 농가인 것으로 조사됨.
- 기존에는 밤 출하 과정에서 해충 방지를 위해 훈증 처리에 의존하는 구조였으나, 최근에는 이를 대체하기 위해 저온저장 기반 해충 억제 기술을 도입하고 있었음.
  - 약  $-2^{\circ}\text{C}$  조건에서 약 4주 저장 시 97% 이상의 해충 억제 효과 확인
  - 화학적 훈증처리 의존도를 낮추고 친환경·안정적 출하체계로 전환
  - 대형 저온저장시설 도입을 통해 산지 공동 활용 체계 구축
- 저장을 단순 보관이 아닌 품질 향상 기술로 활용하는 특징을 보임.
  - 저장 과정에서 전분이 당으로 전환되어 당도 상승
  - 식미 개선으로 가공 및 소비 적합성 향상
  - 저장 후 출하 및 가공용 원료 활용 확대
- 생산 지원을 넘어 생산 - 저장 - 가공 - 유통을 연결한 통합 산업 구조를 구축함.
  - 대형 저장시설 + 가공시설(밤 가공 팩토리) 구축
  - 생밤 외에도 페이스트, 디저트 원료 등 가공품 생산 확대
  - 미치노에키, 관광, 수도권 시장과 연계한 소비 확대
- 일본에서도 기후변화 대응과 품종 유지 문제도 주요 과제로 제시됨.
  - 조생종 일부 품종은 생산량 감소 우려가 있으나, 기존 품종이 가진 브랜드 가치와 시장 프리미엄이 커 단순 대체는 어려운 상황으로 설명됨
  - 고온기 생육장해 및 수확기 이상기상 대응 필요성 제기
  - 이에 따라 품종 개량, 품종 전환 등이 병행되고 있었음
- 카사마 지역에서는 이러한 출하체계 개선과 가공 연계를 통해 농가들의 소득 구조가 크게 개선되었으며, 가공 및 직판 확대를 통해 판매단가와 농가소득이 증가함. 또한, 생산량이 아닌 구조가 소득을 만든다고 설명하였음.

- 일본과 한국은 고령화, 생산량 감소, 기후변화 등 공통 문제를 겪고 있으나 이에 대한 대응 방식에서 차이가 존재함.
  - 한국에서는 생산 확대, 방제, 유통 등을 중심으로 운영이 된다면 일본의 카사마 지역에서는 출하체계 개선, 저장기술, 가공연계 중심 정책으로 이루어진다는 것임.
  - 특히, 지역의 특산물인 밤을 하나의 지역산업으로 통합적으로 접근하여 생산량이 아닌 부가가치를 창출하는 것에 초점을 두었다는 특징을 가짐.
  - 고령화가 심화되는 국내 임산물 산지에서도 생산성 중심 정책과 함께 소득 안정형 정책수단 확대가 필요함.
  - 또한, 일본에서도 기후변화로 인한 조생종 생산량 감소 현상이 확인되어 이에 대한 국내의 대응방안 마련이 시급할 것으로 판단됨.

## 2.5. 오다키 상점

- 위치: 茨城県笠間市吉岡185-1
- 면담자: 小西 宏明, 石田 啓一
- 오다키 상점은 일본 이바라키현 카사마 지역의 대표적인 밤 전문 유통·가공업체로, 지역 농가로부터 원료 밤을 수매하여 선별·가공·판매까지 수행하는 지역 핵심 기업임. 단순 유통업체가 아니라 산지 생산물의 부가가치를 높이고 수도권 소비시장과 연결하는 산지 가공·유통 허브 역할을 수행하고 있었음. 이번 방문에서는 지역 밤 수매 구조, 가공 비중, 품종 변화, 소비시장 대응 전략 등을 중점적으로 조사하였음.



오다키 상점 전경



밤 디자인 마스코트



오다키 상점 회의



밤 가공시설

- 지역 농가와 장기 신뢰관계를 기반으로 안정적인 원료 조달 체계를 구축하고 있었음.
  - 지역 농가 약 400호 내외와 거래 관계를 유지하고 있는 것으로 설명됨
  - 계약재배보다 장기간 형성된 거래 신뢰를 기반으로 수매가 이루어짐
  - 세대 간 거래가 이어지는 사례도 있어 지역 연계성이 높았음



- 이는 산지 농가와 민간기업 간 협력 구조가 안정적으로 정착된 사례로 평가됨. 단기 가격 중심 거래보다 지속 거래를 통한 상호 신뢰가 산업 유지에 중요한 역할을 하고 있었음.



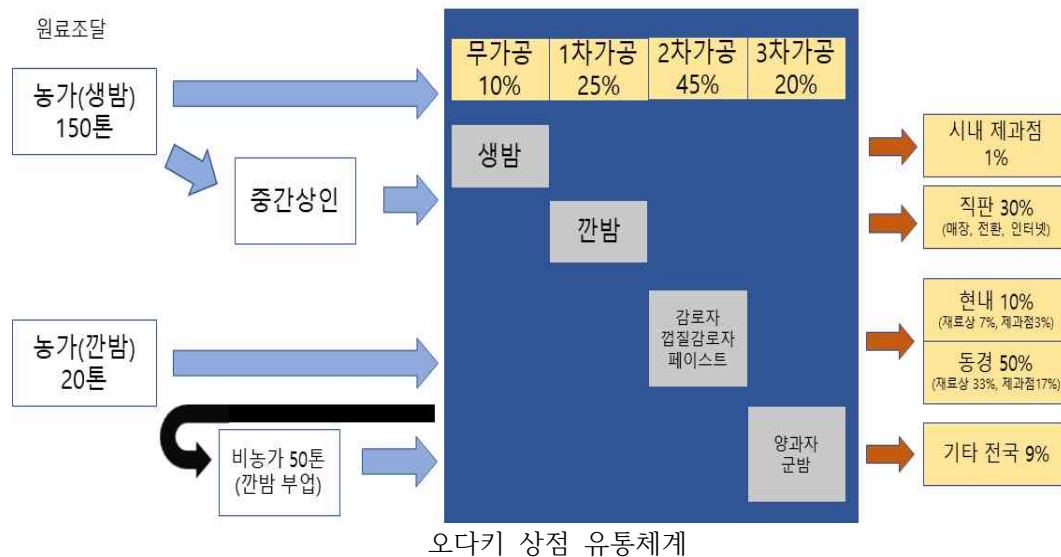
밤 디저트(아이스키림, 양과자)



밤 감로자

- 자체 생산도 병행하나, 주력은 가공 중심 구조로 운영됨.
  - 최근 2~3년 전부터 자체 재배를 시작하였으며 약 4.5ha 규모에서 연간 약 2톤 정도 생산한다고 설명함.
  - 다만 핵심 수익모델은 자체 생산보다 지역 농가 물량을 확보하여 가공·판매 하는 구조에 가까움.
- 밤의 부가가치 창출을 위해 가공 비중이 매우 높았음.
  - 생밤 그대로 판매되는 비중은 제한적임.
  - 껍질 제거, 삶은 밤, 당침, 페이스트화 등 가공 후 판매 비중이 높음.
  - 양과점, 호텔, 디저트 전문점 등에 원료 납품 수요 존재
- 이는 원물 판매 중심 구조보다 가격 안정성과 수익성이 높은 모델로 평가됨. 수확기 가격 변동에 덜 민감하며, 연중 판매가 가능하다는 장점이 있음.
- 주요 판매처는 수도권 프리미엄 시장이었음.
  - 이바라키현 내 판매도 있으나 도쿄권 제과점·호텔·디저트 매장 납품 비중이 높은 것으로 설명됨
  - 지역 특산물이 대도시 고부가 소비시장과 연결되는 구조를 구축하고 있었음.

- 일본 밥 산업의 구조적 문제로 고령화와 생산량 감소가 제기됨.
  - 최근 수십 년간 전국 밥 생산량이 감소 추세라는 설명이 있었음.
  - 이바라키 지역도 과거 대비 생산기반이 축소되고 있는 것으로 언급됨.
  - 원인으로서는 고령화, 노동력 부족, 기후변화 등이 복합적으로 작용하는 것으로 판단됨.



- 오다키 상점의 유통체계는 산지 농가로부터 수매한 밥을 선별 후 간밥, 페이스트 등 가공 중심으로 전환하여 제과·디저트 업체, 직판장, 관광시장 등으로 공급하는 구조임. 특히 1·2·3차 가공 비중이 높은 다단계 유통을 통해 원물 의존도를 낮추고, 규격외 제품까지 활용함으로써 부가가치 창출과 수익 안정화를 동시에 달성하고 있음.
- 품종 변화와 기후 대응도 중요한 이슈로 논의됨.
  - 기존 조생종 일부 품종의 생산성 저하 우려
  - 고온기 생육 저하와 수확기 이상기상 대응 필요
  - 출하시기 분산 및 대체 품종 검토가 이루어지고 있음.
  - 조생종의 경우, 열매가 열리지 않는 문제가 지속되어 오고 있으며, 일본에서도 마땅한 대응책은 존재하지 않는 것으로 나타남.



가공 후 부속물(울피)



밤 디저트



밤 선물용 디저트



밤 감로자 및 기념품

- 가공 후 남은 부속물인 밤껍질(울피)은 인근 염료 공장에 보내 새로운 부가가치를 창출하고 있었으며, 매장에서도 이를 이용한 기념품을 판매하고 있었음.
- 또한, 밤 관련 가공품을 선물용, 디저트용 등 다양한 용도로 판매를 진행하고 있었으며, 직접 방문을 하지 않더라도 인근 대도시와 온라인으로도 판매가 이뤄지고 있는 것으로 나타남.
- 한국 밤 산업과 비교 시 시사점이 큼.
  - 국내는 원물 판매·수매 비중이 높아 가격 변동성에 상대적으로 취약함.
  - 일본 사례처럼 산지 가공기업 육성, 프리미엄 디저트 시장 연계, 수도권 소비 시장 연결 전략이 필요함.
  - 저급과·규격 외도 가공원료로 활용할 수 있는 체계 구축 시 산지 소득 안정에 도움이 될 수 있음.
  - 생산 확대뿐 아니라 가공·외식·관광과 연결된 6차산업형 구조 전환이 중요함.

- 국내에서는 명절과 제수용으로 사용하는 비중이 높고 그 외의 기간에는 소비량이 줄어드는 구조이지만, 일본의 사례를 벤치마킹하여 밤을 이용한 가공제품, 상품 등이 개발된다면 젊은 층의 소비와 연중 소비구조가 가능할 것으로 기대됨.

## 2.6. 도쿄 식료품 매장(마이바스켓)

- 위치: 東京都千代田區神田佐久間町3-21-5 東神田ビル
- 마이바스켓은 일본 이온(AEON)그룹 계열의 근린형 소형 슈퍼마켓 체인으로, 약 1,000개 이상의 점포를 운영하고 있으며 주로 도쿄·가나가와·치바·사이타마 등 수도권 주거 밀집지역을 중심으로 생활밀착형 유통망을 구축하고 있음.
- 대형마트와 편의점의 중간 형태에 해당하는 도시형 유통채널로, 일상 소비자가 자주 이용하는 생활권 매장이라는 점에서 농산물·임산물 가공품의 실제 소비시장 동향을 파악할 수 있는 사례로 판단됨. 이번 방문에서는 밤 가공품과 표고버섯 판매 형태, 원산지 및 생산방식 표시 실태를 중점적으로 조사하였음.
  - 운영 주체: 이온(AEON) 그룹
  - 점포 수: 약 1,200개 이상
  - 주요 입지: 수도권 주거지역, 역세권, 생활권 상권
  - 주요 고객층: 1~2인 가구, 직장인, 고령층, 인근 주민 등
  - 특징: 소포장 상품, 즉시 구매형 상품, 생활형 소비 중심 구조





도쿄 마이바스켓



맛밤 제품



맛밤 제품



맛밤 원산지

- 판매중인 밤 가공품 대부분은 중국산 맛밤 형태가 주를 이룸.
  - 매장 내 판매 중인 맛밤(군밤·즉석밤) 제품 상당수가 중국산 밤 원료 사용 제품으로 구성되어 있었음.
  - 이는 일본 역시 가공용 밤 시장에서는 가격 경쟁력과 안정적 물량 확보 측면에서 중국산 원료 활용 비중이 높다는 점을 보여줌.
  - 한국과 유사하게 가공용 밤 시장은 국제 원료조달 구조가 형성되어 있는 것으로 판단됨.
  - 가격은 중량 68~75g 기준 100엔 정도로 판매가 되고 있음.



원목재배 건표고버섯



원목재배 슬라이스 표고버섯

- 표고버섯 판매에서는 생산방식 차별화 표시가 이루어지고 있었음.
  - 생표고버섯 판매 코너에서 원목재배(原木栽培) 여부를 별도로 표시하여 일반 배지재배 제품과 구분하고 있었음.
  - 이는 소비자에게 재배방식에 따른 차이를 전달하고, 프리미엄 상품으로 인식 시키는 전략으로 판단됨.
  - 단순 원산지 표시를 넘어 생산방식까지 소비자에게 제공
  - 가격은 건표고버섯 22g 기준 약 755엔, 슬라이스 표고버섯 12g 기준 376g에 판매되고 있었음.
- 이는 일본 소비시장에서 농산물·임산물이 단순 상품이 아니라 원산지·재배방식을 제공하며 가격뿐 아니라 생산방식과 품질 정보를 함께 고려하여 구매하는 구조로 해석됨.
- 일본 식료품 매장에서의 시사점
  - 도쿄 인근에 밤 주산지인 이바라키현이 있음에도 도쿄의 식료품 매장에서는 중국산 밤을 사용한 맛밤 제품만이 판매되고 있었음.
  - 이와 비슷하게 우리나라의 맛밤 제품들도 대부분이 중국산 원료를 사용하여 판매중임.
  - 표고버섯은 국내에서도 원목재배, 친환경재배, 산지특화 등 생산방식 차별화를 적극 표시할 경우 소비자 선택권 확대와 고부가가치화에 도움이 될 것으로 판단됨.
  - 대형마트뿐 아니라 생활형 소형매장까지 포함한 유통전략 다변화도 검토할 필요가 있음.

### 3. 시사점

#### 3.1. 밤 산업 관련

- 일본의 밤 산업은 생산량 감소, 고령화, 기후변화 등 우리나라와 유사한 구조적 문제를 겪고 있음에도 불구하고, 단순 생산 확대가 아닌 가공·유통·소비 연계를 통한 부가가치 창출 중심 구조로 전환되어 있다는 점이 확인되었음.
- 특히 카사마시 미치노에키 및 오다키 상점 사례에서 확인되듯이, 생밤 판매 비중을 낮추고 몽블랑, 페이스트, 디저트, 감로자 등 다양한 가공제품을 개발하여 연중 소비가 가능한 구조를 형성하고 있었음. 이는 계절성과 가격 변동성이 큰 생과 중심 시장의 한계를 극복하는 전략으로 평가됨.
- 반면, 국내 밤 소비는 제수용 및 명절 중심의 계절적 소비구조에 의존하고 있으며, 생밤 위주의 소비가 주를 이루고 있음. 이에 따라 일본 사례와 같이 디저트 및 간편식 중심 소비시장 확대, 편의점·소형매장 등 생활밀착형 유통망 활용, 젊은 소비층을 겨냥한 상품 개발이 병행될 필요가 있음.
- 특히 일본에서는 몽블랑과 같은 밤 디저트가 편의점 등에서도 손쉽게 소비되고 있는 점은, 밤이 특수한 상황에서만 먹는 소비재가 아닌 일상 소비재로 전환된 사례로 볼 수 있음. 이는 국내 밤 산업이 지향해야 할 중요한 방향이라고 판단됨.
- 카사마 지역에서는 기존 훈증 중심 출하 방식에서 벗어나 저온저장 기반 출하체계를 도입하여 품질 유지와 해충 억제를 동시에 달성하고 있었으며, 저장 과정 자체를 품질 향상(당도 증가) 수단으로 활용하고 있었음.
- 국내의 경우 생산·수확 이후 즉시 출하 구조가 일반적이며, 저장기술 활용이 제한적인 상황임. 이에 따라 저온저장 시설 확충 및 공동 활용체계 구축, 저장을 활용한 품질 개선 및 가공 원료 활용 확대, 출하시기 분산 및 가격 안정화 등의 정책적 접근이 필요함.

- 일본의 밤 산업에서는 생산량 감소에도 불구하고 가공·직판·외식시장 연계를 통해 농가 소득을 유지 또는 향상시키는 구조가 형성되어 있었음. 이는 생산량이 아닌 구조가 소득을 결정한다는 점을 보여주는 사례로, 국내 임산물 정책에서도 생산 확대 중심에서 소득 안정 및 부가가치 창출 중심 정책으로 전환할 필요가 있음.
- 특히 오다키 상점 사례에서 확인된 것처럼 생과 판매 비중 축소, 가공제품 중심 판매, 수도권 프리미엄 시장 연계 전략은 국내에서도 충분히 적용 가능한 모델로 판단됨.
- 일본 역시 조생종 밤의 착과 불량, 고온기 생육 저하 등 기후변화 영향이 나타나고 있었으며, 이는 국내 상황과 유사한 것으로 확인됨. 그중 조생종 품종의 생산성 저하 문제는 일본에서도 명확한 해결책이 없는 상황으로, 품종 개량, 대체 품종 개발, 재배기술 개선 등의 국내 지원 도입이 시급함.
- 일본 사례는 밤 산업이 단순 생산 중심에서 벗어나 저장·가공·유통·소비를 연계한 산업구조로 전환될 경우, 생산량 감소 상황에서도 소득을 유지·확대할 수 있음을 보여주며, 국내 임산물 산업 또한 구조적 전환이 필요한 시점임을 시사함.

### 3.2. 표고버섯 산업 관련

- 일본 표고버섯 산업은 종균·배지 전문기업을 중심으로 한 분업체계가 확립되어 있으며, 생산농가는 표준화된 배지를 활용하여 생산하는 구조로 운영되고 있었음.
- 또한 원산지 표시제도를 버섯 생산국 기준에서 접종국 기준으로 변경하여 중국산 배지 문제에 대한 영향은 한국보다 적지만, 중국인의 일본 내 접종 후 수확, 종균 출처 불명확성 등 새로운 문제가 발생하고 있는 것으로 확인됨.
- 한국 역시 중국산 배지 사용 및 원산지 표시 문제 등 유사한 문제가 발생하고 있는 만큼 원산지 표시제도 개선, 종균 및 배지 이력관리 강화, 소비자 신뢰 확보 방안 마련이 필요함.
- 일본 유통시장에서는 표고버섯을 판매할 때, 원목재배(原木栽培), 배지재배(菌床栽培)와 같이 명확히 구분하여 표시하고 있었으며, 이는 소비자의 선택 기준으로 작용하고 있었음.
- 또한, 원산지뿐 아니라 생산방식까지 제공함으로써 가격과 품질, 생산방식을 함께 고려할 수 있는 소비구조가 형성되어 있었음. 이에 따라 국내에서도 생산방식 차별화 표시 확대, 프리미엄 제품군 육성, 소비자 정보 제공 강화 등이 도입가능할 것으로 판단됨.
- 일본의 표고버섯은 재배방식(원목·배지) 구분과 접종국 기준 원산지 표시를 통해 프리미엄과 소비자 신뢰를 확보하고 있으나, 종균 출처 불명확 등 한계도 존재함. 이에 우리나라도 원산지 표기의 명확한 기준 확립, 이력관리 강화와 재배방식 차별화 표시 확대가 필요함을 시사함.