

출장보고서

I. 출장 개요

1. 출장건명: 일본의 농산물 수급안정 및 유통·수출 진흥 제도 조사
2. 출장목적: 일본 사례에 대한 조사를 통해 우리 연구원이 용역과제로 추진중인 『농안기금의 중장기 운용방안』 연구의 참고 자료로 활용
3. 출장기간: 2007년 8월 22일 ~ 8월 25일 (3박 4일)
4. 출장지역: 일본 도쿄 및 인근 지역
5. 출 장 자

부서명(기관명)	직 급	성 명
농산업경제연구센터	연구위원	이 용 선

6. 출장 일정

日時	訪問先 및 移動經路	비고
8.22(水)	서울 → 東京 이동 農林水産省生産局園芸課 방문	항공
8.23(木)	(獨) 農畜産業振興機構 방문 東京 → 長野 이동	철도
8.24(金)	(株) 埼信(Saishin)青果 방문 長野→ 東京→ 筑波 이동 간담회 개최	철도
8.25(土)	筑波→ 東京→ 서울 이동	철도, 항공

7. 주요 방문기관 및 면담자

소속기관 및 직급	성명 및 연락처	연락처
農林水産省 生産局 園芸課 야채수급조정관	Tetsuo Iwasaki	03- 3597-0191 tetsuo_iwasaki@nm.maff.go.jp
(獨) 農畜産業振興機構 야채업무부 조정과 과장	Kenichi Kobayashi(小林)	03-3583-9448(Ms. M. Yano) kobayashi@alicml.lin.go.jp
東京農業大學 국제식료정보학부 교수	Hiroji Fujishima	03-5477-2571 hiroji@nodai.ac.jp
(株) 埼玉(Saishin) 青果 사장	M. Takeda(竹田)	090- 3214- 3231 026- 278- 3111

II. 주요 출장 결과

1. 2007 채소대책(가격안정제도 및 수급안정대책)의 개정 내용

가) 개정 개요

- 농업 소득에 크게 의존하는 전업농의 소득 확보
 - 정책의 기본은 실수요자 또는 시장으로부터의 소득 확보
 - 실수요자로부터의 소득 확보 → 계약거래의 확대 추진
 - 시장으로부터의 소득 확보 → 수급조정의 정확한 실시
- 전업농을 중심으로 한 주산지 기능 강화
 - 가격안정제도에도 전업농 육성·확보를 위한 추진을 장려하도록 고려
 - 가격안정제도에 있어서의 전업농에 대한 중점 지원

나) 계약거래의 확대 추진

- 계약대상자 확대
 - 양판점 등의 소매업체, 외식 및 중식(中食)업체 등과 직접 계약거래뿐 아니라 이들에 채소를 납입하는 업자(납입업자)를 상대로 한 산지의 계약거래에도 사업 적용을 확대

○ 간이처리 채소도 대상에 포함

- 사용치 않는 부분을 제거하거나 점포에 그대로 진열하기 위한 박피, 컷트, 포장 등의 처리를 미리 산지에서 행한 채소도 제도의 대상으로 포함

○ 보전 조건 개선

- 정량정가로 공급 계약을 한 생산자가 휴작시 계약수량을 확보하기 위해
①시장출하예정 물량을 계약분으로 납입하는 경우, ②시장에서 구입하여 계약처에 납입하는 경우의 보전 조건을 다음과 같이 개선함.
- 보전대상이 되는 금액의 상한(구입한도금액)을 인상
- 보전대상이 될 수 있는 물량(교부예약수량)의 증량
- 보전율의 인상

	현 행	개 정
구입한도금액	계약금액의 150%	생산자가 200, 300, 400%까지 선택 가능
교부예약수량	계약수량의 30%	계약수량의 50%
출하처변경의 보전율	50%	70%

○ 거래가격 설정기간 연장

- 일정기간마다 시장가격에 연동하여 가격을 변경하는 계약에 대해 거래 가격 설정기간을 현행 10일 이내에서 1개월 이내로 연장

다) 수급조정의 정확한 실시

○ 수급조정대책에 대한 참가 촉진

- 수급조정대책의 대상품목에 대해, 이 사업에 참가하지 않으면 가격안정 제도의 보전율에서 10% 격차를 두어 두 사업간 연계성 확보
- 수급조정에 참가하기 위해서는 (사) 전국채소수급조정기구(1970년 전농 중심으로 구성)에 자금을 거출해야 함.
- 수급조정 대상품목: 양배추, 무, 양파, 당근, 배추, 양상치(레터스)

○ 긴급수급조정단가 인상

- 가격급락시 산지폐기한 경우의 단가를 모든 대상품목에 대해 일률적으로 평균가격의 40%로 개선

품 목	현 행	개 정
양배추, 추동 무 양파, 추동 배추	40%	40%
춘하 무, 당근 춘하 배추, 양상치	20%	

○ 최저기준액 인상

- 가격안정제도의 최저기준액을 현행 55%에서 60%로 인상
- 출하경비도 회수할 수 없는 조건에서 가격보전을 목적으로 한 출하를 억제하고 수급조정에의 참가를 촉진

○ 계획적 출하 촉진

- 공급계획에 따른 출하를 촉진하기 위해, 가격안정제도의 교부금(지급금)의 차이를 둠
 - ① 계획대로 출하하면(공급계획의 $\pm 20\%$ 미만의 경우), 보급금이 전액 지급되지만, 계획대로 출하하지 않으면 그 정도에 따라 교부율(지급비율)을 삭감.
 - ② 만일 공급계획의 $\pm 5\%$ 미만의 범위에서 출하하는 경우, 가격급락시에 통상의 보급금에 특별보급교부금(+10%)을 추가 지급.

※ “산지폐기제도”에 대한 논란이 있었으나 일본의 경우도 별다른 대안이 없다는 이유로 유지하기로 결정('07.4월초)

라) 전업농 중심의 산지에 대한 중점 지원

- 가격안정제도에 전업농 육성·확보 인센티브의 도입
- 생산·유통의 효율화, 수요에 대응한 생산·판매 등의 채소산지의 기능이 중요하므로, 산지를 대상으로 보전을 행하는 가격안정제도의 기본적인 구조를 유지
- 산지를 ①「안정적·계속적 생산자」의 육성·확보 상황, ②계획적 생산·출하 추진 상황에 따라 3종류로 구분하고 보전율에 격차를 둠.
 - * 「안정적·계속적 생산자」란 「인정농업자」에 인정농업자에 준하는 자를 포함한 것.

산지 요건	보전율	
	기본	공급계획의 $\pm 5\%$ 미만 출하시
1. 다음을 모두 충족하는 산지 ○ 「안정적·계속적 생산자」의 식부면적 비중이 60% 이상인 경우 ○ 과거 3년간 계획대로 출하한 경우	90%	100%
2. 「안정적·계속적 생산자」의 식부면적 비중이 40% 이상인 경우	80%	90%
3. 「안정적·계속적 생산자」의 식부면적 비중이 40% 미만이거나 산지강화계획을 수립하지 않은 경우	70%	80%

2. 청과물 수출진흥정책

□ 농림수산물 수출 확대목표

○ 2013년까지 수출액 1조 엔(약 8.2조원) 목표

- 세계적인 일식에 대한 붐과 아시아국의 소득수준의 향상을 계기로 하여 공세형 농정의 하나로 고품질 농산물의 수출 촉진을 위해 전략적으로 추진
- 수출 목표: 6,000억 엔('09) → 1조 엔('13)

□ 농림수산물 수출 현황

○ 수출액 현황: 2,954억 엔('04) → 3,739('06)

○ 수출대상국별 비중('06): 미국 18%, 홍콩 16, 중국 16, 한국 13, 대만 11

* 특히 중국이 급증

○ 품목별 수출 비중: 수산물 33, 가공식품 25, 기타농산물 15, 수산조제 12, 청과물 4.4, 축산물 3.7, 곡분·쌀 3.5 등

- 수출액 증가율이 높은 품목: 사과, 딸기, 감자(長芋), 쌀, 녹차, 통나무, 고등어, 연어 등

* 2007년 6월 대중국 쌀 첫수출

□ 수출 확대를 위한 강력한 추진

○ 「농림수산물등 수출촉진전국협의회」 중심으로 민과 관이 협력

- 동협의회 2005년 4월에 발족
- 협의회 회원: 농림수산단체, 식품산업·유통단체, 외식·관광단체, 경제단체, 47 지자체 지사, 관계 중앙부처로 구성되며, 회장은 고이즈미 전수상
- 주요추진 상황: 「농림수산물등 수출배증 행동계획」 결정('06.5),
「농림수산물·식품의 종합적 수출전략」 승인('07.5)

○ 「농림수산물·식품의 종합적 수출전략」의 내용

- 수출 환경 정비
 - 검역 협상의 가속화
 - 수출증명서 발행체제의 정비
 - HACCP 및 GAP 도입 등
- 「품목별」 수출 전략 수립
 - 수출대상국의 설정, 공정표(액션플랜) 수립
 - 홍보전략 수립 및 홍보매체 정비
 - 브랜드전략 추진, 기술개발 촉진 등
- 의욕있는 농림어업자에 대한 지원
 - 매칭 지원
 - 대사관, JETRO와 연계한 해외 지원
 - 지방농정국을 중심으로 지방공공단체와 연계한 국내 지원
 - 해외 판매촉진활동 지원
- 중앙관계부처와 연계한 일식·일본식재료 등의 해외 정보 제공
 - 일식당 장려 계획

- WASHOKU-Try Japan's Good Food 사업
- 일본 방문 캠페인

□ 2007년도 주요 수출촉진사업

- 예산: 수출촉진대책 23(10)억엔

수출촉진긴급조건정비사업 38(-)억엔

수출진흥을 위한 생산, 유통, 가공기술 개발촉진 15(0)억엔

(1) 수출촉진대책

가) 품목별 수출지원

- ① 품목별 수출실행계획에 의한 수출 추진: 수출활력유발사업 64백만엔
- ② 품목별 수출전략에 기초한 상대국의 제도 등 조사: 농수산물무역원활화 추진사업 215
- ③ 개발 품종의 보호: 품종보호를 위한 환경정비사업 72
- ④ 국산재의 인지도향상에 의한 판로확대

나) 일식·일본식재에 대한 해외 홍보

- ① 해외 일식우량점의 조사, 지원: 276백만엔
- ② 일식·일본식재의 홍보: 397

다) 의욕적 사업에 대한 지원

- ① 수출정보를 최대한 활용하기 위한 네트워크 구축: 51백만엔
- ② 해외상설점포의 확대: 610
- ③ 의욕적 수출 추진에 대한 지원: 600

(2) 수출촉진을 위한 긴급조건 정비

- 「강한 농업만들기」 교부금 및 「농산어촌활성화프로젝트」 지원금에 수출대책 계정을 설정: 3,800백만엔

(3) 수출진흥을 위한 생산, 유통, 가공기술의 개발 촉진

- 농림수산물 등의 수출진흥을 위한 생산, 유통, 가공기술의 개발 촉진: 1,542백만엔

(4) 수출촉진대책

- 생산·가공·유통·판매의 각 단계별 과제에 대응한 공공·비공공사업, 융자 등의 유기적 활용 도모

① 수출력 강화 위한 인프라 정비

- 고품질 농림수산물의 안정적 공급의 기초가 되는 인프라 정비 추진

② 수출촉진을 위한 안전성 확보: 2,634백만엔

- GAP, HACCP 도입

③ 사업자에 대한 해외 지원체제 정비: 548

- 「동아시아 식품산업공동체 구상」의 일환으로 동아시아 주요도시에 설치되는 협의회를 통해 투자촉진을 위한 정보의 공유, 수출사업자에 대한 정보제공 등

④ 브랜드 전략의 추진: 561

- 화우 통일마크, 일본차의 품질관리인증시스템 등

3. 산지 견학

□ (株) 埼信(Saishin)青果

- 설립연도: 1958년

- 판매액(종업원수): 45억엔(50인)

- 사업내용: 청과물 및 자재 도매업, 버섯 생산·판매, 샐러드 가공·판매

- 주요거래처: 중대형 소매체인, 도매시장

- 과거 Daiei (유통)그룹이 크게 성장할 때, (그 자회사인 Big-boy와 주로 거래하여) 함께 성장함

- 주요취급상품: 채소류(배추, 무, 양상치, 양배추, 우엉, 감자, 버섯 등), 셀러드
- 고랭지채소 주산지인 長野縣에 본사 소재
 - 영업소: 본사(나가노), 아오모리, 군마 등 8개소
- 이 회사는 나가노현, 군마현, 아오모리현 등에 영업소를 두고 일본 전국에 계약재배농가를 다수 확보함으로써, 연중 안정 공급과 신선한 채소를 공급하는 체제를 구축함.
 - 고품질 채소를 생산하기 위해 장기간의 재배 노하우를 기술지도의 형태로 계약농가에 전달
- ※ 이 회사는 “天法”라는 전통주도 생산·판매하고 있는데, 최근 수년간 각종 평가대회에서 우수상을 수상함.

□ 산지의 재배 현황

- 해발 1,000 ~ 1,300m의 고랭지에서 친환경 재배 방식 채택
- 농가: 새벽 수확직후 산물로 영업소로 집하
- 영업소: 곧바로 예냉, 그리고 저장- 대형냉장탑차로 소비지 배송
 - 예냉기, 저장고 보유
 - 선별·포장기 보유



* 해발 1,000 ~ 1,300m의 고랭지에서 양상치 등 채소를 친환경 재배하는 광경



* 트랙터에 수확한 상태로 가져와 예냉. 이 곳의 예냉기는 20년도 넘게 사용하였다고 함.



* 그린(靑)레터스와 서니(赤)레터스 등이 저장되어 있으며, 소비지로 배송하기 위한 대형냉장탑차가 대기중임.

4. 간담회 개최 결과

□ 일시: 2007. 8. 24

□ 참석자: Hiroji Fujishima(동경농업대 교수), 양형모(Dole Japan 부장),
이용선, 이원진(츠꾸바대 박사과정)

□ 회의 내용

- 일본에는 농협계통-도매시장 중심으로 청과물 유통이 이루어지고 있으나 점차 산지민간업체-대형소매유통업체와 같은 시장의 유통 경로가 증대되고 있음.
- 농산물 유통에서의 일본 농협의 점유율 하락 현상은 정부의 ‘야채생산공급안정’ 정책의 보호하에서 농가-농협계통-도매시장에 이르기까지 유통 경로가 고착화되어 농협은 농가와 도매시장간 단순 중개·정산 기능 담당에만 안주해왔기 때문임. 최근의 야채 정책의 변화는 이러한 농협계통 중심의 유통에서 보다 다양화한 유통 경로와 형태를 장려하기 위함.
- 최근 중국에서 수입된 농산물이나 가공식품(애완견용 식품 등)에서 식품 안전성 문제가 불거져 심각함. 일본의 소비자들은 수입·유통 절차에 대한 철저한 감시를 요구하고 있음.
- 지난번 한국에서 수입된 파프리카에서 기준치 이상의 농약이 검출되어 전수검사를 하면서 큰 차질을 빚은 적이 있음. 조금 더 유의했더라면 이런 일이 발생하지 않았을 것임. 일부 개인 수출입업자들이 유의하지 않아 공급 부족을 메꾸기 위해 무리하게 수확·선적을 강행하였기 때문임.
- Dole사는 다국적기업으로 회사의 평판을 중시함. 따라서 거래에 있어서 지나치게 무리한 요구를 하지는 않고 거래 상대방을 인정하고 함께 성장하기를 원함. 한국의 파프리카는 단일 품목으로는 아주 적은 양은 아니지만, 바나나, 파인애플 등 주요 취급 열대 과일에 비하면 소량에 해당함. 한국이 Dole사의 유통망을 잘 활용하면 파프리카는 물론 토마토 등의 수출을 더 크게 늘릴 수도 있을 것임.
- 참고로 최근 일본 국내에서도 3ha 단위의 유리온실 건축에 대해 정부가 절반을 보조하고 있음. 최근 아오모리현, 미야기현 등에서 유리온실 건립에 대한 제안을 받았는데, 아오모리현에 4ha 규모의 온실을 건립하기로 결정함. 현재 한국산 파프리카는 여름 작기가 적어 여름에 안정적으로 공급받기 위한 것임.