

전문농업경영인의

소하우

를 듣는다

한국의 농업마이스터 102인



농림축산식품부



농림수산식품교육연세연구원

12 국내 최고의 전문버섯 농장의 성공노트



임광혁 씨는 지난 1997년 자신의 고향인 광주시 초월읍에 버섯시를 짓고 버섯재배 전문가의 길을 결심했다. 대학에서 미생물학을 전공했고 형들이 적극 도와준 덕분에 1998년 버섯사를 완공하고 본격적인 버섯재배를 시작하면서 부농의 꿈을 키웠다. 하지만 기대와 달리 현실은 냉혹했다. 임 씨는 "생산만 신경쓰면서 판로를 확보 못 했고 자체적으로 내세울 브랜드도 없을 뿐더러 농장경영 경험도 없어 실패했다"고 이유를 설명했다.

- 성명 임광혁(40세)
- 농장명 청아테크농산
- 재배품목 느타리버섯
- 연간매출 20억원
- 영농면적 대지 6600㎡, 버섯사 2475㎡
- 2차 가공품 없음
- 연락처 011-9135-4501
- 주소 경기 광주시 초월읍 학동 3리 379-6번지
- 이메일·홈페이지 biomust@hanmail.net
www.chungatech.com



마이스터가 되기까지 새로운 브랜드로 신규시장을 개척한다

첫 버섯재배가 예상과 달리 빛과 실패의 아픔만 남기자 임 씨는 힘든 시간을 견뎌야 했다. 다시 한번 재기를 각오한 임 씨는 전국을 돌아다니면 버섯 시장과 버섯재배농장을 수백 차례 방문한 끝에 느타리버섯을 다음 재배작목으로 선정했다. 바로 생산에 돌입했지만 어렵게 생산을 했음에도 생산비 절반이하의 가격에 팔 수밖에 없었다. 브랜드가 없는 것이 가장 큰 이유였다.

임 씨는 "20여종의 느타리버섯 중에 그 맛이 우수한 품종만 선발해 육종한 후 미루나 무툼밥에 영양원을 첨가해 첫 수확한 버섯만을 출하하는 등 철저한 품질관리에 만전을 기했다"고 설명하고 "동시에 버섯 따는 횟수를 한번으로 철저히 제한하는 한편 '맛있는 느타리 버섯'을 뜻하는 '맛타리'라는 독자브랜드를 개발해 2001년부터 시중에 시판했다. 맛타리 버섯은 기대 이상의 호평을 받으며 농협유통과 홈플러스 매장 등을 통해 전국으로 판매됐고 지금은 연간 20억원의 매출을 올리는 알찬 버섯전문농장으로 성장했다.



재배기술 노하우
아낌없는 투자가 고품질 버섯을 만든다

임 씨의 재배기술 노하우는 병 재배성공과 최적의 온도와 습도관리, 엄선된 품종관리로 요약된다. 우선 병재배 방법은 먼저 빈병에 미루나무 톱밥인 배지를 넣고 버섯균을 집종해 발육시킨다. 또 버섯이 자라기 가장 좋은 온도와 습도 등 발육환경을 맞춰 주지만 재배과정 중 일체의 화학합성 농약을 사용하지 않고 친환경 버섯생산을 통해 부가가치를 높이고 있다. 재래 방식으로 재배하던 느타리버섯과 임 씨가 개발한 맛타리버섯은 생산과 정부터 차이가 크다.

임 씨는 “폐송이나 벗짚 등에서 재배해 섬유소가 많은 재래식 느타리버섯에 비해 맛타리는 70%이상의 미루나무 톱밥에 영양원을 가해 만든 배지에서 자란다”고 설명하고 “미루나무 톱밥은 일반 미송 톱밥에 비해 2~3배 비싸지만 가장 천연재료에 가까운 환경에서 버섯을 재배하기 위해 아낌없이 사용한다”고 비법을 귀띔한다.

또한 재래식으로 재배한 일반 느타리버섯은 벗짚이나 폐송의 농약잔류 가능성이 높지만 맛타리는 전혀 화학농약을 사용하지 않아 친환경 상품이란 점을 강점으로 꼽는다. 특히 한번 균사를 병에 접종한후 일반 느타리버섯은 두 차례까지 수확하는 경우가 많지만 맛타리 버섯은 단 1회만 수확하고 있다. 여기에 그치지 않고 임씨는 농장 부설로 미생물 연구소를 설립해 친환경 농축산업에 쓰일 수 있는 유용한 미생물과 각종 생명공학기술 개발에 꾸준한 투자를 아끼지 않는 점도 고품질 버섯재배의 초석이 되고 있다.

이러한 재배기술의 노하우를 확보하고 제품생산에 주력한 결과 임소문이 나면서 소비자들 사이에서 맛타리버섯을 애용하게 됐고 지금은 전국대형마트에 공급망을 구축하고 있다.

경영·마케팅 노하우
생산보다 마케팅 판로개척이 중요하다

임 씨는 “2002년 맛타리 버섯이 히트를 치면서 처음으로 마트에 입점 할 때는 정말 기쁘고 즐거웠다”고 밝히고 “하지만 6개월 동안 대형마트 버섯코너에서 매출 1위를 지속적으로 유지할 때는 언젠가 2위, 3위로 밀릴까하는 두려움도 있었다”고 회상했다.

하지만 지속적이고 꾸준한 품질관리와 철저한 재배관리를 통해 맛타리 버섯은 여전히 1위 자리를 유지하고 있다. 2003년에는 또다른 대형마트에 입점하는 등 지금은 전국적인 판매망을 구축할 수 있게 됐다. 당시에는 1일 450kg정도 생산에 불과했지만 2008년 1일 4500kg으로 10배 이상 늘어나는 등 전국적인 브랜드 인지도를 유지하고 있다.

임 씨는 “재배관리나 생산관리도 중요하지만 무엇보다 마케팅이 중요하다”고 강조하고 “아무리 우수한 농산물을 생산한다 해도 판로를 개척하지 못해 소비자들에게 판매를 못하면 그 농산물은 버려질 수밖에 없다”며 마케팅과 판로확보가 중요함을 거듭 강조한다.

동시에 경영관리에 만전을 기하고 있다. 2002년부터 매월 경영지표를 분석하는데 특히 전월과 비교한 생산원가분석을 통해 불필요한 지출이나 긴요한 지출부분을 파악할 수 있는 장점이 있다는 것. 또한 매월별로 매출규모와 순수익을 파악해 경영상 필요·불필요하거나 긴급한 자금의 투자여부를 결정하고 취약부분도 쉽게 찾아낼 수 있다.



임광혁 마이스터의 Teaching Point

- 고품질 버섯재배를 위한 효율적인 생산재배 관리
- 경영지표 분석을 통한 취약부분 파악
- 브랜드화를 통한 고부가가치 창출
- 친환경 버섯재배를 위한 기술재배관리 기술
- 전국단위 판매망 구축과 효과적인 마케팅방안

