



## 저작자표시-비영리 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.
- 이차적 저작물을 작성할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:



저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.



비영리. 귀하는 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 없습니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 [이용허락규약\(Legal Code\)](#)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

[Disclaimer](#) 

碩士學位論文

# 일본의 맛있는 감귤의 비밀

— 농업의 6차산업화를 통한 기적의 부활 —

(『日本のおいしいみかんの秘密

— 農業の六次産業化による奇跡の復活 —』 翻訳論文)

濟州大學校 通譯翻譯大學院

韓日科

姜美姬

2022年 2月

# 일본의 맛있는 감귤의 비밀

— 농업의 6차산업화를 통한 기적의 부활 —

(『日本のおいしいみかんの秘密

— 農業の六次産業化による奇跡の復活 —』 翻訳論文)

指導教授 李 禮 安

姜 美 姬

이 論文을 通譯翻譯學 碩士學位 論文으로 提出함

2021년 12월

姜美姬의 通譯翻譯學 碩士學位 論文을 認准함

審査委員長\_\_\_\_\_ (인)

委 員\_\_\_\_\_ (인)

委 員\_\_\_\_\_ (인)

濟州大學校 通譯翻譯大學院

2021年 12月

## 역자서문

찬바람이 불어오는 가을이 되면 제주는 황금빛으로 서서히 물들어간다. ‘제주 감귤’이 익어가는 것이다. 제주의 아름다운 풍광을 표현한 ‘영주십경(瀛州十景)’ 중 하나로 감귤빛으로 물든 가을을 뜻하는 ‘굴림추색(橘林秋色)’이 나올만한 이유다.

국민 과일로도 손색이 없을 정도로 인기를 누렸던 제주 감귤은 이전 몇 그루만 있어도 자녀 학자금에 댈 수 있다는 ‘대학나무’로 불릴 만큼 그 가치가 굉장했다. 하지만 최근 제주 감귤은 수급 불균형으로 가격 전망이 불안정하거나 농가의 고령화, 일손 부족, 기후 변화 등으로 어려움에 직면해 있다. 게다가 농산물 시장 개방과 소비자 기호 및 구매 패턴 변화 등 시대적 흐름 속에서 감귤산업에 다양한 전략 마련책이 요구되는 가운데 정부 농업 정책만이 아니라 농가 주도의 위기관리 노력도 요구되고 있는 실정이다.

이 책은 일본 감귤 주산지인 와카야마현(和歌山県) 아리다(有田) 지역에서 50여 년간 감귤 농사에 종사해 온 저자가 뜻을 같이하는 지역 젊은 농부들과 함께 감귤의 생산(1차), 가공(2차), 판매(3차)라는 ‘농업의 6차산업화’를 통해 감귤산업이 직면한 위기를 풀어나가는 실제 사례를 저술한 것이다. 저자는 오로지 맛있는 감귤만을 생산·가공한다는 생산자로서의 자세를 무엇보다 중요시하며 감귤의 성장 과정 및 생산 과정에서 다양한 방식을 도입한다. 그리고 이러한 감귤은 생산자의 관심과 노력의 결실임을 소비자와 직접 소통하며 신뢰감을 쌓았다. 나아가 지속 가능한 농업을 유지하기 위해 지역 인재를 적극 활용하고, 고령농, 여성이 활약할 수 있는 발판을 마련하는 등 경영자로서의 역할도 충실히 수행한다. 또한 그렇게 하여 얻어진 이익을 지역사회와 농업에 환원한다는 일련의 모든 작업들이 6차산업화가 빛을 발하는 성공 포인트라 말하고 있다.

최근 제주뿐만 아니라 여러 지역에서 농업의 위기극복을 위한 방안 중 하나로 농업의 6차산업화가 부각되고 있다. 이 책을 통해 농업의 6차산업화를 추진하는데 있어 어떠한 노력들을 하고 있으며 농촌 공동체가 상생하기 위해 어떠한 방향으로 가야 하는지를 이해하는 데 도움이 되길 바란다.

끝으로 이 번역 논문이 나오기까지 아낌없는 지도와 조언을 해주신 교수님들께 감사의 말씀을 드린다.

## 국문초록

이 책은 일본 감귤 주산지인 와카야마현(和歌山県) 아리다(有田) 지역에서 50여 년간 감귤 농사에 종사해 온 저자가 뜻을 같이하는 지역 젊은 농부들과 함께 감귤의 생산(1차), 가공(2차), 판매(3차)라는 6차산업화를 통하여 감귤산업이 직면한 위기를 풀어나가는 실제 사례를 저술하고 있다.

제1장은 ‘일본의 맛있는 감귤 어떠세요?’로 감귤과 함께 한 저자의 50여 년간의 삶을 얘기한다. 왜 지역 사람들이 감귤을 사랑할 수밖에 없는지, 농업의 6차 산업화를 추진하게 되면서 농업의 무한한 가능성과 자신에게까지 일어난 변화들에 대해 설명한다.

제2장 ‘그러던 어느 날, 감귤의 위기가 찾아왔다’에서는 선조 대대로 물려 내려온 감귤 농사는 농가의 고령화와 후계자 부족으로 위기에 처했다. 하지만 자신들만의 특색 있는 감귤을 만들고자 뜻을 함께한 일곱 농가는 목표를 정하고 과감히 그들만의 길을 걸어가며 위기를 극복해 낸다.

제3장 ‘감귤에 부가가치라는 빛을!’에서는 오직 맛있는 감귤 생산만을 고집하며 정성스럽게 키운 감귤이 버려지는 사태가 발생한다. 하지만 이것을 주스로 가공함으로써 감귤에 새로운 가치가 생겨났다. 일본 제일의 맛있는 주스를 만들기 위해 세계에서 드문 주스 착즙 방식을 도입하는 등 저자가 시도한 사례를 소개한다.

#### 일리두기

- 외국어 고유명사(인명, 기관명, 기업명 등)는 국립국어원의 외래어 표기 규정을 따라 표기하였다.
- 통화 단위는 원(won)으로 환산하지 않고 엔(yen)을 그대로 사용했다.
- 일본 연호는 서기 연도로 바꾸어 표기하였다.
- 소괄호 안에 다시 소괄호를 써야 하는 경우 바깥쪽의 괄호를 대괄호([ ])로 사용하였다.

## 목차

역자서문

국문초록

머리말 ..... 8

### 제1장 일본의 ‘맛있는 감귤’ 어떠세요?

어서 오세요, 일본 제일의 감귤 고장으로 .....	10
감귤만으로 10억 엔 기업 .....	12
일본 농업은 왜 쇠퇴하고 있는가 .....	14
농업은 더 매력적일 수 있다 .....	15
50세 이상이 힘을 내니, 젊은 사람들도 분발할 수 있다 .....	16

### 제2장 그러던 어느 날, 감귤 위기가 찾아왔다

선조 대대로 감귤 농가 .....	19
“아리다 감귤은 단연 최고다!” .....	21
감귤 가격 대폭락 .....	22
비효율적으로 재배한 감귤이 살아남는다 .....	24
조합과의 이별 .....	27
한 개에 1000엔인 감귤을 만든다 .....	29
다함께 하와이로 가는 거야! .....	31
농가에서 회사로 .....	32

### 제3장 감귤에 ‘부가가치’라는 빛을!

어떻게 회사를 설립할 수 있었나 .....	34
매일 감귤 농사에 쫓기던 삶에서는 얻을 수 없는 것 .....	35

55세 풋내기 사장 탄생 .....	37
광센서로 감귤의 단맛을 시각화 .....	39
그래, 주스를 짜보자! .....	41
꼭 채운 맛. 고품질 감귤을 만든 ‘마루도리’ 방식 .....	43
수입품과 비교가 안된다! .....	44
굳이 손 많이 가는 착즙법을 선택하다 .....	46
작게 시작해서 용기를 얻다 .....	47
“이만한 주스는 일본에 없다” .....	49
참고문헌 .....	51
日本語抄録 .....	52



## 머리말

“일본의 맛있는 감귤을 만나보세요.”

이 말을 모토로 56년간 감귤과 함께하는 외길 인생을 걸어왔습니다. 일본 사람들은 감귤을 정말 좋아합니다. 생산자로서 그저 감사할 따름입니다.

제가 사는 와카야마현(和歌山県)은 일본 제일의 감귤 생산량을 자랑하고 있습니다. 그 생산량의 절반 이상을 차지하는 ‘아리다(有田) 감귤’은 440년 이상의 역사를 지닌 감귤 주산지이지만 지금 대변혁기를 맞이하고 있습니다.

농림수산성(農林水産省)의 과수생산출하통계(果樹生産出荷統計)에 따르면, 1965년부터 1975년 즈음 감귤은 최고 생산량에 달했으며, 일본에서는 연간 약 367만 톤의 감귤이 생산되었습니다. 그런데 최근 몇 년간, 생산량은 70~80톤으로 20% 수준까지 떨어졌습니다. 이러한 상황 속에서도 아리다 감귤은 전성기의 70% 수준에 달하는 생산량을 유지하며 소비자들에게 안정적으로 감귤을 제공해 오고 있습니다. 아리다는 감귤 이외의 작물은 재배하기 어려운 토지형질이기 때문에 지역 사람들은 모두 감귤을 소중히 해왔습니다. 농촌 어디에나 고령화가 진행되고 있지만 그럼에도 감귤 농사에서 손을 놓지 못하는 이유는 그들만의 ‘감귤 사랑’이 있었기 때문입니다.

하지만 지금은 후계자를 양성하지 못한 원인으로 아리다 감귤은 위기에 직면해 있습니다. “저렇게 비옥한 감귤 밭을 경작할 사람이 없다. 수년 내 이곳은 버려진 농지가 될 것이다.” 이러한 상황이 현실로 나타나고 있습니다.

그렇다고 손 놓고 지켜볼 수만은 없습니다. 새로운 리더십으로 아리다에 활력을 불어넣고 싶다는 생각으로 달려온 지금까지의 여정을 이 책에 적었습니다.

저는 대대로 이어져온 감귤 농가에서 태어나 감귤이 호황기였던 시대에 소년기를 보냈습니다. 그 무렵 부모님과 지역 어른들은 모두 “감귤은 대단한 거야. 감귤 덕에 잘 살 수 있어.”라고 자주 말씀하셨습니다. 그래서 아무런 의심 없이 저도 감귤 농사를 이어가기로 결심했습니다. 공무원이나 회사원이 되기보다 감귤 농사 쪽이 훨씬 수입이 좋았습니다.

그러나 결혼 직전 해인 1968년에 감귤은 공급과잉으로 가격이 대폭락. 생활하기 힘들 정도로 수입이 급감했습니다. 어떻게든 감귤 농사를 안정화시키려고 맛있는 감귤 품종으로 바꾸어 심거나 하우스 재배를 시도하는 등 여러 가지 시행

착오를 반복했지만 수입 면에서는 불안정한 생활을 해야만 하는 시기가 계속되었습니다.

그런 생활에 중지부를 찍은 것은 회사원이라면 이제 곧 정년이 되는 55세 때입니다. 그때까지 보잘것없는 농부 아저씨였지만 심기일전해서 동료들과 함께 유한회사 소와 과수원(早和果樹園)을 창업하여 사장이 되었습니다.

그때 상상도 못했던 엄청난 변화가 제 자신 안에서 일어났습니다. 연쇄 반응처럼 회사를 함께 창업한 일곱 농가에도 대변혁이 일어났습니다! 지금부터 이 책을 읽으실 여러분들은 부디 우리에게 일어났던 ‘의식의 변화’를 느껴주셨으면 합니다.

생각해 보면 농부 아저씨 시절에는 오직 감귤 농사에만 열중했습니다. 사시사철 바쁜 농사일에 쫓겨 가공과 판매에 손을 대려고도 하지 않았습니다. 그런데 회사를 세우고 일을 분업화하는 과정에서 새로운 가능성들이 활짝 열린 것입니다.

감귤 생과는 수확량과 수요관계로 가격 시세가 결정됩니다. 그 해에 어느 정도의 감귤이 수확될지는 그 누구도 알 수 없다. 그래서 가격을 예측할 수 없다. 뚜껑을 열어보기 전까지 얼마나 벌 수 있는지 전혀 알 수 없는 것입니다. 불안정하기 짝이 없습니다.

하지만 감귤을 가공하면 얘기는 달라집니다. 저장 가능하고 소비자 요구에 맞는 고품질이라면 높은 가격을 매겨도 안정적으로 팔 수 있습니다. 가공과 판매라는 두 단어로 우리들 감귤 산지에 엄청난 부가가치를 가져다주었습니다.

저는 그렇게 생각합니다. 1차 농업 산업에 종사했을 때와 1차산업×2차산업×3차산업=6차산업화에 매진하고 있는 지금은 서 있는 스테이지가 전혀 다르다는 것ですよ. 예상치 못했던 광경들이 제 눈앞에 펼쳐지고 있습니다.

쌀, 야채, 축산물 등등... 다양한 농업 분야가 6차산업화에 도전하고 있습니다만, 그 성공사례는 매우 적다고 합니다. 하지만 저는 자신 있게 말할 수 있습니다. “우리들이 가능했기에 여러분들도 분명 할 수 있다!” 소와 과수원의 사례가 여러분들에게 조금이라도 도움이 되길 바랍니다.

2020년 4월

아키타케 신고(秋竹新吾)

## 제1장. 일본의 ‘맛있는 감귤’ 어떠세요?

### 어서 오세요. 일본 제일의 감귤 고장으로

바다를 보며 전차로 덜컹덜컹... 오사카(大阪)에서 약 1시간 반. 와카야마현 아리다시(和歌山県有田市)는 바다와 산으로 둘러싸인 한적한 시골 마을입니다. 아리다시를 방문한 사람이 우선 놀라는 것은 산비탈면. 끝없이 넓게 펼쳐진 감귤밭 때문입니다.

감귤류를 좋아하는 분들은 ‘아리다 감귤’이라고 하면 금방 감이 오지 않을까요? 아니, 감귤을 좋아하지 않아도 이름 정도는 들어봤을지 모릅니다. ‘아리다 감귤’이라 쓰고 ‘좋은 감귤’이라 읽는다.<sup>1)</sup> 그렇습니다. 우리가 감귤을 재배하고 있는 아리다 지방은 일본 최대 감귤 산지로서 전국에 그 이름이 알려져 있습니다.

왜 아리다에서 감귤 생산이 많을까. 그것은 아리다의 기후와 지형이 깊이 관련되어 있습니다. 아리다는 세토내해(瀬戸内海)<sup>2)</sup>에 접해 있으면서 작은 산들로 둘러싸여 있습니다. 연평균 기온은 16도로 따뜻합니다. 일조시간도 풍부하여 ‘태양과 바다의 마을’이라 불립니다.

감귤이 심어져 있는 곳은 대부분 이 산들의 급경사지입니다. 방심하면 데굴데굴 굴러떨어질 것 같은 급경사면이지만 이 지형이 감귤 재배에 있어 최적의 환경이 되고 있습니다.

맛있는 감귤은 배수가 잘 되는 곳에서 자랍니다. 물을 머금은 지형이라면 감귤이 수분을 너무 많이 빨아들여 심심한 맛의 열매가 되기 쉽습니다. 그런 면에서 아리다는 급경사지여서 비가 오면 물이 아래로 흘러 토양에 불필요한 물이 남지 않습니다. 또한 세토우치(瀬戸内) 기후<sup>3)</sup>만이 가진 맑은 날이 많습니다. 산 표면에 쨍쨍 내리쬐는 햇빛을 듬뿍 받아 적당한 수분을 머금어 무럭무럭 자라나는

1) 역주. 지역명 ‘아리다(有田)’와 ‘좋다’라는 뜻인 ‘아리다(ありだ)’의 동음이의어를 활용한 언어유희 표현.

2) 역주. 일본에서 가장 큰 내해이며, 혼슈(本州)·시코쿠(四国)·규슈(九州)로 둘러싸인 바다를 말한다.

3) 역주. 세토내해(瀬戸内海)지방 특유의 기후로 일 년 연중 맑은 날이 많고 비가 적다.

오렌지색 감귤. 다른 감귤에 비해 색이 짙으며 당도가 월등히 높고 부드러운 신맛이 있어 감칠맛이라고나 할까 농후한 맛이 돈다. 아리다 감귤은 아리다의 자연이 만든 예술품입니다.



‘태양과 바다의 마을’ 아리다시(有田市)

자, 그러면 아리다에서 감귤 재배가 언제부터 시작되었을까요? 놀랍게도 무려 440여 년 전이라 전해집니다. 1574년 이토 마고에몬(伊藤孫右衛門)이라는 사람이 아리다에 한그루의 감귤 묘목을 심고 고생 끝에 감귤을 뿌리 내렸다고 합니다. 기노쿠니야 분자에몬(紀ノ国屋文左衛門)이 폭풍우 속에서 배를 타고 에도(江戸)에 감귤을 날랐다는 얘기도 있습니다. 이러한 역사를 배경으로 440년 이상 우직하게 선조들이 감귤 재배기술을 갈고닦으며 생산량을 늘려 왔기에 아리다는 일본 제일의 감귤 산지가 될 수 있었던 것입니다.

감귤은 아리다에 사는 우리들에게 둘도 없는 보물입니다. 오랜 역사와 아리다의 온화한 자연에서 자란 ‘오렌지색 보석’이 아리다 감귤입니다. 아직 한 번도 아리다 감귤을 먹어 본 적이 없다고 하시는 분은 꼭 드셔 보시기 바랍니다. 속껍질이 부드럽고 다른 어떤 과일에도 지지 않을 만큼 과즙이 풍부한 감귤 맛에 반드시 매료될 것입니다.

## 감귤만으로 10억 엔 기업

저희 소와 과수원(早和果樹園)은 지금 연간 10억 엔의 매출을 기록하고 있습니다. 감귤밭에서 감귤을 키우는 것 외에 감귤을 이용한 가공품 개발과 제조, 상점이나 인터넷을 통한 판매 즉, 생산자에 가까운 단계가 되는 ‘만들기’부터 소비자에 가까운 단계인 ‘팔기’까지의 모든 과정을 담당하고 있습니다. 왜 이 모든과정을 하고 있는가는 이 책에서 자세하게 설명 드리겠습니다만, 우선 소와 과수원이 어떠한 회사이며 무엇을 하고 있는지를 소개하겠습니다.

소와 과수원이 탄생한 것은 2000년 11월 1일입니다. 21년 전의 그 일곱 농가가 모여 만든 소와 공동선과장(공선)조합(早和共同撰果場組合)이 우리들의 전신(前身)입니다. “아리다는 감귤 재배 역사가 440년 이상이 되는데 소와 과수원은 꽤나 젊은 회사가 아닌가?”라고 생각할 수도 있습니다. 맞습니다. 우리들은 소위 말하는 유서 깊은 기업은 아닙니다. 비교적 최근에 생긴 회사입니다. 거기에는 이유가 있습니다.

당시 아리다에는 5,000호가 넘는 농가가 있었습니다. 각자의 농장을 갖고 ‘자신만의 감귤’을 만들어왔습니다. 회사처럼 큰 조직을 만들어 감귤을 생산해 온 것은 아니었던 거죠.

농가 일가족이 감귤을 생산하는 ‘가족경영’. 이것이 아리다에서 오랜 세월 이어져 온 감귤 농사 방식이었습니다. 약 40년 전 그러한 감귤 농사 방식에 작별을 고한 것이 우리 일곱 농가입니다. 1970년 경 감귤은 생산과잉으로 전례 없는 가격 폭락을 맞았고, 감귤 농가는 너 나 할 것 없이 “우리들 대에서 감귤 농사는 끝날 지도 모른다.”라며 고개를 떨구었습니다. 하지만 저는 그러한 상황을 보면서 ‘아직 끝나지 않았다. 감귤로도 얼마든지 승부할 수 있다!’라고 생각했습니다. 그 생각에 공감한 일곱 명이 1979년 함께 설립한 조직이 소와 공선조합입니다.

소와 공선조합은 이윽고 주식회사 소와 과수원(株式会社早和果樹園)으로 발전하여 ‘가족이 감귤 농사를 짓는다’가 아니라 ‘직원이 감귤 재배를 한다’는 새로운 형태로 바뀌었습니다. 이것이 아주 신기했다. 농가 온가족이 감귤 농사를 짓는 것이 당연했는데 회사 직원이 감귤을 재배하기로 했다는 것입니다. 하지만 그렇

게 유별난 일을 하는 농가는 거의 없었기 때문에 회사를 설립했을 당시 주위로 부터 많은 주목을 받았던 기억이 납니다.

우리들은 그 후 감귤을 생산하는 한편, 수확한 감귤을 그대로 파는 것이 아니라 가공하여 판다는 방법을 도입했습니다. 감귤 농가는 감귤을 생산하는 것이 그들의 일이었기에 감귤을 가공한다는 발상이 애초에 없었습니다. 그러던 중 우리들은 수확한 감귤로 주스를 생산하기 시작했고, 그것을 우리들의 손으로 파는 방식으로 나갔습니다. 자세한 것은 다음 장에서 말씀드리겠습니다.

가공과 판매를 시작하면서 매출은 꺾충 뛰었습니다. 감귤 한 개의 가격은 얼마 안되지만 그 감귤을 주스나 젤리로 만들면 부가가치가 월등히 높아져 가격이 몇 배나 오르는 것입니다. 이로써 소와 과수원은 농가가 만든 작은 회사에서 조직을 가진 ‘회사다운 회사’로 탈바꿈할 수 있었습니다.

그 후로도 우리들은 IT나 데이터를 활용한 스마트 농업, 세계에서 드문 주스 착즙법을 도입하는 등 ‘아리다에서 처음’인 것을 진행해 왔습니다. 그 결과 2019년 6월 말 기준 매출액은 10억 1500만 엔에 도달했고, 그중의 80%이상이 감귤 그 자체가 아니라 가공품에 의한 매출입니다. 감귤만을 팔아서는 도저히 이 금액까지는 미치지 못했을 것입니다.

스스로 생산하고 스스로 가공하여 스스로 파는 일련의 모든 작업들. 이것을 ‘6차산업화’라고 합니다. 생산은 1차산업, 가공은 2차산업, 판매는 3차산업입니다. 이것을 곱하면 1차×2차×3차=6차가 됩니다. 소와 과수원이 해온 것이 바로 ‘6차산업화’입니다.

그러나 우리들은 “6차산업화를 추진하겠다!” 라고 결심하여 여기까지 온 것은 아닙니다. 감귤의 생산자로서 지역에 뿌리내린 기업으로서 감귤로 좀 더 지역을 행복하게 만들고 싶다는 생각으로 노력한 결과 그렇게 된 것이 솔직한 얘기입니다. 지금 소와 과수원 가공품은 홍콩을 비롯하여 중국, 미국, 프랑스까지 판로를 넓혀 해외 진출을 하고 있습니다. 아리다 감귤을 세계에 알리고 아리다와 와카야 마을 활력 있게 만든다. 이것의 저희들의 바람입니다.

## 일본 농업은 왜 쇠퇴하고 있는가

일본에서는 회사가 농업경영을 하는 농업법인이 약 3만 개소 있다고 합니다. 이 중 매출액이 5천만 엔 이상인 곳은 2만 개소가 안되며 전체 농가의 불과 1%에 불과합니다. 매출액 3억 엔 이상은 약 2천 개소 미만으로 이 정도 규모이면 전체 농가의 0.1%, 즉 농업으로 억 단위 매출을 올리는 곳은 매우 적다고 할 수 있습니다.

감사하게도 소와 과수원은 6차산업화 성공사례로서 많이 소개되고 있습니다. 이것도 당연히 기쁜 일이지만, 우리가 목표로 하는 것은 매출이 아닙니다. 진짜 목적은 ‘감귤로 지역에 활력을 불어넣는다’는 것입니다.

일본 농업은 쇠퇴의 일로를 걷고 있습니다. 일본 제일의 감귤산지인 아리다조 차 농업이 매년 어려워지고 있습니다. 감귤은 그 종류가 상당히 많은데 아리다 감귤은 그중 ‘온주귤’<sup>4)</sup>에 속해있습니다. 2018년 온주귤의 생산량은 78만 톤. 전성기였던 1975년에 비하면 5분의 1 정도까지 줄어들었습니다. 감귤 농가도 줄고 재배면적도 점점 줄어들고 있습니다. 그 이유 중 가장 큰 것이 농가의 고령화입니다.

제가 가장 슬픈 것은 맛있는 감귤을 재배할 수 있는 실력 있는 농가들이 농사를 접을 수밖에 없는 상황에 처해가고 있다는 점입니다. 매일 같이 아리다의 가파른 비탈을 오르내리며 땀을 흘리고 얼굴이 검게 그을리면서도 달고 맛있는 감귤을 만들어 온 농가들이 고령화 되어가고 있습니다. 모두 제 나이 또래로 젊었을 때처럼 경사면을 몇 번이나 왕복하거나 밤샘 작업을 할 정도의 체력은 이제 남아있지 않습니다. 사지가 쭈시고 기력도 떨어져 점차 마음대로 몸을 움직일 수 없는 상태가 되고 있습니다.

하지만 진짜 문제는 이것이 아닙니다. ‘후계자 없다.’ 이것이 아리다 감귤 농가가 직면한 가장 큰 문제입니다.

와카야마현의 인구는 93만 명. 저출산 고령화로 인구는 감소하고 있지만 이보다 더욱 심각한 것은 젊은 세대가 도시로 떠나가고 있다는 점입니다. 와카야마현

4) 역주. 온주밀감(温州蜜柑)이라고도 하며, 일반적으로 ‘미캉’이라고 불리는 일본의 대표적 감귤 종류의 하나이다. 제주에서 재배되는 대부분의 노지감귤이 온주귤의 개량종이다.

은 일본 제2의 도시인 오사카시와 가깝고 오사카시 중심까지 전차로 1시간 30분 밖에 걸리지 않습니다. 이곳에는 젊은 세대에게 매력적인 선도 기업들과 꾸준히 실적을 늘리고 있는 대기업도 있습니다. 무엇보다 농어촌이 많은 와카야마현과는 다른 도시적인 환경이 있습니다. 이왕이면 도시로 나가고 싶다. 도시에서 폼나게 살고 싶다. 이런 젊은이들의 마음은 저도 잘 압니다.

그러나 저출산 고령화와 더불어 도시지역으로의 인구 유출이 멈추지 않게 되면 지역 경제를 지탱하고 있던 산업 주체들이 사라져 버립니다. 아리다 감귤 농가는 바로 이러한 시대의 여파를 그대로 받고 있는 것입니다. 아마도 이러한 상황에 빠진 곳은 아리다 만이 아닐 것입니다. 일본 전국적으로 농가에 후계자가 없다는 큰 과제에 직면해 있습니다.

농업은 의식주 가운데 ‘식’으로 생명활동과 직결되는 분야를 지탱하고 있습니다. 농업이 없다면 사람들은 먹을 것이 없기 때문에 살아갈 수 없습니다. 대단히 중요한 사안입니다. 그럼에도 불구하고 그것을 하려는 사람이 점점 줄어들고 있습니다. 이대로 간다면 일본은 어떻게 될까 하는 공포심마저 느낄 때가 있습니다.

일본 농업은 세계에 자랑할 정도로 수준 높은 기술을 보유하고 있습니다. 좁은 국토를 얼마나 효율적으로 활용할지 고민하며 맛있는 농산물을 만들기 위해 선조들이 목숨을 걸고 매일 꾸준히 갈고닦은 기술입니다. 그 기술을 이어받아 농산물이 만들어집니다.

아리다 감귤도 마찬가지입니다. 오르내리기도 힘든 급경사지에 자연석을 쌓아 단단한 돌담을 쌓고 산의 흙을 일구어 감귤나무 한 그루 한 그루 심으며 정성껏 잘 돌봐왔기에 일본 제일의 감귤산지가 될 수 있었습니다.

그런데도 그 역사와 수준 높은 기술을 이어갈 사람이 없다. 감귤 생산자의 한 사람으로서 매우 안타까운 마음과 큰 위기감을 느끼고 있습니다.

## 농업은 더 매력적일 수 있다

하지만 저는 희망을 잃지 않습니다. 여전히 농업의 미래는 열릴 것이라 생각합니다. 그 열쇠 중 하나가 ‘6차산업화’입니다.



농산물을 생산하기 위해서는 많은 수고와 노력이 따릅니다. 그 노고에 상응하는 수익을 얻기 위해서는 부가가치 향상이 필수적입니다. 이를 가능하게 하는 것이 2차산업과 3차산업, 즉 가공과 판매입니다. 우리가 감귤로 주스를 만들어 단번에 매출을 올렸듯이, 한 농산물의 부가가치를 어떻게 높일 것인가가 농업을 일과 사업으로서 영위할 수 있는 포인트입니다.

그렇다면 감귤 생산을 그만두고 가공과 판매만 하면 되지 않느냐고 생각하실 수도 있습니다. 그러나 저는 “우리는 가공업자도 판매업자도 아니다.”라고 생각합니다. 어디까지나 ‘감귤 생산자’이고 그것에 자부심을 가지고 있습니다.

맛있는 감귤 가공품을 만들기 위해서는 원료인 감귤이 맛있어야만 합니다. 즉, 감귤 생산부터 시작하여 맛과 품질을 관리해 나가는 것이 고객들이 좋아하는 가공품을 만드는 비결이라고 생각합니다. 연구에 연구를 거듭해 텃하니 맛있는 감귤을 생산한다. 이것이 우리들의 기본입니다.

아직 젊은 회사인 소와 과수원과는 달리 처음에 소와 공선조합을 만든 7명은 대대로 이어온 감귤 농가를 물려받아 공을 들여 감귤을 키워 온 ‘전통 농가’였습니다. 그렇기 때문에 회사 차원에서 감귤 생산을 하며 비용과 효율성을 중시한 농업에는 적지 않은 거부감이 있었습니다. 그러나 시대가 변해가는 가운데 농가도 변하지 않으면 미래 농업에 희망이 없다. 후세대에 감귤 농사를 물려주기 위해서는 우리들 스스로가 먼저 변해야한다. 그리고 감귤 농사를 더 매력적인 것으로 만들어야 한다. 이러한 사고방식으로 차츰 바뀌어갔습니다.

소와 과수원에는 현재 4명의 후계자가 있습니다. 그중에 제 아들도 있습니다. 후계자 부족에 허덕이는 농가가 많은 가운데 우리는 굉장한 행운이라 생각합니다만, 그들은 “이어가라.”라고 해서 후계자가 된 것은 아닙니다. 저마다 감귤 농사에 매력을 느꼈고 앞으로 더 성장 가능성이 있다고 느꼈기 때문에 후계자가 된 것입니다. 즉, 감귤 농사가 “재미있다.”라고 생각한 것입니다.

## 50세 이상이 힘을 내니, 젊은 사람들도 분발할 수 있다

저희 회사는 지금 매년 대학졸업을 앞둔 학생을 신입사원으로 맞이하고 있습

니다. 사원 중 40%는 20대로 고령화가 진행되는 농업 분야에서 믿기 힘들 정도의 젊은 층 비율입니다. 왜 젊은 사람들이 우리 회사를 찾아오는지 그 이유는 사실 저도 잘 모릅니다. 단 말할 수 있는 것은 소와 과수원이 하고 있는 일에 흥미가 없었다면 학생들은 우리에게 눈길조차 주지 않았다는 점입니다.

젊은 경영자가 회사를 일으키고 날아가는 세도 떨어뜨릴 기세로 실적을 올리고 있는 모습을 잡지나 TV 보도에서 자주 볼 수 있습니다. 50대 이상의 분들은 그러한 장면을 보면 “이젠 젊은 사람들 시대구나. 나이 먹은 우리들이 설 자리는 없을 거야.” 라며 체념하고 있지는 않으신가요. 하지만 분명히 말합니다. 쉰 살이 넘었어도 젊은 사람 못지않게 활약할 수 있습니다. 그리고 쉰 살이든 예순 살이든 사람은 성장할 수 있습니다.

성장은 젊은 사람들의 전유물이 아닙니다. 소와 과수원이 탄생하고 제가 대표이사가 된 것은 55세였습니다. 주위에서 보면 너무나도 나이 많은 풋내기 사장이었죠. 사장으로서의 그릇도 능력도 물론 갖추지 못했습니다. 그때까지 저는 감귤 농사밖에 몰랐던 그저 평범한 농사꾼이었습니다.

하지만 회사 사장이라는 중책을 맡은 이후 저는 엄청난 성장을 했습니다. 선배 경영자에게 배우고 많은 전문가들로부터 자문을 받고, 사업 성공법, 인재 양성법을 실천하며 배워가는 사이 저는 경영자로서 한 단계 한 단계 나아가고 있었습니다. “나 성장하고 있어!” 그렇게 실감한 순간도 있었습니다. 쉰 살이 넘어도 이런 경험을 할 줄은 상상도 못했습니다. 만약 “이제 나이도 들었으니 새로운 일을 하는 건 그만두자.”라고 생각했다면 저는 성장하지 못했고 감귤 농업의 발전과 지역 활성화를 위해 그렇게 많은 열정도 쏟지 못했을 것입니다.

감귤 농사는 정말로 재미있는 일입니다. 저는 6차산업화를 추진한 후, 그 위대함을 진심으로 실감합니다. 농업은 훨씬 즐겁고 빛나는 산업으로 바뀔 수 있다고 확신합니다.

농업이 ‘고리타분하고 힘든 일’이 아니라 ‘재미있고 잠재성 있는 일’로 바뀌어 간다면 일본 농업은 분명 활력을 되찾을 것입니다. 많은 젊은이들이 농업으로 눈을 돌리고 농사를 짓고 싶어 하는 날이 올 것입니다.

농업은 그 땅에 뿌리를 내리는 것입니다. 그렇기 때문에 농업이 건강해지면 자연과 지역사회가 건강해집니다. 아리다에서 태어난 아이들이 아리다를 사랑하고

아리다에서 일을 하며 계속 살아갈 수 있다. 이보다 행복한 일이 또 있을까 싶습니다. 그 돌파구가 ‘재미있고 장래성 있는 농업’입니다.

응애하고 태어난 순간부터 70여 년 살아온 시간을 되돌아보면 여러 가지 일들이 있었습니다. 1차산업밖에 몰랐던 제가 회사 경영이라는 새로운 스테이지에 서서 본 것. 그것은 제가 지금까지 보았던 것과는 전혀 다른 광경입니다.

제가 본 광경이 어떤 것인지, 그리고 젊은 사람들을 끌어들이는 ‘재미있고 장래성 있는 농업’이란 도대체 무엇인지. 어떻게 하면 일본 농업의 미래가 열릴지, 그것에 대해 지금부터 얘기하고자 합니다.

## 제2장. 그러던 어느 날, 감귤 위기가 찾아왔다

### 선조 대대로 감귤 농가

제가 태어난 때는 제2차 세계대전이 끝나기 직전 해인 1944년 8월의 한여름이었습니다. 삼 형제 중 제가 맏형. 장남입니다. 그래서 제가 철이 들 무렵부터 “너는 반드시 감귤 농사를 지어야 한다.”라는 무언의 텔레파시를 가족으로부터 받고 있었던 것 같습니다.

아키타케가(秋竹家)는 대대로 감귤 농가입니다. 5대째인지 6대째인지 그것은 옛날 과거장(過去帳)<sup>5)</sup>을 봐도 확실치 않지만, 적어도 아버지가 초대(初代)는 아니라는 점은 알 수 있습니다. 할아버지나 증조할아버지 시절, 아니 더 오래전부터 감귤 농사를 했을지도 모릅니다.

제가 초등학교 때 감귤은 호황기였습니다. 전후(戰後) 부흥기를 넘어 일본인들이 간신히 평화롭고 안정된 삶을 되찾았던 때와 같이해서 감귤 수요도 높아졌다고 봅니다. 주위를 둘러보면 친척들도 모두 감귤 농가. 매년 오봉(お盆)<sup>6)</sup> 명절이 되면 일가친척이 우리집에 모여 안방이 어른들로 가득했던 때가 기억납니다.



아키타케가(秋竹家)는 대대로 감귤농가 ‘우리 아버지’

5) 역주. 절에서, 죽은 이들의 속명(俗名)·법명(法名)·죽은 날짜 따위를 적어 두는 장부.

6) 역주. 양력 8월 15일, 조상의 영을 기리고 모두의 건강과 행복을 기원하는 일본의 명절.

왜 아리다에서 감귤 재배가 활발했을까? 여기에 대해서는 제1장에서 말씀드린 바와 같지만, 실은 또 하나의 이유가 있습니다. 아리다에는 2급 하천인 아리다강이 흐르고 있습니다. 이 강은 영봉(靈峰)으로 전국적으로 알려져 있는 고야산(高野山)을 원류에 두고 약 67km를 흘러 바다로 빠져나가고 있습니다. 높은 산에서 바다로 흘러서인지 물살이 꽤 빠릅니다. 그 때문에 종종 강이 범람하여 안정된 벼농사를 할 수 없는 지역이었습니다.

강이 범람하여 깊은 상흔을 남긴 적도 있습니다. 1953년 제가 초등학교 3학년 때, 장마가 끝날 무렵 내린 집중호우로 아리다강이 범람했습니다. 상류에서는 산사태가 발생하였고, 그로 인해 쓰러진 나무들이 흘러 내려와 강물을 막아 제방이 무너지고 말았습니다. 제가 사는 미야하라(宮原) 지역은 진흙바다가 되어버렸습니다.

아침 7시 학교에 함께 가려고 친구 집에 갔더니 친구 삼촌이 “뚝이 무너져 물이 넘칠 수 있으니 학교에는 가지 마라.”라고 충고했습니다. 그리고 얼마 지나지 않아 흙탕물이 마을로 흘러들어왔습니다.

다행히 우리 집은 고지대에 있어서 물에 잠기지는 않았지만, 밖을 내다보니 지붕에 올라간 일가족이 “구해줘!”라고 절규하고 있었고 집 전체가 탁류에 휩쓸려 가고 있었습니다. 당시 어린아이였지만 가슴이 찢어질 듯 아팠습니다.

결국 미야하라에 살고 있던 3800명 중 129명의 목숨을 앗아간 대형 참사였습니다. 저의 동급생 5명도 소중한 목숨을 잃었습니다. 다니고 있던 초등학교도 쓸려 내려갔기 때문에 2년 정도는 JA<sup>7)</sup>의 비료 창고나 운동장에 설치된 천막에서 수업을 받았습니다. 묘한 기름냄새가 났던 게 기억납니다.

그러한 상황 속에서도 아리다는 홍수 피해로부터 비교적 빠르게 회복했습니다. 그 일등공신이 바로 감귤입니다. 산 높은 곳에서 재배되고 있던 감귤은 수해피해를 거의 받지 않아 비교적 상품 가치가 있는 상태로 수확이 가능하여 전국으로 판매할 수 있게 되었습니다. 당시 감귤 가격이 워낙 좋았기 때문에 농가들은 경제적인 타격을 피할 수 있었습니다. 이것이 부흥을 앞당긴 요인이라고 당시 『7. 18. 미야하라 재해부흥지(七·一八宮原災害復興誌)』에는 쓰여 있습니다.

평지가 적어 쌀을 재배하기 힘든 아리다에 있어 감귤은 생활의 양식(糧食)이었

7) 역주. JA(Japan Agricultural Cooperatives)는 일본의 농업협동조합이다.

고 지역 경제의 중추였습니다. 그리고 힘들 때 우리를 도와준 구세주이기도 했습니다. 감귤과 함께 번창하고 감귤에 삶을 의지해온 사람들. 이것이 우리 아리다인(人)입니다.

## “아리다 감귤은 단연 최고다!”

쇼와(昭和, 1926~1989) 중반 감귤 수확철인 겨울이 되면 어느 가정이든 설 명절용 감귤을 확보했습니다. 떡, 고타쓰<sup>8)</sup>, 감귤, 이 3종세트가 당시 일본의 ‘겨울 풍물시(風物詩)’였습니다. 감귤은 연말연시를 맞아 가정에서 빼놓을 수 없는 과일이었습니다.

그중에서도 아리다 감귤은 전국적인 인기 상품으로 출하하기가 무섭게 만드는 족족 팔려나갔습니다. 각 농가는 수확한 감귤을 방과 거실까지 펼쳐놓고 토방에서 나무상자에 포장한 뒤 이를 짚줄로 묶어 출하했습니다. 선물용 감귤을 사는 소비자도 많았기 때문에 농가에서는 예쁜 나무상자 안에 오렌지색으로 잘 익은 탱탱한 감귤을 담아 연말연시 선물용으로 시장에 내보냈습니다.

감귤 재배는 아리다가 있는 와카야마현 외에도 에히메현(愛媛県)과 시즈오카현(静岡県)에서도 많이 이루어졌습니다. 그렇지만 도쿄(東京) 청과시장에서는 “아리다가 최고의 감귤 산지다”라며 높은 평가를 받았습니다. 아리다 감귤의 대부분은 오사카나 교토(京都)에서 소비되었기 때문에 도쿄에는 비교적 적은 양밖에 출하되지 않아 희소성이 높았다는 사정도 있었지만 확실히 타지역 감귤에 비해 품질이 더 좋았던 것 같습니다.

왜 아리다 감귤이 품질이 좋은가? 그 비밀은 아리다의 ‘여름’에 있습니다. 매년 8월이 되면 산 일대는 쨍쨍 내리쬐는 뜨거운 햇볕으로 인해 감귤은 수분 부족에 빠집니다. 사람으로 말하면 목이 바짝바짝 마른 상태입니다. 감귤나무에 있어서는 약간의 스트레스이지만, 이것이 좋습니다. 살아남기 위해 감귤나무들은 열매에 영양분을 집중시킵니다. 그러면 속껍질이 얇고 부드러워져 열매의 당도가 현저히 증가합니다.

8) 역주. 숯불이나 전기 등의 열원 위에 틀을 놓고 그 위로 이불을 덮게 된 난방기구.

스트레스를 받는다고 하여 여름철에 물과 비료를 많이 주면 감귤나무는 훨씬 더 크게 자라기 위해, 열매보다는 잎과 나무줄기에 영양분을 보냅니다. 그러면 껍질만 두껍고 깊은 맛이 없는 ‘심심한 귤’이 되어 버립니다.

감귤나무가 크게 자라는 7월까지의 비가 많이 내려도 좋고 비료를 줘도 좋습니다. 그러나 8월 한여름에는 비도 비료도 멈추는 것이 가장 좋습니다. 응석을 받아주지 않는 편이 착한아이로 자라는 것처럼 감귤도 마찬가지로 적당히 스트레스를 줘야 맛있는 감귤이 됩니다.

스트레스를 받은 감귤은 잎에 힘이 없어지고 시들시들한 상태가 됩니다. 만약 그것이 너무 지나치면 당도와 함께 산도도 높아져 달지만 신 감귤이 됩니다. 이런 일이 일어나지 않도록 하기 위해서는 절묘한 수분조절이 필요합니다만, 아리다에서는 그 일을 자연이 해내줍니다.

장마철에는 장맛비가 내려주고 여름에는 활짝 갠 맑은 날이 계속됩니다. 이 확실한 차이가 있는 기후가 아리다 감귤을 달콤하게 만드는 비결입니다. 일본 각지의 맛있는 먹거리가 모여있는 도쿄 청과시장에서 ‘아리다 감귤이 단연 최고’라고 불리는 이유는 자연의 힘과 그 힘을 제대로 활용하는 농가의 지혜가 있었기에 가능하지 않았을까요.

## 감귤 가격 대폭락

중학교 시절 야구소년이었던 저는 열심히 연습에 매진하는 나날을 보내고 있었습니다. 땀속까지 야구선수였지만 공부도 꾸준히 했기에 나름대로 좋은 성적을 받았습니다. 미국에 사는 2명의 여자아이와 영어로 펜팔 했던 적도 있습니다.

그러나 “감귤 농사에 학문은 필요 없다.”라며 감귤 농사를 배울 수 있는 와카야마현립 기비고등학교(吉備高等学校)[현재, 아리다중앙고등학교(有田中央高等学校)]에 진학하기를 희망하셨던 부모님 밑에서 저는 일말의 망설임도 없이 그 고등학교에 입학했습니다. 기비고등학교에는 ‘감귤원예과(柑橘園芸科)’라는 보기 드문 학과가 있는데 감귤 농가 아들들은 거의 대부분 그곳에 진학하였습니다. 아무리 그렇더라도 고등학교에 감귤 전문 학과를 만들다니 얼마나 와카야마현 담

습니까. 현(縣) 차원에서 감귤산업에 얼마나 공을 들이고 있었는지 짐작할 수 있습니다.

고등학교 졸업 후 저는 이 또한 일말의 망설임도 없이 바로 가업(家業)인 감귤 농장에서 일하기 시작했습니다. 그 무렵 아버지를 비롯한 몇몇 감귤 농가들이 ‘공선(共撰)’이라는 불리는 조직을 결성해 공동으로 감귤 선과장을 만들어 출하했었습니다. 농가가 토방에서 포장하는 것을 ‘개선(個撰)’이라고 하는데, 거기에서 한 걸음 나아가 선과장에서 공동으로 포장을 하자는 방식입니다. 제 아버지는 약 50호의 농가가 모인 동부 공동선과장조합(東共同撰果場組合)의 조합장을 하셨고, 수확한 감귤을 나무상자에 넣어 높은 가격으로 거래해 주는 도쿄의 간다 청과시장(神田青果市場) [현재, 오타 시장(大田市場)]등에 출하했습니다.

생각해 보면 1964년 무렵은 아리다 감귤의 전성기였습니다. 도쿄 올림픽과도 시기가 겹치면서 감귤은 높은 가격으로 척척 팔려나갔습니다. 회사에서 봉급생활을 하는 것보다 감귤 농사 쪽이 훨씬 수입이 좋고 감귤 농가는 한때 프티부르<sup>9)</sup>라고 불린 적도 있습니다. 프티부르란 가난한 생활에서 중산층으로 올라간 사람을 말합니다. 약간 비꼬는 듯한 말투지만 그 만큼 감귤 농가는 윤택해졌습니다.

제 동생의 대학 동급생이 우리 감귤 농장에 아르바이트하러 왔을 때 수확 바구니에 든 10kg의 감귤 가격을 보고 이렇게 말했던 것을 기억하고 있습니다. “우리들 하루 일당이라니...” 아르바이트로 종일 땀을 흘리며 일해서 받은 돈이 감귤 10kg 바구니 가격과 같았습니다. 감귤 가격이 얼마나 높았는지 짐작이 가실 겁니다.

하지만 좋은 시절은 오래가지 못했습니다. 1968년 제가 24살이었을 때 감귤 농가를 뒤흔든 큰 사건이 일어났습니다. ‘감귤 가격 대폭락’입니다.

거슬러 올라가면 10여 년 전, 정부는 시범사업으로서 규슈(九州)나 시코쿠(四国) 지역에 감귤 농장을 늘리는 계획을 추진하였습니다. 감귤이 너무 인기가 많아 생산이 따라가지 못했기 때문입니다. 정부가 제정한 ‘과수농업진흥특별조치법(果樹農業振興特別措置法)’에 따라 산을 깎고 계곡을 메우며 ‘심자, 늘리자’는 시책으로 감귤밭이 점점 더 많이 조성되었습니다. 고구마 밭이 감귤 농장으로 바

9) 역주. 프티 부르주아지(仏: Petite bourgeoisie)의 준말로 18세기와 19세기 초기의 한 사회 계급을 가리키던 프랑스어이다.



편 예도 많이 있었습니다.

정말 전례 없는 감귤 재배 붐으로 언뜻 보기에 감귤 농가는 시대의 흐름을 잘 타고 있는 듯이 보였지만, 이 현상에 경종을 울린 사람이 있었습니다. 기비고등학교 감귤원예과 선생님입니다. 선생님은 가격 대폭락이 일어나기 전부터 우리들에게 “반드시 감귤 공급과잉이 일어날 것이야.”라고 말씀해 주셨습니다.

지금 생각해 보면 너무 많이 만들면 공급과잉으로 이어진다는 사실은 농가들도 알고 있었을 것입니다. 그러나 여전히 높은 가격으로 거래되고 있는 현실 속에서 위기감이 덜했겠지요. 가격이 서서히 떨어지는 일은 있어도 설마 극단적으로 폭락하는 일은 없을 거라고 다들 생각했습니다.

하지만 1968년에 매겨진 감귤 가격은 전년의 절반 이하로 떨어졌고 경험하지 못한 대폭락이 일어났습니다. 10kg으로 사람 1명을 고용할 수 있을 정도였던 감귤이 15kg에 겨우 1000엔밖에 안되는 상황이 되었습니다. 비료, 농약값, 출하비 등을 빼면 농민들의 몫은 0엔이라는 매우 참담한 상황이 벌어졌습니다.

아이러니하게도 감귤 가격이 폭락한 후에도 감귤나무는 무럭무럭 자라 풍성한 열매를 맺는 우량수목으로 자랐습니다. 1972년에는 열매 꽃이 굉장히 좋아 “마른 가지에도 꽃이 피는 게 아닌가?” 라고 농담 하는 사람이 있을 정도로 산은 백색의 감귤꽃으로 뒤덮였습니다. 백색의 대홍수, 감귤의 대홍수입니다.

공교롭게도 대폭락이 일어난 5년 후에 오일쇼크가 일본을 강타했습니다. 연료를 확보해 주지 않으면 않으면 배송회사가 트럭을 내어주지 않아 풍년이 든 감귤을 시장으로 옮겨줄 방법조차 찾기 힘들어졌습니다.

많이 만들었는데 팔 방법이 없다. ‘풍작빈곤’이라는 말이 아리다 감귤 농가를 조금씩 줄먹고 있었습니다.

## 비효율적으로 재배한 감귤이 살아남는다

학창 시절 저는 “공급과잉이 일어날 거야.”라는 기비고등학교 선생님의 경고를 들어도 전혀 감이 오지 않았습니다. 대폭락이 일어나자 “세상에, 이제 어떻게 되는 거야, 큰일이네. 다시 좋아질까...” 라며 당황하는 부모님의 모습을 보며 비로

소 사태의 심각성을 알았습니다. 감귤 농사 전체를 내다볼 능력도 없는 그저 세상 편한 청년이었습니다.

그럼에도 감귤 재배 방법에 대해서는 열정을 갖고 임하게 되었습니다. 대폭락이 일어나기 2년 전인 1966년 아리다의 젊은 농가가 모여 새로운 생산기술 지도를 받게 되었습니다. 지도해 주신 분은 가나가와현(神奈川県)의 감귤 생산자 하야토 이와오(早藤巖) 선생님. 농업에 종사하면서 생산방법이나 재배기술을 열심히 연구하는 독농가(篤農家)로, 말하자면 ‘생산하면서 연구하는 전문가’입니다.

그 무렵 하야토 선생님은 한정된 면적에서 감귤을 대량으로 생산하는 재배법 개발에 힘쓰고 있었습니다. 그 소식을 듣고 아리다의 젊은 농부들은 가나가와현으로 찾아갔습니다. 저는 조금 늦게 합류하였지만 가나가와현에서 만난 하야토 선생님의 감귤 농장은 정말 훌륭했습니다. 한 나무에 달려 있는 감귤 수가 훨씬 많고 가지가 뻗어나간 나무의 기세, 잎의 양, 감귤 색도 다른 밭과는 크게 달랐습니다. 멋지다고 하기보다는 정말 대단하다는 쪽이 더 맞습니다.

선생님은 와카야마현에서 온 우리 풋내기 농가를 향해 이렇게 말씀하셨습니다. “우선 톱밥 퇴비를 만들고 10아르(1000㎡)당 4톤의 퇴비를 땅속에 골고루 섞어주면, 그 시점에서 지도하겠다.” 톱밥 퇴비는 땅속 미생물을 증가시켜 토양을 비옥하게 만들기 위해 사용되는 비료입니다. 이것을 우리들이 스스로 만들어 감귤밭의 땅 만들기부터 시작하라는 뜻이었습니다.

평지에 퇴비를 뿌리는 것과는 달리 산비탈면에 4톤이나 되는 퇴비를 뿌리는 것은 쉬운 일이 아닙니다. 저는 하야토 선생님이 우리가 그것을 정말로 해낼 수 있을지에 대한 진정성을 시험하신 것이었다고 봅니다. 하지만 하야토 선생님 기술에 홀딱 빠진 우리들은 경사가 심한 감귤밭에 케이블을 연결한 ‘삭도(索道)’를 설치하여 고생 끝에 톱밥 퇴비를 뿌렸습니다. 그것이 계기가 되어 하야토 선생님을 고문으로 하는 ‘소와 감귤연구회(早和柑橘研究会)’가 설립되었습니다.

눈치채셨을지 모르지만 소와 과수원(早和果樹園)의 ‘소와(早和)’는 여기에서 유래되었습니다. 우리는 하야토(早藤) 선생님의 성에서 한 글자를 받아와 연구회를 ‘하야(早)토 선생님과 서로 조화(和)를 이루는 모임’이라 이름 지었습니다. 고품질 감귤 재배에 정열을 쏟아붓는 젊은이들에게 숙련된 농업 기술자이신 하야토 선생님이 손을 내밀어 주신 바로 그 순간이었습니다.

하야토 선생님은 감귤 가격 대폭락이 일어났을 때, 발 빠르게 네이블오렌지 (navel orange)<sup>10)</sup>나 수정 문단<sup>11)</sup>(水晶文旦)의 생산기술을 가르쳐 주셨습니다. 감귤이 좋은 가격을 못 받고 고전을 면치 못하고 있었던 상황에서 우리들은 한동안 네이블과 수정 문단 생산에 집중했습니다.

소와 감귤연구회 덕에 저는 전국 각지의 우수한 감귤 생산자들도 알게 되었습니다. 이것은 아리다밖에 모르던 저에게 있어 건문을 넓힐 절호의 기회였습니다.

많은 산지를 알고 더 나은 생산기술을 쫓아가는 과정에서 저는 어떤 사실을 깨달기 시작했습니다. ‘심어라 늘려라’ 할 때 증산된 평지 감귤이 점점 도태되어 갔습니다. 정부의 시범사업에서는 가능한 효율적인 감귤 생산을 위해 급경사지가 아닌 평평하게 조성된 광대한 토지에 감귤나무를 심었습니다. 대규모 감귤 재배로 규모의 경제를 달성하자는 생각이었습니다.

저는 처음에는 대규모 재배로 만든 감귤은 이길 수 없다고 생각했습니다. 아리다 감귤 농장의 대부분은 비료를 뿌리는 작업마저 상당히 힘든 비효율적 급경사지입니다. 이런 곳에서 만들어진 감귤과 광대한 땅에서 만들어진 감귤은 효율성에 큰 차가 있습니다. 규모를 살린 재배 앞에서 우리들의 비효율적 재배는 희망이 없다고 생각했습니다.

그러나 현실은 정반대였습니다. 감귤 시세를 보면 대규모 재배 산지에서 만들어진 감귤이 계속해서 가격이 떨어지고 있었습니다. 15kg 한 상자에 5백 엔이라는, 운임비 정도밖에 안 나오는 최악의 가격이 되었습니다. 감귤로는 도저히 채산이 맞지 않는다고 깨달은 산지에서는 점차 재배에서 손을 떼기 시작했습니다.

감귤 밭이었던 곳에 감나무나 다른 품종의 감귤류가 심어졌습니다. 그런 가운데 살아남은 산지가 있었습니다. 우리와 마찬가지로 산비탈에 감귤나무를 심은 곳이었습니다.

예를 들면 구마모토현(熊本県)의 텐스이(天水)감귤이 그렇습니다. 텐스이정(天水町) [현재, 다마나시(玉名市)]라는 작은 농촌 마을에서 에도시대부터 감귤을 재배하고 있었지만 농장이 있는 곳은 아리아케해(有明海)에 접한 양지바른 산비탈

10) 역주. 대표적인 오렌지 품종의 하나이며, 네이블은 ‘배꼽’이라는 뜻으로 꼭지 아래쪽이 배꼽 모양을 하고 있다.

11) 역주. 감귤류의 한 종류인 문단류(文旦類)의 품종으로, 자몽과 비슷하나 자몽보다 쓴맛이 적고 산뜻한 단맛이 난다.

에 위치해 있습니다. 이곳에서 생산되는 감귤은 껍질이 얇고 단맛이 풍부해 고품질로 취급되었기 때문에 보통의 감귤과 비교하면 월등히 비쌌습니다.

아리다도 텐스이도 결코 효율성 좋은 땅은 아닙니다. 그렇지만 그런 땅이기에 맛있는 감귤이 자란다. 그렇기 때문에 살아남을 수 있다. 이 사실을 알았을 때, 제 머릿속에서 이러한 생각이 솟구쳤습니다.

‘쌀이나 야채와는 달리 감귤은 기호품, 즉 맛있는 것이 절대적으로 팔리는 농산물이다. 감귤에서 중요한 건 양이 아니라 맛이다!’

## 조합과의 이별

결혼하고 두 아이의 아버지가 된 저는 1975년 서른 살의 젊은 나이에 동부공선조합(東共撰組合) 부조합장이 되었습니다. 청과시장 판매를 담당하면서 50여 농가의 조합원들이 만든 감귤을 열심히 청과시장으로 내다 팔았습니다. 그러나 생산과잉으로 인한 가격 부진은 전혀 개선되지 않았습니다. 그로부터 2년 후 아리다시 감귤 판매에 악영향을 주는 중대 사건이 발생하였습니다. 콜레라가 발생한 것입니다.

예전 ‘직장인보다 수입이 좋다’라고 부러움을 샀던 감귤 농가는 이제 없었습니다. 결업화가 진행되면서 이대로 감귤 농사를 계속해도 괜찮을까라는 분위기가 농가들 사이에 퍼졌습니다. 하지만 살기 위해 지금까지의 방식으로 계속할 수밖에 없었습니다.

가격이 내려가는 것을 비판하면서도 방식을 바꾸지 않고 감귤을 대량 생산하는 기존 농가. 한편 양이 아니라 맛있는 감귤만이 살아남는다는 것을 깨달은 젊은 사람들. 그들 사이의 골은 점점 깊어만 갔습니다.

“맛으로 승부하자.” 소와 감귤연구회에서 배운 7호의 젊은 농가들로부터 이러한 목소리가 나오기 시작했습니다. 아래로는 29세, 위로는 40세. 모두 혈기 왕성한 전업 생산자들입니다. 당시 저는 34살이어서 딱 중간 연령이었습니다.

모두 결혼했고 아이들이 있었습니다. 전업농이기에 감귤 이외의 수입원은 없습니다. 때문에 일곱 농가 전부 감귤 재배에 강한 열정을 가지고 있었습니다. 하루

벌어 하루 먹고사는 일은 하지 않겠다. 겸업농은 되지말자. 우리들은 감귤 농사 외길 만을 걷는다. 그러한 자부심도 있었습니다.

1979년 일곱 농가는 결의를 다졌습니다. “우리들만의 고품질 감귤을 만들자.” 그 열정을 가슴에 새기고, 이제껏 신세 진 동부 공선조합을 탈퇴하였습니다. 그리고 완전히 새로운 조합인 소와 공동선과장조합(早和共同撰果場組合)을 설립했습니다. 단 일곱 농가로 이루어진 작은 출발이었습니다.

그러나 우리들에게 쏟아진 주목은 결코 작지 않았습니다. 동부 공선조합을 탈퇴할 때 많은 분들이 만류했습니다. 조합원인 초등학교 교장선생님께서 “앞으로 이 공선조합을 너희들에게 맡기려고 했더니 이렇게 되다니…”라며 울면서 말리기도 했습니다. 주위에서 계속해서 “그만 두어라.”라고 반대했습니다. 그런데도 우리가 목표로 하는 감귤 농사를 위해 반대를 무릅쓰고 조합을 빠져나왔습니다.

우리는 지역에서 조금 유명인이 되었습니다. 지역 JA에 가면 ‘올해 가장 화제의 인물’이라 시골 특유의 따가운 시선을 받았습니다. 주위로부터의 비난은 예상했던 것 이상으로 매서웠습니다.

그래도 우리는 멈추지 않았습니다. 그러기는커녕 새로운 감귤 재배에 더욱더 집중해갔습니다. “양이 아니라 감귤의 맛으로 승부한다.”라는 자신들의 존재 의의를 모토로 내세워.

그런데 우리 부모님들은 젊은 패기로 역풍 속을 헤쳐나가려는 아들들을 어떻게 생각하셨을까요? 아들들이 등을 돌린 것은 다름 아닌 자신들이 일구고 이끌어온 감귤 농가의 조합입니다. 분명 복잡한 생각이 들었겠죠. 그런데도 부모님들 중 어느 한 분도 우리에게 아무 말도 하지 않았습니다.

아버지는 제가 “우리들은 감귤로 잘 살아가고 싶어요. 다음 세대로 이어질 수 있게 잘 만들고 싶어요.”라고 했을 때 어떠한 말씀도 하지 않으셨습니다. 단지 한마디 “윗사람에게 잘 말해둘게.”라고 하셨습니다.

나중에 들은 이야기지만, JA 임원이기도 했던 아버지는 조합장에게 불려가 “감귤 출하에 대해서 모처럼 아리다가 하나가 됐는데, 이것을 자네들이 망칠 셈인가?”라고 비난받았다고 합니다. 아마 그 밖에도 괴로운 일을 당했을 거라고 생각합니다. 하지만 한마디 불평도 없으셨습니다.

아버지는 굉장히 자상한 사람으로 여러방면에서 저를 지원해 주셨습니다. 말다

틈이 싫어 감귤 농사와 관련해 저와 의견이 맞지 않을 때에도 싸움으로 번진 일은 거의 없었습니다. 소와 공선조합을 설립했을 때도 우리가 인정받을 수 있도록 관계자에게 부탁하러 갔다고도 합니다. 보이지 않는 곳에서 우리를 걱정해 주시고 지켜주셨습니다.

아버지는 1996년 여든 살이 되던 해 돌아가셨습니다. 그는 돌아가실 때까지 온화하고 부드러운 성품을 가진 분이셨습니다.

### 한 개에 1000엔인 감귤을 만든다

온주귤은 품종에 따라 수확 시기가 달라집니다. 일반적인 온주귤은 한겨울에 수확하는데 가을인 11월을 중심으로 수확되는 것을 ‘조생(早生)감귤’이라 합니다. 약간 푸른기가 도는 풋풋한 색을 띠 무렵부터 수확하기에 과즙이 풍부하고 산뜻한 신맛이 있습니다. 우리는 이 조생감귤을 나무 위에서 한 달 동안 숙성시키는 ‘조생감귤 완숙’에 몰두했습니다. 재배법이 어렵고 세심한 관리가 필요하지만 이렇게 하면 단맛과 풍미가 한층 높아집니다.

동시에 하우스 감귤 재배도 시작하고 공을 들였습니다. 하우스 감귤의 최대 장점은 계절이나 기후에 좌우되지 않아 겨울에 열매 맺는 귤을 여름철에 열매 맺게 하여 출하시키므로 굉장히 높은 가격을 받을 수 있습니다.

반면 많은 투자를 필요로 하는 것이 단점입니다. 감귤나무가 심어진 농지 전체를 키 높은 비닐하우스로 덮어야 하기 때문에 10아르(1000m<sup>2</sup>)당 약 600만 엔 정도의 설비자금이 필요합니다. 게다가 하우스 내의 온도를 관리하기 위한 공기조화시스템(空調) 가동비용이 계속 발생합니다.

또한 키우는 방식에도 한층 더 기술력이 필요합니다. 맑은 하늘 아래서 감귤을 키우는 기존의 노지재배에서는 기온이나 강우량을 컨트롤 하는 것이 불가능합니다. 그러나 하우스 재배는 감귤이 자라는 환경을 하우스 안에서 인위적으로 만들어내기 때문에 그 모든 것을 사람이 컨트롤 할 수 있습니다. 그만큼 감귤의 생리, 생태를 잘 알고 거기에 맞춰 세심한 온도조절을 하지 않으면 맛있는 감귤을 만들 수 없습니다.

농가 기술력에 따라 ‘3분의 1이 벌고’, ‘3분의 1이 본전’, ‘3분의 1이 손해 본다’. 이것이 하우스 감귤을 하는 농가의 상식이라고 합니다. 하우스 내 공조에 필요한 중유(重油)비는 한 시즌 약 150만 엔. 노지재배에서 발생하지 않는 비용이 들고 항상 눈을 떼지 말고 생육을 지켜봐야만 합니다. 봄에 피는 꽃을 가을에 피우게 하고 겨울에 맺는 열매를 여름에 맺게 해야 하기에 감귤을 정확히 알지 못하면 원하는 품질이 나오지 않습니다.

우리는 하우스 감귤 재배 선진지에 가서 배우기도 하고 감귤연구 전문서를 읽으며 시험 데이터를 계속 조사하였습니다. 그리고 그대로 실천해 왔습니다. 아침, 점심, 저녁 거르지 않고 비닐하우스에 들어가 온도, 보일러 가동시간, 감귤나무 생육 상태, 열매 크기, 과즙의 당도 등을 모두 노트에 기록해 나갔습니다.

작업은 결코 쉽지만은 않았지만, 이로 인해 보이기 시작한 것이 있습니다. 어떻게 하면 감귤의 품질이 안정되는지 수확량을 늘릴 수 있는지, 그 요령을 알 수 있게 되었습니다. 지금 생각하면 데이터에 근거한 감귤 생산의 효시였을지도 모릅니다.

하우스 감귤은 꼼꼼하게 생산관리를 한다면 매년 많은 수확량을 확보할 수 있습니다. 그 양은 노지재배의 2배로 노지재배가 10아르당 3~4톤이라면 하우스 감귤은 6~7톤입니다. 날씨에 따라 수확량이 오르내리지 않기 때문에 감귤에서 잘 일어나는 격년결과(隔年結果)<sup>12)</sup>없이 안정적으로 출하할 수 있어 꾸준히 높은 수입을 올릴 수 있습니다.

참고로, 제 감귤 인생 중에서 최고가가 매겨졌던 것도 이 하우스 감귤입니다. 8개들이 포장상자에 8000엔, 즉 감귤 한 개에 1000엔입니다. 와카야마 청과시장에서 낙찰되었습니다. 출하한 제가 제일 놀랐습니다. 그 시즌에서 전국에서도 가장 빨리 하우스 감귤을 출하했기 때문에 첫 경매로 그 해 최고 가격이 매겨졌던 것입니다. 이것이 화제가 되었고 방송국과 신문사에서까지 취재가 있었습니다. “하우스 감귤, 그거 참 재밌네!” 저는 점점 그 매력에 빠져들었습니다.

12) 역주. 과일나무에서 열매가 많이 열리는 해와 아주 적게 열리는 해가 교대로 반복해서 나타나는 현상으로 해거리 현상이라고도 한다.

## 다함께 하와이로 가는거야!

감귤의 생산과잉과 가격하락이 이어지면서 생산지역들이 속속 철수하고 있던 상황 속에서도 우리 소와 공선조합의 농가들은 “노력하면 감귤로 충분히 먹고 살 수 있다.”라는 확신이 있었습니다. 조합 운영도 순조롭고 지역 JA에서도 우리의 노력을 인정받게 되었습니다.

무엇보다 기뻐던 점은 도쿄 쓰키지 시장(築地市場)<sup>13)</sup>에 소와 공선조합을 응원하는 분들이 나타났던 것입니다. 우리 감귤을 높이 평가해 준 쓰키지 시장 담당자가 감귤 중간 도매상들에게 열심히 소개해 준 덕분에 몇 번이고 산지(產地)까지 올 수 있게 이끌어주셨습니다. 쓰키지 시장에서 1, 2위를 다투는 실력 있는 중간 도매상 사장님을 데려와 주신 적도 있습니다. 그 분들과는 지금까지 인연이 이어지고 있습니다만, 젊은이들이 감귤 재배에 혼신의 힘을 다하는 모습을 보고 열렬히 지지해 주셨습니다.

산지에 와 주신 중간 도매상들과 소매상 분들에게 우리는 ‘나베요리(お鍋)<sup>14)</sup>’로 대접해 드렸습니다. 보통은 고급 요리점에 가서 접대하지만 우리에게겐 그럴 만한 돈이 없었습니다. 하는 수없이 선과장에 돛자리를 깔고 거기에서 지역 나베요리를 대접했더니 이것이 대호평! 그 지역의 맛이나 사람들을 접할 때마다 매우 기뻐해 주셨습니다. 이 대접에 대한 평판이 좋아져 많은 관계자가 아리다까지 걸음을 해 주셨습니다.

어느 날은 쓰키지 시장 담당자가 이렇게 말했습니다. “1억 엔 달성해서 모두 하와이에 가면 어때요?” 그 당시 소와 공선조합은 8천만 엔 정도의 매출을 올리고 있었습니다. 이것을 1억 엔까지 늘리면 어떻겠느냐는 제안이었습니다.

그 무렵 하와이로 가는데 한 사람당 30만 엔 정도의 비용이 들었습니다. 일곱 농가 부부 동반이면 14명, 계산하면 420만 엔이 소요됩니다. 처음에는 “뭐? 감귤 농가가 하와이?”라고 했던 친구도 사무실 벽에 덕지덕지 붙어있던 ‘1억 엔 찍고 하와이 가자!’라는 벽보를 보고 있는 사이 “좋아, 해보자!”라고 동참해 주었습니다.

13) 역주. 현재의 도요스 시장(豊洲市場). 1935년부터 2018년까지 83년간에 걸쳐 사용되었던 공설 도매시장이다.

14) 역주. 다시 국물에 야채나 고기, 생선 등 다양한 재료를 넣어 끓이면서 여러 명이 나눠먹는 냄비요리이다.



그리고 감귤 대풍년이었던 1992년, 드디어 매출 1억 1900만 원을 달성! 약속대로 일곱 농가 전원이 하와이에 갔습니다. 이때 우리는 목표를 세우고 그것을 달성하는 기쁨과 성취감을 알게 되었습니다.



매출 1억 원 이상을 달성하여 하와이에 갔을 때

## 농가에서 회사로

우리가 하와이 여행을 이룬 전년도에 오렌지 수입 자유화가 시작되었습니다. 값싼 외국산 오렌지의 위협이 다가오는 가운데 우리는 하우스 감귤과 노지 감귤을 모두 재배함으로써 연중 감귤을 출하할 수 있게 되었습니다. 날씨에 따라 수입이 좌우되는 농가에서 연중 안정적으로 수입을 얻는 농가로 탈피할 수 있었던 것입니다. 그 때 저는 쉰 살이 되어 있었습니다.

더욱 기뻐던 일은 성인이 된 아들들이 소와 공선조합의 일원이 되어 준 것입니다. 이는 우리가 하는 농사를 이어 갈 후계자가 생겼다는 것을 의미입니다. 저는 “감귤로 좀 더 성공하고 싶다. 꿈을 그릴 수 있는 농업을 다음 세대에 물려주고 싶다.”라는 생각이 강해졌습니다.

그러나 소와 공선조합은 어디까지나 생산자가 모인 조합입니다. 간단히 말하면 농가 모임인 것입니다. 이런 상태로 정말 꿈을 그릴 수 있을까? 우리들의 특색을

잘 살릴 수 있을까? 이렇게 생각했을 때 제가 우연히 듣게 된 것이 ‘법인화’라는 말입니다.

바로 그 무렵 저는 와카야마현 농업회의(和歌山県農業會議)가 주관하는 컴퓨터 교실에 다니고 있었습니다. 앞으로는 농가도 컴퓨터로 복식부기를 하는 시대라고 생각하고 나이 뒤에 배움의 길에 들어섰습니다. 그곳에서 저는 “농업을 법인화한 사람은 경영에 대해 굉장히 많이 공부하고 열심히 한답니다.” 라는 행정 담당자의 말을 들었습니다.

지금의 조합 상태로는 언젠가 매출 부진 침체가 올 것이다. 후계자가 생긴 지금, 우리들이 하고 있던 일을 조직화해서 회사로서 운영할 필요가 있지 않을까? 이렇게 생각한 저는 조합 동료에게 “법인화해보면 어떨까?”라고 말을 꺼냈습니다. 그러나 처음 반응은 “글쎄...” 법인화가 어떤건지 전혀 모르겠고 지금 이 정도도 괜찮지 않으냐라는 분위기였습니다.

하지만 저는 포기하지 않았습니다. 그로부터 2년 후 다시 한번 법인화 얘기를 꺼냈습니다. 그런데 신기하게도 이번에는 흔쾌히 동의해 주었습니다. 후계자인 아이들도 “재미있을 거 같다.”라고 말해 주어서 순조롭게 회사 설립 얘기가 진행되었습니다.

2년 전에 말해서 안 되었던 것들이 왜 이렇게 쉽게 풀렸을까? 그 이유는 지금도 잘 모르겠습니다만, 아마 때가 왔다고 봅니다. 행정 담당자가 먼저 법인화를 추천해 준 것 외에 제 자신이 “어떻게 하면 동료들에게 전달될 수 있을까?”를 2년간에 걸쳐 무의식 속에서 다듬고 있었던 거 같습니다.

이리하여 우리는 350만 엔의 출자금과, 농지를 공동으로 내고 2000년에 회사를 설립했습니다. ‘유한회사 소와 과수원(有限会社 早和果樹園)’입니다. 한 농가 한 농가에 의한 감귤 생산이 아니라 회사를 통한 농업경영이 이때부터 시작된 것입니다.

### 제3장. 감귤에 ‘부가가치’라는 빛을!

#### 어떻게 회사를 설립할 수 있었나

감귤로 먹고 살 수 있다! 라는 의지를 다진 일곱 농가가 앞뒤 따지지 않고 2000년에 설립한 ‘유한회사 소와 과수원’. 그 무렵 농가가 회사를 설립하는 사례는 아주 드물어 동부 공선조합을 탈퇴했을 때와 마찬가지로 주목을 받았습니다.

그러나 그 주목은 “정말 훌륭하다.”라는 칭찬이 아니었고 “왜 그랬을까?”라는 우려로 가득 찼습니다. 당시 아리다에는 약 5천호의 감귤 농가가 있었습니다만 대부분이 개인농가였고 공동으로 감귤을 출하하는 공선조합에 가입하기는 해도 회사를 만들어 감귤을 생산한다는 생각은 전혀 없었습니다. 그렇기 때문에 소와 과수원 설립은 많은 감귤 농가들에 있어 신기하다 보다는 기묘한 일이었습니다.

“자연과 맞서 싸워야 하는 농가는 스스로가 책임을 지고 감귤을 생산하기 때문에 고생이 있어도 힘들어도 필사적이다. 그것을 회사라는 조직에서 다수의 사람들이 감귤을 생산하게 된다면 책임감이 분산되지 않는가?”라고 동업(同業) 감귤 농가가 의문을 던지기도 했습니다. 일곱 농가에서 싸움이나 사이가 틀어지면 어떡하냐 하는 걱정의 소리도 들렸습니다. 틀림없는 역풍, 적지(敵地)입니다.

그러나 우리 일곱 농가에는 묘한 일체감이 있었습니다. 감귤 생산의 방향성에 대해 논쟁은 있어도 “여기서 빠지겠다.”라는 얘기는 결코 하지 않습니다. “너희들은 어째서 그렇게 사이좋게 지낼 수 있느냐?”라고 다른 농가가 고개를 갸웃거릴 정도로 결속력만큼은 단단했습니다.

왜 우리들은 이렇게 뭉칠 수 있었을까? 거기에는 두 가지 큰 이유가 있습니다. 하나는 모두가 긍정적이라는 점. 계속되는 감귤 가격하락에 위축될지언정 감귤에는 미래가 없다고 절망하는 농가는 하나도 없었습니다. 그것보다도 어떻게 하면 감귤로 성공할 수 있을까를 항상 고민했습니다. 많은 투자비용이 필요한 하우스 감귤을 시작한 것도 감귤에 꿈과 미래를 느껴 도전하는 마음이 있었기 때문입니다.

또 하나의 이유는 모두 부부가 감귤 농사를 하고 있었던 점입니다. 감귤 농사 최전선에 서 있는 남편뿐만 아니라 그것을 지탱해 준 아내들이 사이가 굉장히 좋았던 것이 소와 과수원의 성공에 큰 밑거름이 되었습니다. 남편들 사이에서 의견이 갈릴 때에도 아내들의 좋은 관계가 절묘한 완충재 역할을 해 준 것입니다.

우리 일곱 농가는 소와 공선조합 때부터 꼭 함께했습니다. 회사를 세운 시점에서 20년 이상이나 활동을 같이 했습니다. 그렇기 때문에 경영에 대한 얘기를 하는 남편들 옆에서 아내들이 차를 내려 주거나 식사 준비를 하는 기회가 종종 있었습니다. 저는 아내들 모습을 보면서 항상 ‘여자들은 정말 강하다.’라고 생각했습니다. 무슨 일이 있어도 잘 넘기고 웃으면서 어려움을 극복해 나갔습니다. 그 저력을 저는 몇 번이나 실감했습니다.

감귤 농가에 있어 8월 오봉 명절과 설 명절이 있는 시기가 일 년 중 가장 우울한 계절입니다. 왜냐하면 비료나 농약값의 지불 시기가 이때이기 때문입니다. 남편들은 이 계절이 되면 “돈 떨어져서 힘드네.”라는 얘기를 하면서 우울한 기분을 술로 달래지만 여자들은 모두 밝습니다. 과잉생산으로 감귤 가격이 하락하여 우리 남자들이 “감귤, 못해 먹겠어.”라고 의기소침해져 있을 때도 여성들은 “수확한 것만으로도 감사!”라며 감귤이 열매 맺었다는 것만으로 기뻐했습니다.

집안의 지갑을 쥐고 있는 사람은 여성, 즉 살림살이가 어떤지 누구보다 잘 알고 있는 사람은 아내들입니다. 그럼에도 자연의 은혜에 감사하고 싼 가격이 매겨진 감귤을 웃으면서 시장으로 내보냅니다. 아내들이 명랑함을 잃지 않은 덕분에 우리들은 몇 번이고 살아났습니다. 앞이 보이지 않는 터널을 계속 걸을 수 있었던 것은 아내들 덕분입니다.

## 매일 감귤 농사에 쫓기던 삶에서는 얻을 수 없는 것

회사를 설립할 때 와카야마현 명품 특산물인 난코매실(南高梅)<sup>15)</sup> 생산자가 하나의 모델이 되었습니다. 난코매실 산지에는 JA와 의견이 맞지 않아 독립한 농

15) 역주. 주로 와카야마에서 생산되고 있는 매실(梅, 우메) 품종의 하나로, 일본을 대표하는 최고급 브랜드 매실이다.

가가 회사를 만든 경우도 있었습니다. 제가 공부했던 컴퓨터 교실에서 법인화한 매실 생산자가 열심히 농업경영에 임하고 있다는 얘기도 들었습니다.

우리 일곱 농가는 공동으로 출자금을 내면서 자신들의 농장도 회사에 맡겼습니다. 개별 농가가 소유하는 것이 아니라 회사가 일괄적으로 농장을 소유하기 위해서입니다. 또 아이들이 뒤를 이을 것도 생각해 출자금의 일부는 아이들 명의로 해두었습니다. 그렇게 차례차례 회사 차원에서 감귤 생산을 하기 위한 체제를 갖추어 나갔습니다.

사실 회사를 설립할지 다른 길을 택할지 꽤 고민했던 시기가 있습니다. 소와 공선조합 시절, 우리는 일곱 농가에서 수확한 감귤을 가져와 밤새 상자에 넣어 출하 작업을 했습니다. 늦은 밤까지 감귤을 담고 다음날은 아침 일찍 일어나 감귤을 따고, 그런 힘든 나날을 보냈습니다.

그러던 중 JA에 직영 선과장이 생겼고 자동화된 선과기가 포장을 하는 최신 설비가 도입되었습니다. JA에서 몇 번이나 “직접 출하작업을 하지 말고 직영 산하로 들어오지 않겠소?”라고 권유했습니다. 우리처럼 작은 공선조합에 있어서 이 권유는 아주 매력적이었습니다.

“어떻게 할까?” 일곱 농가가 모여 앞으로의 일을 의논했습니다. 농사를 물려받겠다는 아들들은 모두 4명이고 이 아이들이 앞으로 우리처럼 감귤로 생계를 이어갈 수 있을지는 확실히 알 수 없다. JA 직영에 들어갈까 아니면 우리만의 특색을 살려 갈까...

고민 끝에 우리들이 낸 결론은 “우리만의 특색을 살리자.”였습니다. 그것이 회사 설립을 단행하는 에너지가 된 것 같습니다. 만약 그때 JA 직영에 들어갔다면, 또 그대로 공선조합으로 남아 있었다면 어쩌면 저는 지금도 농장에서 잡초를 뽑고 늙은 몸을 혹사하며 감귤을 돌보는 생활을 계속했을 것입니다. 아들에게 농장을 물려주었기에 “아버지와는 의견이 안 맞는다.”라며 외면당하고, 아내로부터는 “이제부터는 젊은 사람들 시대이니 알아서 하게 놔두세요.”라고 설득당하며 집안에서 위축 되어버렸을지 모릅니다.

그러나 회사라면 그런 일은 일어나지 않습니다. 출자한 전원이 회사의 일원이며 경영의 일익을 담당하기 때문에 가족이든 무엇이든 공평한 입장에서 조직을 움직일 수 있습니다. 농가에 흔히 있는 ‘부모 자식 간 불화’로부터 해방되어 저마

다의 활약의 무대가 준비됩니다.

무엇보다 우리들의 의식이 변했다는 것이 최대의 장점입니다. 공선조합, 즉 그 냥의 농가였다면 아무래도 ‘감귤 농사’만을 생각했겠지만 회사라면 감귤 농사뿐 만 아니라 가공과 영업까지 생각해야만 합니다. 감귤 일변도였던 시야가 새로운 세계로 크게 뻗어나게 된 것입니다. 생각하는 방식이 농가에서 경영자로 바뀌었 기 때문에 새로운 사업을 생각하거나 대담한 설비투자를 계획하거나 우수한 인 재를 채용하는 일에 눈을 돌리게 된다. 매일 감귤 농사에 쫓기던 삶에서는 이러 한 일은 일어나지 않았겠죠.

### 55세 꽃내기 사장 탄생

그런데 회사에는 사장, 즉 대표이사가 필요합니다. 누가 될지에 대해서는 이외 로 수월하게 결정되었습니다. 회사 설립 얘기를 먼저 꺼낸 저입니다. 이때 제 나 이가 딱 55세. 20년 전 당시 샐러리맨 정년이 60세이었기 때문에 5년 후 현역 은 퇴 할 나이입니다.

쥬 다섯 살 사장이 탄생한다. 이 점에 대해서도 결코 호의적이지 않았습니다. 한 거래처 사장은 “실례되는 얘기지만 회사를 설립하기에는 나이가 너무 많아요. 회사를 궤도에 올려놓기 위해서는 굉장한 에너지가 필요합니다.”라고 충고했습니 다. 또 어떤 사람은 “법인화하면 그만둘 때가 힘들어요.”라고 했습니다. 회사를 설립하기도 전에 그만둘 때 얘기라니. 그 정도로 나이 쥬 다섯 살인 제가 불안하 게 보였던 거죠.

그러나 이러한 반대 의견에 부딪혔던 경험이 오히려 저를 일으켜 세웠습니다. “나이가 많이 들었다는 것은 사장으로서 행동할 수 있는 시간도 그리 많이 남아 있지 않다. 그렇다면 지금 하고 싶은 일을 바로 해보자. 지금 하지 않으면 살아 있는 동안 못하고 끝날 수 있다”[서점에서 발견한 자기 계발서, 로빈 샤르마의 『지금 아무것도 하지 않으면 인생도 변하지 않는다(今すぐやらなければ人生は変わらない)』(海竜社)를 인생의 바이블로 삼아 17년간 32번이나 반복하여 읽었습니다.]

그때부터 저는 “무엇이든 생각나면 즉시 실행”을 다짐했습니다. 한가하게 있을 여유는 없다. 하고 싶은 일이 있다면 주저 말고 해야겠다는 생각이 들었습니다. 그리고 그러한 저에게 위로가 되어준 것이 이 말입니다.

“일단 구체적으로 움직여 보라. 구체적으로 움직이면 구체적인 답이 나올 것이다.”

생명의 시인이라 불리는 아이다 미쓰오(相田みつを) 씨의 말입니다. 회사 경영에 있어서 계획도 중요하지만 우선 해보는 것이 가장 중요하다. 해보고 검증하고 다음에 활용하는 것을 반복함으로써 회사나 사업은 좋아지게 된다. 그렇기 때문에 생각한 것을 일단 실행에 옮기자. 그렇게 하지 않으면 아무것도 나오지 않는다. 경영 경험 제로, 지식 제로였던 55세 풋내기 사장 가슴에는 단지 그 생각만으로 가득했습니다.

어제까지 농부였던 사람이 오늘부터 경영자로서 훌륭히 해낼 수 있을까 하면, 당연히 그럴리 없습니다. 저는 조금이라도 경영 지식을 익히려 경영에 관한 책을 무작정 읽었습니다. 마쓰시타 고노스케(松下幸之助) 씨의 『길을 열다(道をひらく)』(PHP研究所)를 구입한 것도 그때쯤입니다. 이 책을 읽고 저는 “회사에는 경영이념이라는 것이 필요하다.”는 점을 깨달았습니다. 그래서 중소기업가 동우회라는 경영자 모임에 들어가 선배경영자에게 지도 받으며 이념에서 행동 계획까지 책정하는 ‘경영지침확립·실행세미나’를 수강했습니다. 이 때 만들어진 것이 아래의 경영이념입니다.

하나, 우리는 풍요로운 자연과 사람들의 정성 어린 마음으로 키워낸 ‘일본 농업’을 계승 발전시켜 ‘農’을 핵심으로 비즈니스를 전개해 나가겠습니다.

하나, 우리는 고객 신뢰를 얻는 것을 제1의 목표로 하고 품질 향상에 노력하며 안전·안심·건강·만족을 제공할 것입니다.

하나, 우리는 한 사람 한 사람이 꿈과 목표를 갖고 일상의 업무활동을 수행하며 회사와 사원의 미래를 위해 끊임없는 노력과 연찬을 계속하겠습니다.

하나, 우리는 고향 와카야마에 대한 자부심을 갖고 보다 윤택한 미래를 위해 기업 활동을 펼치며 적극적으로 공헌하겠습니다.

그리고 회사의 사시(社是)도 정했습니다.

“일본의 맛있는 감귤을 만나보세요.”

나중에 저는 경영이념을 만들어 농기를 정말 잘했다고 생각한 일을 경험했습니다. 그것은 이 책의 후반에서 얘기하도록 하겠습니다.

### 광센서로 감귤의 맛을 시각화

회사 설립 2년 후, 저는 한 가지 큰 결단을 내렸습니다. 감귤의 맛을 광센서로 측정하는 ‘광센서 선과기’ 도입입니다. 농가 조합이었던 소와 공선조합을 회사로 만들 때 우리들 사이에서는 “어떻게든 우리의 특색을 살리고 싶다.”라는 강한 신념이 있었습니다. 하지만 작은 선과장밖에 없는 상태로는 특색을 살리고 싶어도 살릴 수 없었습니다.

여기서 주목한 것이 광센서입니다. 이전에는 감귤의 당도는 짜낸 과즙을 측정기에 투입하여 측정했습니다. 그러나 이 방법이라면 감귤 껍질을 벗겨 과즙을 짜야하는 수고가 필요합니다. 즉, 추출 검사 밖에 할 수 없다는 단점이 있었습니다. 모든 감귤의 당도를 측정하는 동시에 달콤한 감귤만을 선별해 낼 수는 없을까? 이 고민을 해결하는 설비가 ‘광센서 선과기’였습니다.

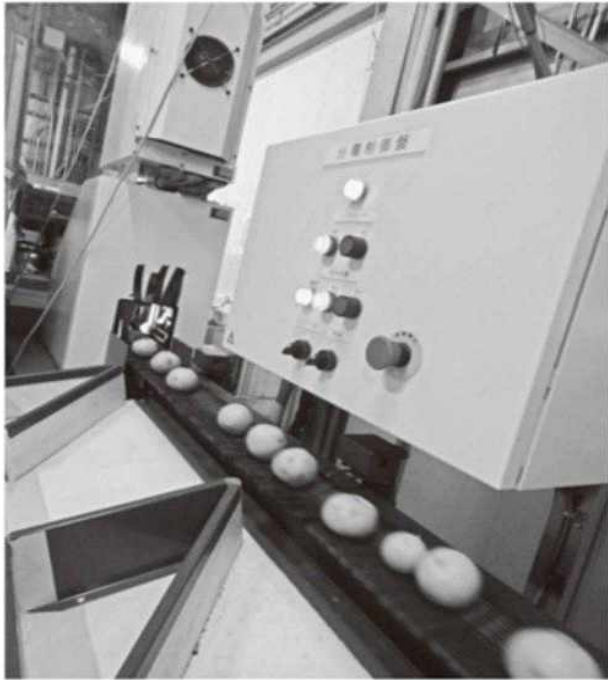
당도가 높은 감귤에 빛을 대면 당 성분이 빛을 흡수하기 때문에 빛이 잘 통하지 않습니다. 반대로 당도가 낮으면 빛이 잘 통합니다. 이 원리를 이용하여 초당 몇 개의 감귤을 측정하여 단것과 그렇지 않은 것을 선별하는 것이 ‘광센서 선과기’입니다.

소와 공선조합 시절부터 우리가 일관되게 추구해 온 것은 ‘맛있는 감귤’입니다. 그러한 감귤을 만들어 소비자인 고객들의 지지를 받는 일이 우리들의 존재 의의이기도 했습니다. 그렇다면 맛을 숫자로 객관적으로 표현할 수 있는 무기를 가져도 괜찮지 않을까? 그런 생각을 하게 되었습니다.

‘광센서 선과기’ 도입에 1000만 엔 정도의 비용이 필요했습니다. 350만 엔 자본금으로 설립한 회사치고는 엄청난 투자입니다. 게다가 아리다에서는 규모가 큰



공선조합조차 도입하고 있지 않은 고가의 설비입니다. 그것을 우리 같은 작은 조직이 도입하려고 한 것입니다. 앞서간다고 하기보다 굉장히 엉뚱했지만 소와 과수원의 특색을 살리기 위해서는 너무나도 필요한 설비였습니다.



광센서 선과기를 도입

그러나 그럴만한 돈이 없었습니다. 그때 손을 내밀어 준 것이 아리다 시청의 감귤 담당자였습니다. 시(市)는 아리다 감귤 후계자가 없어 감귤산업의 경쟁력이 점점 약화되고 있는 현실을 우려하고 있었습니다. 그런 와중에 우리가 회사를 설립하고 조직으로서 맛있는 감귤 만들기 도전을 시작했기 때문에 그 도전에 많은 관심을 가져주었습니다. 그리고 국가의 보조금 사업인 ‘2002년도 생산진흥 종합 대책사업(生産振興綜合対策事業)’의 활용을 제안하여 자금조달의 길을 제시해 주었습니다. 그 덕분에 우리는 새로운 선과장 건설과 ‘광센서 선과기’ 도입을 실현할 수 있었습니다.

이 설비는 맛있는 감귤을 선별하는 것 이외에 우리의 ‘의욕’을 북돋아주는 효과를 가져왔습니다. 광센서로 인해 감귤 한 개 한 개의 당도를 알게 되자 “좀 더 달고 맛있는 감귤을 만들려면 어떻게 해야 할까?”를 전략적으로 생각하게 되었습니다. 예를 들면 이 밭에서 수확한 감귤의 평균 당도가 11.8이었다고 하면 그

것을 12로 올리려면 어떠한 작업이 어느 정도 필요할까? 그러한 ‘노력 목표’를 내걸 수 있게 된 것입니다.

그때까지는 ‘맛있는 감귤’이라는 막연한 기준만을 가졌던 우리가 광센서라는 최신의 테크놀로지를 통해 숫자라는 확실한 기준을 가질 수 있게 되었습니다. 이 ‘맛의 시각화’가 생산자인 우리들의 의욕에 불을 지핀 것입니다.

소와 과수원의 새로운 무기가 된 광센서 선과기는 그 후 다른 감귤 농가와와의 교류를 넓히는 데에도 한 몫 했습니다. 어느 날 회사 설립 초부터 신세지고 있던 고문 세무사 선생이 “소와 과수원에서만 딱 감귤을 이 장비로 고르는 것은 좀 비효율적이지 않아요? 좀 더 효율적으로 활용하기 위해서는 맛있는 감귤을 재배하는 농가를 모아 출하 판매까지 가능하게 하면 어때요?”라며 조언을 해주었습니다. 이 조언을 통해 아리다의 우수한 감귤 농가들이 소와 과수원의 거래처에 합류하게 되어 출하 규모가 확대되었습니다.

회사를 설립하지 않았더라면 결코 일어나지 않았을 일들이 계속하여 일어났습니다. 그 계기가 된 것은 다름 아닌 우리 자신입니다. 사고방식과 발상을 과감하게 전환함으로써 다양한 변혁을 일으켰습니다. ‘자기의식 개혁이 일어나고 있다.’ 그런 생각이 들었습니다.

## 그래, 주스를 짜보자!

맛있는 감귤을 가능한 한 많은 식탁으로 보내고 싶다. 그 생각은 회사를 설립했을 때부터 점점 강해졌습니다. 동시에 맛있는 감귤을 만든다는 일은 리스크가 따른다는 것도 깨달았습니다.

하우스 감귤과 함께 우리가 주력하고 있던 ‘조생감귤 완숙’은 나무에서 약 1개월간 숙성시킴으로써 아주 달고 맛있게 완성되어 비싼 가격이 붙습니다. 그러나 날씨에 따라 완숙이 빨라져버려 전멸할 위험성도 있습니다. 보통 감귤은 오렌지색으로 익는 단계에서 수확하지만 완숙 감귤은 더욱 자연 안에서 단맛이 올라가는 것을 기다립니다. 그런데 어떤 해의 완숙 감귤은 아주 맛있는 단맛으로 만들어졌음에도 불구하고 수확 직전 비가 계속되는 기상 악화로 과숙(過熟)이 되어

껍질에 균열이 생기면서 상품가치가 현저하게 떨어져 버렸습니다. 원래라면 시장에서 1kg에 4백 엔의 가격이 붙는 완숙 감귤이지만 출하가 불가능해져 가공용으로 돌려야만 했고 고작 7엔이라는 비참한 가격이 되어 버렸던 일을 지금도 기억하고 있습니다.

산지 전체로 눈을 돌리면 아리다 감귤은 여전히 생산량에 따라 시세가 크게 변동되었습니다. 감귤나무에 주렁주렁 달린 궤이 눈사태가 일어나는 것처럼 산에서 시장으로 흘러가서는 시세를 교란시킨다. 이 상황은 계속 변함이 없었습니다. 어떻게든 방법이 없을까? 그렇게 머리를 쥐어짜고 있던 때 저는 어떤 충격적인 사실을 들었습니다. 그것은 와카야마현 남부의 매실농가에서 추진하고 있는 일이었습니다.

휴양지로 알려져 있는 난키시라하마 온천(南紀白浜温泉) 근처에 미나베정(みなべ町)라는 지역이 있습니다. 이곳은 ‘일본 제일의 매실 마을’이라고 불릴 정도로 매실생산이 활발합니다. 어느 날 저는 감사하게도 미나베정의 마을회장으로부터 매실 생산 실태에 대해 이야기를 들을 기회가 있었습니다.

미나베정 매실 농가는 매실 수확 시기에는 매실 생과로 판매하고 그 시기가 어느 정도 안정되면 매실을 그대로 말려서 가공업자에게 판매하고 있었습니다. 매실 생과를 따면 따는 족족 파는 것이 아니라 시세를 봐가며 시장에 내놓고 매실 생과의 수요공급이 어느 정도 충족되면 농가에서 가공하여 건조시킨 후 매실 장아찌(梅干し, 우메보시)의 원료로서 판다. 즉, 정교하게 출하조정을 하면서 가격을 무너뜨리지 않고 브랜드를 구축해 나갔던 것입니다.

저는 이 방법에 충격을 받았습니다. 미나베정 매실은 건조라는 가공을 통해 가격 붕괴를 막고 있다. 한편 아리다 감귤은 아무리 맛있는 감귤을 만들어도 풍작이면 가격이 내려간다. 완숙 감귤처럼 맛은 일품이나 껍질에 금이 가기만 해도 가치가 떨어지는 감귤도 있다. 제 머릿속에 ‘이제는 생산뿐만 아니라 가공을 해야만 살아남는다.’라는 생각이 맴돌기 시작했습니다.

감귤을 가공함으로써 가격 폭락의 된서리를 맞은 감귤을 지켜내야 한다. 그러면 도대체 무엇을 가공할까? 제가 제일 먼저 떠오른 것은 ‘주스’였습니다.

## 딱 채운 맛. 고품질 감귤을 만든 ‘마루도리’ 방식

슈퍼에 가면 쪽 진열되어 있는 오렌지주스 팩. 가격을 보면 1리터에 3백 엔도 안 합니다. 1991년에 시작된 오렌지 수입 자유화로 해외에서 대량의 오렌지 과즙이 들어와 다양한 제조사의 오렌지 주스가 저렴한 가격으로 소비자에게 팔리고 있었습니다.

그러한 상황을 알고 있으면서 제가 왜 아리다 감귤을 주스로 만들기로 했을까요? 그것은 “소와 과수원 감귤이라면 압도적으로 맛있는 주스가 되기 때문”입니다.

2003년 우리는 새로운 감귤 재배방법을 시작했습니다. ‘마루도리 방식’이라 불리는 고품질 감귤을 키우는 기술입니다. 감귤나무는 농지에 뿌리를 내리고 거기서부터 물을 빨아들입니다. 대지에 수분이 많으면 많을수록 많은 물을 빨아들입니다. 따라서 비가 많이 내리면 감귤나무가 물을 너무 많이 흡수하여 멍멍한 물맛이 나는 감귤이 되어버립니다.

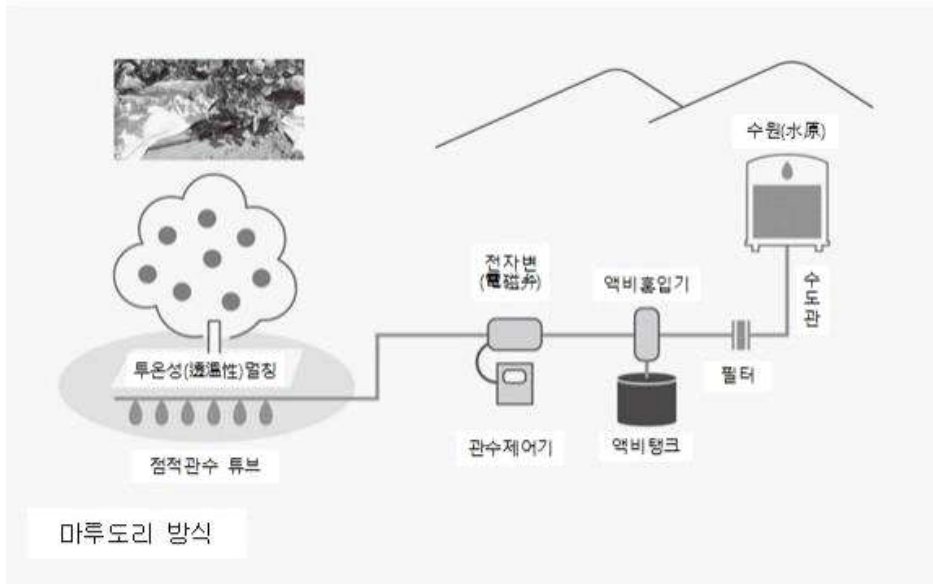
수분량을 얼마나 컨트롤할 수 있는가? 이것이 맛있는 감귤을 키우는 열쇠가 되지만 사람에게서는 비를 내리게 하거나 그치게 하는 능력은 없습니다. 그 해에 강수량이 얼마나 될지는 신(神)만이 알 것입니다. 할 수 있는 일이라고는 하늘을 향해 기도하는 것 뿐입니다. 그러나 강수량은 컨트롤 못해도 감귤나무가 빨아들이는 수분량은 컨트롤 할 수 있다. 그 발상에서 나온 것이 마루도리 방식입니다.

마루도리 방식의 정식명칭은 연중 멀칭점적관수 동시시비법(周年マルチ点滴灌水同時施肥法). 조금 어려운 이름이지만 긴키주고쿠시코쿠 농업연구센터(近畿中国四国農業研究センター)가 개발한 방식으로 맛있는 감귤을 만들기에 최적의 방법입니다. 마루도리 방식의 ‘마루’는 ‘멀칭(マルチング, mulching) 재배’를, ‘도리’는 ‘드립(ドリップ, drip) 관수’를 말합니다. 즉, 이 두 가지 재배방법을 조합한 방식입니다.

‘멀칭 재배’란 감귤 농장의 땅을 농업용 멀칭비닐로 덮어 여분의 빗물을 땅으로 흡수시키지 않는 방법입니다. 밭에 흑색과 백색의 비닐시트가 깔리고 거기에 농작물이 심어져 있는 것을 본 적이 있으신가요? 그것이 멀칭 시트입니다. 시트

를 까는 것으로 감귤나무의 뿌리는 비옷을 입은 것과 같은 상태가 됩니다.

‘드립 관수’는 감귤에 필요 최소한의 수분과 양분을 뿌리에 주는 방식입니다. 점적관수 튜브를 감귤의 밑동 부근에 심어 마이콘으로 제어하면서 감귤에 적정량의 수분과 영양을 공급합니다.



이를 통해 하늘 아래 감귤을 키우면서 강수량에 크게 좌우되지 않고 당도 높은 감귤을 만들 수 있습니다. 가뭄이 계속되어 극단적으로 강수량이 적은 해라도 ‘드립 관수’로 수분이 공급되기에 감귤나무가 약해질 수가 없습니다.

마루도리 방식의 도입으로 우리는 감귤의 당도를 컨트롤하는 방법을 알게 되었습니다. 날씨에 관계없이 당도가 굉장히 높은 감귤을 생산하게 되었습니다. 급경사면에 펼쳐진 광활한 감귤 농장에 멀칭 시트를 까는 작업은 결코 쉬운 일이 아닙니다. 한 그루 한 그루의 감귤나무의 뿌리 부분에 점적관수 튜브를 설치하는 것도 손이 많이 가는 작업입니다. 그러나 맛있는 감귤을 계속하여 추구하는 우리에게 있어 이 기술은 빼놓을 수 없는 것입니다.

### 수입품과 비교가 안된다!

당시 와카야마현의 JA는 감귤 전체 생산량 중 겨우 몇 퍼센트 밖에 나오지 않

는 고당도 감귤에 ‘아지이치 감귤(味一みかん)’<sup>16)</sup>이라는 브랜드명을 붙여 최고급 감귤로서 판매했습니다. 우리는 마루도리 방식을 이용하면 ‘아지이치 감귤’을 안정적으로 생산할 수 있으리라 확신했습니다. 그리고 그 감귤로 주스를 짰다면 엄청 맛있는 주스가 나올 것이라 자부했습니다.

그런데 이 아이디어는 감귤 가공 전문가들에 의해 보기 좋게 산산조각 났습니다. 주스 가공을 배우기 위해 와카야마현 농산물가공연구소와 과즙 공장에 공부하러 갔을 때, 이런 말을 들었습니다. “해외에서 들어오는 오렌지 과즙은 국산 감귤과 비교가 되지 않을 만큼 싸서 도저히 당해낼 수 없다.”

저는 그때까지 껍질의 균열만으로 상품가치가 떨어져 버리는 완숙 감귤이나, 맛은 있으나 생산과잉으로 가격이 떨어진 감귤 등을 주스로 만든다면 농가가 심혈을 기울여 만든 감귤을 버리지 않고 살릴 수 있다고 생각했습니다. 그러나 현실은 그렇게 녹록지 않았습니다.

해외에서는 오렌지 나무 밑에 그물을 치고 나무째로 흔들어 열매를 떨어뜨려 단기간에 대량으로 수확합니다. 감귤을 하나하나 손으로 따는 우리들 방식과는 수확 효율이 전혀 다릅니다. 게다가 짜낸 과즙은 농축된 상태로 일본에 들어오기 때문에 수송 비용도 절감됩니다. 이처럼 철저하게 비용 삭감을 한 오렌지 과즙이 일본 전국으로 뻗어나가고 있었습니다. 더욱 놀라운 사실은 고품질의 국산 감귤 주스에도 수입 오렌지 과즙이 혼합되고 있었습니다. 그렇지 않으면 수지가 맞지 않기 때문입니다.

“국산 감귤주스요? 일본에서 짜내면 손해 봅니다.” 전문가들의 반대를 정면으로 받은 저는 풀이 죽은 채 회사로 돌아왔습니다. 맛있는 감귤의 유효활용에 활로를 찾았고 제 마음속에 의욕의 불이 붙자마자 찬물을 얻어맞아 그 불이 푸시시 꺼져버리는 듯했습니다.

하지만 저는 포기하지 않았습니다. 웬지 물러서고 싶지 않았습니다. 소와 과수원 감귤은 다른 감귤과는 다르다. 주스로 만들면 절대 지금까지 없었던 상품이 된다. 그런 흔들림 없는 자신감이 제 안에서 솟구쳤습니다.

---

16) 역주. 광센서를 이용하여 맛이 좋은 감귤만을 엄선해 만든 최고급 감귤 브랜드이다. 아지이치(味一)란 최고의 맛을 의미한다.

## 굳이 손 많이 가는 착즙법을 선택하다

와카야마의 최고급 브랜드 ‘아지이치 감귤’은 대량으로 생산되는 감귤 중에서 당도가 12도 이상인 것만을 골라낸 귤입니다. 이 감귤에서 짜낸 과즙은 걸쭉하고 뭐라 말할 수 없는 향기로운 맛을 자아냅니다. 우리는 ‘아지이치 감귤’만을 사용해 주스를 만들기로 했습니다. 가격이 아니라 맛으로 승부하기로 했습니다.

감귤을 짜기 위해서는 착즙기가 필요했습니다. 그렇다고 해도 광센서 선과기를 도입한지 얼마 안 되었기 때문에 그것을 위한 자금은 없었습니다. 그래서 주식회사 일본정책금융공고(株式会社日本政策金融公庫)와 JA그룹이 공동으로 설립한 농업법인투자회사 ‘아그리 비즈니스 투자육성 주식회사(アグリビジネス投資育成株式会社)’에 출자를 요청했더니 성공적으로 심사를 통과. 그 돈으로 백만 엔의 착즙기를 구입했습니다.

하지만 우리는 감귤 생산 프로지만 가공 프로는 아닙니다. 착즙 방법에 따라 주스 맛이 달라질 수 있다는 사실조차 그때는 전혀 알지 못했습니다. 어느 날 소와 감귤연구회에서 감귤 생산을 함께 공부한 농가의 한 사람이 “너희들이 그런 착즙기로 짠 낸 것들은 절대 팔리지 않을 것이야.”라며 일본에서는 거의 알려지지 않은 착즙방식을 우리에게 가르쳐주었습니다. 그것이 ‘초퍼 펄퍼(CHOPPER PULPER) 방식’입니다.



하나하나 수작업으로 껍질을 벗기는 초퍼 펄퍼 방식

초퍼 펄퍼 방식은 감귤 껍질을 벗겨서 과즙을 짜기 때문에 손이 많이 가는 방법입니다. 일반 착즙기로는 감귤을 껍질 채 짜지만 이 방식은 감귤에 증기를 대고 부드럽게 한 후, 하나 하나 껍질을 벗겨 열매를 통째로 거르듯이 과즙을 짜냅니다. 이렇게 하면 감귤 껍질을 벗겨 먹고 있는 것처럼 잡맛이 없는 순수하고 맛있는 과즙이 나옵니다.

이 방식으로 짠 주스를 마셔보았는데 우리는 그 맛에 놀랐습니다. 같은 감귤주스이나 전혀 맛이 달랐습니다. 정말 꿀꺽꿀꺽 마시는 ‘아지이치 감귤’이었습니다.

저는 모처럼 구입한 착즙기를 포기하고 초퍼 펄퍼 방식을 사용하기로 했습니다. 구입한지 얼마 안 된 착즙기를 창고 안에 집어넣는다는 게 설비투자를 낭비하는 일이라 생각할 수도 있겠지만 저는 이때의 판단이 소와 과수원의 운명을 갈랐다고 생각합니다.

## 작게 시작해서 용기를 얻다

착즙기를 구입하고 주스 가공을 시작하려고 했을 때 제가 아는 컨설턴트가 조언을 해줬습니다. “아키타케 씨, 크게 시작하면 안 돼요. 처음부터 대규모로 시작하면 돌이킬 수 없기 때문이죠.” 이 말을 잘 새겨듣고 착즙기에 큰 투자를 하는 것을 자제했습니다.

사실 착즙기를 구입할 때 농산물가공연구소에서는 “이것은 가장 우수한 착즙기예요.”라며 700만 엔 기계를 추천했습니다. 아그리 비즈니스 투자육성에서 출자한 금액 1400만 엔이 있었기 때문에 그 기계를 살 수도 있었습니다. 하지만 설비투자가 아니라 가공 운전자금을 많이 남겨야 한다고 생각해 100만 엔의 비싸지 않은 기계를 구입했습니다.

이렇게 한 보람이 있었습니다. 착즙기를 사도 1300만 엔 남아 있다. 제 마음의 여유가 초퍼 펄퍼 방식을 채택할 용기를 주었다고 생각합니다. 만약 그때 700만 엔 착즙기를 구입 했더라면 저는 초퍼 펄퍼 방식을 도입하지 않았겠죠. “700만 엔이나 투자했으니 그만큼을 되찾아야지.”라고 생각해 그 기계로 계속해서 주스를 짜고 있었을 겁니다.



아무리 초퍼 펄퍼 방식이 뛰어나다고는 해도 처음부터 그 설비를 도입하는 것은 위험합니다. 그것이야말로 되돌릴 수 없게 됩니다. 그래서 생각한 것이 착즙 아웃소싱입니다. 다행히도 와카야마현 내에 감귤을 비롯한 특산 과일을 가공하는 회사가 있는데 그곳에는 우리들이 희망하는 초퍼 펄퍼 방식 설비를 갖추고 있었습니다.

그 회사를 방문하여 “특별히 엄선한 와카야마현의 고급 브랜드 감귤을 맛있는 감귤주스로 만들고 싶다.”라는 이야기를 했더니 사장님께서 “그것참 대단하십니다.”라며 관심을 가져주셨습니다. 우리들과 마찬가지로 지역 명물인 아리다 감귤을 전국으로 알리고 싶어했습니다. 사장님은 착즙 방법을 열심히 설명하며 “이 방식으로 짜는 건 히로시마(広島)와 야마구치(山口)에 있는 회사와 그리고 우리 회사 정도일까요?”라고 얘기했습니다. 그 말을 듣고 저는 ‘그래 좋았어!’라고 생각했습니다. 그 정도로 희소성 있는 착즙방식이라면 주스의 부가가치도 올라갈 수 있을 것입니다.

우리는 광센서 선과기로 선별한 당도 12도 이상의 감귤만을 이 회사로 가져갔고 짜낸 과즙은 18리터 강통에 담겨 배달되었습니다. 그것을 회사에 보관하고 회사의 작은 통조림 공장에서 제품화해 판매하기로 했습니다.

지금까지의 주스에 대한 개념을 바꾸는 최고로 맛있는 감귤주스를 만들고 싶다. 그 소망이 결실을 맺어 2004년 소와 과수원 첫 가공품이 완성되었습니다. 초퍼 펄퍼 방식으로 정성스럽게 짜낸 아지이치 감귤의 스트레이트 주스 ‘아지이치 시보리(味一しぼり)’<sup>17)</sup>입니다.

저는 이 신상품을 들고 의기양양하게 도쿄의 쓰키지 시장에 나갔습니다. 오랜 세월을 걸쳐 소와 과수원 감귤을 적극적으로 취급해 주신 기츠치 시장이라면 우리들의 자랑인 주스도 취급해 줄 것 이라 생각했습니다. 그런데 쓰키지 시장의 담당자의 반응은 예상외였습니다.

“아키타케 씨, 여기는 생(生) 농산물을 취급하는 청과시장이요. 당신들이 만든 감귤 생과를 원하는 사람이 모이는 곳이지 가공한 것이나 주스를 원하는 건 아니에요. 만약 팔고 싶다면 판매처는 스스로 찾아야 할 거예요.”

---

17) 역주. 아지이치 시보리(搾), 눌러 짬)는 ‘최고의 맛 주스’를 의미하는 감귤 가공품 브랜드명이다.

“어…?”감귤을 취급해 주니 주스도 같이 취급해 줄 것이라는 기대가 완전히 빚나갔습니다. 그러나 생각해 보면 그랬습니다. 감귤 생과와 주스는 판로가 다르기 때문에 아무리 쓰키지 시장이라도 어쩔 수 없습니다. 제 자신의 생각이 얼마나 짧았는지 알게 되었습니다.

맛있는 주스는 만들어졌는데 판매처가 없다… 우리는 너무나도 빨리 벽에 부딪혀 버렸습니다.



“지금까지 일본에 이런 주스는 없었다.” 라고 극찬받은 ‘아지이치 시보리’

## 이만한 주스는 일본에 없다

하지만 돌파구는 예기치 못한 곳에 있었습니다. ‘아지이치 시보리’가 상품화되었지만 아직 가격도 정해지지 않은 시기에 회사에 직접 손님이 찾아오셨습니다. 도쿄에서 꽤 유명한 호텔에서 요리하는 주방장이었습니다. 주방장은 와카야마현 청(和歌山県庁)의 담당자로부터 아리다에서 고급 감귤주스를 만드는 회사가 있다는 소문을 들어 일부러 맛을 보러 찾아왔다는 것입니다.

주스를 마신 주방장은 숨을 죽이고 지켜보던 우리에게 이렇게 얘기했습니다. “저는 30여 년간 다양한 식재료를 맛봐왔지만 이런 주스는 처음이에요.” 또 어떤 날은 아주 유명한 백화점에서 상품구매를 담당하는 바이어가 주스를 한 모금 마

시더니 “이만한 주스는 일본에 없어요.”라며 극찬을 아끼지 않았습니다.

일본 식도락계를 선도하는 프로들이 입을 모아 “이 주스는 굉장하다.”라고 말해주고 있다. 이것은 우리에게 최대의 자신감을 안겨주었습니다. 주스는 반드시 팔린다. 그러니 단단하고 제대로 된 용기에 넣어 적절한 곳에서 판매하자. 이렇게 생각한 저는 처음에는 직접 만들려고 했던 라벨을 프로 디자이너에게 부탁하기로 했습니다.

라벨 디자인에는 그 나름대로의 비용이 듭니다. 디자인 회사에서 30만 엔의 디자인비를 제시했는데, 제가 “음, 비싸네.”라며 머뭇거리자 그 사장님은 “지금 다 안 내셔도 됩니다. 절반만 주세요. 그 대신 주스가 만병 팔리면 전액 지불해 주세요.”라고 말씀해 주셨습니다.

그 디자인 회사에서 판매에는 디자인이 중요하다는 가르침을 받고 초기 브랜딩에 대해 지도 받았습니다. 소와 과수원 감귤 상품을 아주 친근한 디자인으로 표현해 준 회사입니다.

이렇게 고급스러운 라벨이 붙은 720ml병 ‘아지이치 시보리’가 본격적으로 출시되었습니다. 가격은 1260엔. 주스 치고는 말도 안 되게 비싼 가격이었습니

다. 가격을 붙여준 것은 ‘아지이치 시보리’를 극찬한 유명 백화점 바이어입니다. 처음 가격을 들었을 때 너무나도 고가여서 “에?”하고 깜짝 놀랐지만 내심 엄청 기뻐했습니다. 우리가 고생해서 일 년간 키워낸 감귤 주스에 높은 가치를 붙여 준 것입니다. 소와 과수원 직원 모두가 기뻐했던 순간이 생각납니다.

우리는 ‘아지이치 시보리’라는 주스를 통해 가공이라는 수단이 얼마만큼 부가가치를 창출했는지를 몸소 느꼈습니다. 감귤 껍질에 약간의 결점이 있다는 이유로 생과로는 전혀 팔 수 없던 감귤이 주스로 만들어져 고가의 명품으로 다시 태어난다. 부가가치라는 빛이 감귤을 비추는 듯했습니다.

## 참고문헌

- 강영주(2005), 『감귤 주스 가공, 품질 및 유통』, 제주:온누리
- 김창명(2006), 『제주 감귤 산업의 발전 전략』, 난지농업연구소
- 박성수(2015), 『한국형 6차산업화』, 대왕사
- 박영철(2016), 『감귤품종』, 제주특별자치도농업기술원
- 소현주(2015), 『6차산업 - 산촌의 미래, 6차산업이 답이다』, 한국산림경영인협회
- 안순화 외(2020), 『제주 농촌융복합산업(6차산업) 활성화 방안 연구』, 제주농업농촌 6차산업지원센터
- 제주특별자치도농업기술원(2020), 『제주감귤·과수 전망』, 제주특별자치도농업기술원
- 국립국어원 <https://www.korean.go.kr/> (2021년 10월 13일)
- 농촌진흥청 해외농업연구 <https://www.nongsaro.go.kr/portal/portalMain.ps> (2021년 10월 28일)
- 제주감귤연합회 <http://jejugamgyul.or.kr/> (2021년 10월 17일)
- 제주농업농촌 6차산업지원센터 <http://www.jeju6th.kr/kor/> (2021년 10월 13일)
- 제주특별자치도 <https://www.jeju.go.kr/> (2021년 10월 17일)
- 제주특별자치도 농업기술원 <https://agri.jeju.go.kr/> (2021년 10월 17일)
- 한국농기계신문 <https://www.kamnews.co.kr/> (2021년 11월 22일)
- JAありだ <http://www.ja-arida.or.jp/> (2021년 10월 16일)
- 株式会社早和果樹園 <https://www.sowakajuen.co.jp/> (2021년 10월 16일)
- 環境省 <https://www.env.go.jp/> (2021년 11월 20일)

## 日本語抄録

本書は、日本のみかん大産地である和歌山県有田地域で、50年以上みかん作りに携わってきた著者が地域の若い農家たちとともに、みかんの生産(1次)、加工(2次)、販売(3次)という6次産業化を通じて、みかん産業が直面する危機を乗り越えていく実際の体験談を書いたものだ。

第1章「につぼんの『おいしいみかん』はいかがですか？」では、みかんと共にした著者の50年間の人生を語っている。なぜ地域の人々がみかんを大切にしてきたか、農業の6次産業化を推進するにつれて、まだまだ多くのみかんの可能性と自分の中で起きた思考の変化を説明している。

第2章「あるとき、みかんの危機がやってきた」では、先祖代々受け継がれてきたみかん農業が農家の高齢化と後継者不足の危機に直面した様子を述べている。しかし、質にこだわったみかんを作ろうと決意を固めた7人の農家は、果敢に彼らの道を歩んでいく。どうやったらみかんで成功できるかを常に考えている7人の農家に起きた出来事を語っている。

第3章「みかんたちに『付加価値』という光を！」では、会社を設立して、おいしいみかんを追究し続けてきたが、丁寧に育てられたみかんが無駄になってしまう事態が発生する。しかし、これをジュースに加工することで、みかんに新たな価値が生じた。日本一のおいしいジュースを作るために世界でも珍しいジュース搾り方を導入するなど、著者が取り入れた事例を紹介する。