



[라이프]
꽃단장 男心 잡아라
유통업계
남성 패션·뷰티 강화
L1



Life

[라이프]
외식업계
리프레시 푸드
제철 식재료 가득
L2



“최적의 생산환경 찾는 ‘데이터 농업’으로 농가와 상생을”



새벽을 여는 사람들

네토그린 임형준 대표

스마트팜, 정보통신기술(ICT)을 활용해 최적의 작물 생육환경을 구축하는 농업방식을 뜻한다. 이미 정부에서도 ‘신성장 4.0’ 전략으로 15대 프로젝트 중 하나로 ‘스마트 농업’으로 제시했을 만큼 주목받는 미래 먹거리 산업이다. 기반이 다져지지 않은 산업을 개척하기 위한 많은 시도가 이어지고 있는데, ‘네토그린’ 역시 스마트농업의 한 축을 맡겠다는 포부를 밝히며 도전하고 있다.



머신러닝 기반 농업솔루션 스타트업 농가 재산성 확대 위해 ‘농업데이터’ 주목
환경·생육데이터 활용, 생산환경 제공

외부환경 영향 덜 받는 ‘컨테이너팜’
유럽종 상추 등 180여종 데이터 수집

모듈화 컨테이너팜 보급, 조합 발전 계획
동탄, 광명 등 수도권 공실 적용 목표도



◆데이터 기반 농업 솔루션…“유익미한 재산성 확보가 핵심”

임형준 네토그린 대표는 네토그린을 머신러닝 기반 농업 솔루션 스타트업이라고 소개했다. 기술을 활용해 농업 환경에 편의성을 제공하는 것을 넘어서, 환경 및 생육 데이터를 활용해 최적의 생산 환경을 제공하겠다는 것이 가장 큰 목표라고 전했다.

지난 몇 년간 국내 농업계에도 스마트팜이 화두로 떠오르면서 많은 스마트팜 기업에 관심이 쏠아졌고 그 결과 많은 농가에 스마트팜 도입이 이뤄졌다. 그러나 문제는 스마트팜이 주목받고 관련 기업들이 성장하는 와중에도 국내 농가의 실질적인 재산성 확보대로 이어지지 않았다는 점이다.

임 대표는 “온실 시설의 자동화, 수경재배 도입 등으로 농가의 수확량과 관련 업종이 빠르게 성장하면서 스마트팜 보급으로 농가 생산성은 향상됐다”면서도 “농가 수익성만 놓고 본다면은 농가 소득 중 실질적인 소득비율이 하락하고 있다는 문제점을 발견했다”고 말했다. 온실시설 자동화, 수경재배 등 하드웨어 도입이 이뤄졌지만, 실질적인 도움이 되지는 못했다는 설명이다.

결국 네토그린은 스마트팜의 핵심 성공 요인으로 ‘농업데이터’에 주목하기 시작했다. 환경이라는 변수에서, 최상의 생육 데이터를 뽑기 위한 자료를 수집했다. 나아가 이러한 공식이 도출해낸 결과로 알아낸 생산량 예측 데이터까지 이어지는 ‘최적의 레시피’를 도출해내겠다는 전략이다.

임 대표는 “현재 스마트팜의 대부분은 자동화 시설, IOT(사물인터넷) 보급 수준으로 작물을 돌보는데 편의성을 더하는 수준”이라며 “데이터 수집 및 활용 비중도 저조해 재배 및 각종 의사결정은 데이터가 아닌 사람의 경험을 통해 이뤄지고 있다”고 지적했다.

이어 그는 “결국 농가의 재산성에 도움을 주기 위해서는 특정 환경 속 어떠한 의사결정을 내려야 하는지 해결책을 제공할 수 있어야 할 것”이며 “생산량까지 데이터로 예측이 된다면, 유통 단계에서는 가격 예측까지 가능해져, 농가에 유의미한 재산성 확보와 작물 선택 정보를 제공하는 기능도 할 수 있게 된다”고 설명했다.

◆식물공장에 주목한 이유…“데이터 농업을 위한 선결 과제”

또한 도출해낸 최적의 데이터를 적용하기 위한 기반으로 식물공장의 한 종류로 ‘컨테이너팜’에 주목했다. 임 대표는 “최적의 생육 레시피를 도출해 내더라도, 각기 다른 방식의 구조와 규격이 다른 상황에서 이마저도 소용이 없게 된다”며 “현재 보급화된 스마트팜에서는 센서 모듈을 통해 데이터가 수집되는데 규격화되어 있지 않으며, 센서가 제각각인 점을 고려할때 최적값을 구

네토그린 사업모델 발전 방향

기존에그리테크 기업

주요고객: 대형유통업체, 식자재업체 등

사업모델: 기업형 온실에서 대량재배 후 납품

경쟁상대: 농가

농부지원 대상여부: NO

네토그린

주요고객: 농가, 귀농인

사업모델: 농가에 보급형 식물공장을 판매

경쟁상대: 에그리테크 기업

농부지원 대상여부: YES



경기도 화성에 위치한 네토그린 R&D 센터에서 기른 버터헤드 미니코스 작물.

/네토그린

현하기 위한 하드웨어가 필수적이었다”라고 말했다.

최근 이어지는 기후변화 현상 역시 네토그린이 스마트농업에 주목한 또 다른 이유다. 임 대표는 “기후변화로 수십년간 쌓아온 관행농법 노하우가 통하지 않는 상황에서 돌과구를 마련하려고 하는데, 남해 일대에서는 작물 대부분을 열대작물로 바꾸려는 움직임까지 보이고 있다”고 했다.

또한 그는 “먹거리 문제로 인한 식량 자급률 이슈가 발생할 수밖에 없는 상황을 스마트농업으로 해결하려는 움직임이 이어지고 있다”며 “결국 외부 환경의 영향을 덜 받는 형태를 가진 온실 형태 구조로 스마트농업 보급에 나서려한다”고 전했다.

이 외에도 모듈화된 컨테이너를 통해 무게, 크기 등의 생육 데이터를 지속적으로 확보해 농업데이터를 한 대 모아 빅데이터화 하겠다는 계획이다. 현재 180여종의 작물에 대한 평가를 마치고 이중 재산성 및 수익성을 고려해 버터헤드 유럽종 상추 및 허브류에 집중하고 있으며, 추후에 딸기 등으로 확장해 나간다는 계획이다.

또한 올해 초에는 한국금융지주에서 설립한 한국투자엑셀러레이터(KIAC)로부터 시드투자를 유치하기도 했다. 유치한 자금을 통해 상용화를 위한 판매물 오픈과 마케팅을 이어가고 있으며, 현재 수십건의 선주문 계약까지 진행하면서 사업이 순항하고 있다.

◆“농가와의 상생 역시 중요한 지점 중 하나”

농가와의 상생 역시 네토그린이 추구하는 방향성에서 중요한 지점 중 하나다. 현재 주를 이루고 있는 에그리테크 기업 대부

분은 기업형 온실을 구축해 대량 재배를 통해 유통업체에 납품하는 방식이다. 그러나 이같은 방식은 결국 중소형 농가와의 경쟁으로 이어질 것이며, 국내 농업 인구를 위축시킬 것이라는게 임 대표의 설명이다.

그는 “기업형 온실 방식이 수익적으로 검증된 모델이라는 분석이 있지만, 결국 유통업체에 납품하기 위해 농업법인, 농업조합 등 농가와의 경쟁이 필연적이라서 지속가능한 모델이 되기는 힘들다”고 설명했다. 결국 모듈화한 컨테이너팜을 전국적으로 보급해 이들을 전국적인 클러스터를 묶어 조합으로 발전시키겠다는 계획이다. 더불어 데이터 솔루션을 통해 수확시기, 예상 수확량 등을 예측하고 조절하고, 클러스터를 통한 협상을 통해 농가와 회사 모두가 수익률을 극대화하는 방향으로 성장하겠다는 복안이다.

그는 “단순하게 유통 과정 매칭 수수료를 받는 것보다도 클러스터로 구축된 조합을 통해 수익률 극대화는 물론 긍정적인 브랜딩 강화까지 이루려 한다”고 전했다. 여기에 최근에는 컨테이너팜 모듈을 도심에 적용해 지식산업센터 공실과 같은 산업용 부동산 문제 해결 가능성도 엿보고 있다.

임 대표는 “월세를 받는 방식 외에도 공간을 식물 공장으로도 활용할 가능성도 충분하다”라며 기존 컨테이너팜에 적용된 모듈을 동탄, 광명, 일산 등 수도권에 위치한 공실에 적용하겠다는 목표를 전했다. 또한 다음달부터 경기도 화성 동탄역 인근에 위치한 직접 운영하는 쇼케이스 마련을 위한 시공에 들어갈 예정이다.

/이영석 기자 ysl@metroseoul.co.kr

버스타비 **88** TV와 함께하는 메트로 뉴스



▲배드민턴 여자단식 간판 안세영, 전영
오픈 결승 진출 /사진 뉴시스
▲서울마라톤 4년만에 재개… 43개국
3만2000여 명 참가

▲잡은 이동에 지친 WBC…고개 드는
‘전임감독제’ 주장
▲‘부상’ 황희찬, 클린스만호 합류 불발
…대체 발탁 없다



▲자리가 바뀌네…에드먼, 좌우 타석 바
뀐 선 이유는
▲미국, 베네수엘라 꺾고 4강행…터너,
8회 역전 그랜드슬램 /사진 뉴시스