웰쉐어 사회적협동조합 · 웰쉐어로지스

자활사업 계획서 · 아이디어 09

컨테이너 버섯 농장 + 반찬 사업단

황당하지만 생각해볼 사업

컨테이너 한 동에서 날씨와 상관없이 버섯을 기르고, 수확한 버섯을 반찬 사업단의 재료로 쓰는 농장+반찬 연계 사업



2026년 11월 · 웰쉐어 사회적협동조합 · 웰쉐어로지스 · 숫자 = 자활 인스타 전수 조사·전국 자활기업 현황·2026 자활사업 안내·공공 통계(붙임) · 설비·운영비는 추정(견적 확인 필요)

목차

I 사업 개요
II 추진 배경과 필요성
III 시장·고객·경쟁 분석
IV 타당성 검토
V 사업 내용
VI 경쟁력 강화 전략
VII 판매·홍보 전략
VIII 운영 계획
IX 추진 일정
X 재무 계획
XI 성과 목표
XII 사회적 가치
XIII 위험 관리
XIV 전망과 기대 효과
붙임 출처





I 사업 개요



항목	내용
사업명	컨테이너 버섯 농장 + 반찬 사업단
사업 유형	황당하지만 생각해볼 사업 · 시범(관문) → 사업단 안 팀 → 자활기업
한 줄 정의	컨테이너 한 동에서 날씨와 상관없이 버섯을 기르고, 수확한 버섯을 반찬 사업단의 재료로 쓰는 농장+반찬 연계 사업
핵심 고객	반찬 사업단(02) · 로컬푸드 매장 · 일반 소비자
참여 인원	참여자 4~6명 + 전문인력 1명
남과 다른 점	오늘 딴 버섯이 반찬 사업단으로 직송
첫해 사업비	1억 5,652만원 ~ 2억 4,585만원(추정) — 인건비는 자활근로·한시적 인건비, 설비는 자활기금
자립 목표	지원이 끝난 뒤에도 월 매출 1,527만원 — X 자립 계산
3년 뒤 모습	컨테이너 농장이 반찬 사업단 재료를 대는 자활 안 순환

가장 큰 기대 효과

날씨와 상관없는 일터

컨테이너 재배 + 반찬 사업단 재료 — 안에서 도는 순환

근거: 농업·로컬푸드 글 최근 1년 82%

II 추진 배경과 필요성

자활 농업·로컬푸드 글은 최근 1년 비율이 82%로 가장 빠르게 늘고 있고, 그 글의 82%가 센터 계정입니다 — 센터들이 이미 관심을 두고 있습니다.

그런데 바깥 농사는 날씨·계절에 묶여 일자리가 끊깁니다. 컨테이너 재배는 온도·습도를 맞춰 한 해 내내 일할 수 있습니다.

기른 버섯을 팔 곳이 자활 안에 있습니다. 반찬 사업단(아이디어 02)이 재료로 사면 판로 걱정 없이 시작할 수 있습니다.

III 시장·고객·경쟁 분석

① 시장 신호 — 숫자가 말하는 것

신호	숫자	이것이 뜻하는 것
자활 농업·로컬푸드 글	최근 1년 82% · 센터 글 82%	현장이 막 움직이는 분야
고령 식사 수요	초고령사회 21.2%	반찬 사업단 재료 수요가 는다

② 고객 — 누가, 왜, 얼마나 자주 사나

고객	필요	얼마나 자주	닿는 법
반찬 사업단(02)	매주 쓰는 재료	매주	자활 안 거래
로컬푸드 매장	생버섯	매주	입점
일반 소비자	생버섯 꾸러미	수시	온라인(04)

③ 경쟁 — 누구와 겨루고 어떻게 이기나

경쟁자	그쪽 강점	그쪽 약점	우리 대응
일반 버섯 농가	규모·값	자활 연계·이야기 없음	반찬까지 한 동네 · 직송
마트 버섯	편리	신선도	오늘 딴 버섯

④ SWOT

강점 S
- 날씨에 안 묶임
- 판로가 자활 안에
- 한 해 내내 일자리

약점 W
- 재배 기술
- 전기료

기회 O
- 로컬푸드
- 농업기술센터 교육

위협 T
- 병해·곰팡이
- 버섯 값 변동

IV 타당성 검토

다섯 가지 기준으로 「할 수 있는가」를 따졌습니다. △는 시범·일정 안에서 확인하고 보완할 항목입니다.



검토 항목	판정	이유와 확인 방법
수요	○	반찬 사업단이 사 줄 수 있다
기술	△	재배는 배워야 한다 — 농업기술센터 교육 + 키트 20개 시범
자금	△	컨테이너 설비 3천만~6천만 원 — 시범 결과 뒤 자활기금
인력	○	참여자 4~6명
제도	○	자활근로 사업단 구조

V 사업 내용

① 상품·서비스

상품·서비스	고객	특징	파는 방식
반찬용 버섯	반찬 사업단	오늘 딴 버섯 직송	주 단위 납품
생버섯 꾸러미	소비자	소포장	로컬푸드·온라인

② 일의 흐름

1. 배지·종균 준비
2. 온도·습도 맞춰 재배(기록)
3. 수확·선별
4. 반찬 사업단 납품·소포장
5. 수확량·조건 기록 → 다음 재배

③ 대표 상품 후보

- 버섯 반찬
- 생버섯 꾸러미

VI 경쟁력 강화 전략



지원금은 시작을 돕지만 사업을 지켜 주지는 않습니다. 이 장은 지원이 끝나도 손님이 계속 찾는 이유 네 가지를 — 왜 필요한지와 언제·어떻게 할지까지 — 정합니다.

① 기술력 키우기

무엇	왜	어떻게	언제
재배 기술	병이 한 번 돌면 수확이 없다	지역 농업기술센터 버섯 재배 교육 이수	시범 전
온도·습도 기록	어떤 조건에서 잘 자라는지 숫자로 찾는다	매일 기록 · 수확량과 맞춰 봄	시범부터

② 제품 특화 — 다른 데서 못 사는 이유

특화	왜 먹히나
오늘 딴 버섯이 반찬 사업단으로 직송	신선함
재배부터 반찬까지 한 동네	이야기가 있는 반찬

③ 인기 상품 개발 — 감이 아니라 팔린 숫자로

대표 상품 후보: **버섯 반찬 · 생버섯 꾸러미**

1. **시제품** — 후보 3개를 작게 만들어 시식·시연 — 무엇을 왜 골랐는지 적는다
2. **반응 재기** — 한 달 동안 판매량·재주문·댓글을 상품마다 따로 센다
3. **고르기** — 가장 잘 나간 1개를 대표 상품으로 — 포장·이름·이야기를 몰아 준다
4. **고치기** — 대표 상품은 매달 한 군데씩 고친다(맛·크기·포장·값) — 고친 뒤 다시 잰다
5. **넓히기** — 분기마다 새 상품 1개 시험 · 석 달 안 팔린 상품은 접는다

④ 협업과 브랜드 파워

누구와	우리가 주는 것	받는 것	첫걸음
농업기술센터	시험 재배 기록	교육·자문	시범 전
반찬 사업단(02)	재료	판로	시범부터
로컬푸드 매장	납품	판로	1년 차

브랜드 방침 — 「농장에서 반찬까지」 — 한 줄 이야기가 브랜드입니다.

Ⅶ 판매·홍보 전략

① 판로별 실행

판로	첫 손님 찾는 법	시기	1년 목표
반찬 사업단 납품	자활 안 약속	시범부터	주 단위
로컬푸드 입점	매장 신청	1년 차	1곳
온라인 꾸러미	04 스토어	1년 차	판매

② 가격 전략

반찬 사업단에는 시세에 맞춰 안정 값으로, 생버섯은 로컬푸드 값으로 팝니다.

③ 홍보

- 자라는 과정 짧은 영상
- 반찬 식단표에 「우리 농장 버섯」 표시

Ⅷ 운영 계획

① 추진 주체와 역할

주체	맡는 일	어떻게
웰쉐어 사회적협동조합	기획·자료 조사·홍보	자활 인스타 전수 조사 · 통통 자활 이야기 채널로 알림 · 계획서·성과 정리
웰쉐어로지스	물류·배송 협력	납품·배송 동선 설계 · 배송이 필요한 사업(반찬·온라인·다회용기 등)의 물류 자문
참여 지역자활센터	참여자·생산	사업단 운영 · 참여자 교육·사례 관리
광역자활센터	연결·교육	센터 사이 연결 · 공동 브랜드 · 보수교육(p.136)

② 사업단 조직

역할	인원	하는 일
팀장	1	재배 일정·기록
재배 참여자	3~5	재배·수확·포장

③ 품질 관리

- 온도·습도 기록
- 병해 점검
- 수확 당일 납품

IX 추진 일정

기간	할 일	책임	확인 기준
0~3개월(시범)	재배 키트 20개 · 반찬 사업단 안에서	팀장	키트당 수확량 기록
관문	수확이 안정적이고 반찬 사업단이 정기 매입 약속하면 컨테이너 설비 검토	센터장	계속/멈춤
4~12개월	농업기술센터 교육 · 컨테이너 1동(자활기금)	팀장	월 수확량
2~3년 차	로컬푸드·온라인 · 반찬 사업단과 한 몸	대표	자립 매출 도달

X 재무 계획



① 한 달 시범 예산

항목	금액	근거
버섯 재배 키트 20개	40만원 ~ 80만원	추정 — 견적 확인 필요
재배 선반·습도계	30만원 ~ 60만원	추정 — 견적 확인 필요
합계	**70만원 ~ 140만원**	**시범 결과(관문)를 보고 아래 사업 예산으로**

② 시작 예산(설비·시설)

항목	금액	근거
재배 컨테이너·냉난방·가습	3,000만원 ~ 6,000만원	추정 — 견적 확인 필요
선반·초기 배지	500만원 ~ 1,000만원	추정 — 견적 확인 필요

③ 1년 운영 예산

항목	금액	근거
참여자 인건비(1년)	7,748만원 ~ 1억 1,621만원	4~6명 × 월 1,614,080원 × 12 — 시장진입형 표준소득액 p.101
전문인력 1명(1년)	3,324만원	월 277만원 한도 × 12 — 한시적 인건비 p.129
배지·종균(1년)	600만원 ~ 1,440만원	월 50만원 ~ 120만원 × 12 · 추정
전기(1년)	480만원 ~ 1,200만원	월 40만원 ~ 100만원 × 12 · 추정

첫해 사업비 합계 **1억 5,652만원 ~ 2억 4,585만원** — 인건비는 자활근로·한시적 인건비, 설비는 자활기금으로 조달(아래 재원 조달 계획).

재원 조달 계획

항목	재원	근거
참여자 인건비	사업단 단계: 자활근로 사업비(시장진입형) → 자활기업 인정 뒤: 한시적 인건비(수급 참여자 2년까지 100% · 5년까지 50%)	p.101 · p.128
전문인력 인건비	한시적 인건비 — 월 277만 원 한도 · 최대 5년	p.129
설비·시설	자활기금 사업자금 융자(1억 원 이내 · 연 3.0% 이내) · 이차보전(최대 5%) · 인정 3년 뒤 기계설비 지원(최대 5천만 원)	p.132 · p.134
점포	자활기금 전세점포 임대(3억 원까지 · 5년 단위)	p.134
운영비·재료비	사업 매출 — 자립 계산의 대상	—

③ 자립 계산 — 지원이 줄어도 서는가

인건비 지원은 시간이 지나면 줄어듭니다(수급 참여자 2년까지 100% · 5년까지 50% p.128). 그래서 단계마다 「매달 얼마를 팔아야 우리 돈으로 버티는지」를 미리 계산해 목표로 삼습니다. 참여자 4명(최소 인원)·전문인력 1명 기준이며, 전문인력 인건비는 보수적으로 늘 우리 부담으로 셉니다.

단계	우리가 내는 참여자 인건비(월)	고정비 합(월)	필요한 월 매출	하루 매출(22일)
1~2년 차 · 참여자 인건비 100% 지원	0원	347만원	**534만원**	243,000원
3~5년 차 · 50% 지원	323만원	670만원	**1,030만원**	468,000원
6년 차부터 · 지원 없음	646만원	993만원	**1,527만원**	694,000원

④ 연차별 매출 목표(목표)

연차	월 매출	연 매출	기준
1년 차	764만원	9,162만원	자립 매출의 50%
2년 차	1,145만원	1억 3,743만원	자립 매출의 75%
3년 차	1,527만원	1억 8,324만원	자립 매출의 100%

필요한 월 매출 = 고정비 ÷ (1 − 재료·포장·수수료 비율 35%, 추정) · 재료비는 매출에 따라 움직이는 돈으로 따로 셈 · 이 숫자가 XI 성과 목표의 「자립 매출」입니다.

XI 성과 목표

지표	1년 목표	3년 목표	재는 법
월 수확량	기록	기록 대비 3배	수확 일지
반찬 사업단 납품	주 1회	주 2회	납품서
판로	1곳	3곳	거래처

XII 사회적 가치

가치	어떻게 재나
한 해 내내 일자리	참여자 4~6명
자활 안 순환	반찬 사업단 매입액

XIII 위험 관리

위험	가능성	영향	대응	미리 볼 신호
병해·곰팡이	중간	큼	교육 · 위생 · 기록	병해 건수
전기료	높음	중간	단열·설비 선택	월 전기료

XIV 전망과 기대 효과



3년 뒤 모습

컨테이너 농장이 반찬 사업단 재료를 대는 자활 안 순환

넓히기

다른 작물(새싹 채소)

이 사업의 장점

판로를 먼저 갖고 시작한다 — 농사의 가장 큰 위험을 줄인다

가장 큰 기대 효과

날씨와 상관없는 일터

컨테이너 재배 + 반찬 사업단 재료 — 안에서 도는 순환

근거: 농업·로컬푸드 글 최근 1년 82%

여러분께 묻습니다

버섯 말고 길러 보고 싶은 것은? — 인스타 ttong627 댓글로 알려 주세요.

붙임 출처

1. 자활 인스타그램 전수 조사(웰쉐어, 2026-10-25) — 해시태그 16개 → 게시물 4,430개 · 복지 자활 글 1,547개 · 계정 320곳 방문
2. 전국 자활기업 현황 977곳(한국자활복지개발원 공공데이터, 2026-10-24 집계)
3. 보건복지부 「2026년 자활사업 안내」 — 시장진입형 급여 p.101 · 자활기업 인정 p.119~124 · 지원 p.124~135 · 자활기금 p.222~226
4. 행정안전부 주민등록 인구통계 — 65세 이상 20.0%(2024-12-23, 1,024만 명) · 21.21%(2025 연말, 1,084만 명)