**INTERVIEW**

**제목/**

**달콤한 빵 냄새가 이어준 인연**

㈜일공일오컴퍼니

**전문/**

수원의 로컬 브랜드 베이커리를 만들기 위해 노력하고 있는 ㈜일공일오컴퍼니 장예원 대표를 만났다. 빵지순례를 함께 다닐 만큼 빵에 대해 진심인 직원들은 우리 쌀, 현미 발효종 등 다양한 재료를 사용해 아이들도 안심하고 먹을 수 있는 건강한 먹거리를 만든다. 오전부터 빗어낸 빵 냄새는 남문로데오시장을 가득 채웠다.

**본문/**

**Q 베이커리 이름이 ‘미나리 빵집’이네요**.

A 특이하죠? 최근 영화 ‘미나리’가 주목받으면서 저희 이름에 대해 물어보는 사람들이 많아요. 이름이 ‘미나리 빵집’인 이유는 지금의 공장 이전에 열었던 매장에서 미나리 효소를 넣고 식빵을 만들어 팔았거든요. 매장이 미나리광시장 청년몰에 있었어요. 그때 많은 관심을 받아서 우수창업사례로 소개되기도 했고, 세바시 프로그램에도 출연했어요.

**Q 주목받는 매장을 닫고, 남문로데오시장으로 옮겨 공장을 세운 이유는 무엇인가요?**

A 인기를 얻으면서 납품처는 많았지만, 새로운 변화의 필요성을 느꼈어요. 오프라인 매장의 경우, 휴일에도 일을 해야 하기 때문에 아이들과 시간을 보내기도 어려웠고요. 2020년 3월, 수원의 오래된 전통시장이자 도시재생 구역인 남문로데오시장에 지금의 공장을 만들었어요. 공장은 해썹 HACCP 인증을 받아 식품의 안전성을 확보했고요.

**Q 새로운 변화를 두려워하지 않는 것 같아요. ‘미나리 빵집’은 어떻게 시작했나요?**

A 디자인 기획 일을 하다가 출산을 하면서 경력이 단절됐어요. 둘째 출산 후 일을 하고 싶어서 디자인 회사에 취직했지만, 육아와 함께하기가 어려워 1년을 못 채우고 나오게 됐죠. 아이를 키우면서 다닐 수 있는 회사를 직접 만들어보고 싶었어요. 창업 아이템을 고민하다 남녀노소 누구나 좋아하는 빵을 만들어보고 싶어서 자격증을 땄어요. 거기서 만난 엄마들과 함께 회사를 차리게 됐죠.

**Q 육아와 사업을 병행하기 어려웠을 거 같아요.**

A 맞아요. 남들보다 시행착오를 많이 겪었죠. 제과제빵 업계는 보통 새벽 5시에 나가서 보통 오후 3시에 끝나는 스케줄인데, 아이를 키우면서는 시간 조율하기가 어려웠어요. 육아와 출산을 경험하면서 사회 감각이 많이 떨어지기도 했고요. ‘내가 잘 할 수 있을까?’라는 생각에 자신감을 많이 잃었어요.

**Q. 사업을 하기 힘든 상황이었네요.**

A 어려웠죠. 가족의 도움을 많이 받았어요. 사업을 계속할 수 있도록 부모님이 아이를 돌봐 주셨거든요. 함께 창업한 엄마 중에는 가족의 도움을 기댈 수 없는 분들도 있었어요. 가족들에게 정말 고맙죠. 제가 이런 경험이 있기 때문에 경력 단절 여성을 적극적으로 고용하는 회사를 만들고 싶어요.

**Q 일을 할 때 어떤 점들을 중요하게 생각하나요?**

A 일터가 즐거워야 한다고 생각해요. 하루에 가장 많은 시간을 보내는 곳이니까요. 그리고 함께 일하는 7명의 직원이 자발적인 성장을 경험할 수 있도록 여건을 만들어 줄 수 있도록 노력하고 있어요. 빵을 좋아하는 사람들이 모인 만큼, 베이커리 카페로 빵지순례를 떠나기도 하고요. 메뉴는 물론, 패키지와 마케팅 등에 대해 의견을 주고받으며 소통해요. 좋은 의견이나 아이디어가 있을 때는 회사에 반영하고요.

**Q 온라인으로 판매 중인 빵은 어떤 것들이 있나요?**

A 냉동 제품으로는 굽기만 하면 되는 마늘 빵 생지, 비대면 수업을 위한 체험용 케이크 시트가 있어요. 당일 주문받아 생산하는 빵은 바게트, 치아바타, 햄버거 빵이 있는데 이 제품들은 주로 카페에 납품해요. 이 밖에도 쌀 100%로 만든 마들렌 등이 있고, 곧 아이들 체험용 키트로 과자 집 만들기 출시할 예정이에요. 수원에 위치한 부국원이라는 국가등록문화재 모양으로 제작해 아이들이 근대 문화를 체험할 수 있도록 만들었어요.

**Q 과자 집이라니, 아이들이 정말 좋아할 것 같아요. 고객들의 피드백은 어떻게 확인하나요?**

A 고객들을 온라인으로만 만나는 만큼, 사이트에 올라온 피드백에 귀를 기울이고 있어요. 그리고 고객들이 위생을 걱정하지 않도록, 철저하게 관리하고 있고요. 눈으로 보이지 않는다고 허술하게 관리하는 게 아니라, 맛과 위생, 브랜딩, 패키지, 유통까지 다방면으로 잘할 수 있도록 노력 중이에요. 9월에는 고객들과 소통 창구를 늘리기 위해 ‘삼미제빵소’라는 오프라인 매장을 오픈할 거예요. 수원 근대문화 거리를 콘셉트로 건축물이나 스토리를 접목한 빵 가게랍니다.

**Q 콘셉트가 재밌네요. 올해 또 다른 계획이 있나요?**

A 코리아경기도주식회사에서 지원을 받아 다양한 시도를 해볼 거예요. 사회적가치생산품 판매 플랫폼 및 온라인 쇼핑몰에도 입점할 예정이예요. 케이크 만들기 키트의 디자인 및 품질개선 컨설팅도 받아 업그레이드할 계획이고요. 평소, 유통과 관련된 전문 교육이 필요하다고 생각했는데 판매 역량 강화를 위한 온·오프라인 교육 지원에도 선정되어 기대됩니다.

**Infomatoin**

**가격** 나만의 생크림케이크 만들기세트 1만9천9백원 | 황금마늘빵생지(6개입 8봉), 1만7천9백원 | 쌀마들렌(4개입 2봉) 9천9백원

**주소** 스마트스토어 minaribakery.com | 인스타그램 @minaribakery

**문의** 031-252-1015