

## | 추천의글 |

춘천에 가면 꼭 방문해야 한다는 그 곳, 매일 많은 사람들이 줄을 선다는 카페 ‘감자밭.’ 감자와 똑같이 생겨 호기심으로 먹어봤다가 너무 맛있어서 깜짝 놀란다는 전설의 감자빵을 만든 주인공, 이미소 대표와의 첫 만남을 나는 또렷이 기억한다. 당시 이미소 대표는 주관도 표현도 결정도 다 부지고 당찼다. 무엇보다 미약하게 시작해 이룬 커다란 성공에도 불구하고 여느 사람들이 그러하듯 구름 위를 뽕뽕 떠다니며 날고 있지 않았고, 오히려 누구보다 정확히 밭을 땅에 던고 서서 더 큰 그림을 차근차근 준비하고 있는 듯이 보였다. 그랬다. 그녀는 큰 그릇임을 나는 한 눈에 알아볼 수 있었다.

감자밭! 성공하는 브랜드의 가장 첫 번째 조건은 역시 단기간의 이익보다 그 이상의 가치를 바라보는 진정성과 이로 인해 자연스럽게 스며 나오는

스토리텔링의 에너지가 소비자에게 전달되는 것이 아닐까? 지금까지의 ‘감자밭’보다 나는 앞으로의 행보가 더욱 기대된다. 감자밭 농장주 이미소의 진심과 배짱에 이제 시간이 선물한 영민함이 더해졌으니 말이다.

\_ 브랜드 컨설턴트, 히노컨설팅 대표 **노희영**

“One day or day one, you decide”라는 말이 있다. 이 책은 매일 하루하루를 새로운 첫날(day one)이라 믿고 카페 감자밭을 쉽 없이 일궈온 이미소 대표가 걸어온 발자취를 온전히 담고 있다. 아직도 온갖 핑계를 대며 ‘언젠가(one day) 할거야’ 하고 미루는 예비 창업가가 이 책을 본다면 뒤통수를 얻어맞은 듯 정신이 번쩍 들 것이다. 없어서 못 파는 최고 히트메뉴인 감자빵의 성공 스토리에 녹아있는 마케팅 노하우는 이 책의 숨겨진 보물이다.

\_ 브랜드 심리학자, 세종대 경영학과 부교수 **김지현**

세상에 똑같은 사람이 없듯 감자의 세계도 그러하다. 흙 묻은 감자를 캐내어 사람들에게 가치 있게 전달하는 이미소 대표의 등장엔, 춘천이 들썩였고 전국이 술렁거렸다.

언젠가 카페 감자밭에서 감자빵 하나 집어 들고 그녀를 찾아 두리번거렸던 때를 기억한다. 감자에 푹 빠져 지내서인지 유독 뽀얗게 분나는 얼굴은 멀리서도 한눈에 알아볼 수 있었다.

이미소 대표의 성공은 어쩌다 얻어걸린 것이 아니다. 이는 저자가 30톤의 감자를 땅에 묻은 순간부터 고군분투한 결과다.

이 책에서 주목해야 할 것은 저자가 세상을 바라보는 시선이다. 그녀는 숭한 실패와 끊임없는 도전엔 통해 흙 속의 진주를 찾아냈지만, 그것엔 안주하지 않고 도시와 농촌의 메신저 역할을 자처한다.

이미소 대표는 감자빵엔 자신의 이야기를 담아 온오프라인을 온통 포슬포슬하게 만들고 있다.

품종의 다양성을 이렇게 즐겁게 사람들에게 전할 수 있다니!

지속가능성뿐만 아니라 농업을 통한 행복까지 이어지는 저자의 이야기를 듣고 있노라면 이런 생각이 든다. ‘이제 춘천 하면 막국수가 아니라 감자 빵이겠구나!’

내 안에 진주를 찾고 싶은 모든 이에게 도전과 열정이 가득한 이 책을 추천한다.

— ‘고기리막국수’ 대표 **김윤정**

‘천 번의 생각보다 한 번의 실천이 비결’이라는 말의 힘을 보여준 이미소 대표. 고민만 하다가 포기하는 수많은 사람들을 봐왔지만, 그녀는 고민보단 일단 해보자고 말했다.

대박 난 감자빵의 개발보다 큰일은 1,000개, 10,000개로 대량생산 하면서도 동일하게 맛을 맞추는 일이다. 말도 안 되는 것 같은 아이디어들을

내밀면서도 결국은 ‘될 것 같다’는 생각이 들게 하고, 재료비를 아끼지 않고 맛을 추구할 수 있었던 이미소 대표의 단순하고도 명확한 동기가 드러나는 책이다. 생각이 많아서 실천을 고민하는 이들에게 한 걸음 내딛게 하는 계기가 될 것을 기대한다.

\_ 베이커리 경영·제품 컨설턴트, 셰프 **홍상기**

| 프롤로그 |

## 흑속 감자가 연 매출 100억의 진주가 되기까지

처음 춘천에 내려온 날이 생각납니다.

“아버지, 감자를 보고 있으니까 심장이 짹 막힌  
기분이야.” 저온 창고를 가득 메운, 제 키 세 배 높  
이의 60톤 감자를 보며 아버지께 하소연하듯 말했  
습니다. 정말이었습니니다. 팔리지 못한 감자를 보면  
가슴이 답답했고, 가끔은 눈물이 날 것 같았습니  
다.

다 잘되리라 낙관하고 싶었지만, 상황은 전혀 그  
렇지 못했습니다. 스물여섯 살, 대학을 갓 졸업하

고, 앞으로 닥쳐올 일을 상상조차 하지 못한 그때, 의기양양하게 아버지의 감사 농사를 도우러 춘천에 내려왔습니다.

서울을 떠날 때만 해도 이렇게 춘천에 오래 머물거라, 또 해본 적 없는 새로운 사업을 시작하리라 전혀 예상하지 못했습니다. 그저 눈앞에 놓인 문제를 해결하고 싶었고, 아버지께서 감사 농사를 오래 지을 수 있도록 안정적인 환경을 만들고 싶었습니다.

저는 이 여정을 ‘사업’을 하기 위해 시작한 것이 아니라 ‘생존’을 위해 시작했습니다.

우선 썩어가는 감자를 팔아야 했고, 가락시장에서 외면받는 감자의 위상을 살려 어떻게든 제값을 받아야 했습니다. 하루도 쉬지 않고 뛰어다녔습니다. 또 감자의 부가가치를 올리기 위해 아이디어를

고안하고, 실행했습니다.

“열심히 한다고 다 잘되나요?”라고 말씀하는 분들도 계십니다. 맞는 말입니다. 저희는 운이 참 좋았습니다. 운 좋게도 저희가 하는 일을 옆에서 지켜보고, 응원하는 분들이 점점 늘어났습니다.

기본에 충실하며, 저희가 추구하는 가치가 무엇인지 고집스럽게 말했을 뿐인데, 많은 분이 발 벗고 나서서 지지해주셨습니다.

‘저희’가 했다고 말했듯이, 이 모든 일은 절대로 혼자서 한 일이 아닙니다. 그리고 지금까지 열심히 달려온 과정의 결과물은 기대보다 큰 성과를 남겼습니다.

그 과정은 파란만장했지만, 춘천 감자빵은 춘천을 넘어 대한민국을 대표하는 관광품으로 인정받게 되었습니다. 덕분에 현시점의 농촌 문제를 풀기

위한 멋진 항해를 시작할 수 있었습니다.

소위 대박 난 ‘감자빵’의 비결이나 노하우가 궁금해 이 책을 펼쳐본 독자 여러분도 계실 것 같습니다. 아쉽게도 그런 방법은 존재하지도, 이 책에 담겨 있지도 않습니다.

실패와 방황뿐이었던 20대, 오직 제 진심과 가치를 전하기 위해 고군분투해왔습니다. 그리고 감사하게도 많은 분들이 도움을 주고, 응원을 해주셨습니다. 이 책에는 그러한 제 마음과 삶의 경험을 (물론 감자빵 사업을 포함합니다) 가감 없이, 솔직하게 담았습니다.

귀농해서 농업인으로 살며 농촌 문제를 해결하려는 분들에게, 서울을 떠나 새로운 환경에서 자리를 잡고자 하는 분들에게, 제 경험이 조금이나마 도움이 되길 바라봅니다.

## 차례

| 추천의글 | 노희영, 김지현, 김윤정, 홍상기

| 프롤로그 | 흙속 감자가 연 매출 100억의 진주가 되기까지

---

### Part **어쩌면 운명일지도 몰라**

# 1

아버지가 감자를 부탁했다

한 번쯤은 가족을 위해 살아도 괜찮아

‘고위험 저수익’의 감자 농사에서 미래를 보다

이 많은 감자를 어떻게 팔까

20대에 사장이 된 단 하나의 비결

---

### Part **감자 사업은 처음이라서요**

# 2

천편일률적인 감자 농사의 판을 뒤엎겠다

실패의 경험이 약이 되다

보라밸리와 함께한 1년

구슬이 서 말이라도 팔아야 돈이 된다

공부는 배신하지 않는다는 진리

패기가 성공을 보장하는 것은 아니다

조직을 흥하게 하는 인재의 조건

---

Part

**3**

## **연 매출 100억 ‘감자빵’을 탄생시킨 비결**

혼자가 아닌 팀이라서 할 수 있는 일

‘핑크세레스’에서 ‘감자밭’으로

꽃 따러 오는 밭, ‘꽃따밭’

비호감 구황작물의 대변신, 감자빵

춘천 감자빵 대도시 입성기

선점하되 확장하지 않는다

노 페인, 노 포테이토(No Pain, No Potato)

---

Part

**4**

## **최고보다 최선이 되어라**

후회해도 좋을 나이가 있나요

하루에 1퍼센트씩 성장하라

서울이 아니라서 성공할 수 있는 이유

포기의 순기능

가짜 긍정이 아닌 진짜 긍정

인생의 쓴맛이 단맛이 되기까지

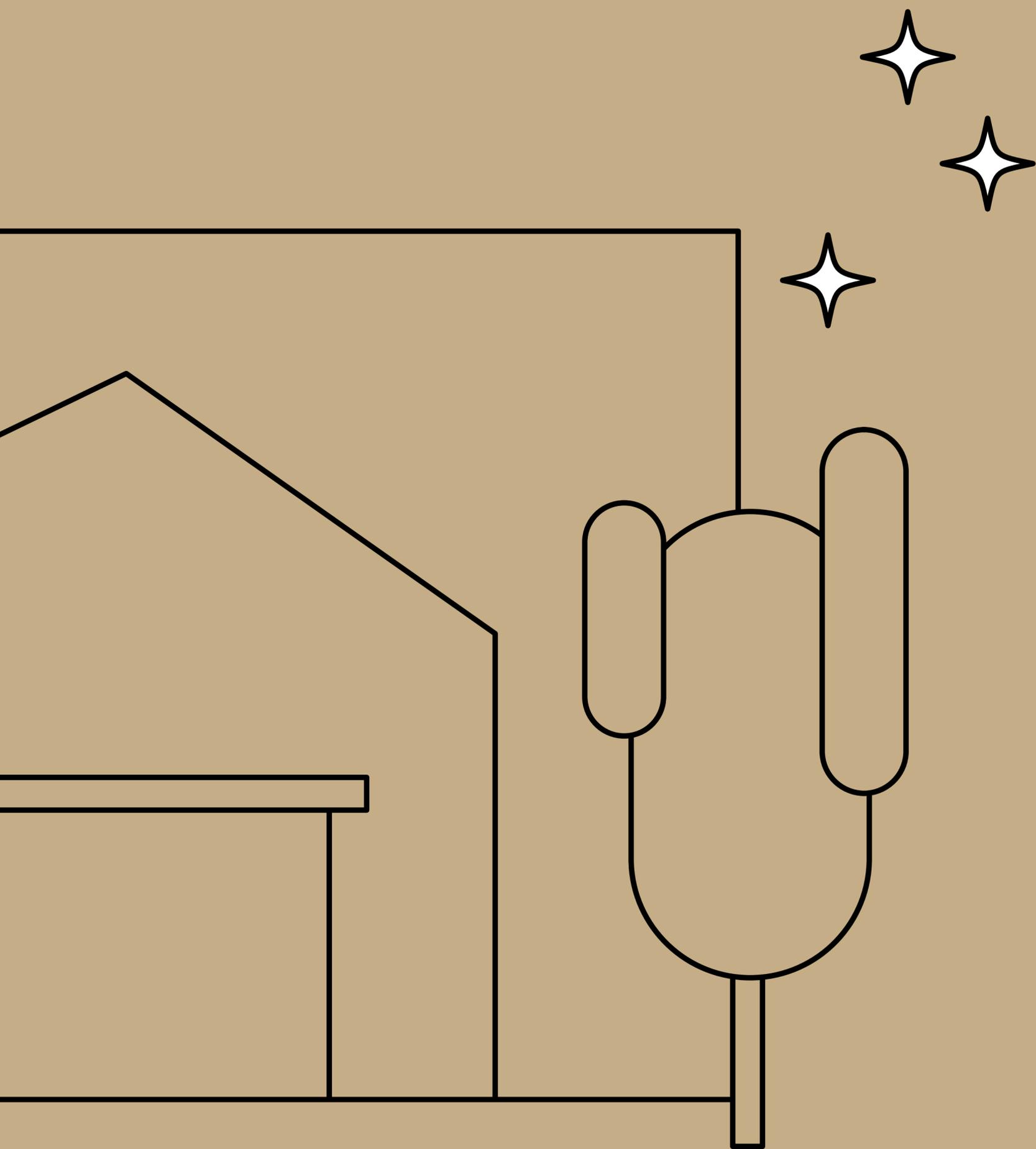
사랑은 놀라운 일을 가능하게 한다

오답이 모여 정답이 된다

| 에필로그 | 앞으로의 다이어리

Part  
**1**

---



어쩌면  
운명일지도 몰라

# 아버지가 감자를

## 부탁했다

“미소야, 회사 계속 다닐 생각이니?”

당시 나는 직장 경력 6개월 차에 접어든 새내기였다. 일이 뭔지 이제는 아주 조금 알 것 같은 나에게, 아버지께서 조심스럽게 여쭙보셨다.

어렵게 입사한 강남의 IT 회사. 다음 달이면 회사에서 처음으로 스키장도 보내주고, 입사 1년 차에 전 직원 해외여행도 보내준다고 하는데, 갑자기 퇴사라니? 난 서울 생활이 좋다고요. 대답하기도 전에 아버지의 말씀이 이어졌다.

“올해 수확한 감자를 전부 물어야 할 것 같아.

네가 와서 한번 팔아보면 어떨까?”

아버지는 하나의 목적이 생기면, 어떤 방법을 통해서라도 그 목적을 이루기 위해 무던히 노력하는 분이다. 또 열정이 넘치고, 성공에 대한 열망이 누구보다 강했다. 하지만 아버지에게 성공보다 중요한 건 사람으로서의 도리였고, 언제나 매사에 정도를 철저하게 지키셨다. 그런 아버지는 늘 내게 존경의 대상이었다.

대학을 졸업한 후 일자리가 대폭 줄어 어떤 회사든 들어가는 게 그 어느 때보다 어려운 시기였다. 그 취업난을 뚫고 가까스로 취업에 성공한 나에게 그런 무리한 부탁을 하시다니.

“이 취업난에 너를 믿고 뽑아준 회사에 들어갔으니, 힘들더라도 적어도 3년은 꼭 참고 다니면서 배운 만큼 도움을 드리고 나와야 한다.”

이렇게 멋지게 말씀하시던 아버지께서 갑자기 아쉬운 소리를 하시다니……. 언제 이렇게까지 약

한 모습을 보인 적이 있으셨나 돌이켜 생각했다. 달리 떠오르는 기억이 없었다. 아버지가 정말 힘든 게 분명했다.

아버지는 젊었을 적부터 안 해본 사업이 없었다. 내가 태어나기 전부터 아버지께서는 소위 ‘금은방’이라고 하는 보석가게를 운영하셨다. 금은방을 한다고 하면 흔히 부잣집일 거라고 생각하지만, 당시 우리 집 형편은 녹록지 않았다.

내가 초등학교에 입학할 때까지 우리 가족은 가게에서 살았다. 열 평이 안 되는 매장의 반을 갈라 뒤쪽에는 살림을 차리고, 다섯 평 남짓한 공간에 돌 반지 몇 개를 두고 장사했다. 그러다 금은방이 잘 안 될 땐 가게 앞에서 어묵과 순대를 팔았다. 덕분에 어렸을 적 가장 많이 먹은 간식은 어묵이었다.

내가 중학생이 되었을 무렵 아버지는 업종을 바

튀김 식당을 하셨다. 메뉴가 쉰 가지는 족히 넘는 포장마차를 시작으로 닭갈빗집, 두붓집 등 안 해본 음식 장사가 없을 정도였다. 이렇게 아버지는 우리 가족을 먹여 살리기 위해 꾀는일을 마다하지 않고, 손에 물 마를 새 없이 최선을 다해 일하셨다.

팍팍한 생활이 이어졌지만, 아버지는 꿈을 잃지 않으셨다. 아버지의 꿈은 나누며 사는 것이었고, 그 꿈을 실현하기 위해 어린이재단 후원과 엔젤투자(창업하는 벤처기업에 필요한 자금을 대고, 주식으로 그 대가를 받는 투자 형태)를 하셨다.

아버지는 정말 다양한 분야에 투자하셨다. 지금 기억나는 건 신발 끈 제조 회사, 게임 회사, 가스 안전용품을 만드는 회사 등이다. 그리고 대망의 마지막 투자처는 감자 종자를 개발하고 보급하는 회사였다.

투자 종목을 살펴보면 아버지의 성향이 짙게 드

러났다. 투자하는 이유도 다양했다. 간절한 꿈이 있는데 자본이 부족해서 이래저래 사업을 시작하지 못하는 분들의 편지를 받은 뒤 굳이 회사를 찾아가서 투자하거나, 그저 사람이 좋아서 투자하거나, 사람이 살아가는 데 꼭 필요한 물건이라고 생각해서 투자하셨다. 장래가 밝아 보이는 것은 당연한 이유 중 하나였다.

# 한 번쯤은 가족을 위해

---

## 살아도 괜찮아

---

투자 회사 중 아버지가 가장 애착을 가진 회사는 단연 감자회사였다. 감자회사에 대한 아버지의 애정은 감자에 대한 애정으로 이어졌다. 아버지와 우리 가족은 팔자에 없던 감자 공부를 자연스럽게 시작하게 되었다.

전 세계 감자 품종은 놀랍게도 약 3,000종이다. 천편일률적으로 생긴 감자를 먹고 자란 나로서는 다소 놀라운 종수였다.

전 세계 감자 품종 중 우리나라 국립종자원에

등록된 감자는 100종 미만이다. 3,000여 종에 달하는 감자의 다양성이 무색하리만큼 전체 품종 대비 약 5퍼센트의 감자만이 국내에 소개된 것이다.

아버지는 식량 주권, 감자의 다양성 보존과 존중을 위해서 품종을 개발하고 보급하는 문제가 대단히 중요하다고 강조하셨다. 다양한 품종을 지키고, 개발하고, 보급해야 한다는 아버지의 말씀, 좋다. 좋아.

그런데 다양한 품종을 보급한다고 과연 사람들이 그 감자를 선호하고, 구매할까? 그건 다른 문제였다. 실제로 일반적인 감자 이미지에 맞지 않는 품종은 국내에 설 자리가 없었다.

우리나라에 가장 많이 보급된 감자 종자는 ‘수미감자’다. 빼어날 ‘수(秀)’, 아름다울 ‘미(美)’. 이름에서 특정 국가가 떠오르듯이 수미감자는 1978년 미국 위스콘신 대학교에서 개발한 슈퍼리어 품종

이다. 수미감자는 오래전에 국내에 유입되었고, 국내 조건에 맞게 개량되어 지금까지 많은 사랑을 받고 있다.

수요가 많기에 농업기술원에서 농민들에게 직접 수미 씨감자를 보급한다. 대량 생산하여 농민들이 공급받기 때문에 개인이 종자를 보급하는 것보다 저렴하고, 국가에서 장려하는 종자다.

아버지가 지키고 보존하고자 하는 품종의 감자는 맛도 의미도 좋았지만, 국내에 확고하게 자리를 잡은 수미감자의 아성에 밀리고 말았다. 아버지의 감자는 시장에서 도태되어 누구도 그 감자로 농사 짓지 않았다.

아버지는 감자회사가 망한 2012년 말에 결단을 내리셨다. 모두의 예상과는 달리, 전 감자 품종을 사비로 매입한 것이다. 아버지는 누구도 매입하지 않는다면 나라도 사야 한다고 생각하셨다. 무리해

서라도 감자가 시장에서 사장되는 것을 막으려 하셨다.

그렇게 아버지는 농부가 되셨다. 아무도 희귀 품종의 감자로는 농사를 지으려 하지 않기에, 직접 밭로 땀 수밖에 없었다.

그 후 지면으로는 채 담을 수 없는 고생이 이어졌다(정말 저장된 기억에서 생략하고 싶다). 주말이나 방학이 되면 언니, 오빠, 나, 고모, 그러니까 온 가족이 감자 농사에 매달렸다.

이쯤 되니 감자라면 꿀 보기도 싫었다. 아버지는 저온 창고를 지어 생산한 감자를 저장했는데, 판매되지 않는 감자를 보면 가슴이 툭툭 막히고, 아버지가 미워지기 시작했다. 아버지의 선택 때문에 모든 가족이 고생하는 게 속상했고, 안될 사업을 끝까지 놓지 못하는 모습이 답답했다.

그런데 이런 나에게 감자를 팔러 춘천까지 오라

니, ‘이제 진짜 그만하면 안 될까…….’ 하는 마음이 골똥 같았다. 그와 동시에 지금 내 서울 생활을 들여다보았다. 춘천이냐 서울이냐, 그렇게 고민이 시작되었다.

첫 번째 고민은 현실적인 문제였다. 서울은 혼자 살기에는 생활비가 만만치 않게 들어간다. 비싼 월세에 비해 내게 허락된 공간이 여유롭거나 운택한 것도 아니다. 식비도 마찬가지다. 비싼 비용에 비해 영양이 높은 것도, 맛으로 만족할 수 있는 것도 아니다.

당시 내 월급은 200만 원 남짓이었다. 그 월급으로 서울에서 생활하면서 학자금까지 갚기에는 너무 빠듯했다. 자취하기 시작하면 숨만 쉬어도 돈이 나간다더니. 그 말의 의미를 뼈저리게 느꼈다. 한 달 동안 열심히 일한 시간이 무색하게 월급은 통장을 스치고 지나갔다.

50만 원 월세를 내고 나면 허탈했다. 또 휴대폰 비, 공과금, 차비, 밥값의 고정비가 100만 원 들어갔다. 남은 돈은 사회생활에서 피할 수 없는 경조사비로 빠져나갔다.

무슨 결혼을 그리들 하는지 축의금 내고, 가끔 세일 기간에 화장품도 사고, 춘천을 오가며 친구라도 만나면, 학자금 갚을 여윌돈은 약 30만 원 남짓이었다. 아무리 계산을 굴러 봐도 학자금이라는 ‘빚’을 갚으려면 10년은 족히 걸릴 것 같았다.

당시 건대 사거리에서 자취했는데, 회사는 불과 서너 정거장 거리였다. 학생 신분일 때는 회사원들이 시간이 없다고 불평하는 것을 이해하기 어려웠는데, 막상 회사에 다녀보니 그 말이 무슨 말인지 백분 이해가 갔다. 24시간을 허투루 보내는 일 없이 착실하게 살고 있는데, 늘 시간이 모자라다니. 정말 이상하고, 이상한 일이었다.

오전 아홉시부터 오후 여섯시까지 일을 하고,

곧장 퇴근을 해, 인파로 북적이는 길을 뚫고 부랴 부랴 집에 도착해도 일곱 시였다. 대도시의 퇴근길 교통 체증은 서너 정거장만으로도 혼을 쏙 빼놓기에 충분하다. 혼자 저녁을 챙겨 먹고 나면 여덟 시, 종일 고생한 나에게 두 시간의 자유를 주면 또 내일 출근할 시간이다.

출근은 또 어떤가. 늦어도 아침 일곱 시에는 일어나 씻고, 바르고, 입고, 준비를 마친 뒤, 여덟 시에는 집을 나서야 한다. 그렇게 주중에는 늘 분주하고 어수선한 루틴이 지속되었다.

주말에는 주중에 고생한 나를 위해 하루를 꼬박 쉬어야 했다. 그렇게 해야 몸과 마음의 컨디션을 온전히 회복할 수 있었다. 남은 하루는 친구를 만나거나 취미생활을 했다. 간혹 춘천에라도 다녀오면 생활의 루틴이 깨질 만큼 피곤했다. 매달 연차를 써야만 인간다운 삶을 영위할 수 있었다.

서울의 삶을 찬찬히 복기할수록 장점보다는 단점이 큰 것 같았다. 퇴근 후 늘 주변 식당에서 혼자 밥을 먹다 보면, 이게 인간다운 삶인지 자괴감이 들었다. 여섯 평 미만의 옥탑방 원룸에 누워 있으면, 이게 정말 내가 꿈꿔온 삶인지 한숨이 나오곤 했다.

그렇다고 서울살이에 미래가 있는가? 내가 정말 서울에서 자리를 잡고, 몇십 년 동안 자립해서 살 수 있을까? 고민은 꼬리에 꼬리를 물고 이어졌다.

또 서울에서 살며 엄마가 늘 마음에 걸렸다. 나도 점점 나이를 먹어가고, 그러다 보면 곧 결혼도 할 텐데……. 다시 엄마랑 살면서 효도할 기회가 있을까? 지금이 아니면 엄마와 살 부딪히면서 살 수 있을까?

고민이 깊어질수록 나에게 가장 의미 있는 존재가 무엇인지 서서히 깨달을 수 있었다. 그것은 가

족이었다. 내 존재의 1번지 가족. 사랑하는 가족을  
위해 내가 어떤 선택을 하는 것이 가장 좋을까.

무수한 고민으로 빼곡히 채워져 유난히 춥던 그  
해 겨울, 나는 결국 춘천행을 결심했다.

# ‘고위험 저수익’의

## 감자 농사에서 미래를 보다

서울살이를 정리하고, 춘천으로 내려오자 봄이 왔다. 본격적인 농사철이 시작된 것이다.

감자 농사에 마음은 열었지만, 진짜 고난은 이제부터 시작이었다. 도대체 어디부터 손을 대야 할지, 무엇을 어떻게 해야 할지 감이 잡히지 않았다.

당장 눈앞에 펼쳐진 광경은 묻어야 할 감자 30톤이었다. 돈으로 따지면 1억이 웃도는 금액이었다. 팔지도 못할 감자를 왜 이렇게 키웠을까. 예상보다 참혹한 상황이었다.

이 감자를 폐기하는 일도 만만치 않았다. 폐기

비용으로만 족히 몇백만 원이 발생할 터였다. 어쩔 수 없이 30톤의 감자를 밭에 묻기로 했다. 퇴비가 되길 바랄 수밖에 없었다.

“팔지도 못할 감자를 왜 이렇게 많이 키운 거예요. 도대체 왜 농사를 지은 거냐고요!?”

나는 답답한 마음에 아버지께 쏘아붙였다. 늘 그렇듯 아버지도 나름의 사정이 있었다. 가락시장에 물건을 올리려면 일정한 양을 구비해야 하고, 이후 시장을 형성하려면 최소 물량을 보유해야 하기에, 우리 가족 입장에서는 너무나 많은 양의 농사를 지은 것이다.

그해 감자값은 20킬로그램 한 상자에 2만 7,000원이었다. 나쁘지 않은 금액이었다. 갖다 팔면 그만이지 왜 못 팔고 있나 싶었다. 그런데 우리 감자가 한 상자에 1만 3,000원에 낙찰을 받았다는 게 아닌가.

컬러 감자 시장이 형성되지 않아 우리 감자는

평균 감자 시세에 절반도 받지 못했다. 아버지는 속상한 마음에 왕복 상하차 비용을 내고, 감자를 다시 집으로 가지고 오셨다.

나는 투자 대비 수익률(Return of Investment, ROI)을 계산해 보기로 했다. 대학 때 경영학과 수업을 들으며, 어깨너머로 배운 지식을 총동원해서 머리를 굴렸다.

우리가 투자한 금액부터 지금 빛을 진 상황, 매월 저온 창고를 돌리기 위해 내는 전기세, 인건비, 종자 유지 비용 등을 엑셀로 정리하는 데 꼬박 사흘이 걸렸다.

그리고 최종 수익률을 알아냈다. 최대한 낙관적으로 우리 감자를 정상가격에 판매했을 때 남는 수익은 천만 원이 채 되지 않았다. 피땀 흘려 일군 30톤의 감자가 고작 몇백만 원이라니. 충격이었다.

아버지는 소유한 땅이 단 한 평도 없었다. 총 4만 평에 달하는 땅을 임대해서 감자 농사를 지으셨다. 그중 2만 평은 계약재배로 운영하셨다.

계약재배는 종잣값을 계약금으로 농부에게 지급하고, 생산된 모든 농산물을 농작물 발주자가 전량 구매하는 운영 방식을 일컫는다.

대기업은 관행적으로 킬로그램당 600원대로 계약재배를 한다. 하지만 아버지께서는 킬로그램당 1,000~1,500원으로 계약재배해 생산된 모든 농작물을 구매했다.

강원도는 지리적 특성상 임야가 많다. 그 때문에 밭이 모두 1,000평 남짓한 크기로 조각이 나 있다. 농부들에겐 이런 지리적 조건이 리스크 중 하나다.

밭이 작은 평수로 떨어져 있어 농기계를 사용하기가 어려웠다. 그래서 호미와 삽을 사용해 원시적으로 농사지을 수밖에 없었다. 1만 평이든 2만

평이든 효율적으로 농사를 지을 수 없으니, 규모의 경제도 실현할 수 없었다.

결론적으로 수확한 농작물을 판매하지 못했을 때, 몇 억의 손해를 감수해야만 했다. 높은 위험성에 비해 턱없이 낮은 수익구조였다. 그러니까 아버지는 애당초 말이 안 되는 사업을 하고 있었다.

나는 물었다. 도대체 왜 이 일을 하는 것이냐고. 아버지는 씩씩한 미소를 지으며 돈 때문이 아니라고 하셨다. 할렐루야……. 그럼 왜 온 가족이 고생하며 이 일을 하는 건가요…….

이때만 해도 상황을 개선하기 급급했지만, 정말 내가 이 일을 해야 하는가에 대한 해답은 찾지 못한 상태였다.

그해 여름, 아버지가 솔깃한 제안을 하셨다. 미국에 같이 가 보자는 것이었다.

아버지가 가 보자고 한 곳은 미국의 아이다호주였다. 처음 들어보는 곳이었다. ‘강원도 하면 감자’라는 이미지가 있듯이, 미국 감자 생산의 3분의 1을 담당하는 아이다호는 그야말로 감자의 도시였다.

미국 내에서도 유기농으로 감자 농사를 지으려는 몇몇 농부들과 육종가 마케터들이 유기농감자협회(Organic Potatoes Association, OPA)를 만들었다. 유기농감자협회의 초대로 아버지와 미국에 가게 되었다.

비행을 마치고, 아이다호주 입국장에 들어서자 감자 그림이 대문짝만하게 그려져 있는 것을 발견했다. 감자의 도시라는 위상을 새삼 확인할 수 있었다.

아이다호주의 감자 육성 환경은 상상을 초월했다. 물론 말로 듣고 사진으로 미리 보았지만, 실제 눈으로 본 광경은 놀라웠다. 비행기로 약을 치는

스케일이라니, 저 멀리 지평선이 더 아득하게 보였다.

아이다호의 감자 농장에는 캐나다에서 건너 온, 그리고 미국 본토의 육종가(breeder), 마케터(marketer), 농부(farmer)들이 자부심 넘치는 표정으로 엄지를 보이며 본인들의 감자의 우수성을 자랑했다.

마트에 가면, 우리나라에서는 볼 수 없는 다양한 농산물들이 있었다. 현지인의 식탁에는 그 다양한 종자를 활용한 음식이 올라왔다.

우리나라 요리사들끼리 흔히 하는 우스갯소리가 있다고 한다. 마트에는 두 가지 당근이 있는데, 하나는 '세척 당근', 하나는 '안 세척 당근'이라는 것이다. 천편일률적인 시장 상황을 꼬집는 흔한 농담에 나는 웃을 수도, 그렇다고 울 수도 없었다.

우리나라에도 우수하고 다양한 농산물 종자가

많고, 심지어 우리가 자체 개발한 종자도 있는데, 왜 사람들은 이 사실을 모르는 걸까? 왜 똑같이 생긴 종자만을 인정하는 걸까? 왜 흰 감자, 빨간 당근밖에 볼 수 없는 걸까?

청양에서 고추 농사를 짓지만, 수십억 원의 종자 사용료를 몬산토에 내고 있다. 또한 시금치 종자 사용료는 덴마크에, 대파 종자 사용료는 남아프리카공화국, 키위 종자 사용료는 뉴질랜드에 내고 있다는 사실을 우리나라 국민은 얼마나 알고 있을까?

밥상에서 흔히 볼 수 있는 채소는 우리 땅에서 나지만, 종자 양육에 대한 사용료를 내고 있다는 사실을 우리는 잘 모르고 있다. IMF 시절, 국내 대형 종자회사들은 해외에 매각되었고, 현재 우리나라 종자 시장의 반 이상은 외국 업체가 점유하고 있다. 슬프지만 이것이 현실이다.

나는 점점 아버지의 감자 농사 신념에 설득되고

있었다. 사실 열흘이 넘는 기간 동안 미국에 머물면서 아이처럼 해맑게 웃고 행복해하는 아버지를 보니 가슴이 먹먹했다. 10년간 아버지가 감자에 애정을 쏟아 키우는 동안, 나는 줄곧 툭툭거리기만 했지, 진심으로 아버지가 하는 일에 관심을 가진 적이 없는 것 같았다.

내가 고등학생이었을 무렵 다짐했었다. 언젠가 평생 고생만 하신 부모님이 휴식할 수 있는 시간을 선물하겠다고. 성인이 되면 20년 동안 길러주신 은혜를 전부 갚지는 못하겠지만, 부모님께 2년간의 방학을 선물하겠다고(당시 금은방을 운영하셨기에 내가 가게를 볼 요량이었다).

대학에 가고 취업을 하며 분주하게 사는 동안, 그 가혹한 효녀의 다짐은 잊히고 말았다. 하지만 미국에 다녀온 그때부터 나는 오래된 다짐을 실천하기로 했다. 그래, 적어도 2년, 아니면 조금 더 길

게 아버지의 꿈을 위해 나도 한번 열심히 해보자고  
마음먹었다.

오직 돈 때문도 아니고, 아버지의 꿈, 그리고 자  
국의 종자 다양성 확보라는 대의를 위해, 까짓것  
내가 제대로 도와서 해보자! 그렇게 나는 감자에  
마음을 활짝 열었다.

BEST REVIEW

---

# 베스트 리뷰

독자가 말해주는

〈오늘도 매진되었습니다〉를 읽어야 하는 이유!

어딘가에선 이렇게 일할 수도 있어요, 이렇게 사랑할 수도 있어요, 정답이 하나가 아니라고 외치며 행동하는 사람들이 있는가 하면. 어딘가에선 이런 꽃도 있어요, 이런 생물도 있어요, 이런 감자 종자도 있다며 행동하는 사람들이 있었던 것이다. 보이지 않는 곳에서 그 다양성을 지키기 위해 분투하는 사람들이 있다는 사실 자체로도 뭉클해졌다.

인스타그램 @alohayoon 님의 리뷰

나 또한 필자처럼 꿈이 정말 많은 사람이다. 어렸을 때부터 꿈이 하루에도 몇십번씩 바뀌었고, 학창 시절은 물론 사회생활을 하면서도 많은 꿈을 꾸곤 한다.

그럴 때마다 ‘내가 이래도 되는 걸까? 이 나이에

현실에 맞지 않는 헛된 꿈을 꾸는 건 아닐까? 너무 늦은 건 아닐까? 이미 늦어버린 건 아닐까?'라는 생각이 많이 든다.

필자는 말한다. 포기하고 내려놓는 것은 그렇게 비효율적이거나 손해 보는 일이 아니라고, 포기를 두려워하지 말라고.

최근 여러 개인적인 일들로 많은 선택과 포기를 해야 했다. 막상 선택하고 보니, 앞으로 다가올 새로운 미래의 설렘보다 걱정이 더 앞서면서, 괜히 그런 결정을 내렸나 하는 생각도 문득문득 든다. 하지만 겪어보지 않고 지레 겁먹고 걱정을 하는 건 여러모로 좋지 않더라.

책은 읽는 것은, 필자의 경험과 생각을 간접적으로 경험하고 경청하고, 여러 방면으로 배우고 깨닫는 과정이라고 생각한다. 이 책 또한 나에게 또 다른 시야를 틔워준 책이다.

인스타그램 @ain\_books 님의 리뷰

## 이런 분들에게 추천합니다!

- 문제를 기회로 바꾸고 싶은 사람에게
- 성장을 진심으로 원하는 사람에게
- 막연하게 사업을 꿈꾸는 사람에게

그런 당신을 위해 준비했습니다.

도서를 읽어본 후,

내용이 마음에 들지 않는다면

100% 환불해드려요!

**자세한 내용은**

**<필름북>에서 확인하세요!**