

주방에서 공장까지, 맛을 제품으로 만듭니다.

호텔 조리부터 프랜차이즈 메뉴개발, 식품 제조 R&D까지. 맛있는 레시피를 원가와 공정에 맞춰 양산 가능한 제품으로 설계합니다.

kwangjo93@gmail.com · <https://kwangjo-food.pages.dev>

이디야커피 우베 베이스 초도
양산 · 클레임 0건

신메뉴 출시 가맹점
120 점포

조리 시간 단축 · 8분 → 4분
30초
43%

생산량 : 5톤

강점

- 주방에서 공장까지 이어지는 경력 — 호텔 조리 → 외식 창업 → 프랜차이즈 메뉴개발 → 식품 제조 R&D. 음식을 만들고, 팔고, 메뉴로 기획하고, 공장에서 양산하는 단계를 모두 경험했습니다.
- 맡기는 쪽과 만드는 쪽을 모두 경험 — 프랜차이즈 본사에서는 OEM 공장에 생산을 맡겼고, 지금은 OEM·ODM 제조사에서 고객사 제품을 만듭니다. 양쪽이 무엇을 필요로 하는지 알기 때문에 소통 시간이 짧습니다.
- 원가까지 설계하는 배합 — 음료베이스·소스·시즈닝을 관능평가와 시장조사로 검증하고, 원료 단가와 수율을 함께 따져 목표 원가에 맞춥니다.

대표 프로젝트

이디야커피 우베 음료 베이스 ODM 개발 및 양산

일성푸드텍 · 2026.02 – 2026.04 · 메인 개발 담당 (기여도 100%)

이디야커피 시즌 음료용 우베 베이스를 개발해 Lab 1kg에서 공장 양산까지 이관하고, 초도 5톤을 클레임 없이 납품했습니다.

- 초도 양산 5톤 납품 · 클레임 0건
- 목표 원가 대비 배합 원가 약 10% 절감
- Lab 샘플과 양산품의 당도 편차 0.5Brix 이내

탕참 탕수육 신메뉴 및 전용 소스 개발

(주)다시만남사람들 · 2024.08 – 2024.12 · 단독 기획·개발 (기여도 100%)

사천탕수육·레몬크림탕수육 2종과 전용 소스를 개발하고 조리 공정을 바꿔, 전국 120개 가맹점에 출시하고 대표 메뉴로 정착시켰습니다.

- 전국 120개 가맹점 출시, 대표 시그니처 메뉴로 정착
- 주문 1건당 조리 시간 8분 → 4분 30초 (약 43% 단축)
- 원가율 36% → 34% 개선

신규 한식 브랜드 백담채 런칭 및 전 메뉴 개발

(주)다시만남사람들 · 2025.03 – 2025.11 · 메뉴개발 및 오픈 총괄 (기여도 100%)

프리미엄 한식 브랜드 백담채의 점심·저녁 전 메뉴를 개발하고 1호점 오픈까지 총괄해, 원가율 37% 이하와 3분 서빙 시스템을 만들었습니다.

- 식자재 원가율 37% 이하 달성 (목표 대비)
- 피크 타임 첫 메뉴 제공 시간 7분 이상 → 3분 이내
- 로드샵 1호점 오픈, 가맹 확장용 표준 모델 완성

경력

2026.02 – 현재	일성푸드텍 식품 제조 샘플 개발 및 품질·규격 검토 · 레시피 개발 및 공정화 · 원가·수율 기반 배합 설계 · 관능평가를 통한 품질 검증 · OEM·ODM 제품 개발 (스낵·김 시즈닝, 음료베이스 등)
2024.04 – 2026.01	(주)다시만남사람들 프랜차이즈 본사 메뉴 개발 및 원가 분석 · 협력 공장 생산·가맹점 공급 조율 · 가맹점 현장 조리 교육 및 지원 · 신규 브랜드 기획 및 메뉴 개발 · 업무 매뉴얼 작성
2022.01 – 2023.03	개인 브랜드 창업 외식 창업 브랜드 1인 기획 및 메뉴 개발 · 상권·시장 트렌드 분석 · 고객 니즈 파악
2020.10 – 2021.10	이화마라 외식 창업
2017.01 – 2020.03	파라다이스시티 호텔 호텔 조리 최고급 식재료를 활용한 조리 · 한식·양식 퓨전 및 메뉴 다양화 · 고객 중심의 서비스 · 타 부서와의 커뮤니케이션
2015.12 – 2016.12	쉐라톤 서울 디큐브시티 호텔 호텔 조리 뷔페 조리 및 다양한 메뉴·조리 기술 습득 · 고급 식재료를 활용한 트렌드 코스 요리 · HACCP 기반 조리 공정 준수 · 글로벌 프로모션: 베트남, 태국, 인도, 멕시코 셰프와 협업

역량

개발 제품군	음료베이스 · 소스 · 시즈닝(복합조미식품) · 외식 메뉴(찌개·전골, 수육, 전, 면류, 튀김)
개발 단계별 수행 업무	시장조사 · 배합 설계 · 샘플 제조 · 관능평가 · 원가 산출 · 표시사항 검토 · 품질 개선 · 공정 설계 · 양산 이관
장비와 도구	분체 배합기 · 액체 배합기 · pH meter · 당도계(refractometer) · Excel · PDF 편집 툴 · BOM ERP
품질 · 위생 · 법규	HACCP · 표시사항 검토 · 소비기한 설정 · 클레임 개선 · 해외 수출 제한원료 검토

이디야커피 우베 음료 베이스 ODM 개발 및 양산

이디야커피 시즌 음료용 우베 베이스를 개발해 Lab 1kg에서 공장 양산까지 이관하고, 초도 5톤을 클레임 없이 납품했습니다.



이디야커피 코코넛 에스프레소 & 우베 출시 포스터



우베 베이스로 만든 매장 음료

기간 2026.02 – 2026.04

회사 일성푸드텍

역할 메인 개발 담당 (기여도 100%)

상태 양산

핵심 성과

- 초도 양산 5톤 납품 · 클레임 0건
- 목표 원가 대비 배합 원가 약 10% 절감
- Lab 샘플과 양산품의 당도 편차 0.5Brix 이내

배경과 목표

- 고객사가 요청한 규격(목표 Brix, 산도, 점도, 관능 프로파일)에 맞춘 신규 시즌 음료 베이스 개발
- 대량 생산에서도 Lab 샘플과 같은 품질이 나오는 공정 확보, 납품 일정 준수

문제와 제약

- 고객사가 지정한 엄격한 목표 원가율
- 색소 투입량의 작은 오차에도 목표 색상이 달라지는 공정 민감도

내가 한 일

- 배합비 설계, 관능검사, 시생산, 양산 라인 이관 주도
- 원료사 3곳의 원자재 스펙을 비교해 원가와 풍미를 함께 만족하는 원료 선정
- Lab 테스트(1kg) → 연구실 시생산(30kg) → 공장 양산으로 스케일업하며 교반 속도와 원료 투입 순서 매뉴얼 수립

비교·시험한 내용

- 감미제(설탕, 액상과당, 대체당) 조합별 당도감·바디감 블라인드 관능평가

가장 어려웠던 문제와 해결

문제

색소를 투입할 때 용기에 조금만 남아도 원하는 색상이 나오지 않음

해결

색소를 정백당 일부와 먼저 섞어 투입하고, 섞었던 용기를 계량한 물로 헹궈 함께 넣어 색소를 전량 투입. 물을 미리 계량해 나눠 쓰는 것이 핵심. 이후 색상 편차 없이 정량 투입 가능

협업

- 내부: 생산팀(양산 시운전), 품질관리팀(미생물·보존 테스트), 영업팀(고객사 미팅)
- 외부: 이디야커피 메뉴개발팀, 원료 공급사

결과

- 고객사 최종 관능평가 통과 및 정식 납품 승인
- 양산 완료, 전국 가맹점 납품·출시

배운 점

Lab에서 완벽한 레시피라도 대량 생산 설비의 교반 방식과 원료 투입 순서에 따라 물성이 달라질 수 있다는 것. 처음부터 공장 라인을 고려해 배합을 설계해야 합니다.

탕참 탕수육 신메뉴 및 전용 소스 개발

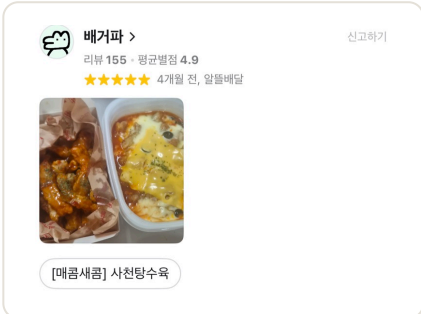
사천탕수육·레몬크림탕수육 2종과 전용 소스를 개발하고 조리 공정을 바꿔, 전국 120개 가맹점에 출시하고 대표 메뉴로 정착시켰습니다.



사천탕수육·레몬크림탕수육 신메뉴 배너



레몬크림탕수육 배달앱 리뷰 (별점 5점)



사천탕수육 배달앱 리뷰 (별점 5점)

기간	2024.08 – 2024.12	핵심 성과
회사	(주)다시만난사람들	● 전국 120개 가맹점 출시, 대표 시그니처 메뉴로 정착
역할	단독 기획·개발 (기여도 100%)	● 주문 1건당 조리 시간 8분 → 4분 30초 (약 43% 단축)
상태	출시	● 원가율 36% → 34% 개선

배경과 목표

- 단조로운 메뉴 라인업을 넓힐 탕수육 신메뉴 개발
- 1인 운영 가맹점에서도 5분 안에 조리할 수 있는 간단한 오퍼레이션

문제와 제약

- 냉동 탕수육을 주문이 들어온 뒤 전자레인지로 해동하고 튀기는 방식이라, 해동 시간만큼 조리가 길어지고 해동 상태에 따라 식감이 달라짐
- OEM 소스의 최소 발주 수량(MOQ)이 가맹점 소진 속도에 비해 커서 유통기한 내 소진이 불확실

내가 한 일

- 신메뉴 2종 개발: [매콤새콤] 사천탕수육, [새콤달콤] 레몬크림탕수육
- 시장조사, 소스 레시피 개발, OEM 제조사 발주 조율, 가맹점 조리 교육 매뉴얼 제작
- 본사에서 직접 소스를 만들고 규격화해 OEM 생산 의뢰
- 전자레인지 해동을 없애고, 영업 전 냉장 해동 → 주문 즉시 바로 튀기는 방식으로 조리 공정 변경
- 가맹점주용 1장짜리 조리 동선 매뉴얼(SOP) 제작, 테스트 매장 시범 교육

비교·시험한 내용

- 경쟁 프랜차이즈 탕수육 5개사 블라인드 테이스팅, 가격·종량 비교

- 포장 용기(숨구멍 유무)별 배달 10·20·30분 후 튀김 식감과 눅눅함 측정

가장 어려웠던 문제와 해결

문제

OEM 소스의 1회 최소 발주량이 커서 초기 재고 폐기 위험이 큼

해결

소스를 다른 브랜드 메뉴에도 쓸 수 있는지 확인해 소진 경로를 넓히고, 1차 출시를 핵심 가맹점 30곳으로 한정해 회전율을 검증한 뒤 전 매장으로 확대 발주

협업

- 내부: 가맹영업팀, 슈퍼바이저(SV), 배송팀
- 외부: 소스 OEM 제조사, 전용 파우더 가공업체

결과

- 전국 120개 가맹점 공식 출시, 판매 중
- 점주 신메뉴 만족도 설문 90점 이상
- 출시 후 브랜드 인지도와 가맹 증가율 상승

고객 반응

배달앱(배달의민족)에 올라온 실제 리뷰에서 두 신메뉴 모두 별점 5점을 받았습니다. 식감, 잡내 없는 고기, 넉넉한 양을 좋게 평가했고, 다른 맛도 주문해 보겠다는 재주문 의향이 나왔습니다.

- 레몬크림탕수육: "양도 많고 고기도 두껍고 냄새도 안나고 쫄깃한게 맛있어요~ 레몬소스도 맛있었어요 다음에는 다른맛으로 시켜볼게요^^" (별점 5점)
- 사천탕수육: 사진 리뷰 (별점 5점)

배운 점

메뉴개발은 맛있는 레시피에서 끝나지 않습니다. 주방의 노동 강도, 원가, 재고 유통기한, OEM 제조사의 최소 생산 물량까지 함께 설계해야 하는 비즈니스 설계입니다.

신규 한식 브랜드 백담채 런칭 및 전 메뉴 개발

프리미엄 한식 브랜드 백담채의 점심·저녁 전 메뉴를 개발하고 1호점 오픈까지 총괄해, 원가율 37% 이하와 3분 서빙 시스템을 만들었습니다.



대창전골



들기름막국수



향정수육

기간 2025.03 – 2025.11

회사 (주)다시만남사람들

역할 메뉴개발 및 오픈 총괄 (기여도 100%)

상태 오픈

핵심 성과

- 식자재 원가율 37% 이하 달성 (목표 대비)
- 피크 타임 첫 메뉴 제공 시간 7분 이상 → 3분 이내
- 로드샵 1호점 오픈, 가맹 확장용 표준 모델 완성

배경과 목표

- 프랜차이즈 본사의 새 성장 동력이 될 프리미엄 한식 전문점 런칭
- 점심(김치찌개·막국수)과 저녁(전골·수육·전과 주류) 매출을 모두 잡는 메뉴 라인업
- 오픈 초기 주방 안정화, 육수·소스 베이스 표준화로 균일한 맛 유지

문제와 제약

- 김치는 발효·숙성도(pH, 산도)에 따라 찌개와 전골 맛 편차가 큼
- 오픈 일정에 맞춘 주방 집기 배치와 조리 동선 최적화, 초보 인력도 빨리 익히는 매뉴얼 필요

내가 한 일

- 전체 메뉴 기획: 돼지고기·순두부·대창 김치전골, 향정수육·삼겹보쌈, 감자채전·부추전, 들기름막국수·칼비빔국수
- 감칠맛을 일정하게 유지하는 육수 베이스 개발 및 계량화
- 김치 숙성도를 고정하고, 제조사에서 볶아 포장한 상태로 입고하도록 공급 방식 설계
- 전골과 사이드 메뉴가 우삼겹, 대창, 채소류를 함께 쓰도록 식자재 교차 활용 설계로 로스 절감
- 레시피 표준화, 원가 산출, 오픈 현장 조리 교육 및 주방 세팅

비교·시험한 내용

- 김치찌개·전골 전문점 벤치마킹 및 블라인드 관능평가
- 부위별(전지, 삼겹, 항정살) 수육 삶는 시간과 염지 농도에 따른 식감·잡내 테스트

가장 어려웠던 문제와 해결

문제

오픈 초기 점심 피크에 주문이 몰리면 전골·찌개 서빙이 늦어지는 병목 발생

해결

주문 후 끓이는 방식 대신, 전골 냄비에 육수를 뺀 재료를 미리 세팅해 두고 주문 즉시 끓는 전용 육수만 부어 내보내는 3분 서빙 시스템으로 재설계

협업

- 내부: 기획·인테리어 디자인팀, 매장 운영팀, 물류팀
- 외부: 육류·김치 원료 공급사, 주방 설비 업체

결과

- 로드샵 1호점 오픈, 점심·저녁 매출 안정
- 재방문 고객 증가, 시그니처 메뉴 만족도 높음

배운 점

레시피의 맛뿐 아니라 식자재 호환성(로스 절감)과 피크 타임 주방 동선까지 설계해야 지속 가능한 외식 비즈니스가 됩니다.