

## 문화

## 스테이크와 함께 익어 가는 '성공'의 꿈

## '스테이크아웃' 성공 비결

기호웅 기자 kihodori2@knu.ac.kr  
김은수 기자 eunsu1031@knu.ac.kr

#. 대동제를 맞은 국제캠퍼스(국제캠) 멀티미디어관 앞, 파란 천막 아래 동아리 부스들 사이 아담한 검정 트럭이 향긋한 고기 냄새를 풍기며 학생들의 발걸음을 멈추게 한다. 사람들은 스테이크의 맛과 향기 뿐 아니라 착한 가격에 더 놀라는 모습이다. '스테이크아웃'은 특별한 날에만 먹는 고급 음식이라 여겨지던 스테이크를 9,900원이라는 저렴한 가격에 팔면서 여러 차례 방송을 탔다. 축제 중 유독 손님들이 끊이지 않았던 이 푸드트럭의 주인은 바로 '스테이크아웃'의 이동익(스포츠의학 2011) 대표이다.

'스테이크아웃'은 "Real steak for everyone!"을 모토로 누구나 손쉽게 접할 수 있는 스테이크의 대중화를 꿈꾸며 우리 학교 학생들이 모여 창업한 푸드트럭 기업이다. 시작은 미미했다. 지난해 9월이 대표는 한 대의 작은 트럭으로 사업을 시작했다. 하지만 커져가는 사업을 흘로 감당하기 어려웠고, 이에 이 대표는 마음이 맞는 친구들을 영입해 사업 규모를 확장했다. 현재 '스테이크아웃'은 5대의 푸드트럭을 운영하고 있다. 올해 초 학업과 창업을 병행하는 데 학생의 신분으로는 한계를 느낀 이들은 다 함께 휴학하고 본격적으로 요식업 세계에 뛰어들었다. 지난 2월에는 공식적으로 법인을 설립하고 상암동에 사무실을 마련했다. 지금은 다 함께 숙소에 살면서 출퇴근하고 있다.

'스테이크아웃'의 인지도가 높아지게 된 계기는 지난 3월 서울시 '밤도깨비 야시장'에 진출하면서부터다. '밤도깨비 야시장'은 푸드트럭을 운영하는 이들에겐 가장 큰 행사로, 올해에는 500개의 지원업체 가운데 30개의 업체만 선발됐다. 이 대표는 "밤도깨비 야시장"에서 예상 밖의 인기를 끌면서 스테이크 사업의 성공 가능성에 대해 확신할 수 있었다"고 말했다.

이후 대학 축제와 학원가 등을 거점으로 스테이크를 판매하다가 요즘은 출장 연회서비스인 케이터링 서비스(Catering Service)를 통해 큰 행사와 지역축제 등에서 섭외를 받는 인기 업체가 됐다. 창업 후 언제 가장 뿌듯했냐는 질문에 이 대표는 "지나가다가 우리 트럭을 알아보고 멈춰 서서 스테이크가 정말 맛있다고 칭찬해주실 때 뿌듯하다"라며 '스테이크아웃'의 높



'스테이크아웃'의 이동익(왼쪽) 대표가 푸드트럭 앞에서 미소 짓고 있다(사진 위)

스테이크 아웃은 사업 초기 불안정한 환경과 부진한 판매로 어려움을 겪었으나, 높은 접근성과 저렴한 가격으로 각종 지역축제와 대규모 행사에 섭외받는 인기업체로 거듭나고 있다

아진 인기와 피부로 느낄 수 있는 대중성을 뿐만 아니라 표현했다.

하지만 '스테이크아웃'의 사업이 항상 잘 됐던 것은 아니다. 사업 초기 주변 상권의 향으로 쫓겨 다니기도 했고 추운 겨울 날씨 때문에 고생하기도 했다. 이 대표는 "점포가 아닌 푸드트럭을 운영하면서 분명 장점도 있지만 단점도 있다"며 "영업을 위한 환경이 불안정하고 외부의 영향을 계속해서 받을 수밖에 없다"고 말했다. 또한 이 대표는 "참여했던 큰 행사에서 생각보다 부진한 판매로 물량이 많이 남아 처리하기 어려웠던 적도 있었다"고 말했다.

'스테이크아웃'이 주목받는 이유는 저렴한 가격과 쉽게 접할 수 있는 접근성이 있다. 가격은 9,900원으로 외부 식당과 비교하면 상당히 저렴하다. 이 대표는 "일반 레스토랑에서는 원재료 비용이 40%, 마진이 60% 정도를 차지하는데, 이는 비싼 임대료와 고급스러운 인테리어 비용 때문이다"라

며 "우리는 점포형식이 아닌 테이크아웃 형식으로 판매하기 때문에 비싼 고기를 저렴하게 팔아 40%의 마진으로도 수익을 남길 수 있다"고 설명했다. 혹시 가격 대비 질이 좋지 않은 고기를 사용하는 것이 아니냐는 질문에 이 대표는 "우리는 상위 2~12%의 최상위 프라임·초이스 등급의 미국산 소고기만을 사용한다"며 고급호텔에서 사용하는 고기에 뒤지지 않는 품질임을 자신 있게 말했다.

'스테이크아웃'은 아르바이트생들에게 '10,000원'이라는 파격적인 시급을 제공해 언론의 주목을 받기도 했다. 서울·경기 지역에 40여 명의 아르바이트생을 두고, 카카오톡을 통해 장소와 날짜를 공지하면 여건이 맞는 아르바이트생이 근무하는 방식으로 운영하고 있다. 시급이 다른 아르바이트에 비해 높고 대우가 좋아 한 번 아르바이트 공지를 올리면 지원자가 많다. 현재 '스테이크아웃'에서 아르바이트를 하고 있는

노종현 군은 "다른 아르바이트에 비해 시급이 높고 업무 환경이 좋아 만족스럽다"며 "앞으로 이 대표와 같은 요식업 부문에서의 창업을 꿈꾸고 있다"고 말했다. 높은 시급에 대해 이 대표는 "우리들도 같은 처지의 대학생으로 일하기 때문에 일한 만큼 정당한 대우를 해주고 싶다"고 말했다.

이들의 인연이 학교에서부터 시작했기 때문에 학교에 대한 남다른 소속감도 보였다. 이 대표는 "우리학교 학생들이 모여 시작한 사업이고, 아직 졸업을 하지 않은 학생들이기 때문에 학교가 우리 사업의 구심점이라 생각한다"고 말했다. '스테이크아웃'을 방문하는 학생들의 반응도 뜨거웠다. 대동제 기간 동안 스테이크를 구입해 맛본 박동원(유전공학 2016) 군은 스테이크 시식 후 "우리학교 선배가 창업한 회사인지는 처음 알았다"며 "맛과 가격 모두에서 만족스럽다"고 말했다.

이들은 스테이크 판매뿐 아니라 더 질 좋고 맛있는 스테이크를 만들기 위한 연구를 진행 중이다. TV에 나오는 세프들의 레스토랑에 직접 찾아가 자문을 구하기도 하고, 스테이크 전문가들을 사무실로 초청하기도 한다. 이 대표는 "지금까지 여러 차례 공부를 하면서 각종 재료부터 요리법까지 스테이크 분야에서는 모르는 게 없을 정도"라며 "스테이크 분야에 있어선 그 어떤 양식조리사보다도 많이 안다고 자부할 수 있다"고 자신감을 내비쳤다.

오늘날 많은 청년들이 창업을 꿈꾸고 있으며 사회적으로도 창업을 적극 장려하는 분위기가 형성되고 있다. 창업을 꿈꾸는 후배들에게 남기는 말로 이 대표는 "언제나 중요한 것은 마음가짐인 것 같다"며 "하루 벌이에 일희일비하지 않고 아이템에 대해 확신을 갖고 철저히 준비해 도전하는 것이 모든 창업의 출발점인 것 같다"고 말했다.

앞으로의 계획에 대해 이 대표는 "푸드트럭을 통해 빠른 회전율과 손쉽게 접할 수 있는 스테이크라는 새로운 문화를 만들겠다"는 포부를 밝혔다. 푸드트럭 업계에선 이미 꽤나 유명한 '스테이크아웃'은 이제 매장 오픈을 꿈꾸고 있다. 이 대표는 "스테이크아웃"을 미국의 유명 체인점인 '쉐.Unicode Burger' (Shake Shack Burger) 같은 프랜차이즈로 성장시키는 게 목표"라고 말했다. 인터뷰가 끝난 후 이 대표는 다시 트럭으로 돌아가 환한 얼굴로 손님을 맞이했다. 불판 앞에서 땀 흘리며 열심히 고기를 굽는 '스테이크아웃'의 열정은 더운 날씨보다도 뜨거웠고, 이들의 미래도 밝게 빛나고 있었다.

세계 최고의 품질을 대표하는 DGIST  
2017학년도 봄학기 대학원 학생모집  
21C 세계 융복합 과학기술의 중심, DGIST에서  
지식창조형 글로벌 과학기술 리더로의 꿈은 이루어집니다!

[admission.dgist.ac.kr](http://admission.dgist.ac.kr)

**DGIST**

2017학년도 봄학기 대학원 학생모집

21C 세계 융복합 과학기술의 중심, DGIST에서  
지식창조형 글로벌 과학기술 리더로의 꿈은 이루어집니다!

신청방법  
- DGIST 입학홈페이지 참조

신청서 양식 다운로드  
- DGIST 입학홈페이지 참조

온라인 양식 제출  
- admission@dgist.ac.kr으로 송부

문의처 T. 053-785-5146~7 | E-mail admission@dgist.ac.kr

DGIST 대구경북과학기술원

**봄학기 전형 원서접수**  
**6.30 Thu ~ 7.14 Thu**

**전공 오픈캡**

일시	장소
6.25(토) 12:00~17:00	DGIST 컨설리언스홀 L29 및 각 전공별 장소

• DGIST 무로서버스 운행  
• 기관 및 입학전형 소개, 전공 소개, Lab Tour 등  
• 시외 교통비 지급 및 간단한 중식, 기념품 제공  
※ 위 오픈캡 일정 및 장소는 변경될 수 있음(입학홈페이지 참조)

**수도권 면담형 설명회**

■ 개최일자 : 매월 둘째주 금요일  
※ 전공별 개최일자 등 세부일정은 입학홈페이지 참조

■ 장소 : DGIST 서울홍보센터  
• 전공별 교수와의 면담 운영(약 1시간 50분 진행)  
• 사진신청 필수(신청자가 없는 전공은 설명회 미실시)

신청방법  
- DGIST 입학홈페이지 참조

온라인 양식 제출  
- admission@dgist.ac.kr으로 송부

**전공별 모집과정**

전 공	과 정
신물질과학전공	석사과정, 석·박사통합과정, 박사과정
정보통신융합과학전공	※ 석·박사통합과정의 경우, 전공의 평가결과에 따라 통합과정이 아닌 석사과정으로 입학가능
에너지시스템공학전공	
로봇공학전공	석사과정, 박사과정
뇌·인지과학전공	※ 석사과정은 학기의 수학과정을 마친 후 소정의 철차를 통해 석·박사통합과정으로 전환 가능
뉴바이올로지전공	석·박사통합과정, 박사과정

**장학혜택 및 특전**

분 류	내 용
납입금 면제	전원 국비장학생 선발
교육 및 연구장려금 지원	■ 박사과정 : 13,680,000원 + @/년 ■ 석사과정 : 7,440,000원 + @/년
기숙사 입주	전원 입주 가능
해외연수 실시	전공별 해외 유수대학연수 지원(존스홉킨스 의과대학, ETH Zürich, UC Berkeley), 국제 설포지엄 참가 지원 등
전문연구요원 편입	박사과정 대상 100% 편입 가능 ■ DGIST 융합연구원 및 소속 9개 센터 (DGIST-LBNL신물질연구센터, 마이크로레이저융합 연구센터, DGIST-ETI-마이크로로봇연구센터, 고신뢰CPS연구센터, 미래자동차융합연구센터, 태양에너지융합연구센터, 웨니스융합연구센터, 핵심단계질자원센터, 웰에이징연구센터)
국가 거대연구과제 참여	■ 한국뇌연구원 ■ 기초과학연구원(BS) 물질문화수명연구단

\* 전공별 특성화된 장학혜택은 각 전공 홈페이지 참조