

SEOUL ECONOMIC BULLETIN

생생리포트

생생리
포트

■ 현대인의 새로운 음식문화 '푸드트럭'

박희석 센터장(서울연구원 서울경제분석센터)

장윤선 연구원(서울연구원 서울경제분석센터)

현대인의 새로운 음식문화, 푸드트럭

서울연구원 서울경제분석센터
박희석 센터장 hspark@si.re.kr
장윤선 연구원 changys@si.re.kr

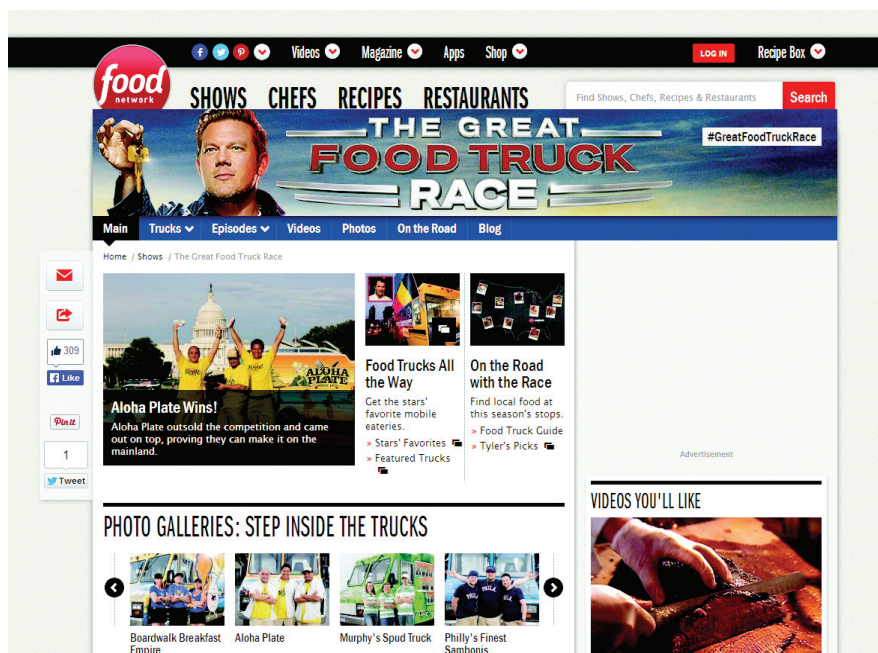
- I. 푸드트럭, 해외에서 인기를 끌다
- II. 서울 푸드트럭의 현장 이야기
 - 1. 푸드트럭이란?
 - 2. 하바네로, 달꽃크레페를 통한 푸드트럭 현주소
- III. 서울, 푸드트럭 그리고 창업

* 본 내용은 서울연구원에서 작성한 내용으로 서울시의 견해와 다를 수 있음을 알립니다.

1. 푸드트럭, 해외에서 인기를 끌다

정부는 규제개혁 토론회를 통해서 올해 7월부터 푸드트럭을 합법화하기로 결정했다. 푸드트럭은 트럭 내외부를 개조하여 조리시설을 갖추고 있는 움직이는 레스토랑이라고 볼 수 있다. 일반적으로 자리가 지정되어있는 노점상포장마차와는 달리 차량 내에 모든 조리 시설이 설치되어 있어 다양한 장소로 이동이 가능하다.

아직 생소하게 느껴질 수 있는 푸드트럭은 이미 미국, 유럽, 일본과 같은 나라에서 대중적인 인기를 끌고 있다. 미국의 경우, 전국을 돌며 이동식 레스토랑끼리 경쟁하는 'The Great Food Truck Race(더 그레이트 푸드트럭 레이스)'와 'Eat Street(잇 푸드 트럭)'이라는 TV예능 프로그램을 통해서도 그 인기를 실감 할 수 있다. 이들은 우리나라와는 달리 위생검사도 꾸준히 받고 세금도 내는 합법적인 이동식당이다.¹⁾



[그림1] 더 그레이트 푸드트럭 레이스

자료: Food Network 공식 웹사이트

<http://www.foodnetwork.com/shows/the-great-food-truck-race.html>

1) "푸드트럭" <한국경제>, 2014.3.24자



[그림2] 잇 푸드트럭

자료: Cooking Chanel 공식 웹사이트
<http://www.cookingchanneltv.com/shows/eat-street.html>

외국에서 푸드트럭이 인기있는 이유는 크게 3가지로 정리할 수 있다. 인근 레스토랑들보다 독특한 음식을 저렴하고 합리적인 가격에 먹을 수 있고, 오래 기다리지 않으며, 신선한 재료를 사용한다는 것이다. 푸드트럭의 역사와 서울의 푸드트럭 현장 인터뷰를 통한 푸드트럭의 현황을 알아보고 향후 관련 정책을 시행할 때 참고할만한 시사점을 제시하고자 한다.²⁾

2) "[글로벌 경제 현장] 밥차, 뉴욕을 줄 세우다" <조선비즈>2013.12.04

II. 서울 푸드트럭의 현장 이야기

1. 푸드트럭이란?

푸드트럭의 원조는 1866년 미국 텍사스 목장 주인 ‘찰스 굿나잇’ 으로부터 시작된다. 카우보이들이 소떼를 몰고 나가면 들판에서 불을 피워 식사를 하기가 어려웠다. 그래서 굿나잇은 군용 마차에 부엌을 설치해서 카우보이들에게 고기를 구워주고 커피를 끓여주었다. 이 ‘밥 마차’ 는 ‘Chuck Wagon(척 왜건)’ 이라고 불렸으며 미국인들은 이것을 첫 푸드트럭으로 꼽는다.³⁾

미국의 경우는 푸드트럭을 여러가지 형태로 분류한다. 음식의 조리 형태에 따라 냉동 음식, 포장음식, 직접 조리해서 파는 푸드트럭이 있다. 장소에 따라서는 카니발, 건설 현장, 스포츠 경기, 영화촬영지 등과 같은 이벤트가 열리는 장소 중심으로 다니는 경우, 유동인구가 많은(대학 캠퍼스, 사무실 단지, 산업 단지 등) 특정한 지역을 정해서 장사를 하는 경우도 있다.⁴⁾



[그림3] Kogi BBQ 푸드트럭, Los Angeles, California

자료: 위키피디아

3) "[뉴스룸에서-태원준] 푸드트럭" <국민일보>, 2014.4.14자

4) 「Food Truck」. 『 위키피디아』. 2014.04.11 <http://en.wikipedia.org/wiki/Food_truck>

2. 하바네로, 달꽃크레페를 통한 푸드트럭 현주소

[하바네로]

전기남 대표

2009년부터 4년간 홍대에서 타코트럭을 운영하다 최근 매장을 열게 된 전기남 대표님을 통해 푸드트럭 경영에 관하여 들어보았다.



[그림5] 하바네로 푸드트럭 당시 모습

자료: Cookand



[그림6] 현재 하바네로 매장 모습

자료: 서울경제분석센터



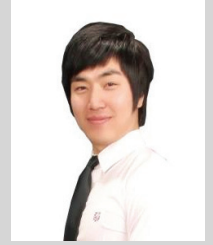
[그림6] 현재 하바네로 메뉴

자료: 서울경제분석센터

[달꽃크레페]

김대국 대표

2010년부터 3년간 홍대에서 주말에는 크레페 트럭을 운영하고 주중에는 회사를 다니는 젊은 청년창업가 김대국 대표님을 통해 푸드트럭 경영에 관하여 들어보았다.



[그림7] 달꽃크레페 푸드트럭 모습

자료: 달꽃크레페 블로그



[그림8] 달꽃크레페 푸드트럭 모습
자료: 달꽃크레페 블로그



[그림9] 크레페 요리
자료: 레몬트리

Q1. 푸드트럭을 시작하게 된 계기가 무엇인가요?

- ▶ **전기남 대표:** 오랫동안 요식업계에서 일을 해왔습니다. 한국 피자헛에서 일을 하다가 가족과 함께 미국으로 이민을 간후 일본 음식점에서 스시 셰프로 일을 했습니다. 미국에 살면서 미국에서 멕시코 음식이 인기가 많은 것을 보고 멕시코 음식에 대한 관심이 생겼습니다. 남들과 다른 사업을 하고 싶은 마음에 아직 한국에서는 유명하지 않은 멕시코 레스토랑을 열어야겠다고 생각했습니다. 처음부터 가게를 차리고 사업을 시작하고 싶었지만 자금사정으로 창업비용이 적게 드는 푸드트럭부터 운영하기로 결정했습니다.
- ▶ **김대국 대표:** 처음부터 푸드트럭을 할 생각은 아니었습니다. 원래는 크레페라는 아이템에 관심이 생겨서 크레페 음식점 창업을 해보고 싶었습니다. 하지만 자본이 부족해서 고민하고 있었습니다. 그러던 중에 일본에서는 크레페 푸드트럭이 많이있고 인기도 많다는 것을 알게 되었습니다. 게다가 푸드트럭 창업비용이 저렴하다는 것을 알게 된 후 중고차를 구입하여 크레페 장사를 시작하게 되었습니다.

Q2. 푸드트럭 메뉴 선정은 어떻게 했나요?

- ▶ **전기남 대표:** 앞에서 말씀드렸듯이 멕시코 음식점을 창업하는 것이 목표였기 때문에 메뉴는 여러 가지 타코와 브리또를 팔았습니다. 푸드트럭을 운영 할 때는 5가지 메뉴를 팔았습니다. 푸드트럭을 운영하면서 손님들의 입맛을 파악하게 되었고, 이것은 이번에 가게를 열면서 메인메뉴를 선정하고 새로운 메뉴들을 개발하는데 큰 도움이 되었습니다.
- ▶ **김대국 대표:** 앞에서 말씀 드렸듯이 처음부터 크레페 음식 사업을 하고 싶었습니다.

Q3. 푸드트럭 위치 선정 기준은 어떻게 되나요?

- ▶ **전기남 대표:** 처음에는 여러 장소를 돌아다니면서 이동했습니다. 하지만 같은 위치에 있어야 손님들도 찾아온다는 것을 배웠습니다. 아직 타코가 생소한 멕시코 음식이기 때문에 새로운 음식을 즐기고 도전해보는 것을 좋아하는 젊은 연령대가 많은 흥대를 선택하여 정착하게 되었습니다.
- ▶ **김대국 대표:** 처음에는 여의도 벚꽃축제도 가보고, 목동 로테오거리, 여의도에 회사가 모여있는 거리.. 기타 등등 유동인구가 많은 장소들을 돌아다녔습니다. 하지만 제 아이템에 대해 관심을 가지고 있는 사람들이 모여있는 장소가 장사가 잘 된다는 것을 알게 되었습니다. 예를 들어서 여의도의 경우는 회사원들이 많기 때문에 커피 푸드트럭은 장사가 잘 되었지만 크레페에는 별로 관심을 가져주지 않았습니다. 그래서 크레페를 좋아하는 젊은 여성들이 많은 흥대에 자리를 잡게 되었습니다.

Q4. 푸드트럭 사업 진행 중에 겪었던 힘든 일은 무엇인가요?

- ▶ **전기남 대표:** 힘든 점은 수 없이 많습니다. 일단 단속의 문제가 있습니다. 한번 단속에 걸리면 10만원이 넘는 벌금 때문에 꿈을 향한 의욕이 저하되는 경우가 많습니다. 또 비가 많이 오거나 반대로 너무 더운 날은 손님이 줄어 매출도 적을뿐더러, 트럭 안에서 홀로 추위와 더위를 견디는 것도 어렵습니다. 가장 크게 힘들었던 점은 외로움입니다. 혼자 장사하는 것에 대한 외로움과 불법이라는 점 때문에 항상 불안했습니다.
- ▶ **김대국 대표:** 저에게 가장 힘든 점은 자존심에 상처를 받는다는 것입니다. 저는 젊은 나이에 큰 꿈을 가지고 푸드트럭 사업을 시작했는데, 푸드트럭에 대한 이미지로 인한 사람들의 무시가 목표를 향한 저의 열정을 자주 좌절시

키고는 합니다. 또 여러 가지 방해요소들 때문에 힘이 듭니다. 정부의 단속에 대한 어려움 뿐 아니라 기존에 주위에 장사를 하고 계신 분들의 방해가 큼니다. 예를 들어서 노점 연합회나 근처 가게 주인들이 장사를 못하게 텃새를 부립니다.

Q5. 푸드트럭의 가장 큰 장점은 무엇이라고 생각하나요?

- ▶ **전기남 대표:** 가장 큰 장점은 자유롭게 이동할 수 있으며 접근성이 좋다는 것입니다. 하지만 4년간 쌓은 노하우로는 지정된 한 장소에서 운영하는 것이 매출 인상에 큰 도움이 됩니다.
- ▶ **김대국 대표:** 가게 월세나 권리금을 낼 필요가 없고 어디든 이동할 수 있다는 점이 장점인 것 같습니다. 그리고 창업비용이 적어서 음식점을 열기 전에 연습 삼아 장사를 시작해볼 수 있는 것도 장점입니다.

Q6. 푸드트럭 창업비용은 어느 정도 되나요?

- ▶ **전기남 대표:** 푸드트럭을 창업하는 비용은 1,000만원 정도 들었습니다. 중고 트럭을 사서 안에 조리해 필요한 기계들을 설치하였으며 도 멕시코의 느낌이 나도록 개조하였습니다.
- ▶ **김대국 대표:** 초기 창업비용은 1,000만원 정도 들었습니다. 중고차 구입비가 400만원 정도 했고, 나머지 돈은 차 수리비, 보험료, 내관과 외관 인테리어 그리고 재료비가 들었습니다.

Q7. 푸드트럭에서 가게로 옮기게 된 가장 큰 이유는 무엇인가요?

(전기남 대표만 해당)

- ▶ **전기남 대표:** 매장은 월세를 내는 단점이 있지만 정해진 한 장소에서 불법이라는 불안감 없이 운영할 수 있어서 마음이 편안합니다. 그리고 가게로 옮기게 된 가장 큰 이유는 처음부터 목표가 멕시코 음식점을 여는 것이었기 때문입니다.

Q8. 푸드트럭을 통한 최종목표는 무엇인가요?

(김대국 대표만 해당)

- ▶ **김대국 대표:** 저의 꿈과 목표는 처음부터 확실했습니다. 생계형 크레페 프렌차이즈 사업을 하는 것이었습니다. 원래 주중에는 회사를 다니고 주말에는 푸드트럭 사업을 하고 있었는데, 지금은 주중에 회사를 그만두고 가게 자리를 알아보는 중입니다. 이 가게를 통해서 크레페 프렌차이즈를 확장 시킬 계획입니다.

Q9. 푸드트럭을 창업하고자하는 이들에게 해주고 싶은 이야기 부탁드립니다.

- ▶ **전기남 대표:** 막연하게 창업비용이 적게 든다고 도전하는 것에 대해서는 반대합니다. 앞에서 말씀드렸듯이 어렵고 힘든 점이 많기 때문에 확실한 목표를 가지고 많은 시간을 투자해야 합니다. 철저한 자신만의 맛의 노하우 또한 끊이지 않는 손님을 만드는 비결입니다.
- ▶ **김대국 대표:** 초기에 자본이 없는 청년들이 푸드트럭을 시작으로 사업을 해보는 것도 좋은 방법이라고 생각합니다. 최소 투자비용으로 여러 가지 메뉴도 시도해볼 수 있고 원하는 방향을 연습을 통해 설정할 수 있기 때문입니다. 하지만 아무 계획 없이 시작하는 것에 대해서는 반대합니다. 저는 확실

한 목표의식을 가지고 푸드트럭 사업을 시작하기 1년 전부터 아이템을 구상했습니다. 아무래도 어려운 점이 많기 때문에 목표와 꿈이 없다면 포기하기 쉽습니다.

III. 서울, 푸드트럭 그리고 창업

서울에서 푸드트럭을 운영하는 두 대표의 이야기를 들어봤다. 두 대표는 동일하게 푸드트럭을 시작하게 된 계기가 자금이 부족하여 창업비용이 적은 푸드트럭을 택한 것이다. 그리고 푸드트럭 사업을 한다고 먼저 결정하고 메뉴를 선정한 것이 아니라, 처음부터 한 아이টে에 대한 확실한 꿈과 목표를 가지고 창업을 했다. 자유롭게 이동할 수 있고 창업비용이 적다는 장점이 있지만 힘들고 어려운 점도 생각보다 많았다. 정부의 규제를 포함해서 본인과의 싸움이었으며 주위 환경도 쉽게 도와주지 않는다. 하지만 이 대표 두 분은 목표를 향하여 포기하지 않고 계속 장사를 하고 있다.

정부는 규제개혁 토론회를 통해서 올해 7월부터 푸드트럭을 합법화하기로 결정했다. 이 규정은 유원지에서 임대료를 내고 사용하는 것에만 해당하며 여전히 도로에서는 불법이다. 도심속에서 푸드트럭을 합법화하는 것은 입점 되어있는 점포상인들이나 노점상들 간 형평성 문제가 있기 때문에 허가가 되기는 쉽지 않을 것이다. 하지만 소규모 자본으로 창업 기회를 주는 푸드트럭은 아이디어가 많은 젊은 청년들에게는 기회가 될 수 있다. 그리고 푸드트럭은 미국, 유럽, 일본과 같이 하나의 문화로 자리를 잡아 관광자산으로 정착 될 수도 있다.

서울시는 현재 이 새로운 규정에 대한 명확한 정책이 아직 설립되지 않은 상태이다. 도전하는 젊은 청년들을 위해 유원지뿐만 아니라 서울에서 푸드트럭을 운영할 수 있는 특화 지역을 설정하는 것도 방법이 될 수 있겠다. 중앙 정부와 서울시는 도심 속에 이미 자리잡고 있는 노점상이나 영세 자영업자들의 상권을 침해하지 않으면서도 푸드트럭이 활성화 될 수 있도록 하는 정책 방향을 설립해야 할 것이다.