



젊은 5명의 공동 경영자. 사진 오른쪽으로부터 Kent Cheng(34), James Cheng(23), Ken Tan(37), Howard Lam(29), Edward Lam(31).

## IT 기업의 고액 소득자를 만족시키는 고급 레스토랑이 부족. 스타벅스처럼 비싸도 먹고 싶은 쇠고기 요리를 제공.

19세에 중국 심천에서 이주한 Ken Tan씨 (현 37세)에게 시애틀은 시골마을에 비쳤다. “심천이 시애틀보다 고층 빌딩이 많았다. 영어 공부를 마치면 중국으로 돌아가자”고 생각했다. 그 Ken씨를 미국에 머물게 한 것은, 성장을 계속하는 시애틀의 기풍이었다.

항공기 보잉 (분사 에버렛시), 마이크로소프트, 아마존, 스타벅스, 익스피디아 (여행 예약 사이트), Zillow (부동산 사이트), 코스트코 (홀 세일형 소매 사이트)는 시애틀이 키운 세계 기업이다. 고수익 기업의 고수입 대우를 요구해 우수한 인재가 전미국에서 모인다. 돈이 펼쳐지는 시애틀 교외는 거주 환경이 풍부한 주택 건설을 가능하게 했다.

21세부터 부동산업을 시작한 Ken씨에게는, 시애틀 일대의 택지 개발과 지가 상승은 순풍이었다. 37세로 슈퍼마켓 3점포를 소유할 수 있었던 것도 시애틀 지역의 경제 발전 덕분이었다. “학생 시절의 아르바이트에서 소비자의 요구, 원조, 시즈가 교차하는 슈퍼마켓업의 재미를 배웠습니다.”

Ken씨의 소비분석은 유통업에서 외식사업으로 펴졌다. “언젠가 깨달았습니다. 시애틀에는 많은 돈을 지불해도 먹고 싶은 외식이 적다고 생각했습니다. 생각나는 것은 일본에서 옛날 먹은 바베큐였습니다. 정말 맛있었습니다. 그렇다면 시애틀의 높은 소

득을 가지고 있는 사람들은 많은 돈을 지불하더라도 맛있는 바베큐를 먹을 것이라고 확신했습니다. 애플의 스티브 잡스는 사용자 만족을 위해 상품 판매를 늦추고 주가가 떨어지더라도 타협하지 않고 새로운 기술을 완성했습니다. 저도 야키니쿠에서 같은 실천을 하고 싶습니다.”

1호점을 자사 소유의 슈퍼마켓 입구에 명설하여 2020년 8월에 개업했습니다. 주변에 사는 가족 동반을 고객층으로 정했다. 아시아계 주민이 많아 간선도로로 향하는 도중에 위치하고 있다. “일본에는 10회 이상 비행기로 날아가 일본식 바베큐를 공부했습니다. 대만에도 갔었습니다. 대만의 바베큐는 한국식과의 차이를 고안하고 있는 것이 공부가 되었습니다. 112석 가게는 평일도 주말도 만석이 지속되고 있어, 경영으로서는 성공입니다만, 저는 만족하지 않습니다. 아세안 손님 외의 다양한 미국 손님을 늘리고 싶다. 부위마다의 맛의 차이를 즐길 수 있는 바베큐를 제공하고 싶다”.

가장 인기있는 와규 A5 랭크 “하트 슬라이스”는 \$58로 설정. 시내 고급점의 스테이크는 \$80 전후이므로, 손님 단가는 바베큐 쪽이 높아진다. 「스테이크 중심이었던 쇠고기 문화를 바꿀 수 있을지도 모른다」라고, Ken씨의 전망은 밝다. 쇠고기 요리 스타벅스의 탄생일지도 모른다.



사진① : 제일 인기의 A5 랭크 · 하트 슬라이스 \$58. 사진② : A5 랭크 · 톱 캡 \$48. 사진③ : 1호점을 명설한 자사 소유의 슈퍼마켓. 아시아계 식재료가 전문.

### 당점을 선택한 이유는?



Alex Bautista (27, 사진 오른쪽)는 Madison Thayne (26)의 생일을 맞이해 쇠고기로 축하하고 싶다고 타코마시에서 레스토랑까지 40분이나 걸렸다. 「평소는 한국식 레스토랑에 가고 있지만, 오늘은 특별한 날이므로 일본식을 선택했다」라고 말하는 Alex씨. “쇠고기의 생신한 질과, 불판에 고기가 불지 않는 것이 너무 훌륭하다. 철판이 아닌 직화로 굽는 것이 좋다”. 그리고 축하받은 Madison씨는 아주 기뻐하고 있다.



Erik Mulvik (32) (사진 오른쪽 안쪽)은, 탄자니아에 사는 여동생 (사진 왼쪽 안쪽)이 남편과 둘이서 미국으로 돌아왔기 때문에 맛있는 쇠고기로 환영하기 위해 내점했다. “나도 와규가 엄청 좋아. 15년 전에 도쿄에 가서 바베큐를 처음으로 알았다. 오늘은 여동생 부부를 대접하고 싶어, 와규 야키니쿠로 했다”