

3040 벤처 CEO 열전

⑩ 프레시코드 정 유 석 대표·유 이 경 이사

수십종 샐러드로 다양한 ‘한끼’ 직접 생산하고 당일 제조·배송



위드 코로나(With Corona) 시대 건강에 대한 중요성이 대두되면서 샐러드 정기 배송이 늘어나자 주목받고 있는 샐러드 및 건강 편의식 푸드테크 기업이 있다. 프레시코드는 언제, 어디서든 편하게 주문할 수 있고 거점 배송 시스템(프코스팟)으로 원하는 곳에서, 원하는 시간에 신선한 샐러드를 배송받을 수 있게 해 떠오르고 있다. 프레시코드는 지금으로부터 5년 전인 2016년 설립돼 어느덧 임직원 100여 명(비정규직 포함), 월간 최대 매출인 약 12억5000만원(2021년 8월 기준)을 달성한 기업으로 성장했다. 프레시코드의 공동 창업자인 정유석 대표(CEO, 33세), 유이경 이사(CMO, 33세)를 만나 이야기를 들어봤다.

엔젤투자자 소개로 첫 만남 사업전략, 마케팅 분담 운영 창업 5년만에 월 12억 매출

정유석 대표와 유이경 이사는 Airbnb 사업 당시 한 엔젤투자자의 소개로 처음 만나게 됐다. 정 대표는 사업전략과 방향성에 대한 의사결정을, 유 이사는 고객 관점에서의 마케팅과 상품부문을 총괄하고 있다.

정 대표와 유 이사는 창업 이듬해인 2017년 1억원대이던 매출을 2020년 65억원까지 끌어올렸다. 프레시코드는 이번 상반기에만 49억원 가량의 매출을 달성했으며, 이대로라면 올해 매출이 지난해 매출을 가뿐히 넘어설 것으로 전망된다.

이는 최근 론칭한 프레시코드의 전국

-프레시코드의 생생한 창업스토리가 궁금하다.

정 “프레시코드 이전에 Airbnb 전문 위탁운영 서비스를 운영하면서 Airbnb 비즈니스 모델에 관심이 있었고, 프레시코드 사업을 준비하면서 건강한 한끼를 고객에게 전달하는 방식에 있어 Airbnb처럼 오프라인 매장이나 대형 유통채널을 통한 판매가 아닌, 잠재 고객이 활동하는 유희공간을 픽업 장소로 활용하는 플랫폼 모델을 생각했다. 프코스팟을 활용하면 샐러드와 같은 건강·간편식을 빠르게, 중간 유통마진 없이 고객에게 전달할 수 있기에 기존에 생산자와 소비자가 겪는 어려움을 해결하면서 플랫폼과 IT기술을 기반으로 확장할 수 있다고 생각했다.”

-공동 창업을 결심하게 된 계기는 무엇인가.

정 “이전 창업을 비취볼 때, 혼자보다는 나와 다른 역량을 갖고 있는 공동 창업자와 함께 사업을 꾸려가는 것이 중요한 것을 경험했다. 음식과 서비스를 잘 알릴 수 있는 마케팅 전문가인 유이경 이사와 창업을 함께 하게 됐다.”

유 “창업을 하고 사업을 끌고 나간다는 것은 지구력과 집념이 필요하다. 정 대표가 진국이라는 점이 보였고 힘든 일이 있어도 포기하지 않을 것 같다는 확신이 들었다. 좋

은 동료와 좋은 사업 아이템으로 시작해볼 수 있는 기회라고 생각해 창업을 결심했다.”

-샐러드 외 다른 음식 영역으로 넓혀가고 있다. 향후 또 다른 라이프스타일 서비스로 넓혀갈 의향이 있는지 궁금하다.

정 “프레시코드의 철학은 ‘건강한 삶의 방식으로 가득 찬 세상을 만들자’이며, 서브키워드는 ‘건강한음식’ ‘건강한 가치관’ ‘건강한 커뮤니티’ ‘건강한 지구’이다. 이와 관련된 다양한 건강 라이프스타일 카테고리를 경험하는 방법에 대해 내부적으로 계속 고민하고 있으며 건강한 삶의 방식들을 공유할 수 있는 플랫폼으로 성장시킬 계획이다. 이를 위해 AI기술을 활용한 프코스팟 도심 물류 서비스나 프코스팟을 통한 탄소절감 프로그램, 검색, 추천, 페이먼트에 관한 부분을 준비하고 있다.”

유 “건강한 삶을 살기 위해서는 여러가지 라이프스타일에 대해 직간접적으로 경험하고 습관을 형성해가는 것이 중요하다. 이 사업을 하면서 건강하게 사는 다양한 사람들을 만나며 삶의 일부를 건강에 투입하고 있는데, 프레시코드 플랫폼 생태계 안에 만들어진 커뮤니티를 기반으로 많은 삶의 방식들을 경험하고 구독을 통해 습관을 형성할 수 있도록 서비스를 구축하고 있다.”

중해 원재료와 제품 개발에 매진, 수십여 종의 프리미엄 샐러드를 개발 중이다.

샐러드 등은 서울 성동구 성수동에 있는 약 100평 규모의 자체 센트럴 키친에서 생산 중이며, 원물의 퀄리티와 샐러드 컨디션을 균일하게 맞추기 위해 노력하고 있다.

이곳에서 모든 샐러드와 샐러드랩은 직접 생산되고 당일에 제조·배송을 마친다.

340평대 센트럴 키친 이전 추진 단순 한끼부터 다양한 식단 세분화 웨딩 플랜 등 정기배송 구성 확대

프레시코드는 이 센트럴키친의 340평대 단독건물 이전을 올 하반기 내로 추진하고 있다. 센트럴 키친과 더불어 물류 센터는 10분 거리에 위치해 있어 신선 식품 도심 물류 최적화된 서비스로 발전하고 있다.

프레시코드 측은 “메뉴, 배송날짜 선택이 자유롭도록 개발이 고도화되어 있다. 하루 한끼부터 두끼, 세끼, 샐러드부터 클렌즈 식단까지 목적에 따라 식단이 다양하다. 식단/배송방식까지 나누면 약 30개에 달하는 정기구독 옵션 존재한다”고 설명했다.

앞으로는 단백질, 키토, 질화산, 웨딩 플랜 정기배송 식단까지 제품을 확장해 나갈 예정이다. 프레시코드의 개발팀 및 PM팀이 더 편한 정기구독 시스템으로의 업그레이드를 준비하며 도약을 꿈꾸고 있다.

/원은미 기자 silverbeauty@metroseoul.co.kr



적인 택배배송 서비스 덕분이다. 3개월 전 오픈한 전국 택배배송 서비스는 택배 배송 1만건을 기록했으며, 매출의 10% 정도를 차지하며 점점 비중이 높아지는 중이다. 전국 배송의 수요를 지켜본 프

레시코드는 앞으로 더 적극적으로 해당 서비스를 알릴 예정이다.

뿐만 아니라 주요 제품군인 샐러드의 퀄리티도 높일 계획이다. 그동안 매출의 90% 이상을 납품 없이 자사물 운

영을 통해 발생시킨 프레시코드는 불필요한 고정비용(운송료나 납품 마진율)을 없애 원가를 낮춰야한다는 압박에서 벗어났다.

현재는 오롯이 높은 퀄리티에만 집

“권역별 줄 세우기로 부실대학인 것처럼 낙인 찍어”

>> 1면 ‘역량진단 후폭풍...’서 계속

위덕대는 대학기본역량진단 가결과 발표와 관련해 대학 홈페이지에 공지한 의견문을 통해 “이 같은 불합리한 평가는 사회구조적 제약은 있지만, 교육 성과와 발전 가능성이 큰 지방대학을 권역별 줄 세우기를 통해 부실대학인 것처럼 낙인을 찍는 결과를 초래하고 있다”고 주장했다.

◆ 수시 등 입시 결과 두고 또 한 번 줄 사퇴 우려... ‘남아서 책임져 달라’ 목소리도

위기를 맞은 대학에서 중장기 발전 계획 등을 꾸린 최고 책임자의 부재가 대

학 상황을 더욱 악화시킬 수 있다는 우려가 나온다. 앞서 재정지원제한대학 지정 이후 총장이 사퇴하면서 최고 의사결정권자가 없어 대학 상황이 더욱 악화한 사례가 적지 않았기 때문이다.

문제는 2022학년도 신입생 모집이 지난 10일 수시전형 원서접수를 시작하면서 모집 결과에 따라, 또 한번 전국적으로 총장·보직 교수의 사퇴 움직임이 일어날 수 있다는 점이다.

앞서 지난 2월28일 대구대가 신입생 모집결과 대규모 미달사태를 빚자, 당시 총장을 맡고 있던 김삼호 전 총장이 임기를 1년 이상 남겨둔 상태에서 사퇴 의사를 밝힌 적이 있다.

대학 총장을 역임한 한 교육계 인사는 “그간 대학 구조개혁 관련 평가 결과가 나올 때마다 미선정 대학 중 많은 곳의 총장이 자리를 지키지 못했고, 최근에는 학령인구가 급감하면서 입학생 모집에 실패한 지방 대학 총장들마저 사퇴하는 일이 벌어지고 있다”며 “올해 수시모집을 시작으로 정시모집, 최종 입학정원을 채우지 못하는 등의 결과가 나올 때마다 총장이나 보직자들의 사퇴가 곳곳에서 나올 것으로 보인다”고 말했다.

이런 대학위기 상황에 총장 등 주요 보직자들이 사퇴할 게 아니라 남아서 문제를 끝까지 책임져야 한다는 목소



지난 3일 인하대 본관 현경홀에서 열린 교육부 2021년 대학 기본역량 진단 결과 관련 입장문 발표 현장에서 조명우 인하대 총장(가운데) 외 주요 보직자들이 서 있다. /인하대

리도 나온다. 인하대 직원노조는 “인하대 총장 및 본부 보직자의 사퇴 의사 발표는 학교 경영과 행정의 책임자로서 무책임한 행동으로, 지금은 사태에 대한 수습이 최우선”이라며 “동시에

원인 규명을 통해 추후 책임질 것에 대해 해선 책임지는 모습을 보여주는 것이 진정으로 인하대를 위하는 길”이라고 밝혔다.

/이현진 기자 lhj@