

STREET of CHEONAN

TRAIN STATION RAILROAD





Cawarock Archiving 2023

CONTENTS

축 사

- 04 천안 원도심의 역사 이야기
- 06 천안와락 소개
- 08 천안와락 BI & CI
- 10 천안와락 캐릭터

- 12 박문환 (일자리경제과/전통시장팀장)
- 14 김진국 (원도심 상인연합회장)
- 16 이지은 (흥흥발전소)

명동청춘거리

- 20 빈폴
- 25 중앙제일골프존
- 28 로웰헤어
- 31 지센
- 33 루다베이크
- 36 루이스티크라운
- 39 미소수제화
- 42 별일이네김밥과스파게티
- 45 정박사진공탕
- 48 황가네뒷고기
- 51 시훈 마라탕

역전시장거리

- 60 정관장
- 63 올갱이해장국
- 66 동백상회
- 69 허수아비
- 72 자갈매운탕집
- 75 삼성식당
- 78 보석그룹
- 81 포낙보청기
- 84 과일나라
- 86 오복갈비
- 89 새천안돌술밥

지하도상가

- 96 환경수맥기치료센터
- 99 레인보우
- 101 블루그린
- 104 섹시걸
- 106 오로라
- 109 탐나라
- 112 흑장미
- 115 프란체스카
- 118 프라이드

사진으로 보는 원도심 이야기

- 121 원도심 소풍축제
- 140 함께하는 공유공간을 찾아서

천안 원도심의 역사 이야기

미래의 답을 과거 역사에서 찾아보라

천안 발전과 역사를 함께하며 성장했던 천안역을 중심으로한 원도심의 태동과 부흥의 시대!

역사사적인 사실을 조명하여 지나왔던 과거속에 새로움이 내재되어 있을 수 있다.

이를 기회삼아 상권의 발전을 위한 문제가 무엇인지를 파악하며 미래비전을 위한 더 많은 고민과 성찰이 필요할 것 이다.

한국전쟁 전후의 천안 지역

‘전화로 생활고에 허덕이던 주민들과 피난민들은 천안읍내로 모여들어 천안읍의 인구는 점점 증가하였고, 돈 한 톨 없이 연고도 없는 천안에 모여든 피난민들은 생명을 걸고 생활 수단을 찾았다. 이 때문에 9.28수복 후 피난민들은 길가에 노점을 열거나 판자 집을 지어 작은 점포를 시작했다. 한 때 피난민들은 모두 상인 같아 보였다.’

천안 ... 상업도시로 새 출발 하다.

20세기에 들어서면서 천안은 상업도시로 변모하기 시작한다. 변모를 이끈 것은 철도의 부설이다. 철도가 놓이기 이전의 물류 중심축은 장호원-진천-병천-수신-공주를 잇는 도로였다. 그러나 경부선철도가 개설되면서 철도와 철도를 따라 형성된 신작로가 과거의 물류중심축을 대신하게 되었다.

1904년 12월 수원-천안 간 철도 임시개통으로 천안역 임시역사가 업무를 시작한다 이어 이듬해인 1905년 1월 경부선 전 구간이 개통을 함에 따라 천안역이 경부선 보통역으로 본격적인 영업을 개시하였다. 경부선철도 개통 이후 기차역 주변으로 새로운 상권이 빠르게 형성되고 천안으로의 인구유입 또한 크게 증가하기 시작했다. 1910년 1만6135명이었던 천안인구는 4년 뒤 조사에서 6,000여명이나 늘어난 2만2705명으로 집계되었다. 천안역의 개통과 때를 같이하여 하나 둘씩 늘어나던 일본인 상가 역시 1915년에는 그 수가 67개에 이르고 일본인 공장도 9개나 들어섰다. 일본인 상가는 주로 큰재빠기에 형성되었다. 일본인들은

선진 상업기술과 자본력으로 천안의 상권을 점차 장악해 들어감과 동시에 지역상권을 전국적 규모로 키워나갔다.



1920년대의 경부선 철도 천안역

택시로 사용되었을 T형포드차 두 대가 역사 한편을 차지하고 있다. 손님을 기다리고 있는 택시는 예나 지금이나 기차역 주변에서 흔히 볼 수 있는 풍경이다. 칼을 찬 일본인, 요기 거리를 팔기위해 좌판을 펼친 아주머니 등 정거장 주변 모습이 무척 이채롭다. 사진의 건물은 임시역사로 정식 천안역사는 1933년 12월 10일 기공하여 1934년 6월 7일 준공하였다.

노리까이역**과 천안

... 삼남을 잇는 물류중심지로 변신을 거듭하다.

1922년 천안과 온양을 잇는 새로운 철도가 개통된다. 해방이후 장항선***으로 불리게 된 이 철도는 조선경남(京南)철도주식회사에 의해 사설 철도 노선으로 건설되었다. 초기 명칭은 충남선(忠南線)으로 1931년 경기도 장호원에서 장항을 잇는 철도로 완공 되었다.

경부선 철도에 이어 충남선(장항선)의 개설로 그 교차점에 위치한 천안은 영호남과 충남의 서남부 내륙을 연결하는 중심지가 되었다. 영호남과 충남의 상품이 기차에 실려 천안에 모였다가 흩어졌다. 철로를 따라 생긴 신시가지는 더욱 변화해져갔다. 장항선 개통에 맞춰 천안의 행정단위도 ‘면’에서 ‘읍’으로 승격한다(1931년 제103호). 당시 천안읍의 인구는 1만3276명으로 인구집중 면에서 본다면 대구, 평양 등 전국의 대도시를 앞지르는 수준이었다.

경부선과 장항선, 안성선 철도 개통은 공업 발전의 전기가 되기도 했다. 철도교통의 요충지가 되면서부터 천안에도 수도 주물공장을 비롯해 농기계, 방직 등 공장들이 하나 둘씩 들어서기 시작했다. 특히, 천안의 농기계공업은 한국전쟁 이후 날로 발전하여 경부선 연변 일대와 장항선 일대에 배후공급지를 확보하였으며 발동기와 탈곡기 등 농기계류의 제작 물량은 전국 규모에 이르렀다.



1970년대 천안역 광장



공설시장

호두과자의 유래도 장항선의 개통과 때를 같이 한다. 일본 헌병대 소속 시무라 오장이 호두와 닮은 과자의 틀을 일본에서 제작해 왔고, 이를 이용해 제과기술자였던 조귀금과 그의 아내 심복순이 빵과자를 구워 장항선 승객을 상대로 판매했던 것이 천안 호두과자의 시작이다. 2023



천안시청(1963년)



대흥동 시절의 시외버스정류장

천 안 원도심에 대 하 여

천안와락은 시민공모를 통
해 탄생한 천안원도심의 새
로운 이름입니다.

천안와락은 천안에 오시라는 와!

와서 보니 정말 놀랍다는 WOW!

그리고 완전히 달라진 이곳을 마음껏 즐기라는 락!(樂, ROCK)

천안원도심은 천안역 앞 명동상가, 지하도상가, 역전시장을 말하며, 이곳은 한때 최고번화가로
서의 영광을 누렸던 곳으로 이제는 많은 이들의 추억 속에만 살아있는 곳입니다. 이에 천안시는
2019년부터 5년간 환경개선과 다양한 고객유치 프로그램을 통해 명동청춘거리, 지하도상가, 역
전시장거리로 완전히 탈바꿈한 천안원도심을 만들 계획입니다. 이제 매년 새롭게 탄생하는 천안
원도심을 지켜봐주시고 더불어 많은 응원과 방문을 부탁드립니다.



천안와락과 함께 합니다

●명동거리

인싸들을 위한 SNS사진의 성지 국내외 최고의 아티스트들을 초빙해서 탄생한 거리. 음식을 한자
리에서 맛볼 수 있다.

매순간 카메라앵글을 어디에 맞춰야할지 고민되게 하며 나만의 인생사진을 찍을 수 있다.

●역전시장

미식가들이 꿈꿨 숨겨놓은 맛집 골목 골목 구석구석에 숨어 있는 맛집들을 찾아 나설 땐 마치 소
개팅 전날의 설렘마저 들게 한다. 10년짜리는 명함을 내밀지 못할 정도로 이곳에는 30년 이상 줄
곧 한자리만을 지켜온 나 혼자만 알고 싶은 맛집들이 즐비하다.

●지하도상가

올 때마다 오감이 즐거운 곳 매주 토요일마다 열리는 벼룩시장에서는 각종 희귀템을 얻을 수 있
다. 준비한 수제공방에서는 만들기 체험으로 오감이 즐겁고, 매일 열리는 무료강좌를 통해 인문
학부터 최신 트렌드까지 섭렵할 수 있는 곳이다.

세계 각국의 다양한

#천안 #천안와락 #천안여행 #천안맛집

#카페

홈페이지 www.cawarock.kr

블로그 blog.naver.com/cawarock

인스타그램 [instagram@cawarock](https://www.instagram.com/cawarock)

천안원도심을
기록하다

B I
&
C I

흥이 넘치는 천안, 천안으로
와서 즐기세요

www.cawarock.kr

●천안와락 BI

천안와락 BI는 즐길 락(樂)자를 응용해서 의인화한 형태입니다.

락(樂)자는 흥이난 사람의 형태로 표현하여 흥이 넘치고 매일 매일이 축제처럼 즐거움이 넘치는 천안원도심을 형상화하였습니다. 각각의 컬러는 3개의 거리 전통거리, 지하상가, 청춘거리를 의미합니다.

●CAWAROCK 의 의미

Cheonan Wa Rock을 조합하여 CAWAROCK을 만들었으며, Rock은 활기찬, 신나는 등의 의미를 포함하고 있어, 천안에 와서 즐기라는 뜻을 담았습니다.



캐릭터

흥이 넘치는 천안, 천안으로
와서 즐기세요

안의 지세는 다섯 마리 용(龍)이 하나의 여의주를 가지고 다룬다는 「오룡쟁주형이라고 한다.

동쪽 수조산은 청룡, 서쪽 월봉산은 백룡,

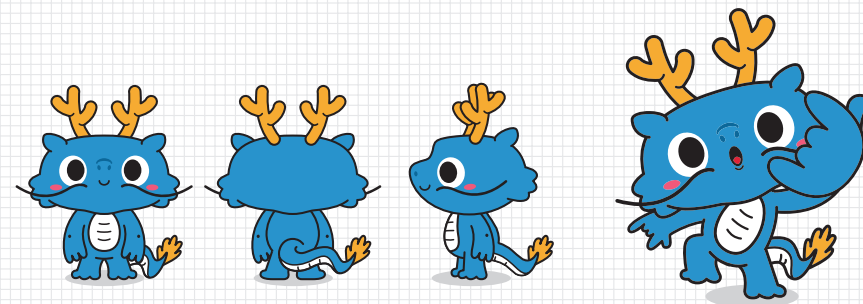
남쪽 일봉산은 적룡, 북쪽 입암산은 흑룡,

중앙의 중앙초등학교 인근 옛 관아터는 황룡.

그리고 남산은 여의주에 해당한다고 전해져 오며, 현재 남산에는 용주정이라는 정자가 남아있기도 하다.

특히 천안에는 용(龍)자가 들어간 지명이 많은데, 천안시 전지역에 용자를 포함한 지명이 77곳이나 된다고 한다. 따라서 현재 천안의 상징동물이 '용'인 것은 결코 우연만은 아니다.

'흥룡'은 이러한 천안의 상징동물인 용을 의인화한 캐릭터로 흥이 한껏 오른 용, 신나는용, 즐기는 용을 지칭하며, 천안에 와서 새로움에 놀라고 완전히 달라진 이곳을 흥룡이와 함께 마음껏 즐기라는 의미를 지니고 있다.





원도심을 살리는것이 꿈과 희망의 소식으로 전해지길 바라며

박문환

일자리경제과 / 전통시장팀장

상인회와 지역주민이 함께 만들어가는 상권 활성화 사업은 동남권과 천안역세권 원도심을 살리는 중요한 지표가 될 것이라 확신합니다. 그 중심에 상인 여러분들의 적극적인 참여와 역할은 더욱 중요하다고 생각합니다.

삼남을 잇는 물류 중심지였던 천안역과 원도심!

천안의 역사와 함께했던 원도심이 새로운 변화를 맞고 있습니다. 멋과 유행의 상징이었고 미식가들이 즐겨 찾으며 문화와 쇼핑을 만끽하고 어깨가 부딪칠 만큼 인파가 많았던 명동거리 등은 이제 그 발전의 정점이던 시절을 추억으로만 되돌아보며 가슴 한구석에는 새로운 변화를 기대하는 소망으로 나타납니다. 활기찬 원도심의 향수가 넘쳐나는 그 시절의 추억을 생각해보면 태극당, 양지문고, 동방서림, 시외버스터미널, 동양고속버스터미널, 사람들로 북적이던 명동거리가 생각나며, 그때 그 시절의 추억을 되살릴 수 있는 원도심으로 거듭나는 날이 돌아오기를 기대합니다. 이러한 희망을 뒤로한 채 지금의 명동거리를 돌아보면 다문화 민족을 대상으로 물품을 판매는 점포와 음식점들이 꽤 많은 부분을 차지하고 있습니다.

일자리경제과에서는 새로운 변화에 부응하며 원도심의 경제와 상권을 살리기 위한 다양한 프로젝트를 진행하고 있습니다. 이것이 르네상스 프로젝트인 원도심 상권활성화 사업이며 또 다른 다양한 사업들과 연계하여 천안역세권을 중심으로 발전을 거듭하는 원도심이 되도록 최선을 다하고 있습니다. 이러한 결과를 바탕으로 새로이 다가오는 변화의 시작은 우리들의 가슴을 설레게 합니다. 명동상가, 역전시장, 지하도상가를 비롯한 역세권 주변의 정주 인구가 대폭 증가 유입되는 긍정적 효과가 나타나고 있고 심지어 인구 유입 100% 증가라는 큰 결과로 이어지고 있으며 향후 더 큰 변화의 중심이 될 것입니다.

상인회와 지역주민이 함께 만들어가는 상권 활성화 사업은 동남권과 천안역세권 원도심을 살리는 중요한 지표가 될 것이라 확신합니다. 그 중심에 상인 여러분들의 적극적인 참여와 역할은 더욱 중요하다고 생각합니다.

이제 상권활성화사업은 어느덧 후반부를 지나가고 있습니다. 원도심을 살리기 위한 사업과 운영프로그램으로 시민들을 다시 명동거리와 원도심을 방문하도록 다양한 축제 및 사업과 관련된 의미 있는 프로그램을 진행하는 등 최선의 노력을 다하고 있습니다. 또한, 원도심의 추억과 역사를 기록하는 아카이빙 제작을 통해 새롭게 변화하는 천안 역세권의 모습이 시민들에게 꿈과 희망의 소식이 되고 홍보하는 효과의 기회가 되리라 확신합니다.

명동대흥로상점가, 천안역 지하상가, 역전시장 및 원도심의 주민과 상인회가 혼연일체가 되어 과거의 명성이 회복 발전되는 날을 기대하면서 세 번째 아카이빙 북 발간을 진심으로 축하드립니다.

감사합니다.

우리가 함께 능동적으로 변화에 중심에서 힘써 나아갑시다

김진국

원도심 상인연합회장

안녕하십니까. 원도심 상인연합회장 김진국입니다.

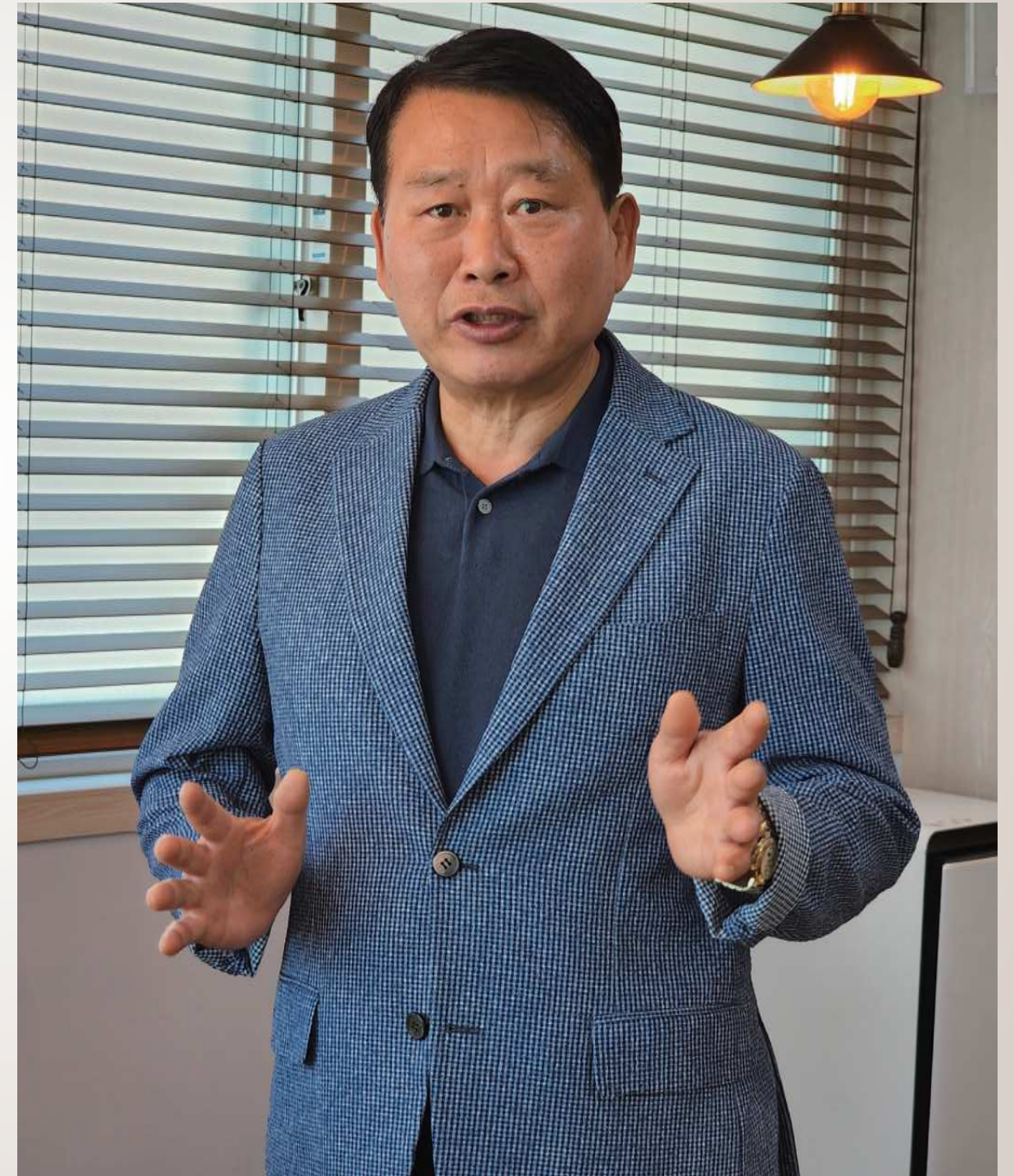
천안의 역사와 함께한 원도심이 번성했던 시기의 천안역세권은

서부권으로 이전했던 천안시청 및 각종 기관과 생활권의 이동에 따른 공동화 현상으로
동남지역의 쇠퇴와 원도심의 상권침체로 다가왔습니다.

이런 가운데 도시재생사업과 상권활성화 사업을 우선으로 하여 각종 국책사업 선정과
인구 유입 정책은 다소나마 변화의 시작을 알리고 있습니다.

특히, 천안시와 원도심 주민의 오랜 숙원사업이던 천안역사가 신축에 가까운 증, 개축을
통해 새로운 변화의 기회로 다가오고 있습니다. 그러나 천안역사의 외형적인 발전과
변화가 있다 하더라도 원도심의 상인과 주민이 함께 변화에 부응하지 못하면 아무 소용이
없습니다. 원도심을 살리기 위한 상권 활성화 사업은 매우 중요합니다. 침체된 상권을 다시
살려내는 일 또한 만만치는 않습니다만 그럼에도 불구하고 주민과 상인들이 주인의식을
가지고 상권 활성화를 위해 다양한 활동과 역할이 필요 합니다. 이유는 간단합니다. 우리가
주인이기 때문입니다. 고객 유치를 위한 서비스 개선, 상품의 다양화, 주 고객층을 유입시킬
수 있는 프로그램 개발과 실행, 주차 공간확보, 기타 등 마케팅을 위한 철저하고도 지속성
있는 사업을 발굴 추진해야 합니다. 각 상권별 차별화된 역할도 중요하며 3개의 상인회가
연합하여 새로운 프로젝트를 개발하는 공동체의 역할도 매우 중요하다고 생각합니다.

천안 원도심 활성화를 위한 르네상스 사업을 통해 새로운 싹이 돋아나고 있으며 주변의
주거단지 확충에 의한 정주 인구가 대폭 증가하고 있습니다. 우리는 어쩌면 과거 부흥기였던
천안역세권 원도심으로 귀환하는 기차에 탑승했다고 볼 수 있습니다. 이제 우리가 함께
능동적으로 변화에 중심에 서서 힘써 나아갑시다. 원도심의 발전은 우리들의 몫임을
자각하여 제 2 부흥의 시기를 맞이할 수 있기를 간절히 기대해 봅니다.



청년의 미래가 천안의 미래이다

이지은

청년물 최초입점 청년사업가



천안역을 기준으로 동부광장쪽으로 나오면 우측으로 보이는 상권이 눈에 들어온다.

명동대흥로 상점가이다. 원도심을 살리기 위한 다양한 프로그램들이 지자체와

민간 사업자들을 통해서 형성되는 지역이기도 하다. 이런 중심에 천안청년물인

흥흥발전소가 있다. 10년 남짓 비어있던 개인 소유공간을 천안시가 매입하여 청년들의

창업 공간으로 활성화시키고자 시작한 사업이다. 흥흥발전소의 명칭은 흥하고 흥하라는

의미를 내포하고 있다. 청년의 열정과 아이디어로 다양한 사업 아이템을 가진 청년들의 꿈을

실현 하는 곳이다. 4층으로 구성된 청년물 중에는 제법 기업화된 청년 점포도 있다. 그중에

하나 청년점포를 찾아본다.

"앙두" ! 상호명 부터 앙증맞다. 천안지역의 청년물이 시작되던 첫 해부터 공모사업을 통해

선정된 청년사업가 중의 한 사람이다. 첫 입주 청년들 중 여럿은 이런저런 사유로 동지를

떠나거나 확장하여 나갔다. 그래도 굳건히 자리를 지키고 있는 청년은 앙두 이지은

대표를 비롯한 여러명이 있다. 오랜만에 찾아간 나를 반갑게 맞아준다. 청년물 유치

위해 첫 사업의 유치성과 토대를 이루어 냈고 원도심을 활성화 시키기 위한 많은 사업

프로젝트 선정으로 일궈낸 일을 경험했기에 더 반가이 맞이한다. 이들 청년들이 성장할

수 있었던것은 자신들만이 할 수 있는, 청년이기에 가진 열정을 바탕으로한 특화 전략이

주효했다. 수 많은 시행 착오를 거치고 연구활동 및 지속적인 활동 결과일것이다. 삼거리

축제 현장에 직접 그룹을 조성하여 시민들에게 홍보하며 청년물과 청년 사업가들이 무엇을

하는지 적극적으로 전개하는 등 자신들을 위한 끝없는 노력이 성장의 계기가 된것이라고

말하는 이지은 대표의 모습에서 비장함을 발견할 수 있었다.

"타 지역의 청년물이 화재로 인한 어려움을 겪고 있다는 말이 우리 청년들의 마음을 아프게

합니다. 이제 새롭게 변화 발전될 천안역사와 정주인구 증가에 따른 주변 상권이 활성화

되리라 확신합니다. 청년들이기에 꿈이있고 미래로 다가갈 수 있으며 천안의 미래가 곧

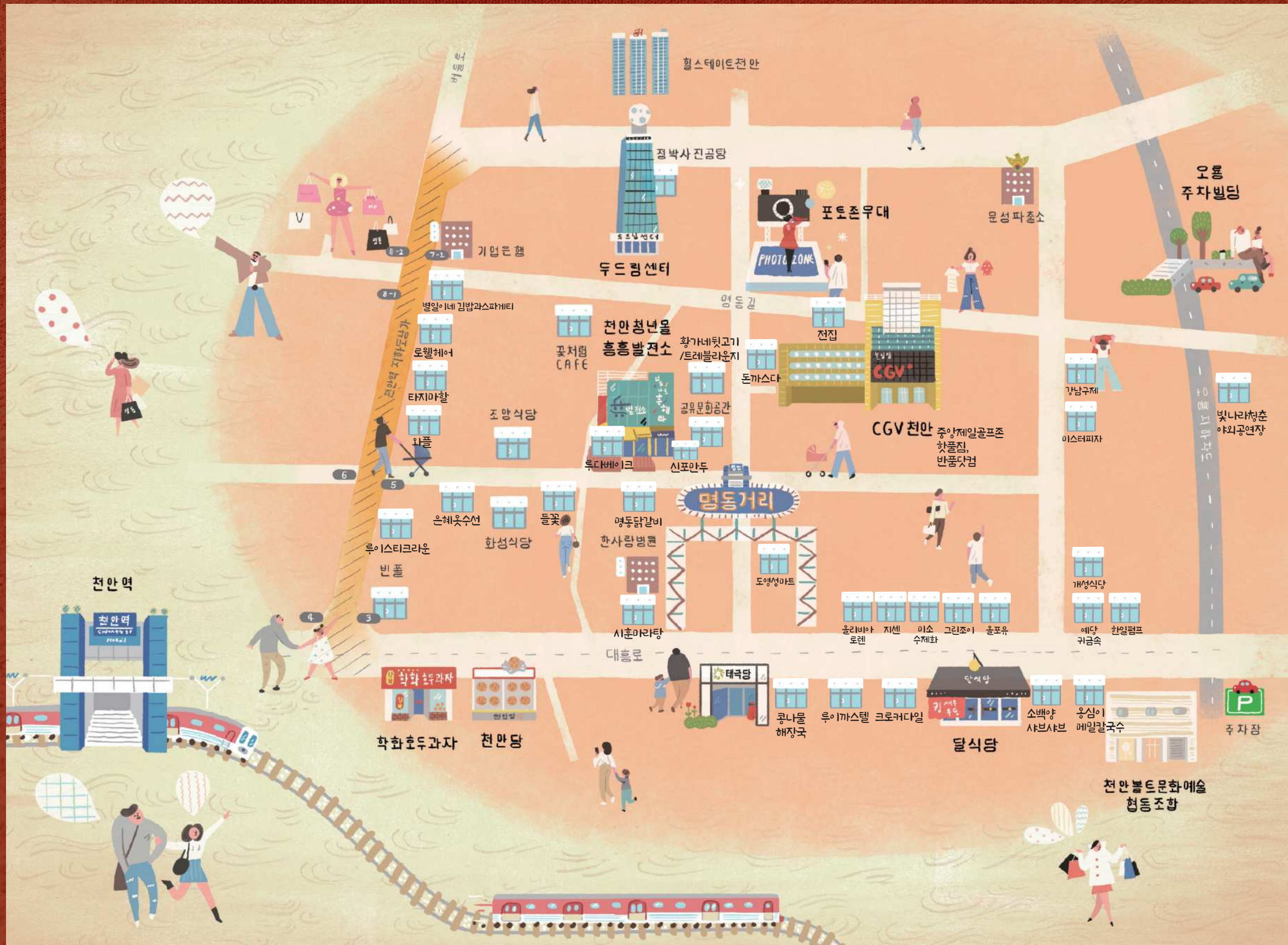
청년입니다." 라고 결의에 찬 청년사업가의 밝은 미소에서 천안의 미래를 보았다.

명동청춘거리

인싸들을 위한 SNS 사진의 성지

국내외 최고의 아티스트들을 초빙해서 탄생한
거리 음식을 한자리에서 맛볼 수 있다.

매순간 카메라앵글을 어디에 맞춰야 할지 고민되게 하며 나만의 인생사진을 찍을 수 있다.





Cawarock Archiving 2023

명동청춘거리

22	빈폴
25	중앙제일골프존
28	로웰헤어
31	지센
34	루다베이크
37	루이스티크라운
40	미소수제화
43	별일이네김밥과스파게티
46	정박사진곰탕
49	황가네뒷고기
52	시훈 마라탕



입으면 행복해지는 옷, 천안역전의 상징

빈폴 천안종합관을 모르는 천안 사람이 있을까. 천안역 동부광장에 서면 가장 먼저 눈에 들어오는 건물이다.

3층짜리 하얀 건물은 서양 고전 건축기법인 로마네스크 양식으로 지어진, 장중하면서도 규모를 자아내는 멋진 건물이다.

오랜 세월 천안역과 함께해 왔기에 그 자체로도 천안역 랜드마크로 자리해왔다. 실제로 이 건물로 들어와서는 “천안역이 어디예요?” 하고 묻는 이도 있다.



품격의 정통 캐주얼 '빈폴'

문을 열고 들어다본다. 〈빈폴 천안종합관〉 한영에 대표는 1994년부터 빈폴과 함께 천안의 패션을 이끌어 온 분이다. “빈폴은 어떤 브랜드예요?” 여쭙았더니 망설임 없이 “이 옷을 입으면 행복해집니다.”고 한다. 이를 증명이라도 하듯, 바라만 보아도 행복해질 것 같은 멋진 옷들과 고급스러운 액세서리들이 마치 예술작품처럼 매장 곳곳에 진열되어 있다. 첫눈에 들어온 것은 빈폴의 상징인 헤릿 체크 초록가방이다. 볼록 가방을 메고 어딘가 당장이라도 떠나고픈 충동을 느낀다. 목련과도, 벚꽃과도 잘 어울릴

것 같다. 상상은 초창기부터 지금까지 이어지는 빈폴 광고영상으로 이어졌다. 지금처럼 봄날이었다.

“그녀의 자전거가 내 가슴 속으로 들어왔다”광고 카피와 감미로운 목소리의 무반주 노래 Both sides now가 잔잔하게 흐르고, 젊은 한석규에 이어 류준열에 이르기까지 몇몇 ‘훈남’ 배우들이 ‘그녀’의 자전거에서 반사된 반짝임에 눈을 찡그리는 모습까지. 로맨틱하고 감성적인 이미지의 빈폴은 모두에게 선망의 브랜드로, 품격의 정통 캐주얼로 노세일을 고집하던 브랜드였다. 한마디로 딱 떨어지는 옷이다. 캐주얼 룩이지만 멋스러우면서 단정하여 정장이 아니라도 품위를 유지할 수 있는 옷이다.

그러한 빈폴이 천안종합관 덕에 우리에게 한발 더 가까이 다가왔다. 동화에 등장하는 공주님이 나올 법한 천안역 앞 〈빈폴 천안종합관〉 하얀 건물에 가면 빈폴레이디스, 빈폴맨, 빈폴골프, 빈폴키즈와 빈폴액세서리까지 한자리에서 모두 만날 수 있게 되었다. 플래그십 스토어로서 1층에는 숙녀복과 아동복, 액세서리가 진열되어 있고, 2층에는 골프웨어와 신사복이 있어 입어보고 메어보며 고를 수 있다.

해피 투게더 프로모션으로 선택의 폭 넓혀

30년 동안이나 빈폴과 오랜 동행을 이어가는 동기를 분주하게 움직이며 고객을 살피는 점장계 물었다. 인연은 선대 때부터였다. 시아버님은 이 자리에서 삼성물산 제일모직 라사 도매점을 운영하셨다. 그러던 중 1989년 삼성의 대표 브랜드인 빈폴이 론칭되자, 몇 년의 준비기간을 거쳐 자부인 한 대표는 천안점을 개설, 오늘에 이르고 있는 것이다. 한 대표는 한때 매출실적이 좋아 ‘삼성물산의 해’ 기념식에서 삼성 가족들의 큰 박수를 받으며 수상하기도



했다. 전국 최초의 일이었다. 사업성고가 그만큼 좋았다. 그 일은 더 열심히 해보겠다는 각오를 다지는 계기가 되었으며 이후에도 꾸준히 신장세를 이어갔다. 그런데 90년대 들어 신부동과 불당동에 두 개의 백화점이 연이어 들어서면서 그 안에도 빈풀이 입점 되고 그에 따라 손님들이 분산되었다. 그로부터 예전의 명성은 조금씩 가라앉게 되었다. 그 후 도심의 축이 옮겨가고, IMF와 금융위기, 코로나 등 주기적으로 이어지는 악재들이 힘들게 했다. 사업 마인드를 묻자 예전에 비해 매출이 감소해 달리 말할 것이 없었다. 유명브랜드가 이런 상황이니 다른 점포들은 어떠하겠나면서, 상권 위축에 따른 주변 점포들 걱정을 먼저 하는 모습에 참 정 많은 분이라는 생각이다. 말은 그렇더라도, 매장 곳곳은 예사롭지 않다. 매장의 안팎이 반짝반짝 빛나고, 상품들은 전문가 손길이 느껴질 정도로



역사 건물이 안 보이니 물을 수밖에요. 인근 지하도상가는 입구마다 반짝반짝하게 표식을 잘 해 놓았건만 정작 천안역은 간판 하나 제대로 되어있지 않으니...” 모두가 공감하는 이야기이다. 빈풀은 2001년 폴로 랄프로렌 매출을 제치며 대한민국

패션사의 한 획을 그은 세계적인 패션 브랜드이다. 또한 지속가능성의 브랜드 철학을 공유하겠다는 취지로 기업 사회공헌활동으로도 소비자와 소통하고 있다. ‘바이크 위 라이크(Bike we like)’라는 캠페인으로 중도 관광객을 위해 재활용 자전거를 공급한 일은 이미 잘 알려진 일이다. 뿐만 아니라 친환경 포장에 앞장서며, ‘비 싸이클’이라는 친환경생산라인을 구축하고, 99개 협력사와 함께 지속가능한 점포를 선포하는 등의 사회사업에도 앞장서고 있다. 이처럼 본사가 세상을 사랑하는 패션으로 거듭나고 천안종합관 대표도 소비자를 위해 최선을 다하는데 주변 상권이 축소되어가니 아쉽지만 하다. 하루빨리 원도심 개발사업이 잘 이루어져 상권이 살아나고, 천안역전의 상징 〈빈풀 천안종합관〉이 예전의 명성을 다시 찾는 날이 앞당겨지길 바란다. 🍀

예전의 명성 다시 찾자기를

초창기 명동상가회 부회장으로 봉사하기도 했던, 그야말로

중앙제일골프존

봉사로 행복을 전하는 새로운 도전 골프존파크

스크린골프장은 면적이 넓어야하고 최첨단 설비를 갖추어야 해서 통 큰 투자가 필요하다. 그래서 이런 큰 사업에 도전한 사람이라면 골프 애호가이거나 골프와 인연이 있는 줄 알았다. 하지만 그 예상은 크게 빗나갔다. 새로운 도전에 나선 송명규 대표! 같은 CGV빌딩의 3층에서, 5년 전부터 제일락볼링장을 운영해 오고 있다. 볼링은, 충남 대표선수로 활약하기도 했지만, 그저 골프인구가 급격히 늘고 있는 점에 착안해서 사업적으로 접근했다.





입문자에게 스크린골프의 장점은 무궁무진

그렇더라도 원도심에 막대한 투자를 하는 것은 미친 짓이라고 만류하는 사람이 많았다. 송 대표의 생각은 달랐다. 대부분 승용차로 이동하는데 400면의 주차 시설은 확보되어 있으니, 다른 시설만 훌륭하면 오히려 천안의 중심이라는 이점을 충분히 살릴 수 있으리라 생각했다. 이곳은 시내 어느 곳이나 10분 정도면 올 수 있는 접근성이 좋은 곳이다. 충분했다. 그렇더라도 최고의 첨단 시설을 갖추려다 보니 준비 기간은 오래 걸렸다. 1년 남짓이면 될 줄 알았는데 3년 가까이 소요됐다. 다행히 지난 2월 9일 개업에 맞추어 코로나도 진정 국면에 접어들었다. 여러모로 일이 순조롭게 진행되어 기뻐다. 그야말로 스크린골프의 장점은 무궁무진이다. 특히 입문자에게 더욱 그러하다. 모두가 알고 있는, 주요 장점만을 살펴본다. 우선 계절이나 일기에 전혀 지장이 없는 전천후이다. 야간 시간을 이용하는 데도 제약이 없다. 필드에

나가는 것과 비교하면 비용도 비교가 되지 않을 정도로 저렴하다. 대부분 교외에 있는 필드는 하루 품을 필요로 하지만, 스크린 골프는 자투리 시간의 활용도 가능하다. 인원을 맞추어야 할 필요도 없고 혼자서도 가능해 특히 입문자에게 매우 편리하다.

어디 그 뿐이라. 필드는 구력이 어느 정도 있어야 기량 향상을 기대할 수 있지만, 스윙 동작의 이해도가 낮은 입문자는 비효율적이다. 최신 최첨단 기계인 GDR+는 AI 분석 기능까지 있어서, 아홉 개의 스윙 구분 동작에 대해 완벽하게 교정을 받을 수 있다. 리플레이 기능을 활용하면 미세한 부분까지 자신의 문제점을 파악할 수 있는 것이다.

최첨단 시설의 중앙제일골프존 만의 자랑

개업식 때 보내온 축하 화분이 4층 입구부터 카페, 연습장으로 이동하는 긴 복도까지 이어질 정도로 엄청났다. 길가에 늘어선 화단은 더 많았다. 지금은 대부분 정리하고 화사한 양난과 동양난은 매장 곳곳에 남겨두었다. 화분만도 이렇게 많으니 천안의 각종 기관단체장을 비롯한 유지들이 대부분 다녀가신 듯하다. 축하리본들을 살펴보다 천안문화 활동을 적극 후원해 주고 있는 국제로타리 3620지구에서 보내온 화분을 보니 내심 반가웠다. 송 대표도 고위급 임원으로 활동하고 있는데, 놀라운 것은 권유로 가입한 것이 아니라고 한다. 30대 중반에 가입할 수 있는지 알아보고 스스로 찾아간 점으로 보면 일찍이 봉사정신을 발휘한 사람이다.

개업이 늦어졌지만, 그만큼 충분히 준비했다고 생각이 드니 아쉬움은 없었다. 개업에 맞추어 코로나도 진정국면에 접어들었고, 오랜 기간 동인활동 등을 펼치기가 조심스러웠던 그동안과 비교하면 더없이 행복한 날들이었다. 오픈한 지 얼마 되지 않아서 모든 게 새롭고 최신식 기자재 이다보니 현재로서는 더 이상 갖춰야 할 시설은 없는 것 같아 완벽함을 자랑하고 다닌다. 특히 연습장 열 개가 따로 구분되어 있어서 편하고, 간격도 대부분 2.6미터 정도지만 이곳은 3미터여서 안전하고 쾌적하다.

중앙 로비도 이처럼 넓고 깨끗하게 관리되는 곳은 찾아보기 어려울 것이다. 프로골퍼 두 명이 확보되어 있어서 기계의 한계점도 보완할 수 있다. 이곳만의 자랑은 또 있다. 마치 필드에 나간 것처럼 게임을 즐길 수 있는 게임장까지 마련되어 있다는 점이다. 이용 시간은 오전 7시부터 늦은 밤 11시까지이다. 4개월 레슨 횟수 구분 없이 주 5회 이용 요금은 35만원이고, free는 109만원이라고 한다. 자세한 문의 전화는 041-622-9088번이다.

골프 산업의 전망은 매우 밝다

우리나라 프로골퍼들의 활약상이 두드러져 골프인구가 꾸준히 늘고 있다고 한다. 특히 여자 선수들이 LPGA 대회에서 대단한 선전을 보이고 있고, 특히 골프 운동 자체가 대중화 바람을 타고 최근 들어 여성들, 젊은 층들의 참여가 빠르게 늘고 있다는 것이다. 때문에 골프 산업의 전망이

현재로서는 매우 밝다고 송 대표는 단언한다.

천안토박이로 그 누구보다 애항심이 강한 그는 원도심의 활성화에 대해서도 몇 가지 의견을 내 놓는다. 우선 공적재산이면서 공적 영역에 속한 지하도 상가가 당초 취지와 달리 쇠락의 모습을 보이고 있는 모습에 많이 안타깝다고 한다. 특히 비어가는 점포들이 늘 때마다 마음이 너무 아프단다. 청년 창업자들에게 과감한 혜택을 주어 접근성을 높여가는 정책이 필요하다고 희망 섞인 이야기를 내놓는다. 대대적인 재개발도 좋지만, 서울 연남동을 모델 삼은 리모델링 위주의 재개발도 희망하였다. 아무튼, 어렸을 때 동경의 대상이었던 역전 앞 명동거리, 많은 사람들에게 꿈과 희망의 상징이었던 명동청춘거리가 빨리, 예전처럼 천안의 옛 명성을 되찾을 수 있기를 희망하고 있다. ☺



로웰헤어

아름다움을 창조하는 마술의 가위손

우리 여성은 언제부터 머리카락을 자르고 파마했을까. 한국 근대사에서 신여성의 등장은 1920년대부터이다. 처음에는 근대교육을 받았거나 사회의식을 가진 여성을 신여성이라 했는데, 점차 서양식 옷과 단발로 치장한 여성들을 신여성 또는 모던걸이라 했다. 내외법에 묶여 있던 여성들이 이때부터 집 밖으로 나갈 수 있게 되면서 외모에도 변화가 오기 시작한다. 외모의 가장 두드러진 변화는 파마였다. 파마는 지금까지도 여성들의 외모 바꾸기의 최우선으로 인식되고 있다. 첫인상을 좌우하는 것이 헤어스타일이라고 했던가. 역전 상가에서 헤어디자이너로 아름다움을 창조하는 마술의 가위손, 로웰헤어 원장을 만나 오늘날 여인들의 머리 미용에 대해 알아본다.

아름다움을 창조하는 가위손

예뻐지고 싶은 욕구는 모든 여인의 본능이다. 어르신들은 어린 시절, 아카시아 나뭇잎 줄기로 물 바른 머리칼을 돌돌 말아서 곱슬머리를 만들던 추억이 있을 것이다. 이제 그 어르신들은 늙어 아름다움과는 다소 거리를 두고 살지만 그래도 파마만큼은 여전히 정기적으로 하는 분들이 많다. 왜 그럴까, 파마를 하면 영성해진 머리술이 많은 듯하고 얼굴에서도 볼륨감이 느껴지며 젊게 보인다는 것이다. 천안역 앞 명동거리에서 16년째 미용실은 운영하는 〈로웰헤어〉 강나영 원장의 지론이다. 대체 여인들은 언제부터 파마를 하기 시작했을까. 문헌에 의하면 우리나라 최초의 미용실은 1933년 오엽주 원장이 화신백화점 내에 개업한 화신미용부였다. 당시 파마 시술비가 금가락지 하나 값과 맞먹는 고가였으니 아무나 파마를 할 수 있는 건 아니었다. 주로 기생들이 고객이었고, 학교 교사나, 여가수, 사회 명사들 정도가 이때부터 파마를 할 수 있었다고 한다.

요즘은 어떨까. 로웰헤어 원장님을 찾아뵙기 전 사전 준비 차원에서 챗GPT에 오늘날의 파마에 관해 물었다. 우선 종류부터 다양하기 때문에 대표적인 몇 가지를 안내한다면서,

1. 디지털 파마 : 디지털 기술을 이용해 머리카락을 온도조절과 시간조절을 통해 자연스런 골드 웨이브나 볼륨감 있는 펌을 만들어주는 것입니다.
2. 히든 펌 : 헤어라인이나 귀 부근 등 노출되지 않는 부분에



파마를 주는 것으로, 자연스런 볼륨감을 만들어줍니다.

3. 라지 패밀리 펌 : 대중적인 대형 릴렉스로, 자연스럽게 곱슬한 느낌을 주는 펌입니다.
4. 스파이럴 펌 : 머리 전체에 꼬임을 주어 나선 모양의 곱슬을 만드는 펌입니다.
5. 릴렉싱 펌 : 히드록시산 등의 화학약품을 사용, 곱슬을 풀어주어 머리를 부드럽게 만드는 펌입니다.
6. 히피 펌 : 헤어 라인에만 파마를 주어 자연스러운 볼륨감을 만들어주는 펌입니다.

그러면서, 머리의 길이나 두께, 텍스처 등에 따라 적합한 파마 종류가 달라질 수 있기에 파마를 시술하기 전, 머리 상태를 파악하고, 전문가의 조언을 듣는 게 좋다고 덧붙이는데, '펌'이란 단어는 파마의 전문용어인 듯하다.

인내로 일군 헤어디자이너의 꿈

이윽고 전문가를 만났다. 대흥동 기업은행 옆 〈로웰헤어〉라는 미용실에서였다. 홀에 들어서니 우선 넓어서 쾌적한 느낌을 주었다. 잔잔하게 흐르는 음악도 편안함을 더했다. 원장은 기업은행 뒤편에서 11년, 이곳으로 옮긴 지 5년째로 명동거리에서만 16년째 터를 잡고 영업 중이라 하셨다. 젊게 보이는데 연륜은 상당했다. 아마도 미용 전문가이기에 특별한 외모를 관리하시는 모양이었다.

미용업을 하게 된 동기에 대해 물었더니 어려서부터 뭔가를 만지며 만들고 꾸미는 것을 좋아했단다. 그러다 보니 미용 일에 관심을 두게 되었고 스무 살이 되면서 서울 이대 근처 미용실에 취업했다. 좋아서 시작했지만, 미용 기술을 익히는 과정은 박봉과 긴 근무 시간을 견뎌야 하는 고생길이었다. 그래도 좋아서 하는 일이고 손재주가 있어서 남들보다는 진도가 빨랐다.

그런 과정을 거쳐 토탈 헤어디자이너가 되었다. 아름다움을 창조하는 마술의 가위손으로 명동상가를 지킨다. 처음 개업 당시에는 20대 여성들이 주 고객이었다고 한다. 그런데 상권이 터미널을 따라 이동하면서 그들도 차츰 빠져나가고 대신 주부들이 그 자리를 메꾸게 되었다. 원장은 특히 커트 솜씨가 좋아서 젊은 층의 남성 단골도 많다고 한다. 인터뷰 중에도 젊은 남성 손님이 기다리고 있었다. 대부분의 명동 상가가 그렇듯 건물에 주차장이 없지만, 그래도 이곳은 바로 앞 지하도상가 주차장을 이용할 수 있어서 그 또한 좋은 조건이다.

열정과 센스, 그리고 겸손

앞서 챗GPT를 통해 얻은 정보에 대해 말했더니 맞는다고 한다. 특히 나중에 부연 설명한, '전문가의 조언을 들어야 한다'는 말이 정확하다고 한다. 미용 경력 30년의 원장은 모든 시술에 자신이 있고 머리카락을 만져 보기만 해도 어떤 종류의 파마가 좋을지, 약품은 무엇을 써야 할지, 어떤 기구를 사용할지, 얼마나 시간을 줘야 할지도 알 수 있다는 것이다. 그렇지만, 그냥 "예쁘게 해 주세요," 하는 요구에는 주저하게 되는데, 그래서 시술 전, 충분한 대화로 합일점을 모색한 뒤 시술에 들어가면 대부분 만족한 결과를 얻을 수 있다며 자신만의 노하우를 은근히 드러낸다. 어떤 종류의 서비스를 하느냐는 질문에 커트와 파마, 드라이, 염색을 비롯하여 매니큐어나 클리닉, 보톡스(헤어 관리)등 토탈헤어숍로서 모든 시술을 자신 있게 할 수 있다고, 그리고 가정에서 머리를 관리할 때 필요한 두발전용의 세정제나 화장품도 다양하게 준비하고 판매하고 있었다. 염색 머리의 관리에 관해서도 물었다. 잦은 염색으로 손상된

천안점
지센

자연과 도심, 여행과
일상을 아우르는 솔루션



머리카락은 커팅이 최선이지만, 트리트먼트로 수분과 유분을 보충해 주면 윤기와 부드러움을 되찾을 수 있다고 한다. 인터뷰 도중에 파마를 시술한 손님에게 제2제를 도포할

시간이 되어 원장은 잠시 자리를 뜨고, 대신 롯데로 머리카락을 만 상태로 앉아있는 다른 손님에게 몇 가지 물었다. 격월로 염색과 파마를 하기에 한 달에 한 번씩은 꼭 들른단다. 굳이 이곳을 고집하는 특별한 이유가 있느냐는 질문에, “원장님과 직원들이 친절하시고, 특히 원장님은 겸손하시면서도 눈썹미가 있어서 젊은 손님과 나이든 손님들 각각의 취향을 딱딱 맞춰 주고, 무엇보다 커트를 세련되게 잘하시고...”. 끝없는 찬사가 이어졌다. 조금 전에도 외국인들이 커트를 하고 나갔는데, 모두 멋쟁이가 되어 만족한 얼굴로 좋아하더라. 의사소통은 잘 되더라고 물으니, 로웰 원장님의 센스로 소통에 아무 문제없더라고 했다.

명동상가와 함께하는 헤어숍이길....

강 원장은 상권이 위축되기 시작할 무렵 여기로 들어왔다. 주위에서 말렸으나 자신의 기술을 믿었기에 이곳 명동상가에 터를 잡았다. 아름다움을 창조하는 마술의 가위손으로 길고 어두운 코로나 사태도 별 어려움 없이 견딜 수 있었다. 다만, 갈수록 직원 구하기가 어려워 고민이다. 고생해서 면허증을 취득해도 스텝, 중상, 시야기, 초급디자인 과정을 밟아 디자이너가 되기까지 시간이나 노력이 많이 소요되기 때문에 미용을 배우려는 사람들이 줄어드는 것 같다. 사실 강 원장은 지금도 배운다. 미용학회나 각종 세미나에 참여하여 최신 유행하는 스타일이나 더 안전하고 편리한 파마 기술을 익히며 헤어디자이너로서의 역량을 꾸준히 업그레이드하고 있다. 명동상가에서 헤어숍을 운영하면서 아쉬운 점 한 가지만 말해 달라는 주문에 한참 동안 주저하다가, “상가가 활성화되어 유동 인구가 더 많아지면 좋겠고 또 손님들이 주차장을 무료로 이용할 수 있으면 좋겠어요.” 그러면서 옅은 미소를 머금는다. 현재는 원장이 손님의 주차료를 대신 부담하고 있다. 과연, ‘항상 겸손하고 따뜻하다’는 단골손님들의 말이 빈말은 아닌듯하다. 앞으로도 그가 따뜻하고 실력 있는 헤어디자이너로 명동상가를 지켜 주리라 믿는다. ☺



2023년 3월 20일, 모두가 고대하던 날이다. 이날부터 대부분의 시설에서 마스크 착용의무가 해제되었기 때문이다. 그러니 이제부터는 한결 가벼운 마음으로 봄나들이를 나설 수 있게 되었다. 이왕 나서는 길, 산뜻한 봄옷으로 차려입으면 좋으련만 주머니 사정으로 망설이게 된다. 이럴 때는 일상에서나 나들이할 때 모두 무난히 어울리는 옷이 아쉽다. 마침 명동거리에 <지센 천안점>이 있어 들여다본다.





저렴한 가격에 옷이 너무 예뻐요

“〈지센〉은 자연과 도심, 여행과 일상을 아우르며 현대의 라이프 스타일에 최적화된 솔루션입니다. 그러면서도 여유롭고 편안한 옷으로 스타일리시한 감각을 고품격 퀄리티와 정제된 디테일로 선보이는 라이프 스토어지요.” 윤보배 점장의 명쾌한 이야기가 귓가에 남는다. 그러면서 누구나 부담 없이 30대의 자신감과 40대의 여유로움을 표현할 수 있는 옷, 입었을 때 적어도 10년은 젊게 보이는 옷을 취급하는 매장이라며 눈길 가는 곳마다 설명하는 모습이 진지하다. 여행할 때 입기 딱 좋은 스포티 후드점퍼를 살펴보니 139,900원이라는 가격표가 붙어있다. 가격 대비 대만족이다. 당장 입고 나서면 개나리, 목련과도 잘 어울릴 것 같다. 매장 중앙 매 대에는 자외선을 가릴 수 있는 챙 넓은 모자들이 가지런히 진열되어 미지의 주인을 기다리고 있다. 마침 세일 중이었다. “세일 중인가 봐요?”라는 질문에

언제나 세일가로 판매한다고 한다. 신상품일지라도 30퍼센트 세일이 가능하고, 또 금액할인이라는 것이 있어서 건당 1,2만 원 정도 추가로 할인이 가능하단다. 처음부터 저렴하다는 것을 강조한 이유를 알 것 같다. 왼쪽으로는 여행을 떠올리게 하는 백 팩부터 핸드폰을 넣을 수 있는 미니 크로스백, 그리고 정장에 어울릴 듯한 핸드백 등 갖가지 모양의 가방들이 진열되어있다. 디자인이나 컬러가 너무 예뻐서 눈길마다 사로잡는다. 매장 한편에는 사무실에서 어울릴 만한 정장 스타일의 옷들이 가지런히 진열되어있다. 무채색 계열의 담백한 슈트에서부터 밝은 색 계열의 블라우스, 바지정장, 원피스 그리고 스커트 정장이 가득하다.

특화 서비스로 개성을 차별화

윤 점장은 30여 년 동안 여러 의류매장을 운영해 오신 분이다. 그런데 이 브랜드를 선택한 데는 그만한 이유가



있다. 코로나 여파로 너도나도 어려운 시기에 고가의 옷은 아무래도 부담이 된다는 것을 눈치 챘다. 그나마 일부 여유 있는 층은 백화점으로 발길을 돌렸다. 그때 생각해 낸 브랜드가 〈지센〉이었다. 누구나 소화할 수 있는 디자인에 비싸지 않은 가격대이면서도 품질은 어느 브랜드에도 뒤지지 않았다. 무엇보다 입었을 때 편안함을 주었다. 〈지센〉이라면 모든 면에서 소비자에게 만족감을 드릴 수 있겠다 싶었다. 마침 매장이 버스 정류장 근처라서 목천, 병천, 광덕 등지에서 버스를 타고 오시는 단골손님이 많아졌다. 그쪽 동네에서 옷 좀 입으시는 분들은 우리 집 단골손님들이라며 활짝 웃는 모습이 밍지 않다. 목천, 병천, 광덕, 아산 등에서 버스를 타고 천안역정류장에서 내리면 〈지센〉 앞이다. 물론 자가용을 근처에 주차하고 오시는 분들도 있다. 매장 건너편에 주차장이 있고, 노면 주차장을 무료로 이용해도 된다고 친절하게 안내하신다.

고객의 취향을 살피는 노하우

명동상가의 공지로 자리하는 〈지센 천안점〉 넓은 매장에는 티, 잠바, 정장 등 모든 옷이 가득하다. 뿐만 아니라 모자와 가방도 종류별로 있어서 그야말로 한 곳에서 모든 것을 다 맞추어 차려입을 수 있다. 그래서인지 인터뷰 중에도 손님들의 발길이 끊이지 않았다. 사업 마인드를 묻자 아무리 물건이 좋아도 판매원이 친절해야 한다고 강조하신다. 가장 듣기 좋은 소리가 “이 집은 참 친절해서 좋아요.”라는 소리란다. 적어도 1주일에 두서너 번은 고객들로부터 그런 말을 듣자고 직원들과 약속했단다. 매장은 제품이 다양하다 보니 손님 대하기도 좋다. 본사인 위비스의 사업 마인드 역시, 매장에 들어오시는 분은 뭐든 하나라도 들고 나갈 수 있도록 만족감을 주는 것이란다. 그 대비책으로 다양한 종류의 의류와 가방, 모자들이 생산하고 같은 종류라도 저렴한 것부터 다소 고가에 이르기까지 가격대도 다양하여 고객의 취향과 사정을 고루 반영한 제품들이 수시로 출고된다.

소비자 기호를 우선하는 브랜드 컨셉

코로나가 차츰 가라앉고 날씨도 풀리자 레저 바람이 불고 있다. 매장에 들어오는 손님들이 “우리 어디 여행 가는데...”, “기분전환 하고 싶은데...” 하며 옷 좀 골라달라고 한다. 그런 고객과 함께 하다보면 덩달아 마음이 들뜬다. 가끔 애들 혼사로 상견례 가신다는 분을 만나면 반가움에 온갖 정성을 다해 도와주는데 신명만큼 한편으로는 긴장도 한다. 이처럼 소비자의 욕구를 충족시킬 수 있도록 뒷받침하는 본사에 감사한다. 제품이 없으면 아무리 노력해도 성공하기 어렵다. 다양한 의류뿐 아니라 기본 7만 원에서 시작되는 가방도 〈지센 천안점〉의 효자 상품이다. 덕분에 꾸준히 매출을 올리고 있다. 윤보배 점장은 명동상가에서 오랜 세월을 함께했기에 흥청거리던 때가 그립고, 상권이 위축되어가는 것이 아쉽지만, 더 노력해서 명동상가에서만이라도 매출 1위를 달성하고 싶다고 포부를 밝힌다. 단언컨대 곧 그럴 날이 올 듯싶다. ☺

루다베이커리

명동거리 소문난 베이커리

루다베이커리가 위치한 이른바 명동거리는 1960년대부터 조성되어 천안 대표 상권을 형성해 온 곳이다. 주말이 아니더라도 인파로 출렁거렸다. 그런데 버스터미널의 이전과 백화점 입점, 뒤이은 천안시청의 불당동 이전 등으로 점차 상권이 위축되었다. 이에 상가번영회와 천안시에서 원도심 활성화를 위해 꾸준히 노력해 오고 있다. <루다베이커리> 또한 그런 맥락에서 탄생한 디저트 전문점이다.



맛있는 디저트로 행복한 하루

천안역 앞 명동상가로 연결되는 첫 블록에서 오렌지시네스타를 향해 은행길로 접어드는 한복판에 '천안청년물 흥흥발전소' 간판을 세로로 길게 단 4층 건물에 눈에 들어온다. 그 건물 1층에 <루다베이커리>가 자리한다. <루다베이커리> 디저트 가게

천안시 동남구 은행길 5-4, 1층
카카오톡&DM으로 케이크 예약받습니다
(케이크 종류 선택 가능 / 디자인 주문 불가)
매일마다 나오는 디저트 종류가 달라요!
원데이클래스 운영은 특정 시즌에 한시적으로 진행합니다
루다 베이커리와 맛있는 디저트로 행복한 하루

인스타그램으로 알게 된 <루다베이커리>, 광고문구 아래로 이어지는 색색의 케이크 사진들을 보면 저절로 침이 고이고 두 엄지손가락이 긴장한다. 이미 천안역 배달 맛집 빅데이터 추천 순위 1, 2위를 달리는 인기 맛 집이기 때문이다. 상호 <루다베이커리>는 '이루다 베이커리'의 축약이라고 한다. 청년 정다연 사장의 포부를 짐작할 수 있는 상호이다. 그는 대학을 졸업하고 4년여 직장인으로 살았다. 지나고 보니 그 시간은 <루다베이커리>를 위한 준비기간이 아니었나 싶은 게, 그곳에서 모은 자금으로 <루다베이커리>를 창업했으니 말이다. 여러 가지 업종 중에 음식업을 선택한 것은 평소 요리에 관심이 많았기 때문이다. 손맛이 빠져나갔던 그의 외할머니, 뭐든 외할머니의 손을 거치면 맛이 좋았다. 그 맛을 떠올리는 것만으로도 기분이 좋아졌다. 잊히지 않고 그리운 맛. 아마도 그는 외할머니의 솜씨를 받았는지, 아니면 재현하고 싶었는지 모른다.

최선을 다하는 그만의 열정

매장에 들어서면 예쁘다는 느낌이 먼저 든다. 그리고 상호 <루다베이커리>가 떠오른다. 과연 그곳은 뭔가를 이루고 있는 듯 분주하다. 정 사장은 새벽부터 직접 빵을 굽는데, 여덟 시 삼십 분이면 포장된 완제품이 나오기 시작한다. 마들렌,



달콤촉촉크림치즈파운케이크, 조각케이크, 바나나브레드, 딸기생크림케이크, 크림치즈쿠키를 비롯, 귀여운 모양의 각종 쿠키, 바스키치즈케이크, 브라우니 등 그날그날 새로운 메뉴가 추가되기도 하고 빠지기도 한다. 그러기에 손님들은 아침부터 지루하지 않게 방금 나온 달콤하고 예쁜 빵을 커피와 함께 즐길 수 있다. 그러면서 자신 가게 모든 빵들이 다 맛있지만 브라우니만큼은 꼭 먹어봐야 하는 디저트라고 한다. 그리고 커피 또한 최고급 원두를 사용하기에 기대해도 좋다는 것이다. 눈과 입만 즐거운 것이 아니다. 빵을 만들 때 인근에서 생산되는 농산물인 호두나 당근, 포도 등을 재료로 활용하기에 신선하고 저렴한 뿐 아니라 푸드 마일리지

줄여 환경을 지키는 일에 동참할 수 있어 일석삼조라고 한다. 인터뷰 약속을 잡은 입춘 날, 사장은 선뜻 계절에 어울리는 썩팔파운드케이크를 권해 주신다. 상큼한 썩 향이 입 안 가득 퍼지고 이내 달콤함이 기분을 좋게 한다. 부드러운 뒷맛의 재료가 궁금했는데 버터를 사용했다고 한다. 케이크 한 조각에도 다섯 가지 기초식품군을 고루 담으려고 노력한다는 자신만의 노하우, 속내가 느껴졌다.

공유하고 확장되는 매장을 꿈꾸며

이뿐 아니다. 손님을 배려하는 센스는 곳곳에서 느낄 수 있다. 테이블마다 QR코드가 있어 손쉽게 자리에서 QR을



찍고 바로 주문을 가능하게 한 것도 그중의 하나이다. 그런가 하면, 주변과 어우러지는 동선 또한 만족할만한 수준이다. 바로 옆에 청년중식집이 있고 건물 지하와 위층에는 다양한 볼거리와 먹을거리와 즐길 거리, 배울 거리도 있다. 그리고 인근에 천안의 또 다른 명소 천안 타운홀이 있어 퇴근 후나 주말을 이용해 나들이하기에도 좋은 환경을 갖추고 있다. 평일에도 직장인이나 인근 상인들이 간단한 아침이나 점심 식사를 하기에도 안성맞춤이다.

최고의 품질과 서비스로 원도심 살리기 사업에 앞장서고 있는 사장은 그동안 익혀온 당신만의 경영노하우를 공유하기 위해 청년센터 이음 주관 프로그램인 '배워유'의 식음료 부분 반장으로, 요즘 한창 수강생을 모집 중이라고 한다. 자신이 청년몰에 입주하면서 도움을 받았듯이 그 또한 뜻있는 누군가를 돕고 싶기에 적극적으로 나섰다는 것이다.

그러면서 자신 역시 디저트와 커피 맛을 한층 끌어 올려 손님들의 입맛에 만족감을 줄 수 있도록 끊임없는 메뉴 개발에 노력을 기울이고 정성을 쏟고 있다. 그날그날 바뀌는 메뉴는 전날의 수요를 조사한 결과이기도 하다. 창업할 당시에는 마케팅 부문이 서툴러서 막막했지만, 마음을 모은 청년CEO들이 주위에서 인큐베이팅 역할을 해 준 덕에 이제는 어느 정도 입소문이 나고 단골도 생기는 등, 이제는 어느 정도 정상궤도에 진입했다. 앞으로 더욱 정진하고 노력하는 일만 남았다고 한다. 그래서 머잖아 2호, 3호점으로 확장되기를 꿈꾼다고 소회를 밝힌다.

어디까지가 이루다의 완성일지는 모르겠지만, 정 사장의 당차고 활기찬 모습에서 곧 상호가 <루다베이크>에서 '룬베이크'로 멋지게 바뀔 날이 오지 않을까 하는 기분 좋은 상상을 해본다. 藥

루이스티크라운

비싼 거 같은데 싼 옷

비싼 거 같은데 싼 옷이 있다. 비싼 옷이 좋지만, 싸면서도 좋은 옷이 있다. 그런 옷으로 고객의 마음에도 따뜻한 옷을 입혀주는 가게, 천안역 맞은편에 위치한 골프웨어전문점 루이스티크라운이 그런 매장이다.

중년 전용 토탈패션 점포

천안역 동부 광장에서 소위 명동거리로 이어지는 첫 번째 길목에 자리하는 <루이스티크라운>은 남성복 전문점이다. 남성복 일체를 판매하는 업체로서, 골프웨어에서 정장에 이르기까지 다양한 품목을 취급한다. 가격대는 천차만별이다. 2,3만 원짜리 티셔츠에서부터 고가의 정장에 이르기까지 다양하다.

요즘 중년층이 골라 입을만한 옷가게가 없다고 한다. 백화점만하더라도 젊은 층 위주로 신세대 취향만 공략할 뿐 나이가 지긋한 중장년들이 마땅히 들어갈 매장이 흔치

않은 게 현실인데, 그런 사람들이 찾을 수 있는 곳이 바로 이곳이다. 젊은 층의 옷을 팔면 좀 더 매출이 오를 것도 같은데 이 자리에서만 25년째 중년 남성복을 팔고 있는 <루이스티크라운> 송재성 사장, '백화점에 가도 마땅한 우리 옷은 없어.' 하시는 고객들의 말씀을 흘려들을 수 없는 것이 여지껏 한 우물을 팔았던 이유 중 하나라고 한다.

성실,을 달고 사는 상권 지킴이

매장은 언제나 반짝반짝 빛난다. 손님을 맞이하는 사장의 마음가짐을 엿볼 수 있는 대목이다. 매장 쇼윈도는 하루에도 몇 번씩 틈날 때마다 닦고, 아침에 출근하면 매장 앞 도로의





쓰레기들도 줍고 쓸고 불법 전단지들도 일일이 떼어낸다. 그래서일까? <루이스티크라운> 인근은 유독 깨끗하다. 보도블록 하나라도 비뚤어지거나 위아래로 어긋나있으면 흙이라도 채워서 반듯하게 정돈한다. 혹시 지나는 사람들이 걸려 넘어질 것을 염려해서 그런다고 한다. 그 뿐 아니다. 보도블록 위에 껌 자국 하나라도 보게 되면 여지없이 쇠 주걱을 들고 나와 벗겨내야 마음이 편하다고 한다.

인터뷰 중간 중간 손님들을 맞기 위해 매장을 오가는 걸음걸이가 편지 않아 보였다. 조심스럽게 여쭙보니 그제 서야 말문을 연다. 지난겨울 유심히 훑던 때, 어느 집 수도관이 터졌는지 매장 앞 길바닥이 온통 얼음으로 뒤덮였다. 아침 일찍 출근해 보니 얼음판이 된 인도를 그냥 둘 수 없어 제설용 모래주머니를 옮겨 살포를 하다 그만 미끄러지는 바람에 골절상을 입었다. 이제는 다 나았다고, 그래도 행인들이 다치는 것을 방지할 수 있어 다행이었다고 머쓱하게 웃는다. 그의 성실성을 엿볼 수 있는 단면이다. 그러면서 또 한 가지,



이야기 내내 그의 손안에 들려있는 조그마한 쪽가위가 눈에서 지워지지 않는다. 이야기 끝에 다시 물었다. “진열된 옷도 그렇고, 손님들 옷의 작은 실밥 하나라도 눈에 띄면 정돈하기 위해 들고 다닙니다.”하신다.

고객을 향한 충분한 서비스를 최고의 덕목으로

스물하나 젊은 나이부터 남대문시장에서 옷 장사를 익혀 40년째 남성복을 판매하고 있는 그는 이 자리에서만 25년째이다. 재미 삼아서라도 한번쯤은 사보았을 법한 로또복권을 한 번도 산 일이 없다는 그는, 열심히 일해서 번 돈만이 내 돈이라고 믿는다. 그렇기 때문에 그저 고객에게 최선을 다하는 게 천직이라고 생각하며 달려왔다. 남들이 쉬는 주말에도 그는 매장 문을 닫은 적 없다. 오랜 경험이 특유의 감각, 심지어 남성복의 유통구조까지 꿰뚫고 있기에 같은 종류라도 품격 있는, 그러면서 저렴한 옷을 갖춰 놓는 것이 자신이 할 수 있는 최고의 덕목이고, 그것이 매장을 찾는 고객에 대한 당연한 서비스라고 생각했다. 그렇기 때문에 40여 년 동안 같은 일을 하면서 함께 나이를 먹어가는 고객이 늘 자랑스럽다 고 한다.

처음에는 청년이던 단골들이 이제는 중장년의 어른이 되었고 더러는 돌아가신 분들도 있다고 한다. 연로해진 단골들은 이제 옷을 구입하기보다는 세월을 이야기하며 쉬러 오는 경우가 많아졌다. 버스를 탈 일이 있으면 오가며 들르고, 기다리는 동안에 잠시 아픈 다리를 쉬어가는 가하면,



목이라도 축이면서 이런저런 세상이야기를 하는 고객들 때문에 자신 또한 즐겁고 기쁘게 하루하루를 보낸다. 매장 여기저기 편안한 의자를 배치해 둔<루이스티크라운>, 무더운 여름날이면 에어컨 바람 시원한 매장이 고객들과 손님들의 편한 쉼터로 제공되면서 인근에서는 이곳을 두고 사랑방이라 불러주는 분들도 계신다. 주인 부부가 워낙 정이 깊고 살갑게 대하니 손님들은 옷을 사러 와서는 자신 주변의 이야기도 풀어놓고 자식들 얘기도 서슴지 않고 쏟아내는데, 먼저 간 마누라에 대한 원망에서부터 맘에 안 드는 자식을 훑도 보고, 잘난 자식들 자랑도 길게 늘어놓는 다양한 레퍼토리를. 그날그날 살아가는 애환을 들어주는 것 자체가 어쩌면 자신들이 감당해야 하는 일이라고 생각하니 외려 맘이 편해진다나.

명동상가의 얼굴로 자리해

이렇게 오랜 기간 매장을 운영하였으니 그럭저럭 성공한 삶이 아닐까 여쭙었더니, IMF 이전만 해도 정말 재미있었는데, 하면서 말끝이 흐려진다. 사실 요즘은 별 재미없다고 한다. 어쩌다 신부동 종합터미널 근처에 가면 불비는 인파가 너무나 보기 좋고 부럽기도 한데, 예전의 흥청거리던 이곳 명동상가의 모습이 요즘 그곳들 모습이기도 그렇다는 것이다. 그럼에도 이 자체도 운명이라니 하면서 받아들이고, 늘 웃는 낯으로 그날그날 최선을 다한다고 한다. 이러함이 지금 자신들이 할 수 있는 최선이라고 생각한다는 이들 부부의 잉꼬 같은 모습이 정말 보기 좋아보였다. 천안시에서도 이곳 명동상권을 살리기 위해 여러 방면으로 지원을 많이 하고 있어 고맙기도 하고, 안타깝기도 한데,

바람이 있다면 천안역 임시 역사에 대한 문제해결이 시급히 이루어지기를 학수고대한다. 진즉에 새로운 역사가 지어졌어야 했는데, 20년째 낙후된 시설로 자리하고 있으니 이 자체로 상권을 더욱 위축되게 만든다는 것이다. 인근 수원역만 해도 역세권이 활성화되고 상권이 다시 살아나고 있기에 그곳들을 면밀히 살펴 천안 역사도 하루빨리 증·개축되어 교통과 유통, 위락이 잘 갖춰어진, 그야말로 즐길 거리, 먹을거리, 볼거리가 제대로 이루어지면 역 주변 명동상가 활성화도 연계해 이루어지리라 믿는다. 또 어르신들이 볼 수 있는 실버 영화관이나 연극을 공연할 수 있는 소극장도 있었으면 좋겠다고 한다. “서울에 가면 장충동공원도 있고 남산공원도 있잖아요, 천안역 주변에는 그런 시설이 없으니 쇼핑을 나와도 마땅히 갈 곳이 없어요. 그러니 자꾸만 손님들도 줄어드는 게지요.”고객들 목소리가 안타깝지만 하다는 그는 “그래도 천안역전 명동상가 <루이스티크라운>은 하루도 빠짐없이 문을 엽니다. 보통 오전 9시에 문을 열고 저녁 8시쯤 닫지요.” 그래도 가끔씩 예외도 있다는데, 목천, 병천, 온양 등에서 버스로 오시는 분들이 미리 연락을 주는 날이면 버스 시간에 맞춰 문을 열기도 한다. 방송에도 몇 번 나왔었다는 인상이 좋은 송 사장 부부, 이제 명동상가에서 남성들의 옷을 책임지는 것은 물론, 그들의 마음까지 편안하도록 돕는 명동상가의 얼굴로 자리하고 있다. 藥

미소수제화

중년여성의 발이 좋아하는 스타일리시한 구두

어떤 구두가 좋은 구두일까, 예쁜 모양? 의상과 어울리는 컬러? 고가의 명품? <미소수제화>의 김영세 대표님은 모두 아니란다. 발이 편한 구두가 좋은 구두라고 하신다. 건네받은 명함에 줄자와 필기구, 그리고 펜치와 망치까지 그려져 있어 의아했는데 '발이 편한'이라는 말을 듣고는 고개가 끄덕여졌다.

사람마다 발 모양이 다르고, 나이에 따라서도 다르다. 볼 넓은 발이 있는가 하면, 킬힐을 소화해 내던 발도 세월이 가면 변형되고 탈이 난다. 맨발이 가장 편하게 느껴진다. 신었을 때 맨발 같은 느낌의 구두, 그러면서도 스타일리시한 구두를 판매한다는 명동 상가 <미소수제화>를 찾았다.

오래된 현재를 살면서...

대흥로 222, 명동상가에 위치한 <미소수제화>의 김영세 사장은 현재 구두를 판매하지만, 구두보다 발을 먼저 연구한 분이다. 오랫동안 구두 회사에 근무하면서 체중을 지탱해야 하는 발의 구조와 기능을 배웠으며 제2의 심장이라 불리는 발의 소중함을 익혔다. 그런 다음 구두 제조공법이나 가족의 특성, 구두 관리요령 따위를 체계적으로 익혔다.

그렇게 기술을 연마한 뒤 회사에서 퇴직, 구두 판매업에 뛰어들었다. 회사에서 일할 때 구두를 직접 판매한 경험은 없지만, 구두에 대해서만큼은 일가견이 있었기에, 다른 업종보다는 리스크가 적을 것 같아 시작했는데 어느새 12년째란다

매장에 들어서니 시선을 어디에 두어야 할지 모르겠다. 당장 신어보고 싶을 만큼 아름다운 구두들이 사방에 즐비했다. 우선 미소수제화의 유통구조에 대해 여쭙어봤다. 체인점 방식은 아니지만, 전직 직장 동료 몇이 전국에서 <미소수제화>라는 상호로 영업하고 있다고 한다. 수제화라는 상호를 붙였지만, 사장이 직접 구두를 짓지는 않는다. 일정한 유통망을 통하여 몇몇 상표의 수제화를 선별하여 취급한다. 이른바 편집숍이다. 이러한 유통구조가 소비자에게는 낯설지만, 이웃 일본에서는 흔한 일로 명품도 편집숍에서 취급한다고 한다. 전에는 구두에 미소라는 로고를 사용했으나 가짜작업을 하는 과정을 거치다 보니 신상품 출고가 늦어지기도 해서 지금은 그 방법은 안 쓴다.



자신만의 특별한 전략

김영세 사장은 브랜드보다는 상품에 초점을 맞춘다. 상품을 선별할 때 브랜드를 불문하고 세 가지 원칙에 따른다. 첫 번째가 '편안함'을 주는 구두'이다. 편안함의 중요성은

강조할 필요도 없다. 그러나 모든 구두가 편안함을 주지는 못한다. 미소수제화의 구두는 신었을 때 일단 편안하다. 사장님이 엄선하여 준비한 구두 중에서 손님의 발 모양과 이른바 TPO, 즉 때와 장소와 상황에 어울릴 신발을 골라주기 때문이다.

다음으로 전문가적인 안목으로 디자인을 본다. 사장의 안목은 국제적이다. 일찍이 세계 최대의 슈즈 전시회인 이탈리아 미카쇼에도 여러 번 참여한 경험이 있다. 그래서 이곳 매장의 구두는 한결같이 세련되고 유행을 선도한다. 세 번째가 합리적인 가격이다. 가격대는 중저가에서 시작하는데 아무래도 고급 수제화는 가격이 높게 형성될 수밖에 없다. 그렇더라도 3~15만 원대로 고가라고는 할 수 없다. 모두 '착한가격'의 예쁜 구두였다.

더러는 한 컬레만 주문하는 모델도 있다. 보통 하나의 모델은 여섯 사이즈로 구성되는데 고루 갖추다 보면 재고가 남기 일쑤이다. 재고를 줄여 리스크를 줄이는 일도 사장의 판매 전략 중의 하나이다. 그러한 전략은 매장에서 다른 제품의 판매단가를 낮추는 요인으로 적용된다.

고객을 단골로 만드는 힘

미소수제화의 주 고객은 5, 60대의 여성이다. 왜냐하면 이곳 유동 인구의 절반 이상이 5, 60대이기 때문이다.



젊은 층이 없는 건 아니지만, 인터넷에 익숙한 수요층까지 흡수하기에는 역부족이라 판단했다. 매장이 협소하여 남성제품도 취급하지 못한다. 버릴 건 버리고 취할 건 취하는 선택과 집중 전략이다. 그래서 50대 취향으로 상품을 준비한다. 그래야만, 40대부터 60대까지의 수요층을 폭넓게 수용할 수가 있다. 매장의 업소가, 목천, 병천, 성남, 온양 등지에서 들어오는 버스정류장 앞이어서 단골 중에서 그쪽 분들이 적지 않다. 그래서 농번기에는 매출이 감소하기도 한다며 웃으셨다. 물론 도심의 단골 고객도 많다. 독립기념관이나 병천 순대를 찾아오며 들르는 서울 손님들도 심심찮게 있지만, 고객의 대부분이 인근의 단골손님들이다. 덕분에 주변의 상권이 무너지는 코로나 사태 때에도 큰 어려움이 없었다. 업소를 처분하는 경우도 더러 보았지만 <미소수제화>는 매출이 30퍼센트 정도 줄어드는 선에서 사태를 극복할 수 있었다. 그 일을 겪으며 단골이 중요하다는 것을 새삼 느꼈다.

이 매장의 또 다른 특징은 상품의 진열방식이다. 고객이 편하게 보고 기분 좋게 선택할 수 있도록 과학적으로 배치했다. 모든 상품이 한눈에 들어오면서 전체적으로 깔끔하다는 인상을 준다. 매장 한쪽에서 제품을 안내하는 사장 역시 단정한 모습이다. 깨끗한 매장에서 단정한 차림으로 고객을 맞이하는 것은 그의 오랜 습관이라고 한다.



남과 다른, 개성을 향하여

이제 큰 욕심은 없다. 직장에서 퇴임하고 처음 구두 판매업을 시작할 때는 백화점과 로드 숍 세 곳에서 브랜드 구두 판매장을 운영했었다. 3년간은 승승장구했다. 임원으로 근무하던 직장을 왜 진작 그만두지 않았나 후회할 정도로 매출이 올랐다. 그런데 영원한 게 있던가. 글로벌 금융 위기 상황으로 전반적인 경기가 다운되고 구두 시장마저 개방되면서 수입 물품이 쏟아져 들어왔다. 그때 고객이 분산되면서 매출이 떨어지기 시작하였다. 많은 직원의 급여와 비싼 임대료도 생각해야 했다. 그래서 고민 끝에 지금의 미소수제화로 축소 운영하게 되었다. 이미 자녀들이 자립하여 아버지로서의 할 일은 마친 터라 가벼운 마음으로 다시 시작할 수 있었다. 명동거리에서 숍을 운영하자니 천안시나 상인회에 거는 기대도 크다. 제일 불편한 게 주차 문제이다. 손님들이

현재는 역전 주차장이나 노변 주차장을 이용하지만, 주차 사정이 늘 좋은 건 아니다. “세 바퀴 돌다가 그냥 왔어요.”하는 고객의 원망을 들을 때는 미안하고 안타깝다. 눈에 띄는 신발이 있어 살펴보는데 논 슬림 창 의 기능성 구두라고 추천하신다. 언젠가 야외에서 자갈에 미끄러진 경험이 있기에 논 슬림이라는 말에 귀가 번쩍 뜨였다. 아무 복장이나 어울릴 수 있는 무난한 디자인인데 신어 보니 발이 너무나 편했다. 역시 이곳 매장에서 추천하는 구두는 달라보였다. 발이 편하고 예쁘고 가격도 적당했기 때문이다. 인터뷰를 마무리하면서 앞으로의 포부를 물었다. “한 10년 정도만 더, 미소에서 좋은 구두를 팔아야죠. 그리고는 전원생활 즐기면서 여생을 마칠 생각입니다.”편안하게 미소를 머금는 모습이 상호만큼이나 닮아있었다. 藥

별일이네 김밥과 스파게티 천안역점

메뉴가 엄청 다양한 세계를 맛보라

천안역 동부광장에서 버들육거리 쪽으로 건널목을 건너 기업은행 방면으로 접어들면 첫 번째 코너에 자리하는, 적어도 인근 지역민들에게는 아주 유명한 김밥집이 있다. 이름하여 <별일이네김밥과 스파게티천안역점>이다. 장사가 잘 되기 위해서는 장사목이 좋아야 한다는 것이 정설이다. 초 역세권에서 이보다 더 좋은 장사목이 있을까 싶다. 또한, 천안역 앞 대로에서 CGV로 가기 위해 꺾어 들어가는 명동충춘거리의 첫 길목이기에, 두 길의 양쪽에서 눈에 가장 잘 띄는 가게이다. 한 때는 충청남도 일원에서 공시지가가 1,2위 하던 자리이다.

토탈 푸드, 88가지 메뉴

이러저러한 연유로 혼자 사는 사람이 급증하고 있는 것이 시대의 대세이다. 그래서인지 '혼밥족'이란 신조어도 생겨났고 대세로 자리하고 있다. 그런 사람들에게 더없이 고마운 존재가 혼자 들어가도 미안하지 않은 김밥집이다. 더구나 <별일이네김밥과스파게티 천안역점>은 특별한 자랑이 있다. 요즈음 젊은이들에게 인기가 매우 높은 스파게티의 맛이 웬만한 전문점보다 좋다는 말을 꾸준히 듣고 있다는 점이다.

그야말로 간판 음식으로 전혀 손색이 없다는 그만의, 아니 모든 이의 인정 속에서 자신감을 발견한다.

김광표 사장이 17년 전, 이곳에서 새로이 창업을 할 때, 위험 부담을 줄이기 위해 갖게 된 생각이 있었다. 상품이나 레시피를 안심하고 제공 받을 수 있기 위해서는 믿을 수 있는 회사의 체인점을 내자는 것이었다. 때마침 김밥전문점으로 성공한 어느 체인점 회장이 스파게티 수요가 급증하는 시대다. 젊은 층 음식문화의 새로운 트렌드로 자리할 거라는 얘기를 들으면서 마음을 먹게 되었다. 그러면서 상호를 무엇으로 할까 고민하던 끝에, 보통 사람들이 놀라거나 신기한 일을 마주할 때, 흔히 하는 말인 '별일이네'의 그 별일을 내세우자고 생각했다. 적어도 특별한 음식점, 참 별일처럼 느껴지는 새로운 맛의 전당을 만들어보자고 결심했다.

일반적으로 창업 초기에 어려움을 겪게 되는 경우가 많은데, 김 사장은 비교적 순탄했다. 주방에 종업원을 세 명씩이나 둘 정도로 매출이 많았다. 한때는 신명으로, 즐거움으로 매장을 이어갔다. 하지만 천안의 상권이 확장되기 시작하면서 서부지역으로 눈길이 돌려지기 시작하고, 보다 화려한, 다채로운 신 상권들이 형성되면서 조금씩 매출이 줄어들기 시작했다. 급기야 코로나의 파고도 겪어야 했다. 극심한 부진의 연속이었다. 그래도 부인이 주방을 책임져줬고, 일시적인 아르바이트생을 고용하는 방법으로 슬기롭게 이겨나갔다. 고진감래랄까? 여기저기 문이 닫히는 어려움 속에서도 폐업이라는 최악은 피했다. 그러면서 차츰 매출도



곰탕전문점
정박사진곰탕

청춘박사 요리연구소



천안역 동부광장에서 동남구청 쪽으로 향하는 첫 건널목 신호등에서 오른 쪽으로 발길을 돌리면 바로 눈에 띄는 간판이 곰탕전문점 <정박사진곰탕>이다.
인터넷을 검색하면 '천안역 주변 대표 맛집'이자 '노포 맛집'으로 소개되어, 내방객들이 줄줄이 훈훈한 방문후기를 남긴 소문난 맛집이다. 국내산 식재료를 손수 꼼꼼하게 살피면서 구매, 하나하나 정성을 쏟아 반찬을 만들기 때문에 자신, 보람만이 아니라 식도락가들의 입과 눈과 발길을 만족시키고 있는 집이다. 덕분에 코로나19의 높은 파고에도 매출이 줄지 않아, 지원금을 받지 못했다고 한다. "그래서 억울해요."

투잡은 기본, 바쁘고 치열하게 살아온 정현옥 사장

깜짝 놀랄 일이 아닌가. 그래도 장사가 안돼서 걱정만 사람보다 낫지 않느냐고 했더니, "남들은 편하게 쉬면서 지원금으로 살아갈 때, 나이를 먹고 보니 일이 많아서 더 힘들게 느껴졌다."는 푸념 아닌 푸념을 듣자니, 그가 어쩌면 진정 행복한 분이 아닌가 싶다.

정현옥 사장은 천안이 고향이지만, 경기도 시흥에서 오래 살았다. 고향으로 내려온 것은 동생이 운영하던 식당을 인수하게 되면서부터인데, 초년시절에도 보험설계사로 일하면서 제법 큰 식당을 운영했었다고 한다. 달리 보였다. 대단한 여장부로 여겨졌다. 직접 경영을 하는 것 자체가 어려운 일인데, 종업원을 세 명씩이나 거느리면서 큰 식당을



운영하고 있는 모습에 그의 능력이 놀라웠다.
전면의 벽에 여러 점의 시화(詩畵)가 걸려 있어, 문학을 하는 사람으로 반갑다는 인사를 건넸다.
"시흥에 살 때도 늘 투잡이었어요, 당시 돈가스 집을 운영할 때였는데 자신 가게에서 시흥지역 문인들의 시화전을 여러 차례 열도록 장소를 빌려줬었어요. 여기 작품들은 그때 도와주었다고 한 점씩 주고 간 것들이예요."

음식의 추억, 공감, 배려, 소통, 사랑 "5가지 情의 맛있는 음식을 만나는 것은 큰 행운입니다."

출입구 한 칸, 걸려있는 큰 글씨의 문장이 눈길을 끈다. 어떻게 이런 멋진 문장을 만들어냈느냐고 물었다. 광고업을 하고 있는 인척의 작품이라는 답변이다. 전문가 솜씨였다. 바로 옆에는 이 집의 추천 메뉴인 꼬리곰탕의 꼬리와 우족탕의 우족에 대한 설명이 가슴에 큰 박힌다. '소꼬리는 기운을 일으키는 가장 큰 에너지의 원천이자 힘의 상징이다. 우족은 300킬로그램의 체중을 지탱하는 힘을 그대로 지니고 있다.'

맛 집이라고 소문났어도 코로나의 영향을 전혀 받지 않았다는 말이 의미했다. 알고 보니 직접 만드는 맛있는 반찬이 일등 비결이었다. 그런가하면 코로나 기간에는 바로 옆에 들어선 동남구청이 효자였다. 그 자리를 재개발하는 5년간의 대형공사가 특특한 효자 노릇을 한 것이다. 지금은 천안의 관광 명소로 부상하고 있는 47층의 전망대'타운 홀' 건물을 포함한 세 동의 힐스테이트 건축에 참여한 인원이 엄청났기에 일명, 그들의 함바식당 역할을 한 셈이었다.

보통 곰탕집은 반찬을 여러 가지 내지 않고 배추김치와 깍두기 정도이다. 그런데 <정박사진곰탕>은 열 가지 정도의 반찬을 내 놓고 있다. 특히 도라지 무침이나 더덕 무침이 인기가 많은데, 깍 도라지와 더덕을 구매하는 게 아니라 국산을 사서 직접 껍질을 벗겨 반찬을 만들기 때문이란단. 공사 책임자가 식사를 하고는, "계속 곰탕만을 먹는 게 쉽지 않아요. 반찬이 다 맛있으니 국만 따로 끓이면 그냥

백반으로도 훌륭하겠어요.”

칭찬 속에서 넉넉히 건넨 요청을 받아들였던 것이 행운이었다. 메뉴판에는 백반이 나와 있지 않다. 이유는 염소고기도 인기 상품인데, 또 백반까지 하면 곰탕 전문점으로서의 이미지 손상을 우려해서, 출입문 옆에 ‘오늘의 특별 메뉴’로 소개하고 있다.

내가 먹을 음식을 만든다는 심정으로

맛 집으로 유명해도 꾸준히 많은 고객이 유지되기는 쉽지 않을 것이다. 정현욱 사장의 특별한 노력은 친절이었다. 오랜 기간 보험설계사로 근무한 덕택으로 고객을 왕으로 여기는 친절함이 몸에 배어 있다. 주방에 있다가도 식사를 마치고 나가는 고객에게 뛰어나와 인사를 할 뿐만 아니라, 바쁘지 않으면 출입문 밖까지 나가 “좋은 하루 보내세요.”라고 인사를 한다.

또한, 하나에서 열까지 모두 내가 먹을 음식을 만든다는 심정으로 음식을 만든다. 복자여고 동창들을 비롯, 이런저런 단체 활동도 자신 영업에 큰 도움이 됐다. 특히 교통도시 천안 역 앞에서의 음식 장사는 또 다른 매력을 가지고 있었다.

“천안은 전국에 있는 사람들이 모이기 편한 곳으로 인식돼 있어서 덕을 본 셈이지요”하면서 고마움을 잊지 않았다.

인터뷰를 마치며 소박한 소망을 덧붙였다. “몇 년 후에 나이를 더 먹으면 식당 운영이 힘들 터이니, 교외에서 전원생활을 즐기며 비교적 쉽게 느껴지는 전통찻집을 하고 싶어요.”

가게 문을 나서면서 살펴보니 이런저런 화초들이 눈길을 끈다. 그 옆으로는 큰 어항도 두 개나 있다. 잠시도 쉴 틈이 없이 바쁘다면서도 ‘맛있게 잘 먹었다. 오랜만에 어머니밥을 먹은 듯하다. 고맙다.’는 말을 듣게 되면 불쑥 힘이 솟는단다. 생각 외로 감성적인 정 사장의 환한 미소를 뒤로 하고 가게를 나선다. ☺



황가네뒤틀고기

쫄깃 담백 뒤틀고기맛의 매력

도축장에서 일하던 사람들이 맛있는 부위만 뒤로 빼돌려서 자기들끼리 구워 먹던 고기라 해서 붙은 이름이라는 뒤틀고기, 이제는 도축장 관리가 강화되어 뒤로 빼돌릴 고기도 없는데 여전히 뒤틀깃집은 성업 중이다. 어떻게 된 일인가. 명동상가 황가네뒤틀고기를 찾았다.

뒤틀고기 맛에 매료된 명동상가 상인회장

명동상가 CGV 주차장 입구 맞은편에서 황가네뒤틀고기 현수막이 봄바람에 팔랑거린다. 가게 앞에 다가서자, ‘신선한 식재료만을 엄선해서 직접 선별한, 질 좋고 맛도 좋은 황가네 맛 뒤틀고기’라는 훈훈한 문구가 설렘을 주면서 맞는다. ‘황가네뒤틀고기’라니, 사장님의 성씨가 황씨인 모양이다 생각했다. 그런데 엄선이라는 말이 물음표를 끌고 온다.

도대체 엄선한 부위는 어느 부위를 말하는 것일까? 자리에 앉자 인상 좋은 아저씨가 염치를 들고 다가온다. 아저씨는 이 집 사장이면서 명동상가 상인회장으로 봉사하고 있는 유명인사이다. 사장은 황씨가 아니었다. 서원우 명동상가 상인회장은 이 자리에서만 43년째 영업을 이어온 요식업계에 마당발이다. 처음에 그는 치킨집을 운영했었다. 그러다가 얼마 전 우연한





기회를 맞았다. 황씨 성을 가진 지인이 운영하는 뽕고기 집에서 고기 맛을 보게 된 것이다. 쫄깃 담백한 고기 맛에 그만 매료되고 말았다. 홀 안을 가득 메우고 있는 손님들의 표정 하나하나도 그렇고, 함께했던 일행들의 의견도 한결같이 뽕고기의 맛에 빠져 있음도 그를 흔들어 놓았다. 그 자리에서 그는 “이거다” 외쳤다.

돌아와 치킨집을 접기로 마음먹었다. 황씨 지인이 전업의 모든 과정을 가르치고 도와준 데다 오랫동안 요식업에 종사해 온 그만의 축이 있었기에 용단을 내린 것이다. 새로운 환경에 적응하는 것에 일말의 두려움 같은 게 있을법한데 사실 그는 아니었다. 워낙 강한 신념이 그를 이끌었기에 어려움을 어려움으로 여기지 않았는지 모르겠다. 그런 인연으로 지난해 <황가네뽕고기집> 간판을 달았다. 황가가 아닌, 서가가 운영하는 황가네뽕고기집 말이다.

뽕고기 맛을 전하는 전도사를 자처

분위기도 도와주었다. 개업과 발맞춰 코로나 사태도 진정이 되고, 거리제한 등 각종 규제도 완화되면서 영업환경이 예전보다 많이 좋아졌다. 뽕고기 맛을 모르던 손님들이 하나둘씩 맛을 보고는 이내 단골이 되었고, 입소문이 나기 시작했다. <황가네뽕고기집>에 안 와 본 사람은 있어도 한 번 오고 다시 안 온 사람은 없을 정도로 이 집 뽕고기는 매력을 뽐냈다. 그는 이제 요식업계 마지막을 뽕고기 맛을 전하는 전도사 일에 바칠 각오라며 손님을 맞이한다고 한다.

뽕고기는 풍문으로 넘나드는 뒤로 뒤로 빼돌린(?) 뽕고기가 아니다. 예전에는 돼지에서 다리, 등심, 갈비 등으로 분류하고 남은 자투리 고기들이 뽕고기로 유통되었지만, 요즘은 머리 부위에서 발라낸 고기들이 뽕고기로 팔린다. 황가네뽕고기에서 뽕고기 모듬을 주문하면 덜미살, 항정살, 코밑살, 구멍살, 뽕살 등이 나온다. 구워 먹다 보면 뽕고기가 왜 꼬들살, 쫄득살 등의 이름으로 불리는지 알 수가 있다. 가격도 일인 분 180그램에 만 이천 원이니 저렴한 편이다. 이 집에서는 뽕고기 구이 외에도 뽕고기 김치전골도 인기이다. 뽕고기 구이를 먹고 후식용 뽕장찌개와 공기밥으로 마무리해도 좋고 저녁 시간이라면 막걸리나 소주와 곁들여도 좋다.



열심히 하면 보상은 따라오는 법

서 사장은 황가네뽕고기 건물 위층에서 살고 있다. 대개의 자영업자들이 그러하듯 종업원을 두고 영업을 하는 게 여간 어려운 일이 아니기 때문에 부인과 함께 직접 가게를 운영하고 있다. 그렇기 때문에 아침 열 시면 영업을 시작한다. 저녁에도 보통 11시까지 손님들을 받는다.

뽕고기는 주로 술꾼들이 찾기에 보통의 뽕고기집들은 오후 네 시쯤이나 문을 열기도 하는데 명동상가 상인회장이 운영하는 <황가네뽕고기>는 오전에 문을 열기에 점심 때도 손님들이 찾아온다. 그런가 하면 술꾼들은 위해서 몸이 힘들 지라도 밤늦게 11시까지 문을 열어 둔다. 이 집의 매력은 뽕고기 특유의 맛에만 있는 게 아니다. 밑반찬 하나하나 정성이 담긴 솜씨이기도 많은 이들이 손을 쳐든다. 최고라는 것이다. 뽕고기 구이 한 점을 부추절이와 함께 한입 가득 육여넣으면 잡 내는 고사하고 향기가

입안에 감돈다. 김치도 그때그때 손수 담아서 낸다는데 한번 맛보면 자꾸만 젓가락이 가는지 몇 번이고 더 달라는 것이 다반사라고 한다. 김치 맛 좋으면 다른 반찬은 따질 것도 없다. 도라지무침, 갯잎절이, 무우말랭이 등 밑반찬만 식탁 한 가득인데 하나같이 뽕고기와 제대로 어우러지는 맛이다. 오가는 손님들 때문에 인터뷰 중간중간 끊어지는 일들이 반복되었지만 사장은 외려 자신이 미안한 표정을 짓는다. 명동상가 상인회를 이끌면서 영업을 하자면 어려운 점이 많지 않을까 해서 물었다.

“바쁜 속에서 일을 하는 게지요. 위촉된 원도심 상권을 회복하고 상권 안에서 동고동락하는 많은 분들이 희망을 갖고 살아가는 모습이면 됩니다. 물론 어디든 언제든 어려움은 있기 마련이겠지만 열심히 하다 보면 그에 따른 보상은 언젠가 이뤄지지 않겠어요?”

환하게 웃는 그의 모습을 뒤로 하고 문을 나선다. 藥

시훈 마라탕

골라 먹는 재미, 자꾸 생각나는 맛

마라탕(麻辣燙)은 중국의 쓰촨을 토대로 동베이 지방에서 유래한 중국 요리이다. 이름에서 알 수 있듯 맵고 뜨거운 탕 요리로서 조리 과정에서 재료를 직접 고를 수 있는 장점이 있다. 그러기에 마라탕 식당의 모습은 보통의 식당과는 좀 다르다. 홀 한쪽 커다란 진열장에 각종 야채, 고기, 면 등 탕에 넣을 재료를 뷔페식으로 진열해 놓는다. 그 옆에는 저울이 있다. 손님이 먹고 싶은 재료를 담아서 카운터에 내면 무게에 따라 가격을 정한 후, 주방에서 조리하여 내온다. 육수로 국물을 넉넉히 잡으면 마라탕이고 볶음으로 자작하면 마라상귀이다. 마침 명동상가에 정통 마라탕 식당이 새로 생겨 찾아가 보았다.



가족 식탁을 차리는 마음으로

신장개업한 업소는 어디나 산뜻하기 마련이지만 여기는 특히나 눈에 들어온다. 창문에 “배달되는 인기 맛집-요기요”라는 문구마저 예쁘다.

음식이 놓일 식탁에 올라앉아 있는 작은 의자의 용처가 궁금했다. 옆을 보니 식사하시는 분들의 핸드폰이 하나같이 그 위에 가지런히 놓여있다. 핸드폰 거치대였다. 기발한 발상이다. 식당에서 밥을 먹고 나오다가 등 뒤에서 “핸드폰 가져가세요!”라고 외치며 따라 나오는 주인장에 머쓱했던

경험이 누구나 있으리라. 그런데 하필이면 의자라니, 뭔가 색다른 음식이 나올 듯한 기대감을 갖게 한다. 살펴보니 한쪽에 같은 소품이 여러 개 놓여있다. 갖고 싶다는 손님들이 많아서 실비 5,000원에 판매도 하는 중이라고 한다. 사업 마인드가 궁금했다. 특별한 대답을 기대했는데 의외로 간단하게 돌아온다. “그런 거 없습니다. 그냥 내 가족이 먹을 식탁을 차리는 마음으로 음식을 만듭니다.” 얼굴까지 살짝 붉히며 말이다. 예의 겸손함이 묻어나는 주인의 대답만큼이나 곳곳에서 손님을 배려하는 센스를 엿볼



수 있다. SNS 이벤트도 그 한 가지이다. 방문하여 촬영한 사진을 SNS에 올리고 확인받으면 음료를 무료로 제공한다. 얼큰한 마라탕을 먹은 후 얼얼한 입안을 달래는 아이스크림은 그러한 조건 없이 무료이다. 마트에서 파는 각종 아이스크림이 냉창고에 가득하다.

맛집으로 향하는 마라탕 전문점

주인 부부는 중국 출신으로 20년 전 고모의 권유로 한국에 와 살기 시작했다. 〈시훈마라탕〉은 하얼빈 출신인 부인이 제안하여 개업했다. 어려서부터 즐겨 먹던 고향에서의 마라탕 맛을 잊을 수 없어 늘 그리웠다는 부인은, 이제는 매일 마라탕 육수를 내고 재료를 다듬고 씻으며 오랜 그리움을 원 없이 다스리고 있단다. 그러면서 손님들과 함께 마라탕을 함께 즐기는 여유도 갖게 됐다고 한다. 더욱이 가족을 위해 식탁을 차리듯 식당을 운영하자는 마음가짐을 담아 상호도 다섯 살 아들의 이름 ‘시훈’을 따서 〈시훈마라탕〉이라는 간판을 내걸었다. 이곳에서는 마라탕 외에도 마라상귀, 껌바로우, 볶음밥을 판다. 그리고 음료수와 주류는 한국과 중국산을 모두 취급한다. 메뉴판을 보니 중국맥주(칭따오)나 중국소주가 국산에 비해 조금 비쌌다.

주 메뉴는 마라탕이다. 마라탕은 사골을 직접 고아 육수로 쓴다. 그리고 다른 재료는 손님이 결정한다. 각종 채소는 그날그날 새벽에 구입하여 신선한 것으로 준비해 놓는다. 면 종류만도 아홉 가지나 준비되어 있다. 그 외에 소고기, 양고기, 각종 꼬치류 등을 준비한다.

뷔페식으로 준비된 원료 중에서 손님이 재료를 골라 주면 무게를 재어 금액을 산정하고 바로 조리한다. 재료는 100그램당 1,700원이며 7,000원부터 조리 가능하다. 초피나 팔각, 정향 등으로 향을 낸 기름에 고춧가루와 두반장을 넣고 육수를 부은 다음 손님이 골라 준 각종 야채나 고기, 버섯, 완자 등을 넣어 요리하는 마라탕은 초피의 영향으로 혀가 저리게 매운맛이 특징이다. 그러나 여기서는 손님이 취향에 따라 매운맛을 4단계로 조절할 수 있다. 0단계인 담백한 맛에서부터 3단계인 마니아를 위한 아주 매운 맛까지 손님의 취향대로 주문할 수 있다.

〈시훈마라탕〉에서는 마라탕 외에 마라상귀도 인기가. 마라상귀 역시 손님이 재료를 선택한다. 다만, 요리 과정에서 첨가되는 소스가 다르며 자작하게 볶아내는 요리이다. 조리 과정에서 첨가되는 재료의 차이로 마라상귀는 100그램당 2,800원으로 계산한다. 그래도 다른 집보다는 저렴하다. 그



외 꺾바로우, 계란 볶음밥도 한번 먹어 보면 자꾸 찾게 된다. 거리 안에서 후발 주자인 때문인지 이들 부부는 자신들만의 신념을 가지고 있었다. '우선 힘 및 주방을 깨끗이 하자. 그리고 맛에 온 힘을 기울이자. 다른 데보다 저렴하게 하자. 무조건 친절하자' 그래서인지 오픈한 지 얼마 되지 않았지만, 단골이 꽤 많다고 한다. 처음 오는 손님보다 한 번 이상 다녀가셨던 분들이 배 이상 많다고 한다. 요기요를 통한 배달도 가능하고 포장도 해 준다. 지난해 '배민트렌드'에 따르면 마라탕이 인기 많은 세 가지 음식 중의 하나였다더니 과연 배달 주문 들어오는 소리도 심심찮게 들렸다. 아침 열 시 반부터 매장에서 식사 가능하며 둘째, 넷째 일요일은 정기 휴업이다.

천안 대표 마라탕전문점 입지를 꿈꾸며

지인과 이 집을 처음 방문했을 때, 하나의 그릇에 재료를 담았더니 음식도 하나의 그릇에 조리하여 내왔다. 다음에는 각자 다른 그릇에 취향대로 재료를 담았더니 각자의 몫으로 음식을 내오지 않는가. 요즘 늘어나는 ‘혼밥족’들에게 특히 편리한 시스템으로 보인다. 재료를 고를 때 조금만 신경 쓰면 한 그릇에 필수영양소인 다섯 가지 기초식품군을 모두 담을 수 있을 것 같다.

조리하는 사장께 이 집의 대표 메뉴가 뭐냐고 물으니, 손님들이 마라탕을 가장 많이 찾는다고 한다. 그래서 마라탕 재료를 골라 담아, ‘평범한 분들이 즐기는 약간 매운맛’인 1단계로 주문했다. 먹어 보니 정말 괜찮았다. 각종 면이나 치즈 떡을 씹는 식감도 독특하고 신선한 청경채, 숙주 등의 채소가 고기나 어묵 등과도 잘 어우러져 국물 맛도 좋았다. 특히 생새우 살은 입안에서 탱글탱글 살아 움직이는 신선함을 안겨준다.

종주국인 중국에서는 마라탕 국물을 먹지 않는다고 한다. 생각한다.“마라탕 국물까지 다 먹을 놈”이라고 비하하는 속설까지 있음을 신문에서 읽은 기억 말이다. 그래서 국물은 먹지 않으려고 했는데, 한 번 맛보면 수저를 자꾸 들게 되는 매력이란걸까, 아무튼 ‘땡긴다’는 말이 절로 나올 정도로 중독성을 자아낸다. 1단계 매운맛이었는데 구수하고 뒷맛이

개운했다. 1단계 맛이 무난하지만, 다른 단계의 맛은 어떨까
궁금했다.

점심시간임에도 빈 테이블이 없을 정도로 손님이 많았다. 대부분 마라탕을 주문한다. 한 무리 젊은 여자 손님들이 들어오며 소곤대는 소리가 들린다. “너 이 집 어떻게 알았어?”, “소문 들었지.”, “귀신같아. 호호호” 개가 쏟아진다. 벌써부터 입소문이 대단한 모양이다.

사장께 힘들거나 아쉬운 점은 없느냐고 물었더니, 매장 앞 도로의 인파가 너무 일찍 끊겨서 아쉽다고 한다. 아침 열 시 반부터 영업을 시작하고 밤 열한 시까지 손님을 받지만, 저녁 일곱 시가 넘으면 행인의 발길이 줄고 이내 거리가

저녁 빈다는 것이다. 임시 역사를 포함해 원도심이 하루빨리 개발되어 신도심만큼은 아니어도 새로움으로 거듭났으면 좋겠다. 늘 뉴스로, 풍문으로 관심을 모으고 있는데, 오늘 아침에도 뉴스에 개발이 조금 지연될 것 같다고 해서 안타깝다고 한다.

이들 부부 바람만큼이나 천안역사가 빨리 지어지고, 원도심이 활성화되어 늦은 시각까지도 〈시훈마라탕〉 앞 좁다란 길목에 손님들이 주욱 줄 서서 기다리는 모습을 보고 싶다. ㉠

미식가들이 종종 숨겨놓은 맛집 골목,
골목 구석구석에 숨어 있는 맛집들을 찾아 나설
때 마치 소개팅 전날의 설렘마저 들게 한다. 10
년짜리는 명함을 내밀지 못할 정도로 이곳에는
30년 이상 줄곧 한자리만을 지켜온 나 혼자만
알고 싶은 맛집들이 즐비하다.

역전시장거리





Cawarock Archiving 2023

역전시장거리

60	정관장
63	울갱이해장국
66	동백상회
69	허수아비
72	자갈매운탕집
75	삼성식당
78	보석그룹
81	포낙보청기
84	과일나라
86	오복갈비
89	새천안돌솥밥

신이 내린 영약 인삼 약효 고농축

천안역 동부광장에서 앞을 건너다보면 세기보청기가 가장 먼저 눈에 들어온다. 그곳에서 터미널 방향으로 30여 미터쯤 오르면 건강식품의 메카 <정관장천안역점>을 만날 수 있다. 김치냉장고 제조회사로 유명한 위니아에서 오래 근무하고 퇴직한 김진국 사장이 운영하고 있는 점포다.

이제 '건강 100세 시대'라는 말이 일상용어로 다가서고 있다. 그만큼 우리 삶에서 건강에 관련한 내용이 화제로 등장하고 있고, 더불어 건강식품이 많은 관심을 받는 시대에 우리가 살고 있다. 어느덧 15년 전의 일이 되었다. 그가 건강식품 사업에 관심을 두고 치열한 경쟁을 뚫어 가맹점을 연 것은 대단한 선견지명이 아닐 수 없었다.

퇴직예정자를 대상으로 한 창업교육에서 어느 교수의 강의 내용이 계기가 되었다. 앞으로 펼쳐지게 될 고령화 시대에는 건강식품 관련 사업이 전망이 매우 좋다는 얘기에 공감한 것이다. 건강식품 중에서도 정관장가맹점 운영에 뛰어들게 된 데는 예산군 덕산면 본가에서의 인삼농사도 한 몫 하였다.



인류의 건강한 삶을 위한 124년

KGC인삼공사의 누리집 대문을 열면, "사람들의 바람을 이루기 위해, 지난 124년을 끊임없이 노력해 왔다. 그 노력이 전 세계인들에게 닿을 수 있게 더 나아가고 있다. 시작은 무려 124년 전인, 1899년 대한제국 시절 궁내에 삼정고가 설치된 것으로 볼 수 있다. 그 후 고려인삼창부여공장이 설치되면서 대량생산에 돌입하였고, 부여 인삼박물관도 설치되었다."

이후 한국담배인삼공사로 이어오던 중, 정부 정책에 따라 담배공사와 인삼공사로 분리되었고, 인삼공사의 프랜차이즈 사업으로 정관장이 출현하게 되었다. 2019년에는 창업 120년, 창립 20주년을 맞는 기념식 자리에서 '비전 2025선포식'도 함께 가지며, 건강식품 선두주자로서의 새 이정표를 세우기도 하였다.

얼마 전에는 최고 인기상품인 정관장 홍삼정에브리타임이 누적 판매 2억 포를 달성하는 성과를 이루었다니 본사의 캐치프레이즈처럼 전 세계인의 건강 지킴이로서 비상을 거듭하는 모습이 대견해 보인다.

너무나 치열했던 가맹점 가입 경쟁의 정관장

우리나라에는 100개 정도의 엄청나게 많은 인삼가공업체가 있다. 그 중에서 정관장은 124년의 역사를 자랑하는 만형 격이다. 한국인삼공사는 정부의 신용을 위해 농가와 계약재배를 하고 있다. 무엇보다 계약재배가 아니면 인삼을 재배하는 농가가 수익성을 보장 받기가 어려운 것이 현실이기에 그런데, 4년이 지나면 인삼의 생장이 더딜 뿐만 아니라, 수확을 2년간 더 미루는 동안에도 폐사도 많이 이루어지기 때문이다. 따라서 한국인삼공사는 4년이 되었을 때의 작황을 바탕으로, 이후 2년 간 폐사한 것까지 보상이 이루어지는데, 개인 기업은 그러한 점을 감당하기가 쉽지 않기에 그만큼 경쟁력을 자랑하게 된다고 한다.

그가 개업하던 시기만 해도 정관장가맹점 가입은 최고의 엘리트 사업으로 그야말로 하늘의 별따기였다. 사업계획서를 제출하고 서류 심사에 통과한 후, 3차에 걸친 면접을 통과해야 했다. 사업장도 본사에서 위치 선정에 신중을 기했고, 많은 점을 고려하여 이루어졌다. 무엇보다 정관장은 국가투자기관인 한국인삼공사의 상품이기 때문에 신뢰도가 높았고, 일찍이 어른들에게 드리는 최고의 선물로서 정관장 상품을 으뜸으로 꼽았고, 또 받는 사람마다 가장 따뜻하게 여기는 것으로 인식되어 있었다.

약효가 뛰어난 인삼, 더 탁월한 홍삼의 효능

인삼의 효능이 뛰어나고 세계인에게 인기가 많은 것은 이론의 여지가 없다. 우리가 흔히 접하는 인삼은 대개 4년 근이다. 그런데 2년을 더 재배하면 성장이 많이 이루어지지 않지만, 그 동안에 약효는 배가된다는 것이 정설이다. 보편적인 상식으로 체질상 열이 많거나 혈압이 높은 사람은 맞지 않는다고 알려져 있다. 그 점을 확실하게 보완한 것이 바로 홍삼이다. 6년 근 인삼을 고집, 7~8차례 찌고 말리는 작업을 반복하는 가운데 그 문제점을 확실하게 해결한 것이 바로 홍삼이기 때문이다. 그야말로 약효가 뛰어난 인삼을 가공하여 고농축한 결과로 더 탁월한 홍삼의 효능이 만들어지는 것이다.

특히 풍부한 영양과 면역력 증진, 빠른 피로 회복, 혈소판



응집을 억제하여 원활한 혈액 흐름을 촉진, 기억력 증진, 항산화 작용 등이 이루어진다고 알려져 있다. 그런가하면 인삼의 주요 성분인 사포닌은 항암 효과에 탁월하고 수술 후 조기 회복을 돕는다. 몸의 단백질 합성을 쉽게 하며 간의 클레스테롤 대사를 촉진하고, 알코올 성분의 분해와 배설을 도와준다. 몸이 차고 소화기가 약한 사람에게는 좋으며, 당뇨

치료에도 도움이 되고, 약한 체질의 보강에도 좋다고 하니, 그야말로 건강에 좋은 것을 모두 갖추고 있는 만병통치약인 셈이라고 하겠다.

다양한 상품, 좋은 선물의 대명사 홍삼 제품
매장에 비치되어 있는 카탈로그를 보니 취급하는 상품의 종류가 기대 이상으로 많다. 가족이 함께 복용하는 상품도, 건강의 유형에 맞추어 먹을 수 있는 갖가지 형태의 상품도, 부모님이나 고마운 어른들에게 선물로 적합한 종합 선물세트도 다양하다.
자세한 설명을 듣다보니 대화가 길어진다. 실제로 판매 업무를 담당하는 부인으로부터 조금 더 설명을 더 듣는다. 대표상품으로 꼽을 수 있는 것은 100% 홍삼 농축액인 홍삼장이고, 인기 상품은 한약방에서 녹용 대신으로 찾는 것으로 녹용이 첨가된 천록제품이 있다. 휴대가 편해서 많이 팔리는 에브리타임도 추천할 만하다. 가격 대비 좋은 상품을 꼽는다면 홍삼툰골드가 있다는 것까지. 선물을 할 때 좋은 점도 있다는 점을 빼놓지 않는다. 보통의 경우 멀리 떨어져 있는 사람에게 택배서비스를 활용하는데, 정관장은 전국적으로 네트워크가 잘 되어있기 때문에 직접 회사에서 배달 서비스가 이루어진다.

어느덧 15년 차에 접어들어 단골 고객도 많아졌다. 친해져서 자녀의 애경사에 참가하는 고객도 꽤 있는데, 그 중에 특별한 경우도 있다. 중국에서 귀화한 부부인데, 중고등학교에 다니던 자녀가 청소년 제품의 효과를 보고, 그 아들이 결혼할 때 상견례 선물로 홍삼제품 200만 원 어치를 구입해 가기도 했다. 염증을 없애 통증을 완화해 주는 루마엑스를 복용하고 고마워하며, 홍보 대사가 되어준 너무나 고마운 고객도 잊을 수 없다고 하였다.
사업적으로 성공한 김진국 사장은 천안역전시장상인회의 회장을 맡아 열심히 봉사하면서 원도심활성화 사업에도 나름 헌신적으로 뛰고 있다. 그가 바쁘게 사는 만큼 그의 열정과 역량이 충분히 발휘되어 모두가 원하는, 기대와 성과가 이루어지기를 기대한다. ☺

울갱이해장국 청정지역에서 온 건강 밥상



울갱이는 다슬기가 표준어인데, 충청도 일원에서만 사용하고 있는 방언이다. 청정지역의 1급수에서만 서식하는 수질오염 지표(指標)어종(魚種)으로 유명하다. 이 울갱이로 끓인 해장국은 건강한 밥상이자 나이가 지긋한 사람들에게 추억의 밥상이다.
천안역전시장에서 울갱이해장국집으로 유명한 맛집(울갱이해장국)은 문성동행정복지센터를 등지고 왼편을 올려다보면 눈에 크게 들어오기에 쉽게 찾을 수 있다. 최근에 간판을 다시 달아서 인지 산뜻하고 좋다는 말에, 천안시 지원 사업으로 이루어진 일이라며 환하게 웃는다.
천안의 대표 청정지역인 북면에서 태어나 유년기를 보낸 유영순 사장은“어린 시절, 하룻길이면 냇가에서 쉽사리 건져 올리던 다슬기였죠. 어머니가 된장만 넣고 끓여주셔도 어찌나 맛있었는지... 그 시절 달달했던 추억이 결국 울갱이해장국집을 운영하게 만들었어요”라고 한다.
지금은 단골손님들의 요구에 따라 메뉴가 다양해졌고 주문에 따라 메뉴판에 없는 음식도 만들어내지만, 간판은 늘 그대로 울갱이해장국으로 통한다. 특이한 것은 주 메뉴로 간판을 걸어도 앞에 따로 상호가 있게 마련인데, 그냥 울갱이해장국이다.



식자재는 모두 직접 농사지는 것으로 충당

식당 앞 도로변엔 꽃동산을 이루듯 꽤 많은 화분이 놓여있어 보기 좋았는데, 안에는 더 많은 화분이 줄지어 있다. 그런데 더 놀라운 것은 80석의 대형 식당을 운영하면서도 식당 뒤편에 밭이 있어 간단한 농사도 짓고 있단다. 고향 북면에는 더욱 큰 규모의 농장을 운영하고 있다는데 깜짝 놀랄 수밖에 없다. 그러니 식당에서 필요한 식자재는 거의 모두 직접 농사를 지은 거라 신토불이 반찬을 풍부하게 제공할 수 있는 게 이 집의 자랑 아닌 자랑이라고 한다. 된장이나 고추장을 직접 담그는 것도 물론이다. 따라서 그만큼 일이 많을 수밖에 없기에 “사장님은 이른 새벽에 출근하세요.”같이 일하고 있는 종업원의 귀뜸이다. 보통 해장국집이라고 하면 반찬은 김치와 깍두기, 그리고 한두 가지 반찬이 추가되는데, 올갱이해장국이나 찌개백반을 주문하면 김치 외에도 열 가지가 넘는 반찬이 풍성하다. 특히 봄이면 두릅이나 오가피순 등 진귀한 산채를 내놓아 손님들의 입맛을 돋우는데, 모두가 북면에서 직접 채취해 온다. 손님이 좋아하며 맛있게 먹는 모습을 보는 게 유 사장의 행복이라고 한다. 대표반찬으로 내놓는 배추김치도 지난 가을 농사지는 작물이다. “하우스에서 재배하는 봄배추는 싱거워서 김치를 담지를 않아요. 가을배추의 고소한 맛이 최고입니다.”

육수 비법이나 해장국 부재료 등도 거리낌이 없이 공개

맛 집의 레시피는 머느리에게도 가르쳐주지 않는다는 말이 있다. 그러나 유 사장은 조금도 거리낌이 없이 공개한다. 해장국의 독특한 육수에는 먼저 엄나무 대파뿌리 마른새우 감초 월계수잎 등이 들어간다. 30분을 끓인 후, 감자 흰콩 무우 양파를 갈아서 넣고, 그 위에 표고버섯 가루와 인삼 가루를 뿌려준다. 올갱이해장국에 들어가는 부재료는 얼갈이 아욱 엄나무순 표고 감자 인삼가루 등이다. 단순한 해장국 메뉴 하나에 이리 많은 재료가 들어간다는 게 믿기질 않는다. 반찬은 계절이나 여러 상황에 따라 달라지지만, 요즘은 도토리묵 오가피순 파김치 배추김치 달래무침 뽕잎나물 멸치볶음 파래무침 청포묵 김 어묵무침 샐러드 등을 준비한다. 그 중에서 독특한 것은 샐러드에 생고구마가 들어가는데,



고객들이 좋아해서 농사지는 것을 팔지 않고 1년 내내 활용하고 있다. 그야말로 완벽한 신토불이 밥상의 완성이다. 그 외에도 이 식당만의 자랑은 한두 가지가 아니다. 많은 대형 냉동고, 특수한 비법의 육수, 해장국에 들어가는 다양한 부재료, 두부를 만든 후 나오는 비지가 아닌 콩을 갈아서 만든 고소한 비지찌개 등.

물 한잔도 따뜻하게 나누는 올갱이아줌마로 남고 싶어

추천 메뉴를 물었다. 의외로 닭볶음탕이었는데 그 이유에 인간미가 넘쳐난다. 인원이 많은 경우에는 고객에게 부담이 되는 것을 고려한 것으로, 4인 기준으로 38,000원이면 안주와 식사가 해결되기 때문이다. 손님은 돈벌이의 대상으로 여기지 않는다는 게 그가 처음부터 가졌던 생각이고 지금도 전혀 변함이 없다고 한다. 한때 젊은이들이 많이 찾을 때는 밥통의 밥을 마음껏 퍼다 먹도록 하기도 했다. 또 최근에 혼밥족이 늘고 있는데 사실 혼자 와서 1인분을 주문하면 메뉴에 따라서는 이문이 별로 없지만, 불편해 하지 않도록 더 친절하게 대하려고 노력하고 있다. 지난 해 농사지어 저장해 놓았던 배추고갱이는 삼겹살 구이 샴 재료로 인기가 만점이다. 하우스 농사까지 짓고 있는 덕분에 1년 내내 싱싱한 채소를 공급할 수 있고, 여러 가지 산나물은 삶아서 냉동고에 넣으면 역시 1년 내내 활용이 가능하다. 인정이 넘치는 느낌을 갖게 한 것이 또 있다. 80석의 넓은 식당이어서 예전에는 단체 손님도 꽤 있었는데, 전날 예약을 하면 밤에 도토리묵을 만들어 특별 서비스로 제공할 수도 있단다. 또 주차 문제에 대한 걱정은 전혀 하지 않아도 된다는 점이 이 집의 자랑이다. 바로 앞에 있는 문성동행정복지센터주차장을 올갱이해장국 주차장처럼 이용할 수 있기 때문인데, 식당에서 주차권을 제공해 준다. “이 나이에 돈을 벌면 얼마나 벌겠어요.”그저 장사를 하는 것이 감사하고, 또 인정을 나누는 일이라 생각하며 숙명처럼 하루하루를 이어간다고 한다. 푸근한 인상도 정이 가득하지만 한마디 한마디가 내놓는 이야기가 푸근한 인간미를 느끼게 하기에 충분하다.



앞으로의 소망도 너무나 소박하다. 예전의 공설시장이 천안역전시장으로 바뀌었지만, 이 바닥에서 오래 함께 살면서 정든 사람들과 함께 훈훈한 올갱이아줌마로 남고 싶다고 한다. 藥

동백상회

행복을 파는 집,
이불·혼수·한복·전문점

해방 후 조성된 천안 역전시장(구 공설시장)은 노포들만으로도 구경거리가 충분하다. 여기저기 기웃거리다 보면 아직은 쌀쌀한 날씨에 옷깃을 여미다가도 시장 통 중간쯤에 있는 <동백상회>로 들어서면 금세 마음이 훈훈해진다. 넓은 매장에 가득한 아름다운 한복, 색색의 주단포복들, 벽면 가득 질서정연하게 진열된 이불과 각종 베개, 등받이, 이불솜, 베갯잇, 앞치마, 발판, 접으면 소파가 되고 펴면 매트리스가 되는 오단 요까지...

1967년부터 천안 사람들의 혼수와 이불, 한복, 주단포복을 책임져 온 허식 사장의 <동백상회>를 소개한다.



반백년 한결같은으로 이어온 봉사자

여섯 칸짜리 넓은 동백상회 점포에는 그만큼의 길이로 간판이 걸려있다. '혼수, 이불, 한복, 포복전문점'이라고 쓰인 큰 간판이다. 이 간판이 그 자리에 걸리기까지는 사연도 많았다. 처음에는 시장 언저리 단칸짜리 가게를 세 얻어 장사를 시작했다. 그 이전에는 점포 없이 호박단, 인조, 광목,



포플린 등의 주단포복을 상점에다 대 주는 도매장사를 했었다. 대구, 부산의 지물공장에 가서 좋은 주단포복을 골라 주문하면 얼마 후 천안에서 받을 수 있었다. 받은 물건은 천안은 물론, 인근 안성, 평택, 성환, 온양 등의 포복점에 넘겼다. 그렇게 장사가 이어졌고, 얼마간의 자금이 모이자 서울로 올라가 번듯한 가게를 마련해야겠다고 생각했다. 그런데 문제가 생겼다. 여기저기 갈아놓은 외상값에 발이 묶인 것이다. 차일피일 미루고 정산이 되지 않는 상황에서 무턱대고 서울로 향할 수는 없었다. 이것이 천안과의 인연을 만들려고

그랬는지 결국 이곳에 주저앉아 반백년을 이어오면서 천안 사람이 되고 말았다.

어찌 보면, 적어도 소비자들인 천안사람들서는 오히려 다행이었다. 싸고 좋은 물건을 가까이서, 그것도 아주 친절하게 사장에게서 구매할 수 있으니 말이다. 어디 그 뿐이라. 허 사장은 투철한 국가관으로 똘똘 뭉쳐진 애국자로서 봉사를 생활화하는 분이다. 의용소방대원으로 15년, 역전파출소 방범위원으로 10년, 한국자유총연맹 지도위원 및 위원장으로 20년, 모두 45년을 지역사회 천안을 위해 봉사했다. 공로를 인정받아 행자부장관상 등 굵직한 상도 참 많이 받았다.

그런가하면 봉사 정신 못지않게 독실한 크리스천으로 경건한 신앙생활이 몸에 배인 분이다. 연세가 있는데도 구약과 신약을 모두 필사할 정도로 종교적 신념이 두터운 분이다. 깨알 같은 글씨로 필사한 대학노트가 30여권이나 된다. <동백상회> 한쪽에 높이 쌓여있는 필사본과, 상으로 받은 성모상은 이 집을 찾는 이들에게 큰 구경거리로 자리한다.

혼수품 전문점에서 침구류 전문점으로

<동백상회>의 주 상품은 혼수품이었다. 얼마 전까지만 해도 혼례를 치르려면 신랑집에서 이불을 몇 벌씩 해가고, 신랑집에서는 채단을 여러 벌 해가는 게 일상이었다. 이때마다 허 사장은 행복도 끼워 판다. 새 가정의 부귀와 자손번영을 기원하는 심정으로 신랑·신부 원앙금침은 청홍색으로, 시부모님 이불은 황금색 이불로 권한다. 채단은 두루마기와 코트 감을 본견이나 양복 기지로 떠갔다. 그때도 반드시 양의 기운을 담은 홀수로 하도록 권했다. 미신일지 모르지만, 행복을 기원하는 마음으로 물건을 팔 때마다 정성을 기울였다.

그때는 버선도 몇 쪽씩 사가고, 속치마 등도 여러 쪽으로 바리바리 사 갔다. 신부 댁으로 보내는 사주나 신랑 댁으로 보내는 혼서지는 필체 좋은 허식 사장님이 정성으로 써 주셨다. 그런데 요즘은 정성을 들이고 싶어도 그런 손님이 가끔 있을 뿐이어서 아쉽다.

하지만 결혼 인구가 줄어들어서 인지 혼수품 매출은 확연히 줄어 들었다. 요즘은 침구류가 가장 많이 팔린다. 초창기에는



손수 지어서 팔았다. 목화솜을 쓰고 비단 출청을 씌우며 밤낮으로 지어대도 수요를 따를 수 없이 인기였다. 요즘은 침대 생활을 하는 사람이 많고 난방시설도 발달해서 그렇게 두꺼운 목화솜 이불은 찾는 사람은 드물다. 차렵이불이나 침대보 등이 많이 나간다. 한겨울에도 여름 누비이불이 팔리기도 한다. 역전시장 주변에 외국인 노동자들이 많이 거주하기 때문에 그들의 자취생활에 필요한 각종 침구류도 많이 나간다. 이불, 요, 삼단요나 오단요, 베게, 쿠션, 방석, 발판매트... 심지어 자기 나라로 돌아갈 때도 동백상회에 들러 이불을 사가는 청년들도 있다. 극세사나 밍크 담요도 인기가. 밍크담요는 예전보다 부드럽고 가벼워졌다. 예쁜 이불보, 요 커버, 베갯속 등도 다양하게 갖추어져 있다. 인근에 거주하는 젊은 사람들이 침대 대신 매트리스를 쓰는 경우가 많으니 매트리스 커버도 다양하게 준비되어 있다. 오단요도 싱글, 더블, 킹사이즈 등 구색을 갖추어 놓았다. 등받이나 발고임 베개도 여러 종류 있고, 메밀 베개를 비롯하여 여러 가지 모양과 크기가 골고루 있다. 베갯속만도 팔고 베갯잇만도 판다. 모든 침구류가 종류별, 사이즈 별로 고루 준비되어 있는데 놀라운 것은 품질에 비하여 가격이 너무나 저렴하다는 사실이다.

세월을 버텨낸 자신이 자랑스러워

한복도 취급한다. 요즘은 대여가 대세지만, 동백상회에서는

맞춤 판매만 한다. 예전에는 손님이 직접 천을 선택하면 치수를 재어 천과 함께 바느질집에 맡겨 완제품으로 팔았다. 당시 치수를 얼마나 많이 재었는지 대자 두 개가 반들반들하게 길이 났다. 그런데 요즘은 간단해졌다. 서울에 있는 대형 한복회사에서 수시로 카탈로그가 오는데, 손님이 그걸 보고 디자인을 선택하면 품, 앞 기장, 화장, 기장 등 치수를 재어서 제품 모델명과 함께 서울로 보내는데, 그러면 며칠 내로 최 신상품의 완제품이 내려온다. 그래서인지, 웬만한 침구류는 종류별로 다 있어 보인다. 아무튼 공금하면 551-2981로 문의해도 좋다. “단칸짜리 좁은 가게 시절에는 수도시설이 없어 아침마다 시장 통 공동 수도가에서 물통을 들고 줄을 서야 했어요. 공설시장이라는 제한된 상황은 사실 밥 한 번 제대로 먹을 수 있는 형편을 만들어주지 않아요. 그렇게 어려운 고비, 힘든 순간들을 이겨내면서 결국 오늘에 이르렀네요.” 지금은 넓은 매장에서 편하게 앉아 물건들을 팔고 있지만, 오늘은 그냥 온 것이 아니라며, 세월을 버텨낸 자신이 자랑스럽게 느껴진다고 한다. 좋은 물건을 속이지 않고 거래하고 손님들이 원하는 대로 서비스하다 보니 가게는 차츰 늘려갈 수 있었지만, 그동안 너무나 바빠 살았다는 생각에 회한도 인다고 한다. 남의 집 신랑 · 신부들을 위해서는 최고의 서비스로 온갖 정성을 기울였지만, 정작 본인들의 자녀들은 머리 한번 예쁘게 빗기지 못하고 학교에 보낸 것도 마음에 걸린다. 그래도 잘 커 주어 고맙고, 아직은 두 내외 모두 건강한 몸으로 <동백상회>를 지킬 수 있어서 행복하단다.

<동백상회>에는 두 사람의 오랜 노하우로 준비한 다양하고 편리하고 질 좋은 혼수, 이불, 한복, 주단포목들이 오늘도 손님을 기다린다. 특히 침구류가 고루 갖추어져 있다. 온누리상품권, 온누리전자상품권 사용도 환영하고, 인근 공영주차장을 무료로 이용할 수 있도록 협약이 되어 있어 주차걱정도 없다. 물건을 안사더라도 <동백상회> 앞을 지나는 사람들 대부분은 허 사장 내외와 반갑게 인사를 나누며 지낸다. 내외분이 인상만큼이나 푸근하고, 변함없이 정을 베풀며 살아왔기에 그러리라 생각된다. 藥

허수아비

천안의 대표음식
순대국밥 전문점

병천순대거리가 맛집 기행의 관광명소가 된 것은 이미 오래이다. 대단한 것은 대형 관광버스가 여러 대 주차해 있는 것을 볼 수 있을 정도이다. 여기엔 온 국민의 성금으로 건립된 독립기념관이 아주 가까운 거리에 있는 덕분이기도 하다. 병천순대를 찾는 관광객이 급격히 늘어나게 된 또 하나의 계기는 수도권 전철의 연장 개통이었다. 천안은 또한 대형 연수원이 많은 곳으로 유명하다. 교통의 요지이기 때문인데, 연수원에서는 숙박비와 식대가 호텔보다 저렴하기에 많은 인원이 참여하는 세미나를 비롯한 대규모 행사가 자주 열리기도 한다. 이럴 때마다 천안의 대표 먹거리 순대는 예나 지금이나 최고의 명물로 자리하고 있다. 1960년대 초만 하더라도 병천 장과 성환 장에서만 순대국밥을 팔았었다. 당시 돼지고기로 햄을 만드는 공장이 들어서며, 대량으로 발생하는 돼지고기 부산물의 처리에 고심한 결과였다. 맛이 뛰어나고 가성비가 높아서 차츰 인기를 높여온 결과, 이제 전국적으로도 유명한 명물로 등장하게 되었다. 병천 순대는 워낙 맛도 좋고 가성비가 높아서 서민들이 즐겨 찾고 있기에, 천안의 지역사회의 보배 같은 존재이다. 어쩌면 단순한 음식의 차원을 넘어서 역사, 전통, 문화 그 이상의 것이기도 하다.

병천순대는 병천에만 있는 것이 아니다

전국의 어디를 가도 순대국밥집 간판 앞머리에는 ‘병천’이라는 지명이 접두사처럼 붙어있는 것을 보게 된다. 그만큼 유명세를 누리게 된 셈인데, 물론 먼 곳에 있는 병천순대집은 병천에서 식재료를 공급해 주지는 않을 것이다. 그러나 병천순대거리와 똑같은 맛의 순대나 순대국밥을 즐길 수 있는 곳이 천안역전시장에도 있다. 바로 <허수아비>식당이다. 천안역을 중심으로 위치를 설명하면 이렇다. 세기보청기 앞에서 터미널 쪽으로 30여 미터 남짓

거리에 있는 첫 골목에서 우회전하고, 다시 30여 미터 쯤 지나 좌측 시장 골목으로 방향을 틀면 ‘병천순대’의 큰 간판을 만난다. 1987년, 오랜 직장을 그만둔 이순범 사장은, 무엇을 할까 고민하다가 남다르게 자신이 있는 게 ‘요리’라는 생각에 꽃혔다. 그래서 당시 천안 공설시장으로 통하던 시장 통 한편에 국밥집을 개업했는데 웬 복인지 처음부터 장사가 잘 되었다. 본인은 운이 좋았다고 하지만, ‘운(運)도 실력이다.’라는 말이 있지 않은가? 요리 실력과 노력이





함께한 결과였을 터이다.

들판의 허수아비처럼 웃음을 선사하고자

꾸준한 노력으로 고객의 신뢰를 얻은 결과는 대단했다. 성업에 뒤따르는 육신적 고된 움직임은 지극히 당연한 일이건만 그 누구에게도 어려움을 토로할 수 있는 형편이 아닌 게 이 업종의 사람들이란다. 그러면서도 최근들어 어려웠던 이야기도 꺼낸다. 어떤 소상공인도 피하기 어려웠던 코로나가 아닌가? 코로나와 이런저런 경제 위기로 인해 마음 고생하던 이야기, 폐업까지도 생각했었다는 이야기를 들으니 마음이 찡하다. 면담 일정의 조율을 위해 찾았을 때, 오후 3시 경이어서 손님이 거의 없을 줄 알았던 예상이 빗나갔었기에 물었다. “이렇게 손님이 많은 걸 보면, 코로나 때도 별로 고생하지 않으셨겠어요?” 망설임이 없는 그의 대답은 “매출은 좀

감소했어도 어려운 정도는 아니었어요.” 놀라웠다. 지난해 9월, 힘들던 시기였지만 새롭게 가게를 이전하고 매장을 현대적 감각으로 식당을 운영하면서 조금은 긴장했었는데, 예전의 단골들이 찾아주는 덕분에 큰 어려움 없이 지내고 있다고 한다. 상호가 〈허수아비〉인 점이 궁금했다. 어느 곳에서도 그런 상호를 본 기억이 없는 특이함 때문이다. 이순범 사장은 어릴 적부터 가을 들판에 서 있는 허수아비를 아주 유머스럽게 느끼곤 했는데 다들 쉽게 기억하리라는 기대감에서 붙였단다. 그런데 역시나 고객들 모두 거리감 없이 반갑게 불러주고 있어 기쁘단다.

병천순대의 특성을 살려, 오직 맛으로 승부

순대는 전국 어디서나 서민 음식으로 사랑을 받고 있다. 함경도의 찹쌀순대, 강원도의 아바이순대는 오징어순대와



명태순대, 두부와 호박이 많이 들어가는 백암순대 등이 유명하다 그 중에서도 유명세로 치면 병천순대가 단연 으뜸일 터이다. 1998년 천안시에서 특색음식으로 지정한 병천순대 만의 자랑, 특성은 무엇일까? 제조 방법은 먼저 찹자를 뒤집어서 소금과 밀가루로 깨끗하게 씻는다. 여기에 채우는 내용물이 중요하다. 양파 양배추 당근 다진파 마늘 생강 등의 야채를 많이 넣으면 식감을 좋게 하고 누린내를 완전히 제거하며 담백함을 자랑하게 된다. 여기에 양념한 선지와 당면을 추가한다. 국밥의 맛은 육수가 좌우한다는 것이 정설이다. 허수아비에서는 사골 육수를 주원료로 사용하고 있다. 육수가 제 맛을 낼 때 진국이라는 말을 쓰곤 하는데, 그러기 위해서는 뼈를 오래 고아야 한다. 여기에도 많은 정성이



들어가야 함은 물론이다. 재미있는 것은 순대에 먹을 때, 사용하는 소스가 지역마다 모두 다르다는 점이다. 서울 경기는 고춧가루와 소금, 전라도는 초장, 경상도는 쌈장 또는 막장과 양파, 강원도는 후추와 소금, 제주도는 간장과 고추냉이 등인데 비해 충청도는 새우젓을 쓰고 있다.

식성에 따라 골라먹는 재미, 허수아비의 다양한 메뉴

〈허수아비〉는 순대국밥 전문점이지만, 메뉴가 다양해서 골라먹는 재미도 쏠쏠하다. 돼지국밥도 인기 메뉴이고, 막창국밥과 곰창전골을 찾는 사람도 많다. 보양식으로 권장할 만한 메뉴로는 족탕이 있다. 여름 메뉴인 생메밀막국수, 묵밥, 물냉면도 인기가 있다. 그 외에도 고객들의 요구에 따르다 보니, 메뉴가 매우 다양해졌다. 얼큰이국밥, 우거지국밥, 소머리국밥, 육개장, 내장탕, 뼈해장국, 선지해장국, 머리고기, 편육/수육, 모듬순대 등이 있다. 식재료를 준비하는데 어렵지 않은가 싶은데, 거의 돼지고기로 해결이 되어서 전혀 그렇지 않다고 한다. 영업을 하며 특별히 노력하는 것은 마진을 노리지 않고 솔직하게 고객을 대하고, 음식 장사의 기본인 청결 유지와 위생 관리이다.

이것 말고도 〈허수아비〉의 자랑이 있지 않겠느냐는 물음에 명답이 돌아왔다. 점심시간에는 항상 만석을 이루고, 돌아가는 사람도 많을 정도로 손님이 많다는 것이다. 그 덕분이지만 매일 준비한 음식이 완판을 이루어서, 손님에게 묵은 음식을 드리지 않을 수 있는 게 가장 큰 자랑이라고 한다. 그러면서 앞으로의 소박한 앞으로의 소망도 밝힌다. “건강하고 장사 잘 되는 것 말고 뭐 더 바랄 게 있겠어요.” 오후 4시면 저녁으로는 아주 이른 시간인데 여전히 손님들이 이어지고 있는 걸 보면, 그의 소박한 소망이 이루어지는 것은 자명한 일이다. 손님이 많고 장사가 잘 되면, 부지런히 움직여야 하니 자연스럽게 건강은 따라올 터이니 말이다. ☺

자갈매운탕

대를 이은 노포,
산 채로 끓이는 그곳 그집

적어도 100년 이상은 된 점포를 우린 '노포'라 일컫는다. 이웃 나라 일본에서는 300년 이상 된 노포도 어렵지 않게 찾을 수 있다. 그러나 우리나라에서는 20년 정도만 되어도 노포로 대접해 주는 실정이다. 조선시대부터 내려오는 성리학적 사상 때문에 노포의 기원이 될 상점이나 기업이 형성되지 못했기 때문이다.

그런데 천안역전시장에는 오래된 점포들이 꽤 남아있다. 한국전쟁 직후부터 피란민들에 의해 시장이 형성되어 오늘에 이르고 있으니 그럴 만도 하다. 시장건물이야 대부분 노후 되어 겉보기에는 정체된 느낌이지만, 오랜 세월을 담은, 보물 같은 노포들이 곳곳에서 성업 중이다. 입소문 난 오래된 맛 집 중에 민물매운탕으로 대를 이어가는 식당이 있어 발길을 향한다.



입소문 난 유명 맛 집

대를 물려 내려오는 점포에는 그들만의 공통점이 있다. 우선 건물이 예스럽고 적당히 노후 되었다. 자갈매운탕집도 그렇다. 여러 차례 중·개축하였지만 뼈대는 1943년 처음 지어질 때 모습 그대로다. 낮은 지붕 밑으로 들어가면 홀 뒤쪽에 지하수를 퍼 올리는 커다란 시설이 옛 모습이다. 그 덕에 홀에 있는 수족관 두 개에는 빠가사리(동자개), 메기 등 민물고기들이 제 세상인 양 힘차게 헤엄칠 수 있다. 아무리 약품처리를 한다 해도 수돗물로는 민물고기를 오래 살리는



데 한계가 있다고 한다. 그래서일까? 지하수를 사용하는 이 집에서는 민물고기가 싱싱하게 살 수 있다니, 그래서 이집 매운탕은 언제나 살아있는 생선으로만 끓일 수 있는 것이다. 같은 어종이라도 얼렸던 생선과는 육질부터가 다르다니 말이다.

두 번째 특징은 가족끼리 운영하는 소규모 점포라는 점이다. 〈자갈매운탕집〉도 그렇다. 1983년부터 시작했으니 40년이 넘어가지만 분점 같은 거 없이 가족끼리 운영한다. 명함의 주인인 유길원 1대 사장은 민물고기를 잡아다가 식당에 대어 주는 어부였다. 그러던 중 두 아들이 태어나고, 아들을 잘 키우자니 좀 더 벌어야 했다. 그래서 고민하기 시작했다. 민물고기를 그대로 파는 것보다 매운탕으로 요리해 팔면 훨씬 많은 수익을 올릴 수 있을 것 같았다. 매운탕이야 늘 집에서 끓여 먹던 음식이니 조리하는 데 어려움은 없었다. 그렇게 이집이 생겨났다. 세월이 흘러, 4년 전 모 방송국의 '여섯 시 내 고향'이라는 프로그램에서 동자개를 옮겨주고는 진행자에게 빠가빠가 소리를 들려주던 호탕한 웃음의 1대 사장의 목소리는 이제 들을 수 없다. 빠가빠가 소리를 들려주던 동자개는 여전히 수족관에 그득한데 얼마 전에 돌아가셨다. 이제 그 빈자리는 두 아들이 대신하고 있다.

노포 음식점들은 대부분 그들만의 장점이 있다. 맛이다. 재료는 천안 인근에서 잡은 모래무지, 피라미, 미꾸라지를 비롯, 금강 줄기의 쏘가리, 섬진강의 참게 등 고급 재료를 어부의 눈으로 엄선해 산 채로 쓴다. 생물을 구입하거나 잡아온 고기들은 뒤쪽의 지하수를 퍼 올려 키우면서 필요할 때마다 사용한다. 그뿐이라. 매운탕의 주 양념인 고추장도 농사지는 곡식으로 손수 담아서 사용한다. 1대 사장이 게실 때는 밥도 직접 농사지는 쌀로 지었다. 그러니 입소문이 날 수밖에... 80년대 초창기만하더라도 근처 천안역이나 시외버스터미널, 천안시청, 천안경찰서, 우체국 등 관공서가 밀집해 있어서 단체 손님도 수시로 몰려오던 유명 맛 집이었다.

가성비 최고인 '메기매운탕'

노포의 입구는 초라하지만, 안으로 들어갈수록 홀들이 이어지는 것으로 보아 한 때의 번성을 짐작할 수 있겠다.



연예인 누구누구가 다녀갔다는 등, 역전시장의 대표 맛 집으로 방송을 탔다는 등, 전국에서 맛있다는 집만 골라 다닌다는 어느 단체에서 물어 물어 찾아왔었다는 등, 옛일을 떠올리며 주고받는 두 아들의 이야기가 화려했던 지난날을 충분히 짐작하게 한다.

지금은 민물고기를 잡던, 벼농사를 짓던 아버지가 안 계시기 때문에 물고기도 받아쓰고 쌀도 정미소에서 사다가 쓴다. 그러나 어떤 재료가 좋은 맛을 내는지는 익히 알기 때문에 맛은 그대로 이어갈 수 있다. 무엇보다 자가 건물에서 가족끼리 운영하는 노포이다 보니 절약된 유지비는 재료비에 투자할 수 있다. 그래서인지 맛도 40년째 그대로이고, 건물도 옛 모습 그대로이며, 아버지 성함 '유길원'이 박힌 빛바랜 명함도 그대로 쓰고 있다.

방송 출연 당시, 도리뱅뱅이 한 판을 서비스라며 내놓았다는 큰아들에게 물었다. "이 집에서 뭐가 제일 맛있어요?" 빙긋이 웃으며 '메기매운탕'을 권하기에 주문했다. 매운 정도는 '보통'으로 조리해 달라고 했다. 메뉴판을 보니 참깨 매운탕도 있고 빠가사리, 미꾸라지, 잡탕, 새우 등 갖가지 종류의 매운탕이 있다. 옆 테이블의 손님들 소근거림도 들려온다. 다른 것들 죄다 먹어 봤는데 메기매운탕이 제일

맛있구나 뭐라나.... 아무튼 이 정도면 가성비 최고란다.

맛의 비결은 40년 손맛

과연 생선의 육질이 최고였다. 입안에서 사르르 녹는데 그 맛이 비린내는 고사하고 달기까지 했다. 민물매운탕에서는 어쩔 수 없이 나기 마련인 흠내조차 느껴지지 않았다. 얼큰한 국물을 한 수저 떠 넣으니 저절로 감탄사가 나온다. 메기 살 외에도 쫄깃한 수제비와 보리새우, 각종 채소가 뽀뽀하다. 싱싱한 새우를 씹을 때 까끌까끌한 새우껍질의 식감도 외려 상쾌하다. 그만큼 신선하다는 증거다. 옆 테이블을 슬쩍 훑쳐보니 '맛있는 건 사진을 찍어야 한다'며 난리들이었다. 흥미를 섞은 공깃밥도 찰지고 특히 동치미 국물의 시원하고 깊은 맛은 얼큰하고 뜨거운 매운탕과 찰떡궁합이다. 요즈음 식 재료값이 많이 올랐기에 눈치를 보며 "동치미 하나 더 주세요."라고 했더니 말 떨어지기 무섭게 한 그릇을 내어준다. 봄나물 무침이나 김치 등 밑반찬도 정갈했으나 메기매운탕에 끌려 젓가락 갈 새가 없었다.

오랜만에 밥 한 그릇을 다 비우고 뿌듯한 마음으로 일어서면서 매운탕의 시원한 육수는 어떻게 만드냐고 물었더니, 육수를 따로 내어 쓰지는 않고 손수 담은 고추장과 갓은양념을 적절히 사용할 뿐이란단다. 시원한 국물의 비결은 육수가 아니라 40년 손맛인 모양이다. 나오는데, 홀 정면에 매달린 실에 묶인 북어 두 마리가 입을 떡 벌린 채 바라본다. 해마다 정월 대보름날이면, 장사 잘되고 이곳 드나드는 모든 분에게 복을 주십시오 주인이 치성을 드린 다음 매달았단다.

그동안 관공서나 공공시설들이 도시 외곽으로 이전하고 천안역마저도 동·서부로 나뉘어져 손님이 예전만은 못하지만, 그래도 여태까지는 치성드린 대로 잘 살아왔다고 한다. 3대가 먹고 살았으니 말이다. 요즘 들어 역전시장이 재개발된다는 소문에 어수선했던 분위기가 이어진단다. 그렇게 되면 <자갈매운탕집> 노포도 헐릴지 모르겠다. 변화될 내일의 모습을 짐작할 수는 없지만, 이집 손맛만큼은 대를 이어 보존하고 싶은 게 2대를 사는 두 아들의 마음이란단다. 왠지 든든해 보인다. ☺

삼성식당

수저로 설거지하는 찐 맛집

동남구청으로 오르는 버들로 한복판, 그러니까 IBK기업은행 천안점 맞은편 미니스톱 골목으로 접어들면, 초입에서 단아한 이층집을 마주한다. 소갈비살, 버섯불고기, 고추장불고기, 생삼겹살 전문점 삼성식당이다. 엇그제 새로 단장한 듯한 깔끔한 간판에 Since 1977이라는 글자가 선명하다. 알고 보니 천안시에서 원도심 살리기 사업의 일환으로 오래된 간판을 새로 바꿔 달아주었던단다. 그런데 오랜 단골들은 낯설다고, 오히려 정든 옛 간판이 좋았다고들 한다. 긴가민가해서 쭈뼛거리며 문을 열어보고는 삼성식당임을 확인하고서야 안심하는 단골들도 있다. 새것보다 옛 맛과 옛정이 그리운 사람들의 맛 집, 삼성식당을 들여다본다.

'좋은 고기, 좋은 가격, 찐 맛집'

Since 1977이라니, 45년 전에 고깃집을? 그 무렵 나는 고기를 거의 먹지 못했었다. 소고기는 명절 때나 어른들 생신 때 멀건 국으로 구경했고, 돼지고기 역시 특별한 날에, 김치나 두부 등 부재료를 듬뿍 넣고 찌개로 맛을 보았었다. 외식이라고 해도 기껏 짜장면이 다였다. 심지어 우리 어머니는 고기를 입에 대지도 못했었다. 그런데도 삼성식당 고깃집에서는 그 옛날부터 갈비살, 버섯불고기, 생삼겹살을 메뉴로 내걸고 장사를 시작,

선풍적인 인기를 끌며 성황을 이루었다. 그때만 해도 주변에 문화원과 고속터미널, 은행이 자리했고, 멀지 않은 곳에 시청을 비롯한 관공서들이 위치했기에 직원들 회식이 있을 때면 으레 <삼성식당>이 단골집으로 등장했다. 주말에는 잔치 손님들로 북적거렸다. 지금처럼 예식장에서 뷔페식으로 음식까지 준비하던 때가 아니라서 예식이 끝나면 하객들은 삼성식당으로 와서 갈비탕이나 육개장을 먹었다. 지금도 여전히 삼성식당의 고기맛은 알아준다. 인터넷에 떠도는 후기를 보면 '좋은 고기, 좋은 가격, 찐 맛집!'



‘냉삼맛집(냉동삼겹살 맛집)’, ‘수저로 설거지하는 집, 어마무시한 손맛, 찐 로컬맛집!’ 등등 삼성식당을 수식하는 표현들이 대단하다.

그럴만한 이유가 있다. 삼성식당은 일단 좋은 고기를 쓴다. 사장님은 삼성식당을 열기 전에 삼성정육점을 오래 운영했었다. 그러다 보니 고기를 볼 줄 알게 되었다. 살코기의 색이나 고기의 결을 보고 한눈으로 알아보았다. 거기에 <삼성식당> 임희순 사장의 손맛이 더했다. 식당을 개업하게 된 동기도 자연스럽다. 이런저런 친목회에 나가 회식을 하다 보니, 때로는 밥 먹을 집이 마땅치 않을 때도 있었다. 그래서 자신 운영하던 정육점 한 편에 식당을 개업하게 되었다. 그때가 1977년이었으니 아마 정육식당으로서는 천안에서 처음 있는 일이었을 것이다. 당시만하더라도 식당이 위치한 문화동은 이웃하는 대흥동과 더불어 천안의 가장 변화가였다. 그러면서 좋은 고기만을

엄선해 조리를 하니 당연 손님이 많았다. 홀에서만 네, 다섯 명이 돌아쳐도 일손이 달려 찜찜했었다. 등심구이가 특히 인기였고 육회 맛 또한 칭찬이 자자했다. 자리가 없어서 되돌아가는 손님도 많았다. 어쩌다 택시를 타면



행선지를 말하기도 전에 기사들이 알아보고 “삼성식당으로 모시면 되지요?”라고 알아볼 정도였다. 그러다 보니 정육점을 아예 접고 식당만 운영한 것이 오늘까지에 이른다.

손맛 좋기로 명성이 자자

‘찐 로컬 맛집’이라는 소비자 평이 괜한 말이 아니다. 그 옛날, 임 사장이 서울에서 천안으로 시집을 와 보니 여러 친척들이 식당을 크게 하고 있었다. 모두 손맛이 좋기로 명성이 자자했다. 특히 동서의 손맛이 좋아 그분께 음식 솜씨를 익혔다.

인터뷰를 위해 방문했을 때도 그는 열무김치를 담아야 한다고 바쁘시다. 열무김치뿐 아니라 모든 반찬은 손수 조리한다. 김치찌개에 들어가는 묵은지는 미리미리 담아서 1년 이상 저장해 두고 사용한다. 3년 된 묵은지도 아직 많지만, 좋은 배추를 만나면 수시로 김장하여 보관한다. 김치뿐 아니라 양념들도 아무거나 안 쓴다. 농사를 크게 지으며 장류 사업을 하는 동생네서 주로 가져다 쓴다. 그만두라고 해도 이런저런 좋은 식재료들을 자주 가져다주는 바람에 덕을 보는 거라며 당신의 손맛은 내세우지 않으신다. 아무튼 ‘찐 로컬맛집, 수저로 설거지하는 집’이라는 말이 인터넷이 돌아다닌다.

삼성식당의 음식은 모든 게 입에 짹짹 붙는다. 칼집 낸 소갈비살을 소금 간만해서 굽는데, 그 맛이 일품이다. 생삼겹살도 인기다. 돼지고기 특유의 냄새가 없고 씹을수록 고소하다. 아마도 신선하고 좋은 등급의 고기를 써서 그런가 보다. 저녁에 소주라도 한잔 하려면 생삼겹살이나 소갈비살이 제격이다.

생삼겹살, 버섯불고기 외에 냉동삼겹살도 인기이다. 일단 고기가 좋으니 생삼겹살 못지않게 식감이나 풍미가 좋은데다가 가격도 저렴하여 젊은 사람들에게 인기가 많다. 육개장도 예전부터 맛나다고 소문났다. 육개장의 육수는 국내산 사골을 고아 쓰는데 신선하고 좋은 사골을 골라 쓰니 이것저것 넣지 않아도 잡 내 없이 구수하다. 요즘 텔레비전에서 소개되는 맛 집에서는 육수를 낼 때 온갖 재료를 첨가하기도 하지만, 삼성식당에서는 오로지 사골

본연의 맛으로 승부를 건다. 버섯불고기 역시 좋은 사골을 고아 우려낸 육수를 잘박하게 부어 익힌다. 이 국물 덕에 추운 겨울이면 버섯 불고기가 많이 나간다.

세월은 보람으로 이어지고

‘삼성식당은 고추장불고기’라고 하는 사람들도 있다. 임 사장은 고추장불고기에 대한 자부심이 대단하다. 고기도 좋아야 하지만 고추장 양념에 정성을 들이기 때문이란다. 고추장과 고춧가루의 배합이 우선 중요하지만 무엇보다 숙성을 잘 시켜야 깊은 맛이 난단다. 초창기에는 여기에 와서 고추장불고기를 배워가는 식당들도 꽤 있었다고. 고추장불고기는 무쇠 후라이팬에 애벌구이해서 오래 쓴 흔적이 역력한 나무 주걱을 걸쳐서 낸다. 겹질 부분까지 양념한 돼지고기는 연하면서도 오돌오돌 씹히는 맛이 일품이다. 상추에 싸도 좋고 그냥 밥에 얹어 먹어도 구수하다. 화력을 가장 약하게 조절하고 뒤적거리며 먹다 보면 어느덧 바닥이 보이지만, 아직 따끈한 기운은 남아있다. 남은 국물에 밥을 볶으면 안 먹겠다던 사람들도 한 공기씩 푹푹 해치운다. 그리 맵지 않아서 어린이들도 즐겨 먹을 수 있다.

결들이 반찬도 하나같이 맛있다. 오가피순이나 미나리 등 계절 반찬도 향긋하고, 겉절이와 열무김치는 정갈하여 어머니가 그리워지는 고향 맛이다. 덩으로 주시는 묵은지국이나 미역국으로 입가심하면 커피 안 마셔도 개운하고 흐뭇하다. 자연스럽게 수저로 설거지하게 된다. 그 가격에 그런 만족감, 흔치 않다.

지인 중에 삼성식당 40년 단골이 있다고 전했더니 반가워하시며, “이 거리에서는 뭐든 안 되는 장사가 없었는데...” 하시며 예전의 흥청거리던 역전시장 이야기를 꺼내신다. 그래도 그동안 부를 이루었으니 삼성식당 오래한 보람이 있으시겠다고 넋지시 물었더니, “돈이란 게 가만히 있게 세상이 뇌두나요?” 하시는 얼굴이 곱고도 아름답다. 있고 없음에 따라 일희일비하지 않으신다는 뜻일 테다. 보람은 딴 데 있다고



한다. 식당을 오래 하다 보니 아는 사람이 많아서 좋다 신다. 역전시장의 명성은 예전만 못하지만, 그래도 밖에 나가면 반갑게 인사하며 알아봐 주는 사람이 많아서 좋다. 최근에는 가까이에 노인회관이 생기면서 한창때의 단골들을 더 자주 볼 수 있어서 심심치 않다.

단아한 겉모습과는 달리 일흔을 훌쩍 넘긴 사장은 이제 따님에게 손맛을 전수한 상태이다. 역전시장이 예전만은 못하지만, 오랜 연륜으로 고정 손님이 많아서 괜찮다고 한다. 매일 오전 열 시 반부터 손님을 받고 밤 열 시에 문을 닫는데 일요일은 문을 열지 않는다. 주차는 인근 공영주차장에 하도록 주차권을 준비해 놓는다. 천안사랑카드, 제로페이로 결제 가능하고, 식탁은 모두 입식 테이블로 바꿔 놓았기에 누구나 불편함 없이 식사할 수 있다. 혼자 가도 밥을 먹을 수 있으며 근처 포장마차 골목과 이어져서 ‘2차’ 가기도 편한 위치이다.

옆 테이블에서 빗소리를 내며 익어가던 노릇노릇한 갈비살 풍미가 삼삼하여 자꾸 침이 고인다. 아무래도 삼성식당 단골이 한 명 더 늘 것만 같다. 藥

보석그룹

마술의 손을 가진 장인의 공방

어디서나 통용되고 현금화가 쉬운 금, 금값이 연일 고공행진을 이어가고 있다. 이에 따라 금테크족도 늘어나는 추세이다. 전문가들은 이러한 추세가 당분간 지속되리라고 내다보았다. 역전시장의 사정은 어떤가. 대흥동 천안문화관 맞은편에 위치한 금은방 <보석그룹>을 찾아가 이런저런 면모를 들여다본다.



타고난 금세공 기술자

금은방 <보석그룹>은 역전시장 대로변에 있다. 공용 계단을 사이에 둔 흰색 두 채 중 3층 건물이 보석그룹 상가건물이다. 예전에 김석화산부인과와 송치과가 거쳐 간 자리인데, 20여 년 전부터 보석그룹이 되었다. 금은보석으로 빛나는 매장은 1층에 있고 위층은 살림집으로 사용한다. 역전시장의 상권이 위축되어가고 있다지만, 금은보석을 취급하는 사장 부부는 싱글벙글한다. 오히려 사정이 점점 나아지고 있단다. <보석그룹> 사장은 금은보석을 판매만 하는 분이 아니다. 일찍이 금은방에서 금세공 기술을 익혔던 기술자였다. 자격제도조차 없던 시절에 이른바 도제식교육으로

금속공예를 배운 셈이다. 금세공 기술을 배워 두면 먹고사는 데 걱정이 없다는 아버님의 권유로 젊은 날 금은방으로 들어갔다. 그때는 금은방마다 세공 기술자가 있었다. 장차 금은방을 개업하려면 생각이었기에 기술자 밑으로 들어가 기초부터 익혀야 했다. 이른바 '꼬마'로 들어가 야단을 맞으면서 배우고 어려운 일을 감내해야 했다. 보수는 고사하고 밥값조차 받지 못했지만, 기술을 배울 수 있는 것만으로도 감지덕지할 형편이었다. 그렇게 금세공뿐 아니라 각종 보석세공과 시계 수리기술까지 배웠다. 금덩어리를 자르고 망치로 두드리고 아스리(줄칼)로 갈고, 시야기(마무리)하고 조각하고 붙이고 광도 냈다.



설명서 따위는 물론 없었다. 완제품을 모방하고 소비자의 취향을 짐작하면서 감각적으로 재창조하는 작업이었다. “타고난 미적 감각과 손재주가 있으셨나 봅니다. 그 섬세한 과정을 다 익히셨으니...”, 배운다고 누구나 해낼 수 있었겠어요? 잘 견디시면서 어려움을 이겨내신 거겠죠?”고생 많으셨겠다는 말에, “그 덕에 지금껏 잘 살지 않습니까.”오히려 편안하게 웃으신다.

장인으로서의 보람과 쾌감을

그런 과정을 거쳤기에 이제는 이 손으로 손님이 원하는 것은 뭐든 만들고 고칠 수 있다며 손을 내미신다. 손마디가

휘고 굳은살이 박인 장인의 두 손을 보니 뭉클한 감동이 올라온다. 요즘은 편리하고 성능 좋은 첨단 기구도 있지만, 예전에는 그런 게 없이 모든 걸 수작업으로 하다 보니 손이 그렇게 적응하더라. 매장 한편, 각종 금은보석과 시계들로 찬란한 게, 두껍게 세월이 내려앉은 두 개의 작업대가 묵묵히 자리를 지키고 있다. 금속 재질의 알 큰 스탠드가 허리를 숙이고 있는 하나는 시계를 수리하는 곳이고, 주전자 같은 세팅 기구가 있는 또 하나의 작업대는 금은보석을 세공하는 곳이다. 그 자리에서 보낸 세월이 50년은 족히 되었다고 한다. 작업대에도 그만큼의 연륜이 깃들어 반들반들하다. 그뿐만 아니라 매장 안쪽에는 제대로 된 넓은 공방이 있다. 크고 작은 각종 기구가 질서 있게 나열되어 있고 자그마한 통들도 엄청 많다.

“예전에는 시계 고쳐 달라는 손님이 많았어요. 고장 나지 않아도 정기적으로 분해 수리를 맡기는 분도 계셨고, 물론 지금도 시계를 수리해 달라는 손님이 의외로 많아요.” <보석그룹> 사장은 세계적으로 몇 안 되는 귀한 시계도 고쳐 봤다고 한다. 우주인이 차는 시계도 고쳤는데 그때는 쉽지 않았다고. 그러나 못 한 건 아니란다. 일반적인 시계를 고치는 건 ‘누워서 떡 먹기’인데, 고가의 명품 시계라고 특별하지는 않단다. 다만, 브랜드의 차이일 뿐이라고. 요즘들어 예전의 투박한 반지나 목걸이 등을 세련되고 감각적인 현대적 디자인으로 바꿔 가는 사람들도 많이졌고, 때로는 특이한 디자인을 요구하기도 하는데, 다양한 손님들의 요구대로 리셋해 취향을 저격했을 때는 장인으로서 보람 있고 묘한 쾌감을 느낀다고 한다.

기술과 신용, 철저한 직업정신

요즘은 평생직장이란 말이 무색하고 심지어 MZ세대 사이에서는, 그럴 필요도 없으며 그래서는 안 된다는 인식이 확산하는 추세이다. 그런데 50년 동안 한길을 걸어오신 비결이 뭐냐고 묻자, 한 길을 걸으면서도 지루하지 않게 다양한 취미활동과 함께 소일거리를 쫓는다고 한다. “사실 그동안 거쳐 온 직업이 스무 가지는 족히 될 겁니다. 요즘은 금은 보석제품을 완제품으로 받아다 파니, 남은 시간에 인테리어 일을 겸하고 주말에는 상주로 내려가 포도 농사도



짓고 있어요.”
완제품 덕에 자체 공방이 없는 사람들도 금은방을 운영할 수 있는 시대다 보니, 업소 간 경쟁은 더 치열해졌다. 그런데도 보석그룹이 오랫동안 단골을 확보할 수 있었던 비결은 그만의 기술 외에 신용을 바탕으로 하는 철저한 직업정신에 있다고 보여진다. 흔히 5C라고 하는 중량, 색, 투명도, 컷, 보증등급에 따라 보석의 가치는 천차만별이지만, 소비자들은 구분할 수 없으니 판매자의 말에 의지하는 수밖에 없다. 정확한 눈으로 감정하고 하나님께서 주신 양심을 바탕으로 거래한다는 <보석그룹>만의 신념으로, 손님을 놓치는 한이 있어도 상품을 부풀리는 일은 없어야 한다는 게 자신의 지론이라고 힘주어 전한다. 당장 눈앞에 보이는 이익만을 좇는 장사는 내일을 보장할 수 없는 일이라는 말에 공감의 간다.
다이아몬드 같은 고가의 보석을 취급할 때는 믿음을 주기 위해 특히 유의한다. 재 세팅 작업일 경우 손님 앞에서 보석의 모형을 파악한 후 일단 돌려준다. 그리고 프롱이라는 빈 틀이 완성되면 고객이 보석을 다시 가져와 직접 끼우게 하는 방법으로 일을 진행한다. 그런가하면 금을 보는 눈이 정확하기에 현 금 매입도 적극적으로 하고 있다. 오래된 디자인의 금은 물론 치금이나 전자제품에 있는 작은 조각의 금도 매입한다. 그런 일들은 자칫 손해를 볼 수도 있는

일이나 그는 딱 보면 순도 몇 퍼센트인지 파악이 되어 안전하다고 자부한다.

세공 기술을 전수하고 싶은 작은 바람

재테크 수단으로 금을 사는 사람들에게 대하여 물었다. “오히려 그런 사람들은 줄었어요. 예전에는 혼수품으로도 금이 많이 나갔는데 요즘은 보석제품을 선호하는 추세예요.” 금테크 바람이 보석그룹까지는 불어오지 않은 모양이다. 보석그룹에서는 단순한 서비스는 무료로 해준다. 보석 세척은 물론 새것처럼 광도 내고 알이 빠지는 것도 재시공해 준다. 현 금도 가져가면 새 금으로 만들어 준다. 부러진 금줄을 붙이기도 한다. 사장님의 기술 덕에 가능한 일이다. 앞으로의 계획이 궁금했다. “자녀 둘 다 자립시켰고, 밥 먹고 살 만하니 감사하죠. 단지 좀 더 바람이 있다면 세공 기술을 누군가에게 전수하고 싶습니다. 조금말게 사무실 하나 마련해 일주일에 두세 번씩 가르치고 싶어요.”본인이 겪어 보니 금은보석 세공 기술은 시대를 초월하여 활용할 수 있는 귀중한 자본인 것 같다고 한다. 일어서려는데 유기농으로 손수 재배한 포도를 저운 가공한 제품이라며 포도주스를 내놓으셨다. 색이 곱고 상큼 달콤한 맛이 그만이였다.<보석그룹> 사장의 꿈이 작게나마 이루어지길 바라는 마음으로 조용히 문을 나선다. 藥



시니어는 웰 히어링이 곧 웰빙이다

전 세계적으로 유명한 경제전문지『포브스』는 포낙보청기가 세계 보청기 판매고 1위를 차지했다고 발표한 바 있다. 건강 100세 시대라고 하지만, 신체 기관 중에서 눈과 귀의 노화가 가장 빠르다고 알려져 있다. 떨어지는 시력은 안경을 비롯한 여러 방법으로 비교적 도움을 쉽게 받을 수 있지만 문제는 청력이다.

실제로 주변에서 함께 살아가고 있는 노인들을 보면, 청력이 떨어져서 크게 불편한 경우를 많이 볼 수 있다. 자녀들이 고가의 좋은 보청기를 마련해 드려도 불편하다고 끼지 않는 경우가 많이 있기 때문이다. 함께 살아가며 곁에 있으면 소리를 높이거나 필담, 몸짓 등으로 보완할 수 있지만, 전화소통의 불편한 정도는 몇 배로 늘어난다.

더구나 시력은 당사자만 불편할 수 있지만, 청력은 의사소통을 해야 하는 가족을 비롯한 주변 사람들이 불편을 겪게 되기에 더욱 문제로 대두된다. 그래서일까? 엄청난 연구비를 투자하며 매년 업그레이드가 된 신제품을 내놓고 있는 포낙보청기의 슬로건 “시니어는 웰 히어링이 곧 웰빙이다”라는 말처럼 좋은 보청기를 공급하고 고객이 보청기 사용에 잘 적응할 수 있도록 돕는 일은 더없이 값진 일이 아닐 수 없다.



젊은 시절에 보청기 사업에 뛰어든 신미숙 사장

보청기 역사에 관련해서 말한다면 30년이란 세월은 엄청나게 큰 변화를 가져왔다. 당시만 해도 보청기 이용 인구가 지금과 비교할 수 없을 정도로 적었고, 제조 기술이나 AS의 차이도 컸다. 우리나라의 당시 경제 수준도 보청기 구입이 쉽지 않았을 것이다. 무려 30여 년 전에 남들은 거들떠보지도 않았던 보청기 사업에 뛰어든 신미숙 사장은 선견지명이 대단한 셈이다. 더구나 미리 보청기에 대한 공부를 충분히 하고, 일찍 청능사 자격증을 취득하였다. 놀라운 것은 자격증을 떠나 더 깊이 있게 공부를 더 하려는데 국내에는 그만한 서적이 없었기에 원서를 구입, 어렵게 번역하면서 공부했다고 하니 놀라운 일이 아닐 수 없다. 그렇게 사업을 시작하고 30년이 훌쩍

넘었는데, 어찌 보면 지방에서는 상당히 긴 경력을 자랑하게 되었다.

다른 분야보다도 보청기 시장은 지금보다 더 어수룩한 시기여서 보청기에 대해 아는 사람도 거의 없었다. 돈에 욕심이 있었다면 수익을 더 챙길 수 있었지만, 신 사장은 고객들이 불편을 겪고 있는 점을 생각하지 않을 수 없었다. 따라서 보청기 사업은 돈은 버는 수단인 아니라 봉사하며 사는 기회라는 마인드를 갖게 되었다. 지금도 그 초심에는 변함이 없고, 부군도 직업이 있기 때문에 생계 걱정이 없이 보람을 느낄 수 있는 직업을 선택한 것에 만족하고 있다.

보청기 업계의 선두 주자, 포낙보청기

1947년 스위스에서 창업한 포낙보청기는 75년의 역사를



자랑한다. 세계적으로 엄청나게 많은 보청기 제조회사가 난립해 있고 메이저급의 회사만 해도 6개가 있지만, 포낙보청기는 단연 선두 주자로 자부한다. 우리나라에서는 당초 복음보청기로 출범했는데 글로벌 시대에 맞춰 본사의 포낙이라는 이름을 쓰게 되었다.

천안이 지금은 여러 곳에 신상권이 형성되어 있지만, 그가 시작할 때만 해도 이곳은 최고의 교통 요지이자 상권의 중심이었다. 천안역 동부광장에서 길 건너편 왼쪽 터미널 쪽으로 바로 눈에 띄는 곳이다. 지금은 승용차를 많이 이용하지만, 보청기 고객은 노년층이 많아서 대부분 시내버스가 통과하기 때문에 편리하게 이용할 수 있다. 더구나 보청기는 구입하고 자주 AS를 받아야 해서 더욱 그러하다.

그가 자신 있게 이야기하는 포낙보청기에 관심이 쏠린다. 소리가 부드럽게 들리며 소음 속에서도 변별력이 좋다는 게 최고 장점이라고 한다. 방수 기능도 뛰어나고 내구성, 디자인도 좋고 아동용 성인용이 구분되어 있는데, 전화를 받을 때 매우 큰 도움이 되는 블루투스(bluetooth) 기능을

추가한 점은 이 업종에서 선두 주자라는 점이다. 보청기는 판매보다 AS가 중요하다고 한다. 치과에서 치아를 새로 해 넣어도 이물감이 꽤 오래 지속되는데, 보청기는 더 심할 수 있다. 처음엔 짧게 대화를 나눌 때만 기다가 차츰 그 시간을 늘려야 하는데, 여기에는 본인의 노력도 필요하지만 AS가 잘 이루어져야 하기 때문이다.

복지 혜택에 따라 저렴하게 이용 가능

일반적으로 보청기가 생각보다 비싸다는 인식이 있다. 상품이 크기에 따라 가격이 형성되는 것은 아니지만, 보청기의 외형을 보면 그런 생각을 할 수도 있을 것이다. 대략 100만 원 선에서 600만 원 정도인데, 청력검사를 받고 그 수치에 따라 청각장애인으로 등록하면 국가의 보조금 지원을 받을 수 있다. 보통 나이가 들어 노화가 많이 진행됨에 따라 신체 기능의 저하는 당연한 것으로 여길 수 있는데, 청력의 저하는 장애인 등록이 가능하다는 점은 모르는 사람도 많을 듯하다. 혜택을 받으면 비용은 10만 원에서 30만 원 사이로 현저히 줄어들게 된다.



보청기가 생각보다 비싼 이유도 있었다. 보청기는 사용자의 주파수에 따라 개인마다 다른 맞춤형으로 제작되는 점도 있고, 그 작은 크기 안에 장착되는 모든 부품은 초소형이고, 대부분이 수입품으로 조립되는데 최근에는 원자재 값도 많이 상승하였다. 해마다 업그레이드가 된 신제품을 개발하기 위한 연구비도 상당 부분을 차지한다.

난청을 방지하면 치매 위험도 높아져

사실 더 중요한 것은 난청을 방지하면 치매가 발생할 위험이 매우 높아진다는 연구 결과가 있다고 한다. 난청에 따라 사람을 만나는 것을 꺼리고 두문불출하면 뇌 활동도 현저하게 줄어든 터이니 이해가 되는 말이다.

예전에 카드 사용이 보편화하기 전에는, 외상 거래도 꽤 있었고 폐이는 경우도 있었다. 금전적 손해보다 마음을 아프게 하는 것은 그렇게 되면 AS를 받지 못해 당사자가 불편을 겪어야 하는 점이였다. 잊을 수 없는 고객도 있다. 남편이 빛보증을 잘못써서 충격을 받고 갑자기 난청을 겪게 되었다. 그 부인은 남편 대신 생계를 책임지며, 보청기

값까지 값아야 했는데, 조금씩 빚을 다 갚아 주었다. 받지 못할 것을 각오한 외상이었는데, 돈을 받을 때마다 공돈이 생기는 기분이었다.

신 사장에게 “아나운서보다 더 분명한 발음으로 또박또박 말씀해 주셔서 가장 대화가 편했다.”고 감사를 드리자, 난청 환자를 대하는 직업에 30년 넘게 종사한 결과라며 웃었다. 사업을 하며 깨달은 것은 진심으로 고객을 대하면, 고객들이 그 진심을 알아준다는 것이다.

“난청이 심해지면 사회 활동이 위축되게 마련이예요. 난청과 함께 주변 사람들에게 무시당하며 힘들게 살다가, 난청이 해결돼 취직도 하고 새 세상을 만난 듯이 살고 있는 고객을 보게 되면 뿌듯합니다.” 그런 분들이 자신에게 복인(福人)을 만났다는 말을 할 때마다 큰 보람을 느낀다고 한다. 젊은 나이에 선택한 좋은 아이템의 사업을 하며 보람을 만끽하고 있는 그는 행복한 삶, 그리고 가치 있는 삶을 살고 있는 게 분명하다. 〰

과일나라

안 이빠도 맛있어요

사장님은 과일 장사로서 나름대로 철학이 있다. 손님에게 맛있는 과일을 많이 퍼주고 싶다. 그러기 위해서는 일단 주 고객들의 취향부터 분석해야 한다. 시장 손님들은 많이 퍼 줘야 좋아한다. 시장통이지만 대부분 단골손님이 고객이기 때문에 가격이 너무 비싸도 안 된다. 물론 맛은 좋아야 하는 건 기본이다.



삼촌네 참외도 크고 달고 싸야 산다는 말이 있다. 비싸지 않으면서도 달고 향기로운 과일을 퍼주는 가게가 있다. “오늘 참외 안 이빠도 맛있어요.” 역전시장 시장통에서 8년째 과일을 파는 과일나라 김삼순 사장님이 자신 있게 손님에게 건네는 말이다. 44살부터 과일을 팔았으니 28년째, 이 자리에서만도 8년째이다. 생물을 취급하는 과일가게는 보통 창업하고 일 년을 못 넘기는 경우가 허다한데 어쩌다가 과일 장사를 그렇게 오래 하셨냐는 질문에 대답이 걸작이다.

“그냥 봉지에 담기만 해서 팔면 되잖아요?” 꿀이고 지지고 볶고 만들어서 파는 식당 같은 건 못하겠고 직원들을 부리는 일도 어려울 것 같아서 오로지 과일을 팔면서 살아오셨다고 하신다.

말씀은 그렇게 낙천적으로 하시지만, 과일 장사 하기가 쉽기만 하겠는가? 우선 물건을 들여올 때부터 나름의 노하우를 발휘해야 한다. 비싸면 안 되지만, 싸다고 무조건 들여오다 보면 낭패를 보기 일쑤이다. 이제는 무슨 과일이든

한눈에 당도와 선도를 알아볼 수 있는 안목쯤은 터득했지만, 싸고 맛있는 과일을 선별하기 위해 그 자리에서 직접 먹어보아야 할 때도 있다.

사장님은 과일 장사로서 나름대로 철학이 있다. 손님에게 맛있는 과일을 많이 퍼주고 싶다. 그러기 위해서는 일단 주 고객들의 취향부터 분석해야 한다. 시장 손님들은 많이 퍼 줘야 좋아한다. 시장통이지만 대부분 단골손님이 고객이기 때문에 가격이 너무 비싸도 안 된다. 물론 맛은 좋아야 하는 건 기본이다. 전에는 진열대에 색깔대로 여러 가지 과일의 구색을 갖추어 진열했었다. 그러나 시장 사람들의 취향에 맞추다 보니 이제는 과일 종류도 고정되어 있다. 요즘은 참외와 토마토가 한철이다. 사과와 사시사철 잘 나간다.

사장님의 과일 고르는 노하우 덕에 과일 나라 근처에는 몇 미터 전방부터 달콤하고 향긋한 과일 향이 진동한다. 그러기에 과일만큼은 마트에서 안 사고 과일나라로 온다는 고객도 있다. 삼촌네 참외도 싸야 사 먹는다. 그만큼 가격도 중요하다. 가격은 그날의 경매 물건 수량에 따라 싸고 좋을 수도 있고 비싸고 나쁠 수도 있다. 좌우지간 과일나라에서는 안 이빠도 맛있고 값싸고 싱싱한 과일을 팔기

위해 최선을 다한다. 과일은 생물이기에 빠르게 소진하는 것이 관건이다. 요즘 과일들은 품종이 좋아서 유통기한이 최대 7일까지도



가능하다. 그러나 과일나라 손 큰 사장님은 다소 밀지더라도 3, 4일 안에 물건을 다 빼낸다. 그런 후에 다시 새 물건을 받아오는 것이 고객 관리에 도움이 된다고 하신다. 과일 장사를 회전 장사라고 하지 않던가. 과연 현명하신 방법이다. 딱 팔릴 만큼만 가져오는 것도 노하우이다. 앞으로의 계획에 대해 묻자, 이제는 아이들도 다 가르쳐 시집 장가 보냈으니 큰 욕심 없으신다. 하던 끝이니 이대로 편하게 계속 과일을 팔겠다고 하신다. 많은 이득을 남기기보다는 그저 맛있는 거 많이 퍼주고 싶다. 이문이 덜 남더라도 말이다. 시장에 나와서 이웃과 이야기 나누고 지나가는 사람들 구경하는 재미가 더 좋다는 사장님은 장사꾼답지 않게 인상이 후덕하다.

대부분의 상인이 그러하듯 코로나19 사태로 어려움을 겪었다. 외국 사람들도 자주 드나들었는데 코로나 사태 이후 많이 줄었다. 장기적인 경기침체로 사람들이 소비를 줄이는 바람에 과일나라도 ‘꼴았따’고 하신다. 꼴았다는 표현으로 보아 뻥속까지 과일 장수 맞다. 이제 곧 살구, 자두, 복숭아가 출하되면 매출이 늘 것이라며 환하게 웃으시는 얼굴이 보기 좋다. “집에 있으면 뭐 해요. 이것이라도 할 수 있다는 게 고맙지요.” 셋노란 참외를 가리키시며 예쁜 거는 먹어보니 호박보다도 못한 맛이더라. 그런데 이거는 모양은 덜 이빠도 꿀맛이어서 들어왔다고 단내가 진동하는 참외를 권하시는 사장님의 목소리가 마치 옆집 아주머니처럼 다정하다. 🍌

오복갈비

역전시장의 한복판에 소문난 갈비맛집



식도락가들의 입맛도 제각각이지만, 역시 맛있는 걸 먹었다고 자랑할 때 으레 등장하는 메뉴는 갈비가 아닐까? 천안역전시장의 한복판에도 갈비맛집으로 소문난 유명한 식당이 있으니 바로 오복갈비이다. 대단한 것은 인터넷을 검색해 보면 오복식당의 방문 후기가 넘쳐나고 있는 점이다. 고객 수용규모가 100석이 넘는 식당은 중앙 홀이 목재를 많이 사용해서 따뜻한 느낌을 주고, 가족 단위의 고객들이 편하게 즐길 수 있도록 방(룸)을 많이 갖추고 있는 것이 오복식당의 자랑이다.

직장 생활을 10년 정도 하던 박선형 사장은, 대기업에 근무하던 사람도 일찍 명퇴를 하는 모습에 일찍 자영업에 뜻을 두었다고 한다. 부인도 뜻을 같이 했을 뿐만 아니라, 음식 솜씨가 매우 좋은 모친께서도 원군(援軍)으로 나섰다. 그로부터 10년 동안 별 어려움이 없이 탄탄대로의 길을 걸어왔고, 누구나 어려움을 피할 수 없었던 코로나의 높은 고비마저도 비교적 쉽게 넘을 수 있었다. 이것은 온 가족이 똘똘 뭉쳐서 최선을 다한 결과 탄탄한 고객의 신뢰에 따른 많은 단골이 확보되어 있기 때문이었다.



이제 원도심의 주차 걱정은 ‘뚝’

누가 뭐라 해도 천안역전시장은 교통의 요지임에 틀림없다. 수도권 전철의 편리함에 익숙해지는 사람도 늘고, 천안의 대부분 시내버스가 통과하기 때문이다. 또한, 넓은 문성동주민센터의 주차장을 편리하게 이용할 수 있고(주차권 제공), 얼마 전에 식당 바로 위에 새로운 주차장이 설치되기도 하였다. 대중교통을 이용하는 고객을 위해 천안역을 중심으로 위치를 설명하면 이렇다. 세기보청기 앞에서 터미널 쪽으로 30미터 남짓의 거리에 있는 첫 골목에서 우회전하면 바로 앞 네거리 위에 길 위를



가로지르는 천안역전시장의 매우 큰 간판이 보인다. 비가림시설(돔)을 이용한 것으로, 그 밑을 통과해서 직진하면 바로 왼쪽으로 오복갈비의 간판이 확 눈에 들어온다.

성실함으로 얻은 순탄한 창업의 길

2013년, 젊은 시절에 개인 사업을 창업한다는 것은 만만한 일이 아닐 것이다. 그가 성공한 것은 전에 오복갈비를 30년 동안이나 잘 운영해 와서 소문이 아주 좋게 났을 뿐만 아니라, 고객이 매우 많은 상태의 식당을 그대로 인수했기 때문으로 해석하였다. 그러한 말씀은 겸손한 표현으로 보였기에 특별히 노력한 점을 물었다. 그 답변이 고개를 끄덕이게 했다. “고깃집은 고기의 질(質)로 승부해야 한다는 신념으로, 최상품의 고기를 확보하기 위해 노력해 왔지요. 심지어 단체 손님의 예약이 들어왔는데, 많은 양의 좋은 고기를 확보할 수 없어서 예약 신청을 받아들이지 못하기까지 했습니다. 그런데 그것이 좋은 소문으로 작용했어요.”

단골과 함께 온 고객으로부터 자주 듣는 요구이다. “이렇게 맛있는 고기는 단골에게만 주는 것은 아니지요? 제가 다음에 다른 사람과 와도 꼭 오늘 먹은 것과 똑같은 고기를 주셔야 해요.” 그야말로 너무 맛이 있어서, 먹다보면 가족을 생각하게 된다고 한다. 다음에 온 가족과 함께 재방문을 하게 됨은 물론이다.

오복갈비 만의 특별한 메뉴인 물갈비

온 가족이 꾸준하게 노력한 결과도 있지만, 단골 고객을 확보할 수 있었던 것은 독특한 메뉴 덕분이기도 하다. 주요 메뉴는 쇠고기의 생갈비, 살치살, 안창살, 갈비살과 돼지고기의 삼겹살, 돼지갈비를 꼽을 수 있다. 돼지갈비가 특이한 것은 다른 식당의 불에 굽는 것과는 달리 예전의 소불고기처럼 국물과 함께 익혀먹는 점이다. 고객들은 태울 걱정이 없다며 아주 좋아한다. 또 하나의 추천 메뉴는 고기를 먹은 다음이나 여름이면 즐겨 먹는 냉면인데, 육수를 직접 만들고

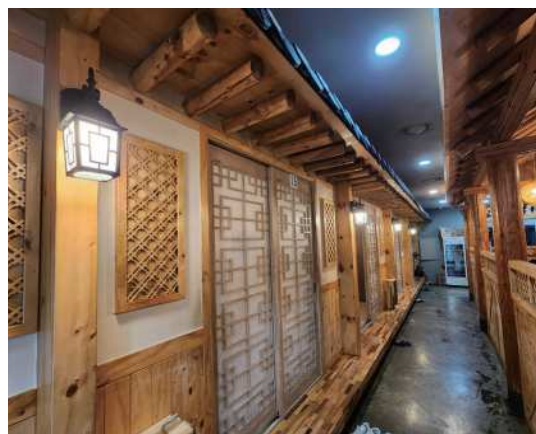
가격도 저렴하게 제공하고 있다.

고기를 먹고 식사로 공기밥을 주문하면 다른 식당의 된장찌개와는 다르게 소고기무국이 나온다. 이것 또한 대단한 인기인데, 다들 하시는 말씀은 “예전에 명절에나 먹을 수 있었던 엄마표 소고기무국 맛이예요.”라며 칭찬일색이다.

이밖에도 오복갈비의 자량은 많다. 가족 중심으로 식당이 운영되고 있어서 마음이 편하고, 다양한 모든 반찬은 직접 만드는데 참기름이나 마늘을 비롯해서 양념은 좋은 국산을 아낌없이 쓰고 있다. 주방 책임자인 박 사장의 어머니가 직접 맛을 보시고, 자신이 있는 것만 내보낸다고 당당하게 말씀하신다. 배석한 부인은 요즘은 신세대와는 달리 자녀를 셋이나 키우면서, 우리 아이들이 함께 먹는 음식으로 생각하고 조리하고 있다고 한다.

생갈비는 예약으로 품질되는 점이 안타까워

맛집으로 소문난 집의 조리 비법에 관한 재미있는 말이 있다. “특별한 레시피는 며느리에게도 비밀이다.”라는 말이 바로 그것인데, 박 사장은 대표 메뉴인 갈비가 인기 만점인 이유를 짚으로 들어온 갈비 손질을 직접 하고 있는 점을 들었다. 방문자의 후기에도 빛깔부터가 환상적이어서 식욕을 자극하는데, 살짝 굵자마자 입에 넣으면 사르르 녹아서 순식간에 없어져버린다고 쓴 내용이 눈에 띈다. 쇠고기는



너무 익히지 않아야 하는 것은 누구나 아는 기본상식이기도 하다. 안타까운 것은 대표 메뉴인 생갈비는 한정 식품이어서 대부분 예약으로 품질이 이루어져, 예약하지 않고 그냥 오는 고객에게는 주문을 받을 수 없는 것이다.

상호가 오복갈비인 점도 궁금했다. 인수하기 전에 고객들에게 아주 평이 좋았기에 굳이 바꿀 이유가 없었고, 이 식당을 드나드는 고객들이 오복(五福)을 누리며 사시라는 염원이 담았다고 한다. 흔하게 쓰이는 상호도 아니어서 모두 쉽게 기억하리라는 기대도 있었다.

결식아동을 걱정하며 꿈꾸는 소망

많은 대화를 나누었지만, 그밖에도 오복갈비 만의 자량이 또 있지 않겠느냐는 물음에 재미있는 답이 돌아왔다. 단골 고객이 많아지고 흥취물이 없어진 경우에는 집에서 담그면 도무지 이런 맛이 나지 않는다고, 결절이 김치를 싸달라고 하는 경우도 꽤 있다고 한다.

배석한 박 사장의 부인께서는 식당 운영과 세 자녀를 양육하는 가운데서도 문성동주민센터의 프로그램에 참여하고 있고, 천안역전시장 상인회의 이사직을 맡고 있기도 하다. 아직 밑그림을 그리는 단계이지만 그녀의 소망은 아름답기만 하다. “식당을 운영하다 보니 결식아동 문제의 심각성에 예민하게 되었어요. 언젠가 될지 모르지만 이러한 사회문제에 관해 더 적극적으로 고민하며, 그 해결에 일조하고 싶은 소망을 갖고 있지요.”
끝으로 식당 주인과 고객의 단순한 인연으로 생각하지 않는다면, 덧붙이는 말씀이다. “이 식당을 이용하시는 모든 분들이 만족스럽게 음식을 접수시고, 이 식당을 다녀간 것이 좋은 기억으로 남는 것이 바람입니다.”는 말로 대화를 마무리하였다.

참고할 사항은 저녁에만 영업을 하는 점이다. 고객을 왕으로 모시기 위해 철저한 준비를 위해서이다. 일요일은 휴무이고 오후 5:00부터 9:30까지 이용할 수 있고, 주문은 8:30 까지 이루어져야 한다. 인기 메뉴는 준비된 재료가 더 일찍 소진되기도 한다. ☺

새천안돌솥밥

가성비 최고, 50년 전통 돌솥우렁쌈장

안 원도심의 침체로 주변 상가들이 울상이다. 그런데도 여전히 호황을 누리는 곳이 있다. 역전시장을 돌아 보면 숨은 보석같은 노포들이 수십 년째 성업 중이다. 돌솥우렁쌈장으로 50년을 이어오는 ‘새천안돌솥밥’도 그중의 하나이다.



천안문화관이 개관한 지 얼마 되지 않았을 때이다.
점심시간이 되어 몇몇이 문성동행정복지센터 근처
식당가에서 두리번거리는데, 마주 오던 어떤 분이 한마디 특
단지고 지나갔다.
“조오기 저 집으루 가보셔유. 부침개 하나만 드셔두 본전은
뽑으실 거유.”
말씀하시는 어조로 보아서 장난으로 하는 말은 아닌
것 같았다. ‘조오기’는 문성동행정복지센터 근처
새천안돌솥밥이었다.

좁은 입구가 벗어놓은 신발들로 빼곡했다. 고개를 빼고 식당
안을 들여다보니 어머니, 이미 앉을 자리 없이 손님들로 꽉
찼다. 그날은 구수한 우렁쌈장 냄새만으로 만족하고 뒤돌아
나왔다. 다음 날 12시가 되기 무섭게 달려갔다. 주문하지도
않았는데 인원 수만 묻고는 자리에 앉기 무섭게 정갈하고
컬러풀한 반찬들이 식탁 가득 차려졌다. 자글자글 끓는
우렁쌈장 독배기가 놓이고 끝으로
접시보다 큰 부침개가 이미 꽉
찬 반찬 그릇을



비집고 놓였다. 방금 지은 포슬포슬한 서리태돌솥밥을 빈
그릇에 퍼 놓고 남은 누룽지에 딱끈한 물을 부었다. 그러고는
행인의 말을 상기하며 부침개를 쪽 찢어 한입 무니 고소한
맛이 일품, 과연 밥값을 상회할 수준으로 양 많고 맛있는
부침개였다.
이후 우리는 단골이 되었다. 발길을 끄는 이 집의 매력은
한둘이 아니다. 우선 메뉴를 고민할 필요가 없다. 이
집에서는 오로지 한 가지, 우렁쌈장돌솥밥만 팔기 때문이다.
사장님은 이 자리에서 돌솥밥 한 가지만으로 30년을
장사하셨다. 다른 데에서 20년 하다가 현재의 터에 건물을
지었으니 돌솥밥 인생 50년이다. 메뉴가 많으면 힘들 것
같아서 돌솥밥 한 가지로 정했는데, 이제는 나이가 들다
보니 돌솥이 무거워서 힘들다고 하신다. 그래도 가벼운
양은술로 바꿀 생각은 없다고 하신다.
음식값이 8천 원으로 가성비 최고라는 점도 빼놓을 수 없는
매력이다. 이 집에서는 아무리 많이 먹어도 일 인당 팔천
원이다. 사장님께 왜 이렇게 싸냐고 물어봤더니 20년 동안
단돈 천 원을 올렸을 뿐이란다.
점심시간에는 자리 차지하기가 쉽지 않다는 점도 묘한
매력이다. ‘고기반찬도 하루 이틀’이라고 하듯 아무리 좋은
음식도 매일 먹으면 효용이 떨어진다. 가끔은 자리가 없어
헛걸음질도 해야 다음번에 더 맛나게 먹을 수 있으니까.



그리고 주인 부부가 말이 없다는 점도 발길을 끄는
매력으로 작용한다. 처음에는 그것이 낯설지만, 누구나
만족할 정도로 정성이 깃든 밥상을 마주하고 나면 그저
감사할 뿐이다. 문성동공영주차장이 바로 앞에 있는 것도
장점 중의 하나이다.

반찬이 추가되는지 물어본 적 없다. 두툼하고 고소한 부침개
하나만으로도 반 양은 차고,돌솥밥과 싱싱한 쌈 채소 그리고
열 가지가 넘는 계절반찬이 하나같이 정갈하고 맛깔스럽고
푸짐하다. 기본으로 차려지는 것만으로도 충분한 양이다.
또 있다. 이 집 음식은 배불리 먹어도 소화가 잘된다는
점이다. 아마도 화학조미료 대신 천연 조미료로 맛을 내기
때문인 듯하다. 그리고 식재료를 신선한 것으로 쓰니 그런 것
같기도 하다. 식재료는 그날그날 받아와서 당일애 조리하여
식탁에 올린다. 그러므로 점심 손님이 많아 그날 준비한
반찬이 떨어지면 일찍 식당 문을 닫기도 한다. 어제 조리한
반찬을 오늘 쓰지 않고 오늘 조리한 반찬을 내일 쓰지
않는다는 말이다. 그러니 언제나 신선하고 맛있고 먹은 후에
속이 편하다.

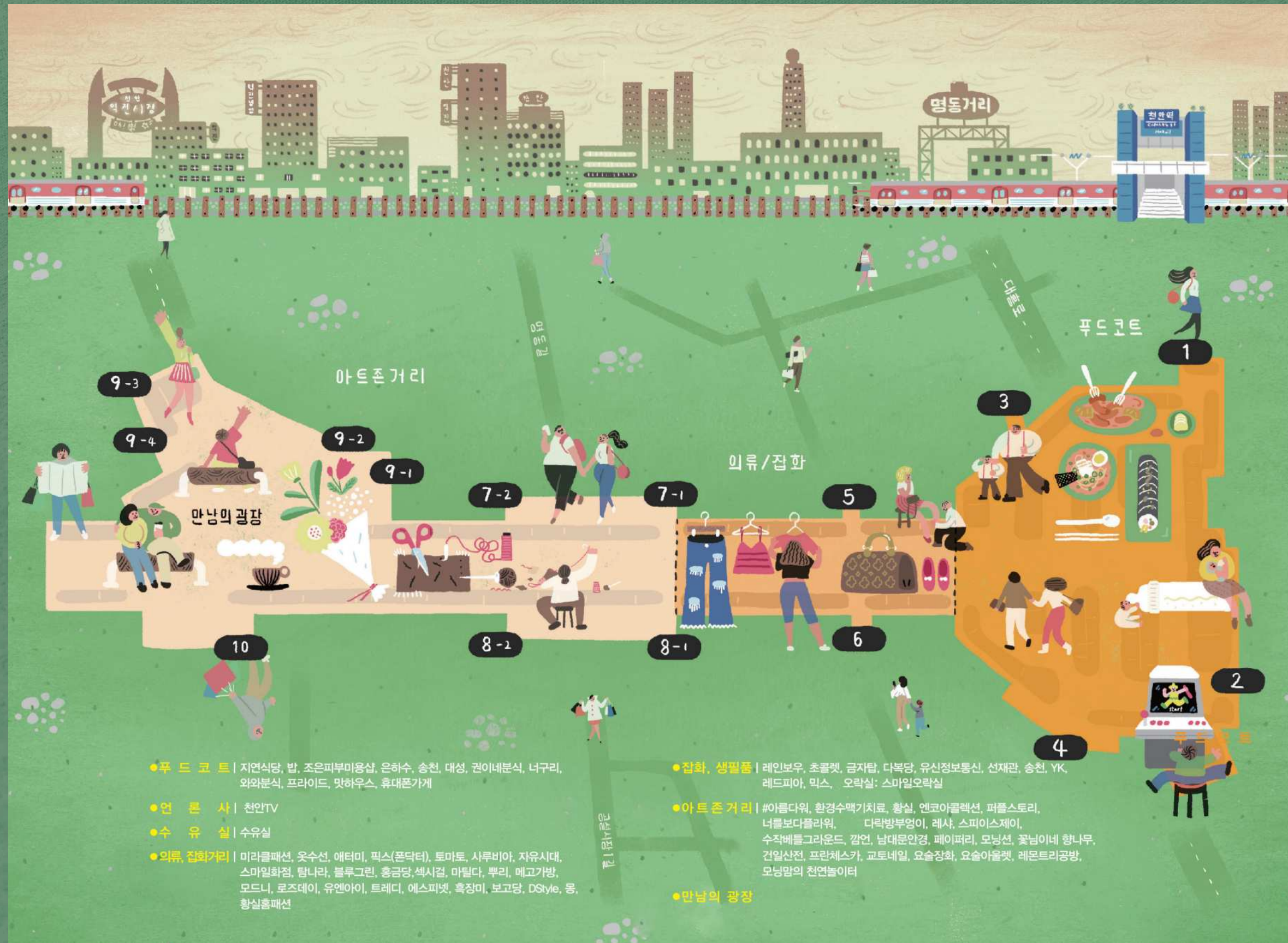
김치나 장류, 장아찌 등 밑반찬은 모두 손수 담아서 쓴다.
내가 방문한 그날도 한매란 사장님께서서는 마늘종을 대량으로

사다가 절였다고 하신다. 이맘때가 가장 연할 때라며 제철을
놓치지 않아 다행이라고 흐뭇해하신다. 그리고 나니 오후
다섯 시 삼십 분, 그제야 두 내외분이 점심을 마주하셨다.
손님들 끼니 챙기고 일 년 쓸 마늘장아찌 담아 놓고 나서야
당신들의 점심 끼니를 챙기셨다. 점심이 아니라 저녁
식사하실 시각이 아니던가. 늘 그렇게 지내신다고 한다.

애로사항을 묻자, 손님들은 하나같이 맛있다고 흡족해하기
때문에 바쁜 것 외에는 달리 없다고 하신다. 천안역 인근이
재개발되면 좀 실까 하는 생각도 해 봤지만, 힘들더라도
이대로 돌솥밥과 함께 여생을 보낼 생각이라신다.
내외분께서 건강하시어 새천안돌솥밥이 역전상가를 빛낼
천안의 명소로 오래 남아주길 바라는 마음이다. 藥

올 때마다 오감이 즐거운 곳
매주 토요일마다 열리는 벼룩시장에서는 각종
희귀템을 얻을 수 있다. 저렴한 수제공방에서는
만들기 체험으로 오감이 즐겁고, 매일 열리는
무료강좌를 통해 인문학부터 최신 트렌드까지
섭렵할 수 있는 곳이다.

지하도상가



- **푸드 코 트** | 자연식당, 밥, 조은피부미용샵, 은하수, 송천, 대성, 권이네분식, 너구리, 와와분식, 프라이드, 맛하우스, 휴대폰가게
- **언 론 사** | 천안TV
- **수 유 실** | 수유실
- **의류, 집화거리** | 미라클패션, 옷수선, 애터미, 픽스(폰닥터), 토마토, 사루비아, 자유시대, 스마일화점, 탐나라, 블루그린, 홍금당, 색시걸, 마틸다, 뿌리, 메고가방, 모드니, 로즈데이, 유엔아이, 트레디, 에스퍼넷, 흑장미, 보고당, DStyle, 뭉, 황실홈패션

- **잡화, 생필품** | 레인보우, 초콜렛, 금자탑, 다복당, 유신정보통신, 선재관, 송천, YK, 레드피아, 믹스, 오락실: 스마일오락실
- **아트 존 거 리** | #아름다워, 환경수맥가치로, 황실, 엔코아콜렉션, 퍼플스토리, 너를보다플라워, 다락방부엉이, 레샤, 스피이스제이, 수작예틀그라운드, 감언, 남대문안경, 페이퍼리, 모닝선, 꽃님이네 한나무, 건일산전, 프란체스카, 교토네일, 요술장화, 요술아울렛, 레몬트리공방, 모닝맘의 천연놀이터
- **만남의 광장**

천안원도심을
기록하다

Cawarock Archiving 2023



지하도상가

氣, 몸과 마음이 편해져요

현대를 불확실성의 시대라고 한다. 과학의 눈부신 발달로 나날이 편리하고 풍족한 생활을 누리지만, 사람들은 저마다 끊임없는 경쟁에 내몰려야 하고 하루가 다르게 변하는 문화에도 적응해야 한다. 급변하는 기후환경에도 대비해야 한다. 미래가 불확실하기만 하다.

그런 이유로 정신적으로 불안감에 시달리게 되고, 정신적 불안감은 몸 여기저기에서 통증으로 나타나기도 한다. 천안역지하도상가에는 이러한 문제에 기(氣)로 접근하는 사람이 있다. 그분을 만나 본다.

氣를 이용, 나쁜 기운 정화하는데 관심을 두기 시작

천안역 동부광장 끝에서 마주하는 넓은 계단, 그 아래로 내려서면 버들육거리 방면으로 펼쳐진 지하도상가가 자리한다. 그중에 <환경수맥 기 치료센터>를 찾아 두리번거리다가 상가번호 75호 다복당의 공현오 상인회장을 만났다. 서글서글한 공 회장은 만면에 웃음을 띠면서, “바로 조오기입니다.”

한창 새롭게 단장 중인 상가번호 24, 26호 <환경수맥 기 치료센터>를 가리킨다. 맞은편 쪽 몇 집 건너에 밝게 비추이는 간판 덕분인지 쉽게 찾을 수 있었다.

새로 썬팅한 ‘氣 치료’라는 선명한 글자가 먼저 반겼다. 센터 안을 들여다보니 실내 분위기부터 범상치 않다. 커다란 황금 코끼리 형상의 조각상이 방문자를 꿰뚫어 본다. 센터장이 권해 주는 자리에 앉아 본인 소개를 부탁했다.

“안녕하세요? 지하사가 24, 26호에서 환경수맥 기 치료센터를 8년째 운영하는 전용훈입니다. 현대그룹사를 34년 다니다가 정년퇴임을 하고 이 사업을 시작한 사람입니다.”

다니던 회사에는 직원이 1,800여 명이냐 되었다. 그러자니 언제나 이런저런 일들이

일어날 수밖에 없었는데, 그때마다 그는 그런 일들을 구경만 하지 않았다. 아픈 사람들을 氣로 다스려 주었다. 주변에서 자동차 사고가 나는 것도 그냥 지나치지 않았다.

그런데 가만히 살펴보니 사고가 나는 장소에서 계속 사고가 나더라는 것이다. 교통사고 다발지역이란 표지판을 볼 때마다 안타까웠다. 물론 교통사고는 3요소라 일컫는 차량 요인, 도로환경 요인, 인간 요인에 의해 발생하지만, 그 외의 무엇이 또 있을 것이라는 생각이 들었었다. 어쩌면 그곳을 흐르는 나쁜 기운이 아닐까 싶었다. 그래서 교통사고 다발지역을 찾아다니며 그동안 터득한 기를 이용해 나쁜 기운을 정화해 보았다. 그때는 차가 지나다니면 그의 기가 능력을 발휘하지 못할 때였다. 그래서 관의 도움을 받아 차량 통행을 일시 정지시킨 후 조용한 가운데 나쁜 기와 대결했다. 결과는 놀라웠다. 다음 해에 사고 횟수가 훨씬 줄어든 결과 치를 얻을 수 있었다.

대체의학으로서 氣 치료

일부에서 기 치료에 대해 물음표를 앞세우고 접근하기도 한다. 그러나 기 치료는 과학적이라고 한다. 기를 양자 에너지라고 해도 좋다. 눈에 보이지는 않지만, 발생하는 양자 에너지를 그는 느낄 수 있기에 나쁜 양자 에너지를 찾아 그의 기로 순화시키는 것이 기 치료이다.

의아해하는 방문자의 의중을 알아차리고는 자리에서 일어나더니 사물함에서 원가를 꺼내놓으셨다. ‘엘로드’라는 ㄱ자형 금속 탐사 봉이다. 그것을 두 손에 잡고 한동안 그대로 있었다. ‘엘로드’는 미동도 없었다. 그런데 다른 자리로 옮기자 좌우상하로 움직이기 시작했다. 그것이 氣의 영향이라고 한다.

기는 그 영향력이 대단해서 지하에 묻힌 수맥의 기가 하늘을 나는 비행기에까지도 미칠 수 있다고 한다. 또한 정화하는 기 역시 멀리 있는 사람에게는도 영향력을 발휘할 수 있다. 그러기에 사진이나 인터넷 영상을



통해서도 기 치료가 가능하다고 한다. 아무리 멀리 있어도 상대의 눈빛이나 얼굴, 목소리 등을 통하여 그 사람의 나쁜 기를 읽을 수 있고 그에 상호작용하는 기 또한 얼마든지 먼 거리까지 보낸다는 것이다.

이러한 기 치료는 대체의학으로서, 여러 가지 원인불명 난치병을 현대의학이 해결하지 못하자 자연발생적으로 생겨난 현상이다. 그러나 눈에 보이지도 않고 만질 수도 없는 氣를 어떻게 믿을 것이며 과연 효과는 있는 것인가. 센터장의 말은 효과가 분명히 있단다. 치유의 과정도 간단하다. 예전에는 대상자를 직접 대면해야 했지만, 요즘은 서로 접촉할 필요조차 없이도 가능하니 부작용 따위는 걱정할 필요가 없다.

자신의 역량이 두루 쓰임 받기를 희망해

언제부터 이 일을 하셨냐는 질문에, 아주 오래되었다고 한다. 어린 시절부터 이유 없이 몸이 자주 아프고 탈이 잘 나던 그는, 어느 날 누님이 뇌 주는 침을 맞고 효험을 보는 체험을 하게 된다. 그때부터 침에 대한 호기심을 가졌고 결국 침을 연구하여 침 치료사가 된다. 침 치료사가 된 그는 옛날부터 수맥이 사람에게 엄청 해롭다는 말을 들어온 터라 그것에도 관심을 두기 시작했다. 한국수맥협회가 설립된 초창기부터 회원으로 가입하여 수맥을 연구하며 지금껏 활동해 왔다. 수맥과 기는 어떤 관계인가. 기 치료에 대해 의아해하는 방문자에게, 쉽게 말해서 사람에게 해로운 수맥의 기를 본인의 기를 이용하여 정화시키는 것이라고 설명한다.

그는 자신의 그런 역량이 여러 사람에게 쓰임 받기를 희망한다. 그래서 소외계층인 요양원 어르신들을 위한 봉사도 오래 해왔다. 몸은 아픈데 왜 아픈지 모르고 잘 낫지도 않아 고생하시는 사람들을 찾아 그들에게서 나오는 나쁜 기운을 다스려 주었다. 효험을 보면서도 믿지 못하는 사람들을 위해 유튜브에 여러 편 사례를 올려놓았다. 춤과 노래로 신을 청하여 사람을 즐겁게 하고 재앙을 피하게 하고 복을 준다는 무속인과의 차이를 묻는 이에게 독실한 기독교인인 그는 전혀 다르다고 한다. 그는 어머니 뱃속에서부터 기독교인이었으며 그의 할아버지께서는 청양감리교회를 설립한 분이시라고 덧붙이셨다. 기 치료는 무속이 아니란다. 단연코 과학이라고 하신다.

상생 발전하는 천안역지하도상가이기를...

이제 그는 국내외를 가리지 않고 일을 찾는다. 氣는 지구온난화나 기상이변까지 다스릴 수 있기에 푸른 하늘을 가리는 황사나 미세먼지까지 예사로 보지 않는다. 현재로서는 자신의 능력을 맘껏 펼칠 여건이 안 된다는 것이 그저 아쉽기만 하다. 세계적인 기후변화는 그렇더라도 우선 국내의 교통사고 다발지역 이라도 모두 찾아다니며 나쁜 기운을 없애고 싶다.

현재 그는, 아쉬운 대로 천안역지하도상가 24, 26호에 〈환경수맥 기 치료〉라는 간판을 내걸고 연중무휴 찾아오는 고객을 돕고 있다. 매월 첫째, 셋째 화요일은 지하도상가 전체가 휴일이지만, 대표번호로 연락하면 언제나 서비스 받을 수 있다. (문의 전화: 1899-3907, 010-9072-6845)

끝으로 천안역지하도상가 발전을 위해 바라는 점은 없느냐는 질문에, 지금보다 한발 더 나아가 서로서로 도와가며 상생 발전하는 천안역지하도상가이기를 바란다고 한다. 藥

댄스복 전문점 레인보우

야시시한 댄스복, 아이쇼핑 오세요

안역에서 가장 가까운 지하도 입구를 내려서면, 먼저 오른쪽으로 〈레인보우〉가 눈에 들어온다. 지하도가 개통된 이듬해인 1989년 3월에 인수하여, 무려 35년째가 된다니 천안역 지하도 상가 역사의 산 증인이라 할 수 있겠다.

더구나 레인보우, 무지개는 꿈의 상징이자 어릴 때 입었던 때때옷을 연상케 하기에 좋은 이미지를 줄 수 있다고 보고 상호를 바꾸지 않았다는 말에 다시 한 번 상호를 눈여겨본다.

안에서 세 곳밖에 없는 무용복 전문점이라고 해서 사장도 젊은 분일 것으로 예상했는데, 연세가 지긋하셔서 의외였다. 게다가, 무용 인구가 많지 않은 현실에 비추어 무용복 전문점이 오랜 기간 명맥을 유지하고 있는 것도 신기하게 여겨졌다.

알고 보니 요즈음 노년층이 두터워지면서, 스포츠 댄스 등 춤으로 건강에 도움을 받고자 하는 문화교실에서의 각종 댄스 프로그램이 많이 운영되고 있기에 가능한 일이란단다.



남궁 사장의 특별한 막내 사랑

벽골제로 유명한 김제 출생으로 여고 시절에 미술 선생님의 영향을 받아 화가의 꿈을 갖고 청소년기를 보낸 남궁경선 사장. 서울에서 직장생활을 하면서도 꿈을 저버릴 수 없어 4년간이나 미술학원을 다니며 익힌 미적 감각이, 지금 하는 일에 큰 도움이 되었다고 한다.

대부분 창업 초기에 어려움을 겪는 경우가 많은데, 〈레인보우〉사장은 7,80년대 천안지역 최초의 백화점이었던 미도백화점에 근무한 경험을 바탕으로 비교적 큰 어려움 없이 가게를 운영했다. 게다가 그 어려웠다는 IMF도 잘 넘겼다. 무엇보다 천안지역 이색 볼거리로 등장한 역전지하상가에서의 영업은 모두의 부러움을 사기에 충분했다. 전체적으로 지하도 개통 초기에는 유동 인구도 많고, 신부동 종합터미널 신



상권이 형성되기 전이어서 장사가 잘 되었다.

문제는 천안역사 건립의 지연과 역전 주변도로의 횡단보도 설치 등으로 지하상가 유동인구가 현격히 줄어들었고, 3년 간 이어진 코로나19였다. 그래도 감사하단다. 그 기간에 폐업할 수밖에 없었던 소상공인이 정말 많았는데, 지금까지 잘 버텨낸 것 자체가 신기할 정도라고 한다. 이제 코로나19의 난국이 끝을 보이고 있기에 마음 추스르고 정진해 보다 나은 가게를 이끌어 보겠다는 의지를 보인다.

“3남매를 두었는데, 늦게 태어난 막내가 대학을 두 번 다니는 바람에 아직도 학생이에요. 그래도 엄마가 돈을 벌고 있는 줄 알고 마음 편하게 공부하고 있는데, 장사를 그만두면 불안해할까 걱정이 되어 버텨야 했어요.” 부정(父情)은 결코 모정(母情)을 따라가지 못한다는 말을 떠올리게 하는 말이어서 가슴이 뭉클하였다. 대화 분위기를 살리고 싶어 웃으며 한 말이다. “댄스복 전문점이어서 야시시한 옷이 많네요. 지나가는 남자들이 아이쇼핑을 하고 싶겠어요.”는 말에, 남자 고객도 꽤 있다고 한다. 금방 그렇겠구나 싶은 생각을 할 수 있었다. 전문 남자 무용가는 많지 않지만, 취미로 춤을 배우는 남자는 많다는 말을 앞에서도 들었지 않은가? 또한, 요즘에는 고객이 적어서 아이 쇼핑 만을 하는 고객도 그저 고맙다는 말을 덧붙인다.

투철한 직업 정신으로 일군 댄스복 전문점

놀라운 것은 수도권 전철 덕분인지 평택을 비롯한 경기 남부권에서 오는 단골도 늘고 있고, 조치원 예산 당진 등 충남 내륙지방에 올라오는 외지 고객도 많다고 한다. 그만큼 좋은 소문이 났다는 의미이기도 그 비결을 물었다.

“좋은 물건을 확보하기 위해서, 도매상으로부터 쉽게 공급을 받지 않고 발품을 많이 팔아요. 택배로 주문한 물건을 받아보면 편하기는 하지만 만족도가 떨어지지요. 정기휴일이면 서울의 유명한 곳을 일일이 찾아다니며 직접 물건을 사고, 여행을 가도 꼭 그 지역 댄스 복 전문점을 찾아보곤 합니다. 그러면서도 무엇보다 신뢰를 쌓기 위해 노력하지요. 원하는 상품에 대한 주문을 받으면 약속한 날짜에 맞추어 구해다 줍니다. 그렇게 쌓은 신뢰가 바탕이 되어 오래 장사를 할 수 있었다고 봅니다. 친해진 단골은 나이차를 극복하고 친구가 되어 애경사도 함께 하고, 산악회 활동을 같이 하는 친구도 있어요.”

어디 그 뿐이라. 더더욱 감동을 주는 말도 들을 수 있었다. 30년 전 한 일화를 들려준다. 상가 지하도 계단을 내려오는 젊은 여인이 아무래도 이상해 보였다 한다. 다가가 눈인사를 하고는 점포로 데리고 들어와 마음의 문을 열게 한 후 사연을 듣게 되었다고 한다. 남자를 잘못 만나 임신까지 했는데, 끈질기게 따라다니며 괴롭히고 있다는 것이었다. 이후 그 남자에게 쫓기는 상황에서, 가게 안으로 들어온 남자를 혼내주었을 뿐만 아니라, 취직까지 알선해 주어 위기를 극복하는데 큰 도움을 주었다고 한다. 남자도 실천하기 어려운 일이 아닌가. 그런 일을 한 여장부 남궁 사장을 다시 보게 되었다. 특별한 경험으로는 이민을 가서 3년 만에 귀국한 예전의 단골 고객이 티셔츠 13장을 사간 일을 들었다. 댄스복도 유행을 타느냐는 질문에 더 아해지고 반짝이가 늘어나는 등 더 화려해지고 있는 추세란다. 인터뷰 내내, 남궁 사장의 한결같은 이야기는, 따뜻한 마음의 길은, 겸손하게 비쳐지는 그의 소망은 오직 고객 사랑이었다. 모두 건강해서 댄스를 즐기는 인구가 더 늘어났으면 좋겠다는 게 그의 작은 바람이라고 한다. 인터뷰를 위해 찾아준 점에 고마운 인사도 몇 번씩 덧붙인다. 樂

남성캐주얼 전문점 블루그린

천안역에서 지하도로 내려가면, 진행방향으로 합쳐지는 길을 만난다. 그곳에서 다시 70미터 쯤 올라가면, 중간 출구 바로 앞 오른 쪽으로 남성캐주얼 전문점인 블루그린을 만나게 된다. 장혜원 사장이 지하도 개통과 함께 문을 열어, 한곳에서 오랜 세월 <블루그린>을 운영했으니 대단한 일이다.

아주 오래 된 고객이 지나다가 알아보고 “이모님, 아직도 여기 계시네요.”라고 인사하는데 부끄러운 생각이 들었다. 코로나19의 난국을 극복하지 못하고 폐업한 소상공인이 아주 많은데, 잘 견디시고 이제 희망이 보이지 않느냐며 위로를 드렸다. 그런 말씀이 크게 위로가 될 줄 몰랐더니, 환하게 웃어서 금방 좋은 대화 분위기가 만들어졌다.

편하고 멋진 옷이 한가득

밥 묵었으면 됐다

전혀 경상도 억양이 아닌데, 고향은 비교적 먼 대구라고 한다. 천안에 살게 된 것은 결혼하면서부터이다. 그 무렵 천안역 지하도가 개통되면서 <블루그린>의 역사는 시작되었고, 오늘날까지 30여 년이 훌쩍 넘는 세월로 이어지고 있다. 초창기는 지하도를 이용하는 사람이 정말 많았고, 장사도 너무 잘 되었다. 보통 시작할 때 어려운 점도 많고 고생하는 것으로 알았는데 전혀 그렇지 않았다. 다들 IMF 때 어렵다고 했어도 그 고비도 쉽게 넘겼다. 하지만, 코로나19의 난국은 정말 어렵고 긴 기다림의 연속이었다.

옷장사의 애로점은 디스플레이라 할 수 있다. 성업 중일 때는 즐거움으로 전시 상품을 진열하고 매만지고 했었는데, 경제 위기를 맞고 어려운 상황에 몰리다 보니 계절이





바뀔 때마다 전시 상품을 교체하는 것 자체도 버거웠다. 다행인 것은 예전의 4칼라 시대가 2칼라 시대로 단순화된 점이란단.
대구를 떠난 지 오래 되었어도 매달 한두 차례는 고향을 찾는단다. 전화 통화를 하는 친구도 몇 명 있는데, 한참 어려울 때 무료함을 달래기 위해 전화를 걸면 으레 친구의 첫 질문은 “손님 좀 있나?”이었다. 손님에 있으면 이렇게 한가하게 전화하겠냐는 말에 이어지는 질문은 “밥은 먹었나?”였다. 당연히 “그럼 먹었지.”라고 답하자, “그럼 됐다.”라고 해서 함께 웃었다고 하는데, 그 말 속에 왠지 씁쓸한 마음이 드는 건 왜일까?

경쟁자가 아닌 동료라서 좋다

고비 고비마다 어려운 순간들을 잘 넘겨온 비결을 물었다. 고객을 대하는 신조, 곧 믿음과 신뢰를 바탕으로 두고 살아온 것이 가장 큰 힘이었다고 한다. 걱정한 이윤으로 장사가 잘 될 때 확보된 단골 고객이 큰 힘이 되었고, 무엇보다 다양한 연령층의 고객을 확보하고 있음이 코로나19 같은 고난을 견디는데 도움이 됐다. 개업 초기에 학생이던 사람이 어느새 50대가 돼 반갑게 만나는 가하면, 멀리 이사를 갔어도 천안을 들르게 되면 찾아오는 고객들, 변치 않는 마음으로 한결같이 찾아주는 단골들 때문에 문을 닫을 수 없었다. 이웃 점포 사장님들과 경쟁자가 아닌 동료로 지내는 것이 즐거움이다.
〈블루그린〉에서 추천하고 싶은 좋은 상품은 청바지를 꼽았다. 중국산을 취급하지 않고 이익이 적어도 현실에 만족하며 영업을 이어왔다. 무엇보다 이웃 동업자들과 좋은 관계를 유지하여 마음 편한 것이 즐겁게 생활할 수 있는 원천이다. 요즘 젊은이들이 옷을 고르는 취향은 개성이 뚜렷한 시대라는 말처럼 제각각이다. 그러나 블루그린 매장에는 찾는 옷을 잘 갖추고 있다. 유행을 감지하는 센스가 필요해서, 패션의 변화를 눈여겨보는 습관이 몸에 배었다.

코로나19를 극복하게 한 긍정적인 마인드

물론 어려울 때는 그만두고 싶은 마음도 있었다. 그러나 먼저 폐업한 사람이 “장사가 되지 않는 것보다 집에서 시간을 보내는 것이 더 힘들다.”면서, “밖에서 일하던 사람은 집에 있으면 못써.”라는 말에 힘을 얻게



되고, 마음을 다잡아 용기를 내고 있다고 한다. 모쪼록 건강이 허락하는 한 앞으로도 영업을 계속하고 싶다는 소망을 드러낸다.
“코로나19가 아니어도 무한경쟁시대라 할 만큼 장사가 힘들다 하고, 때때로 고객의 갑질 이야기도 들리지만, 그래도 좋은 고객이 훨씬 더 많다”는 말은 장혜원 사장의 긍정적 면을 엿보게 한다.

원도심 활성화에 대해 대화를 나눈다. 수도권 전철의 천안 연장도 큰 도움은 되지 못했다. 의외로 지하철(수도권 전철) 타는 곳으로 연결되는 줄 알고 내려오는 사람이 더러 있는데, 동선이 전혀 그렇지 못하기에 안타깝단다. 천안역이 새롭게 지어지고, 역에서 지하상가와 직접 연계가 돼서 다양한 상품들, 천안의 이미지를 파는 명소로 거듭나기를 학수고대한다는 장 사장. 경향까지 관광객들이 내려와서 접근성이 좋아질 수 있는 에스컬레이터라도 만들어지길 바라는 마음이다. 기다리다 너무 지쳤지만 이제라도 천안역 역사 신축을 빨리 추진했으면 좋겠다는 그의 간절한 소망을 귓가에 새기며 문을 나선다. 樂

섹시걸

패션의 시작, 언더웨어
섹시 스타일의 완성 홀복

여심을 현혹하는 속옷 전문가

천안역지하도상가 191, 193호 <섹시걸>에서는 주로 패션 속옷과 이른바 홀 복이라 일컬어지는 타이트한 원피스 종류를 취급한다. 다른 종류의 옷들도 있지만, 매장 안으로 들어서면 화려한 색상의 온갖 속옷들이 우선 한눈에 들어와 여심을 현혹한다. 뭉치면 손안에 쏙 들어오는 작은 티 팬티에서부터 각종 보정 브라지어까지 색상과 모양이 다양한 제품들이 준비하다. 누구나 여기 속옷을 입으면 '섹시 걸'이 될 듯하다.

사장은 과거 속옷을 만드는 대기업에 근무한 적이 있다. 그러기에 속옷에 대해 전문가적 자질을 갖춘 사람이다. 어느 날 우연히 지인으로부터 속옷매장 인수를 제의받았을 때 흔쾌히 수락한 동기도 그런 이유에서였다.

<섹시걸>에서 취급하는 속옷은 크게 두 종류로 구분할 수 있다. 예쁜 속옷과 기능성 보정속옷이다. 꽃처럼 예쁜 모양에 화려한 색상의 속옷 한쪽에는 실용적인 속옷들도 다양하다. 이를테면 각선미를 돋보이게 하는 기능성 스타킹이라든가, 여성들만의 월례 행사 때 착용하는 위생팬티 등은 몰라서 못 사는 편리한 기능성 속옷들이다. 치마 길이가 짧고 몸에 달라붙는 원피스 종류도 취급한다. 일명 '홀 복'이라고도 하는데 예전에는 특수 업종에 종사하는 여인들이 주로 입었다. 그러나 요즘은 일상복으로 활용되며 마니아층이 두꺼워지고 있다. 노출이 심하지 않은 원피스는 기상캐스터나 파티에 참여하는 사람들이 즐겨 입는다.

물건은 주로 동대문시장에서 가져다 판다. 동대문시장은 밤에 열리기에 <섹시걸> 영업을 마친 후 저녁 아홉 시쯤 천안에서 출발해 동대문시장으로 간다. 물건을 고르며 시장을 한 바퀴 돌아 보면 밤을 꼬박 새우는 날도 있다. 요즘은 요령을 터득하여 밤을 새우지는 않지만 그래도 낮에 장사하고 밤을 이용하여 물건을 떼어 오는 일이 쉽지만은 않다.

패션의 시작은 언더웨어(속옷)이다. 속옷은 보온, 청결, 성적 표현의 기능 외에 체형을 보정, 교정해 주며 겉옷의 형태를 유지하는 중요한 기능을 하기 때문이다. 우리 옛 여인들도 다리속곳부터 속속곳, 단속곳, 속바지 등 열 가지가 넘는 속옷을 갖추어 입었다. 그렇게 해야 겉옷의 모양이 제대로 나기 때문이다. 몸에 달라붙는 핏으로 성적 매력을 부각하는 이른바 홀 복의 경우는 특히 속옷을 잘 갖춰 입는 것이 중요하다. 각종 속옷과 홀 복을 취급하는 전문 업소 <섹시걸>을 들여다본다.

정으로 인간미로

부지런하고 성실한 사장은 손님이 뜸한 시간이라도 무료하게 보내지 않는다. 뛰어난 손재주로 예쁜 모양의 수세미를 짠다. 완성된 수세미는 손님들에게 선물한다. 별거 아니지만, 받는 사람들이 좋아한다며 인터뷰 중에도 그는 손을 쉬게 하지 않았다. 아무래도 사장은 정으로 장사를 하시는 거 같다. 이문을 많이 남겨야 하는데, 손님의 만족감을 우선순위에 둔다. 손님들이 좋아할 때 가장 보람이 있다고 한다. 자신이 권해 준 옷을 입어보고는 편하고 좋았다고 하는 사람, 더 사겠다고 오고 또 오는 사람, 다른 사람까지 데려와 좋은 물건이라고 권하는 사람, 그런 사람들에게는 밀지는 장사를 기꺼이 마다하지 않는다. 선물까지 주면서... 그러다 보니 단골 층이 두껍다. 보험업을 하는 어느 고객은 사은품으로 사용하였더니 반응이 좋았다면서 정기적으로 많은 양을 구매해간다. 그런 손님에게도 가끔 밀지는 장사를 한다. 직업상 홀 복을 찾는 사람들도 단골일 수밖에 없다. 그분들이 사정을 잘 알기에 마진이 별로 남지 않는 장사를 한다. 원가에 5천 원 정도를 붙여서 정가를 매긴다고 한다. 홀 복 옆에 진열된 순면 소재 예쁜 잠옷 한 벌에는 15,000원이라는 가격표가 붙어있었다.

지하도상가에서 장사하며 아쉬운 점이 있다면 폐점 시간이 너무 이르다는 것이다. 직장인들이 퇴근할 즈음이면 이웃 상점들이 하나둘 문을 닫기 시작한다. 퇴근 손님들이 찾았다가 발길을 돌리는 일이 있어서야 되겠는가. <섹시걸>이라도 늦게까지 장사를 하고 싶어도 다른 가게들이 문을 닫으니 덩달아 문을 닫게 된다고 한다. 그래서 <섹시걸> 매장을 이용하려면 저녁 7시 전에 방문해야 한다. 樂



날개 제작소, 어디 있지?

이 날개라는 말이 있다. '옷걸이'가 좋은 사람이라도 그 사람에 어울리는 옷을 입었을 때 더욱 빛나고, 아무리 값비싼 명품 옷이라도 위아래가 어울려야 비로소 옷이 날개가 된다. 그뿐만 아니다. 같은 옷을 입었어도 어떤 액세서리와 연결하느냐, 어떤 가방을 들어주느냐, 어떤 구두를 신어주느냐에 따라서도 분위기는 확연히 달라진다. 그러므로 어떤 옷을 어떻게 입느냐에 따라 옷이 날개가 되기도 하고 옷 주인을 패션 테러리스트로 추락시키기도 한다.

천안역지하도상가에서 손님을 패셔니스타로 만드는 '날개 제작소' <오로라>의 소문에 발길을 향했다.



보석상에 버금가는 액세서리 백화점

천안역지하도상가에서 243, 244호 <오로라>를 찾기는 너무 쉽다. 만남의 광장 근처에 이르면 마치 북극의 오로라처럼 형형색색으로 빛나며 한눈에 들어온다. 매장 둘레를 반짝반짝 빛나는 오로라 빛 꼬마전구로 꾸며 놓아서 멀리에서도 한눈에 알아볼 수 있다.

눈의 호강은 거기서 끝나지 않는다. 매장에 들어서면 다시한번 반짝반짝 빛나는 각종 액세서리가 눈길을 끈다. 보석상에서나 볼 수 있는 정교하고 아름다운 브로치, 반지, 팔찌, 목걸이, 귀걸이들이 질서 정연하게 나열되어 있다. 주인의 뛰어난 미적 감각을 단번에 느끼게 한다.

매장을 운영하는 사장은 피부관리사로 일한 경력이 있다. 그러기에 액세서리를 준비할 때 피부 건강 측면까지도 염두에 둔다. 민감한 피부는 액세서리와 트러블을 일으킬 수 있기에 누구나 착용해도 아무 이상이 없는 제품들로만 준비한다.

"이것의 재질이 원지 아니겠어요?" 하며 반지 두 개를 내민다. 하나는 14k, 또 하나는 백금 같았다. 웃으며 둘 다 은제품이라고 한다. 단순한 색상의 은을 여러 가지 색으로 도금해서, 미적 가치를 높이는 것은 물론 땀이나 화장품 심지어 공기와의 작용해 쉽게 변색하는 은의 단점까지 보완한 제품이라고 한다.

또한 여기서는 모든 제품이 AS된다. 착용하다가 혹시 큐빅 한 알이라도 빠지면 보통 버리게 되는데 그러지 않아도 된다는 것이다.

현장의 트렌드와 영감 얻는데 주력

사장은 액세서리만 전문으로 판매하던 분이였다. 그런데 반응이 좋고 찾는 이들이 늘어나자 욕심을 내어 <오로라>라는 간판을 걸고 지금의 토탈 패션점으로 확장



이전했다. 한자리에서 머리부터 발끝까지 다 꾸밀 수 있는 매장으로 확장된 것이다. 마침 젊은 고객 서넛이 와서는 이것저것 고르기에 주 고객이 젊은 층인 줄 알았다. 그렇지 않다. 그리고 보니 한쪽에 걸린 스카프들은 중년 취향의 파스텔컬러였다. 스카프에 눈길을 주는 내게 다가와서는 요즘 한창 유행하는 뽀피스카프 한 장을 내 가방끈에 묶어 주었다. 사무적인 사무 가방이 패셔너블한 패션 가방으로 금세 탈바꿈된다.

사장은 뛰어난 미적 감각의 소유자임이 틀림없다. 패션 감각은 어떻게 익히냐는 질문에 종목마다 다르단다. 액세서리를 위해서는 서울 종로 금방 골목을 자주 찾는다는 것이다. 옷이나 구두 가방 종류는 인터넷을 통해 정보를 얻기도 하고, 때로는 인기 있는 방송프로그램 출연자들에게서도 힌트를 얻는다고 한다. 동대문 시장이나 남대문 시장에서 현장의 분위기와 그때그때 트렌드를 익히기도 한다. 요즘은 생산자와 상인 간에 네트워크가 잘 조성되어있어서 유행하는 제품이나 특징 있는 제품들을 온라인으로 소개받기도 한다.



손님에 맞는 날개를 달아줘

좀 전에 온 손님이 가방을 샀다. 모양이 예쁘고 특이했다. 재질이 색다르기에 물어봤더니 플라스틱빨대라고 한다. 한 손님은 조끼를 들고 카운터로 갔다. 그것은 핸드메이드 제품으로 대구에서 올라오는 제품이라고 한다. 서울의 그 어느 공장에서도 만들지 못하는 우수한 제품이라며 전문가적인 설명을 덧붙였다. 그런데 그들의 영수증을 보고는 깜짝 놀랐다. 금액이 정말로 저렴하다. '값싼 갈치자반'이라는 속담이 떠올라 갖고 싶었던 브로치를 골라 보았다. 역시 하나 값으로 두 개를 살 수 있었다.

사장은 다양한 계층의 손님들을 겨냥한다. 미처 준비하지 못한 물건이 있으면 따로 주문하여 머리끝에서 발끝까지 매치시켜 주기도 한다. 남성만 아니라면 매장을 방문하는 손님 누구에게나 개개인의 특성에 맞는 날개를 달아 준다. 그러나 최종 선택은 본인에게 맡긴다. 무엇보다 고객의 취향을 존중하기 때문이다. 보통 열시 반부터 오후 여섯 시까지 매장을 운영한다. 매월 첫째와 셋째 화요일은 상가 전체 휴일이다. 樂



남녀노소 멋은 모자로 완성된다

많은 사람들이 외모에 관해서 신경을 쓰게 되는 부분은 두발이다. 최근에는 젊은이들까지도 탈모 문제를 걱정하는 경우가 많다고 한다. 이와 관해서 모자를 쓰는 사람이 늘어나는 추세이고, 모자 전문점도 생겨나게 되었다. 천안역과 동남구청 사이, 버들육거리 쪽으로 지하도가 개통된 것도 어느덧 36년째이다. 그 중간 출입구 아래쪽 코너에는 다른 가게들에 비해 각양각색 장식품이 많아서 색다르게 보이는 점포가 있다. 남녀노소의 멋을 완성하는 모자 전문점이자, 남녀노소에게 필요한 여러 가지 장신구를 취급하는 패션잡화점이다.

탐나는 물건이 많아서 탐나라

안명신 사장 부부는 같은 당진 출신으로 1988년 결혼과 함께 천안에 삶의 보금자리를 마련하게 되었다. 일찍이 자녀 교육을 염두에 둔 포석이었다. 처음에는 천안역 옆 버스터미널 인근에서 문구사를 운영하였다. 당시만하더라도 지하도 상가는 천안의 이색 상권지대였다. 장사가 잘 되는 것으로 소문이 났고, 소문만큼 인기가 높았기에 1991년 봄에 이곳으로 영업장을 옮기게 되었다. 밖에서 보아도 탐나는 물건이 많아서 점포 이름도 <탐나라>라 붙였다. 이렇게 멋진 상호이지만 다른 곳에서는 같은 상호를



본 기억이 없어서 의아하기도 한데, 상호처럼 탐나는 물건이 많다는 말을 꽤 듣기도 했다. 특히 넓은 가게의 전면에는 다양한 모양과 색상으로 꾸며진 멋들어진 모자가 화려하게 장식되면서, 모자를 즐겨 쓰는 사람들에게겐 좋은 구경거리가 되었다.

각종 모자를 골고루 갖추고 있는 모자 전문점

변화의 시대, 주변 환경이 빠르게 변하고 삶의 현대도 시시각각 변모하는 요즘을 상가를 운영하는 저마다 어렵다고들 하소연 한다. 기본적인 운영 자체가 안 될 정도로 어렵다는 것이다. 하지만 안명신 사장은 그런 내색을 전혀 하지 않는다. 30여 년 전에 비해 유동 인구는 많이 줄어들었어도 탐나라는 비교적 유행에 민감하지 않은 모자 전문점이고, 관련한 액세서리 품목이 다양하기 때문이란다. 게다가, 오랫동안 점포를 운영하다 보니 단골이 꽤 많아서 구매자의 발길이 꾸준히 이어지고 있는 점도 한 몫 한다고 한다.



취급하는 주요 품목은 모자를 비롯, 지갑 벨트 스카프 양말 등 멋을 지향하는 사람들의 외모를 돋우어 주는 품목들이 골고루 갖추어져 있다. 모자만 해도 노신사들이 찾는 중절모, 동글모자로 불리는 베레모, 엄마들이 쓰는 빙거지, 젊은이들이 선호하는 스포츠 모자, 스냅백, 볼캡, 캠프캡, 썬캡 등이 있는데, 최근에는 정수리 중앙에 단추와 동글고 풍성한 모양이 특징인 뉴스보이캡이 인기가 많다고 한다.

모자는 서울에 가서 직접 구매

단골이 이어지고 꾸준히 영업이 유지되는 비결을 물었더니, 서울에 가서 직접 보고 세심하게 살펴 골라오는 수고 덕분이란다. 혹여 비치되어 있지 않은, 손님이 원하는 형태와 색상의 상품이 있으면 꼼꼼히 적어두었다가 반드시 구해다 주는 정성이 습관처럼 붙었다는 것이다. 주문자의 설명을 잘 듣고 약속 날짜에 맞추어 모자를 전달할 때, 흡족해 하는 모습을 보는 것 또한 보람으로 이어진다고 한다. 그럴 적마다 예쁜 모자 잘 쓰고 있어 고맙다고 하며, 재 구매를 하는 고객도 꽤 있다는 것이다.

모자는 사람의 머리 모양에 따라 실제로 써 보아야 잘 어울리는지 여부를 알 수 있는데, 모자 전문점을 오래 경영한 덕분에 고객들에게 잘 어울리는 모자를 권할 수 있는 센스를 갖게 된 것이 그의 금지이고 자랑이 되었다.

그래서일까? 하루하루 고객과 만나는 것이 살아가는 즐거움이 되었다는 안명신 사장, 그와의 대화를 통해 그가 상인으로서 고객을 귀하게 여기는 마음을 엿볼 수 있었다. 남다르게 뛰어난 자부심의 소유자인 점도 알 수 있었는데, 그만큼 직업 정신도 투철하다고 볼 수 있을 것이다.

그의 경영 철학은 한마디로 신뢰이다. 특히 시간과 약속을 지키려고 최선을 다하고 있으며, 특별한 경우가 아니면 문을 여는 시간과 닫는 시간을 지키고 있다. 바쁘다고 조금이라도 일찍 문을 열거나 닫으면 헛걸음을 하는 고객이 있을 수 있기 때문이다.



건강하게 오래오래 장사하고파

한동안 코로나19로 조심스런 날들이 이어졌고, 여전히 그 범주 안에서 편치 않은 날들이 이어지고 있다. 그 속에서 이렇게 구슬채록 사업이 펼쳐지는 건, 천안의 중심 상권에서 밀려나 이제는 관심과 기억에서 멀어지면서 힘들어진 원도심 상인들에게 작게나마 도움을 주기 위함이다. 그런 취지 때문에 관련한 대화도 잠시 나누게 된다.

본래 대흥로와 버들로에 횡단보도가 없었기 때문에 천안역을 출입하는 사람들은모두가 지하도를 통과하게 되어 있었는데, 후에 횡단보도가 여러 개 만들어지면서 지하도를 이용하는 사람들이 급격히 줄어들면서 역전지하도상가는 쇠락의 길을 걷게 되었다고 한다. 이제는 통행자들 보다는 필요한 물건을 사기 위해 찾아오는 고객 위주로 영업이 이루어지고 있어 예전의 성업은 먼 기억 속 풍경이 돼버렸다는 안명신 사장, 코로나19도 종식 국면에 접어들었으니 희망을 품고 건강하게 오래오래 장사를 계속하면 좋겠다는 그의 소박한 소망을 가슴에 담고 안타까운 마음으로 <탐나라>를 나선다. 齣

숙녀복 토털패션 대형 매장
흑장미

로맨틱한 흑장미처럼 매혹적인 숙녀복이 가득

힘찬 목소리와 잔 걸음의 류해옥
사장은 젊음이 넘쳐 보였다. 마스크를
쓰긴 했지만, 젊은 여자가 이렇게
넓고 각종 상품이 꽂 들어찬 매장을
경영하고 있는 것이 의아할 정도였다.
실례를 무릅쓰고 나이를 물었더니,
50대 중반이라한다. 믿기지 않을 정도로
젊어보이기 때문이다.
영업 수완이 좋았기에 호황을 누릴
조음, 두 칸이었던 매장을 네 칸으로
늘렸단다. “그럼, 돈도 꽤 벌지
않으셨나요?”라는 질문에 돌아온
답변이다. “벌었으면 뭐해요? 코로나
3년에 다 까먹었지요.”
코로나 전만하더라도, 고객을 덕분에
번 돈은 고객들에게 환원하자는
생각으로 선물도 많이 하고, 단골
고객에게는 특별 할인도 해서 신명나게
지냈기에 실속은 크게 없었지만 후회는
없단다.

의상에 관련한 잡지를 열심히 읽어서 얻은 영감

주된 관심사는 매장 운영이었다. 그러면서, 먼저 상호에 대해 물었다. 본래는
'동파리'였는데, 인수하면서 자신이 워낙 장미를 좋아했기에 장미를 넣는 이름을
고심하다가 로맨틱한 느낌의 〈흑장미〉로 정하게 되었다. 고객들의 반응도 좋았다.
특이해서 기억하기 좋다고도 했고, 흑장미가 주는 의미가 매혹적이라는 말을 자주
들었다고 한다.
〈흑장미〉 매장의 특징을 물었다. 캐주얼, 정장, 블링블링 등의 모양, 색상, 사이즈를
다 갖추고 있는 토털 패션 매장임을 큰 자부심으로 지니고 있단다. 요즘은 신세대는
인터넷 구매를 많이 하는 추세이기에, 류 사장은 나이가 든, 소위 언니들을 위주로
하는 관계로 단골이 많이 확보되어 있다고 한다. 그렇더라도 간혹 젊은 고객들도
오는데 그들을 위해서는 연예인, 특히 드라마에서 탤런트들이 입고 나온 옷,
아나운서들이 입는 옷을 갖추려고 노력하고 있다.

고객이 옷 고르는 일을 어렵게 여기는 경우가 많다고 한다. 누구나 작은 선택도 쉽지
않은 일인데, 모처럼 큰 맘 먹고 장만하는 옷인데 그렇지 않겠는가? 그럴 때는 의상에
대한 책이나 잡지를 열심히 읽어서 얻은 영감을 발휘하곤 하는데, 트렌드랄까? 시대의
조류, 유행, 패턴, 미적 감각에 대해 이런 저런 이야기를 들려주면 고객들이 좋아한다는
것이다.

매장 운영의 방식 중에서 그가 고집하는 것은 정찰제이다. 적절한 가격을 붙여 놓고
시행하다 보니, 고객들이 오히려 편하게 여긴다. 단골들과 소위 말하는 흥정이 서로
피곤한 일이기 때문이다. 매출을 올리려고 욕심을 부리지도 않고 가격 때문에 서로



마음 상하는 일이 없기 때문이라한다.

코로나 극복에 도움을 준 품목의 다양화

그런 탁월한 능력의 류 사장도 코로나19를 피할 수는 없었다. 매장이 보통 사람들보다
네 배로 크다보니 더 어려웠지만, 폐점을 고려할 때 단골 고객들의 적극적인 만류
때문에 3년을 버틸 수 있었다. 고객들의 응원도 큰 힘이 되었지만, 천안시 당국에서
임대료를 파격적으로 할인해 준 것도 고마운 일이라고 한다. 네 칸에 대한 임대료를
다 받았다면 참으로 어려웠을 텐데, 힘들고 어려운 상황을 이해해주고 살려준 행정
당국의 배려에 진심어린 감사함을 느끼고 있었다.

코로나 때문에 취급하기 시작한 화장품과 건강식품, 특히 탈모약은 더없는 효자
상품이 되었다. 류해옥 사장도 탈모로 고생했는데, 자신이 취급하는 약으로 깨끗하게
치유가 되었다고 한다.

그 외에도 운동화, 모자, 가방, 장신구 등 취급 품목이 늘어났다. 신뢰를 확보한 단골
고객들이 옷을 사러 왔다가 다른 물건들을 함께 구매해서 코로나19를 극복하는데,
큰 힘이 되었다. 이제 코로나19도 진정되었으니 그렇게 고마운 고객들에게 보답할 수
있기를 바란다는 작은 소망도 피력하였다.

통 크게 베풀어 돌아온 고객들의 찐 사랑

〈흑장미〉에서는 해마다 세 번씩 사은품 대잔치를 열고 있다. 매출 금액에 따라 고급
가방, 귀걸이, 팔찌, 화장품, 양말 등을 기증해 왔는데, 앞으로도 계속하겠다고 한다.



그만큼 류해옥 사장의 고객사랑은 대단해 보였다. 간단한 선물로 드리는 양말은 연간 소비량이 엄청나다고 한다. 냉장고에는 지나다 들르는 고객들을 위해 항상 과일이나 음료수가 채워져 있다. 이것저것 나누어주다 보니 한 시간 앉아있으면 가방을 한가득 채워준다는 말까지 들었다. 짐을 맡겨놓느라 들르기도 하고, 그냥 보고 싶어서 왔다는 고객까지, 마치 <흑장미>는 참새 방앗간 격이다.

고객사랑에 신이 난 그의 휴대폰에는 “진심과 믿음으로 고객을 대하자.”라고 적혀 있었다. 인터뷰 내내 신명이 이어졌다. 그러면서 서로 가족 애경사와 생일 챙겨주기를 비롯한 여러 이야기와 일화를 이어갔다. 가장 고마운 사람은 농사 지은 농산물을 가져다주는 사람이라. 자신 또한 농사를 지어보았기에 맘으로 결실을 이룬 농산물은 시장 가치 이상으로 귀하게 여기기에 특별한 보답을 하게 된다는 것이다. ❧

프란체스카

모던, 섹시, 고급 이미지의 까만집

천안역지하도상가에는 특별한 매장들이 여럿 있다. 댄스복 전문점, 가발 전문점, 홀복 전문점, 가족제품 주문제작소 등 한 종류를 전문적으로 취급하는 특징 있는 가게들이다. 그중에 블랙 컬러의 옷만을 20년째 판매한다는 가게가 있다. <프란체스카>가 바로 그곳이다.



블랙에 대한 짝사랑

상가번호 241번 프란체스카는 온통 블랙이다. 진열된 상품은 물론 블랙 옷으로 멋을 낸 김용필 사장의 긴 머리도 검게 빛난다. 상가 이름은 <프란체스카>이지만, 단골들은 그냥 까만집이라고 부른다.

사장은 소녀 시절부터 블랙이 좋았다. 까만 교복 차림의 소녀는 하굣길에서 만나는 어느 로드샵으로 눈길이 자주 갔다. 그곳에서는 까만색의 예쁜 옷들이 늘 팔랑거리고 있었다. 소녀는 용돈을 모아 가끔 한 벌씩 샀다. 소녀의 취향을 저격한 주인아주머니가 먼저 권하기도 했다. 그렇지만, 학교에서 복장 지도를 엄하게 하던 시절이라서 맘 놓고 입을 수는 없었다.

그 당시 인기리에 방송하던 드라마의 주인공이 프란체스카였다. 늘 검은 옷을 입은 생머리의 미녀였다. 그런데 소녀였던 김 사장의 이미지가 프란체스카와 닮았다고 주위에서 프란체스카라고 불렸다. 똑같다고 사진을 찍자는 여학생들도 있었다. 그녀는 싫지 않았다.

블랙에 대한 짝사랑은 어른이 되어서 <프란체스카>라는 블랙 옷 전문점으로 실현된다. 20여 년 전의 일이다.

확고한 그만의 옷에 대한 철학

그녀의 매장 안에 들어서면 온통 블랙의 옷들이 진열되어 있다. 그러나 김 사장은 다 같은 색이 아니란다. 블랙에도 각기 미세한 차이가 있어 20여 가지의 색상으로



분류된다고 한다. 느낌 좋은 블랙 톤의 디자인 중에서도 좋은 소재로 지은 옷들만을 엄선하여 진열한 것이라 한다.

그녀는 옷에 대한 철학이 확고하다. 옷은 나를 상대에게 어필할 수 있는 제일의 수단이라고 한다. 그러므로 옷에 사람을 맞추지 말고 사람에게 맞는 옷을 맞춰 입어야 진정한 멋쟁이란다. 뚱뚱하다고 멋 내기를 주저하시는 분들이 가장 안타깝다고 한다.〈프랜체스카〉에는 체형의 장점을 돋보이게 하면서도 단점을 커버할 수 있는 디자인의 옷들이 얼마든지 구비되어 있다. 블랙은 사계절 다 좋지만, 특히 여름에 잘 어울리는 옷이라고 자랑하신다. 과연 역발상이다.

미적 감각이 남다르고 감성적인 사장은 뒤늦게 방송대에서 국문학을 전공했을 정도로 글쓰기에도 관심이 많다. 아직 아마추어 수준이지만 꾸준히 글을 쓴다. 매장을 운영하며 노환의 어머니를 오래 간호하고 또 하늘로 보내드리느 힘들고 바쁜 과정에서 글쓰기로 도움을 많이 받았다고 한다.

그러한 감성은 고객 한 분 한 분의 취향을 저격하는 데도 적용되고 있다. 그러기에 고객의 90퍼센트 이상이 마니아층이다. 블랙에 빠진 그들의 속마음은 곱고 여리고 진지하면서도 정이 많은 멋쟁이들이란다. 그녀가 20년 넘는 세월 동안 대하면서 체험으로 터득한 사실이다. 흔히 짐작하는 검은색에 대한 선입견을 단번에 깨는 말씀이다.

고객의 찬사는 최고의 에너지

단골들의 연령층은 5, 60대가 주류를 이룬다. 그녀가 처음 개업할 당시 2, 30대였던 고객들이 지금 그 나이가 되었다. 그들의 연령대에 맞는 디자인을 취급하다 보니 단골과 함께 〈프랜체스카〉도 나이를 먹는다. 물건은 동대문시장에서 가져온다. 블랙 컬러만 취급하는 도매점이 따로 있는 것은 아니다. 동대문시장을



돌며 여기저기서 골라 온다. 코로나 사태로 경제 상황이 어려워지면서 블랙 옷을 취급하던 도매점들이 위축되었다. 궁여지책으로 블랙이 아니더라도 디자인 좋고 소재가 우수하면 가져온다. 프랜체스카 진열대에 몇몇 빨강, 초록의 옷들이 섞이게 된 이유이다. 그게 오히려 검은색을 돋보이게 한다. 사실 검은 색은 코디하기 참 편한 색이라고 한다. 어느 색이나 무난히 받아들이기에 스카프 한 장, 액세서리 하나로도 멋을 더할 수 있다.

좋아서 하는 일이기에 사장은 늘 활기차다. 사업이라는 게 잘될 때도 있고 그렇지 않을 때도 있지만, 손님들이 여기 옷을 입고 “자신감이 생겼다”라거나 “주위로부터 멋있다는 말을 들었다”고 전해 줄 때 특히 힘이 난다. “나는 네 집 옷을 입어야 해.”라는 고객의 찬사는 최고의 에너지이다. 그런 고객들이 지나다가 누룽지 한 조각이라도 건네고 갈 때는 가슴까지 뿌듯하다.

감성으로 소통하는 노하우

고객에게 보답하는 길은 좋은 옷을 저렴하게 판매하는 일이라고 생각한다. 그는 도매집에서 옷을 고를 때 블랙 색상이라고 무조건 선택하지 않는다. 원단이 좋아야 하고 디자인이 그 둘째이다. 그렇게 꼼꼼히 체크하지만, 아직도 간혹 실패할 때도 있다. 그러면서 노하우를 익혀간다. 고객에게 더 많은 만족감을 드리기 위해 유행 감각을 익히는 것도 게을리 하지 않는다. 강남의 백화점을 돌며 아이쇼핑을 자주 한다. 정기 세일할 때도 둘러보면서 장사 노하우를 익힌다.

고객은 물론 주변 상인들과도 잘 지내려고 노력한다. 여러 사람을 대하는 직업이다 보니 다양한 사람들을 만나지만, 한결같이 좋은 관계를 유지한다. 프랜체스카 사장님은 사람들의 마음을 읽고 감성으로 설득하는 파토스적 능력이 뛰어난 것 같다. 잠시 머물렀는데 이런저런 공감대가 형성되어 더 시간을 보내면서 옷을 구경하고 싶었다. 하지만 그런 바람은 이루어질 수 없었다. ‘언니, 오랜만이야!’라고 외치며 함박웃음을 입 안 가득 담고 우르르 들어오는 이른바 블랙 컬러 마니아들에게 자리를 내어주어야 했다.

앞으로 바라는 것이 무엇이나는 질문에 김용필 사장은 “〈프랜체스카〉를 운영하며 감사한 마음으로 현재에 만족하려 애씁니다. 천안 역전지구 개발 사업이 마무리되면 예전의 번창했던 상가 분위기도 다시 찾아오리라 믿어요.”

옷은 모습이 참 예쁜 김용필 사장의 모습이 오랫동안 지워지지 않는다. ㄸ

청년들의 꿈을 현실로 만들어가는 커플 요리사



청년들의 일자리와 창업 현황은 매우 저조하다. 최선의 노력에도 취업이 안되어 스스로 포기하는 청년층과 켄거루족이 많다고 한다. 그럼에도 불구하고 첫 눈에 범상치 않은 청년커플이 눈에 확 들어온다. 열심히 살아가려는 모습에 어머니 또래와 비슷하신 연령층의 동일공간내 식당 점포 사장님들은 두 청춘남녀를 예쁘게 보신단다. 이유는 단 하나 자식처럼 느끼며 어려움이 있으면 안내하고 배려한다. 훈훈한 정과 사랑이 깃들여진 밥상이 얼마나 맛있을까. 지하상가 의 청년세프가 운영하는 "프라이드"를 찾아본다.



천안역 동부방향 출구를 나와 지하상가 우측 입구로 들어오면 곧바로 좌측에 "프라이드"가 있다. 두리번거리며 찾은 자그마한 식당이 눈에 들어온다. 간판이 없나요? 하고 문자 손가락으로 가리킨다. 젊은 세대의 유형이 물씬 풍기는 작고 아담한 배너형 간판이 역시 청년임을 느끼기에 충분했다. 상호가 남다르다. 흔히 말하는 식당의 상호가 아닌 다소 이질적인 단어가 눈길을 사로 잡았다. 상호를 결정하게된 이유가 있는지를 문자 거침없는 대답으로 돌아왔다. "음식은 곧 저의 자부심입니다. 맛있는 요리를 만들어 드렸을 때 고객의 만족감에서 느껴지는 감정은 제가 이루고자 하는 소망을 담은 그 자체이며 제자신을 나타내는 자존심이기 때문입니다." 라고 말하면서도 계속하여 주문된 음식을 요리하는 예비 신랑인 대표의 손놀림은 분주했다.

두 사람은 사내 커플이었다. 안정적인 직장을 뒤로하고 어려운 결단을 한 것 같다고 하니 음식 만드는 솜씨가 좋고, 미래를 위한 선택으로 결정했으며 기본적으로 어머니께로부터 받은 유전자가 있는 것 같으며 즐겁게 일하는 모습에서 두 사람의 미래를 짐작하기에 충분했다. 청년커플인 두사람은 내년에 결혼한다.

천안은 매우 생소했던 지역이었고 천안시 라는 규모에 비해 다소 낙후된 분위기여서 적응이 잘 안되었다고 말하는 두 청년은 원도심이라는 근본적 이유가 있긴 했지만 걱정 반 기대 반으로 시작하게 되었다고 한다. 인터뷰 중에도 계속되는 주문 전화가 밀려온다. 주요 고객층은 동남구청의 직원분들과 대학생 등 주로 젊은 층이다.

행복기숙사의 학생들과 주로 SNS를 통해 주문을 받고 배달하는 온라인형 시스템이다. 중 장년층에 비해 청년들의 장점인 마케팅 전략을 내세워 운영해 나가고있다. 제일 인기 있는 메뉴를 문자 제육볶음과 볶음밥 종류의 간편식과 국을 곁들인 메뉴들이 젊은 층을 기호와 맞아떨어진 것이다.

다양한 메뉴 구성에 가격도 저렴한 가성비 좋은 식단으로 구성된다. 오픈 1달임에도 불구하고 제법 고정고객이 많은 편이다. 신선함과 청결이 기본이며 식재료와 육류도 매일매일 중요 부위를 직접 구입하고 선별하여 조리함이 맛을 내는 비결이라고 한다. "평상시에도 오빠의 꿈은 요리를 잘해서 많은 사람들에게 맛있는 음식을 드리고 싶은 소망이 있었다고 해요" 라고 말하는 예비신부의 얼굴에는 행복한 미소가 가득하다.





관심으로 주방쪽을 바라보니 계란의 노른자를 하나 둘씩 섞어 얇게 펴친다. 한번을 펴고 두번을 펴고 접기를 반복하며 맛있는 계란말이를 만들어 내는 손길이 분주하고 어느샌가 돌돌 예쁘게 말아진 계란말이가 완성된다. 따스한 김이 모락모락하며 입안에서 군침이 핏 돈다. 한편에서는 반숙계란 후라이가 미각을 자극시킨다. 어쩔 그리도 음식을 숨씨있게 잘 만들어내는지 정말 요리는 마술사의 행위 예술같다. 수많은 셰프들이 존경스러워진다. 다양한 메뉴에 대한 레시피가 머리에 다 들어있고 필요에 따라 쓱쓱 빼내어 사용하는 요리하는 모습 이야말로 마술사가 아니고 무엇일까 거듭 식욕을 자극하기에 충분해 볶음밥을 주문하기에 이르렀고 조리하는 내내 질문이 오갔다. 어떻게 요리를 잘할까 하는것이 매우 궁금했다.

어릴 때 부터 어머니가 대전에서 떡집을 운영하시는 관계로 자연스레 음식을 배우게 되고 주변으로 부터의 여건이 음식을 요리하는 일을 접하게 되었다. 아울러 어떤 일이든 진취적인 사고방식이 습득 되어있는 아들을 위해 자율적으로 맡기는 부모님의 개방적 성향에 따른 배려와 인정이 창업을 위한 준비가 된 것 같다고 말하며 아직은 두 사람의 인건비에는 못 미치지만 앞을 보고 성실과 열심으로 고객을 위해 최선을 다하고 있다고 말한다. 지금은 다소 어렵고 힘들지만 우리 에겐 미래가 준비되어있다는 두 청년 요리사! 바램은 이제 천안역사가 새롭게 건축되어 많은 사람이 원도심을 찾아오고 지하상가에도 그 영향을 받아 상권이 활성화되면 좋겠다고 소망을 담는다.

두 사람의 성격도 비슷하고 외형적인 모습도 많이 닮았다. 예비부부라서 그럴까? 그들의 모습에서 새로운 세계를 위한 긍정의 힘을 확실히 찾아볼 수 있었고 그러기에 희망을 가지고 최선을 다하는 청년이 아닌가 싶다. 친절함 미소로 고객을 응대하는 모습을 보며 뿌듯함을 느낀다. 이들의 미래는 밝게 빛나리라 확신하며 문을 나선다. 樂

천안원도심을
기록하다

천안와,樂



Cawarock Archiving 2023

사진으로 보는 원도심 이야기

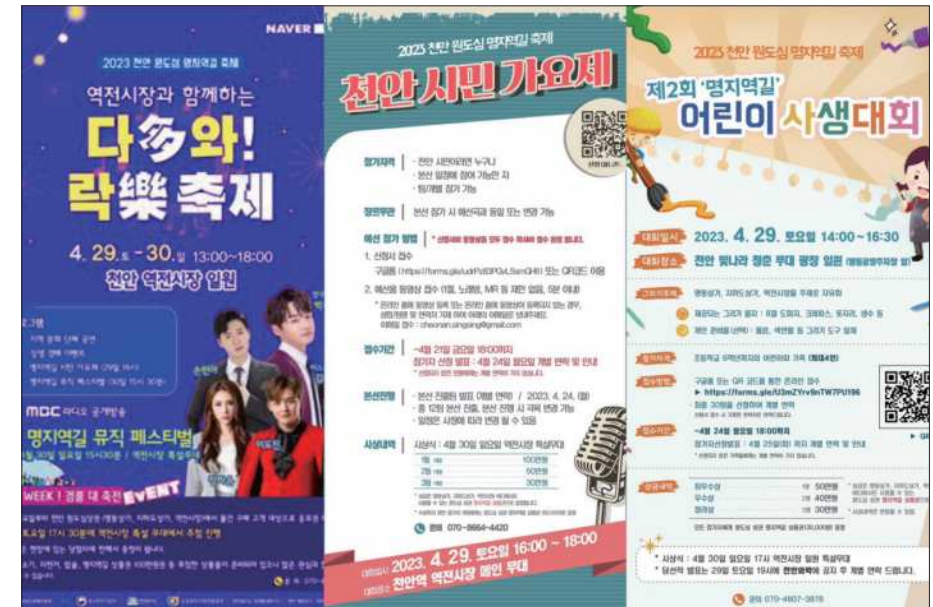
2023 천안 원도심 소풍 축제

- 명동청춘거리
- 역전시장거리
- 지하도상가

● 원도심의 다양한 활동공간을 찾아본다.

‘2023 천안 원도심 명지역길 축제’, 5월 28~30일 개최

역전시장에서는 지역문화 단체공연 및 명지역길 시민가요제, 뮤직페스티벌(대전MBC라디오 공개방송_박서진 등 유명 연예인 공연), 상생 경매 이벤트 등을 아우르는 ‘다도와!락樂축제’가 마련된다.



충청남도경제진흥원과 천안시는 오는 28일부터 30일까지 천안명동상가, 지하도상가, 역전시장 등 원도심 일대에서 '2023 천안 원도심 명지역길 축제'를 개최한다고 19일 밝혔다.

이번 축제에는 '명지역길 맥주클럽파티', '지하도 올림픽게임', '역전시장 다도와!락樂축제' 등 다양한 프로그램이 진행될 예정이다. 28~29일에는 천안명동상가 거리에서 맥주클럽파티가 진행된다.

맥주클럽파티는 밤 9시 30분까지 이어지며 청년 버스킹, 상생 경매 이벤트 등 여러 프로그램이 마련돼 있고 매일 다른 컨셉으로 꾸려진다. 29~30일에는 지하도상가에서 순발력, 암기력, 집중력을 테스트해볼 수 있는 '올림픽게임'이 진행되고, 메타버스 천안 스토리 여행 체험, 상생 경매 이벤트도 함께 이뤄질 예정이다.

같은 기간, 역전시장에서는 지역문화 단체공연 및 명지역길 시민가요제, 뮤직페스티벌(대전MBC라디오 공개방송_박서진 등 유명 연예인 공연), 상생 경매 이벤트 등을 아우르는 '다도와!락樂축제'가 마련된다. 특히 29일 오후 5시 30분에는 역전시장 특설무대에서 스타일러, 청소기, 자전거, 밥솥, 명지역길 100만원 상당 상품권 등의 푸짐한 상품들을 추첨을 통해 방문객들에게 제공할 예정이다.

이렇듯 3일에 걸친 다양한 체험프로그램 및 이벤트들이 각 구별별 특색에 맞게 준비돼 있으며 이밖에도 천안 빛나라 청춘무대 광장에서는 '명지역길 어린이 사생대회'도 열린다. 천안 시민이라면 누구든 참여할 수 있는 시민가요제는 오는 21까지, 어린이 사생대회는 오는 24일까지 참가 접수하면 된다.

명동청춘거리

오랜만에 북적거리는 사람냄새가 난다. 어둠을 밝히는 조명이 이처럼 회사하고 아름답게 느껴지며 답답했던 마스크를 벗어던지고 한껏 흥겨운 축제라서 더 없이 좋다. 명동청춘거리가 많은 인파로 북적대고 젊은 시절을 되 찾은듯하여 어깨 놀림이 절로난다. 현란한 불빛아래 치킨과 맛보는 시원한 맥주의 참 맛에 모두가 흥겹다. 남녀노소 너 나 할것 없이 즐기는 맥주축제 현장에서 상권활성화의 기대를 느껴본다.



CAWAROCK



천안 원도심 일대 소풍축제 성황리 마무리

천안 원도심 일대에서 진행된 명지역길 축제에 이어
5월 소풍축제가 진행되면서 가정의 달을 맞이한 가족단위 방문객들로 북적였다.

지난 13일과 20일 이틀간 명동상가, 지하도상가, 역전시장 등 천안 원도심 일대에서 열린 소풍축제가 성황리에 마무리됐다.

지난달 천안 원도심 일대에서 진행된 명지역길 축제에 이어 5월 소풍축제가 진행되면서 가정의 달을 맞이한 가족단위 방문객들로 북적였다. 특히 알록달록한 헬륨풍선과 팝콘, 달고나는 무료로 제공돼 어린이들의 큰 호응을 얻었다. 뿐만 아니라 맥주페스티벌, 트로트가요제 등 다양한 행사가 진행됐다. 아울러 이번 축제에서는 마카롱클래스나 다양한 공방체험 등 다채로운 이벤트도 함께였다.



소풍축제에 참여한 시민 김모 씨(24세)는 “저번 4월에 있던 명지역길 축제가 좋았어서 이번엔 가족들과 즐기려고 다시 방문했는데 조카들이 너무 즐거워했다”며 “저도 마카롱클래스를 참여해보니 오길 너무 좋았다는 생각이 든다.

다음에도 축제가 있다면 꼭 다시 방문하고 싶다”고 말했다. 축제를 주최한 충청남도일자리경제진흥원 관계자는 “5월임에도 불구하고 날이 너무 뜨거워져 우려가 많았는데 아이들의 웃음소리와 시민들의 활기찬 모습을 보니 마음이 한시름 놓였다”며 “다음에 있을 축제도 실망시키지 않고 열심히 기획하고 진행할 것”이라고 했다.

‘2023 천안 원도심 명지역길 소풍 축제’ 개최

충남경제진흥원 주최 및 주관
명동상가 · 지하도상가 · 역전시장 일대
맥주페스티벌 · 운동회 · 가요제 등 진행



충남경제진흥원은 오는 13일과 20일 이틀간 천안 원도심 일원에서 ‘2023 천안 원도심 명지역길(명동상가, 지하도상가, 역전시장) 소풍 축제’를 개최한다고 8일 밝혔다.

충남경제진흥원에 따르면 토요일인 13·20일 오전 10시부터 밤 10시까지 명동상가, 지하도상가, 역전시장 등 세 곳에서 토크콘서트부터 맥주페스티벌, 운동회, 쿨링클래스 등 다양한 축제 프로그램이 진행될 예정이다. 역전시장에서는 가족 단위로 즐길 수 있는 여러 행사들이 준비돼있는데, 옛날 추억의 먹거리와 놀이들을 체험할 수 있는 체험프로그램과 트로트 가요제, 마카

롱클래스, 보이는 라디오 등이 진행된다. 지하도 상가에서는 천안의 보물을 담은 전시프로그램과 공방체험, 미니운동회를 개최한다. 가족노래자랑과 마술쇼, 인형극 등 아이들이 좋아하는 프로그램도 마련돼 있다.

명동대흥로상점가에서는 토크쇼 및 공연, 청춘어람가요제를 선보인다. 특히 청년층의 취향에 맞춘 K팝(K-POP)댄스배틀, 맥주 EDM페스티벌, 랩배틀 등 흥을 높일 수 있는 프로그램들이 준비돼 있다. K팝 댄스배틀, 랩배틀, 청춘어람 가요제에 참여하고자 하는 천안 시민은 오는 11일까지 참가 신청하면 된다. 충남경제진흥원 관계자는 “오전 10시부터 오후 10시까지 다양한 프로그램들이 알차게 준비되어있는 만큼 명지역길에서 가족, 연인과 함께 즐거운 추억을 쌓을 수 있을 것”이라고 말했다.

올림픽게임 · 가요제에 주민 덩실... 지역 명물된 ‘천안 명지역길 축제’

천안 상권 활성화 목표 2년째 행사.. 수백여명 방문객에 상인들 ‘반색’



“사실 축제에서 올림픽게임을 한다길래 ‘어떤 걸 하는걸까’ 반신반의하면서 왔는데 가족 단위 참가자들이 많아서 놀랐어요. 아이들이 참여할 수 있도록 난이도 조절이 돼서 아이가 게임 미션 하나하나를 성공하고 도장받는 걸 되게 뿌듯해하더라고요. 무엇보다 아이들이 재미있었다고 말하니 나오길 잘했다 싶어요” (천안 주민 김모 씨 · 42세)

지난달 29일 오후 찾은 충청남도 천안시 원도심 일대는 오전에 내린 비로 흐려진 날씨에도 ‘명지역길 축제’에 참여하기 위

해 모인 시민들로 북적였다. 5살 · 7살 · 9살 세 자녀를 데리고 원도심 일대를 방문한 김씨는 “지난번에는 축제가 있는지 몰라서 못 왔는데 올해 와보니 이렇게 잘 해놨을 줄 몰랐다”며 “다음에 열리는 축제도 참가할 것”이라고 전했다. 충남경제진흥원이 주최한 ‘2023년 천안 원도심 명지역길 축제’는 지난해에 이어 2회째로 지난달 28~30일 사흘간 열렸다. 명지역길이라는 명칭은 행사가 진행되는 명동상가, 지하도상가, 역전시장의 앞글자를 따서 만들었다.

행사 둘째날이던 이날 지하도상가에선 가족 단위가 즐기 좋은 올림픽게임, 역전시장에선 시민가요제 및 경품 추첨행사, 명동상가에선 맥주클럽파티가 진행됐다.

천안역 1번 출구로 나오자마자 보이는 지하도상가 입구로 내려가니 왁자지껄한 웃음소리와 아쉬운 탄성의 소리가 섞여 들렸다. 주말 나들이를 나온 가족들이 지하도 곳곳에 설치돼 있는 컬링, 양궁, 골프, 사격, 기억력 테스트 등 부스에서 게임에 참여하고 있었다.

지하도 초입부터 출구까지 띄엄띄엄 분산돼 있는 게임부스는 상권활성화를 위해 떨어뜨려 기획됐다는 설명이다. 김준호 명지역길 축제 프로젝트매니저(PM)는 “지하도 처음부터 끝까지 중간중간 게임부스를 설치해 시민분들이 지하도상가 전체를 둘러볼 수 있도록 기획했다”며 “지하도상가에서 행사를 처음 진행할 때만 해도 상인 분들이 ‘사람들이 오겠어’라는 분위기였지만 한번 축제를 하고 나니 매대를 상점 앞에 내놓고 물건을 판매하는 등 좀 더 적극적으로 바뀌었다”고 설명했다. 지하도상가에 이어 찾은 역전시장 행사장에선 시민가요제가 한창 진행되고 있었다. 대학 동기들과 함께 참여한 20대 남성들부터 5060세대까지 연령대와 성별을 불문한 천안 시민들이 가요제에 참가해 흥을 돋궜다. 가요제에 참가한 한 시민은 “트로트를 천안 시민 여러분과 함께 즐길 수 있어서 좋다”며 “결과보단 참가에 의의를 뒀다”고 소감을 전했다.

시민가요제가 끝난 오후 5시 반께, 경품 추첨이 시작되자 추첨권을 손에 든 시민 수백여 명이 행사장에 모여 행운의 순간을 기다리는 모습이였다. 당첨 번호가 발표될 때마다 역전시장 곳곳에선 환호가 터져나왔다.

역전시장 행사장 도보 5분 거리에 위치한 명동상가 일대 행사장에선 먹거리, 주류 및 음료와 함께하는 맥주클럽파티가 열렸다. 한 칸에선 생맥주와 소시지, 감자튀김, 어묵 등을 판매하는 먹거리존이 운영되고, 앞쪽에 마련된 무대에선 버스킹 공연과 맥주 빨리마시기 대회 등이 진행됐다.

김준호 PM은 “원도심이라고 하면 낡고 오래된 이미지가 있어 이를 바꾸기 위해 여러 행사들을 준비했다”며 “축제뿐 아니라 상시적으로 시민들의 방문이 이어질 수 있도록 지하도상가 내 세 곳에 미디어아트를 설치하려고 준비 중”이라고 말했다.

역전시장거리

수십 여년전 자유시장과 공설시장 당시를 제외하고는 역전시장 골목이 발 디딜틈이 없을 정도로 많은 인파가 모이는 처음이다. 유명 연예인과 함께 즐기고 싶은 축제 일지라도 시장 상인들은 즐겁다. 오가는 고객들이 과거의 향수를 불러일으키며 새로운 기대와 비전을 꿈꿀 수 있기 때문이다. 축제에 참여한 천안시장님과 상인, 주민 모두가 한마음을 이루었다. 먹고 마시고 즐길 수 있는 2023 천안원도심 명지역길 축제에 한껏 노래실력을 뽐내기도 하며 유명 연예인의 노래소리는 하늘을 찌른다. 모두가 하나가 된 축제의 현장에서 명지역길의 발전을 위하여 원도심이 흥하게 될 것이라는 확신에 찬 마음 많음은 충분했다.



CAWAROCK

CAWAROCK



요리대회 유튜브 중계까지... 천안 원도심 살리기 '흥'이 절로

전통시장 상권 활성화 현장 르포
특산물 활용 요리 '새 명물' 소개
미디어스트리트 명소로 자리매김



지난 26일 오후, 충남 천안시 천안역전시장에 마련된 공유주방에 7명의 청년이 요리 대회를 위해 모였다. 넓은 주방에는 각자가 준비한 요리 재료가 마련됐고, 대회 시작에 앞서 각자가 선보일 요리가 소개됐다. 거봉 와인 소스를 곁들인 오리가슴살 스테핑과 호두 허머스를 활용한 치킨 브리또, 크림치즈와 호두, 거봉을 올린 파배기 등 소개된 요리들은 언뜻 보기에도 평범한 요리 대회와는 다른 모습이었다.

이날 열린 요리대회는 충남경제진흥원(원장 오광옥)과 천안원도심 상권활성화기구가 주관하는 '천안 흥타령 특산물 요리대회'로, 참가자들은 모두 천안의 특산물을

활용한 요리를 선보였다. 특히 이번 대회는 3회째로, 지난 1·2회 요리대회 수상자들이 펼치는 '왕중왕전'이었다. 참가자들은 지난 대회에서 호평을 받았던 요리를 개량해 완성도를 더 높였다. 한 참가자는 미리 술을 빚어 안주와 함께 요리를 만들어 오기도 했고, 다른 참가자는 '천안으로 흥겨운 피크닉'이라는 이름의 요리를 선보였다. 오이를 활용한 롤초밥과 메론을 활용한 소다를 준비했다고 소개한 참가자는 "단대 호수를 생각하며 소풍을 간다는 생각으로 요리를 만들었다. 다양한 천안 특산물을 보고 많은 분들이 천안으로 놀러왔으면 좋겠다"고 했다.

1시간 동안 주어진 요리 시간이 끝나자 심사위원들은 테이블 위에 올라온 음식들을 하나씩 맛보며 서로 의견을 나눴다. 심사위원들의 평가가 끝나고 두리안과 거봉을 활용한 참치 샐러드를 만든 김준재 씨가 우승을 차지했다. 이날 대회는 독특하게 모든 과정이 유튜브를 통해 생중계됐다. 참가자들은 자신의 요리를 소개하며 시청자들에게 직접 천안의 다양한 특산물을 소개했고, 시청자들도 실시간 채팅을 통해 "맛있는 냄새가 여기까지 나는거 같다"라며 참가자들을 응원했다.

행사를 주관한 충남경제진흥원은 이번 대회에 선보인 요리들을 천안의 대표 음식으로 활용해 원도심 상권 활성화에 기여한다는 계획이다. 오광옥 원장은 "다른 지역에서는 각자의 대표 음식이 있는데, 천안은 딱히 떠오르는 음식이 없다는 단점에 착안해 요리대회를 열게 됐다"라며 "장기적으로 요리대회 수상작을 활용해 천안을 찾는 사람들에게 깊은 인상을 남길 수 있는 상품을 개발하려고 한다"고 했다. 충남경제진흥원은 그간 원도심 상권 활성화를 위한 르네상스 사업을 계속해왔다. 지난 5월에는 주민들과 함께 '명지역길 축제'를 진행했는데, 맥주축제와 트로트가요제, 요리대회 등을 진행하며 큰 호응을 얻었다. 오 원장은 "그간 상권 활성화에 반신반의하던 상인들이 축제를 통해 많은 손님들이 모이는 모습을 보고 나자 적극적으로 도시재생에 참여하게 됐다"라며 "지금은 축제가 진행되면 상인들이 준비한 음식이 모두 '완판'되는 등 분위기가 달라졌다"고 소개했다.



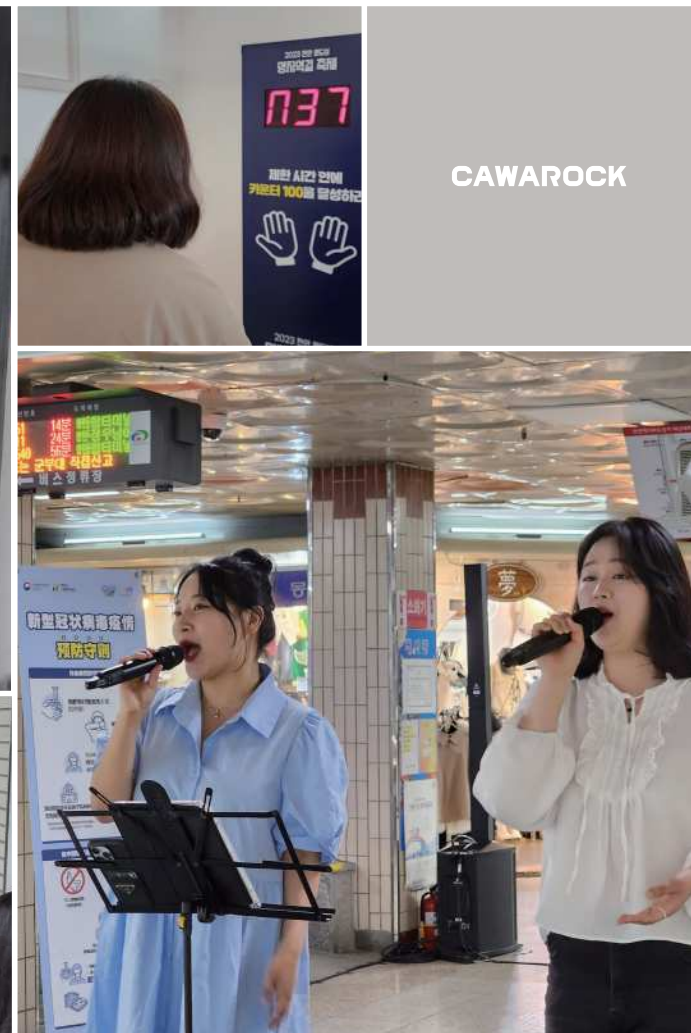
특히 천안원도심 도시재생사업에서는 스마트 기술의 활용이 주목받고 있다. 충남의 대표적인 지역 어플리케이션인 '견주'를 활용해 천안 원도심 주요 지역을 방문하면 자동으로 위치정보에 따라 방문 기록이 쌓이고, 방문 기록이 모이면 자동으로 지역 상품 할인 쿠폰이 지급되는 식이다. 지역 축제의 유튜브 생중계와 지역 특산물의 온라인 판매 장터 활용 역시 '온라인을 활용한 도시재생' 사업의 모범으로 자리잡았다. 코로나19 탓에 인근 상인들이 어려움을 겪을 때에는 진흥원이 직접 주변 대학생들과 협업해 지역 상인을 위한 홍보 영상을 제작하면서 상인들의 호응을 얻기도 했다. 역전시장 남쪽에 마련된 빛나라상권 미디어스트리트 역시 원도심 상권 활성화 역할을 톡톡히 하고 있다. 다양한 조명으로 완성된 청춘 아케이드는 지역 명소로 자리잡았고, 밤이 되면 켜지는 빛터널을 보기 위해 방문객이 몰리면서 상권도 자연스럽게 다시 활성화됐다.

천안 원도심 상권 활성화 사업의 일환으로 조성된 특화거리는 과거 천안 내 최고 변화가였지만, 유동인구가 줄면서 추억의 거리로 변했다. 진흥원은 지난 2019년부터 낙후된 특화거리 일대의 환경개선 사업과 함께 고객유치 프로그램으로 '청춘이 찾는 거리'로의 탈바꿈을 시도했는데, 실제로 빛터널이 이른바 사진 명소로 인기를 끌게 되면서 원도심을 찾는 인구도 덩달아 늘었다.

오 원장은 "방문객이 적어 상권 활성화가 어렵다는 판단을 하면서 방문객을 모으기 위한 사업을 계속해왔다. 중장년층에게는 추억의 향수를 불러 일으킬 수 있는 공간이면서 청년들에게는 새로운 재미를 줄 수 있는 곳으로 탈바꿈하고 있는데, 장기적으로는 천안에 더 머물고 즐길 수 있도록 하는 것이 목표"라고 강조했다.

지하도상가

역전지하도 상점가에서는 주로 가족단위의 행사가 진행되었다. 부모와 어린이가 손을 잡고 삼삼오오 무리를 지어 많은 게임과 놀이를 즐기기에 충분했다. 진지한 마음으로 목적지까지 찾아가는 승리의 기쁨과 중도탈락의 부저소리에서 느끼는 아쉬움과 설레임은 부모 아이가 따로없다. 외국인도 마냥 즐겁단다. 사랑하는 사람과 함께라서 큐피트 화살에 꽃히고 싶은 자신의 마음을 알아달라는 행복한 모습과, 하나하나 늘어나는 축제 스티커 많큼이나 행복을 쌓아가며 축제와 더불어 많은 고객들이 찾아 올것이라는 희망을 갖기에 충분했다.



원도심의 다양한 활동공간을 찾아본다.



● 빛나라 청춘무대

명동대흥로상점가에 신규 조성된 공간으로 노래경연, 댄스경연, 지역축제, 지역설명회 등의 목적으로 조성하였으며 공간대여 및 행사 진행시 041-622-7386으로 문의하면 된다.
천안시 동남구 대흥동 171-14 명동공영주차장 앞에 위치



● 트레블라운지

천안원도심 명동대흥로 상점가에 고객 휴게공간 (2F) 및 상인들을 위한 교육장 (3F)으로 오픈되며 고객휴게 공간 (트레블라운지)은 천안원도심 상권에서 관광이나 쇼핑시 휴식이 필요할 경우 상시 개방 운영되고 있으며 3층의 준비된 명동상인회 교육장 (회의실)은 명동대흥로 상점가 발전을 위한 상인들을 위한 공간으로 구성되어있다.



● 공유주방

역전시장 통로 중간 위치에 설정된 공유주방은 청년들과 지역민이 함께 공유하며 부족한 주방공간을 공유하는 시스템으로 운영하기 위하여 구성 설치된 오픈형 주방 시스템이다. 이 시설은 천안원도심 상인들의 협업을 통한 메뉴개발, 상권활성화를 위한 요리 대회, 고객을 위한 요리강연 등 상권활성화를 목적으로 조성된 공간을 목적으로 원룸 및 젊은 층을 상대로 다양한 프로그램을 운영할 예정이며 역전시장과 주변 정주 인구들의 요리 창작활동 지원 등의 공간으로 거듭날 것이다.



● 다목적 강의실 조성

천안지역 대학에 재학 중인 학생이 자유로이 이용할 수 있는 다목적 강의실을 천안 지하도 상가 내에 조성되었다.



Cawarock
**Archiving
2023**

천안원도심을
기록하다

천안원도심 상권스토리

발행처 천안시
편집처 충청남도경제진흥원 천안원도심상권활성화기구
발행일 2023년 5월 31일
주 소 충청남도 천안시 동남구 공설시장2길 15. 4층
전 화 041-622-7386
홈페이지 www.cawarock.kr
블로그 blog.naver.com/cawarock
인스타그램 [instagram@cawarock](https://www.instagram.com/cawarock)

이 책에 수록된 모든 글과 사진은 저작권법에 보호받는 저작물이므로

무단복제를 금합니다. 책의 내용을 이용하려면 반드시 저작권자와 충청남도경제진흥원의 서면동의를 받아야 합니다.

해당도서는 비매품입니다.