

모밀국수



메밀과 같은 부드러움으로 부모 형제의 정성이 담긴 삶

모밀엔 만두지



■ 구술자 : 이승원(1962년생)

경기도 파주에서 태어나, 80년대부터 인천에서 거주하고 있다.

■ 시민기록일지

- 면담일시 : 2021. 10. 01.
- 면담장소 : 청실홍실
- 면담자 : 김순옥
- 면담지원 : 정지선

안녕하세요.

안녕하세요.

청실홍실 사장님이 면담 승낙을 해 줘서 너무 고마워요. 저희는 학산문화원에서 활동하는 시민기록단인데 미추홀구의 전통음식, 유명한 음식, 오래된 음식 이런 걸 취재를 하는 거예요. 제일 먼저 나누고 싶은 이야기는 일단 처음에 여기 하신 지는 오래된 걸로 알고 있는데, 어디에서 태어나서 그래서 어떻게 하게 됐는지 그 동기를 이야기해 줄래요?

이 얘기는 그 신포동에 있는 청실홍실이 원조에 대한 부분이 깔려 있어요. 우리 여기 주안점은 1999년도 12월에 오픈을 했어요. 12월에 오픈했고, 저희의 시작은 우리 신랑이 은행을 한 18년 다니다가 IMF가 터지면서 가족끼리 오히려 이런 거를 배워서 하는 게 낫겠다 싶어 청실홍실을 신포동에서 한 2년 배워서 여기에 이제 온 것이 99년도고요. 우리 신랑은 서산 사람이에요. 서산에서 태어나셨는데

신포동 청실홍실도 가족이 한다는 걸 알고 있는데 맞을까요?

그러니까는 지금 현재는 가족. 신랑이 누나랑 매형이랑 시작함과 동시에 지금 현재 신포동은 누나네 큰아들, 또 막내 시동생의 큰아들이 공동 운영을 하고 있어요. 저희 주안 청실홍실은 남편이 해오다가 많이 아프고 그래서 19년인가 20년인가에 저희 큰아들하고 작은아들한테

공동명의로 이 자리를 전수해 줘서 지금은 아들들이 운영하고 있는, 계를 잇는 사업적인 식당이 된 거예요. 그래서 청실홍실을 체인으로 좀 몇 개 내봤는데.

전국적으로?

전국 쪽으로 나간 거를 지금은 스탱한 상태예요. 왜 그러냐면 관리가 잘 안 되고 또 장사라는 게 누구나 다 잘되지 않고 그러다 보니까 맛이 없는 경우가 있어 문을 닫는 사례들이 생겨서 사실은 지금 스탱한 상태예요. 그래도 직접적으로 이렇게 전수를 받아서 하고자 하는 사람들한테는 한두 개 정도 내주려고 지금 준비하고 있어요.

인천에는 언제쯤 온 거예요? 남편은?

오래됐죠. 고등학교 때니까 80년도?

청년기에? 고등학교?

네. 고등학교.

남편이 편찮으시다고 했는데 언제부터 편찮으신 건지요?

그건 뭐 한 1년 됐네요. 후두암 말기로 지금 말을 못 하는 상태이고, 대수술을 두 번이나 했음에도 불구하고 살아서 지금 가게에서 일해요. 점심 장사 도와주고 있어요.

결혼은 언제쯤 하신 거예요?

89년도. 청년기에 우리 신량은 은행 생활 18년 IMF 때 그만두고 97년, 98년 그렇게 2년 동안 누나네서 전수받은 다음에 나온 거죠. 지금은 여기가 본점이 된 거예요. 신량이 상표권하고 이런 것들을 다 해서. 여기 청실홍실 상표권 출원을 우리 가게에서 해서 우리가 본점 개념으로 무슨 의뢰라든가 뭐 체인이라든가 이렇게 내주는 직영점이라든가 이런 거를 우리가 직접 해주고 관리를 하는 거죠.

자녀는?

아들만 둘이에요. 하나는 90년생, 92년생

아들이 결혼한 걸로 알고 있는데요?

작은놈이 결혼해서 아들을 하나 두고 열심히 장사하고 있죠.

가족이 함께하는데 이렇게 보면 빨간 옷을 입은 직원이 많은데 그 옷의 색깔이 의미하는 게 뭔지요?

그냥 가운인데, 예전에는 티에다가 다 청실홍실을 넣었는데 요즘은 또 워낙.

직원이 많은 걸로 알고 있는데, 지금 현재 직원으로 몇 분 정도 계셔요?

일단은 정식 직원은 가족 빼고 한 6명 정도 되나? 가족 빼고는 그다음에 다 알바예요. 저희가 여름에는 보통 한 14명 정도 일을 하고 겨울에는 한 10명 정도 일을 하는데, 요즘엔 상황에 따라 파트를 쓰기도 해요.



장사하게 된 동기는?

장사하게 된 동기는 사실은 은행 생활을 하다가 식구들이 청실홍실을 하고 있는데, 그런 거 있잖아요. 내가 직장을 다니는 거는 년수 하고 상관없이 있는데. 퇴직금은 늘어날지언정 그 장사를 하게 되면 1년이 다르고 2년이 다르고 고객이 생기고 그러면서 그 고객이 단골이 되고 그런 거에 매력을 느끼면서 내가 우리 가족회의를 거쳐서 은행을 그만두게 하고, 청실홍실 가게에 매력을 느껴 한건데, 후회가 없어요. 가게 오픈하고 나서 얼마 안 있다가 2003년도에 제가 유방암 3기였어요. 그때 힘들었었거든요. 우리 아들들은 공부를 잘 안 해서 사실은 왜 청실홍실을 물려줄 거라고 생각을 했기 때문에. 사실은 우리 아들들은 엄마의 손을 타지도 않았고 너무나도 자유분방하게 자랐고 또 나름대로 내가 보는 비전은 공부 잘해도 대기업을 가느니 공부 신경 안 쓰고 있다가 이 가게에 가업을 내려주면 그게 훨씬 더 좋을 것 같다고 생각했어요. 오늘 아침에도 신랑하고도 그런 얘기를 했어요. 이게 정년이 있어 뭐가 있어. 그다음에 이 주안동에 지금 아파트들이 무척 많이 들어서면서 그분들이 다 우리 고객이라고 생각을 하면 우리 아들들의 이 사업에는 정말 지장이 없지 않지 않겠냐. 그러면서 참 잘 선택했다. 또 근데 중요한 건 장사가 아무리 잘되고 장사를 하고있는 부모로서 자식들이 그걸 받지 않으면 줄래도 줄 수가 없어요. 자식들이 안 하려고 하면. 근데 저희는 우리 아들들이 어렸을 때부터 용돈을 가게에서 일해야 받아 갔으니까 군대를 갔다 오고도 비전의 공부가 이렇게 경제적인 공부를 가게에 희망을 본 거지. 자기네들이 해왔고

군대 가기 전에도 장사를 좀 하고 갔고. 그러다 보니까 대학교 복귀를 안 하고 “엄마 저는 벌써 경제 공부 다 끝났으면 가게에서 빨리 돈 벌겠습니다.”, “그래” 그래서 이제 하게 된 거지. 우리 아들들이 적극적으로 해줘서 그나마 감사해요.

효자 노릇을 이제 하는 거네요?

그런데다가 아빠가 아플 줄 몰랐잖아요? 그랬는데 과연 이 전수받는 것이 그게 쉽지 않거든요. 가족이라도 그랬는데 마침 그때와 이런 적기성이 너무나도 우리 신랑은 이제 자기가 하는 말이 죽어도 너무 힘들게 지금 고생을 많이 했고, 그럼에도 불구하고 여한이 없는 거야. 아들을 살게끔 해주고 자기는 떠난다는 개념에서. 그래서 지금 참 보면 우리 아들들한테는 경제적인 거 이런 걱정을 좀 덜어준 거에 대한 자부심을 갖고 있더라고요. 신랑이 지금 자기가 아직도 항암 중이고 힘든 상황임에도 불구하고 그 고통이 말도 못 해요. 사실 암 환자들은 세월이 흐름에도 동시에 그게 온몸에서 자기가 느끼는 그 삶과 죽음은 참 힘들어. 그런데 그나마 가게에 나와서 일하는 것에 고통을 덜 느끼고 너무 좋다고 해서 정말 대단한 거지. 그 모습으로 말도 못하고 뿔려 있고 그런 모습으로도 자기가 매일 나와서 이렇게 관리하고 감사하지.

힘든 상황 속에서 그렇게 지금까지 이어왔는데 이제 우리가 청실홍

실에 대한 메밀, 그러면 인천 시내에 청실홍실 그러면은 “어, 신포동, 주안” 이렇게 다들 그렇게 알고 있거든요. 청실홍실 간판을 누가 어떻게 만들게 되었나요?

우리 신랑이 고등학교 때 지었다. 청실홍실을. 우리 신랑이.



좀 시적이신 것 같다.

그래서 밖에 있는 저 대기실 의자가 청실홍실 의자를 의미해요. 파란 거 빨간 거 있잖아요. 그 의미예요. 그것도.

청실홍실 메밀, 그러면 나는 메밀 이런 것만 아는데 재료는 어떻게 구매하세요?

모밀은요. 우리는 직접 빼지를 앉았어요. 계속 공장에서 받아왔지만 특이한 거는 모밀은 그렇게 차이가 없어요. 특별한 차이는 없어. 육수에서의 차이지. 그 육수가 진짜지. 항상 우리는 손님들이 그냥 모밀을 말아서 먹을 때도 국물을 다 안 먹고 가고 이렇게 국수만 건져 먹고 가는 게 나는 안타까워. 그 진짜가 육수인데요. 그래서 난 항상 얘기 할 때 여름에 보약, 우리 우동 국물도 다 그런 육수에서 나오는 거거든요. 뜨거운 별미 먹을 때도 그 육수에 정말 정성으로 만드는 것을 우리 아들이 전수받고도 정말로 얼마나 정성을 들여서 우리 아들이 준비하고 또 손님들한테 주고. 지금 이제 배달한지가 지금 1년이 조금 지나가고 있어요. 근데 일 년에서도 거기서도 우리가 사실은 머릿속에서 생각하지 못했던 배달? 과연 이게 먹힐까. 이 코로나가 우리 가게를 더 살렸어요. 우리는 사실은 왜 그러냐면 가게를 찾아오지 못하는 코로나 관계도 집구석에 있으라고 하는 관계에서 배달을 시작했던 것이 신의 한 수였던 것 같아요. 근데 그것이 코로나를 우리가 겪지 않은 시대였다고 그러면 우리가 바빠 손님이 많아 아니면 국수는 붙어 이런 거로 인해서 만약에 배달을 안 했다고 하면 별 차이가 없었을

거예요. 근데 이 코로나로 인해서 배달해 보니까 배달도 빠르고 손님들이 직접 안 와도 먹을 수 있는데, 편안하게 집에서 기다렸다가 먹고. 일단은 손님들이 깜짝 놀라는 게 너무 빨리 오는 거야. 빨리 총알처럼. 그런데다가 가게에서 먹거나 집에서 먹으면 거의 맛이 우리가 생각했던 뭐 붙어 뭐 아니면 뭐 정말 국수이기 때문에 손님이 많으니까 배달을 어떻게 감히 해 그랬는데 그게 완전히 배달은 배달 대로 홀 손님은 홀 손님대로. 그래서 오히려 재료가 어떻게 보면 장사 되고 안 되는 거는 재료의 차이예요. 신선도를 어떻게 유지하느냐 그러면 진짜 손님이 많고 배달까지 하다 보니까 재료가 계속 들잖아요.

신선하겠네요?

그렇기 때문에 이 가게에 만석이 되면 음식이 나가지 않아야 할 그 순간에 배달이 들어오면 계속 돌 수밖에 없고. 그래서 많은 사람을 지그재그로 받아 가면서 하는데 참 저는 요번에 이 코로나에 많은 사람이 고통을 받았고 가게가 문을 닫고 힘들고 막 그랬다는 거에 저희한테는 오히려 정말 정말 생각지 못한 기적 같은 일들이 이 배달과 더불어 우리 청실홍실이 한 걸음 더 위로 갈 수 있다라는 생각을 하면서 사람이 힘들 때일수록 더 음식의 배달도 최선을 다해서 보내지 않으면 불잖아요. 근데 이제 그런 부분에 하나하나를 정성껏 해서 정말 신경 많이 써서 하다 보니까 좋은 리뷰와 거의 별 다섯 개. 그것만 보고 리뷰를 보면 우리 아들이 답장을 쓰는 것도 답장을 쓰는 거지만

손님들이 막 추억을 되살리면서 리뷰를 써와요. 우리가 할아버지랑 가서 기다려서 먹던데. 그런데 지금 할아버지가 이게 돌아가셔서 가슴 졸이면서 시켜서 먹어보는 그런 것도 써주는 고객도 있고 리뷰가 소셜이예요. 나는 그래서 내가 우리 아들한테도 항상 하는 얘기가 먹먹해. 우리 아들이 그 소셜로 대답하는 글귀만 봐도 정말 이걸로 책을 한 번 내야 되겠다. 리뷰로라도. 저는 이렇게 생각을 하면서 정말로 추억이 담긴 곳이에요. 70년대에 청실홍실이 신포동을 시작으로 해서 그랬지만 지금은 우리가 여기서 99년에 이 자리에서 하면서도 정말 많은 사람으로 하여금 IMF 때도 칭찬을 받았고 지금 코로나 때도 마찬가지로 그냥 싸면서 맛있게 잘 먹고 간다면 인사받는 것만으로도.

6,000원뿐이 안 하기 때문에. 이거는싼 거 같아요.

어떻게 보면 감히 상상을 못 하는데. 사람들이 와서 깜짝 놀라요. 근데 우리도 어쨌든 간 많은 사람이 쉽게 찾아올 수 있게끔 하려고 하는 부분과 최소한의 나눔. 직원들도 많이 쓰는 이유고. 그런 것도 어쨌든 간에 써야지 경제가 살 거 아니야. 개네들도 가정이라는 게 있고 하다 보니까. 그래서 그런 부분에서도 우리 정말 이런 작은 자영업자들이 나라에 세금 내가면서 그런 관리 해가면서 산다고 그러면 상 받아야 돼요 진짜. 저는 그렇게 생각해.

모밀은 공장에서 가져온다고 했는데 뽑은 상태에서 갖고 와요?

그렇죠. 그게 평생 지금.

모밀국수는 그냥 공장에서 가져오는데 육수의 비결이다? 갖고 오는 공장이 일정하셨던 거죠?

그렇죠.

그러니까 일정한데 이제 그 모밀에 대한 자부심이 대단하잖아요. 근데 모밀에 대한 그 영양도 효능 이거에 대해서 잠깐만 좀 얘기를. 좀 물론 이제 제가 보고 하겠지마는 그러니까 사장님이 알고 있는 모밀에 대한 자부심에 있어서 건강에 어떤 도움이 되는지요?

그런데 대부분의 요즘에 손님들이 더 잘 알아요. 손님들이 더 잘 알고. 한마디로 그냥 모밀은 웰빙, 웰빙음식 뭐 당뇨 환자라든가 소화 능력이라든가 이런 부분에서는 다 누구나가 알듯이 그런 부분하고 그 다음에 이 육수의 비법에 안 들어가는 게 없는 많은 멸치와 조개.

육수에 들어가는 게 멸치랑 여러 가지가 들어가요?

여러 가지 야채라든가 이런 것들이 다 들어가는데 그런 것들을 얘기할 수는 없고 하여튼 간에 바지락도.

바지락도 들어가요?

그런 것들이 다 들어가서 그 육수에서 우러나는 것이 특별하기 때문

원하지는 않아요. 우리는 오로지 겨울에 떡만둣국이 하나 더 들어가요. 사골 떡만둣국으로 사람들이 여름에도 찾아. 겨울에 먹던 사람들이. 그러니까 뭔가를 했을 때는 손님들이 찾는 음식을 해야지 그렇잖아요. 맛이라는 것을 유지하면서 지금도 언제 떡, 만두 하나고. 우리가 10월 14일부터 시작합니다. 근데 아무튼 그러한 부분에서는 사실은 그 떡만둣국을 시작하면 우리는 그때부터는 이익이 남지 않아 사실은. 사골 떡만둣국도 마찬가지. 이제 찬 음식에서 날씨가 추워지니까 대체할 수 있는 그 역량으로 사골 떡만둣국을 하는데 사실은 그때는 여름을 기다리는 도약에서 그냥 서비스 품목으로 들어갈 뿐이지. 그것이 우리한테는 많은 도움을 경제적인 이익은 안 줘. 그런데 하는 거야. 근데 사람들로 하여금 그 떡 만두를 잊지 못해서 여름에도 찾는 분들이 많아서.

떡, 만두를 먹고 싶어서 찾는 사람들과 모밀을 찾으러 오는 손님들이 다른가요?

지금은 다 다방면이에요. 예전에는 젊은 류가 모밀을 안 먹을 것 같았는데 지금은 안 그래요. 정말 남녀노소 할 것 없이 많은 사람이. 그다음에 지금 현시대에서는 뭐 솔직히 말해서 고기 뭐 이런 것들을 아무리 좋아하고 해도 제가 볼 때 어떠한 특별한 한식과 이런 것들을 강조하실 때도 참 이 메뉴 자체만큼은 감사해요.

만두를 함께하고 있는데 종류가 어떻게 되나요?

김치만두하고 통만두 그렇게 이제 두 가지만 하고 있어요. 우리는 직접 만두소를 만들어요. 그다음에 이제 저희의 노하우라고 할 것까지는 없지만 우리는 오늘 준비된 거는 오늘만 팔아요. 맨날 아침마다 준비해서 오늘 팔 거를 준비하는 거예요. 저희가 화요일에 쉬는데 월요일에 만든 만두소가 아무리 많이 남아도 우리는 그걸 다 사람들에게 나눠줘서 다 소비해요. 저녁에 남은 파도 우리는 안 써요. 그리고 우리는 무 같은 거, 파 같은 거를 관리도 잘해요. 파도 여름에 쉬어요. 근데 추어탕, 갈비탕이라든가 뭐 설렁탕집에 가잖아요. 그거 관리하면 파 쉬어요. 아주 우리 신랑의 철학이 뭐냐면 아무리 비싸고 아무리 뭐 해도 아닌 건 아닌 거야. 그러니까 자기가 그 버림을 잘해. 그러니까 어떨 때는 울화통이 터질 만큼 안 버려도 되고 너무 아까운 건데라는 개념으로 우리는 장사를 처음부터 그렇게 했기 때문에 그런 것만큼은 첫째로 재료. 그 정도로 신선하지 않으면 그렇기 때문에 맛이 변하지 않는데 장사를 하다 보면 아깝고 뭘 하다 보면 뭘 하다 보니까 계속 부수가 되게 이렇게 재고를 쓰게 되는 손님들이 맛이 떨어지기 시작하면서 손님이 멀어지는 건 사실이거든. 근데 그걸 몰라서가 아니라. 야채가 비쌀 때는 모밀 하나 6천 원짜리 먹고 와서 파 한 단에 1만 원 이상 하는 그 한 통을 다 먹고 가는 사람들도 있어요. 그럴 때는요. 정말 직접 얘기한다니까 내가. “사장님이 와서 우리는 손해야. 이 비싼 파를 갖다가 그 한 통을 다 먹고 가면.” 그럼 막 웃어 쌀 때도

있지. 근데 이러한 야채와 이런 것들이 우리 철학은 그거야. 오늘 준비한 건 오늘. 근데 그렇게 하기가 쉽지 않아요.

물건이 매일 매일 매일 들어온다는 건 쉽지 않죠. 메밀 외에 나가는 반찬은 따로 있나요?

우리는 단무지야. 겨울에만 깍두기. 떡만둣국 있을 때 깍두기. 그게 그래서 우리는 손님들한테 딱 얘기를 하는 이 차별화가 겨울에 떡만둣국 있을 때는 깍두기와 단무지. 여름에는 오로지 단무지. 근데 나는 실질적으로 우리나라 사람들이 반찬의 배출량 너무 많다고 생각해요. 너무 심각해요. 우리는 그런 부분에서도 사실 단무지 많이 남겨서 버리는 것도 가슴 아파요. 사실 저거 있잖아요. 한 번 정도 이렇게 행귀서 쓸 수도 있어 저거. 그런데 그거를 못 쓰게 하니까 최소한으로 나간다고 하더라도 나가는 양이 만만치 않아 정말. 그래서 우리는 그런 걸 얼마나 신경을 써가면서 잔반 안 남기려고 참 노력하는 것 중의 하나가 그런 거지. 워낙 비싼 단무지를 쓰기 때문에 사실 저것도 어마어마하지. 근데 좀 안타깝죠. 그런 부분이

장사하는 동안에 정말 특별한 추억이 혹시 있을까요?

아유. 너무 많죠. 우리는 정말 손님들이 당신이 집에서 아끼는 것들 갖다주는 사람들도 너무 많고 또 우리 아들이 하고 나면서 단골 고객이라는 게 젊은 층이다 보니까 아끼 낳았다. 그러면 아끼 옷이라든가

뭐 별거, 별거 다 줘요. 그러는 분들도 계시고 그게 우리 아들이 그만큼 관리를 잘하는 거지 고객 관리를. 저도 지금까지 청실홍실 하면서 가게로 만난 단골 고객과 친분 관계가 가까운 관계가 너무나 많아요.

사람을 만나셨네요?

그렇죠. 별거 아니었는데 그게 단골 고객이 되면서 그 사람이 나의 생활을 알게 되고 내가 아프면 아프다고 위로를 받고 이러면서 지금까지도 연결된 사람들이 정말 그런 거 보면 그렇잖아요. 우리가 만날 수 있는 사람들이 어디 모임 가서 만나서 만남도 만남인데 이 가게에 오신 단골 고객으로 인하여 “오셨어요.”가 반복 20년이 됐다고 생각해 봐. 얼마나 진한 강도일까 정말. 가끔 배낭 맨 할머니가 보따리에 맨 날 이거는 아들, 이거는 손자, 이거는 엄마 거 해서 챙겨오는 할머니가 있어요. 제발 그러지 마시라고 해도 자식이 의사라는데 모르겠어요. 무슨 의미인지 잘 모르겠는데. 옛날에는 당신이 많이 남들한테 줬었다. 근데 요즘은 그 사람을 우리 가게로 내가 다리도 아프고 힘든데 이걸 왜 가져오냐. 그러면 이제 우리 아들 또 배낭에다가 만두고 뭐고 또 싸드리긴 하지. 근데 그게 일방적일 수는 없지만, 우리 아들들한테 친정엄마가 하는 것보다도 더 잘하는 할머니가 계셔. 그래서 내가 너무 놀라워. 막 과일이면 과일 뭐 김치면 하여튼 별거, 별거. 이거 떡이면 떡. 이런 거 사가지고 항상 구분해 줘. 이거는 손자 거야. 이거는

너희 거야. 이걸 엄마 거야 이러거든. 너무 감사하죠.

지금 아들이 두 분이 다 여기서 하고 있는데, 누님이 하시면서 아빠가 하시면서 이제 아들이 하게 되는데 대로는 2대지만, 지금 언제까지 청실홍실이라는 가게를 직계가 할 계획인지요?

그게 볼 때 평생일 것 같아요. 제가 볼 때는.

평생 대를 이어서 했으면 좋겠다는 건가요? 물론 손주는 커봐야 알겠지만요.

정말이지. 진짜 놓고 싶지 않아요. 가업이 대를 잇는. 우리가 청실홍실 옛날에 분쟁 싸움이 있었을 때 이름을 한 번 접었다 이래가면서 한번 싸웠었거든요. 그랬을 때 대를 잇는 뭐 이래가면서 우리 신랑이 머릿속에서 생각했던 게 있어.

코로나가 2년 되어서 코로나로 인해서 오히려 배달의 민족 하면서 더 좋아졌다고 했는데, 뭐라 그럴까? 사회적으로 이야기가 이제 분분하잖아요. 그거를 볼 때 내가 장사를 해서 나는 좋아졌지만, 또 여기 오시는 손님들을 보고 거리두기 이런 거 했을 때 불편함이나 뭐 이런 게 혹시 없었나요?

초반에는 힘들었죠. 초반에는 손님이 없었으니까. 배달의 민족도 제가 다 뛰었어요. 오토바이가 눈 오면 안 움직여. 그게 올 구정 1월 때,

신정 때. 왜냐하면, 눈이 많으면 안전 때문에 오토바이가 절대 안 움직이기 때문에 배달이 민족을 켜도 소용이 없는 거야. 그런데 그때 떡만둣국을 했잖아. 신정에 떡 만두 많이 나가잖아. 정말 종업원이, 우리 아들이, 걸어서 뛰어서 제가 자가용으로 그래가지고 배달을 하면서 사람들로 하여금 배달이 오토바이가 없으면 문을 닫잖아요. 배달을 안한다고. 근데 우리는 그때 시작한 지 몇 개월 안 됐기 때문에 열어놓을 수밖에 없었어. 사람들에게 그때가 픽업을 알릴 수 있는 방법이었기 때문에 정말 고생 많이 했어요. 더구나 저는 배달업이 중요하지 않았기 때문에 주소라는 것을 찾아가기가 딱 그 자리를 못 찾아가. 또 5층짜리 아파트에서 엘리베이터가 없어서 몸살이 얼마나 많이 났는지. 근데 그것도 하나의 저로서는 그 배달의 기초에 한마디로 큰 역할을 하면서 자리 잡은 매김. 그래서 지금은 제가 절대 배달은 안 가. 가까운 데도 배달업을 시켜. 왜 그 사람들도 그 사람들의 직업이잖아요. 배달하는 사람들이.

청실홍실, 모밀을 가지고 지금까지 이렇게 하면서 정확하게 경영철학이라면은?

손님을 대하는 우리 아들. 우리 신랑이 항상 이렇게 맛 내는 것도 중요한데, 그 맛은 우선이어야지만 손님한테 우리들이 최선을 다하고 우리가 타 가게 종업원들보다 기계적으로 움직이면서 손님한테 최선을 다해서 빨리 드시게끔 해드리는 것도 경영철학 중 하나예요. 그러니까

손님들이 항상 먹고 가면서도 손님 자체에서 너무 맛있게 잘 먹고 다닌다는 인사를 드릴 수 있을 만큼 우리가 그런 거를 한다는 거에 대한 자부심이 생기죠. IMF 때라든가 이 코로나 때도 마찬가지로 손님들이 봤을 때 이 가게는 살아있어 어디를 가면 왜 다운되어 있고. 손님이 없다 보니까 막 그런 게 있잖아요. 근데 정말 손님들 입에서 얘기할 때 이 가게 오면 너무 기분 좋아, 살아 있어. IMF 때부터 그런 얘기는 많이 들었어요. 그다음에 이제 여기가 보험회사들이 참 많잖아요. 보험회사 소장들, 영업사원들이 “사모님 우리 보험회사 와서 강의 좀 한 번 해주시면 안 될까?” 그런 얘기도 많이 접했어요. 왜냐하면, 항상 웃으니까. 뭐 지금은 마스크로 쓰고 있어서 그걸 잘 모르겠지만 사실 우리 신랑이 마늘 가는 기계에 손을 잘린 적이 있어요. 지금은 장애자예요. 그럼에도 불구하고 그때 내가 가게를 할 때 지하에 가선 울고 가게 들어와서는 손님들한테 “어서 오세요”, “안녕하세요” 이러면서 사람이 팔색조처럼 내가 장사를 했다는 거 가슴은 찢어져. 영업하는 화이트칼라를 갖다가 이런 노동판에 들어오기 위해서 또 손을 잘렸나 이런 것 때문에 많이 가슴도 아팠지만, 그럼에도 불구하고 정말 손님들을 대할 때 나는 그 미소가 이거는 만들어지는 미소가 아니라 정말 애써서 만들려고 하는 거가 아니었던 것을 그분들이 알아. 그래서 정말 “사모님 우리 영업장에 와서 또 한 번 정도 강의해 주시면 안 돼요?” 그런 얘기를 해서 많이 접했어요. 항상 그 손님은 멀리 두고 있고 이게 아니라 정말 가족같이 이렇게 친밀하게 이렇게 해주는

것에 저는 또 그런 게 이렇게 있더라고요. 저 나름대로 내면에는 그래서 손님들과의 관계도 그렇고 참 가족 같은 관계로 이 가게는 이렇게 되어 가지 않았나라는 생각을 참 많이 하게 돼요.

미소와 친절이 가장 중요한 거군요.

손님들이 칭찬하는 가게. 그냥 손님들이 오시면 힘이 난다. 그러시면 너무 기분이 좋아져. 참 힘들 때 그런 얘기를 많이 들었던 것 같아요. 지금도 코로나도 만약에 저희가 그런 거 있잖아요. 왜 문을 닫는 가게가 있는가 하면 더 잘 되는 가게 또 그런 거가 있듯이. 나는 영업시간에 대한 거 뭐 그런 거에 대해 하지 않으면 우리는 8시 반이면 문을 닫으니까. 그러니까 남들처럼 저녁 장사를 위주로 하는 데가 아니었기 때문에 그런 타격도 없었지만, 손님들이 그냥 발걸음을 지나다니면서 쉽게 들어올 수 있는 공간에 또 청실홍실이. 그러면 모른다. 그럼 년간첩이야.

근처에서 모르면 안 되죠.

안 되는 거야. 그러니까 그런 거에 모든 사람이 인정해 주는 거야. 그러면서 정말 철학이라면 맛에 대한 거에 신중하게. 아까도 얘기했지만, 재료만은 장사가 되고 안 되는 거는 재료를 싸게 쓴다고 그래서 그게 아니라 재료를 정말 얼마큼 신선한 거를 쓰느냐. 그다음에 얼마큼 재고 관리를 잘하는 거에 따라서 맛이 결정 나는 거지. 장사가 안

된다. 싶으면 그러니까 가격이 떨어지면 재료를 쓰기 시작하면 그때부터 손님이 떨어지는 거지. 그러니까 영업을 하려면 이익이 남아야 영업을 하는 사람들한테는 그런 것들이 있을 거 아니야. 그러니까 내가 항상 청실홍실을 내겠다고 하는 사람들에게 항상 하는 얘기가 우리는 종업원들한테 좌지우지가 아니다. 이게 다 기술자야 자식 기술자, 남편 기술자, 나 기술자. 딱 기술자다 보니 재네가 만약에 못 나오는 게 뭐라고. 우리는 그냥 우리가 다 할 수 있는 그러니까 항상 나는 능력이 없는데 돈은 있어. 그래서 종업원이 할 수 있는 가게를 운영한다. 나는 “노! 하지 말아라!” 이렇게 해요. 본인이 직접 운영을 못 할 것 같으면 운영을 하지 말라고. 그러니까는 모든 기술과 모든 걸 할 수 있는 능력이 돼야지 이 가게를 운영하는 거지. 종업원만을 위주로 하는 가게는 절대 성공할 수가 없어요. 그러니까는 우리 신랑이 은행원을 다니면서 내가 그런 말을 했어. 설거지를 할 수 있는 준비가 되어 있는. 구정물에 손을 놓을 수 있는 그런 각오가 돼야지만 오너가 되는 거거든요. 저는 그런 말을 했어요. 나는 사장이야. 이렇게 해서는 절대 장사할 수가 없어요. 종업원들이 힘들어하고 우리가 힘들어하는 그 어려운 일들을 먼저 주인으로서의 이만큼이라도 으스대고 하는 것이 아니라 그 밑바닥의 일들을 주인이 먼저 다 해결했을 때 치고 나가는 거고 종업원들이 따라오는 것이지. 절대적으로 주인이 어깨만 들고 있으면 절대 안 돼. 우리는 그래서 지금 작은아들이 홀, 큰아들이 주방에서 일해요. 엄마 아빠 바쁠 때 이렇게 일을 해주는 것도 손님 관리

거든. 나로 인해서 오는 손님들은 또 나름대로. 아들로 인한 손님들이 있듯이 오래간만에 와도 왜 “주인이 없었어.”라는 말을 한다든가 그런 거. 저 같은 경우는 안 볼 수밖에 없었던 게 유방암 수술하고 내가 15년을 가게를 안 나왔어. 그다음에 나온 지가 별로 불과 얼마 안 됐기 때문에 깜짝깜짝 놀라요.

그러게요. 사장님은 언제나 가게에 오면 만날 수 있었어요.

우리 신랑은 은행 그만두고 20년 동안 하루를 안 쉬고 가게 나온 사람이었어요. 왜? 노는 날도 그다음 날 장사를 할 걸 준비를 하기 때문에. 하루도 안 놀고 했다는 얘기가. 근데 결국은 저렇게 돼서 지금. 그래서 아무튼 간 그냥 노하우는 우리가 장사가 우리 한국 사람한테 딱 맞아. 메뉴라는 모든 게 왜 스피드도 그렇고 빨리빨리 문화에서 우리는 앉자마자 나가니까 손님들이 제일 좋아하고 깜짝 놀라고 그다음에 여기가 테이블 턴이 20분에서 15분이예요. 돌아가는 게. 그러니까 아무리 대기석이 많이 기다려도 고깃집에서 한 시간씩 턴을 할 때 그 사람들이 들어오니까 이거는 쉽지 않아. 그러니까 우리는 그런 돌아가는 회전율이 또 나름대로 한국 사람이 제일 좋아하는 게 빨리 먹고 빨리 일어나고 빨리 나가죠.

육수를 아까 향아리에다 숙성시킨다고 그랬는데 며칠에 한 번 정도 끓여요? 육수는?

그건 또 달라요. 그러니까 여름하고, 겨울하고 다르듯이 모밀이 여름에나 가는 거 하고

궁금한 게 육수에 모밀국수하면 약간 일본을 생각하잖아요. 일본 음식을 생각하는데 모밀국수에 가쓰오부시를 넣잖아요?

우리는 안 넣어요. 우리 그래서 멸치를 좋은 거를 써요.

사모님과 사장님이 다 몸이 아프시면서도 끊이지 않게 오늘날까지 왔는데, 정말 앞으로는 건강을 위해서 이렇게 잘 운영하시면 좋을 것 같아요.

너무 감사해요. 우리 아들들이.

이 자리에서만 20년이잖아요? 앞으로 리모델링을 한다던가 더 넓은 곳으로 이전을 한다든가 하는 계획은 있으세요?

없을 것 같아요. 글썄요. 한편으로는 어떻게 생각하는 부분이 있냐면 수요가 늘어나면 배달이 더 급할 수도 있다는 것이 있다고 하면 저는 그냥 정말 이 자리를 남겨놓고 배달만 할 수 있는 거를 딱 해서 종업원 안 쓰고 배달만 하는 그거는 잠시 생각을 해봤어요. 그런데 그것도 여기서 운영하는 것하고 또 틀릴 수밖에 없고 그래서 지금은 이거와 같이하는 게 최고로 좋은데 수요라는 게 있잖아. 우리가 여름에는 배달을 끄거든. 여기 손님하고 이제 겹치는 게 그런 게 있어. 그러니까

이게 만약에 또 단골이 많이 잡히고 배달이 많아지기 시작하면 저는 그 생각은 좀 하고 있어요. 요즘은 장사 오픈하는 데가 다 배달만 하더라고. 딱 조그만 거 얻어 가도 그냥 배달만 다 하더라고요. 그래서 저도 차라리 우리 가게하고 멀리 있지 않은 데다가 하나 해서 배달만으로 해볼까? 해요.

배달만 해볼 수 있는 것은 연구는 해본다는 말씀이시죠?

지금 시대가 코로나도 완벽하게 나올 것 같지는 않고 워드 코로나 하면은 그냥 같이 함께 가야 된다고 생각한다고 하면 점점 저대로 늘어나리라는 것을 가정했을 때 그런 생각을 해봐요.

여기는 뭐 그렇게 크게 설탕이나 뭐 이런, 이런 것들은 쓰지 않을 것 같은데 염도에 대해서는 어떻게 맞추나요?

요즘은 다 저울로 하니까요. 이렇게 뭐 다 모든 것들은 재료를 다 저울로 재서 하니까.

재료 구입은 어떻게 하세요?

재료는 다 식자재에서 오는 거죠. 우리는 이제 야채는 직접 우리 식구 중에 한 분이 실포동 거, 우리 거, 부평 거. 다 농산물에서 다 구매해서 이렇게 딱 받아요. 그러니까 예전에 초반에는 이렇게 야채 장사들이 오면 사는 거 해서 그렇게 했는데 지금은 그분을 월급을 주고 그

분이 이제 원가를 사 오는 거지.

기업이네요. 진짜 신경 쓸 일이 없겠네요. 알아서 좋은 거 구해다 주시고?

그렇죠. 그분은 새벽에 가서 딱 세 군데 거, 사서 가져다주세요.

청실홍실이 현재 인천에 세 군데 있어요?

아니. 지금 신포동하고 우리하고 부평하고 계양구가 우리 가족이에요.

인터뷰 감사합니다.