2024
서울기록원 아카이빙북

서울의 의류 산업과 시민

SEOUL MY SOUL

서울기록원
SEOUL METROPOLITAN ARCHIVES

2024
서울기록원 아카이빙북

서울의
의류 산업과 시민

차례

프롤로그 5

Part 1.
서울의 옷 함께한 사람들

1 (주)비앤테일러샵
대를 이어 전하는 좋은 옷의 가치 9

2 JS슈즈디자인연구소
교육은 기술을 지키는 소중한 기록 19

3 이지영 전통제의연구소
우리 문화와 풍토에 맞는 종교복을 연구하다 29

4 동양직물
과거이자 동시에 미래인 곳 39

5 당초문
단아하고 향내나는 옷을 짓는 향내나는 마음 49

6 미투리
한 자리에서 이어지는 무용수의 꿈 63

Part 2.
시민이 만난 옷들

1 기록활동가 양성과정 심화반 심화반 1조 77

2 기록활동가 양성과정 심화반 심화반 2조 83

3 기록활동가 양성과정 심화반 심화반 3조 87

4 2024 서울기록페어 :
즐거운 서울, 즐기는 기록 95

프롤로그

2024년 서울기록화 사업의 주제는 '서울의 의류산업과 시민 그리고 미래유산'이다. 본 아카이빙북은 서울의 의류산업을 경유하여, 서울의 시대·문화·시민을 읽어내고자 한다. 서울의 미래유산으로 등재된 혹은 오래가게, 서울소재 백년가게로 지정된 의류점 관련 기록을 수집하는 것으로부터 출발하여 서울이라는 특수한 역사와 장소에 새겨지고 있는 의류점, 제작자, 종사자들과의 만남을 통해 서울의 의류 산업과 그 문화의 형성 지도를 살피는 것을 목적으로 한다.

뉴욕패션위크(NewYork Fashion Week)가 열리는 다음 날이면, 동대문 의류도매 상가에는 전날 컬렉션을 반영한 디자인의 제품들이 쏟아져 나온다. 이는 동대문이라는 서울의 패션 특구의 민감성, 속도 그리고 럭셔리 브랜드의 디자인을 구현할 만큼의 실력과 인프라를 반증한다. 전쟁 이후, 평화를 기원하는 서울시민들이 판매가 가능한 온갖 잡동사니를 가지고 나와 간이 매대를 펼친 것으로부터 시작한 '평화시장'의 이야기다. 뿐만 아니라 압구정과 청담동에 밀집한 하이패션지구, 성수동과 한남동 일대에 집중된 신생 브랜드와 국내외 핫한 브랜드의 숍들과 팝업 행사장은 내국인뿐만이 아니라 서울을 찾는 관광객들에게도 중요한 관광 명소가 되었다. 우리 전통 옷인 한복이 경복궁, 창덕궁, 덕수궁 일대를 찾은 관광객들의 필수 체험 코스가 된 것도 재미있는 현상이다. 한편, 본 아카이빙북은 이화여대 인근에서 청담동 일대로 옮겨온 웨딩 산업의 흐름, 종교복과 무용예술을 위한 특수의상의 세계 등 자주 접할 수 없는 서울과 옷의 이야기를 기록하려 애썼다.

이밖에도 서울기록원 기록활동가 양성과정 심화반 참여자들의 손과 발로 수집하고, 기록한 흥미로운 서울의 의류산업 이야기와 기록활동가 양성과정 참여자들의 중간발표 기록과 수집 자료가 Part 2에 실려 있다. 또한 〈2024 서울기록페어〉의 순간도 담고 있다.

2024 서울기록화 사업 아카이빙북은 '서울과 옷'이라는 주제를 통해, 서울과 서울 시민과 의류가 맺는 역사와 삶의 상관관계를 뒤쫓아 볼 수 있기를 기대한다.

Part. 1

서울의 옷
함께한 사람들

(주)비앤테일러샵

“대를 이어 전하는 좋은 옷의 가치”

B&TAILOR
1967

(주)비앤테일러샵 마스터 테일러이자 설립자인 박정열 대표는 1967년부터 의류업에 종사하기 시작하였다. 1980년에는 비앤테일러의 전신인 보령양복점을 운영하였고, 두 아들의 합류를 기점으로 현재의 (주)비앤테일러샵을 설립하게 되었다. (주)비앤테일러샵은 대한민국 비스포크 하우스의 세계화를 이룬다는 비전을 가지고, 현재 국내 고객 못지않은 해외고객을 보유하고 있기도 하다. 2023년 청담동에서 압구정으로 이전한 비앤테일러 아틀리에 2층에는 마스터 테일러가 항상 상주해있으며, 수트에 대한 높은 이해도를 바탕으로 고객을 응대하는 비스포크 피터(Bespoke fitter) 역시 상주하고 있다. 머지않아 반세기에 다다르는 박정열 대표의 작업 인생과 두 아들이 만들어가는 새로운 가치를 전해 듣는다.

— 안녕하세요. 박정열 대표님. 우선 ㈜비앤테일러샵과 대표님에 대한 소개를 부탁드립니다.

박정열 대표이하 박정열 안녕하세요. 저는 1967년 양복 일을 시작하여, 1983년 보령양복점을 열면서 처음 제 사업을 시작했습니다. 지금은 핸드메이드 비스포크 (주)비앤테일러샵을 두 아들과 함께 운영하고 있습니다.

— 1967년 전주의 한일양복점에서 일을 시작하셨다고 들었습니다. 양복이라던가, 수트가 지금만큼 널리 알려졌던 시기가 아니었을 것 같은데요. 어떻게 양복업에 입문하게 되셨는지요?

저는 전라북도 장수군의 어느 산골마을에서 태어났습니다. 논이나 밭이라도 있는 시골이었다면 의지하고 살 수 있었을 텐데, 산골마을이라 그게 어려웠습니다. 아버지가 일찍 돌아가시고 나니 살 길이 막막해졌고, 주위 어른들과 지인 분들께 일자리를 부탁하게 되었습니다. 자동차 정비일과 양장점 일을 소개해주셨는데, 가만히 생각해보니 손에 기름을 묻히는 것보다는 옷을 만들고 싶었어요. 전라도에서는 전주가 큰 도시이기 때문에 전주에 있는 한일양복점에 취업을 하게 되었어요. 당시 전주는 서울과 부산 다음으로 문화적으로나 산업적으로나 위상이 있던 도시였던 것 같아요. 2년 후 서울에 올라와서 전주에서 일을 배웠다 하니 인정을 해줬습니다.

— 1969년 상경하신 후 명동 힐튼양복점에서 근무를 시작하셨는데요. 그때의 기억이 궁금합니다.

당시에는 명동이 대한민국 패션의 중심지였습니다. 당시만 해도 도로가 아주 좁았는데, 그 좁은 도로에 서서 고개를 드니 하늘이 보이지 않았습니다. 전주에는 단층짜리 건물뿐인데 서울은 이미 높은 건물이 하늘을 다 차지하고 있었어요. 그래서 “서울이 이렇게 좁은 곳이구나” 생각했습니다. 당시 명동은 구두점이 가장 많았고, 그 다음으로 양복점이 많았습니다.

— 서울에 오신 계기는 무엇이었나요?

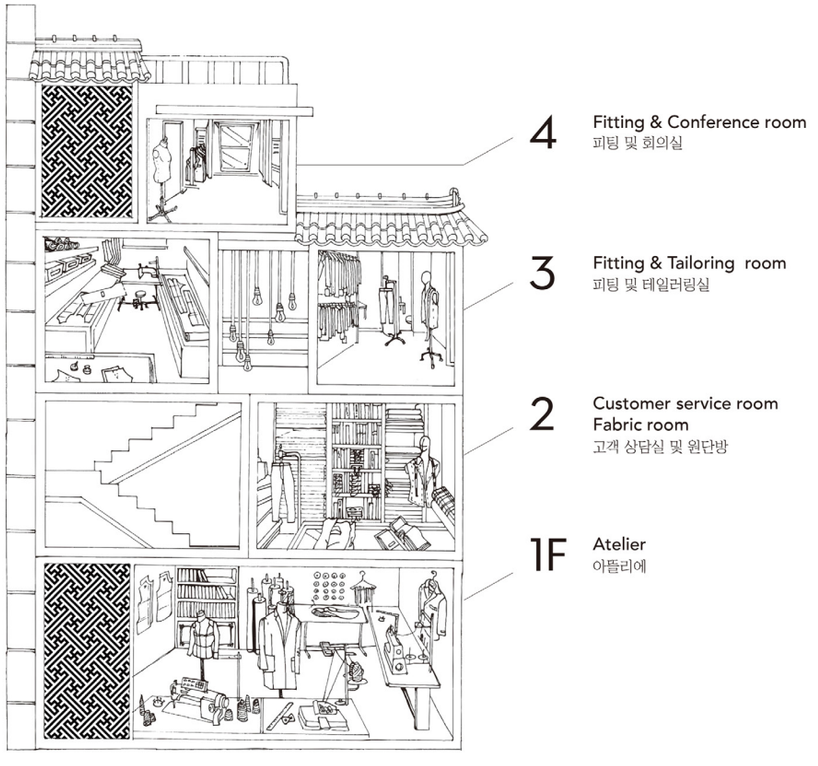
전주에서 2년 동안 열심히 작업실에서 생활했습니다. 원래는 하숙을 하면서 출퇴근 했는데, 내가 열심히 일을 한다고 작업실에서 잠을 자게 해주었습니다. 잠도 자지 않고 낮에 배웠던 것을 밤에 열심히 복습했습니다. 1967년 9월 20일 제가 양복점에 들어간 날인데요. 그날부터 심부름이 시작되었습니다. 실수라도 하면 당시에는 뺨 맞는 건 기본이고 구두로 차이기까지도 했습니다. 그런 일들이 수없이 있었고, 일을 배워야 하나 그만두어야 하나 고민했지만 그때 도리어 누구보다 양복만은 최고로 만들겠다는 각오를 다지게 됐어요. 남들이 바지와 상의를 5년 동안 수련하는 동안, 저는 2년 만에 어느 정도 실력을 갖추게 됐습니다. 그러다보니 우리나라에서는 서울에 올라가야 제대로 배울 수 있을 것 같았고, 그 무렵 우연히 만난 이웃 분을 통해 명동의 힐튼양복점을 소개받게 되었습니다.

— 한일양복점과 힐튼양복점은 어떻게 달랐나요?
처음에는 작품을 만드는 일을 주지 않고 수선을 먼저 맡기더라고요. 일을 잘하니까 조금씩 인정을 해주었습니다. 당시 양복점을 운영하는 사람들이 죄다 서울의 명문대학교 경영학과를 나오거나 했었습니다. 그만큼 당시 양복점 수입이 좋았다는 뜻이죠. 그러다 옷 한 벌이 저에게 수선 맡겨졌는데, 주머니를 뒤져보니 '박정희'라고 적혀있었어요. 섬짓하더라고요. 내가 무슨 대통령 옷을 만지나 싶어서요. 그 옷을 천천히 뜯으면서 어떻게 만들어졌는지 봤더니 제가 봤던 다른 옷들보다 훨씬 정성껏 만들어졌더라고요. 대통령도 이용하는 양복점이니까 배울 점이 정말 많았었습니다.

— 그러다 1983년도에 보령양복점을 개업하셨습니다. 개업 과정이 궁금합니다.
소공동에서 재단 생활을 하고 있던 때에 외국에서 생활하시는 분이 우리나라에 양복을 맞추러 오셨습니다. 그 분 옷을 제가 재단을 맡아 해드렸는데, 그 분이 그게 너무 마음에 드셨던 모양입니다. "미스터 박, 당신 미국에 가면 좋은 대우를 받을 수 있어." 하시더라고요. 그때 제 나이가 29살이었는데, 집에 가서 어머니께 말씀을 드렸습니다. 흔쾌히 허락하셔서 서류를 준비하고 비자를 받았는데요. 비자를 받는데 2년이나 걸렸습니다. 그런데 어머니 친구 분이 저를 찾아와 "불쌍한 어머니를 혼자 두고 어디를 가느냐"고 혼내셨습니다. 아버지가 군에 계시다가 돌아가셨기 때문에, 제가 29살이 될 때까지 어머니는 저만 바라보고 사셨거든요. 가만히 생각해보니 내 욕심만 채웠구나 싶어 포기를 했습니다. 미국에 간다고 명함도 다 버리고, 일도 그만 두었으니 다시 먹고 살아야 하니까 고민이 많았습니다.

우선 다른 곳에 취직해서 재단사 생활을 하고 있는데, 고객 한 분이 저녁이면 오셔서 무교동에서 낙지와 청주를 한 잔씩 사주시곤 했습니다. 조달청에서 일하시는 분이셨는데 "내가 양복집에 투자할 테니 당신은 기술만 투자 하는 게 어떻겠느냐"하고 제안하시더라고요. 저로선 너무 감사할 따름이었죠. 가장 돈이 적게 드는 자리를 찾아보니 종로였습니다. 종로의 한 3층 건물의 5~6평되는 곳을 누군가 전대를 내놓기로 해서 그 자리를 얻었습니다. 투자를 제안하신 손님께는 죄송하지만, 자립을 하고 싶었고 부담을 드리고 싶지 않았습니다. 그렇게 해서 시작하게 되었습니다.

— 그 이후로 여러 번 가게를 확장 이전하셨는데요. 성공적인 양복점 운영의 비결이 무엇이었는지 여쭤봅니다.
양복을 만드는 기술도 중요하지만, 영업 즉 세일즈맨의 기반이 있어야 합니다. 저는 나름대로 세일즈맨의 기본을 터득했습니다. 밤에는 양복을 만들었지만, 낮에는 어디 영업할 곳 없나 찾으러 다녔습니다. 당시 서울 지하철이 개통되었을 때라 1호선을 선택해서 역무실에서 일하는 분들의 통계를 내보았습니다. 역장들에게 인사도 하고, 저녁이면 무조건 역무실에 가서, 명함도 드리고 인사도 하면서, 내가 출장 와서 사이즈도 재고, 가방도 해드리겠다고 영업을 하니 좋아들 하셨습니다. 바쁜 중에 양복점을 방문하려면



힘이 드니까, 방문해서 사이즈 재주는 서비스를 아주 마음에 들어 한 것이죠. 그랬더니 후에는 결혼한다고 찾아오고, 다른 사람을 소개해준다고 오시고... 작은 가게에서 참 분주하게도 일을 했습니다.

— 두 아드님이신 박창우 이사님, 박창진 실장님이 가업을 이어 함께하고 있는데요. 가업 승계에 대한 뜻이 있으셨던 것일까요?

아들들에게 양복을 가르치거나 하라고 한 적은 없습니다. 아들이 고등학교 때 일인데, 그땐 교복을 입을 때니까 내가 옷을 맞춰 주었어요. 아무래도 사 입는 것보다는 멋이 있었겠죠? 아들이 일요일이면 친구들을 죄다 데려와요. 그러면 애들 옷을 다 제가 손봐 주죠. 대신고등학교 아이들을 20명도 넘게 알고 지냈어요. 리폼된 옷을 입어보고 좋아하고 하는 모습을 보니, 아버지가 하는 일도 좋아하겠구나 싶긴 했습니다. 박창우 이사가 합류한 뒤로 미국의 트렁크쇼를 기획하기도 했고, 일본 긴자의 미츠코시 이세탄 백화점에 입점하기도 했습니다. 제가 혼자서라면 못 했을 거라고 생각해요. 비행기 공포증도 있어서 코로나 전까지는 어떻게든 했지만, 코로나 이후에는 제가 중단했어요.

— 박창우 이사님께 여쭤봅니다. 아버지와 같은 직업을 갖는다는 것은 어떤 의미가 있을까요?

박창우 이사[이하 박창우] 아버지와 아들 사이가 서먹하지 않은 것이 아들로서는 제일 뿌듯한 점입니다. 제 나이 또래의 남자가 아버지와 저만큼 많은 이야기를 나누긴 힘들 거예요. 다만 같은 공간에서 하루 종일 함께 하는 건 역시 쉬운 일은 아닙니다. 같은 일을 하지 않았더라면, 생일이나 명절 때나 뵙지 않을까요?

— 옷에 대한 생각이 다르거나, 샵 운영에 관해서 두 분이 의견이 다르실 때는 없나요? 그럴 경우에는 어떻게 해결하시는지도 궁금합니다.

박창우 좋은 옷이 무엇인가에 대한 생각은 같지만, 옷에 대한 경험과 경험의 방식에는 차이가 있는 것 같습니다. 저는 50만 원 짜리 옷을 열 벌 갖기보다, 그걸 모아서 500만 원짜리 옷을 갖는 게 더 가치 있다고 생각하거든요. 물론 비싼 옷이 무조건 좋다고 생각하지 않고, 저 역시도 기성복을 하고 있고 또 좋아하지만요. 저는 그 이상이 무엇인지 항상 알고 싶거든요. 낮은 것도 경험하고 싶고, 높은 것도 경험하고 싶어요. 아버지는 어릴 때부터 일을 하셨고, 어깨너머로 배우신 것들을 자기화 해서 사업을 하셨으니까요. 옷 자체가 좋아서 시작한 저랑은 관점이나 가치관이 차이가 있을 수밖에 없다고 생각합니다.

— 그렇다면 이사님이 생각하시는 좋은 양복은 무엇인가요?

좋은 옷감으로 만들어 오래 입는 옷입니다. 같은 네이비 수트를 10명이 입더라도, 제 옷을 입은 한 명이 돋보이면 좋겠어요. 가장 돋보이기 힘든 것이 네이비 수트라고 생각하기 때문이에요. 입는 사람에게 적절하면서도 독보적인 옷이 좋은 옷이라고 생각하고 그런 옷을 만들고 싶습니다. 모르는 사람이 봤을 때는 왜 이렇게 비싸냐고 할 수 있지만,

손바느질부터 아주 정교한 테일링이 들어가니까요.

— 대표님의 생각도 들려주세요.
박정열 흔히 기성복을 입을 때 '걸친다'고 표현하지 않습니까? 하지만 맞춤옷에는 그런 표현을 쓰지 않아요. 기성복을 입고 가방을 든 현대인들을 보면 노동복을 입은 것처럼 느껴질 때가 많아요. 저희 샵의 옷은 무대, 행사, 경사 있는 날을 위해 준비해드리는 경우가 많으니까 특별한 날, 특별하게 빛을 낼 수 있는 옷이 좋은 옷이라고 생각합니다.

— 언뜻 매장을 둘러보아도 10분 이상의 직원 분들이 보이는데요. 두 아드님 외에 (주)비앤테일러샵의 인력 구성은 어떻게 되는지도 궁금합니다.
총 15명이 근무하고 있습니다. 기술직, 사무직, 관리직, 마케팅 전략실, 홍보 등으로 업무가 나뉘어져 있고요.

— (주)비앤테일러샵의 홈페이지를 둘러보니 인스타그램 등 다양한 플랫폼을 활용하고 계시더라고요. 홍보 전략뿐만 아니라 비스포크 서비스처럼, 고객에게 좀 더 편리하게 다가가는 여러 서비스를 운영하고 계신데요. 이와 같은 동향의 파악이나 서비스 기획 등은 어떻게 이루어지고 있나요?
1995년부터 홈페이지를 만들어서 활용했었고, 지금은 유튜브, 블로그, SNS 등 시대가 요구하는 것은 전부 해보고 있습니다. SNS를 통해 온 세계가 연결되어 있는 시대다 보니, 해외에 나가게 되면 저희를 이미 알고 있는 경우도 많더라고요. 소비자와의 관계도 이전과 비교해 훨씬 가깝다 보니 동향이나, 니즈에 대한파악도 훨씬 용이합니다. 내외부의 상황에 귀를 기울여서 빠르게 샵 운영에 적용해보고 있습니다.

— 타 양복점과 비교했을 때, ㈜비앤테일러샵만의 차별점은 무엇인가요?
일반적인 양복점은 대체적으로 MTM, 이지오더 방식으로 영업하고 있습니다. 우리는 비스포크 핸드메이드샵이기 때문에 최소 2번의 피팅을 합니다. 한 벌의 옷을 만드는 시간은 약 3개월 걸리고요. 우리에게 관심 있는 분들이 예약을 통해 샵에 방문하는데, 때론 A4용지에 원하는 바를 적어서 오기도 합니다. 한 달 월급을 저축해서 옷을 맞추는 고객도 있고요. 옷의 용도가 비즈니스용인지, 예복인지 등을 확인합니다. 예를 들어 악기 연주자나 지휘자일 경우에는 손과 팔의 움직임이 편한 옷이 필요할 테고, 춤을 추는 분이라면 움직임이 자유로울 수 있도록 암홀이 짧아야 하고요. 용도뿐만 아니라 옷을 맞추시는 분의 체형을 옆, 뒤, 앞 모두 작은 단위까지 치수를 재서 디테일하게 작업합니다. 피팅은 최소 2회지만 경우에 따라 3번 하기도 합니다.

— 아주 오랜 시간 옷을 만들어오셨는데요. 시간이 흐름에 따라 옷의 트랜드도, 고객들의 체형도 많이 변하지 않았나요? 기후도 마찬가지고요.

박정열 맞습니다. 제가 양장을 시작한 게 1967년이니까요. 거의 반세기가 흘렀죠. 그때는 먹을 것도 없던 시대였습니다. 국민소득이 높아지고, 선진국에 가까워지면서 한국인의 체형도 많이 변했습니다. 국가에서 2년에 한 번씩 체형을 조사하는 리스트를 보내주는데요. 우리나라 사람들이 갈수록 키가 커지고 있는 것이 확인됩니다. 생활환경, 체육 생활, 영양 공급의 차이가 있겠지요. 또 기후의 변화에 관해서 질문해주셨는데, 올해와 같은 열대 기후는 저도 처음 느껴봅니다. 앞으로 옷감도 변화가 있겠지요. 옛날에는 의상에도 불경기가 있고, 호경기가 있었습니다. 원단을 만드는 사람들이 유행을 만들어내는 경향이 있는데요. 경기가 안 좋을수록 옷을 크게 맞췄고, 경기가 좋을 때는 미니스커트 같은 작은 옷이 유행했습니다. 그래야 원단을 더 많이 팔 수 있으니까요.
박창우 더워진 만큼 추워지기도 했습니다. 겨울옷 원단에도 변화가 있는데요. 주로 울코트를 만들 때 400g에서 450g을 사용했는데, 지금은 거의 1kg대까지도 쓰고 있어요. 아주 두껍게 바뀐 셈이죠. 캐시미어도 두껍게 나오고 있고요. 코로나를 기점으로 사람들이 헬스도 많이 하고, 최근에는 러닝도 유행하고 건강과 몸만들기가 대세가 되다보니 체형도 많이 변화했어요. 상체가 특히 좋아졌지요. 어깨도 넓어지고, 가슴둘레도 전반적으로 넓어지는 방향으로 변화했습니다. 몸이라는 것도 유행에 따라 변화하는 것이라서 옷에도 영향을 받습니다.

— 박정열 대표님은 한국맞춤양복협회 부회장으로 활동하신 것으로 알고 있습니다. 어떻게 활동하게 되셨나요?
박정열 이 직업을 가진 사람으로서 제가 할 수 있는 일이 무엇인지 고민하는 중에, 우리나라에서 양복을 만드시는 분들이 굉장히 노화가 됐다는 것을 알게 되었습니다. 후대를 양성하는 방법이 없을지 고민했습니다. 우리 직원들도 배우고 싶어도 배울 수 있는 터전이 부족했다는 이야기를 많이 합니다. 한국맞춤양복협회가 있음에도 그런 활동이 없다는 것이 안타까웠습니다. 젊은이들을 대상으로 특강을 하여 제가 어렵게 배웠던 기술을 전파하는데 조금이나마 힘을 쓰고 있습니다.

— 2004년부터는 한국맞춤양복협회 상임이사로 취임하셨지요? 그때부터 지금까지 쭉 활동 중이신 건가요?
지부장도 했고, 이사도 했고, 부회장도 했습니다. 회장도 하라고 했는데 시간을 내기 어렵습니다.

— 한국 맞춤옷 업계에 기여도를 인정받아 철탑산업훈장도 수여 받으셨는데요.
2019년에 중소벤처기업부에서 받았습니다. 어려운 상황에서도 부흥하고 수출하면서 업계를 발전시켰다고 평가를 해주신 것 같습니다. 경쟁이 치열하다고 하더라고요. 철탑산업훈장을 주셔서 영광이었습니다.

— 고객들의 주문 기록, 패턴 기록 등을 보관하시는 모습으로 보아 평소 기록을 철저하게 남기시는 것 같은데요. 기록에 대해 어떠한 생각을 가지고 계신가요?

그렇게 하지 않으면 실수가 생기기 마련이라 철저하게 기록하는 것을 습관으로 들였습니다. 맞춤이라는 것은 굉장히 세밀해야 합니다. 기성복이라면 사이즈가 안 맞으면 환불하거나, 교환을 할 수 있겠지만 맞춤옷은 시작부터 완성까지 책임이 있습니다. 견고하게 만들어야 하므로, 철저하게 기록하면서 고객들의 정보를 관리합니다. 그래야 고객이 또 찾아주시지요. 사람마다 개성이 다르듯이, 제가 만들어온 패턴도 저만의 개성이 있다고 생각합니다. 『외길인생』이라는 책도 썼지만, 글보다도 나만의 패턴을 남길 수 있는 시스템을 갖추는 것이 꿈입니다.

— 패턴은 어떻게 관리하시나요?

걸어 놓기도 하고, 다른 곳에 보관하기도 합니다. 유럽의 피렌체, 세빌로의 장인들도 자기들의 패턴을 기록물로서 철저하게 관리합니다. 자기만의 패턴을 가지고 있다는 것에 큰 자부심을 가지고 있는 것이지요.

— 대표님과 이사님이 걸어가시는 길이 아주 수고롭지만, 높은 가치를 가진 일이라고 생각합니다. 요즘처럼 쉽게 사고, 쉽게 버리는 빠르게 돌아가는 시대에 이처럼 수고로운 작업을 지켜나가시는 모습이 존경스러운데요. 이런 직업을 갖고 살아간다는 것에 대해서 어떻게 생각하시는지요?

박정열 제 나이 때의 동료들은 다 정년퇴직을 했습니다. 나보고 아직도 일을 하다니 미쳤냐고 하지만, 저는 아직도 일을 하는 게 즐겁습니다. 눈을 떴을 때 할 일이 없으면 살맛이 안 날 것 같습니다. 할 일이 있고, 움직일 수 있다는 것이 얼마나 감사한지 모릅니다.

박창우 아쉬움은 늘 있죠. 코로나 때는 특히 어렵더라고요. 어떻게 이 어려운 시기를 돌파해야 하는지 많은 생각을 했습니다. 이 일을 시작한지 21년이 되었는데요. 지금까지도 좋아하는 일이었고, 앞으로도 좋아하는 일일 거예요. 제가 좋아하는 틀 안에서 손님들을 만나고 싶어요. 저가의 양복을 만들더라도 우리만의 새로운 것을 만들어내야죠. 한 길만 같다고 좋은 것도 아니고, 고급만 고집하는 것이 방법은 아닌 듯합니다. 대중 분들도 이해할 수 있는 쉬운 손바느질 비스포크샵을 만들어볼 생각입니다.

— 마지막으로 여쭤봅니다. 앞으로의 꿈과 목표가 있다면 무엇인가요?

박창우 전 세계에 (주)비앤테일러샵을 하나씩 내고 싶습니다. 해외 활동을 시작한 지는 12년 정도 되었고, 현재 홍콩, 중국, 일본, 태국, 싱가포르, 이탈리아 등을 경험했습니다. 양복이라는 것이 서양에서 온 옷이다 보니, 유럽권의 외국 손님들을 접할 때 훨씬 더 쉽게 다가가지는 부분도 있습니다. 우리나라는 결혼식 외에 턱시도를 입을 일이 거의 없잖아요. 상대적으로 서양에선 양복을 입는 경험이 훨씬 많고요. 외국에 작은 아뜰리에를 내서

많은 분들에게 저희 (주)비앤테일러샵의 철학을 담은 옷을 선보이고 싶은 꿈이 있습니다. 여전히 뉴욕이 가장 시장성이 높은 꿈의 도시고요. 일본 미츠코시 이세탄 백화점에 샵을 낸 적이 있는데, 일본 분들도 양복을 좋아합니다. 다만 외국 브랜드에 대해서는 보수적인 면이 있더라고요. 작겠지만 하나씩, 하나씩 나의 철학에 맞는 옷들을 경험할 수 있게 하고 싶다는 취지로 지금도 꿈을 키우며 살고 있습니다.

박정열 이제 제가 하는 일은 한계가 있을 것 같아요. 저보다는 우리 아들들이 잘 되고, 잘 해나가기를 바라고 있습니다. 앞서도 말씀드렸지만 저는 일이 몸에 밴 사람이라, 아침에 일어날 때부터 자려고 눈을 감을 때까지 일 생각을 하거든요. 일이 없다면 매우 쓸쓸할 거예요. 그러니까 아들들과 같은 일을 하는 거고요. 저에게는 평생 적성에 맞는 좋은 직업이었습니다.

JS슈즈디자인연구소

“교육은 기술을 지키는 소중한 기록”

수제화 명장 전태수 명인이 지켜 나가고 있는 JS슈즈디자인-
연구소는 성수동 안쪽의 오래된 건물 3개층을 사용하고 있다.
예전의 성수동은 곧 수제화 거리였지만, 지금은 온갖 국내외 해외
브랜드의 열띤 경쟁의 장이 되었다. 메인 상권에서 조금 떨어져있는
자리에서, JS슈즈디자인연구소는 몇 곳 남지 않은 수제화 제작소로서
그 자존심을 지켜가고 있다. 국내외 유명인사, 영부인의 구두 등을
담당해온 전태수 명인은 수제화의 전통을 지키기 위해 교육의
중요성을 강조한다. 교육은 기술을 전달하는 일 뿐만 아니라 기술을
보존하는 일이기도 하기 때문이다. 전태수 명인 본인의 기록뿐만
아니라 (故)김영만 명장의 도구나 구두 자료가 JS슈즈디자인연구소의
창고를 한 가득 채우고 있다. 전태수 명인의 삶의 궤적을 통해,
이어져야 하는 우리나라 수제화의 기록을 따라가본다.

— 안녕하세요. 전태수 명인님! 처음 뵙겠습니다.
안녕하세요. 성수동에서 JS슈즈디자인연구소를 운영하는 수제화 홍보대사 전태수 명인입니다. 수제화를 만들게 된 지 올해로 54년 정도 되었습니다. 많은 유명인들의 신발을 직접 만들고 디자인해왔고, 학생들을 대상으로 한 진로체험이나 학생들 교육을 통해서 다음 세대의 수제화 장인들을 길러내기 위해 노력하기도 합니다.

— 시계를 좀 과거로 돌려보고 싶습니다. 어떻게 처음 수제화 장인으로 입문하게 되셨는지 궁금해요.
제가 어린 시절에는 모두들 서울에 와서 기술 배우는 게 꿈이었어요. 학교에 다닐 형편이 되지 않았으니까요. 그래도 집안이 괜찮은 사람들은 중고등학교까지 나오기도 하는데, 우리 같은 사람들은 너무 가난해서 학교에 다닐 수가 없었죠. 그래서 14살 어린 나이에 구두를 배우러 서울로 상경했어요. 강원도 홍천에서 올라와 영등포 다락방에서 처음 서울살이를 시작했죠. 그렇게 심부름 해가며, 밥도 얻어먹고 기술도 배우면서 시작을 하게 되었죠.

어른들이 시키는 일을 제대로 못하면 두드려 맞기도 하고, 막 울기도 하면서 스스로 컸어요. 그 때는 배우는 조건 같은 것도 없었고, 도급제로 고생하면서 일했죠. 그렇게 조금씩 기술을 습득해 가면서 20살 되었을 즈음에는 나름대로 기술자가 된 거죠. 그 때 당시에 염천교에서 일을 하고 있었는데, 신발 쪽은 명동이 일류라는 인식이 있었어요. 그래서 “여기서는 발전을 더 못하겠다, 명동으로 가자”라고 생각했죠. 그렇게 명동의 ‘헨시부티끄’라는 곳에 들어가서 기술을 많이 배웠어요. 그 때 당시 제일 잘 나가던 가게였어요. 청와대에도 신발을 납품할 정도였으니까요. 그 때가 한 25살 언저리네요.

— 성수동에는 어떻게 오게 되신 건가요?
명동이나 퇴계로 쪽에 유명 브랜드가 많아서, 남산 밑에 구두 공장들이 있었어요. 그런데 오염이나 냄새, 소음 때문에 민원이 많아서 이 쪽 성수동으로 이사를 오게 되었죠. 제가 있던 공장이 처음 성수동에 왔고, 그 이후로 다른 가게나 공장들도 하나둘 들어오면서 밀집이 되기 시작했습니다.

— 버티는 게 쉽지는 않으셨을 것 같아요.
그렇죠. 나쁜 사람들도 많고, 별의 별 사람들이 많았어요. 강원도 촌놈이 상경해서 보니까 전국에서 온 사람들을 다 만나잖아요. 나쁜 길로 빠질 수 있는 유혹도 많았죠. 저희 어머니가 불교 신자셔서, 매일같이 저 잘 되라고 절에 가서 불공을 드리곤 했어요. 그래서 나쁜 길로 빠지지 말고 열심히 이 길을 가자, 하는 마음으로 했죠. 그렇게 사업도 해보구요. IMF 오기 전까지 사업이 굉장히 크게 잘 나갔어요. IMF 때 부도를 맞으면서 아주 쫄딱 망했죠. 아파트도, 공장도, 차도 다 잃고 오갈 데가 없었어요. 가정도 파탄 나고, 그 때는 모든 게 다 끝난 줄 알았어요. 죽다 살아났습니다. 아주 파란만장했죠.

— 그런 위기에서도 재기에 성공하셨네요.

기술이 있으니까요. 제가 기술이 있다는 걸 아는 주변 지인들이 가불도 해주고, 현금도 빌려주고, 그 기반으로 다시 시작했죠. 자식이 둘 있었는데, 딸 하나는 사고로 죽고 아들 하나가 고등학교 다닐 때였어요. 자식은 먹여 살려야 하니까요. 월세방 하나 얻어서 아들 데리고 다시 시작을 했죠. 이 악물고 열심히 살았어요. 아들한테 영장이 나오니까 제가 그랬죠. 군대 아무 데나 다녀와서는 전역하고 나면 할 것도 없고, 지금은 내가 너를 밀어줄 돈이 없으니 지원을 해서 다녀오는 게 어떻겠냐고. 아들은 그렇게 특전사 하사관이 되어서 지금도 군생활을 잘 하고 있습니다. 이라크에 파병도 다녀오고, 어엿하게 잘 자라주었으니 이제 아들 걱정은 덜었죠.

지금 생각해보면 정말 일만 하고 살았던 거 같아요. 아침 7시에 일어나서 밤 10시까지 일했죠. 주말도 없이 1년 열두 달을 매일같이 일만 하며 살다 보니까 나이가 이렇게 되었네요.

— 지금까지 일 해오시면서 기억에 남는 일화도 있으신가요?

정말 많죠. 지금 떠오르는 건 2017년도에, 당시 영부인이셨던 김정숙 여사의 신발을 제작하러 청와대에 들어갔을 때가 정말 영광이었어요.

— 구두를 제작하거나 디자인을 스케치할 때, 고객의 요청사항은 전부 기록으로 남겨두시나요?

신발 디자인이라던지, 발 그린 것 등을 종이에 적어 모아둔 파일이 있습니다. 파일 하나에 300장 이상 들어가는데 이런 파일이 14권 정도 있는 것 같아요. 전에는 기록하는 것 없이 전부 버렸는데 청와대를 다녀온 뒤로 자료를 모아야겠다 는 생각이 들었어요. 그렇게 기록을 모아두기 시작하니까, 이전에 찾아온 고객이 다시 오면 전에 무슨 디자인을 했는지 파악이 편해지니 좋아졌죠.

— 신발 디자인과 제작을 선생님께서 처음부터 끝까지 혼자하시는지 궁금합니다.

디자인은 처음부터 끝까지 혼자 할 때도 있습니다. 고객이 원하는 구두의 사진을 가져오시거나, 분위기, 패턴 요청을 하기도 하고 수정을 요청하기도 합니다. 지금 함께 일하는 분들은 바닥의 저부 담당, 윗부분의 갑피 담당이 따로 있고 재단사처럼 분야마다 사람이 있습니다. 분야마다 일하는 직원을 고용하는 것은 큰 회사에서 주로 하는 방식이고 이런 조그만 가게에서는 혼자 처음부터 끝까지 만들기도 합니다.

— 보통 교육을 받게 되면 저부나 갑피처럼 한 분야만 교육받는 것으로 알고 있는데, 선생님께서는 패턴 디자인부터 제작까지 전부 기술을 습득하신 거네요.

원래 배울 때는 한 가지 분야만 배우는데, 그러면 그것밖에 못 하잖아요. 저는 '휀시부띠끄'에 있을 때 손근택 대표 밑에 있으면서 많이 배웠어요. 손근택 대표가

명품 신발을 구해주면 제가 똑같이 만들어 보려고 뜯어도 보고 분해 도 해보면서 왜 명품 신발이 좋은 신발인지를 많이 배웠습니다. 명품 신발은 비싸기도 하니까 가능하면 안 뜯고 만들려고 했는데, 어려운 신발은 뜯어 볼 수밖에 없었어요. 그렇게 기술을 연마하면서 신발 만드는 방법을 배웠습니다.

— 지금은 기술을 꾸준하게 배우는 시대가 아닌 것 같아요.

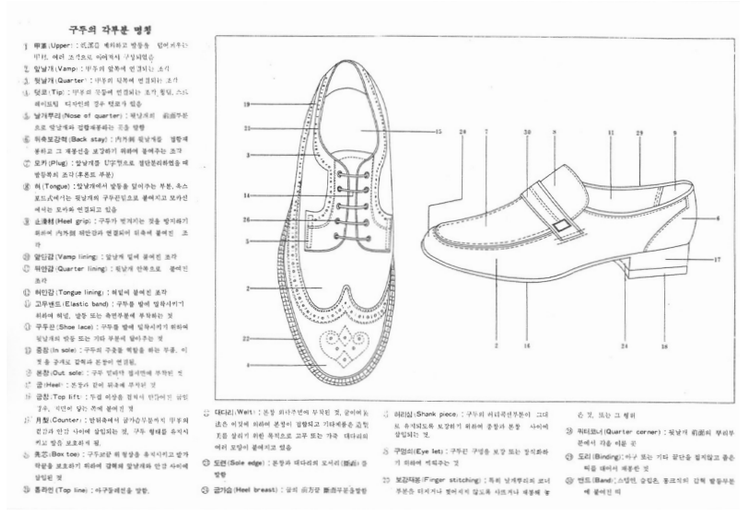
그게 안타까워요. 요즘 사람들은 기술을 잘 안 배워요. 돈 버는 법은 많이들 연구하지만 기술에 대한 관심이나 노력은 부족하죠. 그래서 제가 그런 교육을 많이 했었어요. 공방처럼 프로그램을 운영하기도 하고, 방학에는 특강도 하고, 구청에서 여는 프로그램에 강사로 참여도 많이 했죠. 서울특별시교육청에서 직업교육 멘토로 지정되어서, 주변의 초중고 학생들에게 직업체험 교육을 진행하기도 했어요. 성동구에 있는 중고등학교 학생들은 거의 다 교육했을 거에요. 가끔은 멀리 있는 학교에서 교육을 희망하기도 합니다. 최근에서는 서울디자인고등학교에서 강의 요청이 있어서, 하루 3시간 정도 교육을 진행하고 있습니다. 열의가 있는 학생들은 많이 있어요. 그런 학생들에게 희망을 주고 기술을 제대로 가르쳐줄 수 있어야 하는데, 지금의 학교 교육은 너무 입시 시험 중심인 것 같아 안타깝기도 합니다. 대학을 졸업하고 나와서 직업을 선택하려고 하면 너무 늦잖아요. 독일 같은 선진국에서는 고등학교 때 이미 직업을 선택해서 관련 공부를 하기도 하니까요.

— 그럼 선생님께서 기술을 전해주신다고 하면 어느 정도 자기 기술을 다지게 되기까지 얼마 정도의 시간이 걸릴까요?

우리 때에야 7~8년, 10년씩 걸리곤 했지만 요즘에는 빠르게 배우면 2~3년 안에도 어느 정도 하지 않을까 싶어요. 요새는 다들 호흡이 짧아서 2~3년도 길게 느끼는 거 같아요. 어려워하기도 하구요.

다들 1년 안에 하고 싶어하죠. 90년대 중반에는 압구정동의 한 학원에서 구두를 가르치기도 했습니다. 그 때에도 6개월 코스와 1년 코스가 있었어요. 6개월 정도 배우면 어느 정도 감을 잡죠. 제작 과정, 디자인, 패턴, 재단까지 다 가르쳐주었으니까요. 그 때만 해도 그 과정만 졸업하면 취직이 잘 됐었어요. 구두 공장 같은 데서 디자이너 구해달라고 하면 제가 가르친 제자들이 거기 취직해서 가고, 그러면 뿌듯하고 재밌었죠.

요즘엔 그런 게 없어요. 구두 공장이 다 없어졌으니까요. 뚝섬역에서 건대까지 구두 공장이 1천개는 넘었을 거에요. 어떤 건물이든 들어가면 구두 공장 하나씩은 다 있었죠. IMF 지나면서 다들 문 닫기 시작하고, 지금은 아마 100개도 안 될 거예요. 완전 전멸이죠. 그리고 지금은 임대료까지 올라서 다 쫓겨나듯 문 닫은 사람들도 많죠.



— 그럼 이런 와중에서도 선생님께서 자리를 지키시면서 버텨내는 비법은 무엇일까요?
저도 어떤 때는 "그만 해야 하나", "그만할까" 싶기도 하죠. 그럴 때마다 주변에서는 “이름도 있는데 그만하면 어떡하느냐”, “5년, 10년은 더 하셔라” 하죠.

— 지금도 아침 일찍부터 밤까지 일 하시는 거예요?
그렇죠. 아침 7시에 나와서, 원래는 밤 9시, 10시 퇴근이 보통이었는데 요즘은 조금 당겨서 7시, 8시 즈음 퇴근합니다.

— 선생님께 배운 제자들 중에 지금까지 구두를 만드는 제자들도 있으신가요?
거의 없죠. 예전에는 어디 공장 같은 곳 가면 “누구 제자다” 하는 식으로 연결고리가 조금씩은 있었는데, 지금은 그런 사람이 하나도 없어요. 그게 안타깝지요.

— 그럼 선생님 세대의 동료들은 좀 계신가요?
동료들은 많이들 떠났죠. 거의 다 떠나고 정말 없어요. 한두 명 있나, 두세 명 있을까 싶네요.

— 스스로 생각하시기에, 수제화 제작자로서 선생님만의 강점이나 특징 같은 게 있으신가요?
돈을 벌자고 마음 먹었으면 진작 돈도 벌었겠죠. 수백 개씩 찍어내듯 생산해서 팔고 그렇게 할 수도 있었지만, 그러지 않았죠. 돈은 나중 문제고, 일단 신발 잘 만드는 게 내 목적이다, 라는 생각을 잃지 않았어요. 모든 걸 다 제 이름 걸고 하는 거죠.

4년 전 쯤 유나양이라는 미국에서 활동하는 패션 디자이너가 찾아온 적이 있어요. 그 디자이너가 꼭 선생님 이름을 신발에 새기라고 당부하듯 조언하더라구요. 해외 패션쇼 참여를 권하기도 했죠. 그런데 준비하는 데 제법 큰 돈이 필요해서 하지 못했죠.

— 수제화 명장이신데, 정부나 지자체 차원의 지원 등이 있나요?
거의 없어요. 중요성을 잘 인지하지 못하고 있다는 점이 아쉽습니다.

— 사실 이 흐름대로면 성수동 수제화 거리도 옛날 일이 될지도 모르겠어요.
그렇죠. 진짜 옛날 얘기가 되는 거죠.

— 말씀하신대로 수제화 시장이 좋지 않은데, 그래도 생존을 도모한다면 어떤 길과 방법이 있을까요?
구청이나 서울시 등에서 조금씩만 도와주고 협조해준다면 살아날 길이 생길 수도 있는데, 지금은 그런 게 없으니까 다들 스스로 해내야 하는 거죠. 지난 번에 ‘5대 제조 산업 대표’로 국회에도 한 번 다녀왔어요. 제조업 기술분야에서 어떻게 후진 양성을 할 지,

기술 발전은 어떻게 이룰 지에 대해 회의도 하고 토론도 했는데 이렇다 할 성과는 없습니다.

— 선생님께서 “수제화 박물관”을 만들고 싶다고 하셨는데, 구체적으로 어떤 박물관의 모습을 그리고 계신지, 박물관의 필요성을 절감하시게 된 계기는 무엇이었는지 궁금합니다.

가능하면 서울 근교에 박물관을 열고 싶죠. 꽤 넓은 공간을 멋있게 디자인해서 채워보고 싶어요. 대한민국에 구두 산업이 굉장히 융성했다는 게 많이 알려졌으면 좋겠습니다. 기록으로 남지 않으면 다 사라지고 마니까요.

제 선배 명장 중에 ‘김영만 명장’이라는 분이 계십니다. 그 분이 유일한 구두 명장이셨고, 저도 가르침을 받았어요. 선생님께서 제게 일만 하지 말고 명장이 되어서 교육과 후진 양성에도 힘쓰라고 말씀하셨는데, 그 말씀이 맞았죠. 김 선생님께서 돌아가시고 나서, 남겨진 구두 자료를 제가 받아 보관하고 있습니다. 신발 만드는 연장이나 틀, 자료들이 그대로 버려질 예정이었어요. 기록관이나 박물관이 있다면 전부 기증하고 싶은 마음이죠.

그 안에서 교육도 하고 싶어요. 중고등학생이라던지, 구두를 배우고 싶어하는 학생들이 많이 있어요. 그럼 대를 이을 수 있게 되니까요. 지금은 학교가 없으니까, 우리나라 학생들도 영국이나 프랑스로 유학을 가는 학생들도 있어요. 박물관을 통해서 교육에 대해서도 많이 알려지면, 학생들이 모일 수 있는 곳이 되겠죠. 이론만 교육해서는 신발을 만들 수 없습니다. 실제로 신발을 만들 수 있는 교육 시스템이 필요해요. 용어를 한글화하는 것도 중요하죠. 지금은 아직도 일본 용어가 많이 남아 있어요. 갑피 분야, 디자인 분야, 제작 분야 등 각 분야별로 기록과 용어 정리 등 필요한 일들이 많습니다.

— 선생님께서는 후학 양성과 기술 전수를 굉장히 중요하게 생각하시는군요.

우리나라가 선진국으로 나아가려면, 우리 같은 기능인들을 더 대우해주어야 해요. 유럽 선진국들은 나라에서 인정한 기능인들에게 연금 같은 혜택도 나오거든요. 아쉬운 점이죠.

— 아마 마지막 질문이 될 것 같습니다. 선생님께서 생각하시는 수제화 사업에 대한 전망과 최종적인 꿈에 대해 말씀해주실 수 있으신가요?

수제화 산업에 대한 전망은 많이 어둡죠. 그렇지만 저라도 이걸 계속 지켜내지 않으면 그냥 도태되고 없어지고 사라져버리는 거라고 생각해요. 젊은 사람들도 기술을 배우려고 하고, 그들을 가르칠 수 있는 환경도 만들어져야죠.

모든 분야에 기술인들은 계속해서 필요하잖아요. 각 분야에서 명인들이 계속 배출되고 후진이 양성되어야 하는데, 그게 잘 이루어지지 않고 있죠. 그래서 제 꿈은 아까 말한 박물관이에요. 후진 양성과 기술 전수를 할 수 있는 박물관을 여는 게 제 최종적인 꿈입니다.

이지영 전통제의연구소

“우리 문화와 풍토에 맞는 종교복을 연구하다”

서울 명동 가톨릭회관 내부에 위치한 이지영 전통제의연구소는 평일에도 오고가는 이들로 붐볐다. 첫 손님은 대전에서, 다음 손님은 목포에서 오셨다. 가톨릭 신부가 전례시에 입는 제의 뿐만 아니라 신부님, 수녀님들의 일상복을 구하려 오는 손님도 많았다. 이지영 소장은 살뜰하고 다정하게 그 분들을 챙겼다. 소재와 옷감을 설명하고, 이 옷의 쓸모와 제작 방식을 친절히 설명했다. 신부님들은 근엄함을 벗고 잠시나마 멋진 옷을 고르는 보통 사람처럼 화사하게 웃으며 귀를 기울였다. 그럼에도 제의연구소는 옷 가게가 아니라 성물과 제의가 가득한 아름답고 신비한 장소로 보였다. 이지영 대표가 손수 디자인하고, 염색하여 만들어낸 제의는 우리에게 익숙한 한국적인 멋이 담겨 있었다. 서양에서 주어진 종교옷이 아닌 우리 문화와 풍토에 맞는 우리 종교옷을 입어야 한다는 생각으로, 연구소를 이끌어온 이지영 소장의 작품들이다.

— 안녕하세요. 이지영 소장님, 만나뵙게 되어 반갑습니다. 먼저 소장님 소개를 부탁드립니다.

안녕하세요. 저는 우리 전통방식으로 가톨릭 제의를 만드는 이지영이라고 합니다. 미술대학을 졸업하고, 대학원에서 염색디자인을 전공하였는데, 스스로는 공예 작가라고 생각하는 편입니다. 전부 손으로 만들어내는 일들을 하고 있기 때문이에요. 지금은 전통제의연구소를 운영하며, 전통기법으로 가톨릭 사제의 옷을 짓고, 연구하는 일을 하고 있습니다.

— 소장님을 만나뵙기 전까지는 가톨릭 제의가 어떻게 만들어지는지 전혀 몰랐습니다. 교황청에서 정한대로 만들어지는 게 아닐까 정도만 생각했거든요. 그런데 소장님을 뵙고 나니, 제의 제작 역시 예술의 영역에서 창의적으로 다뤄지고 있다는 것을 알게 됐어요.

네. 학부 때 미술 전공을 했는데, 어렸을 때부터 성당에 다니면서 오르간을 했었어요. 오르간으로 유학을 가기도 했는데, 몸이 약한 것도 있고 한국에 돌아와서도 내 자리가 별로 없을 것 같다는 생각이 있었기 때문에, 한국에 돌아와서 미술을 공부하고, 염색을 전공하기 시작했어요. 지금 여기 보이는 물건들 거의 다 제 손으로 만든 거예요. 그래서 저는 스스로를 공예가에 가깝다고 생각하고 있어요. 전통제의를 연구하고, 지으면서 저는 오히려 더 자유로운 표현을 많이 하고 있어요. 우리는 너무 고정화된 이미지에 집착하는 것 같아요. 성경에서도 성령은 비둘기로 연결되고, 꼭 십자가가 있어야 하고 이런 것들요. 저는 그 틀에서 조금 벗어나서 희망적이고, 자유로운 제의를 만들고 싶었어요.

신부님들의 평상복은 검정, 흰색, 회색, 갈색으로 몇 가지 색이 안 되잖아요. 편리하기도 하죠. 그러나 제복의 힘이라는 것은 존경, 위엄, 품위와 같은 향기도 포함하는 것이라고 생각해요. 옷의 역할이 정말 커요. 제단 위에서 제사장이 입는 제의는 미사를 거행하는 사제의 동작 하나 하나까지도 고운 선으로, 영적인 교감이 꽃피게 하는 것과도 연결돼요. 제의가 아름다워야 할 이유죠. 우리가 일상에서 다양한 취향으로 옷을 입는 것처럼요.

— 전통기법으로 제의가 만들어지는 과정이 궁금합니다.

먼저 천은 우아한 광택과 풍부한 촉감을 가진 명주실로 짠 직물을 사용합니다. 이런 명주의 성질은 불순물을 깨끗하게 제거한 후에야 나타날 수 있어요. 명주 위에는 상징물들이 새겨 집니다. 그리스도를 뜻하는 키로(XP), 알파(Α)와 오메가(Ω), 비둘기, 면류관 등 교회의 상징들과 구름 등이 어우러집니다. 예로부터 동방에서 구름은 고귀한 것을 상징했어요. 천이 마련되면 재단에 들어가는데요. 재단을 위해 치수를 재고 나면 디자인에 들어갑니다. 사제 서품 성구와 그 성구에 대한 사제의 묵상을 듣고 사제의 길을 걸으면서 혹은 준비하면서 겪은 신앙체험을 듣고 디자인에 반영합니다. 그렇기 때문에 단 하나도 같은 디자인의 옷이 없습니다.

디자인이 끝나면 본격적으로 작업에 들어가요. 백색 제의의 염색은 까다롭습니다. 다른 제의의 경우엔 전체를 물감에 담가 염색하는 침염(浸染)으로 염색하지만 흰 바탕을 둔 백색 제의는 더 복잡한 방식으로 염색해야 하기 때문이에요. 사실 전통방식의 염색은 거의 사라져 가던 방식입니다. 침염 등의 단순 자연염색은 최근 들어 다시 유행하고 있지만, 대량생산을 추구하고 디지털 방식의 기술이 발달하면서 오랜 시간이 걸리는 전통방식은 뒤편으로 밀려났거든요. 또 인공섬유가 대부분을 이루는 최근 시장에서 천연섬유만을 염색할 수 있는 전통방식은 그 수요가 적을 수밖에 없었습니다.

— 염색도 직접 하시는 건가요?

네. 저는 다 손으로 직접 염색합니다. 염색은 염료를 만드는 일에서부터 시작하는데요. 식물, 광물을 활용한 염료는 염색할 때마다 곱게 갈아 체에 걸러 물에 타요. 염료의 배합이나 물 온도에 따라 색이 다채롭게 변화하기 때문에 염료의 빛깔에서 깊이를 느낄 수 있어요. 염색의 주재료는 붓인데, 수작업으로 이뤄지는 염색은 무엇보다 장인의 숙련된 기술이 필요해요. 나무 틀에 고정한 천에 다양한 염색용 붓을 이용해 천을 물들여 가는 작업에 정성이 많이 필요합니다. 백색이 강조되는 제의의 특성상 물과 섞이지 않는 밀랍을 활용해 문양을 만들어내는 경우도 많아요.최근에는 스프레이로 그라데이션 염색도 자주 사용합니다.

염색은 단순히 아름다운 것을 만들어 내는 것에서 끝나지 않거든요. 제의는 관상용이나 장식용이 아닌 실제 미사 거행에 사용되는 실용품이기 때문인데요. 염색된 천은 색이 빠지거나 변하지 않게 하려고 한 번 쪄요. 천을 찌는 시간은 기본적으로 1시간 가량 걸리고요. 염색 작업에 따라 여러 차례에 걸쳐 찌기도 합니다.

천에 색이 곱게 입혀지면 다음은 자수를 넣어요. 기계로 자수를 만들면 빠른 시간에 많은 결과를 얻을 수 있지만 전통제의 제작에는 기계 자수를 선호하지 않는 편이에요. 기계 자수로는 손 자수만큼 부드럽고 깊이 있는 표현이 불가능하기 때문인데요. 그리고 무엇보다도 사람의 정성이 들어가지 않기도 하고요. 전통제의 제작에는 누빔, 자수 등의 작업을 모두 손으로 하는데, 장인들의 몫이지요.

— 한 벌의 제의를 완성하는데 정말 많은 시간과 인력이 필요한 것 같네요.

자수를 마치고 마감을 하면 제의가 완성되는데요. 제의가 완성되는 데 걸리는 시간은 4명의 장인이 작업해도 평균 3~4개월의 시간이 걸려요. 혼자서 완성하려면 1년을 꼬박 만들어도 모자를 거예요. 시간만 오래 걸리는 것이 아니죠. 들이는 품도 만만치 않아요. 많은 이들의 기억 속에서 잊혀진 전통기법을 되살리기 위한 노력은 이미 60여 년 전부터 이어졌지만 그 기술을 지닌 장인은 드물기 때문에 더욱 그런 것 같아요. 처음부터 끝까지 거의 모든 작업을 손으로 해야 하는 전통제의 제작과정은 작업에 집중하다 보면 손에 마비가 올 정도 거든요. 그렇다고 전통제의가 기계 작업으로 만든 제의보다 비싼 것도 아니에요. 장인들은 수익을 내기보다 봉헌하는 마음으로 제의 제작에 임하고 있는 거죠.

— 전통제의를 보면, 한복에서 볼 수 있는 누빔이나 색동무늬가 눈에 띄는데요. 제의에는 여러 상징물이 반영된다고 들은 것 같은데, 의미가 달라서 표현하기에 어려웠던 점은 없으실까요?

실이 천이 되고 천이 제의로 다시금 태어나는 과정은 단순히 동서양 기술의 조화에서 그치지 않거든요. 최근에는 옛 제의를 복원하는 작업에도 힘을 쏟고 있는데, 한국 전통의상에 담긴 의미가 제의를 통해 더욱 빛을 발하는 것 같기도 해요. 전통의상에 자주 보이는 색동은 '무지개'를 상징하는데, 무지개의 빛은 하나로 모이면 새하얀 빛으로 변하거든요. 부활절 시기에 입는 백색 제의의 색깔과 같죠. 무지개의 색은 도화지에 섞일 때는 검게 변하지만 빛으로 섞일 때는 백색이 되잖아요? 빛이 없으면 모든 색이 드러나지 않는다는 것을 기억하고 제의를 제작할 때 빛을 표현하려고 노력하고 있어요.

— 규격화된 종교복 안에서도 자유로운 표현법을 찾아내신 것이 대단하다고 느껴집니다.

말씀하신대로 가톨릭 교회의 옷은 단일화가 되어 있어요. 옛날 고대에서부터 내려오던 로마인의 복식에서 유래했고요. 어떤 디자인이든지 유래가 다 있는 거죠. 그것이 가톨릭 전례에 따라 또 분류가 되어 있고요. 사랑을 상징하거나, 예수님의 수난과 고난을 상징하거나, 부활을 상징하거나 하는 거죠. 물론 정해져있는 큰 틀이 있기에 편한 것도 있지만, 저는 예술가니까요. 맨날 똑같은 건 싫더라고요. 제 생각에는 기쁨이라는 것은 여러 곳에서 찾아낼 수가 있는 거니까요. 기다림도 마찬가지고, 성령, 하느님, 삼위일체도 고정화된 그림으로만 표현하고 싶지는 않았어요. 사람 사람마다 신앙의 느낌이 다르기 때문에 저는 그 다양한 신앙, 경험, 느낌을 표현해 내고 싶었던 거죠. 그래서 신부님들 옷을 지을 때 많은 대화를 하는 거고, 그 분들의 이야기 속에서 유일한 경험들을 포착하려고 하는 거고요.

제 작업은 전통 색동을 단계별로 엷고 짙게 처리해 변화를 주고, 상징적 무늬를 염색기법으로 넣음으로써 제의를 새롭게 재구성하는 특징이 있어요. 솜을 넣어 누비고 일일이 바느질을 하면서도 아주 가벼운 '양면 제의'를 뒤집어 입을 수 있도록 했다는 것이 특징이죠. 기존 한복 동정을 차용해서 제의 깃에 솜을 넣어 살짝 누빈 '동정식 제의'도 좋게 봐주시는 것 같아요.

— 전통제의연구소는 언제 문을 열게 되셨어요?

제 연구소 개원은 2010년도였어요. 90년대부터 가톨릭 미술, 성미술을 연구하는 서울 가톨릭 미술가협회 회원으로 활동했고요. 가톨릭대학교에서 미술을 전공했기 때문에 그 인연이랄까요, 그런 건 80년대부터 이어져 왔었어요. 그래서 제의용 원단을 짜는 일을 학부부터 했어요. 학생이었지만 제가 만든 원단이 전시회나, 각종 행사에서 잘 채택됐었어요. 그 무렵에 88 서울올림픽이 열렸잖아요. 여러가지 수요가 많이 생기던 시절이라, 올림픽 행사에 맞춰서 공예 작품들, 열쇠고리, 소가죽 팬던트 작업 같은 것들을 만들게 됐고, 덕수궁에서 열린 전시에도 참여했었어요.

생각을 거슬러 올라가보면, 제의를 만들어보고 싶다는 생각은 훨씬 오래 전부터 한 것 같아요. 초등학교 4학년 때, 첫 영성체 준비를 일본 도쿄에 있는 프란치스코 채플 센터(천주교 도쿄대교구 롯폰기 외국인 공동체 성당)에서 했는데요. 웅장하고 아름다운 수도원 건물 안에서 울려 펴지는 성가가 천사의 소리 같더라고요. 아마도 일본학교를 다니면서 스트레스를 많이 받았기 때문에 주말이 기다려지고, 일요일마다 가는 성당의 장식, 신부님의 옷 같은 것들이 제 마음을 사로잡았던 것 같아요.

— 제의연구소를 본격적으로 문 열기 전부터 여러 전시나 국제 행사에 참여하시면서 활발하게 활동하셨던 거군요.

1996년에 첫 전시를 했어요. 전시를 참 많이 했거든요. 인사동 가나아트센터(현 인사아트센터)는 초청전을 잘 안 하기로 알려졌었는데, 2003년도에 가나아트센터에서 전시 작가로 초청이 오기도 했어요. 그 후로 2005년에 아시아 세계 주교회의가 한국에서 열렸어요. 그때부터 본격적으로 전통제의를 작업하고 선보이게 되었어요. 아시아 주교회의같은 세계 주교회의는 백 년마다 순번이 돌아오거든요. 그러니까 제가 살아 생전에 처음 보는 행사인 거죠. 그때 마침 저에게 한국적인 제의를 외국의 추기경님, 주교님들한테 선보일 수 있다면 문화적 홍보가 되겠다며 작업 의뢰가 왔어요. 그래서 저도 문화 참여의 일원으로 들어가게 됐어요. 그러다보니 다 봉사이고, 재능기부 활동이었거든요. 저는 최소한의 지원을 받기는 했지만 그래도 역시 힘들었거든요. 그래도 큰 행사에 참여하고, 또 김수환 추기경님께서도 특별히 “난 이 제의가 좋다”고 말씀해주시고 한 덕분에 조심조심 조용히 하고 있던 이 작업이 수면 위로 올라오게 된 거예요.

— 자원봉사의 성격으로만 계속 해나가기엔 시간과 비용, 노력, 재능이 너무 많이 필요한 작업 같아요.

성경에 오병이어 이야기가 있잖아요. 그 일화의 진위를 들여다보면 결국 희생이거든요. 서로 서로의 희생이 있어야 기적이 가능하다는 것이 핵심 같아요. 내가 사심을 갖고 일하면, 그 대가를 받더라도 순조롭지 못해요. 좋은 지향을 갖고 하는 일은 결국 좋은 종착점을 향하게 되더라고요. 제가 종교인이라 그런지는 몰라도 모든 사람에게 가장 큰 선물은 결국 내면의 평화라고 생각하거든요.

— 현재 전통제의에 대한 사람들의 인식은 어때요? 전통적이지 않다고 평가하는 분들은 없었는지도 궁금하고요.

의복이라는 것은 자연환경과 생활 문화 특성이 담긴 결과물이잖아요. 또 한 시대의 역사적 요소와 정신까지 반영하는 사물이고요. 서양에서 주어진 종교옷이 아니라 우리 문화와 풍토에 맞는 우리 종교옷을 만들고 입어야 한다는 생각에 동의해주시는 분들이 많아요. 한복과 로마식 제의를 접목하는 토착화 작업이 활발히 이뤄지고 있는 것을 고무적인 현상이라고 봐주셔서 감사하고요.

다만 토착화 작업이 단순히 한국 고유의 전통문화 접목에만 얽매여서는 안 되고 서구적인 것과 혼합하고, 변형시켜서, 결국에는 발전되는 방향으로 나아가야 하는 거죠. 토착화라는 것은 단순히 한복과 비슷하게, 닮게 만드는 일만이 아니라, 로마식과 혼융함으로써, 새로운 우리 문화적 산물을 만드는 거라고 생각해요.

— 마지막으로 앞으로 해나가고 싶은 작업 방향에 대해 여쭤봅니다.

예전에 무형문화재 분께 누빔을 배운 적이 있어요. 젊었을 때 일인데요. 누빔 기술을 배우고 싶어서 찾아간 거였죠. 그런데 하다보니 바느질을 배우는 게 아니라 그 사람의 정신을 배우는 것이더라고요. 누구에게나 다 배울 점이 있다는 것을 그때 깨달았죠.

각자의 인생은 하나의 예술 작업과 같아요. 누구든, 어떤 작업이든 자신을 깎아 내는 인고의 시간이 따르거든요. 결국 작업은 자신을 갈고 닦는 일과 다르지 않은 거예요. 자기 내면으로 향하면서, 자기 자신을 찾고 진리를 찾는 여정이 삶 같아요. 깎아 낸다는 것은 불필요한 부분을 내려놓고, 제거하면서 본질만을 드러내는 과정이니까요. 저 스스로 공예가라고 생각한다고 말씀드린 것과 같은 맥락이지요.

동양직물

“과거이자 동시에 미래인 곳”

1980년 광장시장에 개업한 직물점포인 동양직물은 제일모직 양복지 공식대리점으로 창업하여 유명 테일러샵에 수입양복지를 공급해온 직물사이다. 시장의 흐름과 변화를 읽어내는 김기준 대표의 탁월한 안목으로 종교복지 사업으로 확장, 1990년대 초반 양복지 소재에 폴리에스테르를 첨가하여 구김이 적고 세탁이 쉬운 혼방 승족지를 개발하였다. 또한 천주교 성직자용 원단까지 판매 상품을 다양화하기도 했다. 광장시장을 40년간 지키고 있는 상인으로서 광장시장상인총연합회 회장을 역임하면서 고객을 대하는 시장 상인들의 서비스와 운영 방식의 현대화를 가져오기도 했다. 2019년 서울 백년가게 선정되었고, 현재는 아들이 동양직물을 이어받아 2대째 가업을 이어가고 있기도 하다. 직물 산업의 현재를 읽고, 미래를 대비하는 미래지향적인 장인의 모습을 발견한다.

— 안녕하세요, 김기준 대표님. 만나서 반갑습니다! 대표님 소개를 부탁드립니다.

저는 1980년도에 동양직물을 창업해서 지금까지 사업을 이어오고 있는 김기준입니다. 10여년 전부터는 아들이 회사에 합류해서, 가업 승계를 위해 기존의 동양직물을 동양직물과 동양직물 텍스타일, 두 개의 각각 다른 회사로 분사하여 사업을 하고 있습니다.

— 1980년이라면 벌써 40년이 훨씬 넘은 시간인데요, 처음에 어떻게 직물 관련한 사업을 시작하게 되신 건가요?

광장시장에서 10년 정도 관련한 일을 했습니다. 그렇게 일을 배운 뒤에 독립해서 창업을 한 거죠. 처음 시작하게 된 계기는 조금 창피하기도 한데요. 대학 입시에 떨어지고 처음 여기 왔을 때는 잠시 좀 들렀다가, 재수를 해서 대학에 가자, 라는 생각으로 왔어요. 여기에 이렇게 몸 담을 줄은 사실 몰랐죠. 그런데 하다 보니까 제 적성에도 맞고, 이 길이 내 길이다 싶은 마음이 들어서 오늘날까지 눌러앉아 있습니다.

— 그럼 단 한 번도 다른 일을 안 하시고 계속 직물 일을 하신 거잖아요. 그럼 진짜 천직이라고 할 수도 있을 것 같은데, 어떤 이유 때문에 선생께서 직물을 계속 해오셨는지 궁금합니다.

젊었을 때부터 옷 입는 걸 좋아했던 것 같아요. 옛날부터 의류 같은 데 좀 관심이 있고 그런 데 센스도 좀 있다 보니 자연스럽게 이 분야에 몸을 담게 된 거 같습니다. 지금도 옷차림은 신경쓰는 편이에요. 제가 또 관련된 사업을 하니까, 이 사업을 하는 사람이 옷을 잘 입어야 하잖아요. 후줄근하게 입고 다니면 안 되죠. 총각 때도 옷 입는 거로는 남한테 빠지지 않았죠.

— 지금은 패션 관련해서 TV도 많고 잡지도 많아서 정보를 얻기가 쉬운데 당시에는 어디에서 주로 아이디어를 얻으셨나요?

그때 최고의 남성들한테 최고의 의류는 양복이었어요. 그 시대만 해도 양복은 아무나 입는 게 아니었으니까, 적어도 상류층이라던지, 특별한 분야에 있는 사람들만 양복을 입는 걸로 알았거든요. 그러다 보니까 양복에 관심을 가졌죠. 마침 또 양복 원단을 생산하는 사업체가 삼성그룹 제일모직이라는 대기업이었으니까, 덩달아 관심이 높았죠.

— 일을 계속 해오시는 동안 내내 광장시장에서만 계셨다고 들었어요.

능력이 부족해서죠. 다른 사업도 좀 해보고, 뭔가 더 큰 꿈을 안고 기업화를 시도해보아도 좋았을 것 같아요.

— 그래도 직원분들도 많이 두시고, 점포도 몇 개나 되시고 이 곳 사무실도 너무 훌륭하잖아요. 40년 넘게 뚝심있게 한 가지 일을 해오시는 동안, 이곳 광장시장은 변화가 참 많았을 것 같은데 그 이야기도 좀 듣고 싶습니다.

제가 67년도에 이제 발을 들여놨는데, 그 때만 해도 우리나라는 정말 너무 후진국이었어요. 일단 먹는 게 제일 중요했죠. 우리는 보통 '의식주'라고 하잖아요. 먹는 게 사람이 중요하면 '식'이 앞에 나와야 할 거 같은데 그 앞에 '의'가 먼저 온단 말이죠. 왜 그럴까 하는 생각을 해본 적이 있어요. 어디서 듣기로는 우리나라가 유교 문화가 중요해서, 예의나 체면치레를 위해 '의'를 앞에 놓은 게 아니냐, 이런 얘기도 있더라고요. 그래서 그런지 그때 당시에는 먹는 것보다 원단 사업을 하는 게 성공하기 위한 길로는 더 빠르지 않나 싶었어요. 물론 요식업 사업을 할 수도 있었겠지만 그래도 그 당시에는 젊었으니까, 큰 꿈을 꾼다면 패션하고 연관된 사업을 하는 게 더 미래지향적이지 않나 생각했던 것 같아요.

그 때 당시에도 '광장시장'은 대한민국에서 제일 중요한 시장이었습니다. 모든 물건과 상품, 일용품부터 기타 제품까지도 이 광장시장을 중심으로 해서 전국에 다 공급이 되었으니까요. 물류의 중심이었죠. 지금은 많이 변해서 이제는 먹는 장사가 요새 잘 되잖아요. 그렇게 소문이 나다 보니까, 광장 시장 하면 '음식'을 먼저 연상하곤 하는 거 같아요. 연세 드신 분들은 광장시장의 옛 시절을 기억하곤 하시죠.

— 그동안 광장시장에 계시면서 기억에 남는 변천사나 떠오르는 일들이 있으신가요?

사실은 오랜 시간 동안 광장시장 상인연합회는 체계화되지 못했어요. 업종별, 구역별로 나뉘어 있기도 했고요. 그걸 통합해서 광장시장 상인연합회를 만드는 게 아마 2000년 정도로 기억하는데, 제가 초창기부터 우리 상인연합회를 조직하는데 함께했다 보니까 기억에 남네요.

— 상인연합회의 필요성은 어떤 것 때문에 절감하셨던 건가요?

당시 조직으로는 상인들이 시장의 발전을 더 도모하기에는 한계가 있었어요. 정부나 지자체와 협력해서 시너지 효과를 일으킬 수 있는 가능성이 부족했던 거죠. 당시에 지자체에서 지역 발전을 위해 그런 걸 독려하기도 했고요. 제가 2대 상인연합회 회장을 맡았는데요. 1대 회장님은 광장시장의 시설 현대화에 참 많은 투자를 하셨고요. 2대 회장인 저는 상인대학을 만들어서 상인들의 교육과 소통의 장을 만드는 일에 몰두를 했죠. 이를테면 지금 시대에 어울리는 상인으로 배워야 할 마케팅 교육이나 손님 응대 등을 학문적으로 체계화된 교육으로 배울 수 있도록 했어요.

— 광장시장에 찾아오는 손님들의 양상도 많이 달라졌을 것 같아요.

지금은 거의 90%가 식당에 찾아오는 손님이죠. 그 다음이 외국인 손님들. 저도 외국 가면 그 나라를 알기 위해 전통시장을 찾아가거든요. 외국 관광객들도 우리나라에 오면 제일 먼저 전통시장을 찾기도 하는 것 같아요.

— 가업 승계를 하고 계시다고 들었는데, 어떻게 결심을 하셨는지, 또 지금은 어떻게 함께

일을 하고 계신지 궁금합니다.

옛날에는 상인들이 마음 속으로 자신은 장사를 하더라도, 자식들은 장사보다는 공무원이라던지, 다른 일을 하게끔 해서 보이지 않는 계급을 좀 탈피해볼까, 라는 생각을 하기도 했던 것 같아요. 그런데 벌써 오래 전부터 바뀌기 시작했죠. 우리 시장 상인들 중에서도 유명한 박사 출신도 있고, 자녀들이 가업을 승계하는 분위기도 많고요.

다만 가업승계를 위해서는 실질적으로 자녀에게 그럴 능력이 있는가, 없는가도 중요하지만, 그동안 튼튼한 기반을 닦아놓았는지가 우선 중요한 것이죠. 남도 아니고 자식에게 짐을 줄 수는 없으니까요.

— 아드님께서 먼저 하겠다고 하신 건가요? 아니면 권유하셨나요?

처음에는 반대를 하더라고요. 제가 좀 사정을 했죠. “나는 이제 나이를 먹어가니 이 다음을 생각하면 네가 해주어야 한다”라고 설득을 했죠. 한두달 설득하고 나니 마음을 고쳐먹어 주더라고요.

— 그럼 아드님께는 어떤 부분을 전수해주셨어요?

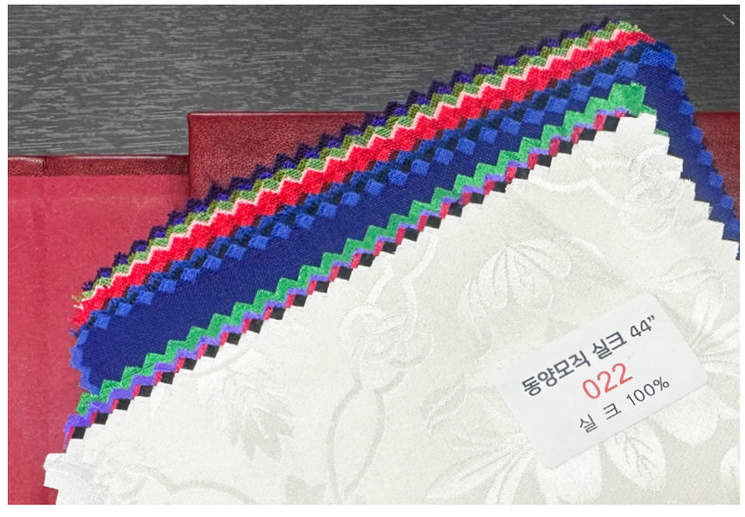
요즘 젊은 사람들은 패션업계라든가 유통에 대해 세계적인 정보들을 빠르게, 많이 접하죠. 이 업에 몇십 년 종사한 사람들보다 정보가 많고 빨라요. 인터넷 하나만 딱 쳐도 정보가 나오다 보니까는 굉장히 그런 면에서 많은 발전이 도움이 되더라고요.

— 아무래도 제조를 통한 산업이다 보니까 나라의 정치/사회적 상황, 경제적 상황에 따라 부침이 많을 것 같다는 생각도 좀 드는데요. 특별히 어려웠던 일들은 어떤 게 있으셨나요?

이루 말할 수가 없죠. 세계적인 정세도 문제지만, 우리나라에만 해도 현대사에 정변 등 사건이 많았잖아요. 제일 먼저 기억나는 사건은 10.26 사태와 5.18 광주 민주화 운동이 있습니다. 굵직한 현대사의 굴곡들마다 장사가 잘 안 돼요.IMF 외환위기 때는 더 큰 위기가 왔었습니다. 사업하는 사람들은 말이죠, 사회적 사건들에 굉장히 민감하게 반응을 할 수밖에 없어요. 예를 들어 내일모레가 수능이다, 그럼 벌써 일주일 전부터 힘들겠죠. 사람들 분위기나 고객들의 발걸음이 떨어지니까요.

— 그럼 직물 산업에 제일 영향을 많이 주는 일들은 뭐예요? 이를테면 수급 문제나, 모객 문제가 있을 수 있잖아요.

예나 지금이나 ‘경쟁’이죠. 사업하는 사람은 뭐니 뭐니 해도 경쟁이에요. 경쟁에서 이겨낸다는 게 참 쉽지는 않죠. 이 광장시장 안에만 해도 크고 작은 직물상이 많고, 그 안에서 어떻게 경쟁해서 계속 해나가야 했던 거예요. 저 같은 경우는 나만의 사업을 독창적으로 하기 위해서 양복지의 소재를 갖고 좀 더 독창적인 용도로 만들어 나갔던 거죠.



— 예를 들어 어떤 게 있을까요?

이를테면 승복이나 한복이요. 1960년대에는 남자들도 추석 등 대소사에는 한복을 꼭 입었어요. 그 때 꼭 입는 게 '두루마기'였죠. 그 당시엔 한복 원단이 아니라 양복지 원단으로 하는 게 최고급이었는데, 사실 양복지는 한복 두루마기에는 좀 두껍고 무겁거든요. 그걸 제가 공장 생산부서하고 함께 노력해서 가볍고 얇고 좀 맵시있는 원단을 개발을 했죠.

또 한 번은 스님이 회색 원단을 찾으신 적이 있었어요. 그 때에는 스님들이 입을 만한 회색 승복 원단이 없었거든요. 거기에서 아이디어를 얻어서 "승복지를 만들어보자" 했던 거죠. 제가 그 때 여기저기 다니면서 절에 가서 스님들을 찾아가서 원단을 어떻게 만드는 게 좋겠습니까, 자문도 구해보고요. 지금은 어떤 원단을 입고 계신지 파악도 하고요. 그 때에는 스님들이 거의 광목 같은 면을 스스로 먹물로 염색해서 입는 방식이었죠. 원시적이었어요. 그걸 이제 제가 현대화시킨 승복지를 개발해서 납품했지요.

처음엔 그냥 중소기업체에 팔다가, 가능하면 이걸 브랜드화하면 좋겠다는 생각이 들더군요. 그래서 제일모직 생산부장을 찾아가서 제안을 했더니 처음엔 단칼에 자르더라고요. 그래서 제가 우리나라 불교 인구와 스님들, 신도들 소요를 연구를 해서 수치로 제시를 했더니 겨우 합의가 됐어요. 그렇게 세상에 나온 게 '골든텍스 파라미타'라는 승복지 브랜드죠. 그래도 계속해서 경쟁자들이 하나둘 나타나기 시작했어요. 그 이후로는 각 종교 종단별로 옷감을 만들어보자, 해서 수녀복, 신부님들 와이셔츠, 재단에서 쓰는 의식별 원단 등도 저희가 생산해서 팔기도 합니다.

— 완전히 새로운 시장을 개척하신 셈이네요.

사실 요즘 양복지 사업은 개발 도상국 사업이에요. 그리고 최고급 원단은 역사적으로 봐도 품질로 봐도 유럽의 영국과 이탈리아가 최고입니다. 그래서 최근에는 유럽의 양복지를 수입하는 일을 하기도 합니다. 원단의 생산량은 옛날엔 많았지만 요즘은 많이 줄어들었지요. 소재가 다양화되기도 했고, 실용성 있고 빨래도 편한 고급 화학 섬유들이 많이 보급되다 보니 어려움이 항상 있죠.

— 선생님께서 생각하시는 좋은 원단의 기준 같은 것도 있으신가요?

저만의 기준이라기보다, 가치의 기준은 있죠. 고급 섬유는 얼마나 실을 가늘게 뽑을 수 있는지가 고급 기술의 기준입니다. 100수, 120수, 150수, 200수까지 나오지요. 200수 원단은 아마 세계에서 입는 사람들이 몇 명 안 될 거예요. 고급일수록 실용성은 전혀 없다고 봐야죠. 관리도 어렵고, 제조나 봉제도 어려워지니까요. 또 요즘에는 '브랜드'의 힘이 옛날보다 더 극명해지고 있습니다. 명품 브랜드는 일반인들도 엄청난 가격을 주고도 소비를 하려고 하잖아요.

— 동양직물이라는 사명은 어떻게 지으신 거예요?
제가 창업할 때에는 흔히들 지역 이름이나 지방의 고향 이름을 이용해서 회사 이름을 지었어요. 그런 고민을 하다가 '세계 직물'이라고 할 수는 없고, '동양'만 해도 엄청 큰 지역이니까, 그렇게 나오게 됐지요.

— 사양산업이라고는 하지만, 아직도 직물 사업을 계속하려는 사람들이 있잖아요.
네, 지금도 젊은 사람들이 많아요. 강남에도 젊은 사람들이 창업을 해서 성공한 분들이 몇 명 있기도 해요. 그런데 강남 쪽은 사무실과 창고만 가지고 온라인 중심으로 사업을 하죠. 우리는 샵을 운영하면서 원단을 디스플레이 해놓고, 소비자하고 직접 만나서 판매하는 방식으로 시작했었죠. 그게 점점 규모가 커져서 지금은 도매 사업으로 변화해서 거의 비중이 90%가 넘죠.

— 그럼 이제 직물 사업에 입문하려고 하는 사람들은 어떻게 일을 배우거나 시작할 수 있을까요?
가장 빠른 방법은 저희 같은 회사에 직원으로 일을 배우는 거죠. 저도 직원부터 시작했으니까요.

— 그럼 이 직물산업의 미래는 앞으로 어떻게 흘러갈 것 같다고 생각하시나요?
직물 산업은 영원하겠죠. 사람은 옷을 입어야 하니까요. 다만 어떻게 변하게 될지는 저도 잘 모르겠어요. 지금은 AI라는 변수가 있잖아요. 모든 업계에 인공지능이 도입이 되어서 접목하게 되니까요. 의상도 이제 소비자가 직접 만들어서 입을 수도 있고, 자기 마음에 맞는 옷을 상상에만 두는 게 아니라 실제로 구현할 수도 있죠. 손님의 치수를 안 재도 가져다 대면 구체적인 수치가 정확하게 나오잖아요. 이런 부분들이 저희를 위협하는 하나의 도전이라고 할 수 있어요.

저는 은퇴는 따로 없다고 봐요. 여기 계속 있다가 좋은 때에 가더라도, 은퇴 시기를 정하지 않고 일을 하고 있어요. 요즘에는 이제 우리 아들이 거의 이끌어가고 있으니까요. 저는 이제 뒤에서 뒷받침만 해주고, 총괄 관리 업무만 조금 해주고 있죠. 이제 아들이 주체고 제가 아들 일을 도와주고 있다고 보면 되겠죠.

당초문

“단아하고 향내나는 옷을 짓는 향내나는 마음”

1980년대 초반, 한국사회는 서구형 주거형식인 아파트의 등장과 함께 시작된 새로운 생활의 양식을 받아들이며 그 어느 때보다 빠르게 변화하고 있었다. 그 흐름은 1988년 서울올림픽을 전후로 경제적, 사회적 발전으로 이어지며, 늘어난 국민소득만큼이나 커진 한국인들의 문화적 자긍심이 전통 문화에 대한 관심으로 연결되었다. 이 시기 한복을 배우고 짓던 당초문 김인자 대표는 변화하는 시대를 누구보다 정확히 읽어내고 있었다. 서울의 한 동네 한복점에서, 새로 문 연 강남의 백화점으로, 한복점 당초문을 열어 지금의 삼청동에 자리잡기까지 김인자 대표의 여정은 한복이 거쳐온 우리 시대를 반영하는 거울이기도 하다. 한국인의 삶에서 옷을 짓고, 지어 입히는 것이 어떤 의미를 갖는지 옷을 짓는 것이 그 무엇보다 인연을 짓는 일임을 김인자 대표는 잘 알고 있다. 인연을 소중히 하는 ‘그 빛깔과 느낌이 단아하고 향내나는 옷’을 짓는 향내나는 마음을 들여다 보았다.

— 안녕하세요. 김인자 대표님. 찾아오는 길이 무척 예쁘네요.
네, 안녕하세요. 만나서 반갑습니다. 김인자입니다.

— 대표님 소개를 간단히 부탁드립니다.
한복 짓는 김인자라고 합니다. 국가무형문화재 제89호 침선장 이수자입니다. 옛 조상들의 복식을 재현하고 또, 현대적인 감각으로 재해석하는 작업을 하고 있습니다. 1984년 한복에 입문하여 국내 대학에서 학생들을 가르쳤고, 프랑스, 헝가리, 일본, 미얀마, 미국 등 해외에서 패션쇼, 전시, 워크샵 등을 통해 전통한복을 알리고 있습니다.

— 한복점 이름인 ‘당초문’이 무슨 뜻인지 궁금해요.
한문으로는 당나라 당(唐), 풀 초(草), 새길 문(文)자를 쓰고 있어요. 끊임없이 뻗어다간다는 뜻인데요. 그때 마음이 그랬던 거죠. 끊임없이 뻗어 나가면서 번성할 수 있는 그런 한복집이었으면 하는 바람을 은유한 이름입니다.

— 1984년부터 한복을 해오셨고, 1988년 당초문의 문을 여신 걸로 알고 있는데요. 벌써 40년 정도 지났네요. 지나온 여정이 어떠셨나요?
맨 처음에는 삼성동이었고, 지금은 이름도 없어진 AID아파트(영동AID차관아파트) 후문에 1988년 당초문을 오픈했어요. 삼성동 시절은 남의 집 안에 한복점이 있던 거라 사람들이 찾아오기가 좀 어려웠지요. 다음에 가게를 하게 되면 어디든지 버스가 지나가는 길목, 큰 길가에 하리라 생각해서 잠원동으로 이사를 했어요. 잠원동은 그 당시엔 없었던 지금의 압구정 현대아파트와 뉴코아백화점 사이에 있었어요. 거기서 20년의 세월을 보내고, 종로구 가회동에서 5년 그리고 지금 여기 삼청동에 자리하게 되었습니다. 제가 상업적으로 능한 편이 못 되어서, 어디든지 내가 할 수 있는 곳, 내가 한복을 하면서 행복하게 있을 수 있는 곳을 찾다보니 조용하고 은은한 빛이 있는 이 산골짜기까지 들어오게 됐네요.

— 1984년 처음 한복계에 입문하셨다고 하셨는데요. 어떻게 시작하게 되셨나요?
그냥 그때 시절 얘기로 하면은 결국 생계를 위해서였죠. 1980년대 무렵에는 우리가 우리 문화를 그리 자랑스럽게 여기지 않았어요. 우습게 여기거나 얕보는 풍조가 있었는데요. 어떤 신문사 논설위원이 강연하시는 걸 들으러 가니까, 국민소득이 2만불 이상 올라가면 자국의 전통문화에 관심을 갖게 되는 것이 세계적인 통례라고 하는 거예요. 그러면서 지금 우리가 잘 안 하고 있는 일들 예를 들어, 전통복식 같은 것들에 관심을 가져보면 좋을 거라고 추천하더라고요. 근데 그 말 듣고도 조금 망설였어요. 그건 삯바느질 아닌가. 그러다가 어느 날 “정말 해야 되겠구나” 싶은 생각이 들었던 게... 저만 아니라 우리 이런 한복하는 사람들 얘기 들어보면 다 공통점이 있어요. 손으로 무엇인가를 만드는 걸 좋아했던 사람들이에요.

— 그렇게 마음을 먹고 한복을 배우기 시작하신 거예요? 당시에는 전문교육기관이 있었나요?

학원에 가서 배웠어요. 저는 결심을 하면 또 바로 실행하거든요. 1월 4일날 시무식과 함께 학원을 등록해서 한복을 배우기 시작했어요. 지금은 국가기관에서도 국가 사업으로 한복 교육을 활성화해서 다양한 전문 교육기관이 있지만, 당시는 대학교 아니면 사설 학원이 배울 수 있는 곳의 전부였어요. 저는 호반학원이라는 곳에서 한복을 배웠어요. 6개월 배운 후 응암동에 있는 한복집으로 갔어요. 거기서 치마를 만들기 시작했죠.

— 어떠셨어요? 천직이라는 느낌이 왔을까요?

전혀 아니고요. 할 만 한 건 둘째치고 너무 수입이 적더라고요. 지금처럼 멋쟁이 한복을 입던 시대도 아니었고, 동네 변두리 한복집이다 보니까, 한복 주문이 잘 안 들어왔거든요. 6개월 후에 지금의 갤러리아 백화점, 당시 한양백화점에 있는 한복집으로 취직해서 갔죠. 제가 갔을 때는 지금 압구정동에 현대백화점이 없었을 때에요. 아주 옛날이죠. 조금 있다가 거기에 압구정동 현대백화점이 생겼고, 백화점 안에 있는 한복집에서 일하게 되면서 많은 걸 보고 배우게 됐죠. 당시 우리나라가 아파트 문화가 막 자리 잡으면서 사람들이 단독주택 살다가 아파트로 많이 이사를 했어요. 많은 세간살이를 정리하면서, 한국인들의 생활 패턴이 확 바뀌던 시기에요. 이부자리도 모두 침대로 바뀌고요. 1988년 무렵이었죠. 그때 올림픽이 열리기도 했죠. 한복집도 잘 됐어요. 좋은 옷들도 많이 팔렸죠. 어떤 날은 손님이 문전성시를 이룰 정도로 많아서 모두 똑같은 저고리만 막 권했는데도 그게 먹혔어요. 큰 변화의 시기였죠.

— 당시는 생활한복이 자리 잡기 전이죠? 지금처럼 대여한복이 있던 시절도 아닐 거고요. 대체로 한복은 모두 맞춤 제작으로 만들어졌겠네요.

생활한복은 1990년대에 들어서 나왔는데 인기가 있진 않았어요. 제 스승님이 기성복으로 한복을 만들어보기도 했는데 잘 안 팔렸고요. 한복은 좋은 날에 입는 옷, 인륜지대사에 입는 옷이라는 인식이 있었으니까요. 그 당시에는 50대 중후반에 자손들을 혼인시키게 되는데, 자녀들의 혼례날이 자기가 살아온 삶을 보여주는 날이거든요. 시골에 가면 대청마루에 자식들이 같은 한복 맞춰입고 찍은 가족사진 같은 거 본 적 있을 거예요. 며느리, 딸, 아들, 사위들이 대칭으로 늘어서 있는 사진이요. 그럴 때라서 한복 수요가 많았어요. 내가 살아온 몇 십년을 자손들을 통해서 증명하는 방식이었던 거죠.

— 한양백화점에서 일이 잘 되셨는데도 불구하고, 내 가게를 내야겠다 마음 먹으신 특별한 이유라도 있나요?

그때가 부흥기라고 말씀드렸잖아요. 엄청 스카우트 제의가 많았어요. 한 마디로 경력직을 뽑았던 거죠. 제 첫 월급이 28만 원이었다가, 한양백화점에서는 40만 원을 받았는데요.

그때는 막 200만 원 월급을 준다면서 스카웃 하려는 곳이 생겼단 말이죠. 그런데 어릴 때는 왜 건방지잖아요? 돈 때문에 내가 직장을 옮긴다는 것이 용납이 잘 안 되더라고요. 세상의 기준으로 보면 잘 하는 짓인지는 모르겠지만, 저는 그랬던 저를 스스로 칭찬해주고 있어요.

— 고루하다고 할 수 있지만, 장인의 태도고 예술가의 자세인 것 같아요.

그럴 수 있을 것 같아요. 여하튼 그때 한 달에 한 번 쉬었거든요. 그러다보니 몸이 견딜 수가 없더라고요. 일주일에 한 번씩 직원끼리 돌아가면서 쉬면 되긴 했는데, 제가 없을 때 무슨 일이 생기는게 너무 싫었어요. 그러다보니 휴식을 못 하겠더라고요. 그땐 휴대폰도 없던 시절이잖아요. 그러다보니 몸이 너무 안 좋아져서 그만두게 됐어요. 한복 그만 해야겠구나, 내 몸이 못 버티는구나 싶었는데... 몇 달 쉬다보니까 또 '해야지' 이런 마음이 생기더라고요. 마침 그 무렵 AID 아파트 후문에 가게를 할 만한 자리가 나온 거예요.

— 대표님만의 새로운 세계가 시작 됐네요. 자기 가게를 가지게 되면, 아무래도 직원으로 일했을 때랑은 아주 달랐을 것 같은데요.

큰 가게에서 많은 것을 보고 경험했기 때문에 혼자 가게를 시작하면서도, 잘 할 수 있을 거라고 생각했어요. 그런데 알고 보니 내가 아는 것이 정말 꼬리 끝 부분에 지나지 않았구나 싶더라고요. 그때는 결혼을 하면 옷감들을 양쪽 집안에 보냈어요. 한양백화점에 있을 때는 옷을 맞춰 입는 사람이 대다수였다면, 동네 한복점에는 옷감을 들고 와서 해달라는 사람들이 많더라고요. 못 봤던 옷감도 많고, 안 다뤄본 옷감, 옷 너비도 많았고요. 또 멋쟁이 분들이 오셔서 외국 옷감으로 한복을 해달라고 하기도 하고요. 해외 여행 많이 하셨던 유명하신 예술가 분들은 인도의 비싼 옷감을 가져오시기도 하고 그러더라고요. 내가 모르는 게 참 많았구나 깨닫기까지 얼마 시간이 걸리지 않았어요.

제 가게를 열고 다음 해 봄, 신문을 보는데 그때 처음 무형문화재 제도가 생겼거든요. 장정완 선생님께서 무형문화재가 되신 걸 봤어요. 그래서 내 배움이 짧으니 가서 배워야겠다 싶어서 무작정 선생님께 찾아갔죠.

— 연고도 없이 가신 거예요?

그런 점을 스스로 칭찬하는 거예요. 누군가 이끌어주지도 않았어도, 신문에서 우리나라에 무형문화재가 생겼다는 기사를 보고, 수업을 들으러 직접 찾아가는 그런 정신이요. 그때 민속박물관에서 수업을 하셨어요. 1989년 봄날이였어요. 제 나름대로 폴로 노란 와이셔츠를 입고, 통가방을 메고, 자를 들고 다녔던 게 기억이 나요. 행복했어요. 새로운 일을 시작한다라는 거, 그리고 배움을 향해서 간다라는 게... 행복하게 다녔죠. 박물관에서 이렇게 옷을 짓다가 이렇게 늦은 밤에 나오게 될 때도 있어요. 그럴 때면 전생에 내가 그 마당에서 옷을 짓던 사람 같은 거예요. 전생에 나 분명히 한복을 배우고 원삼을 지으면서... 이런 얘기 재밌지 않아요? 선생님들한테 야단도 많이 맞았어요. 내가 막 그랬거든요.

"나는 분명히 여기서 전생에 어떤 높은 영의정의 옷을 꾸몄을 거야" 내가 막 그랬거든요. 뭐 그런 마음이 있었어요. 선생님이 집으로 수업 장소를 옮기셔서 집도 쫓아다니다가... 돈암동, 또 저쪽 혜화동에 계셔서 혜화동도 좀 쫓아다니면서 배웠어요. 1991년도에 잠원동으로 가게를 옮기면서 바빠지게 되기 전까지는 열심히 배웠습니다.

— 요즘은 한복대여점이 흔하더라고요. 결혼하는 신혼부부들도 한복을 지어입기 보다는 기성복을 대여하는 경우도 많고요. 또 다양한 생활한복이 등장하기도 했고요. 한복 시장이 1980 - 90년대와는 완전히 다른 것 같은데요. 이런 변화에 대해서는 어떻게 느끼고 계신지도 궁금해요.

1998년도에 쌍방울 기업 생활한복 고문이 됐어요. 한 나라의 민족 옷이라는 것은 그 정체성을 드러내는 건데, 우리 한복이 입기 불편하다는 것 때문에 일상에서 멀어지니까 생활한복의 필요성이 대두된 거죠. 당시 개량한복이라고도 불렸던 생활한복은 멀쩡한 사람도 입으면 노비처럼 보일 지경이기 때문에, 쌍방울 기업에서도 제대로 된 생활한복을 만들려고 노력을 기울인 거죠. 문화체육관광부에서도 사업을 열어서 생활한복 전시회도 하고 그랬어요. 인사동 중심으로 생활한복을 판매하는 가게들이 막 생기기도 했는데, 저의 경우에는 의뢰받으면 만들어서 한 벌씩 납품하는 사람이기 때문에, 개별적인 주문은 받기가 힘들더라고요. 기업에서 하는 것만 디자인 납품을 하곤 했죠.

제가 프랑스 발랑스라는 곳에 패션쇼를 하게 되면서 생활한복을 좀 갖고 가게 됐어요. 우리나라 태권도가 유럽을 중심으로 많이 알려질 때라, 그곳에 계신 분들이 생활한복으로 입을 법한 디자인을 손으로 그려서 만들어달라고 하더라고요. 그때 깨달았죠. '내가 해야할 분야구나'라고요. 한복을 아는 사람이 생활한복을 해야 제대로 만들어낼 수 있다고 생각해요. 한복에 대해 잘 알아야 그것의 편리한 버전도 제대로 만들어낼 수 있으니까요. 그랬지만, 제가 가야할 길은 전통한복이기 때문에 한 2년 정도 고문을 하다가 그 길은 접었어요.

제가 고집하고 있는 맞춤 한복은 추억을 간직하고 계신 분들이 계속 찾아주시는 것 같아요. 옛날에는 할머니, 어머니가 손수 옷을 지어주셨잖아요. 어르신들이 찾아오시면 꼭 추억담을 말씀해주시는데 "어렸을 때, 명절 전날 자다가 깨면 할머니가 내 옷을 만들고 있고, 어머니가 밤새 내 옷을 짓고 있었다..." 그런 얘기요. 그러다 아침이 되면, 머리 맡에 새 옷이 있어 그 옷을 입고 신이 나서 동네방네 뛰어 다녔다는 일들이요. 그런 추억이 있는 분들이 자기 자식이나 손주에게 꼭 한복을 해주시더라고요.

— 한복을 아는 사람이 생활한복을 만들어야 한다고 하셨는데, 더 구체적으로 설명해주실 수 있을까요?

사실 생활한복이 일상화에 성공했다고 보긴 어렵잖아요. 전통한복의 요소를 받아들이지 않고 "이렇게 만들면 되겠지"라면서 만들었기 때문에 실패한 거예요. 세월이 지나면서 지금 나오는 생활한복들은 전통한복의 요소를 받아들였더라고요. 세월도 지났고요.

지금 나오는 생활한복들은 많이 세련되어 졌더라고요.

— 전통한복의 요소라면 어떤 게 있나요? 어떤 요소가 들어가야 한복의 특징을 살렸다고 할 수 있을까요?

요즘은 소재에 대한 개념은 떨쳐버렸어요. 굳이 꼭 우리 전통의 소재만 갖고는 표현하는 한계가 있다고 생각하니까요. 소재에 대한 고집은 줄었는데, 지금도 꼭 필요하다는 생각하는 요소는 있죠. 깃이나 소매같은 요소는 살리면서도 변화를 줄 수 있어요. 또 옷에 따라서는 왜 이 옷을 만든 사람은 이 옷이 한복이라고 생각했는지 질문하게 되는 경우도 생겨요. 무엇을 표현했는지 들여다봐야 답이 보이기도 하고요. '이게 뭐 한복이야'라고 생각하기 보다는... 노래도 그렇잖아요. 관심을 갖고 자꾸 들어보면, 몰랐던 장르의 노래도 이해가 되는 것처럼요. '이 사람은 이 부분을 이렇게 이해했구나', '이 부분을 살리려고 이렇게 디자인 했구나' 다 이유는 있더라고요. 저에게도 그런 시도와 표현을 호응해주려는 열린 마음이 생긴 것 같아요.

— 당초문의 한복은 어떤 특징이 있어요? 고집하는 철학 같은 게 있다면 무엇일까요?

철학은 잘 모르겠어요. 그렇지만 당초문 소개에도 썼듯이 '그 빛깔과 느낌이 단아하고 향내나는 옷을 짓고자 합니다'라는 마음은 있어요. 요란한 옷보다 좋은 옷감을 정성들여서 손질해서 짓는 옷, 입었을 때 요란하지 않으면서도 기품있는 옷을 만들고 싶어요. 첫 인상은 왜 이렇게 옷이 소박하냐 하실 수 있지만, 가만히 들여다보면 기품이 있는 단아한 옷이 당초문이 지향하는 한복이에요.

오늘 아침에 출근하면서 그런 분을 봤어요. 원불교 교무님이신 것 같아요. 머리를 딱 쪽을 짓고, 검은 치마에 반두루마기를 하나 입고 걷고 계셨어요. 똑 떨어지면서도 흐트러짐 없는 모습 있잖아요. '저분은 조선시대 반가에 아주 똑떨어진 여인네 같으신 분이다' 싶더라고요. 저도 그런 이미지를 추구해왔던 것 같아요. 나이가 사람을 가르친다고, 저도 나이가 좀 들고 보니까 그런 똑 떨어짐 속에서도 흐트러진 것 같은 모습, 누군가 범접하기 어려운 것보다는 어딘가 허물어진듯해도 내면은 단단한 그런 이미지의 옷을 짓고 싶은 거죠.

— 요즘 한복 시장은 어떤 모습이라고 보시나요? 당초문을 찾으시는 분들은 어떤 분들이신지도 궁금해요.

전통한복을 찾는 분들은 소수에요. 사람마다 사는 법은 다르고, 누구의 삶이 옳다고는 할 수 없지만 꾸밈이 많은 옷을 찾는 분들도 늘어난 것 같아요. 누군가에게 보여주고 싶어하고, 보여진 것으로 인정받고 싶어하는 마음들이 우리 사회에 참 많은 것 같아요. 그게 참 안타까워요.

요즘 한복을 맞추러 오시는 분들이 많지는 않지만, 혼례복을 하거나 결혼식 한복을 맞추게 되면 짧게는 10년 길게는 2~30년도 그 가족과 관계가 이어져요. 사촌이 오고,

사돈이 오고, 손주가 오고 그런 식이죠. 인연이라는 것이 무척 소중한 거예요. 옷으로 맺은 인연은 그 가족 전체와 관계를 맺는 것과 같아요. 그 가족의 역사를 저도 2~30년 함께 하게 되는 것이거든요.

— 그렇게 40년 동안 한복 외길을 걸어오신 모습이 대단하게 느껴져요.

40년을 했는데도 왜 그것밖에 안 되냐 하실 수도 있는데요. 한 사람이 30년, 40년 한 가지 일을 해왔다는 것은 사랑하지 않으면 불가능한 일이에요. 사랑하지 않으면 그렇게 할 수가 없어요. 경제적인 부분은 부족했지만, 사랑하기 때문에 제 삶도 여기에 맞춰진 것이죠.

— 이렇게 오랫동안 지켜오신 한복의 기술은 어떻게 보존하고 전수하고 계시는지도 여쭤보고 싶습니다.

그 부분이 제일 큰 문제에요. 요즘은 한복을 입지는 않아도 한복에 관심있는 분들이 많더라고요. 학문으로서 관심은 높지만, 이것으로 생활이 되기 어렵기 때문에 이 일을 시작해서 끝까지 가는 사람들은 드물어요. 수입이 어느 정도 보장되면, 다음 세대를 이어갈 수 있는 끈이 좀 생길 것 같은데 지금은 아주 불안정한 상태죠. 또 여성 작업자가 대다수인데, 그러다보니 결혼과 출산, 육아라는 생의 단계에 이르면 이 일을 거의 그만 둬요. 아이를 맡기고 일에 몰두할 수 있을만큼의 수입이 한복 만드는 일을 통해서 보장되지 않으니까요. 우리 옷은 국가 사업이 되어야 한다고 생각하는 이유가 여기 있어요. 정부에서 많은 혜택을 줘야 한다고 생각해요. 인도가 경제적으로 어려운 나라지만, 전 세계에서 인도 전통복장을 모르는 사람들이 있나요? 그건 나라에서 자국의 문화와 복식을 키우고, 보조하고, 알렸기 때문이거든요. 양장은 몇 십년 하면 빌딩을 세우는데, 한복하는 사람들은 왜 그러지 못할까요? 이 일은 열심히 하느냐 아니냐보다는 버티는 것이 문제에요. 누가 20년까지 버텨낼 수 있을까요? 고급 인력을 놓칠 수밖에 없는 현실이 참 안타까워요.

— 한복은 삶의 통과의례를 함께 하고, 시기와 격식에 맞는 예를 표현하는 방법이라는 생각도 들어요.

맞아요. 한복은 무엇을 굳이 설명하지 않아도 지어진 옷 자체가 이미 상황을 설명하고 있어요. 배냇저고리, 백일옷, 오방색의 돌옷, 녹의홍상과 활옷, 관복, 하늘섬김옷수의 등은 중요한 순간마나 복을 부르고 화를 막는 신성한 옷입니다. 궁중의 최고 예복인 면복구장복은 하의에는 조, 미, 보, 불의 4장문을 수놓았고, 상의의 양 어깨에는 용문을, 등에는 산을, 팔소매에는 불과 종이, 화충의 5장문을 그려넣었잖아요. 뜻과 의미를 지닌 옷이죠.

— 단아하면서도 향내가 나는 옷을 짓고 싶다고 말씀 하셨는데, 앞서 말씀하신 꾸밈이

많은 옷을 선호하는 요즘 세태와는 어쩌면 반대가 아닌가 싶어요. 그런 마음을 지켜나가시는 모습이 아름다워 보입니다.

무기교 속에 기교가 들어가고 싶은 마음이 있는 거죠. 기교를 지나서 그 다음이 향하는 무기교요. 정말 내가 그런 장인이 될 수 있을까? 하는 마음을 가끔씩 제 속으로만 생각해죠. 그런 걸 말하면 너무 잘난 척하는 걸로 보이잖아요. 제 속에서는 그래도 이렇게 햇빛이 들어올 때 옛옷을 짓고 있으면 참 행복해요. 그 시절에 살았던 여인의 마음을 나도 가져보는 거죠. 사랑하는 사람, 가족을 위해서 정성을 쏟는 옷을 만드는 장인들이 있었죠. 제가 그 마음을 갖고 표현해 나갈 수 있다면 행복한 삶이라고 생각해요. 누군가와 비교할 필요가 없는 삶이죠.

미투리

“한 자리에서 이어지는 무용수의 꿈”

종로2가 탑골공원 맞은 편에는 가을 햇살을 받아 반짝이는 무용복 전문점 ‘미투리’ 건물이 보인다. 사시사철 쉼없이 변화하는 서울 풍경 속에서도 변치 않는 모습 중 하나다. 이곳의 역사는 곧 50년에 가까워진다. (故)김용이 대표에 이어, 2대 김호영 대표가 이끌고 있는 미투리는 매일 오전 9시에 문을 열어 오후 6시에 문을 닫는다. 15여년 전까지는 주말도 없이 연중무휴로 매장을 운영했다. 80년대를 거쳐 90년대로 이어지는 경제 호황기, 생활 체육의 발전과 함께 에어로빅 의상 전문점으로 화려한 시절을 보냈다. 이어 방송 의상 제작, 발레복 제작, 무용복 전문점으로 발전했다. 한국사회가 다함께 겪고 있는 사회, 경제적 변화와 함께 미투리의 상황도 많이 변화했으나 오늘도 미투리의 아침은 변함없이 시작되었다.

— 안녕하세요. 이곳 ‘미투리’ 소개 부탁드립니다.

네, 안녕하세요. 저는 미투리에서 일하고 있는 안은경 팀장입니다. 미투리는 이곳 종로2가에 문을 연지 어언 50년 가까이 되었습니다. 제가 일한 지는 30년 되었고요. 저는 매장에서 고객을 관리하고, 주문과 제작 관련한 일을 담당하고 있습니다. 최초에는 개인사업자였고, 96년 무렵에 법인으로 변경하였습니다. 지금 계신 곳이 미투리 빌딩인데요. 매장, 재단실, 제작실, 사무실 등이 한 건물에 있습니다.

— 제 기억 속에서도 종로2가의 미투리 매장은 늘 한결같이 같은 자리에 있었어요. 매장 앞을 지나가면, 무용복을 입은 마네킹이 창밖으로 보였고요.

1996년도에 이 건물을 지으면서, 근처에 있던 매장과 합쳐서 모두 한 건물에 있게 됐어요. 전에도 자리는 똑같았어요. 아마 이 건물이 없었다면 미투리도 수많았던 이 근처의 다른 무용복 가게들처럼 다른 곳으로 이사하거나 문을 닫았을 거예요. 임대료를 감당하는 게 가장 큰 일이니까요.

— 예전에는 미투리말고도 다른 무용복 가게가 많았나요? 길 건너에는 아직도 국악사가 꽤 많이 남아있던데요.

20년 전까지만 해도 이 주위로 에어로빅복, 무용복, 헬스복 파는 가게였어요. 말씀하신대로 길 건너에는 국악사, 한복집 등이 많았고요. 다 없어진 거죠. 아무래도 중국에서 제작한 값싼 물건들이 들어오기 시작하니까 단가와 마진을 맞추고 임대료를 감당하면서 버틸 가게가 많이 남아있지 않은 게 가장 큰 이유지요. 또 요즘에는 무용복이라고 해서 전문 매장에서 구매하기 보다는 요가복, 레슬레저룩, 댄스복 등 일상복과 경계없이 두루두루 입는 경우가 많아서 더 전문 매장의 수요가 줄었지요. 인터넷으로 구매할 수 있는 제품의 폭도 넓어졌고요. 우리 매장은 원단을 들여와서 디자인, 재단, 제작을 직접하기 때문에 단가가 더 높은 편이기도 해요.

— 미투리의 구성원은 어떻게 되나요?

코로나 이후로는 최소 인원만 남았어요. 매장 관리하는 사람, 국악원 등에 납품하는 슈즈 담당 직원, 방송 의상 제작하는 분 한 명, 미싱사, 재단사고요. 저는 매장 관리 전반을 맡고 있어요. 김호영 대표님은 주로 오후에 나오세요. 2년 전 작고하신 김용이 대표님 자제분이신데, 90년대 말부터 합류해서 같이 일하셨었어요.

— 미투리는 흔히 국악인들이 신는 신발이잖아요. 한국의 전통 샌들이라고도 하는데... 그래서 혹시 신발 전문점으로 시작하셨나 했어요. 그런데 에어로빅 의상 전문점이 그 시작이라 하셔서 놀랐습니다.

1980년대에는 세계적으로 에어로빅이 열풍이었어요. 1984년 LA올림픽이 개최됐었는데, 미국 전역을 비롯해서 에어로빅 인기가 대단했거든요. 비디오도 많이 만들어졌고요.

그 영향이 다른 나라들에도 퍼지게 됐는데, 우리나라도 그 중 하나였어요. 1986년 아시안게임과 1988년 서울올림픽까지 스포츠 열풍이 이어지면서, 생활 스포츠 자체도 널리 활성화됐고요. (故)김용이 대표님께서 아시안게임 공연팀에 토슈즈를 납품하셨다고 들었던 기억이 나네요.

— 그러다 어떤 계기로 무용복을 전문으로 하시게 된 건가요?

에어로빅 의상도 신축성이 중요하고, 여러 가지 기능적 요소가 필요하잖아요? 그런 특징이 발레복하고 연관이 있거든요. 에어로빅 의상하면서 발레복도 제작을 시작했는데, 그게 좀 잘 됐어요. 또 미투리라는 이름에서 예측하셨던 것처럼 토슈즈, 미투리, 연습용 신발을 제작하고, 공장도 따로 있기도 했었고요. 한 30년 전에는 에어로빅복 말고 수영복도 했고, 헬스복도 했었어요. 그 후로 발레복으로 거의 정착했다가, 한국 무용 연습복, 무용 소품들, 극장 공연용 의상도 하게 됐고, 방송국에서 의상이나 소품을 제작하기도 하게 된 거죠. 지금도 여전히 연습용 신발의 수요는 많은 편이라 납품처가 꽤 많이 있어요.

— 매장을 주5일 운영하고 계신데요. 평소에 어떤 손님들이 주로 찾아오시는지 궁금합니다.

초대 대표님 계실 때는 주7일 매장 운영을 했었어요. 지금은 그나마 줄여서 주5일, 매일 아침 9시 매장 문을 열고요. 옛날에는 일반 손님이 많았는데, 지금은 무용학원 운영하시는 분들이 단체로 주문 제작하는 경우가 대다수에요. 외국 손님들도 가끔 오세요. 일본 손님들도 종종 오시고요. 최근에는 매장에 방문해서 입어보거나, 사이즈를 재거나 하는 손님들보나 전화나 인터넷으로 주문해서 택배로 받는 분들이 많아요. 다만 저희는 직접 제작을 하니까, 의상을 제작하려고 하는 손님들은 아직도 직접 방문하셔서 맡기시죠.

— 매장을 둘러보면 상품군이 굉장히 다양해 보이는데요. 이 많은 것들을 다 직접 디자인하고 제작하시는 건가요?

갯수가 많아서 그렇지 사실 실제로는 거의 기본 발레복 위주에요. 발레복, 발레슈즈, 그리고 발레복 위에 덧입는 상의나 치마. 그리고 한국무용에서 입는 풀치마, 미투리 이런 거죠. 공연 의상 소품으로 주문해주시는 모자, 부채 같은 것들은 저희도 주문하거나, 기성품을 디자인 수정한다거나 하고 있어요. 남성복도 있는데요. 여성들 옷만큼 화려하지는 않지만, 기본 레오타드, 타이즈, 소프트 등을 갖추고 있어요.

— 왠지 단골손님이 많을 것 같아요. 아주 오래 미투리를 이용하신 손님은 얼마나 계세요?

단골이라면, 다 무용하시는 선생님들이죠. 이제 어느 정도 연세가 다 있으세요. 무용하는 선생님들이 제자들 가르치면서 필요한 물품들 정기적으로 해가시니까 그 분들이 단골이고요. 저희 건물 5층에 '한국무용을 사랑하는 사람들'이라는 단체가 입주해 있는데요. 이 분들도 회원 분들을 위해서 정기적으로 무용복과 슈즈를 주문하고 계세요. 엄마와 딸이 시간 차를 두고 재방문하는 경우도 종종 있었어요.

— 아침 9시면 무용복 전문 매장 치고는 꽤 빨리 여는 것 같은데요.
공장이 있으니까, 공장 시작 시간에 맞춰서 일찍 여는 것도 있고요. 지금은 그렇지 않은데, 옛날에는 급하게 물건을 찾는 손님이 꽤 많았거든요. 내일 콩쿨인데, 내일 공연인데 뭐가 고장났거나 잃어버렸거나 하는 학생들이 급하게 찾아올 때가 많았어요. 지금은 인터넷으로 주문하고, 배송도 하루 이틀 걸리지만 20년 전만해도 그런 경로가 없었으니까요. 입시 철이나 콩쿨 때마다 자주 있던 일이죠. 지방에서 물건 떼러 오신 분들도 많았어서 아침 일찍 문을 여는 것이 당연한 일이었어요.

— 무용복은 전문 의상이잖아요. 기성복과의 가장 큰 차이는 뭘까요?
소재, 원단의 차이가 제일 큰데요. 우선 스판이라고 하죠. 신체에 밀착되면서도 신축성이 좋아야 해요. 춤 추고 움직일 때 입는 옷이니까, 몸을 자유롭게 하면서도 방해하지 않는 원단을 찾는 것부터 시작해요. 지금은 원단 생산이 많이 줄어서 다양한 종류로 만들어내지는 못하고요. 일반적으로 많이 사용하는 원단을 이용해서 디자인하여 생산하고 있어요. 하루에 20벌 정도 밖에 제작을 못해요.

— 작업하는 인원이 적어서 그런 건가요?
주문이 적으니까 작업자도 적어진 거죠. 우리나라 출산율이 세계 최저라고 하잖아요. 그만큼 무용을 새롭게 배우는 인구 자체가 적어졌어요. 최근에는 전공생들보다 취미로 성인 발레하는 분들이 더 많은 것 같아요.

— 어린이 발레 수업도 많이 생겼던데, 그런 쪽에서의 수요는 거의 없나요?
아이들이 배우는 발레 수업은 체험학습 성격이 더 강한 것 같더라고요. 전문 무용복보다는 아이들 입히면 예쁘고, 화려한 공주님 옷 같은 걸 선호하는 것 같아요. 요즘에는 무용 전공생들보다 연기 전공, 뮤지컬 전공하는 입시 준비하는 학생들이 오히려 무용복을 더 많이 사고 있어요. 입시 준비용으로 필요하다고 해요. 입시철에 가장 많이 판매되는게 레오타드인데, 들어보면 무용 전공생이 아니라 대부분 연기 전공을 한다고 하더라고요.

— 예체능 교육의 흐름 자체가 바뀌었더라고요. 요즘에는 무용, 미술, 음악 같은 순수예술 교육보다는 아이돌이 꿈인 아이들이 많고, 부모님도 적극적으로 그 방면의

교육을 지원하는 것 같아요.
맞아요. 조기 교육으로 방송 댄스, 아이돌 댄스를 배우지 무용을 진지하게 배우는 경우가 줄었어요. 아이돌이 장래희망 순위 1위라고 하잖아요. 아이들은 줄어드는데, 무용을 배우는 일도 줄어드니까 미투리의 미래도 어떻게 될지 알 수 없네요.

— 이야기는 참 재미있는데, 어쩐지 코끝이 계속 시큰해지는데요.
하하하. 그러네요. 잘 될 때 만났으면 좋을텐데, 계속 결론이 어두운 쪽이네요?

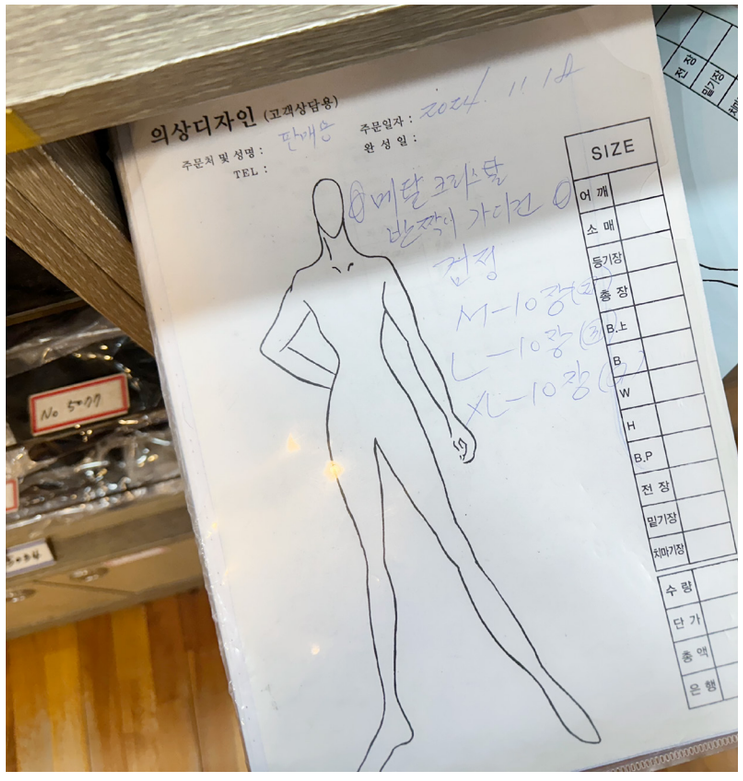
— 미투리는 따로 영업이나 홍보는 안 하세요?
지속적으로 생산하고 있는게 연습용 신발이어서, 영업 부장님께서 국악단, 무용단, 방송국 등에 영업을 하고 계세요. 그 외에는 오래 거래한 무용학원들과 꾸준히 관계를 유지하는 것 정도에요.

— 홈페이지 보면, 공연용 의상을 제작 주문할 수 있는 시스템이 있던데요. 이 시스템은 어떻게 만들어 지나요?
네, 맞춤 제작식 무용복은 따로 주문을 받고 있어요. 직접 방문하셔서 재단실에서 사이즈 재고, 디자인하고, 이런 저런 수정을 거쳐서 제작까지 한 달 정도 소요돼요. 입시 기간도 몰리고, 공연도 특정한 시기에 몰려있잖아요. 그럴 때 주문이 들어오면 한 달 이상이 걸리기도 해요.

— 미투리의 히트 상품이라고 한다면, 발레 연습용 가방이 떠오르는데요. 검은색에 연한 핑크색으로 토슈즈가 수놓아져 있던 가방이요.
무용한다 하면 거의 모두가 가지고 있던 가방이죠. 모양은 조금 바뀌었지만, 지금도 나오는 가방이에요. 올백으로 머리를 쫙 올린 여학생들이 어깨에 연습 가방 매고 다니는 게 참 예뻐보였죠. 한때 유행같은 거였나봐요.

— 한국인들의 체형이 지난 몇 십년간 계속 바뀌어 왔잖아요. 무용복 제작하실 때도 그런 변화를 느끼시나요?
많이 커졌어요. 10년 전보다, 20년 전보다 특히 신장이 많이 바뀌었죠. 약 10년 주기로 기본 모델이 한 사이즈씩 더 커지는 것 같아요. 예전에는 초등학교 5, 6학년이면 140cm~150cm면 큰 편이었는데, 요즘은 160cm 이상 되는 아이들도 많더라고요. 더군다나 무용복은 신체에 딱 맞춰서 입고, 신축성이 가장 중요하다 보니까 기성복으로 치면 한 치수씩 커지고 있는 셈이죠.

— 서울의 다른 지역에도 미투리처럼 무용복을 전문으로 하는 매장이 있나요?
해외 브랜드 상품을 수입해서 파는 곳은 몇 군데 있어요. 저희처럼 직접 제작 판매하는



곳은 없는 것 같아요. 지방의 경우도 무용복 전문이라기 보다는 의상실 등에서 만들어서 판매는 한다고 들었어요. 제작하려면 기본적으로 투자금이 들어가는 거라, 이제는 제작해서 판매하려는 곳이 많지는 않을 거예요.

— 수요가 높고, 시장이 활성화 중인 시기가 아닌 것은 안타깝지만 그럼에도 한 자리를 변함없이 지키고 있는 점이 존경스럽습니다. 미투리 건물 간판 글씨가 금색이잖아요. 늘 종로의 한 곳에서 반짝이고 있었으면 좋겠습니다.

몇 십년 동안 한 자리에서, 말하자면 특수 의상을 생산하고 있는 저희들도 변화를 쫓아가려고 했다면 오히려 버티지 못했을 것 같아요. 미투리는 오히려 고전적으로, 기본이 되는 제품들을 지속적으로 생산하는 쪽을 택했어요. 그랬기 때문에 이토록 수요가 적은 시장 안에서도 고정적으로 고객을 만날 수 있었던 것 같아요. 희망적인 이야기를 들려드리지 못한 것 같아 아쉽지만, 미투리는 계속 이곳에 있을 거예요.

Part 2.

시민이 만난 옷들

들어가는 글

서울기록원은 2024년 7월 15일부터 7월 22일까지 〈기록활동가 양성과정〉 기초반을 운영했습니다. 해당 과정은 기록 활동에 관심있는 성인, 시니어, 전공생을 대상으로 운영하였습니다. 기초반을 수료한 인원 중 실제로 시민기록을 직접 수집해보고 싶은 인원들을 대상으로 〈기록활동가 양성과정〉 심화반이 기획되어 2024년 8월 13일부터 9월 24일까지 운영되었습니다.

본 프로그램에서는 서울기록원 서울기록화 사업단에서 제시한 주제와 수집 방법으로 수집을 시민들이 직접 실행하면서, 기록활동가로서 활동 시 실제로 필요한 내용들을 습득해보았습니다.

총 열 네 분의 시민들이 3개조로 나뉘어 활동을 진행했습니다. 1조 '올블랙조'는 '서울의 양말산업'을, 2조 '늘봄조'는 '노라노패션학원'의 이주삼 원장 구술채록을, 3조는 서울 패션의 시작이라고 할 수 있는 '동대문과 웨딩산업'에 대해 조사하고 직접 시민기록 수집을 해봄으로써 서울기록원 서울기록화사업에 시민들이 주체적으로 참여하는 첫 번째 시도가 되었습니다.

“서울 양말 산업의 뿌리를 찾아서”

기록활동가 양성과정
심화반 1조 올블랙

— 1조 올블랙 여러분 안녕하세요. 참여자분들의 자기 소개를 부탁드립니다.

나혜수 기록하는 일과 아카이브에 대한 느슨한 재미와 관심을 가지고 있습니다. 도서관에서 근무하며 지역에서 생산되는 공공 및 민간의 지역자료를 수집하고 정리하는 일을 하고 있어요. 다양한 형태의 민간기록을 어떻게 분류, 정리하고 어떻게 활용, 공유해야 하는지에 대해 배우는 중입니다.

박보현 유아교육을 전공 했습니다. 기록은 제게 편지처럼 느껴집니다. 일상을 보내다 문득, 어느 계절에 보낸 안부를 만나면 그렇게 또 살아갈 힘을 낼 것 같습니다.

박아름 오래된 도시와 평범한 사람들의 이야기를 좋아합니다. 역사해설 자원활동을 하고 있어서 역사 자료, 아카이브에 관심을 두다 서울기록원을 알게 됐습니다.

김지은 미술사를 공부했고 미술 아카이브를 구축하는 일을 해오고 있습니다. 공동의 기억을 형성하는 일에 관심 있습니다.

— 서울기록원 기록활동가 양성과정에 참여하신 소감을 부탁드립니다.

나혜수 작년 기록활동가양성과정에 참여하면서 실습과정에 대한 아쉬움이 있어 설문 후기에 조금 더 구체적인 심화교육이 있었으면 좋겠다는 의견을 남겼고 올해 심화반이 개설되어 참여하게 되었습니다. 기록활동 지침교육을 통해 매뉴얼 관련한 강의를 들을 수 있어서 좋았고, 기록화작업에 대한 구체적인 실습 활동, 자료수집 활동 과정을 어떻게 기록하는지 등 전반적인 실무를 해볼 수 있었습니다. 시민 기록활동가로서의 한계도 있었지만 기록관리의 중요성과 어려움을 동시에 체감하는 시간이었습니다.

박보현 여러 분야의 기록가분들께 강연을 듣고 시야를 넓히는 소중한 시간이었습니다. 이를 통해 일상에서 활용 가능한 기록 방법들을 배울 수 있었습니다.

박아름 기록물이 어떻게 만들어지고 보관되는지, 먼저 기록을 시작하신 분들의 다양한 방식과 과정을 살펴볼 수 있는 기회였습니다. 팀원들과 주제를 선정하고 계획해서 기록물을 만든 것도 값진 시간이었습니다.

김지은 기록 네트워크의 중요성을 깨닫는 시간이었습니다. 무엇을 기록할지는 가치 판단의 문제인데, 네트워크를 통해 보다 다양한 가치가 반영된 기록이 보존될 수 있음을 느꼈습니다.

— 서울의 양말산업에 관심을 가지고, 수집주제로 선정하게 된 특별한 이유가 무엇인가요?

나혜수 서울의 의류산업이란 주제가 너무 광범위해서 주제 범위를 제한할 수밖에 없었고, 마침 조원 중의 한 분이 양말에 대해 조사해 보고 싶다고 얘기했습니다. 의류산업하면 옷만 생각하기 쉬운데 "양말도 옷이다"라는 말처럼, 패션의 시작과 끝은 양말이라고 할 정도로 양말은 상황과 장소에 맞는 의복만큼 중요한 패션아이템이기도 합니다. 매일 신는 양말이 그렇다면 양말산업도 의류산업의 한 자리를 내어줄 수 있겠다라는 생각에 모두 동의하고 수집주제로 선정하게 되었습니다.

박보현 양말은 외부 환경으로부터 지켜주는 필수 의류이자 매일 만나는 패션의 중요한 요소라고 생각했습니다.

박아름 처음에 보현님이 제안한 주제였는데, 우리 생활에 꼭 필요하고 익숙한 의복 중 하나지만 사실은 잘 모르는 주제라 재미있겠다고 생각했습니다.

김지은 양말은 누구나 매일 착용하는 친숙한 아이템이라서 관심이 갔고, 그럼에도 양말 산업에 대해서는 잘 몰라서 알아보고 싶었습니다.

— 기록 활동을 통해 본 서울 양말산업의 특징, 특수성은 무엇이었나요?

나혜수 첫 번째로 양말산업은 우리나라 경제성장의 시작인 제조업의 한 분야였다는 점입니다. 제조업은 1960-70년대 우리나라 근현대 경제발전의 한 축이었습니다. 그 중 섬유산업의 한 분야로 양말제조산업도 크게 성장하였고 수출도 많이 하는 효자상품으로 국산 양말의 위상이 높았습니다. 코로나 상황에도 수출이 호황이었던 양말 산업계가 몇 년 전부터 중국에 밀려 수출이 힘들어지면서 위기를 맞고 있습니다.

두 번째 서울양말산업의 집적지는 도봉구라는 것입니다. 도봉구는 1970년대부터 임대료가 저렴한 창동, 방학동 등에 소규모 양말공장들이 생기면서 양말제조업의 거점으로 성장했습니다. 전국에서 생산하는 양말의 40%, 약 1억족을 생산하고 있고, 서울시 양말공장 80% 정도가 도봉구에 있어 도봉구는 양말의 메카, 양말의 왕국이라고 불립니다. 양말산업의 집적지로

업계 종사자가 6,000여명에 달합니다. 그런데 최근 재료비, 비싼 인건비, 구인난 등으로 수출이 줄어들면서 폐업하는 업체들이 많아지고 있는 상황입니다.

세 번째 중국에 밀린 양말산업의 탈출구는 친환경기계의 도입입니다. 중국의 양말산업에 밀려 수출길이 막힌 가장 큰 문제는 고령화된 구형 기계로 생산하는 열악한 생산환경이라는 것이 업계 종사자의 의견입니다. 친환경 생산, 경영에 대한 대응이 늦어진 것입니다. 양말 한 짝을 만드는데 3g의 산업폐기물이 나오는 구형기계를 신형기계로 바꿔 친환경 생산시설을 갖추게 되면 산업폐기물도 나오지 않고, 양말 제조공정 중 3단계의 공정을 자동화할 수 있어 생산성도 높아집니다. 거기에 보장된 국가 브랜드 이미지와 염색 기술, 원사의 품질은 중국보다 뛰어나기 때문에 수출이 활성화되고 양말산업이 다시 살아날 수 있다고 전망합니다.

네 번째 지자체의 특화산업으로 뿌리산업으로 지정이 필요하다는 것입니다.

〈왼쪽 위부터 시계 방향으로 배열: 서울도봉양말협동조합, 양장점, 구달 작가, 미하이삭스〉

도봉구에서도 지역경제의 근간인 양말산업을 특화하기 위해 양말제조지원센터, 양말판매 상회, 양말디자인공모전 등 홍보와 판로개척에 여러 지원 정책을 내놓고 있습니다. 하지만 자료조사 과정에서 알게 된 사실은 이것이 새롭게 양말업계에 진입하려는 사람들과 청년창업을 지원하는 형태의 지원 방식으로 여겨집니다. 중국이 빠르게 세계 양말시장을 장악하게 된 것은 친환경 설비와 정부 차원의 적극적인 지원 덕분입니다. 양말이 해외시장에서의 경쟁력을 갖추기 위해서는 친환경 생산시설이 필요한데 섬유산업이 뿌리산업으로 지정되면 R&D, 재정지원 외에도 설비지원이 가능해집니다. 도봉구의 소규모 양말공장에서 비싼 기계들을 한 번에 바꾸기는 어려워 보입니다. 기존의 업계 종사자들의 의견을 수렴하여 모두가 상생할 수 있는 방법을 찾았으면 좋겠습니다.

박보현 양말 제조공정의 다양성과 함께 입문자를 위한 서울시의 지원 제도가 있음을 알게 되었습니다.

박아름 양말 한 켤레도 많은 사람의 손을 거쳐 내게 온다는 것을 알았습니다. 점점 많은 부분이 기계로 대체되고 있지만 아직은 사람의 손길이 필요하기 때문에 그 안에서 일하는 분들의 작업 여건이나 환경이 개선되었으면 좋겠습니다.

김지은 기후 위기 시대에 양말도 친환경적으로 생산하고 소비하려는 노력이 있음을 알게 됐습니다.

— 기록 활동가로 활동하는 동안 가장 좋았던 부분은 무엇인가요?

나혜수 기록화 작업에서 진행하는 매뉴얼대로 인터뷰 실습을 할 수 있었던 것이 가장 좋았습니다. 기록수집 주제가 결정되면 리드를 조사하고 리드목록화 작업, 리드 선정하기, 인터뷰 섭외부터 면담이 확정되기까지의 접촉과정에 대해 기록하기, 면담일지 작성 등 기록 작업의 과정을 짧게나마 경험해 볼 수 있었고, 촉박한 일정에 어려움도 있었지만 팀원들과의 협업이 잘 이루어져서 마무리할 수 있었습니다. 구술기록과 기록수집 작업을 하면서 시민 기록이 가지는 가치와 의미가 어떻게 모두에게 공유될 수 있을지에 대한 고민을 하게 되었습니다.

박보현 팀원 분들과 함께 할 수 있어 기뻤습니다. 작업하는 동안 서로가 서로에게 힘이 되어주었고, 인터뷰를 통해 양말 산업에 종사하시는 분들과 생생한 현장의 이야기를 들어볼 수 있는 뜻깊은 시간이었습니다.

박아름 아무 대가 없이 자신의 이야기를 나눠주신 분들을 만날 수 있어 감사했습니다. 배려를 아끼지 않는 팀원들을 만나서 즐겁고 재밌게 팀플을 마칠 수 있었습니다.

김지은 기록에 열정적인 다른 활동가 분들, 양말 산업에 종사하시는 분들 등 기록활동이 아니면 만나기 어려웠을 다양한 사람들을 만날 수 있어서 좋았습니다.

— 앞으로 더 기록해보고 싶은 '서울'의 콘텐츠가 있다면 무엇인가요?

나혜수 사진아카이브연구소의 〈팩토리 걸 : 여공, 근대적 여성노동자의 탄생〉 아카이브 자료집을 보면서 근현대 서울의 양말산업에 대하여 기록해도 좋을 것 같다는 생각이 들었습니다. 1906년 김기호가 평양 계리에 일본의 자동편직기 4대를 들여와 생산을 시작한 것이 국내 최초의 양말공장이라고 하니 그 역사가 짧지 않습니다.

그리고 개인적으로는 지금은 사라지고 없는 장소에 대한 기록을 해보고 싶습니다. 독립문과 이진아기념도서관이 있고 딜쿠샤와 홍난파가옥이 남아있는 동네, 서울구치소가 이전하면서 그 주변 지역은 아파트가 들어서고 예전 모습은 완전히 사라졌습니다. 내가 살던 동네의 역사를 기록하고 기록 수집 활동을 통해 그 시절의 그 장소의 역사와 잃어버린 나의 추억을, 그곳에 있던 동시대의 기억들과 만날 수 있을 것 같습니다.

박보현 서울에 이주해 온 분들과 동네 토박이분들의 이야기를 기록해보고 싶습니다.

박아름 서울의 오래된 종교 시설과 종사자 분들의 이야기를 기록해보고 싶습니다.

김지은 서울에 생기고 사라지는 수많은 독립 예술공간의 기록물을 수집하고, 그곳에서 활동하는 예술가와 예술계 종사자의 이야기를 기록하고 싶습니다.

“노라노패션학원을 기록하다”

기록활동가 양성과정
심화반 2조 늘봄

— 안녕하세요. 늘봄조 팀원 분들의 자기소개를 부탁드립니다.

이재영 공공도서관에서 사서로 일하고 있습니다. 평소 잊힌 일과 소외된 이야기를 발굴, 오래된 공간에 대해서 기록하는 것에 관심을 가집니다. 옆을 내어주는 따뜻함이 되길 희망 합니다.

김상준 사진을 찍는 일을 하고 있습니다. 국내는 재개발로 인한 철거 지역을 찾아다니고, 국외는 개발 도상국 현장에서 작업 중입니다.

— 서울기록원 기록활동가 양성과정에 참여하신 소감을 부탁드립니다.

이재영 기록활동의 수업을 통해서 구체적인 기록의 과정이 다채롭다는 것을 배울 수 있는 시간이었습니다. 실제 의류산업에서 활동하고 계신 선생님을 만나 인터뷰에 참여하면서 한 사람의 삶과 의류 산업의 한 역사를 입체적으로 이해하는 소중한 시간이었습니다. 구체적인 기록생산을 하기 위해 사전조사부터 리드에 관한 기록 서식 작업을 담겨내는 작업은 쉽지 않았지만, 팀원 선생님과 협력하여 많은 수고와 노력이 담겨 있는 결과물을 완성할 수 있었어요. 그동안 애써주셔서 감사 인사 드립니다.

김상준 기록 방법에 대해 전문가를 통해 배우고 활동 할 수 있어 개인 사진 작업에도 많은 도움이 되었습니다.

— 노라노패션 학원을 기록활동 주제로 선정한 이유가 특별히 있다면 무엇인가요?

이재영 봉제산업에서 40년간 현장에서 활동하시면서 오랫동안 현업에서 많은 수강생을 가르치시고 기술을 전수하신 분이셔서 선정하게 되었어요. 특히 봉제의 달인, 세계에서 가장 빠른 손을 가진 사람이라는 표현이 붙을 정도로 봉제산업에 풍부한 기술을 가진 분이십니다. 그간 봉제산업 종사하시면서 현장에서 겪으신 어려움을 극복하고, 많은 봉제산업 인력을 직업교육을 통해 양성하시기도 한 점도 선정된 이유이기도 합니다.

— 주제를 선정했을 때와 실제 기록 활동을 시작했을 때, 예상을 빗나간 일들이 있었나요? 그렇다면 그것에 어떻게 대처하고, 해결하셨나요?

이재영 기록활동을 하기 전에 여러 번의 인터뷰가 진행되어야 한다고 느꼈습니다. 구술자분의 이야기를 다각도로 접근하여 인터뷰를 해야 한다고 생각하지만 실제로는 인터뷰 일정을 조율하고 하는 과정에서 다양한 부분을 다루기에는 한 달이라는 시간은 빠듯하게 느껴졌어요. 추가 인터뷰를 통해 담아내지 못한 부분을 보완할 수 있어서 다행이었어요.

— 기록 활동을 통해 바라본 서울은 어떤 공간/장소 였나요?

이재영 서울은 아직도 숨겨진 이야기가 많다는 곳임을 느끼게 됩니다. 우리가 알지 못하는 기억의 공간, 흔적의 공간이 새롭게 기억될 수 있는 서사가 풍부하구나 느껴요. 제가 살고 있는 동네에도 봐오던 시장이나 가게들을 보면 정겹고 친근해요. 나의 삶과 밀접한 공간이구나 느끼게 됩니다.

김상준 내가 태어나고 성장하고 자리를 잡아가는, 내가 거주하는 집 같은 공간으로 느껴집니다.

— 개인적으로 더 기록해보고 싶은 서울의 콘텐츠가 있다면 무엇인가요?

이재영 제가 알아보고 싶은 곳은 서울 중구에 위치한 을지로 인쇄골목이에요. 이곳은 전국 최대 인쇄업 밀집지역이에요. 오래된 인쇄 가게를 알아보고 싶어요. 을지로 인쇄골목이 오래된 시간만큼 많은 손님이 찾아온 곳이고, 현재에도 소중한 공간으로 자리잡고 있기도 해요. 이렇게 사랑받는 공간이 있다는 것으로도 소중한 마음이 들어요. 현재는 인쇄산업이 어렵지만 묵묵히 걸어온 그 세월을 기록해보고 싶어요.

김상준 신당동에서 태어나 국민학교, 중학교, 고등학교를 모두 신당동에서 졸업했습니다. 최근 힙당동으로 유명해진 신당동의 오랜 식당이나 건물들 뿐만 아니라 골목들을 사진으로 기록하고 싶습니다. 예를 들어 드라마 '서울의 달'에서 나온 '부부식당' 을 30년 전에 찍은 사진들이 있고, 짜장떡볶이로 유명한 '진미떡볶이' 집 앞에서 1985년부터 찍은 사진들이 있습니다. 이후 필름으로 계속 찍은 사진들이 있고, 2대 사장님으로 이어진 역사를 잘 알고 있기에 그런 기록을 남기고 싶습니다.

〈노라노패션학원 이주삼 원장〉

“동대문 패션타운의 변천을 쫓다”

기록활동가 양성과정
심화반 3조 변민숙, 이영혜, 염경호

— 안녕하세요. 3조에서 ‘동대문 패션타운’을 주제로 활동하신 변민숙, 이영혜, 염경호 님. 자기 소개를 부탁드립니다.

변민숙(큰나무) 종로를 기반으로 마을의 다양한 주체들과 협업하여 때론 흥겹게, 때론 진지하게 마을의 문제를 해결하고 함께 하기 위해 활동하고 있는 비영리 마을활동가입니다.

이영혜 본업은 모바일 앱 개발PM이지만 다양한 스토리텔링 매체에 관심이 많은 심화반 수강생입니다.

염경호 기업 역사서 집필작가로 활동하고 있습니다. 역사를 기반으로 한 스토리텔링 영역에 관심이 많아 기록활동가 과정을 수강하게 되었습니다.

〈미스바 김현자 사장〉

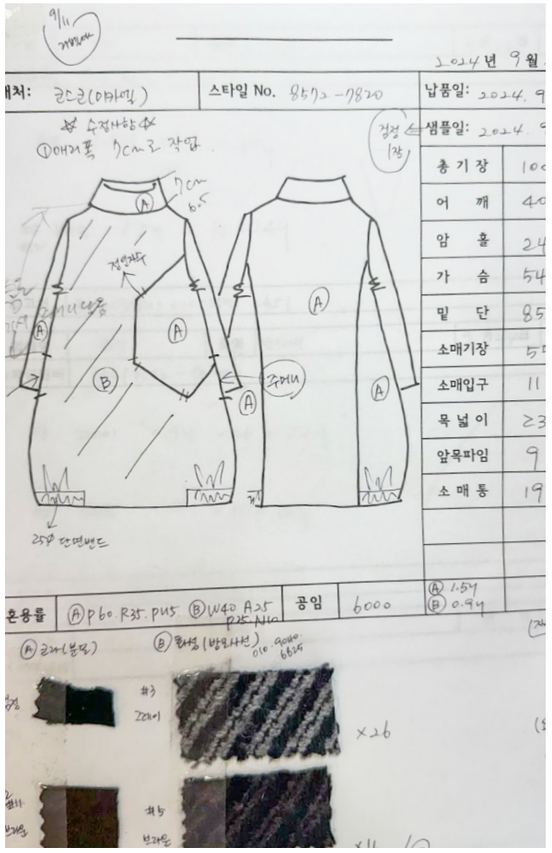
— 서울기록원 기록활동가 양성과정에 참여하신 소감을 부탁드립니다.

변민숙(큰나무) 마을을 기록하고 그 안에서 세대를 잇고 개인의 삶이 역사속에 스며드는 가치를 발견하는 활동을 해오면서도, 기록활동에 대한 체계적인 교육의 기회가 없었습니다. 심화반에서의 실제 구술기록 활동은 이전과는 다른 경험으로 깊게 각인되었고, 기록활동에 대한 프로젝트를 구상하거나 가족사에 대한 기록 등 ‘기록’에 대한 열망이 생기게 되었습니다. 함께하신 교육생들과도 다양한 기회로 다시 뵙기를 기대합니다.

이영혜 기록활동가 양성과정을 통해 다양한 길을 걸어가는 분들의 이야기를 접했는데 각자의 분야/관심사에서 고군분투하시는 모습과 기록을 보존하기 위한 선택들이 존경스러웠습니다. 그리고 짧지만 조원들과 실습과정에 참여하게 된 것도 매우 즐겁고 유익한 시간이었습니다.

염경호 기록을 ‘업’으로 하는 분야에 있다 보니 역사와 아카이브, 그리고 사라져가는 사람들의 이야기에 얼마나 많은 이들이 관심을 가지는지 궁금했습니다. 프로젝트 금액과 원고료가

오고가는 차가운 생태계를 떠나 잠시라도 기록과 이야기에 대한 진지한 열정을 느낄 수 있어 소중한 시간이었습니다.



— 다른 팀과 다르게, 각각 다른 수집 주제를 정해서 활동을 진행하셨는데요. 각자 주제를 선정한 특별한 이유는 무엇인가요?

변민숙(큰나무) 각자 하고 싶은 주제들이 달랐고 자연스럽게 조원들내에서도 '따로 또 같이' 하게 되었습니다. 20년도 넘은 동대문시장에서의 경험이 기록미션으로 되살아나게 될지 몰랐지만, 아직도 생생한 그 기억들을 추억을 더듬는 수다로 시작해서 역사의 한 페이지로 옮겨놓은 것 같아 뭔가 뿌듯한 감정이 들었습니다. 조원들이 짧은 시간안에 각기 주제에 맞게 역할을 나눠 활동한 것이 오히려 다양한 결과들을 얻게 되었다고 생각합니다.

염경호 관심 있는 주제와 관심 있는 표현방식이 달랐습니다. 다른 관심을 가지신 분들을 억지로 묶는 건 이 과정의 취지와 맞지 않는다고 생각해 의사를 최대한 존중해 '각자의 테마'를 살리기로 했습니다.

— 기록활동가 활동 중에 가장 인상 깊었거나, 유익했던 것이 있다면 무엇인가요?

변민숙(큰나무) 팀미션으로 진행한 것이 저에게는 좋은 경험이었습니다. 개별로 진행하거나 리더로 학생들과 진행하는 기록활동과 다르게 부족한 부분을 조력하는 조원들이 있어 큰 도움이 되었습니다. 각자 자신의 분야에서 잘하는 것을 활동에 적용하는 모습을 통해 배운 것이 많은 점도 유익했습니다.

이영혜 공공기관 외에도 개별적으로 기록활동을 위해 힘을 쓰시는 분들이 있다는 점, 그리고 개개인의 기록활동 또한 파급력이 높다는 것이 매우 인상깊었습니다. 개인적으로 가장 유익했던 건 아무래도 실습과정 시 면담/조사 등을 진행하며 개개인의 역사와 당시 발생했던 실제 사건/추세 등을 맞춰가는 과정이었던 것 같습니다. 입체적인 퍼즐을 맞추는 느낌이었는데 그 과정자체가 너무 재미있었어요.

염경호 삶의 어느 순간에 대한 기억을 기록으로 남기고 싶어하시는 분들이 많아 그 부분이 가장 인상적이었습니다. 개인적으로 회사에서도 결과보다 과정이 중요하다는 의견을 많이 피력하고는 했는데, 그처럼 충실한 과정을 통해 만들어지는 이야기의 힘을 믿는 분들이 많으셔서 제 자신을 환기시킬 수 있는 기회였습니다.

— 기록 활동을 통해 바라본 서울은 어떤 공간/장소였나요?

변민숙(큰나무) 같은 공간안에서의 각기 다른 다양성과 자신만의 삶의 모습이 공존하는 곳이라고 생각합니다. 복잡하고 다층적이어서 부러 돌아보지 않으면 보지 못하는 삶이 숨어있는 곳, 그러나 모두 바삐 최선을 다해 살아가는 곳이고, 매일 아침 서로의 안부를 물을 수 있는 곳입니다.

이영혜 치열하게 살아가는 서울 시민들의 삶을 연결시켜주고 동시에 생기를 부어주는 공간이라 생각했습니다.

염경호 같은 공간에서 살아가는 다른 시대의 사람들, 다른 공간에서 살아가는 같은 시간대의 사람들. 이 둘을 모두 품고 있는 흥미로운 장소라는 생각이 들었습니다. 조사의 막바지에 신평화시장 4층 공간에서 '보따리 수출'의 마지막 장인들이 모인 상가 복도에 멍하니 서 있던 순간이 있었습니다. 이 협소한 공간에서 한 시대를 풍미한 베테랑들과 그들의 사사를 받는 며느리와 아들, 혹은 제자 격의 젊은이들이 오고가는 모습을 보면서 이 곳이 마지막 남은 시간의 우물 중 하나겠구나 하는 생각을 했습니다. 서울은 이처럼 중첩된 시공간을 풍부하게 품고 있는, 매우 흥미로운 기억저장소인 것 같습니다.

— 훗날 나의 기록이 어떻게 사용되면 좋을까요?

변민숙(큰나무) 동대문 패션산업의 또 다른 얼굴로 기억될 수 있도록 기록물의 형태로 남으면 좋겠습니다. 사라지고 난 후 그들이 살아냈던 그 시대의 삶을 들춰보며 추억할 수 있도록, 현재를 살아가는 작은 동력이 되도록 말입니다.

이영혜 저희가 수집한 기록이 서울시의 역사적 사건들에 입체감을 살리어 획을 긋고 색을 입히는 용도로 사용되면 좋겠습니다.

염경호 생활문화 자료가 수집된 서울시 지역의 경우에도 역사 등재기준으로 삼는 투과망이 다소 성길 경우, 아직 그 사이로 빠져나간 이야기들이 많은 것 같습니다. 별 건 아니지만 그렇게 빠져 나갈 수 있었던 이야기 한 편을 '기록'이라는 형태로 바위 위에 새길 수 있어 나름 의미 있는 과정이었습니다. 역사적 입체성을 축조해 나가는 과정에서 한 개 퍼즐조각이 되었다면 그것으로 만족합니다.

“웨딩드레스의 시대별 변천사”

기록활동가 양성과정
심화반 3조 전호성

〈김해연박사 의상연구소 김해연 대표〉

— 안녕하세요. 3조에서 '웨딩드레스'를 주제로 활동하신 전호성님 자기소개를 부탁드립니다.

과거에 애니메이션 및 CG 업계에서 일했고, 현재는 콘텐츠 기획개발에 관한 일을 하고 있습니다.

— ‘웨딩드레스 산업의 변천사'를 주제를 선정한 특별한 이유가 있다면 무엇인가요?

비교적 조사가 덜 돼 있는 주제, 흥미와 시의성을 함께 지닌 주제를 찾으려 했습니다.

— 기록활동가 활동 중에 가장 인상 깊었거나, 유익했던 점은 무엇인가요?

생소한 분야의 인물과 그 인물의 이야기를 접하면서 인터뷰를 통해 시류의 흐름을 바라볼 수 있어 좋았습니다.

— 기록활동을 통해 바라본 서울은 어떤 공간이자 장소로 느껴지셨나요?

기업형 시스템의 도입에서 비롯된 효율성과 그로 인해 훼손된 개별성의 사회라고 느꼈습니다.

— 훗날 나의 기록이 어떻게 사용되면 좋을까요?

웨딩 컨설팅업체의 등장으로 인한 웨딩 시장의 획일적 변화에 대한 경고가 되었으면 합니다.

나가는 글

서울기록원 기록활동가 양성과정 심화반에 참여해주신 시민들은 1개월 간의 활동기간 동안 총 127점의 시민기록을 수집하였다.

참여자 대부분 시민기록 수집에 참여하여 생소하던 기록화 과정을 직접 체험해 본 것에 깊은 감명을 받았다. 수집과 구술 채록을 위해 직접 개개인을 찾아가면서 그들과의 감정적 교류를 경험하고, 또 역사 자체를 입체적으로 이해할 수 있었던 소중한 시간이었다고 평가한다. 그리고 팀원들과 양말산업, 노라노패션학원, 동대문 패션타운 및 웨딩드레스 등 다양한 분야의 기록 수집과 구술채록을 위해 시너지를 내며 하나의 과업을 완수해 가는 것에 성취감을 느끼는 분도 있었다. 다만 수집주제가 지정되어 있어, 주체적이고 자유로운 기록활동이 어려웠다는 평가와 서울기록페어와 양성과정 사이의 시간적 간격이 짧아 페어 준비가 다소 아쉬웠다는 평가도 있었다. 향후 부족한 점을 보완하여 지속적인 프로그램으로 운영될 수 있기를 기대해본다.

2024 서울기록페어 : 즐거운 서울, 즐기는 기록

기록을 사랑하는 모두를 위한 축제, 〈2024 서울기록페어〉가 2024년 10월 25일(금)부터 10월 26일(토)까지 서울기록원에서 열렸다. 올해 다섯 번째로 개최되는 〈2024 서울기록페어〉에서는 기록이 가진 다양한 매력을 느낄 수 있는 강연프로그램, 전시실 퀴즈 풀기, 동화구연프로그램 등 많은 프로그램이 마련되었다. 올해는 '서울의 의류산업과 시민'을 주제로 시민의 기록활동 및 다양한 시각으로 서울의 의류산업을 살펴 볼 수 있는 강연과 〈2024 서울기록페어〉의 참여자가 모두 즐길 수 있도록 전 연령 대상 체험프로그램을 준비했다. 〈2024 서울기록페어〉는 서울기록원이 서울시민의 기록활동을 지지하고 조력함으로써 서울 내 기록문화 확산을 도모하기 위해 마련된 축제다.

강연프로그램

다양한 관점에서 바라보는 서울의 의류산업과 의류산업에 종사하고 있는 시민의 이야기를 통해 다양한 기록 방법에 대하여 알아가는 시간

1. **기록과 서울미래유산**
   민현석(서울연구원 선임연구위원)
   ① 서울미래유산 제도의 의의
   ② 미래유산의 개념
   ③ 서울미래유산 제도의 성과
   ④ 향후 발전방향
   ⑤ 서울미래유산으로서 서울의 의류산업

2. **도시 서울 그리고 서울 사람들의 패션 읽기**
   최샛별(이화여자대학교 교수)
   ① 연구대상자들이 직접 작성한 의복일지 조사 및 심층면접 진행
   ② 서울시민의 패션 스타일의 시각화 및 공통적인 의생활 특성과 연령별 패션 스타일 특성 분석

3. **서울의 근현대 의류산업의 이야기**
   이영희(서울아트뷰로 대표)
   ① 서울의 의류산업 변화상
   ② 근현대 역사적 가치를 지닌 서울의 의류산업

4. **국립민속박물관의 구술 조사와 기록의 의미 찾기**
   최명림(국립민속박물관 학예연구관)
   ① 국립민속박물관 민속조사에서 진행하는 구술조사와 채록과정

② 구술 조사 및 채록 활용 실제 사례 소개
③ 구술자료의 아카이브 의미 찾기
④ 국립민속박물관 기증유물로서의 의복 활용 사례

5. 시민들이 수집한 서울의 기록
2024년 서울기록원 기록활동가 양성과정 심화반
1조: 양말산업 / 2조: 노라노패션학원 / 3조: 보따리 수출 이야기, 미드나잇 인 동대문
① 시민기록활동가로서 활동하면서 겪은 에피소드
② 시민기록물을 수집하면서 느낀 점

6. 개인의 삶을 기록하고 보관하는 방법
길기태(황금바늘 대표)
① 기록에서 찾아낸 '한복대여' 사업 아이디어
② 황금바늘의 활동 소개
③ 나의 삶과 사업을 기록하고 관리하는 방법
④ 생산 및 보관 중인 기록 소개

즐거운 서울, 즐기는 기록
2024. 10. 25.(FRI) 서울기록원 컨퍼런스룸(5층)

2024. 10. 25.(FRI) 서울기록원 컨퍼런스룸(5층)
#1 기록과 서울미래유산 - 민현석(서울연구원)
#2 도시 서울 그리고 서울 사람들의 패션 읽기 - 최샛별(이화여자대학교)
#3 서울의 근현대 의류산업의 이야기 - 이영희(서울아트뷰로)
#6 개인의 삶을 기록하고 보관하는 방법 - 길기태(황금바늘)

2024. 10. 25.(FRI) 서울기록원 컨퍼런스룸(5층)
#1 기록과 서울미래유산 - 민현석(서울연구원)
#3 서울의 근현대 의류산업의 이야기 - 이영희(서울아트뷰로)

체험프로그램

서울기록원 어린이 기록체험실 개관을 기념하여 〈2024 서울기록페어〉에서는 시민참여프로그램으로 기록체험프로그램을 마련했다. 자율체험이벤트와 기록체험이벤트를 운영하여 어린이 및 가족 단위의 시민 참여자들을 맞이했다.

1. **전시실 퀴즈 풀기 〈숨겨진 기록을 찾아라!〉**
2. **기록원 방문 소감 남기기 〈서울기록원 기록하기〉**
3. **2024 가족 타임캡슐 〈우리의 특별한 토요일 기록〉**
4. **동화구연프로그램 〈일기는 어떻게 쓸까?!〉**

한강의 발원지 "너는 어디서 왔니?"
Origin of Hangang River, "Where did you come from?"
강 주변에 모이는 사람들
선사시대-삼국시대
서울기록원
SEOUL METROPOLITAN ARCHIVES
증거로서의, 증거는 기록

나의 기록
My Records
서울의 일기
서랍은 하나씩만 열어요
친구와 동시에 열면 위험해요
손이 끼이지 않도록 조심해요
손끼임 주의
손끼임 주의

"너는 어디서 왔니?"

Oil Pastel
FAMILY TIME CAPSULE

발행인
서울특별시장

편집인
서울기록원장

발행처
서울기록원

발행일
2024.11.22.

제작부서
서울기록원 기록정책과

제작총괄
윤정훈 기록정책과장

제작담당
박희연 학예연구사

기획
서울기록원
주소 03371 서울특별시 은평구 통일로 62길 7
대표전화 02-350-5600
홈페이지 https://archives.seoul.go.kr

투에이 주식회사
주소 08517 서울특별시 금천구 디지털로10길 78 (가산동, 가산테라타워) 1210호
대표전화 02-6959-4907
홈페이지 https://www.two-a.com

©2024 서울기록원 SEOUL METROPOLITAN ARCHIVES