미쉐린 별 세 개 획득… 한식 세계화 28년 결실

'조태권 회장'

C1면에서 계속

예로부터 세계 여러 나라 부유층들이 오는 식당에는 그나라 전통의 고급 가구 및 귀한 물건 등 그 나라를 대표하는 일종의 문화 스타일이 전시돼 있죠. 식당서 식사하며 이러한 문화를 즐기고, 자기 나라로 갖고 가게 되면 문화의 전파가 자연스레 이뤄집니다. 그러다 보니 식당 자체도 옮겨가기도 하고, 식당을 짓는 건축 기술까지 수출 됩니다. 그래서 식당 문화를 통해 이런 것들을 하나로 모으고자는 결심을 하게 된 겁니다. 계층을 뛰어 넘고 사회를 하나로 모으는 것 중 음식 만한 것이 없습니다. 한식 문화가 세계에 진출한다면 수많은 미래 산업을 만들어 낼 수 있습니다.

▲미쉐린 식당 두 곳인 '가온'과 '비채나'의 경영 철학이 있으시다면 설명해 주세요. 하지만 가격이 고가여서 서민들이 이용하기엔 어려운 점이 있다는 평도 있는데, 이 점은 어떻게 생각하시는지요?

가온을 처음 만들 때는 주변에서 우려가 많았습니다. 최고급 한식당의 탄생에 모두가 저보고 미쳤다고 했습니다. 제발로 불 속에 뛰어드는 것이라고들 했죠. 한식을 고가로 먹어본 적이 없기 때문입니다. 그 값비싼 음식을 누가 먹을 것이냐는 비판이 많았어요. 하지만 저는 틀림없이 이길은 누군가 분명히 시작해야 된다고 생각했어요. 가치를 만든다는 것은 그렇습니다. 부정할 수 없는 가치가 있다면 그것을 믿고 끝까지 가야 합니다. 그 결실이 바로 한국 최초로 2016년에 미쉐린 3스타를 따게 되면서 부터이죠.

세계가 알아주다보니 그제서야 와서 많은 분들이 먹기 시작합디다. 그게 인간의 속성이 아닌가 싶습니다. 비즈니스를 하는 사람들중에서 '가온에서 먹었어' 라는 말들도 한다고 들었습니다. 코로나로 인해 요식업이 어려운 상황이라 우리 가온에서도 이 기회에 우리 한식이 왜 세계로 뻗어나가야 하는지를 느껴보라는 호소문을 국민들에게 보냈고, 가격도 8월까지 30% 정도 낮췄습니다. 수익을 내는 것이 목적이 아닌 한식의 가치를 알려보자는 취지죠. 예약이 폭증하고 거의 매일 만석일 정도로 반응이 빠르게 나타났죠. 그만큼 사람들이 한식의 가치를 높게 평가한다는 방증입니다. 투자액만 보자면 가온에 200억원, 광주요에 300억원이 들어갔습니다. 돈을 번다는 것은 시간 개념과 관련이 있죠. 지금 내가 돈을 버느냐, 우리 후손들이 버느냐를 본다면 일종의 투자라고 봅니다. 문화에 대한 투자는 우리 후손들이 풍요로운 삶을 사는 바탕이 될 것입니다.

▲그렇다면 '가온'은 회장님이 생각한 문화보국의 결정판인 셈이네요. 외국인들이 볼 때는 문화의 집결체로 보일 수 있다고 자부합니다.

우리 가온에서 홍계탕을 출시했어요. 홍삼을 넣어서 삼계탕을 만든 거지요. 우리나라 사람은 비싸다고 아무도 안 먹는데, 외국인들은 엄청나게 좋아했어요. 특히 닭고기를 주로 먹는 아랍사람들이 좋아합디다. 어느 아랍 부호는 공항에서 전화해 13그릇을 주문해서 갖고 갈 정도로 히트를 쳤죠. 우리는 주변서 흔하다는 이유로 가치를 절하합니다. 문화라는 것은 우리 국민들이 좋아하면 그대로 다른 나라 사람들에게도 흡수됩니다. 그것이 바로 제가 강조하는 문화보국의 힘이죠.

▲한민족의 전통과 수준이 국가의 품격을 결정하는 지표가 된다고 2012년 펴낸 저서 〈문화보국〉에서 강조하셨는데요. 어떤 연유로 그렇게 생각하시는지 설명 좀 부탁드립니다. 또한 〈문화보국〉에 이어 후속편을 지금 집필중인 걸로 아는데요, 언제쯤 출간 예정이며, 이번 책에는 어떤 내용이 담겼는지 간략히 소개좀 부탁드립니다.

예전 〈문화보국〉에는 많은 것을 설명하고자 해서 조금 딱딱하게 느껴졌을 겁니다. 그래서 10월에 출간되는 후속편에서는 사람들에게 문화에 대한 재미를 느끼게 하고 싶었습니다.

우리의 음식이 왜 이렇게 됐는지를 자연스럽게 풀어 보고자 했어요. 책 제목은 아직 정해지지 않았습니다. 전편인 〈문화보국〉은 세계의 모든 이들이 부국강병을 외치는데 우리 한민족, 5천만 명이 하나로 뭉친다면 무서울 것이 없다는 취지에서 집필했어요. 우리 모두가 문화로 하나의 힘을 모으면 세계서 우뚝 설 수 있음을 깨닫고 우리 함께 배려해 가자는 취지죠.

▲우리 전통술인 〈화요〉가 시장에 처음 선보였을 때 신선하다는 느낌이 있었어요. 해외에서의 반응은 어떻습니까?

화요는 세계에서 가장 경쟁력 있는 유일한 우리 술 상품이라고 생각합니다. 화요 XP와 같은 블랜딩 제품은 현재 없어서 못팔 정도죠. 왜 경쟁력이 있냐하면, 전통의 현대화를 시도했기 때문입니다. 화요는 해외에서 보면 일종의 위스키에요. 그런데 쌀로 위스키를 만들었다고 하니까 세계인들이 놀란 겁니다. 해외서 반응이 뜨겁죠. 어떤 것이든지 세계와 경쟁이 되는 것을 만들어야 합니다. 지난해 매출이 230억원 가량 나왔는데, 올해는 280억원으로 예상하고 있을 정도로 매출도 매년 높아지고 있습니다.

▲다음주 5월 30일이 이번에 옮겨진 부처님오신날입니다. 불교와의 인연이 있으시면 말씀해 주세요.

어머님이 독실한 불교 신자셨습니다. 저는 어릴적부터 어머님 어깨 너머로 불교를 접했죠. 불교란 자신의 깨달음을 위해 꾸준히 수행하는 종교이죠. 그 과정에서 누구나 부처가 될 수 있다는 가르침이 핵심이라고 생각합니다. 모든 것이 마음먹기 나름이라는 '일체유심조' 의 가르침대로 살려고 노력합니다. 저는 시간 날때면 스님들도 자주 뵙고, 은평구 진관사도 자주 찾습니다.

▲마지막으로 회장님의 앞으로 인생과 사업 계획을 각각 듣고 싶습니다.

계획은 따로 없고 내가 겪으며 느낀 것, 터득한 모든 것을 틈틈이 책으로 정리하고자 합니다. 어떻게 후손들에게 알리고 갈 것인가를 고민중이죠. 사업은 시스템이 중요합니다. 근본만 튼튼하게 해놓으면 잘 돌아갑니다. 문화보국이란 깨달음을 주고, 그것을 이해한 사람들을 키워내고 싶고, 한국이 지닌 문화적 가치를 세계에 널리 알리는 것이 최종 목표입니다.

우리 것이 좋으면 우리 것을 만들고 알려나가야 하지요. 그리고 가치를 만들어야 합니다. 우리나라서 최고면 자연스럽게 세계로 수출이 되므로 우리가 만든 가치는 매우 중요한 역할을 합니다.

불기2564(2020)년 자비로운 마음이 꽃피는 세상 부처님오신날

대한불교조계종
한라산 천왕사
조실 월서
주지 지오
사부대중일동
제주특별자치도 제주시 1100로 2528-111
Tel 064)748-8811, 8822

대한불교조계종
왕산사
주지 왕산
사부대중일동
경기도 포천시 호병골길 193
Tel 031)533-3245 / FAX 031)553-3246
www.wangsansa.org

힐링 행복도량 다문화 사찰
대전 광수사
주지 김무원 합장
신도회장 박병호
신도대중 일동
대전광역시 유성구 학하서로 63번길 26
Tel 042)823-0332~4
FAX 042)823-6779

대한불교조계종
포교사단
포교사 일동
포교가 곧 수행
수행이 곧 포교
서울특별시 중구 동호로 24길 27-17
우리함께빌딩 5층
Tel 02)927-0588 / FAX 02)927-5390