

제285회 임시회

시정 질문·답변



국민의힘 중구 제1선거구

박 주 화 의원

- 새 야구장을 활용한 원도심활성화 및 체류형 관광도시 도약을 위한 정책수립이 필요합니다.
- 계족산 자연휴양림 조성사업 추진 촉구

시정질문과 답변내용 (일괄질문·일괄답변)입니다.



박 주 화 의 원

◎ 박주화 의원

존경하는 대전시민 여러분, 조원희 의장님 그리고 선배·동료의원 여러분!
이장우 시장님, 설동호 교육감님과 관계공무원 여러분!

안녕하십니까, 국민의힘 중구 제1선거구 박주화 의원입니다.

저는 오늘 새 야구장 대전한화생명볼파크를 원도심 활성화와 체류형 관광도시로 거듭나기 위한 전략에 활용하는 방안에 대해 말씀드리고 이와 관련해 대전시가 어떤 정책방향을 가지고 있는지 질문드리기 위해 이 자리에 섰습니다.

(프레젠테이션자료를 보며)

우리 대전시민의 야구에 대한 사랑은 대단히 뜨겁습니다.

이는 수치로도 증명이 되는데 작년과 재작년 시즌 경기당 평균 좌석 점유 비율이 각각 1위와 2위를 차지한 것으로 알 수 있습니다.

비단 이런 수치를 보지 않더라도 예전부터 대전의 야구팬들은 리그 순위와 상관없이 단 1승, 단 1점을 위해서 끝까지 응원해 주는 열성 팬덤으로 유명합니다.

한화이글스의 성적이 생각보다 좋지 않았던 시기에도 대전의 팬들은 포기하지 않고 야구장에 모여서 끈질기고도 열정적인 응원을 보내는 모습을 보여 대전은 명실상부 야구를 사랑하는 도시로 각인되어 있습니다.

이러한 대전의 야구팬들에게 올해 3월 5일 개장한 새 야구장 한화생명볼파크는 또 하나의 희소식이 아닐 수 없습니다.

이전보다 크게 넓어진 객석, 국내 최초 인피니티폴 관람석, 복층 구조의 불펜 존, 편의성이 개선된 각종 설비시설 그리고 다양한 팬들을 위한 공간이 마련되었다는 점에서 혁신적이라는 평가를 받고 있습니다.

이로써 대전 야구팬들은 물론 외지에서 찾아오는 관람객들에게도 더 많은 좌석과 더욱 쾌적한 관람 환경을 제공할 수 있게 되었습니다.

그런데 저는 이 새 야구장 대전한화생명볼파크는 야구만을 위한 시설로 끝나서는 안 된다고 생각합니다.

새 야구장은 원도심 활성화와 더 나아가 체류형 관광도시로 도약하는 기틀이 될 절호의 기회가 될 것이기 때문입니다.

먼저, 과연 새 야구장을 어떻게 원도심 활성화에 활용할 것인가라는 물음에 몇 가지 방안을 제시해 보려 합니다.

대전시는 은행동 스카이로드와 목척교 야경, 천변 정비 그리고 대전 0시 축제 등 다양한 사업을 통해 원도심에 새로운 활력을 불어넣으려 노력해 왔습니다.

최근에는 성심당이 전국적으로 유명한 제과점이 되면서 성심당의 인기에 탄력을 받아 원도심의 상권도 활력을 찾고 있습니다.

여기에 새 야구장을 원도심 활성화를 위한 전략으로 활용하는 일이 필요한데 그 핵심은 문화관광 콘텐츠를 발굴하고 인프라를 정비하는 일입니다.

시장님!

대전시도 새 야구장 개장에 맞춰 야구 특화거리 조성사업을 추진 중인 것으로 알고 있습니다.

아직 구체적인 추진계획은 나오지 않았지만 중앙로에서 야구장까지의 거리를 야구 역사, 청년 상생, 과학 문화 등 테마를 담아 조성하려는 것으로 예상됩니다.

매우 환영할 만한 일이지만 저는 특화거리를 조성하는 일을 넘어서는 혁신적인 아이디어가 가미되어야만 진정으로 원도심 활성화와의 연계를 도모할 수 있다고 생각합니다.

이러한 차원에서 제가 생각하는 몇 가지 방안을 말씀드리고 관련하여 질문드리겠습니다.

첫째, 야구장과 전통시장과 연계를 강화하는 일이 필요합니다.

야구장과 연계해 전통시장을 먹거리와 즐길 거리가 어우러지는 공간으로 만드는 것입니다.

일본이나 미국의 대도시, 국내 인천이나 부산 등은 야구장 주변에 대형 복합쇼핑몰을 유치해 관광수익을 올리고 있습니다.

이를 통해 야구장을 찾은 관람객들을 자연스럽게 쇼핑몰로 유도하는 전략이 효과를 보고 있는 것입니다.

그러나 대전의 현실을 고려할 때 야구장 주변에 대규모 쇼핑몰을 새로 유치하는 것은 현재 여러 여건에서 어려움이 따를 것으로 예상됩니다.

대신 이미 자리를 잡은 문창시장이나 부사홈런시장 등 지역 고유의 전통시장을 특색 있는 공간으로 조성해 야구장을 찾는 방문객들을 고객으로 확보하는 전략이 필요하다고 생각합니다.

전통시장은 규모 면에서 대형 쇼핑몰을 온전히 대체하기는 어렵지만 먹거리가 풍부하고 사람 사는 정취를 느낄 수 있는 강점이 있습니다.

여기 시장 안에 야간 라이브공연장을 만들고 응원전을 펼칠 수 있는 공간을 마련하면 어떨까요?

이런 콘텐츠가 가미된다면 야구장을 찾은 방문객들이 특색 있는 먹거리를 구입하기 위한 것은 물론이고 독특하고 재미있는 문화를 체험하기 위해 경기 전후로 전통시장에 방문하는 것을 기대할 수 있습니다.

이를 위해서는 전통시장을 편리하게 찾을 수 있도록 야구장 특화거리 조성사업을 부사오거리까지 확대하여 시장으로서의 접근성을 높이는 교통 인프라와 쾌적한 환경개선을 우선적으로 추진해야 합니다.

주차장을 확충하고 위생과 안전시설을 보강하는 한편, 시장 특성에 맞도록 디자인과 테마를 반영한 간판 정비 등에 힘쓴다면 전통시장이 대형 쇼핑몰과는 또 다른 매력을 갖춘 축제형 상권으로 재탄생할 수 있을 것으로 확신합니다.

시장께서는 저의 야구장과 전통시장의 연계 강화가 필요하다는 의견과 그 방안에 대해 어떤 생각을 가지고 계신지 답변해 주시기 바랍니다.

두 번째, 패스권 도입과 시티투어 상품을 재편할 것을 제안합니다.
대전시티투어 버스 운행노선에 새 야구장을 방문하는 코스를 개발하거나 기존 코스를 개편하는 방안을 적극 제안합니다.

외지에서 대전을 찾는 관광객들이 이용하는 교통편과 시티투어 버스 그리고 대전의 관광지를 하나로 묶어 월데이 또는 투데이 패스 상품을 만들고 시티투어 상품에 구단투어 프로그램을 연계하는 것도 고려할 만합니다.

예를 들어 새 야구장의 내부시설과 선수단 훈련공간, 구단 역사를 살펴보는 투어를 일정에 포함시키고 해당 상품을 시티투어와 결합해 판매한다면 야구팬은 물론 일반 방문객에게도 매력적인 시티투어 상품이 될 수 있습니다.

이를 위해서는 한화이글스 구단과 시가 긴밀히 협력하여 투어 일정과 코스를 조율하고 패스권 안에 구단투어 프로그램에 대한 혜택을 포함하는 방안을 구체화해야 할 것입니다.

이와 같은 교통편과 시티투어를 연계한 패스권 도입과 야구장을 중심으로 시티투어 노선을 새롭게 편성하거나 재편하자는 방안에 대해 시장께서는 어떤 의견을 가지고 계신지 답변해 주시기 바랍니다.

세 번째는 야구를 모티브로 한 디자인과 테마를 도시마케팅에 적극 활용하는 일이 필요합니다.

예를 들어 버스의 래핑광고나 가로조형물, 간판 등에 한화이글스나 대전을 상징하는 캐릭터를 활용해 야구장 주변과 주요 접근로를 더욱 매력적인 공간으로 조성할 필요가 있습니다.

이를 야구 또는 대전의 역사, 문화와 연결한 스토리텔링으로 묶으면 방문객들에게 즐거움을 주어 체류시간을 연장하는 효과도 얻을 수 있습니다.

여기서 중요한 것은 민관협의체의 구성과 역할입니다.
도시마케팅의 영역은 대전시의 행정력만으로는 한계가 있고 디자인과 브랜딩 전문

가와 상인회 및 한화이글스 구단 등 민간 주체들의 창의성과 협업이 필수적입니다.

대전시는 큰 틀에서 디자인과 테마를 반영한 도시마케팅의 방향성을 제시하고 구체적인 전략은 민간 영역에서 수립하여 추진할 수 있도록 역할을 해야 합니다.

이러한 도시마케팅의 전략과 민관협의체 구성의 필요성에 대해 시장께서는 어떻게 생각하시는지 답변해 주시기 바랍니다.

이어서 새 야구장을 활용하여 대전이 체류형 관광도시로 도약할 수 있는 기틀을 만드는 전략 창출의 필요성과 방안에 대해 말씀드리겠습니다.

2024 시즌 프로야구는 처음으로 1천만 관중을 돌파했는데 여기에는 원정팬이 늘어난 영향이라는 분석이 있습니다.

비씨카드가 고객 소비 데이터를 분석한 결과인데 대전에 온 원정팬의 방문율은 이전 연도 대비 약 33% 정도 증가했다고 합니다.

같은 분석에서 원정팬 방문율의 증가는 경기장 주변 상권 활성화에 기여했다는 점도 주목할 만합니다.

카드 매출을 기준으로 대전의 야구장 주변 매출 증가율은 지난해 대비 67%였다고 합니다.

이러한 분석을 통해 우리 지역 연고팀의 인기로 방문객이 늘고 늘어난 방문객으로 인해 주변 상권이 활성화되었다는 점만으로도 충분히 긍정적인 평가가 가능하지만 저는 여기서 한 걸음 더 나아가야 한다고 생각합니다.

야구장을 찾는 원정팬들이 체류형 관광으로 전환할 수 있도록 전략을 세워야 합니다. 프로야구 리그는 그 특성상 전체 경기의 70% 정도가 저녁 이후의 야간경기로 치러지고 주간에 시작하더라도 평균 3시간 정도의 긴 경기시간 때문에 저녁 늦은 시간에 종료되는 경우가 많습니다.

그렇기 때문에 야구 관람을 위해 외지에서 대전을 찾은 원정팬들은 늦은 시간에 그대로 귀가할 수도 있겠지만 하룻밤 정도 더 체류하여 관광을 하는 선택을 할 수도 있습니다.

여기서 대전시는 원정팬들이 체류형 관광이라는 선택을 할 수 있도록 매력적인 선택지를 마련해야 할 필요가 있습니다.

저는 대전시가 야심차게 추진 중인 보물산 프로젝트가 그 가능성을 열어줄 것이라 기대합니다.

보물산 프로젝트는 대규모 위락시설과 숙박시설 조성을 포함하는 체류형 관광단지 조성을 위한 사업입니다.

이 프로젝트가 대전시의 계획대로 차질 없이 추진된다면 야구장을 방문한 원정팬들이 주요한 고객이 될 것입니다.

따라서 보물산 프로젝트 초기 계획단계부터 원정팬 수요자들을 고려한 맞춤형 계획이 있어야 합니다.

이를 위해서는 야구장과 보물산 관광단지를 유기적으로 연계할 수 있는 교통과 편의시설 등을 염두한 장기적이고 종합적인 로드맵이 있어야 한다고 생각합니다.

이러한 야구장과의 연계를 통해 보물산 프로젝트는 단순한 관광지 개발을 넘어 대전을 명실상부한 체류형 관광도시로 도약시킬 든든한 기반이 될 것이라 생각합니다.

시장께서는 보물산 프로젝트 추진에 있어 야구장을 찾아온 원정팬들을 고려하여 장기적이고 종합적인 로드맵을 세워야 한다는 제안에 대해 어떻게 생각하시는지 답변해 주시기 바랍니다.

새 야구장 한화생명볼파크는 시비 약 1,400억 원이라는 예산이 투입된 대규모 사업이었습니다.

이 사업은 많은 시민들의 혈세가 쓰인 만큼 단지 야구팬들을 위한 것이 아니라 모든 대전시민들을 위한 것이 되어야 합니다.

새 야구장을 대전시민 모두를 위한 재산으로 활용하기 위하여 필요하다고 생각하는 정책방향을 제안드리고 궁금한 점을 질문하였습니다.

이러한 점 고려하시어 시장께서는 오늘 이 자리에서 저의 질문에 명쾌하게 답변해주시길 바라며 시정질문을 마치겠습니다.

끝까지 경청해 주셔서 감사합니다.

◆ 대전광역시장 이장우

박주화 의원님께서서는 새 야구장을 활용한 원도심 활성화 및 체류형 관광도시 도약을 위한 정책 수립 필요성 방안에 대해서 질문해 주셨습니다.

대전을 야구특별시로 자리매김해야겠다는 그런 생각을 많이 했습니다.

도시의 브랜드 평판도는 다양한 요소가 있습니다만 그래도 특히 스포츠 면에서 야구나 축구 같은 지역을 대표하는 스포츠가 시민들로부터 사랑받을 때 시민들이 굉장히 여러 가지 기쁨을 누릴 수 있다 이렇게 생각합니다.

그런 의미에서 금년에 새 야구장에서 대전 한화이글스가 꼭 우승했으면 하는 바람을 갖고 있고 또 대전하나시티즌이 올해는 함께 동반 우승을 했으면 좋겠다 이런 생각을 하는데 다행히 지금 대전하나시티즌이 1위에 올라 있어서 한번 올해는 우승도 기대해 봐야 되지 않겠느냐 이런 생각을 갖고 있습니다.

박주화 의원님께서 새 야구장 주변의 전통시장과 연계 강화를 말씀하셨는데 사실 두 가지, 야구장 주변에 지금 부사시장하고 문창시장이 있습니다.

사실 이게 시장이 같이 붙어 있기 때문에 두 시장에 지금 한 2만 명 정도 되는 야구를 보러 온 사람들이 야구를 보기 전이나 끝나고 나서 시장에 함께 와서 먹거리도 즐기고 함께 시장에서 여러 가지 구매도 한다면 최상의 좋은 요건이라고 보고 있습니다.

또 요즘에는 원정팬들이 많기 때문에 이런 분들을 어떻게 하면 원도심과 전통시장의 활성화에 잘 접목할 수 있을까 이런 고민을 하고 있는데, 또 한편으로는 야구장을 새로 하면서 주변의 주택가나 전통시장에서도 주차장이 부족해서 주차를 하는 것 때문에 불편을 겪는 시민들이 굉장히 많은 것 같습니다.

그래서 우선 가장 중요한 정책은 부사동 일대에 부족한 주차시설 확충에 대한 근본적인 계획을 다시 짜야겠다는 생각을 하는데요.

사실 제가 시장 되어서 이미 야구장을 발주한 상황이었지만 그때 고민을 참 많이 했습니다.

왜냐하면 발주가 안 된 상황이었으면, 모든 건축물이든 모든 계획은 최소한 100년 바라봐야 된다 이렇게 생각합니다.

급하다고 해서 임시방편적으로 했을 경우는 반드시 10년, 20년 안에 후회하게 되고 다시 재투자해야 되는 이런 상황이 오기 때문에 때로는 현재의 시점에서 조금 과하다고 해도 20년, 30년, 50년, 장기적으로는 100년 내다봐도 버틸 수 있는 그런 건축물들을 지어야 된다고 저는 항상 생각합니다.

그런 의미에서 야구장을 준공해서 2만 석이 됩니다만 좀 아쉬운 감이 있습니다.

기왕에 100년, 200년 내다봤으면 돔구장도 검토했어야 되고 또 지금보다는 더 야구가 폭발적, 올해 아마 전체가 만석되리라고 봅니다, 2만 석도.

그렇게 보면 2만 석 이상, 3만 석이든 4만 석이든 그렇게 위로 갔어야 정상이다 이렇게 보고 있고요.

또 그런 아쉬움이 초기 설계과정에서 그런 것까지 대비한 설계가 돼 있어야 되었다 이렇게 저는 생각하는 사람입니다.

그런 의미에서 지금 야구장 얘기가, 다른 얘기하고 있습니다만 용계동 종합운동장 만큼은, 거기도 2만 석으로 계획돼 있습니다만 설계과정이나 이런 과정에서 3~4만 석, 때로는 5만 석으로도 증축을 했을 때 아무 불편이 없이 할 수 있도록 기본계획을 미리 짜놔야 된다 이렇게 늘 생각하고 있습니다.

그렇지만 어쨌든 지금 새 야구장이 준공돼서 시민들도 굉장히 기뻐하고 또 금년에는 한화이글스가 지금 투수왕국이라고 불릴 만큼 투수진이 굉장히 보강이 많이 돼 있고 해서, 시범경기에서도 2위에 오를 만큼 실력이 있는 것 같습니다.

이걸 우리는 십분 활용해서 도시마케팅과 대전 발전의 호기로 삼아서 함께 결합을 해야 된다고 봅니다.

성심당의 빵 그리고 좀 전에 말씀드린 야구의 사랑 그리고 0시 축제의 대규모 관광객 유치를 결합해서 원도심 일대에 대대적인 혁신을 함께 꾀해야 된다.

엿그제 서울에서 모 언론에서 와서 인터뷰하면서, 대전이 요즘 찜찜 도시라고 해요, 찜찜 도시.

그냥 찜 도시가 아니고 찜찜 도시라고 이렇게 표현해 주셔서 너무 감사하더라고요. 노찜 도시라는 불명예를 안은 게 벌써 2~3년 전에 그랬었는데 2~3년 만에 완전히 찜찜 도시로 대전이 완전히 바뀌었다.

전국의 많은 도시들 중에 가장 폭발적인 인기를 누리고 있는 게 대전이다 이렇게 하면서 지금 원도심에 많은 가게들이나 이런 곳들이, 맛집들이 지금 폭발적으로 많은 관광객들에 의해서 줄 서 있는 이런 상황이 지금 계속되고 있는데 이것에 만족하지 않고 우리는 더 노력을 해야 되는데 이런 것들이 전통시장까지 결합돼야 되고 아까 얘기하신 박주화 의원님 말씀대로 부사 그리고 문창시장까지 결합이 돼야 된다 이렇게 생각합니다.

그래서 문창시장이 크고 부사시장이 좀 작지만 붙어 있기 때문에 이에 대한 경쟁력 확보 차원에서 그동안 노력을 많이 했고요.

또 요새 문창시장도 굉장히 활성화가 많이 됐습니다.

그래서 저희가 앞으로, 사실상 한화이글스가 결국 챔피언에 오를 거라고 봅니다. 챔피언 시장으로서 육성을 해야겠다, 이런 생각을 갖고 있습니다.

그래서 앞으로 박주화 의원님이 말씀하신 대로 문창시장, 부사시장과 그리고 대전 역에서 내려서 중앙로를 통해서 야구장까지의 도로 개편 문제까지 지금 종합적으로 검토하고 있습니다.

그래서 기왕에 하는 만큼 경쟁력을 가질 수 있게 개편해야 된다고 생각했고 작년에 중구청 방문할 때 중구청에서 일부 개편안을, 예산 지원을 요청했습니다만 그 정도로 해서는 안 된다, 시가 직접 주도하겠다 그건 앞으로, 그래서 확실하게 경쟁력 있게 도로도 개편하겠다 그래서 지금 지속적인 계획을 짜고 있고 추가 여러 가지 의견을 듣고 있습니다.

그래서 제대로 해보겠다는 생각을 하고 있습니다.

너무 걱정 안 하셔도 될 것 같고요, 또 좋은 의견 많이 주시면 좋은 의견이면 적극

적으로 반영하도록 하겠습니다.

그리고 또 두 번째는 교통편, 시티투어, 관광지 연계해서 패스권 도입하고 시티투어 노선 편성 방안에 대해서 말씀 주셨는데 전적으로 옳으신 말씀입니다.

관광객이 왔을 때 그래도 관심 있고 보고 싶어 하고 와도 후회하지 않을 이런 시설들이 필요하기 때문에 야구장이 없는 날 같은 경우와 또 야구가 있는 날을 결합해서 한번 패스권 도입 포함해서 연계하는 시티투어 노선 편성에도 최선을 다하겠다는 말씀드리겠습니다.

또 세 번째는 도시마케팅 전략으로 야구를 모티브로 한 디자인, 테마 전략과 민·관 협의체 구성을 필요로 하셨는데 야구장을 이용한 도시마케팅 꼭 필요합니다. 필요하고 야구뿐만 아니고 축구도 필요합니다.

그래서 월드컵경기장에 있는 대전하나시티즌 그리고 대전 한화이글스 이 문제에 대한 도시마케팅도 함께 결합을 하려고 합니다.

이미 한화, 제가 지금 꿈돌이 세계화 작업을 계속하고 있습니다만 이미 꿈씨패밀리를 해서 인기가 폭발적인 상황으로 늘고 있고 그래서 제가 지시해서 한화이글스의 유니폼과 굿즈 상품과 꿈돌이 굿즈 상품을 결합한 굿즈 상품이 올해 출시가 됩니다.

그래서 한화이글스 매장하고 우리 대전역에 있는 꿈돌이 매장에서 함께 공동판매를 하기로 했기 때문에, 또 하나시티즌하고도 이미 개발돼 있습니다.

그래서 올해는 지난해의 폭발적인 매출을 넘어서 올해 꿈돌이와 대전 마케팅이 더 폭발적으로 0시 축제까지 결합해서 할 걸로 보고 있습니다.

그래서 도시브랜드 평판도가 5개월 연속 1위를 한 이유는, 가장 큰 이유가 0시 축제하고 한화이글스하고 성심당을 포함한 빵이라고 저는 생각하는 사람입니다. 그래서 앞으로 이걸 더 가속화시켜서 경쟁력 있도록 해야 되겠고요.

그리고 특히 중앙로에서 한화이글스 야구장까지, 대전 야구장까지 확실하게 야구 중심 도로 개편을 하도록 하겠습니다.

그래서 지금 디자인과 여러 가지 계획을 짜고 있는 상황이고 이게 최종 완료되면 의견을 더 충분히 듣고, 전문가들의 의견 듣고 또 야구 관계자들 얘기 듣고 해서

정말 명품거리, 야구거리의 탄생을 시켜보겠다 이런 말씀을 드리겠습니다.

단지, 민·관협의체 구성은 민·관협의체를 구성하는 게 좋은지 아닌지, 옛날에 전임 시장 할 때 예를 들어서 3대 하천을 준설하면 공론화위원회에 부친다, 저는 그건 시장의 정책결정 기능을 상당히, 뭐라고 그럴까, 본인이 결정할 걸 공론화위원회라는 위원회를 수십 명으로 만들어서 거기다 부쳐서 책임을 회피하는 일이라고 생각하는 사람입니다.

그래서 시장이 처음부터 시장 출마할 때 내가 어떤 일을 하겠다고 했으면 본인이 정책결정을 해서 밀고 가는 것이지 공론화위원회나 이런 데다 부치니까 2년, 3년, 4년, 5년, 만만디입니다, 이게 시정의 정책이.

그래서 저는 그런 공론화위원회보다는 또 아니면 민·관협의체보다는 일단 주요계획을 짰 다음에 다양한 시민들이나 아까 얘기했던 전통시장, 중구 주민들, 전문가들, 야구 전문가들에 대한 다양한 의견을 거치는 수렴과정이 저는 더 신속하게 사업을 할 수 있다고 보기 때문에 이 문제는 종합적으로 어떤 것이 좋은지 한번 검토를 하겠다는 말씀드리겠습니다.

네 번째는 야구장을 찾은 원정팬들 체류형 관광으로 전환시킬 전략 말씀해 주셨고 또 이에 대한 방안을 말씀하셨는데, 좀 전에 민경배 의원님께서 말씀하신 것처럼 야구장과 보문산은 떼려야 뗄 수가 없습니다.

그래서 일단 보문산 사업이 보통 한 3년에서 5년 정도 걸리는 사업들이기 때문에 이게 완료됐을 때의 파급효과는 상당히 크겠지만 그 전이라도 과연 어떻게 하는 것이 야구장을 원정팬들이 왔을 때 대전에 머무를 수 있게 하는지에 대한 고민을 해야 되는데요.

그런데 이미 그 현상이 와 있습니다.

그래서 대부분 보니까 대전역에 내려서 빵을 사서 거기 대전역 사물함 보관소에다 개인 보관을 하고 관광을 시작하는 분도 있고 어떤 분들은 아예 캐리어를 끌고 와서 1박 2일 투어를 하는 사람도 있고, 요즘은 굉장히 많이 늘었습니다.

그런데 가장 큰 문제는 이 청년들, 야구를 청년들이 많이 좋아하는데 저렴하고 깨끗한 비즈니스호텔이 많이 부족하다는 뜻입니다.

특히 야구장 근처, 보문산 근처에 좋은, 깨끗하지만 저렴하면서 많은 청년들이 1박이나 2박 3일 머무를 수 있는 이런 비즈니스호텔들 유치가 더 필요하다.

그래서 최근에 동구청장도, 지금 제주도에서 어떤 분이 대전에 비즈니스호텔을 짓고 싶다고 그래서 제가 소개도 해서 해보라고 했고 또 중구 지역까지 포함해서 알아보기도 하고, 요즘 많은 지역 경제인들 만나면 제가 아이디어를 많이 줍니다.

비즈니스호텔을 많이 했으면 좋겠다.

그렇지만 아침식사는 성심당 빵이나 하레하레 빵이나 이런 것들로 해서 토스트를 하고 가볍게 음료수 정도만 그냥 인력 없이 보관 장소에서 먹는 시스템을 하면 어떻겠느냐 또 청년들이 야구 보고 와서 비즈니스호텔에서 본인들끼리 대화도 하고 할 수 있는 공간들을 비즈니스호텔에 설치하면 굉장히 영업이 잘될 것 같다는 이런 의견들을 많이 하는데 결국 팬들을 머무르게 하려면 특히 숙박 문제도 해결돼야 하고요.

그래서 보문산 전체 개발하면서 이런 종합적인 것들도 한번 검토해 보겠다 이런 말씀을 드리고 싶습니다.

그래서 어쨌든 대전시가, 요즘 워낙 대전시가 관광객들한테 인기가 있고 또 지금 빵집만 해도 지난번에 말씀드린 것처럼 성심당만 전국구로 떠 있는 게 아니고 하레하레든 몽심이든 식빵공장이든 정동문화사든 또 정인구팔빵이든 이런 빵집들이 지금 전국구로 뜨고 있습니다.

그런데 0시 축제, 한화이글스 이런, 지금처럼 잼잼 도시를 한 5년만 밀고 가면 대전의 빵집도 수십 개가 전국구가 되리라고 봅니다.

그래서 결국은 우리의 여러 가지 어려움에도 불구하고 끊임없는 정책과 그리고 강력한 추진력을 바탕으로 하면 대전은 명실상부한 대한민국 최고 수준의 도시로 도약할 수 있다, 저는 그런 생각을 갖고 있고 박주화 의원님께서 주신 여러 가지 의견을 잘 반영해서 잼잼 도시 만드는 데 또 야구와 관련된 모든 마케팅을 활성화하는 데 최선을 다하겠다는 말씀드리겠습니다.

감사합니다.