

부록

부록 1. 지역리더 인터뷰

부록 2. 설문조사지

부록 3. 회의록



부록 1. 지역리더 인터뷰

□ 유구 전통시장 상인회 회장

- 날 짜 : 2012. 03. 27(화) ~ 28(수)
- 장 소 : 유구시장 유구신발
- 인터뷰 대상 : 유구시장 상인회 이인권 회장
- 참여 연구진 : 윤정미, 김정하

인터뷰 질문	인터뷰 내용
전통시장 실태 및 문제점	- 장날(3·8)만 사람이 많음 → 공주, 대전, 온양, 예산에서 와서 판매하고, 유구, 신봉, 신양, 온양(가을, 주로 야채)에서 구입해 감 - 특색은 없음 → 재래시장, 생필품 판매 - 평소에는 100여명, 5일장은 500여명 방문 - 오전9시부터 오후 4~5시까지(하절기에는 오후6시까지) 운영 - 먹거리는 튀김, 도넛 등 판매 - 특산품 특별히 없으나 90%이상 자급자족한 상품 판매 - 특산물은 고추, 버섯, 마늘, 깨 등이 있지만 특성화 시키기엔 양이 적음 - 공용버스터미널~유구 전통시장 사이에 오일장 난전이 열림 - 공유지를 만들어서 오일장을 정해진 공간에서 열리도록 해야 함 → 공영주차장과 시장사이에 평소에는 주차장 사용, 오일장 시엔 난전 형성 - 역사가 오래 되었으며, 읍 단위 장서는 곳 적음 - 문화행사 공간 없음 - 상인회, 난전조합 없음 → 노점 관리는 각자 가게에서 자릿세 받음(10~20만원) - 원래 합석으로 된 지붕으로 예스러운 모습이었으나 현대화시설로 변함 - 꽃잎, 카운트다운 등의 영화촬영지
자카드와의 연계	- 산업단지 내에 판매소가 있음 - 수공업할 당시에는 노동인구가 많았으나 기계화되면서 인구 감소 - 전통시장은 자카드 산업단지와 가까움(1km이내) - 소규모 직물공장들은 이주비가 비싸 이주하지 못하고 남아 있음 - 자카드마케팅센터는 중소기업청 지원을 받았음 - 의류업체가 들어올 예정(직원 70여명) → 취업희망자 많았음
교통 좋음	- 대전-당진 고속도로 유구 I.C. 인근 - 관광지로 마곡사(10km), 온양온천(8km), 공주 동학사, 갑사도 고속도로 이용해 방문 가능
인구 유입 요소	- 웅진식품, 웅진코웨이, 웅진캐미칼 등 웅진계열사가 농공단지에 위치 → 생산물품 이송차량, 및 대기차량 하루 30여대 → 직원 500~600명이 대부분 유구에서 지내고, 일부 공주(통근버스운행), 온양에서 출퇴근 → 유구리 농공단지 내 숙박단지 조성예정 - 유구고등학교→공주공업고등학교→공주 마이스터고등학교(600m) ⇒ 2012년부터 전교생 기숙사생활화 : 주말이나 행사 시 부모 방문 예상 - 유구정육식당(1근당 3만원), 별미회관 등 한우식당 많음 - 유구먹거리 : 올갱이 된장찌개, 한우, 아구찜, 유기농쌀 식당 마준, 제주쌈밥 등이 있음
유구시장 현대화사업	- 시설현대화 : 비가림 시설, 간판정비, 장옥 - 1997년 상인들이 돈을 내서 공유지에 장옥 건설 후 2015년 1월 기부채납을 조건으로 18년 동안 무상사용 - 운영 안하는 곳이 많음 - 2015년부터 임대료를 내면 더 많이 운영 안할 것으로 예상
숙원사업	- 시장 인근에 하차장만 있고, 승차장이 없음 → 정류소를 만들어줘야 함 - 공용버스터미널이 시내버스 승하차장을 겸해 노점상 버스터미널 인근으로 이동 - 공유지가 없어 모이지 않음 - 점심시간 이용해서 장보거나(농수산물), 퇴근 후 마트를 이용(공산품)

□ 유구 읍장

- 날 짜 : 2012. 05. 02(수)
- 장 소 : 유구읍사무소 읍장실
- 인터뷰 대상 : 박상원 유구읍장
- 참 여 진 : 공주시청 경제과 윤정권, 충발연 윤정미, 조영재, 김정하

인터뷰 질문	인터뷰 내용
실태 및 문제점	- 인구감소 - 직물업체 감소 : 재래식 수공업에서 공장화로 변화, 수출감소 - 오일장은 잘 되지만 그 외에는 사람이 없음 - 오일장에 판매하러 오는 사람들 중에 지역민도 많음(약초, 농산물 등) - 조합결성이 안됨
유구전통시장의 발전 잠재자원	- 농특산물로는 우렁이쌀, 한우, 고랭지수박, 표고버섯 등 - 유구 정육식당 : 온양, 예산, 공주시내 많이 알려짐 - 먹거리 골목의 필요성 느끼나 양질의 고기를 판매 힘들 - 현대화사업으로 2억5천만 원이 아케이드 연장에 소요 될 예정 - 터미널~시장을 연결하는 현대화 사업 필요 - 주변 관광자원으로는 마곡사, 직물관계시설(뚜렷한 메리트 없음), 십송지(외부 귀농, 귀촌 유입이 많음), 자카드 마케팅센터(씨티투어로 연계 관광상품 개발), 유구천 자연생태계 하천(1급수) 등이 있음
활성화 방안	- 공산품보다는 아기자기한 농산물 판매에 주를 두어야 함 - 유구 I.C.가 가깝고, 온양으로 가는 4차선 정비되면 아산 농공단지의 인구가 유구를 통과할 것으로 예상 - 우렁각시축제를 유구천에서 개최(만명, 2박3일) - 마케팅센터를 계속적으로 홍보 및 백화점화 하려고 노력 중 - 인근 5도2촌마을인 동해동(황토펜션)에 여름에는 많은 관광객 옴 - 입석초등학교분교를 개축한 전통예술마을도 10분 내외 거리에 있음
숙원사업	- 농공단지, 기업체유치 - 마이스터고로 바뀐 것은 좋으나 유동인구는 감소, 중학생은 다른 지역으로 유학가야하는 실정 - 소도읍 가꾸기로 한 벽돌보도길은 소음, 진동으로 인한 수면장애와 이동의 불편으로 다시 아스팔트길로 교체하였음 → 지역민들이 매우 만족함 - 공영주차장과, 읍사무소 주차장을 이용하길 권장하고 있으나 시민들은 골목에 계속 주차해서 여전히 길이 복잡함 - 터미널에서 고추전을 열고 있는데, 복잡하다는 이유로 인근에 주차장 개설해 주길 바라고 있음 - 장옥의 일부분을 광장으로 터주어야 함 - 읍사무소~유구천 가로길을 확장해주어야 함 - 평상시에도 활성화 될 수 있는 요소 필요 - 신평산업단지가 들어오면 신평에서 방문 예상 - 읍사무소 진입로 공사와 함께 광장 조성 예정 - 꽃으로 가득한 유구읍 조성 중 - 유구천에 인도와 자전거도로 개설 중
주체별 역할	- 상인이 주도적으로 하는 사업 없음 - 각 기관 단체에서 유구천 구간을 정해서 정화 사업 하고 있음 - 유구천 상류 습지대는 웅진코웨이에서 조성함

□ 공주시의회 의원

- 날 짜 : 2012. 05. 09(수)
- 장 소 : 사곡면사무소 면장실
- 인터뷰 대상 : 한명덕 공주시의회 의원
- 참여 연구진 : 윤정미, 김정하

인터뷰 질문	인터뷰 내용
실태 및 문제점	- 직물업체 감소 : 재래식 수공업에서 공장화로 변화, 수출감소 - 인구증가가 해결책 → 산업단지 개발하면 인구증가 할 것 - 섬유연구소 설립해서 연구가 진행 중이지만 전통시장 활성화나 인구증가의 주요 요소로 기대하기는 힘들 - 자카드는 한복, 인테리어, 커튼 등에 많이 사용되고 있고, 의류쪽으로 점점 확대해나가고 있음 - 웅진, 자카드와 연계를 모색해봤지만 실용성 없음 - 공주시에 건의해서 시티투어가 자카드센터 방문 (갑사~마곡사~자카드섬유연구소) → 주말 20~40명 방문 - 각자 자기 이익만 추구
유구전통시장의 발전잠재자원	- 십송지 → 전쟁 발생해도 안전한 것으로 유명, 아직도 십송지 모임하고 있음 - 섬유 → 세계 경쟁력에 못 미침, 기업주는 떠나고 기술자만 남아서 바이어 상담, 연구·개발 등을 할 사람이 없었으나 10년 전 공주시에 요청해서 연구센터를 설립하고 현재는 자생력을 갖추고 있음 - 특산물은 타 지역에 비해 뒤떨어짐 → 표고버섯 등 - 교통 편리 → 아산 간 4차선 확포장 시급 ⇒ 아산인근 산업단지 포화 상태로 확포장 시 인구를 끌어들이 수 있음 - 인구유입요소 : 자카드센터 인근 2만평정도에 섬유관련 사업 설립예정
발전방안	- 주말 벼룩(번개) 시장 - 5일장에 노인들도 장 구경 많이 오심 - 자연스럽게 활성화되도록 해야 함 → 점진적 발전 - 옛장사 등의 볼거리, 먹거리 개발 - 장날에 순대파는 장사가 잘되니까 상설시장에도 순대집이 생김 - 위치 선정이 중요
숙원사업	- 산업단지가 들어와야 함
기반인프라정비 및 경영개선	- 비가림 시설 효과 미비함 → 비가림 시설 시작하는 가로도로 확장 필요 - 유구읍사무소 앞 광장 → 유구 고추장, 마늘장 설 수 있도록 함 - 2년 남은 기간에 대해 적당한 보상 후 광장 조성 - 비가림 시설을 터미널까지 하려고 했으나 주민협조가 안됨 (3~4년 걸쳐서 진행할 예정)
특화	- 예산에 소머리국밥을 먹으러 가는 것과 같이 유구도 먹거리 필요 - 현재 먹거리 없음 → 우렁이재배 쌀 사용한 돌솥밥집
5일장과 상설시장과의 관계	- 5일장은 전통적인 것이 어우러져야 함 - 5일장에서 돈을 많이 벌었음 - 다양한 상품을 위해 장꾼들 필요 - 현재 적절한 비율을 이루고 있음
위협요소	- 아산으로의 인구유출은 어쩔 수 없음 → 교통이 편리해서 나간다고 탓할게 아니라 고객 입맛에 맞는 상품을 팔아야 함 - 업종변경유도는 힘들 → 이득이나 지원 사항을 알려주면 할 수도 있음 - 다문화가정은 시골에 전반적으로 많음
주체별 역할	- 상인회 유명무실, 활동이 없음 - 상인들 스스로 해결책을 찾으려고 하지 않음 - 상인회에 투자하려는 의사가 전혀 없음 - 결속력 없음, 의지를 가진 사람 없음

□ 이장단협의회장, 새마을협의회장

- 날 짜 : 2012. 05. 10(목)
- 장 소 : 유구읍사무소
- 인터뷰 대상 : 지영배 이장단 협의회장, 김창범 새마을 협의회장
- 참여 연구진 : 윤정미, 김정하

인터뷰 질문	인터뷰 내용
실태 및 문제점	- 인구감소, 젊은세대 일자리 없음 → 웅진 종사자도 아산, 공주 등에서 출퇴근 - 기반시설, 문화시설 없음 - 인구의 절반이상이 노년층 → 젊은 사람이 뿌리내릴 수 있는 요소 필요 - 마이스터고로 바뀌면서 기숙사 생활로 소비가 줄었고, 졸업 후 외지로 나감 - 유구전통시장 • 장옥생기기 전에는 오픈스페이스가 있었음 • 골목 양쪽으로 장이 서고 면사무소에서 관리(시장 유지비 사용) → 현재는 관리 안함 • 예전에는 가축시장, 곡식시장, 어물전, 신발·의류로 구역이 나뉘져 있었음 • 장옥을 지으면서 자기 이익을 위해 도로와 면한 쪽을 길게 만들 • 현재 상설시장 상인들은 기부채납 후에도 나갈 생각 없음 • 공용버스터미널 쪽에서 마늘, 고추 철에는 항상 복잡 → 시장 쪽으로 교통을 편리하게 해줘 마늘장, 고추장이 이동해야 함 • 비가림 시설보다는 주변 부지를 매입해야 함
유구전통 시장의 발전 잠재자원	- 표고버섯, 하우스재배(고추, 호박 등), 섬유 - 먹거리가 예전에는 60군데 정도로 다양했었음(국밥, 중화요리, 대포집(빈대떡, 두부무침), 고기집(대장금), 어죽(구장터), 튀김, 직접 만든 두부 등) - 자카드 • 3천직녀라고 할 정도로 많았었으나, 자동화 되면서 사항 • 한복, 노방, 커튼 등 생산, 소규모 공업으로 가내수공업 • 가치가 떨어짐, 상품화하지 않음 • 연구소에서 연구는 하고 있으나 특성화 되는 것은 오래 걸림 • 색동(황금색동)이 유명 → 재직 및 1차가공만 하고 있음 • 자카드마케팅센터에 상품이 있고, 상설화되어 있으나 홍보가 미비함
발전방안	- 산업단지 유치 → 일자리 창출 - 자카드 산업단지는 규모가 작고, 사항산업임(현재 공장 1개 남음, 섬유관련업체만 들어갈 수 있음) - 신평농공단지 유치한다고 한지 10년 됐으나 아직 안 들어오고 있음
기반인프라 정비 및 경영개선	- 인근 주차시설 필요 → 공용주차장은 인근아파트, 상가에서 이용하고 오일장 이용객은 사용하지 않음 - 버스정류소가 시장 근처에 있어야 함 → 공용버스터미널에서 시내버스 하차를 하면 대형마트만 이용함 - 오픈스페이스를 조성해서 옛장사, 약장사 같은 볼거리 제공 - 상인들의 경영개선 및 역량강화 급선무 - 상인들 협조 미비할 것으로 예상 → 투자와 인내력 필요
특화	- 자카드마케팅센터 및 직물, 관련 상품이 시장에 있어야 함 - 남대문에서 색동으로 만든 인형이 그 직물 생산지인 유구에서는 찾아볼 수 없음 - 한복기지, 황금직물(실크), 색동에 대한 전시 홍보를 통한 특화
외부 방문객 유입요소	- 유구리 김기창 화백 생가를 복원해 관광지화 - 마곡사, 유구천 - 유구천 우렁각시축제 → 우렁이쌀 생산자가 자체적 개최 - 유마양송지(십송지) → 십송지코스(등산) : 겨울 현지 답사했고, 계획 중 - 동해동 5도2촌 체험마을 → 전통미를 키워 밀가루 판매 및 체험
5일장과 상설시장과 의 관계	- 공용버스터미널 생기면서 기다란 형태로 오일장 형성 - 자기 이익만 챙기고, 노점을 다 내쫓음 - 상설시장 안쪽에서 판매를 할 수 있어야 활성화 될 것임 - 노점 수는 줄어들이지 않음, 지역민도 많음
위협요소	- 도로 확포장해야 기업유치 할 수 있음 - 자원 없음 → 청소년문화시설 없음, 농경지 없고, 거의 임야 - 전통적인 것들이 점점 사라지고 현대화 되어 가고 있음

□ 주민자치위원장

- 날짜 : 2012. 05. 14(월)
- 장소 : 유구읍사무소
- 인터뷰 대상 : 주민자치위원장 장홍권
- 참여 연구진 : 윤정미, 김정하

인터뷰 질문	인터뷰 내용
실태 및 문제점	- 인구감소, 직물사업의 쇠퇴, 상인들의 이기심 - 주된 사업은 섬유였는데 예전과 같은 경기가 오지 않음 - 주변마트로 인해서 전통시장이 쇠퇴함 → 상품의 질, 종류 등 마트에 못 미침 - 장옥을 지을 당시 상인들이 길을 좁게 하고, 장옥을 넓혀 지금과 같은 형태가 됨 → 현재 시장 내에 차가 지나갈 수 없음 - 예전에는 상설시장이 아니라 장날만 와서 장사하였었음 - 우시장, 잡곡시장 등 품목별로 나뉘어 있었고, 시장규모도 컸었음 - 장사가 주된 생계수단이 아니어서 전력을 다하지 않음 - 먹거리 없음 → 장날 먹거리가 많을수록 좋음 - 5일장 • 농산물이 가장 많이 나감 → 상설시장에는 없음 • 수산물 많이 옴 → 마트에서도 싱싱한 생선을 판매하기 어려움 • 지역 주부들이 가장 많이 옴 • 나이 연령대로 보면 40대 이상이 많이 옴 - 공장이 많이 없어졌다고 하지만 집에서 노는 사람은 없음 - 학생 수는 초등학교 전체 400명 정도 됨 - 특별한 자원 없음
유구전통 시장의 발전잠재 자원	- 농산품은 신풍이 많음 → 농토로 따지면 유구는 신풍의 반정도 밖에 안 됨 - 인구증가를 위해 공단유치 필요 - 유구자카드산업단지 내 비어있는 곳에 기업이 들어와야 활성화 될 것임 - 자카드센터가 시장의 빈 점포에 들어와서 홍보→외부인들을 끌어들여야 함 - 영화촬영지 홍보를 통한 관광객 유입 - 중국산 없고, 거의 지역특산물이 주를 이룸
발전방안	- 외지 관광객 끌어들일 수 있는 요소 필요 - 시장 내에 차가 지나갈 수 있는 도로 필요 - 리더를 통한 자구적 변화노력 필요 - 경영개선, 친절교육 - 개인의 욕심을 버리고 상생해서 전체적으로 발전해야 함 - 유구외곽지역으로는 귀농을 많이 오고 있음(온양, 동해리 등) → 외부소비자를 잡기 위한 홍보·마케팅 필요 - 성남휴게소(저수지 쪽), 신양면, 차동리, 대동리, 정산, 사곡 등에서 시장 방문하고, 정안은 오지 않음 → 길목이어서 많이들 옴 - 마곡사 방문객에게 홍보를 통해서 들렀다 갈 수 있게 해야 함
숙원사업	- 모일 수 있는 공간 필요하지만 현재 장옥을 부수고 한다면 상인들이 협조하지 않을 것 → 꾸준한 홍보와 색다르고 깨끗하게 조성해야 함 - 관광코스 개발을 통해 관광객 유입
특화	- 자카드마케팅센터~전통시장~직물공장~웅진코웨이를 연계하는 씨티투어 → 학생들보다 나이 드신 분들이 오실 것으로 예상 - 마케팅센터를 많이 이용해야 함
5일장과 상설시장 과의 관계	- 시장의 비가림 시설은 필요가 없고, 5일장꾼들에게 필요한데, 5일장꾼들을 내쫓아서 점점 내려가면서 상권이 죽음 - 개인주의가 팽배해서 자기 물건 내놓는 것에만 급급하고 상생하려고 하지 않음 - 자기 물건을 내놓고 장꾼들에게 앉으라고 해도 앉을 자리가 없음
위협요소	- 변화하려는 의지 없음 - 젊은 사람은 변화하고 싶으나 이끌고 가기 어렵고 나이 드신 분들은 관심이 없음
주체별 역할	- 상인의 의식변화 필요 → 모든 사람에게 친절해야 함 → 교육필요 - 상인회에서 변화를 주도해야하는데 하려는 의지가 없음 - 리더가 필요 → 주도적인 역할을 해주어야 함 - 틀을 잡아주면 주도적으로 발전시켜야 하는데 그러지를 못함

□ 전 공주시의회 시의원

- 날 짜 : 2012. 05. 14(월)
- 장 소 : 유구읍사무소
- 인터뷰 대상 : 전 공주시의원 이범현
- 참여 연구진 : 윤정미, 김정하

인터뷰 질문	인터뷰 내용
실태 및 문제점	- 인구감소 - 재래시장 활성화는 사람들의 기대에 못 미침 → 인구증가, 지역경제 활성화 필요 - 유구의 생활수준이 좋아져서 지역에서 소비하지 않고 외부로 나가서 소비함 - 섬유단지를 소도읍 사업으로 3만평 유치했으나 너무 작음 - 섬유사업이 활성화되었을 때는 공장도 많고, 인구도 많았으나, 자동화되고 섬유사업이 하향세를 타면서 공장도 인구도 줄어들음 - 용진을 잘 이용하는 수밖에 없음(회장이 83년 청년회장임) - 지역·지구가 맞지 않아서 들어오지 못함 → 3~4년을 기다려서 들어올 기업 없음 - 공업도시로 농경이 뒤떨어짐 - 상인들이 돈이 없어서 할 여력이 안 됨 - 지역민이 시장 고객의 대부분임 - 시장이 안 되는 이유는 인구가 적고, 마트에 비해서 질이 낮다고 인식, 소규모 상인들이 죽어가게 되어 있음 - 상인들의 의지부족 - 가운데 광장을 두어야 한다고 했었으나 골목이 좁아 어려움 → 난전이 들어와야 하는데 들어올 수 없음
유구 전통시장의 발전잠재자 원	- 온천지대임(상수원보호구역 위) → 양이 많음 - 섬유가 자원인데 마케팅센터도 미흡하고 대구가 더 규모가 큼 - 직조만 하던 것에서 완제품을 개발하는 쪽으로 가야함 - 자카드를 만드는 특별한 기술로 무늬를 내는 기술이 있는데 최근 컴퓨터를 사용해서 자동화되면서 더 뛰어난 기술이 많아짐
발전방안	- 외지 관광객 끌어들이 수 있는 요소 필요 → 자카드센터와의 연계가 한 방안 - 농특산물 직판매장 필요(정안-밤, 우성-오이, 신평-고추) - 농협에서 유구천으로 가는 가로 도로망 뚫어야 함
숙원사업	- 온천지대 개발 - 공장유치 - 농산물 직거래 장터와 같이 항상 특산물을 판매하는 장소가 필요함 - 광장과 같은 모일 수 있는 공간 필요하지만 현재 장옥을 부수고 한다면 상인들이 협조하지 않을 것 → 꾸준한 홍보와 색다른 게, 깨끗하게 조성해야 함 - 시장보다 지역경제 발전이 우선임
기반인프라 정비 및 경영개선	- 현재 비가림 시설을 해주고 있으나 노력하지 않는 상인들에게 퍼주기로 시설을 해줄 필요는 없다고 생각함 - 주차장도 인근에 있으나 그곳에 주차하고 시장가는 사람은 없음 → 계속 인근에 주차장을 만들어 달라고 요구만 하고 있음
특화	- 전국적으로 특화를 통해 외부인을 유입하려고 하고 있는 추세인데, 유구시장은 관광객이 지나가는 길목이 아니어서 유입할 수 있는 특별한 요소가 없음 → 지역민 위주의 장사가 되어야 함 - 정육식당을 찾아오는 사람들 있으나 너무 적은 수이고, 국가에 지원만을 바라며 특화하지 않는데 이것은 바람직하지 못함 - 먹거리 없음, 브랜드 없음
5일장과의 관계	- 노점상이 들어서면 볼거리도 많아지고 시장의 규모도 커지게 될 것
위협요소	- 변화하려는 의지 없음 - 젊은 사람이 살지 않음 → 문화·복지·교육 등 없음
주체별 역할	- 상인들의 변화하려는 의지 필요 → 자구적 노력이 없이 해주기만 바람

□ 자카드섬유마케팅센터 회장

- 날 짜 : 2012. 05. 15(화)
- 장 소 : 자카드섬유마케팅센터
- 인터뷰 대상 : 자카드섬유마케팅센터 한두흠 회장
- 참여 연구진 : 윤정미, 김정하

인터뷰 질문	인터뷰 내용
실태 및 문제점	- 섬유산업 쇠퇴, 지역인구 감소, 외부대형마트로의 고객 유출, 시민 관심부족 - 섬유센터 자리 잡아가고 있음 - 상품 만들기 위해 노력 중 - 풍기인견, 전주 닥섬유, 진주 실크와 교류 판매, MOU체결(작년하반기 시작) → 완제품 선호도 높아지고 있음 - 실적은 작년 1억5천만원 - 유구가 자카드로 기술적 강세, 마케팅센터가 있어 새로운 소재, 제품 개발 가능 - 동대문, 외국 수출하는 쪽에서는 기술적으로 알려주지만 양이 적고, 동남아의 싼 인건비로 가격 경쟁력에서 밀림 - 다품종소량생산을 통해 틈새시장 노려야 함 - 홍보가 어려움(상품권, 신문전단지 등 큰 효과 없음) - 변천사를 보여줄 시각적 자료 없음 - 현대식 기계, 전통식 직조기는 구할 수 없어 재현해서 전시 중 - 체험으로는 티에 얼굴 프린팅 - 경기 쇠퇴하면서 공장이 문을 닫고 인구가 유출 → 사건, 사고 감소 - 저녁 길거리가 조용함, 평온함
유구전통시 장의 발전잠재자 원	- 섬유산업을 관광과 연계해서 섬유산업이 활발했을 때 공장에서 일하셨던 분들의 애향심과 향수를 자극하는 상품 개발 - 1세대 황금직물 김태만, 2세대 이화직물 안상균, 3세대 반도직물 등이 있음 - 우렁각시 축제에서 우렁은 청정지역을 각시는 직물을 뜻함 - 유구천주변 쉼터를 조성해서 시장~마케팅센터~유구천~마곡사를 연계한 관광상품개발 - 유구리 김기창 화백 생가, 99칸집
활성화 방안	- 무농약, 지역 할머니 판매공간 조성 - 구역별 정리 필요 - 특화자원 없음 → 먹거리, 놀거리, 쉼공간 조성 필요
숙원사업	- 온양~유구 간 4차선 도로망 설치하면 아산-천안 산업단지 사람들 유입 - 세종시 연관 청정지역으로 주거지역으로 발전 - 기업이 들어올 수 있는 여건 조성
위협요소	- 변화없음, 주민관심부족
주체별 역할	- 여러 계층의 협조가 필요하겠지만 직접적인 상인들이 적극적으로 하지 않는다면 협조한다고 해도 활성화 되지 못함 - 상인들의 적극적인 관심과 활동 - 주민들의 관심 필요 → 경제활성화를 위한 것이라고 하면 협조할 것 - 마케팅센터에서도 적극적인 협조할 것임

부록 2. 주민 설문조사지

이 조사에 조사된 모든 내용은 통계목적 이외에는
사용하지 않겠습니다.

일련번호

「유구읍 전통시장 활성화 방안」 수립을 위한 의식조사(주민형)

안녕하십니까? 유구읍의 발전을 위해 항상 관심과 협력을 아끼지 않는
군민 여러분들께 진심으로 감사드립니다.

본 연구원에서는 「유구읍 전통시장 활성화 방안」을 수립하고 있으며,
이 계획에 보다 많은 유구읍민의 의견을 반영하고자 의식조사를 실시하고
있습니다. 응답하신 내용은 연구 목적으로만 사용되며, 유구전통시장이 새롭
게 발전하는데 귀중한 자료로 활용됩니다.

바쁘시더라도 본 조사의 취지를 이해하시어 설문에 답하여 주시면 감사하
겠습니다.

충남발전연구원 농촌농업연구부

공주시 경제과

책임연구원 윤정미

윤정권

전화 041-840-1203

전화 041-840-2369

충남발전연구원은 지방자치단체의 중장기 정책개발과 도민의 삶의 질을 향상시키기 위한
연구를 수행하기 위하여 충청남도 16개 시·군이 출연하여 설립한 공익연구기관입니다.

■ 설문 응답자 정보

거주지	읍·면 리	거주기간	년
성별	남 / 여	연령	세
거주 기간	① 1년~5년 이하	② 6~10년	
	③ 11~20년	④ 21년 이상	

I. 현황 및 실태

5. 귀하는 생필품 등을 주로 어디에서 구매 하십니까?

① 전통시장 ② 유구내 마트 ③ 인근 전통시장 ④ 인근 대형마트 ⑤ 인터넷

1. 귀하는 유구 전통시장을 주로 언제 이용하십니까?

① 평일 ② 5일장이 서는 날
③ 주말(토요일, 일요일) ④ 거의 이용하지 않는다

2. 시|장에 가신다면 주로 어떤 이유에서 가십니까?

① 식당 이용 ② 생선, 야채, 채소, 과일, 건어물 구매
③ 의류, 포복, 신발 등 구매 ④ 만남의 장소로 이용 ⑤ 기타()

3. 전통시장(상가 건물)은 어느 정도 이용하시는지요?

① 1주일에 한번 이상 ② 1주일에 한번 정도 ③ 2주에 한번 정도
④ 1달에 한번 정도 ⑤ 전혀 이용하지 않는다

4. 전통시장 이용시 만족도는 어떠합니까?

① 매우 만족하지 못하다 ② 만족하지 못하다 ③ 보통이다 ④ 만족한다
⑤ 매우 만족한다

Ⅱ. 유구읍 전통시장의 문제점

5. 현재 유구전통시장의 현황은 어떠하다고 생각하십니까?

구 분	매우미흡	미흡	보통	양호	매우양호
① 물리적 기반 및 시설					
② 상품의 가격 및 질					
③ 상품의 다양성					
④ 친절한 서비스					
⑤ 청결성					
⑥ 매력도(다시 오고 싶은 마음)					
⑦ 쉼터 및 교류공간					

6. 유구읍 전통시장을 침체·쇠퇴시키는 내부요인은 무엇입니까?(3개 선택)

- ① 상인들의 관심 및 참여 부족 ② 지속적인 인구 유출
- ③ 업종 변경 등 경영의 어려움 ④ 특색 있는 자원의 부족
- ⑤ 지역 주민의 관심 부족 ⑥ 물리적 기반시설 및 공간부족
- ⑦ 대중교통 접근성의 불편 ⑧ 기타 :

7. 유구읍 전통시장을 침체·쇠퇴시키는 외부요인은 무엇입니까?(3개 선택)

- ① 마트 및 대도시 의존적인 소비 구조
- ② 소비구조의 패턴 변화(인터넷 쇼핑물 등)
- ③ 민간 부문의 저조한 투자 ④ 외부로부터 방문객 유입 부족
- ⑤ 대도시 및 수도권과의 접근성 불량 ⑥ 인접도시의 활성화된 상권
- ⑧ 기타 :

8. 내부요인과 외부요인 중 상권을 어렵게 하는 요인은 무엇입니까? ()

- ① 내부 요인 ② 외부요인

Ⅲ. 유구읍의 자원

9. 유구읍을 대표할 수 있는 지역 이미지를 설정하고자 합니다.
‘유구’하면 연상되는 단어 3가지를 기입하여 주십시오.

① _____ ② _____ ③ _____

10. 유구읍 발전을 위해 활용할 수 있는 자원(또는 시설)을 3가지 기입하여 주십시오.

① _____ ② _____ ③ _____

Ⅳ. 전망 의식조사

11. 향후 2년 후에 유구 전통시장은 어떻게 변화될거라고 생각하십니까?

① 매우 쇠퇴할 것 같다 ② 쇠퇴할 것 같다 ③ 현재와 비슷할 것 같다
④ 좋아질 것 같다 ⑤ 매우 좋아질 것 같다

12. 전통시장의 여건이 개선된다면 자주 이용하실 의향이 있으십니까?

① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 현재와 비슷할 것 같다
④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다

13. 전통시장 활성화의 지속적인 노력을 통해 향후 전통시장이 활성화 될 것이라고 생각하십니까?

① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다

14. 전통시장 활성화를 위해 주민들의 참여도 필요합니다. 주민참여 사업 추진시 활동을 하실 의향이 있으십니까?

- ① 매우 없다 ② 없다 ③ 보통이다 ④ 많다 ⑤ 매우 많다

V. 전통시장 활성화 방안

15. 유구읍 전통시장 활성화를 위해 무엇이 중요하다고 생각하십니까?

구 분	매우중요 하지 않음	중요하 지 않음	보통	중요	매우중요
① 유구읍의 거주인구 증가					
② 방문객 유입방안 모색					
③ 상인의 변화(친절성 등)					
④ 광장 등 주변환경 개선					
⑤ 교통접근성 향상					
⑥ 전통시장 특화 방안 마련					
⑦ 물품 및 업종 변경					
⑧ 5일장의 활성화					
⑨ 이벤트 및 행사 개최					
⑩ 먹거리타운 조성					

16. 유구 전통시장을 특화한다면 특화 방안은 무엇이라고 생각하십니까?

- ① 자카드와 연계 ② 먹거리 특화 ③ 지역 농·특산물 ④ 특화요소 없음
⑤ 기타 ()

이 조사에 조사된 모든 내용은 통계목적 이외에는 사용하지 않습니다.

일련번호				
------	--	--	--	--

「유구읍 전통시장 활성화 방안」 수립을 위한 의식조사 상인용

안녕하십니까? 유구읍의 발전을 위해 항상 관심과 협력을 아끼지 않는 군민 여러분들께 진심으로 감사드립니다.

본 연구원에서는 「유구읍 전통시장 활성화 방안」을 수립하고 있으며, 이 계획에 보다 많은 유구읍민의 의견을 반영하고자 의식조사를 실시하고 있습니다. 응답하신 내용은 연구 목적으로만 사용되며, 유구전통시장이 새롭게 발전하는데 귀중한 자료로 활용됩니다.

바쁘시더라도 본 조사의 취지를 이해하시어 설문에 답하여 주시면 감사하겠습니다.

충남발전연구원 농촌농업연구부	공주시 경제과
책임연구원 윤정미	윤정권
전화 041-840-1203	전화 041-840-2369

충남발전연구원은 지방자치단체의 중장기 정책개발과 도민의 삶의 질을 향상시키기 위한 연구를 수행하기 위하여 충청남도 16개 시·군이 출연하여 설립한 공익연구기관입니다.

■ 설문 응답자 정보

거주지	_____읍·면 _____리	거주기간	_____년
성별	남 / 여	연령	_____세
판매품목 (복수응답 가능)	① 식당운영 ② 생선, 야채, 채소, 과일, 건어물 ③ 의류, 포목, 신발 ④ 기타()		
점포 영업 기간	① 1년~2년 정도 ② 3~4년 정도 ③ 5~10년 정도 ④ 10년 이상		
상인회 소속 여부	① 없다 ② 있다		

I. 현황 및 실태

1. 귀 점포에서 물건을 구입하거나 서비스를 이용하는 사람은 몇 명 정도입니까?

① 평일 약 _____ 명

② 주말 약 _____ 명

③ 5일장이 서는 날 약 _____ 명

2. 손님은 유구읍민을 제외한 외지인은 어느 정도 입니까?

% (정도)

3. 전통시장을 방문하는 고객층은 어떤 분들입니까?(나이, 지역)

① 20세 이하 ② 20대~30대
③ 40대~50대 ④ 60대 이상

4. 2년 전에 비해 귀 점포를 찾는 손님의 수는 어떻습니까?

① 과거에 비해 잘된다 ② 과거와 비슷하다 ③ 과거에 비해 잘되지 않는다

Ⅱ. 유구읍 전통시장의 문제점

5. 현재 유구전통시장은 어떠하다고 생각하십니까?

구 분	매우미흡	미흡	보통	양호	매우양호
① 물리적 기반 및 시설					
② 상품의 가격 및 질					
③ 상품의 다양화					
④ 친절한 서비스					
⑤ 청결성					
⑥ 매력도(다시 오고 싶은 마음)					
⑦ 쉼터 및 교류공간					

6. 유구읍 전통시장을 침체·쇠퇴시키는 내부요인은 무엇입니까?(3개 선택)

- ① 상인들의 관심 및 참여 부족 ② 지속적인 인구 유출
- ③ 업종 변경 등 경영의 어려움 ④ 특색 있는 자원의 부족
- ⑤ 지역 주민의 관심 부족 ⑥ 물리적 기반시설 및 공간부족
- ⑦ 대중교통 접근성의 불편 ⑧ 기타 :

7. 유구읍 전통시장을 침체·쇠퇴시키는 외부요인은 무엇입니까?(3개 선택)

- ① 마트 및 대도시 의존적인 소비 구조
- ② 소비구조의 패턴 변화(인터넷 쇼핑물 등)
- ③ 민간 부문의 저조한 투자 ④ 외부로부터 방문객 유입 부족
- ⑤ 대도시 및 수도권과의 접근성 불량 ⑥ 인접도시의 활성화된 상권
- ⑧ 기타 :

8. 내부요인과 외부요인 중 상권을 어렵게 하는 요인은 무엇입니까? ()

- ① 내부 문제 ② 외부문제

Ⅲ. 유구읍의 자원

9. 유구읍을 대표할 수 있는 지역 이미지를 설정하고자 합니다.
‘유구’하면 연상되는 단어 3가지를 기입하여 주십시오.

① _____ ② _____ ③ _____

10. 유구읍 발전을 위해 활용할 수 있는 자원(또는 시설)을 3가지 기입하여 주십시오.

① _____ ② _____ ③ _____

Ⅳ. 전망 의식조사

11. 향후 2년 후에의 귀 점포의 영업수입은 어떨 거라고 생각하십니까?

① 매우 나쁠 것 같다 ② 나쁠 것 같다 ③ 현재와 비슷할 것 같다 ④ 좋아질 것 같다 ⑤ 매우 좋아질 것 같다

12. 향후 유구 전통시장에서 영업을 그만두거나, 타 지역으로의 이전 의향이 있으십니까?

① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 긍정적으로 고민중이다 ④ 매우 그렇다

13. 전통시장 활성화의 지속적인 노력을 통해 향후 전통시장이 활성화 될 것이라고 생각하십니까?

① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다

14. 전통시장 활성화를 위해 적극적인 활동을 하실 의향이 있으십니까?

- ① 매우 없다 ② 없다 ③ 보통이다 ④ 많다 ⑤ 매우 많다

V. 전통시장 활성화 방안

15. 유구읍 전통시장 활성화를 위해 무엇이 중요하다고 생각하십니까?

구 분	매우중요 하지 않음	중요하 지 않음	보통	중요	매우중요
① 유구읍의 거주인구 증가					
② 방문객 유입방안 모색					
③ 상인의 공동체 활성화					
④ 광장 등 오픈스페이스 조성					
⑤ 교통접근성 향상					
⑥ 전통시장 특화 방안 필요					
⑦ 물품 및 업종 변경					
⑧ 5일장의 활성화					
⑨ 이벤트 및 행사					
⑩ 먹거리타운 조성					

16. 유구 전통시장을 특화한다면 특화 방안은 무엇이라고 생각하십니까?

- ① 자카드와 연계 ② 먹거리 특화 ③ 지역 농·특산물 ④ 특화요소 없음
⑤ 기타 (_____)

17. 전통시장이 활성화되기 위해서 일차적으로 누구를 위해 계획을 수립 하여야 하겠습니까?

- ① 지역 주민 ② 방문객

18. 전통시장 활성화를 위해 가장 주도적인 역할을 담당해야 하는 주체는 누구입니까?

- ① 공무원 ② 지역주민 및 지역리더 ③ 상인 ④ 시민단체 ⑤ 기업 ⑥ 전문가

19. 전통시장 활성화를 위해 자발적인 참여 의사가 있습니까?

- ① 전혀 관심없다 ② 참여하지 않겠다 ③ 참여하겠다 ④ 적극 참여하겠다

20. 상인교육이 전통시장 활성화에 도움이 된다고 생각하십니까?

- ① 매우 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다

※ 유구읍 전통시장활성화를 위해 필요한 사업 및 방안을 자유롭게 작성
해 주십시오

※ 끝까지 응답해 주셔서 대단히 감사합니다 ※

부록 3. 회의록

유구 전통시장 활성화 연구 중간보고 회의록

1. 개 요

- 날 짜 : 2012. 07. 24(화)
- 장 소 : 공주시청 산업국장실
- 참 석 자 : 공주시 산업국장, 경제과 과장, 경제과 계장, 담당주사,
한밭대학교 임윤택교수, 중소기업연구원 남윤희박사,
문전성시 김종대단장, 온양온천시장 황의덕대표,
유구전통시장 이인권 상인회장, 윤정미, 임형빈, 김정하

2. 내 용

- 유구전통시장 이인권 상인회장
 - 시장의 주요 고객인 노년층이 주로 버스를 이용하므로 시장 인근 시내버스하차장 필요
 - 인구가 10여년 동안 50%감소했고, 교통이 발달하면서 시장을 방문하는 손님은 노년층이 주를 이룸
 - 사업진행에 있어서 공청회가 필요함
 - 현재 상인 대부분이 60~70대로 장사에 큰 욕심이 없음 → 활성화에 걸림돌이 될 수 있음
 - 상인, 주민, 행정이 3위 일체가 되어 노력해야 함
 - 장옥의 기부채납 향후 대책에 대한 언급이 없음
 - 민영화나 기부채납연기 등의 대안 제시 필요
 - 기부채납 이후 대안 제시가 없어 떠나려고 하기 때문에 활성화에 의욕적이지 못함
 - 전망이 없고, 계속적으로 장사하려는 마음이 없음
 - 활성화사업 이후에 장옥의 활용 방안에 따라 장사를 하려는 수요가 늘어날 수 있음
 - 공유지 확보하여 오일장을 장터형식으로 전환
 - 유구~온양 간 현재 편도2차선을 편도4차선으로 넓히면 고객이 증가 예상

■ 한밭대학교 임운택교수

- 읍·면 단위에서 성공한 시장 사례가 거의 없음
- 활성화 목적을 정하고 전력을 집중해야 활성화 시킬 수 있음
- 유구전통시장이 활성화되지 못하는 이유는 구매력이 작기 때문임
- 하드웨어와 소프트웨어를 확대해야 함
 - 장옥부분만이 아닌 5일장과 주변상권지역으로 시장의 범위를 확대해서 함께 활성화시켜야 함
 - 마케팅 대상의 확대 필요 → 마케팅 대상을 대전, 공주, 세종시로 확대하는 전략 필요
 - 옹진과 협약을 체결해서 한달에 한번은 기업 방문 판매하여 공간적 제약을 가지지 않고 시장자체를 확대하는 것도 필요

■ 중소기업연구원 남윤형 박사

- 타깃을 정하는게 중요
 - 외부고객에게 유리한 자원들이 많은데 제시한 사업은 내부고객을 대상으로 하고 있음
- 노점상과 전통시장을 연계하는 방법 필요
- 행정적으로 기부채납 후의 상황을 단계별로 계획하여야 함
- 인정시장 등록 시 시장의 구역 확대 필요
 - 인정시장으로 신청할 경우 현재 상황으로는 조건을 채우기 어려움
- 규모가 작은 시장은 활성화하기 어려우나 지역 삶의 질 향상 차원에서 접근
 - 전국적으로 규모가 작은 시장은 활성화 어려우나, 의지를 가지고 노력하면 효율성은 떨어져도 지역 삶의 질을 책임질 수는 있을 것임

■ 문전성시 김종대 단장

- 문화를 접목한 시장 활성화 방안 필요
 - 시설개선 위주는 활성화 성과에 한계가 있기에 문화를 접목한 시장 활성화 방안 필요
 - 문화를 시장에 접목하여야 하며, 또한 시장에서 지역으로 확대하여 접근할 것
- 수요마케팅 실시
 - 시장기능 복귀, 구매자의 확대 등의 의문점을 해결하기 위해 수요마케팅을 실시함
 - 수요마케팅 : 요구되는 것의 파악이 중요함
- 지역의 특성을 도출한 스토리텔링 접목 필요
 - 처음 스토리텔링 도입은 상인들이 서로로 알고 공감하여 갈등해소를 위한 사업이었음

- 따라하기 식이 아닌 지역의 성격을 정확히 파악하고 수행할 것
- 현재 주요 고객인 노년층을 유지와 젊은 층의 유입 필요
 - 젊은 층 유입을 위해 문화를 끌어들이는 것이 좋은 방안이 될 수 있음
- 기능보다는 사람의 행위를 바꾸는 사업을 추진할 것
 - 할머니 매일 장터는 사실 힘들 것으로 예상
 - 5일장이라는 생활패턴에 익숙해져 있는데 이를 억지로 바꾸는 것은 어려움
- 현장 적용의 어려움을 인지하고 계획을 수립할 것
- 공감마케팅 및 브랜드 마케팅 필요
 - 상인이 주축이 되어야 하는 사업으로 상인의 협조가 없으면 어려움
 - 상인들은 여전히 중앙시장을 못 버리고 병치되는 현상이 생김에도 춘천 낭만시장이라는 이름이 사람들의 인식에 박힘
- 비교적 작은 시장이므로 지역과 함께 가야 함
 - 홍성의 경우 지역 관광 거점으로 오전 관광 후 점심에는 시장을 꼭 방문하게 하였음
→ 주말의 경우 차량이 2대에서 12대 방문
- 도시, 마을은 유기체로 잘 관찰하고 관리하는 방향으로 해야 성과가 있을 것
- 상인들의 의지 강화를 위한 사업 추진 중요
- 시장 자체의 경쟁력을 갖는 것이 중요
 - 매력적인 요소가 있다면 도로가 넓지 않아도 고객 방문 증가 → 자연스럽게 도로를 넓혀 줄 것

■ 온양온천시장 황의덕 대표

- 외부 관광객이 많아짐에 따라 내부고객도 덩달아 많아짐
- 너무 큰 것만 보지 말고, 작은 것에서도 활성화 방안을 찾을 수 있음
- 상인회에서 문화사업, 이벤트, 노래자랑, 토요장터 등을 진행했는데 어려움도 많았음 → 전문가를 받아들이고, 시에서 적극 지원 해줌 (3위일체)
- 리더들의 지속적이고 끈기있는 노력이 시장을 변화시킴
 - 상인들이 할 수 있다는 의지를 가지고 나서야 함
- 선진지 견학 중요 → 선진지 견학을 통해 상인들의 의식변화가 나타남
- 홍보가 가장 중요
 - 홍보 요소로 직조, 인견 등이 좋은 요소가 될 것
- 5일장과 상설시장의 결합 필요
 - 정선시장처럼 상설시장으로 5일장을 끌어들이야 활성화 될 수 있을 것
- 매력적인 요소가 생긴다면 애향심으로 많은 사람들이 찾아올 것

■ 산업국장

- 삼성시장도 빈 점포가 점점 늘어나는 추세 → 나이 드신 분들이 비협조적임
-유구는 기부채납할 예정이므로 삼성시장보다 상황이 조금 나음
- 빈 점포를 채워야 함
- 웅진그룹으로의 시장 확대 → 상인노력이 많이 필요(정성, 좋은 제품 구비 등)
- 문제점 제시 후 해결방안을 제시할 것
- 사업을 단계적으로 구성 요망
- 대형 프로젝트와 단기계획으로 구분하여 사업 구성

유구 전통시장 활성화 연구 최종보고 회의록

1. 개 요

- 날 짜 : 2012. 08. 24(금)
- 장 소 : 공주시 유구읍 회의실
- 참 석 자 : 공주시 경제과 과장, 경제과 계장, 담당주사, 유구읍 읍장,
공주시 시의원 한명덕, 한밭대학교 임윤택교수,
시장경영진흥원 김영기박사, 온양온천시장 황의덕대표,
유구 전통시장 이인권 상인회장, 시장상인, 지역주민,
윤정미, 조영재, 임형빈, 김정하

2. 내 용

- 공주시 시의원 한명덕
 - 유구 전통시장 활성화 방안 연구에 공주시에서도 많은 관심을 가지고 있음
 - 가장 중요한 것은 시장 상인들의 단합 → 지원요청 및 주인의식을 가져야 함
 - 5일장 방지하지말고 명품화해서 살려야 함
 - 공주시에서 유구 전통시장을 인정시장으로 등록해서 국비 확보와 더불어 상인들도 노력해야 함
 - 1순위로 상인연합회를 구성해야 함
 - 기부채납되기 전에 기본계획수립하여 기부채납 이후 바로 실시되어야 함
- 한밭대 임윤택교수
 - 대도시가 가질 수 없는 문화적 요소를 공급하는 전통시장 될 것으로 예상
 - 인구가 증가되기는 힘들다는 것을 인정하고 유구 전통시장의 방향 설정
 - 유구 전통시장을 통해 지역 주민들 삶의 질 향상
 - 외부 고객 유입을 위해 노력
 - 훌륭한 물리적 계획을 사용할 고객 끌어들이 수 있는 홍보·방안 연구
 - 유구하면 떠올릴 수 있는 요소 만들어야 함
 - 젊은 상인들의 협력을 끌어들이는 쪽에 초점을 맞춰야 할 것

- 공주시와 충청남도에서 관심을 가져줘야 실질적 계획이 될 것
- 빈 점포활용
 - 다른 지역의 경우 예술가에게 임대 후 축제, 전시회 개최 유도
 - 자연스럽게 전시, 판매를 통해 시장에서 소비 유도
- 기업과 유기적으로 연결하는 전략 필요
- 부서별 공모사업이 많지만 당선되기 위해 많은 준비가 필요 → 주도할 수 있는 사람이 있어야 함

■ 공주시 유구읍 읍장

- 십승지 11개 읍면장이 '녹색체험도시, 편안하게 살 수 있는 고장' 공동브랜드 개발 추진 중으로 관광 효과 있을 것으로 예상
- 전통시장 활성화는 외부고객을 끌어들이는 방안으로 추진해야 할 것

■ 시장경영진흥원 김영기박사

- 인정시장은 지자체장이 인정만 해주면 될 수 있음
 - 50개 점포이상으로 건물주, 토지주 반 이상의 동의받아야 함
- 문화관광형시장의 경우 공모를 해서 채택되지만, 시설현대화, 경영현대화는 지원받을 수 있음
 - 시설현대화는 삭감될 수 있겠지만 지원받을 것
 - 경영현대화 교육은 시장경영진흥원에 신청하면 무료
- 이벤트 공간, 주차장도 중요하지만 가장 중요한 것은 상품
 - 소상공인은 상품구비가 힘들
- 지역 농산물을 강조하고 유구 특산품을 만들어 홍보 → 매력있는 요소가 있어야 활성화로 이어짐
- 상인 교육 역량 강화가 최우선 되어야 함
 - 벤치마킹, 자신감 향상 프로그램을 통해 용기를 가져야 상품 개발 등이 가능
 - 일례로 일본의 나가요현은 시내에서 4km 이상 떨어져 있으나 먼 지역에서도 시장을 방문하는데 이는 특성있는 요소를 상인들이 주축이 되어서 홍보하여 활성화된 사례로 상인들의 행위가 중요

■ 온양온천시장 황의덕대표

- 유구는 유구1급수 등 먹거리 개발에 좋은 여건을 가짐
- 선진지 견학을 통해 의식변화와 교육을 통한 변화가 시급
- 의식 변화한다면 빈 점포도 저절로 해결될 것
- 예스러운 모습으로 되돌려 볼거리를 만들어야 함
- 문화·이야기가 있는 시장으로 문화센터 운영
- 상인 스스로 할 수 있는 준비 필요
- 이웃시장과 협약식을 통해 상생

■ 유구 전통시장 이인권 상인회장

- 인정시장 공유지 내 상인들은 가입하나 공유지 외의 상인들은 가입 우려
- 빈 점포가 빨리 채워졌으면 함
- 2015년 기부채납에 좀 더 신경써주기 바람

■ 시장경영진흥원 김영기박사

- 공설시장으로 있는 것이 더 다양한 지원을 받을 수 있을 것
- 임대료 내야 하지만 가격이 비싸지 않음
- 시에서 의지만 있다면 더 많은 기회가 될 것
-부산 공설시장의 경우 시에서 200억 들여 현대화 함

■ 주민자치위원장

- 5일장 활성화가 시급
- 1차적으로 비가림 시설한 곳에 할머니 장터를 위치한다고 했지만 상인들의 협조없이 들어가기 힘들
- 상인들의 적극적인 협조 필요

■ 주민자치위원 장홍권

- 유구의 특성은 물 맑은 청정지역, 산골을 브랜드화
-임산물 판매 홍보 및 관광자원화

■ 성남리 부녀회장

- 상인 단합해 유구 전통시장만의 브랜드 찾아야 함
- 시에서 해주는 것은 한계가 있음
- 특화, 불거리 창출, 배달, 청결도 높임 등을 통해 마트보다 경쟁력 높일 수 있을 것
- 아이들에게 보여줄 수 있는 역사적요소가 있으면 좋을 것
- 시장이 마트보다 싼데도 방문하지 않는 지역민들의 의식에도 문제 있음
- 지역민을 일깨울 수 있는 자구책 마련 필요