

제7회 이사회 의사록

2007. 6. 21(목) 07:30

한 국 관 광 공 사

2007년도 제 7회 이사회 의사록

1. 일 시 : 2007. 6. 21(목) 07:30

2. 장 소 : 인터콘티넨탈 호텔

3. 안 건 : 총 6건

(보고안건)

◎ KTC 사업 종료 및 제휴사 참여 보고

◎ 회원관광단지, 내장산리조트 추진현황 및 토지분양계획(안) 보고

◎ 공사 지방이전 계획수립 추진현황 보고

◎ 금강산면세점 개점식 및 내금강 시범관광 결과 보고

◎ 중동 로드쇼 개최 및 방콕 코리아플라자 개소 결과 보고

◎ 비보이 세계대회(R-16 Korea Sparkling, Seoul) 개최 결과 보고

4. 재적 이사 : 8명

5. 출석 이사 : 7명

6. 참 석 자

이 사 강 광 호 이 사 김 지 상

감 사 강 영 추 이 사 신 진 기

이 사 최 갑 열 이 사 도 영 심

이 사 정 의 선

이 사 김 향 숙

7. 의 사 록 : 붙임

의 장 : 지금부터 공공기관운영법 제19조에 의거 2007년도 제7회 이사회를 시작하겠습니다.

(의사봉 타봉)

의 장 : 먼저 지난 제6회 이사회 안건인 임원추천위원회 구성 및 운영(안) 심의 결과에 대해 이의가 없음을 확인하고 본회의를 진행 하도록 하겠습니다. 기획조정실장이 보고해 주시기 바랍니다.

(기획조정실장 보고하다)

의 장 : 방금 마친 제6회 이사회 결과 보고에 대해 이견이 있으시면 말씀해 주시기 바랍니다.

의 장 : (이사들 이견 없음을 확인함)

의 장 : 이견이 없으시면 본회의에 들어가도록 하겠습니다. 오늘 안건은 총 6건이며, 모두 보고안건으로 『KTC 사업 종료 및 제휴사 참여 보고』, 『화원관광단지, 내장산 리조트 추진현황 및 토지분양계획(안) 보고』, 『공사 지방이전 계획수립 추진현황 보고』, 『금강산면세점 개점식 및 내금강 시범관광 결과 보고』, 『중동 로드쇼 개최 및 방콕 코리아플라자 개소 결과 보고』, 『비보이 세계대회(R-16 Korea Sparkling, Seoul) 개최 결과보고』 등입니다. 먼저 안건 보고를 드리기 전에 이사님들께 양해 말씀을 드리겠습니다. 오늘 이사회에 상정된 보고안건이 모두 6건인데, 시간관계상 주요안건 2건은 담당부서장이

이 자리에서 직접 보고를 드리고, 나머지 4건은 올려드린 자료로 보고를 갈음하고, 이사님들의 질문에 대한 답변을 드리는 방식으로 진행하고자 합니다. 이사님들 어떠십니까?

의 장 : (이사들 동의함)

의 장 : 그럼 먼저 『KTC 사업 종료 및 제휴사 참여』에 대해 카드사업단장이 보고 드리도록 하겠습니다.

(카드사업단장 보고하다)

신진기 이사 : 보고내용을 간단히 정리해 보자면, KTC 카드 사업을 공사에서 2004년도에 시작해 금년도 6월 30일까지 13억 4천여만원이 결손 예정되어 있는데, 금년도 1월 1일부터 전자금융거래법이 제정됨으로 인해 공사가 법적으로 이 사업을 할 수 없게 된다는 내용이지요? 그리고 주식회사 신한카드는 신한은행과 관련 있는 회사인데 은행에서는 이 사업을 못하고 주식회사 신한카드에서 신한 KTC 사업을 신규로 시작한다는 그런 내용으로 이해가 됩니다. 그다음 관광공사는 제휴사 자격으로 사업에 참여한다는 내용이구요.

카드사업단장 : 그렇습니다.

신진기 이사 : 제휴사로 들어가면 도표와 마찬가지로 제휴 이후 2012년에 39억5천백만원이라는 이익이 창출된다는 내용인가요? 그럼 개별 카드에서 몇 프로를 받는 것입니까?

카드사업단장 : 판매금액의 2.1%입니다.

신진기 이사 : 그렇다면 2004년부터 금년도까지는 사업을 직접 수행해서 추정 손실이 발생했는데, 직접 하지 않고 제휴사로 참여하여 이익이 발생한다면 바람직한 방안이 되겠습니다. 그렇다면 지금까지 추진해온 카드 발행과 관련하여 소비자들에게 불평이 나오지 않도록 철저히 대비하시고 제휴사업을 잘 추진해 주시기 바랍니다.

의 장 : 초기투자비용이 있기 때문에 일정기간 동안은 손실이 발생할 수밖에 없었고, 매출액이 누적되면서 이익 발생이 예상되는 상황이었습니다. 그러다가 범개정으로 인하여 사업에서 아예 손을 떼던지 아니면 제휴사 자격으로 참여할 수밖에 없는 상황입니다. 현실적으로 기존의 매출액도 있고, 관광산업 진흥이라는 본래의 사업목적도 있고 해서 제휴사 자격으로 계속 사업에 관여하겠다는 그런 뜻입니다.

도영심 이사 : 저는 처음부터 공사는 제휴사 자격으로 사업에 참여했어야 한다고 생각합니다. 공사가 그런 사업을 직접 수행 할 여력이 없지 않습니까?

김향숙 이사 : 2012년까지의 추정 손익현황이 나와 있는데, 이후에도 지속적으로 추진하는 건가요?.

카드사업단장 : 선불카드이기 때문에 발행 후 5년간은 유지해야 하는 의무가 있습니다. 그 이후에는 공사가 사업주체가 아니므로 자율적으로 사업 계속 여부를 결정할 수 있습니다.

김향숙 이사 : 보고 내용 중 6번 항목의 추정손익현황을 보면 2011년까지는 수익이 지속적으로 늘어나는데 2012년에는 줄어드는 것으로 추정한 특별한 이유가 있습니까?

카드사업단장 : 퇴장 수익이 2009년도에 2억원, 2010년도에 4억원, 2011년도에는 4억 3천만원 정도로 2011년까지는 지속적으로 발생합니다. 2007년도에는 상반기만 카드를 판매하여 2012년도에는 퇴장수익이 거의 발생하지 않기 때문에 손익현황의 수치가 작습니다. 제휴카드는 연간 400억원 정도의 판매가 예상되며 2007년 하반기에는 약 230억원 정도 판매될 것으로 예측이 됩니다.

의 장 : 2012년 이후에는 새로운 차원에서 검토가 필요하겠습니까?

카드사업단장 : 지속적으로 제휴카드가 판매될 경우 이익이 발생 됩니다?

도영심 이사 : 그동안 KTC 카드는 얼마나 발행이 됐습니까?

카드사업단장 : KTC 카드는 무기명 상품권 카드입니다. 2004년도에 334억원, 2005년도에 669억원, 2006년도에 826억원 상당의 카드가 판매되었습니다. 2007년도에는 현재 판매액이 440억원입니다. 전체 누적판매액은 2,299억원입니다.

정의선 이사 : 신한은행하고 신한카드는 서로 양수가 되지 않습니다.

카드사업단장 : 양수도 협상도 시도해 보았습니다. 당초에 신한은행, 신한카드, 공사 이렇게 3개사가 제휴 관계를 맺었습니다. 그래서 제 3자의 양수도일 경우, 신한카드나 신한은행의 동의를 얻어야 가능한데 동의를 얻지 못했고, 만료기간은 다가오는데 신한카드 입장에서는 대가를 치르면서까지 카드 발행 주체가 되고 싶지는 않다고 했습니다. 단, 공사가 제휴사 자격으로 참여하면서 기존의 판매, 홍보 사업을 수행할 경우에 신한은행보다 약간 높은 판매수수료를 제공하겠다는 조건을 제시해 와서 공사가 제휴사로 참여하게 되었습니다. 참고로 신한은행은 수수료로 판매금액의 1.8%를 받고 있고, 공사는 수수료로 판매금액의 2.1%를 받는 것으로 협의 하였습니다.

정의선 이사 : 유효기간 내에 다 써야 하는 거지요?

의 장 : 쓰고 남는 것은 공사의 수익이 됩니다. 퇴장수익은

공중전화카드의 낙전수익과 같은 개념입니다.

신진기 이사 : 우리가 금년도 6월말까지 발행한 카드 유효기간이 5년이고, 그 기간이 끝나서 다시 이익이 발생할 것으로 예상되면 계약을 연장하는 것이지요?

카드사업단장 : 예, 그렇습니다.

김지상 이사 : 카드사업을 처음 시작할 때에는 상당히 타당성이 있다고 판단을 해서 시작을 했을 것으로 압니다. 그런데 사업을 추진해 오다가 법이 바뀌어 더 이상 할 수 없기 때문에 사업을 종료 하려고 하는 것으로 이해가 됩니다. 잔여업무가 5년 정도 지속 되고요. 제가 하고 싶은 말은 면세점 사업도 그렇지만, 앞으로도 당초에 확실한 사업성 검토를 해서 어떤 사업을 추진하다가 중도에 그만두는 일은 하지 말아야겠다는 생각이 듭니다. 2011년도 추정수익은 퇴장수익만 염두에 둔 것입니까?

의 장 : 제휴사로서의 수수료 수익도 포함되는 것입니다.

김지상 이사 : 그렇다면 어느 정도 수익성은 보장되는군요. 이런 식으로 손실을 좀 줄일 수는 있겠습니까만, 반드시 신한 카드와 제휴를 해야 하는 특별한 이유는 있습니까?

카드사업단장 : KTC는 당초 관광공사가 발행주체가 되고 신한카드가 발행사, 신한은행이 제휴사가 되어 2004

년에 발족을 했습니다. 이 사업을 종료하면서 이 사업권을 제 3자에게 매각하려고 했습니다. 그런데, 신한카드 측에서는 공동으로 추진해 온 사업인데 관광공사가 사업권을 분리해서 제 3자에게 단독으로 매각할 수 없다고 주장했습니다. 신한카드에 매각하려고 했으나, 공동으로 추진해 오던 사업에 대해 별도의 대금을 주고 사업권을 매입할 의사가 없다고 했습니다. 그래서 공사가 제휴사 자격으로 입장을 바꾸어 수수료를 받기로 하고, 기존의 수수료 보다는 좀 더 높게 책정을 했습니다. 어떻게든 수익을 낼 수 있도록 노력했습니다. 또 이미 발행된 카드에 대해서는 5년간 의무조항이 있기 때문에 그 부분에 대한 책임과 공사의 이미지, 금전적 부담 등을 고려하여 제휴 방식을 선택하게 된 것입니다.

김지상 이사 : 어려운 사업을 시작하여 지금까지 손해를 보아 오다가 이제 막 수익을 올리려는 시기에 법률 개정으로 인하여 그만둘 수밖에 없는 현 상황에 대해 상당히 아쉬움이 남습니다. 다른 방법을 강구해서 공사가 계속 사업을 추진할 수는 없는 것입니까?

신진기 이사 : 전자금융거래법 때문에 공사가 계속 할 수가 없습니다. 법 개정 때문에 어쩔 수 없으니 차선책을 선택하는 것이고, 검토한 내용을 볼 때 최선을 다한 것으로 판단됩니다.

김지상 이사 : 전혀 안 된다는 것이지요?

도영심 이사 : 제 생각에는 김지상 이사님께서 지적하신 모든 부분과 관련해서 사장의 역할이 매우 중요하다고 생각합니다. 결국 관광 프로모션처럼 관광공사가 해 오던 고유의 영역이 있는데, 그런 부분에 대해서는 여기 계신 공사 직원들보다 더 잘할 수 있는 사람들이 없습니다. 그런데 너무 의욕이 많으신 사장님들이 오셔서 사업 영역을 자꾸 넓히시면 직원들이야 지시대로 따라갈 수밖에 없을 것이고 그러다 보면 이런 상황이 자꾸 되풀이 될 수밖에 없는 것입니다. 이런 현상을 우리가 중재하고 말릴 수 있도록 차기 사장님을 모실 때에는 이러한 부분에 대해서도 실질적으로 여쭙 봐야 된다고 생각합니다. KTC 카드 사업도 이사회에 물론 이사회에 상정되었고 이사들이 동의했던 사업입니다. 그 당시 상황으로는 공사에 유익한 사업으로 보고를 했기 때문에 이사회에서도 동의를 하게 되었던 것입니다.

의 장 : 외국인 관광객들에게 환전, 교통카드, 보험 등 편의 제공과 신규 수익 창출 목적을 위해 시작을 했었습니다만, 관련법 개정으로 인해 어쩔 수 없이 마감을 하게 되었습니다. 향후에도 최선을 다해 수익 창출과 편의제공이 될 수 있도록 노력하겠습니다.

의 장 : (각 이사들 더 이상 의견 없음을 확인)

의 장 : 더 이상 의견이 없으시면 KTC 사업 종료 및 제휴사 참여 보고는 원안대로 접수되었음을 선포합니다.

(의사봉 타봉)

의 장 : 다음은 화원 관광단지, 내장산리조트 추진현황 및 토지 분양계획(안)에 대해 서남지사장이 보고 드리도록 하겠습니다

(서남지사장 보고하다)

도영심 이사 : 여수 엑스포를 유치하게 되면 화원관광단지에서 여수까지 거리가 어떻게 됩니까?

서남지사장 : 차량으로 이동시 약 2시간 정도 소요 되겠습니다

도영심 이사 : 화원관광단지나 내장산리조트는 내국인을 대상으로 한 시설이죠?

서남지사장 : 1차적으로는 내국인을 대상으로 하지만, 화원 관광단지의 경우 10년 후에는 중국인 관광객 50만명 유치를 목표로 하고 있습니다

도영심 이사 : 그렇다면 외국인, 특히 중국인들이 화원단지에서 빌라나 콘도 등을 구매할 수 있습니까?

서남지사장 : 예 가능합니다

도영심 이사 : 제가 한 가지 부탁드립니다 싶은 것이 있습니다.

화원관광단지나 내장산리조트가 조성되면 여기에 호텔, 콘도, 상가 등 상업시설들이 들어서게 될 터인데, 건물 외관이나 간판 등에 각별히 신경을 좀 써 주시기를 바랍니다. 주변의 자연환경과 어울릴 수 있는 재료나 색상 등을 어느 정도 미리 정해놓고 시설물 유치를 추진하시는 것도 한 방법이 되겠습니다. 그리고 시설물 유치를 할 때 공연장이나 도서관 같은 문화공간도 함께 유치를 해 주시길 바랍니다. 리조트를 찾는 모든 관광객들이 하나같이 골프, 일광욕, 놀이기구만 즐기는 것은 아닙니다. 문화활동도 함께 즐길 수 있는 여건을 마련해 주어야 합니다. 야심 차게 건설한 리조트가 음식점, 찜질방, 노래방 같은 유흥업소만으로 가득 채워져서는 안 됩니다. 선진국들은 말할 것도 없고 우리나라보다 소득이 낮은 국가들에서도 역사와 자연과 문화를 조화롭게 접목시키는 뛰어난 센스를 발휘한 예가 많이 있습니다. 직접 한번 가서 보고 배우세요.

의 장 : 도이사님 말씀해 주신 것처럼 공사는 화원 관광단지 개발 시 최초로 간판을 포함한 건축물의 설계, 디자인을 총괄할 수 있는 전문가를 “디자인코디네이터”로 임명하여 공공시설은 물론 민간시설들에 대해서도 디자인이나 색상 등이 조화를 이룰 수 있도록 노력하고 있습니다.

도영심 이사 : 향후에 본격적인 시설물 조성계획에 대해서도 한번 보고를 해주시기 바랍니다.

의 장 : 이번 보고는 단지개발과 관련된 매우 기본적인 사항들에 대한 보고가 되겠습니다. 조만간 이사님들께서 현장에 방문하여 구체적인 계획들에 대해 직접 보고 받고 확인해 보실 수 있는 기회를 만들어 보도록 하겠습니다.

김지상 이사 : 우선 관광단지 개발과 관련 종합적인 내용들에 대해 보고를 해 주셨는데, 향후 국제적인 개별사업들을 추진할 때에는 항상 미래의 관광객들의 요구사항이 무엇이 될지를 염두에 두고 사업을 추진해주시기 바랍니다. 그리고 보고해 주신 단지별 분양가격은 어떤 방식으로 산정된 것입니까?

서남지사장 : 현지 부동산 가격과 공사의 투입자금 등을 감안하여 전문가들이 설정한 가격이 되겠습니다. 그밖에도 각종 타당성 분석 등을 통하여 산출된 감정가격도 있습니다만, 우선은 조성계획을 기준으로 한 산정가격을 보고 드린 것입니다.

김지상 이사 : 그러면 단지 분양 시 공개입찰과 수의계약 대상은 어떤 방식으로 결정하게 됩니까?

서남지사장 : 보통은 공개입찰 방식이 원칙입니다. 단지 지자체의 추천을 받아 경영위원회의 의결을 거친 경우에 한해 수의계약으로 분양을 할 수 있게 되어 있습니다.

김지상 이사 : 그러면 현재 분양에 대한 전망은 어떻습니까?

서남지사장 : 분양 전망은 매우 좋습니다. 참고로 화원관광단지
는 기존의 숙박 위주의 관광단지와는 다른 체험
형 관광단지라고 할 수 있겠습니다.

김지상 이사 : 그렇다면 화원관광단지는 과거 개발된 중문관
광단지 등과 비교해 볼 때 분양 여건이 매우 유리
한 것 같습니다. 좀 더 욕심을 내자면 외국의 일류
급 시설들에 비해 손색이 없도록 최고를 지향하는
개발사업이 이루어지기를 바랍니다. 필요하다면 관
계자들이 해외 답사도 실시하여 보고 배워올 수
있도록 하는 것도 좋을 듯 합니다.

도영심 이사 : 보고 중에 세계 최고수준이라는 말씀을 많이
하셨는데, 제 생각에는 우리가 생각하는 세계 최고
와 진짜 세계 최고와는 실질적으로 다소 차이가
있는 것 같습니다. 그렇게 때문에 직접 가서 보고
배우는 것이 중요하다는 것입니다. 그리고 또 한
가지는 보고 중에 KT&G 연수원을 화원단지에 유
치한다고 하셨는데 공공기관의 사회공헌 차원에서
각종 부대적인 문화시설을 갖추어서 국민에게 서
비스 하도록 유도하는 것도 한 가지 방법이 될 수
있을 것입니다. 그런 사업에 공사가 적극적으로 나
서야 합니다. 그리고 한 가지 더 말씀드리고 싶은
사항이 있는데, 이렇게 대형 프로젝트를 추진할 때
에는 정말 내 인생의 역작을 만들어 보겠다는 그
런 야심과 열정을 가진 분들을 선발하여 충분한
인센티브와 함께 지속적으로 사업이 추진될 수 있
는 여건을 만들어 주어야 한다고 것입니다. 자꾸
담당자가 바뀌게 되면 사업이 제대로 추진될 수가

없습니다.

김지상 이사 : 프로젝트와 관련된 직원들이 직접 최고 수준의 시설들을 돌아볼 수 있도록 기회를 마련해 주는 것이 매우 중요할 것 같습니다.

의 장 : 예, 이사님들의 의견을 적극 참고하도록 하겠습니다.

정의선 이사 : 이 지역의 연간 관광수요는 현재 어느 정도 수준입니까?

서남지사장 : 신안, 목포, 보성 등 주변지역 숙박시설 객실점유 상태를 보면 주말에는 거의 만실이고, 평소에도 60~70% 정도에 달하는 등 계속 확대되는 있는 실정입니다.

신진기 이사 : 제가 한 가지 말씀드리고 싶은 것은, 지금 화원 관광단지나 내장산리조트 건설 프로젝트에 참여하시는 분들은 예전에 중문관광단지나 보문관광단지 조성 시 선배들이 겪었던 여러 가지 시행착오들을 확인하여서 그런 전철을 다시 밟는 일이 없도록 하는 것이 매우 중요하다는 것입니다. 그리고 보고중에 보면 기반조성공사 전체 공정율이 83%로 되어 있는데 완공은 언제쯤으로 예상하고 있습니까?

서남지사장 : 내년 12월까지 기반조성공사를 완공하는 것으로 계획하고 있습니다

신진기 이사 : 그렇다면 보고 중에 보면 내년 6월경에 골프장이나 해수욕장 등을 개장할 예정으로 나와 있는데, 기반조성공사가 완료되지 않은 상태에서 그것이 가능합니까? 제 생각에는 기반조성이 다 된 뒤에 편의시설을 개장해야 될 것 같다는 생각이 듭니다. 그리고 또 한 가지, 내장산리조트 건설부분을 보면 현재 토지보상 등이 57% 완료 수준인데 공사 착수는 먼저 했음에도 불구하고 진행속도가 늦어진 것에 대한 특별한 이유가 있습니까?

서남지사장 : 일부 주민들과 약간의 의견 마찰로 인하여 추진이 다소 지연되었습니다.

신진기 이사 : 예, 잘 알겠습니다. 다음에 현장방문 기회가 되면 좀 더 구체적인 설명을 들어보도록 하겠습니다.

김지상 이사 : 토지보상 문제는 빨리 끝낼수록 공사에 유리하다고 생각합니다. 자꾸 민원문제가 발생하고 시간이 지연되면 결국 토지 소유자에게 유리하게 진행되는 경향이 있습니다.

의 장 : 예, 잘 알겠습니다. 예산도 절감하고 주민들과 마찰도 줄여서 조화를 이루는 방향으로 추진하도록 노력하겠습니다.

의 장 : (각 이사들 더 이상 의견 없음을 확인함)

의 장 : 더 이상 의견이 없으시면 화원 관광단지, 내장산리조트 추진현황 및 토지분양계획(안) 보고는 원안대로 접수

되었음을 선포합니다.

(의사봉 타봉)

의 장 : 앞에서 말씀드린 것처럼 오늘 이사회에 상정된 공사 지방이전 계획수립 추진현황 보고, 금강산 면세점 개점식 및 내금강 시범관광 결과 보고, 중동 로드쇼 개최 및 방콕 코리아플라자 개소 결과 보고, 비보이 세계 대회(R-16 Korea Sparkling, Seoul) 개최 결과보고 등 4건의 보고안건에 대해서는 이사님들께서 이미 잘 알고 계시는 사항들이므로 시간관계상 이 자리에서의 직접보고는 생략하고 바로 안건 토의 및 질의를 받는 방식으로 진행하도록 하겠습니다.

의 장 : 이사님들의 의견이나 질문 있으시면 말씀해 주시기 바랍니다

도영심 이사 : 행사 진행과 관련해서 한 가지 말씀드리겠습니다. 공사는 45년 동안 각종 국제행사를 치러 온 경험이 있습니다. 이러한 경험을 통해 쌓아온 노하우를 각 지자체 공무원들에게도 전수해 주어야 합니다. 특히 어떤 행사를 지자체와 공동으로 추진할 때 또는 공동 참가할 때가 절호의 기회라고 생각합니다. 공사는 그 부분에 대해 사명감을 가져야 한다고 생각합니다. 그리고 또 한 가지 질문이 있는데, 현재 코리아플라자나 코리아센터가 전 세계적으로 몇 군데나 됩니까?

의 장 : 코리아플라자는 4개, 코리아센터는 2개 지역에 있습니다

도영심 이사 : 코리아플라자와 코리아센터의 차이가 무엇입니까?

의 장 : 기능은 비슷하지만 조직을 보면 코리아플라자는 공사 단독이고 코리아센터는 문화원, 콘텐츠진흥원 등 타 기관들과 함께 운영되고 있습니다.

도영심 이사 : 중동지역 로드쇼 진행하면서 다른 지역들과 다른 특이사항이 있었습니까?

관광테크놀로지본부장 : 중동지역 로드쇼는 그 대상을 잠재 소비력이 높은 상류층을 대상으로 하였다는 점이 다른 지역 로드쇼와의 차이점이었다고 할 수 있습니다.

도영심 이사 : 중동지역 사람들에게 어필할 수 있는 한국의 관광상품은 주로 어떤 것들이 있습니까?

관광테크놀로지본부장 : 제일 기대되는 부분은 쇼핑입니다.

도영심 이사 : 쇼핑이라고 하면 그 타켓 수준은 어느 정도가 될까요? 일반 재래시장 수준입니까? 아니면 백화점 수준입니까?

관광테크놀로지본부장 : 타켓 수준은 관광객 수준에 따라 다릅니다. 중국이나 동남아 관광객은 주로 재래시장

을 많이 찾고 중동지역의 부유층은 주로 백화점을 선호한다고 볼 수 있습니다. 그리고 쇼핑 이외에 유망한 분야가 교육시장 부분이 되겠습니다. 직장인 연수 등 성장 가능성이 매우 큰 분야가 되겠습니다

도영심 이사 : 제 생각에 또 한 가지 유망한 분야는 의료관광 분야라고 생각합니다. 치료도 받고 관광도 할 수 있다면 중동 관광객들에게 많이 어필할 수 있다고 생각합니다.

관광테크놀로지본부장 : 그 분야에 대한 최근 조사에 의하면 주 시장은 대략 3시간 이내의 비행거리 지역이 되겠지만 차별화 된 유인점이 있을 경우에는 다소 먼 거리더라도 충분히 유치 가능하다는 결론을 얻게 되었습니다

도영심 이사 : 중동 관광객들의 특징은 소비력이 매우 높다는 점이라고 생각합니다. 그리고 우리나라는 상대적으로 중국에 비해 청결하고 일본에 비해 저렴하여 나름대로의 장점이 많이 있다고 생각합니다. 이제는 어느 정도 사전조사는 다 된 것 같은데, 5년이나 10년 계획으로 타겟시장을 정하여 집중적으로 투자를 해야 할 시기라고 생각합니다. 공사가 할일이 그러한 것들이며, 그래야 공사의 역할도 차별화될 수 있다고 생각합니다.

신진기 이사 : 미리 안건들을 보내주셔서 볼 기회가 있었는데 모두 평소에 많이 접했던 내용들이라서 특별히 토

론이나 질의 사항은 없을 것 같습니다. 모두 원안대로 접수시켜도 될 것 같습니다

의 장 : 예 알겠습니다.

의 장 : (각 이사들 더 이상 의견 없음을 확인함)

의 장 : 더 이상 의견이 없으시면 공사 지방이전 계획 수립 추진현황 보고, 금강산면세점 개점식 및 내금강 시범관광 결과 보고, 중동 로드쇼 개최 및 방콕 코리아플라자 개소 결과 보고, 비보이 세계 대회(R-16 Korea Sparkling, Seoul) 개최 결과 보고 등 4건의 보고안건은 모두 원안대로 접수되었음을 선포합니다.

(의사봉 타봉)

의 장 : 그러면 이상으로 안건 보고를 모두 마치겠습니다. 바쁘신 중에 이사회에 참석해 주신 이사님들께 다시 한번 감사드리며 2007년도 제7회 이사회를 이상으로 마치겠습니다. 감사합니다.

(의사봉 타봉)

공사 이사회 운영규정 제 10조 제 2항에 의거 출석한 이사와
감사가 기명 날인하다.

2007. 6. 21.

이 사 강 광 호

이 사 김 지 상

감 사 강 영 추

이 사 신 진 기

이 사 최 갑 열

이 사 도 영 심

이 사 정 의 선

이 사 김 향 속