

# 공무국외여행 결과 보고서

## 1. 출장개요

### ○ 출장 목적

- 기존 투자유치 타겟 기업을 상대로 개발 현황 업데이트 및 지속 교류를 통해 향후 공모에 적극 참여유도
- CEO주도의 현지기업 1:1 IR·세일즈 홍보를 통하여, 매각대상의 입지·개발계획·우수성을 집중 홍보하고 질의·응답을 통해 투자 신뢰감 제공

○ 일 시 : 2017. 5. 16(화) ~ 5. 19(금), 3박 4일간

○ 지 역 : 홍콩 및 싱가포르

○ 출장자 : 사장님, 투자유치팀장, 투자유치팀 송은석 과장,  
인동건 주임

## 2. 출장내용

- 골든하버 프로젝트 추진경과 및 최신정보 전달 및 투자유치 유도
  - 토지가격, 크루즈 부두 임시개장, 골든하버 개발 진행상황 등 정보 제공
- 해외투자기업의 국내 투자기업과 네트워크 구축·연합투자 방안 권유
- 홍콩지역 국적선사 초청 만찬 간담회 개최
  - 홍콩 현지 해운 동향 청취 및 인천항 이용 확대 당부
  - 인천항 이용 관련 애로사항 및 의견 청취
- 인천항 활성화를 위한 협력방안 논의

### 3. 주요 추진결과

#### <홍콩지역 국적선사 초청 간담회>

- 현재 운임상황이 좋지 않아 영업을 하기 어려운 실정임
- 홍콩과 가까운 중국 심천의 경우 인천으로 가는 물량이 많은 편임
- 인천신항의 경우 개장초기 화주들의 불만이 많았지만, 이제는 화주들이 인천신항을 선호하고 있음
- 규모는 작지만 성장가능성이 높은 국적선사에 대한 지원이 확대될 수 있도록 IPA에서 적극 검토 부탁드립니다
- 인천항 물동량이 늘어날 수 있도록 지속적으로 노력하겠습니다
- 골든하버 투자의 경우 선사에서 직접적인 투자는 못하지만, 홍콩에 다양한 기업들이 많으므로 정보를 드릴 수 있을 것으로 생각됨

#### <A사 투자유치 협의>

- 캐리비안 베이와 같은 워터파크 개발계획을 추진중에 있음
- 싱가포르의 경우 매립지내 투자유치를 통한 개발(가든스바이더 베이 등)이 좋은 투자 사례로 꼽히고 있음
- 한국은 4계절이 있기 때문에 유리한 점이 있다고 생각함.
- 한국 방문을 자주 하고 있으며, 삼성 에버랜드, 롯데월드, 제2 롯데월드 등을 주로 방문하고 관찰함
- 한국은 오션파크에 아주 좋은 투자처라고 생각함
  - 수도권 접근성, 중국 관광객 수요 등으로 투자유치에 최적의 장소
- 북한과의 지정학적 문제로 인하여 투자리스크가 존재함
- 인천은 공항, 카지노 보유로 인해 투자에 매우 좋은 조건을 가지고 있음

### <B사 투자유치 협의 >

- 마리나 개발에 있어서 하드웨어와 소프트웨어 모두 중요하다고 생각함
- 싱가포르 마리나 회원권 기간은 30년으로 설정되어 있음
- 싱가포르의 경우 야트이용에 있어 굉장히 좋은 지역임(타지역대비)
- 요트 계류시설 뒤쪽에 있는 백업시설에서 수익을 내야함
- 숙박시설, 수영장, 식당, 연회장 등 이용가능한 다양한 시설이 있음
- 시설개발계획은 매수자가 원하는대로 변경할 수 있음

### <C사 투자유치 협의>

- 비즈니스, 여행객들의 라이프스타일과 취향에 맞춰서 서로 다른 영업의 브랜드를 운영하고 있음
- 신규사업장 개설시 여러 가지 요소를 고려하여 신중하게 위치 결정함
- 많은 사람들을 끌어들이고, 많은 돈을 소비하게 할수 있는 카지노, 컨벤션과 같은 앵커시설이 중요함
- 시설개발계획은 매수자가 변경 가능하며, 폴든하버의 경우 경제자유 구역내에 위치해 있어 많은 혜택(세금혜택 등)이 존재함

### <D사 면담>

- 지난 10년간 Shipping Line(해운회사)의 경우 크게 변화가 있었음
- Shipping Line이 Consolidation(통합) 되는것처럼, Port도 그렇게 되어야하며, 그럴 경우 경쟁력이 생긴다고 생각함
- 항만의 Productivity(생산성)이 중요하며, 이에 따라 하역료도 달라짐
- 부두를 개발할 때 보다 장기적으로 바라볼 필요가 있음
- 한국의 경우 항만기본계획을 10년마다 수립하고, 5년마다 수정계획을 발표함
- 인천항의 경우 지속적인 물동량 증가로 올해 300만 TEU 돌파가 예상됨

\* 개인정보보호 사유로 기업 세부명칭은 비공개

#### 4. 시사점 및 추진계획

- (한국시장에 대한 이해도가 높음) 한국에서 사업을 하고 있거나, 국내 대기업과의 사업관련 협의경험이 많다보니 한국시장을 잘 이해하고 있음
- (차별화된 개발 필요) 국내에서 이미 존재하는 시설의 컨셉으로 개발해서는 경쟁력이 없으며, 차별화된 컨셉으로 개발할 필요가 있음
- (지속적인 협력관계 형성) 투자에 대한 결정을 내리는데 까지 다양한 요소를 고려하는 편이며 시간이 오래 걸리기 때문에, 지속적으로 협력 관계를 유지할 필요가 있음 (개발현황, 투자정보 등 지속 업데이트)
- (국내기업과 투자 네트워크 형성 유도) 각 해외투자기업별 특성에 맞는 국내기업과의 네트워크 형성 유도하여 향후 골든하버 투자로 이어질 수 있도록 지속적인 노력필요. 끝.