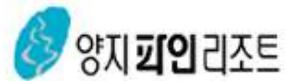


"예약 고객에 날씨 사전통보 콘도·스키장 이용률 확대"

- 2004년 날씨 수익상 -

파인리조트

기상정보시스템을 통해 알려지는 날씨상황을 고려해 예약자에게 날씨정보를 미리 통보함으로써 고객만족과 더불어 예약일 변경, 실내행사 유도 등 예약 취소율을 최소화함으로써 매출 증가를 가져왔다.



< 고객에게 날씨 정보 제공 >

파인리조트(www.pineresort.com 대표 장광수·장홍주)는 골프장, 스키장, 콘도, 청소년 수련시설 등 여러 사업부문에서 매출 한계를 극복하고 비용을 줄이기 위해 기상정보를 활용하고 있다.

파인리조트는 본사에서 운영하는 파인리조트 통합정보전산시스템에 기상정보시스템을 구축해 골프사업부, 콘도사업부, 스키사업부별로 실시간 기상정보를 이용하고 있다.

골프사업부는 하루 3시간 간격으로 예보하는 포인트예보를 통해 작업과 공사 진행에 따른 공사비를 절감하고 잔디관리 등도 효율적으로 실행하고 있다. 콘도사업부는 일별 예보에서 발표되는 날씨상황을 고려해 예약자에게 그 내용을 미리 통보함으로써 고객만족과 더불어 예약일 변경, 실내행사 유도 등 예약 취소율을 최소화해 매출증가를 꾀하고 있다. 스키사업부는 또 일일 기상상황에 따라 방문객 수에 절대적인 영향을 받는 만큼 예보상황을 수시로 파악해 기상현황에 따라 적절한 시기에 이벤트나 할인행사 등을 실시하고 있다. 제설이나 슬로프관리에도 날씨정보가 활용되는 것은 물론이다. 파인리조트는 레저기상정보를 사업부별로 제공하고 있다. 이처럼 기상조건이라는 경영변수를 능동적으로 활용해 각종 비효율적인 낭비요소를 차단함으로써 비용을 줄이고 매출확대를 달성하고 있다. 또 지난해 겨울 날씨경영을 도입하기 위해 날씨가 스키장, 콘도, 골프장 매출에 미치는 상관관계와 적용 분야 등을 면밀히 검토했으며, 이를 토대로 1년 여간 기상정보 활용방법을 연구하여 현재의 파인리조트 날씨 모델을 만들어 냈다.

1. 도입배경

가. 회사소개 및 사업 분야 특성

(1) 회사소개

(주)파인리조트는 경기도 용인에 위치한 전체부지 100만평의 사계절 리조트타운으로 서울에서 40분 거리에 있으며, 부지내 영업시설로는 55만평규모의 골프장(27홀)과 최신 리프트(5기) 및 자동제설 시설을 갖춘 7개 슬로프 규모의 스키장, 지상11층 지하3층 302실 규모의 객실과 각종 식당 및 부대시설을 갖춘 고급호텔형 콘도미니엄, 60실 규모의 파인유스호스텔이 있으며 설악권에는 2002년 7월 ⁷⁾설악삼성콘도를 인수하여 설악파인리조트(객실 및 가든스파 등 온천시설)를 운영하고 있다.

(주)파인리조트는 “고객의 행복실현”이라는 목표를 달성하기 위하여 다양한 여가활동과 휴식을 제공하며 “고객존중과 고객만족”을 최고의 가치로 항상 최선을 다하고 있다.

(2) 사업 분야 특성

(주)파인리조트의 주요 사업부문은 ‘콘도미니엄사업부문’, ‘골프장사업부문’, ‘스키장사업부문’으로 나눌 수 있으며 대부분 야외활동과 밀접한 관계가 있어 기상변화에 많은 영향을 받고 있다. 따라서 정확한 기상정보의 확보와 대처 및 극복방안에 대하여 높은 관심을 갖고 있었으며, 시스템화하지는 못했지만 기존에도 실무자의 경험을 기준으로 업무에 적용하여 왔다.

이러한 기상경영에 대한 필요성과 중요성을 인식하고 시스템化하여 실질적인 기상의 변화에 대한 예측과 대처를 하면서 고객님께는 보다 나은 서비스를 제공하고 회사는 틈새매출을 확보할 수 있는 (주)파인리조트의 “기상경영 시스템”을 마련하여 운영하게 되었다.

나. 기상경영 도입배경

기상현상은 인간의 힘으로 발생자체를 제어·관리할 수 있는 분야가 아니므로 관리의 효과가 제한적 일 수밖에 없더라는 일반적인 사고에 대하여 발생자체를 예견하고 이에 따른 영업활동(야외활동, 콘도영업, 골프영업, 체설 및 스키장 영업 등) 계획을 수립하여 업무를 추진한다면 악조건을 최소화하고 또는 영업에 역(逆)이용 기회로 활용할 수 있고 관리업무의 비능률요인을 제거하기 위한 기준으로 사용할 수 있으므로 그 효과는 배(倍)가될 것으로 생각된다.

기상경영의 추진에 있어서 가장 중요한 것은 정확한 기상정보의 확보라고 생각되며, 기상상황 예측 가능 기간이 길어지고 그 정확성이 계속 개선되고 있는 만큼 그 효과도 계속 증가될 것으로 생각되므로, 기상경영의 실효성(實效性)은 계속 증가할 것이다.

다. 도입경과

(1) 기 간 : 2003년 5월 ~ 현재

파인리조트 “기상경영 System” 도입

: 기존(1990년대 초)의 기상경영을 당사의 현장(업장) 상황에 맞도록 본격적으로 문서화(Manual化), 체계화, Data-Base化 하였으며 날씨요소에 다각적인 경영기법을 새롭게 적용·실천하였다.

(2) 추진 담당부서 : 기획실

(3) 추진 경과

가) 최초, “날씨변화대비 기상경영 도입 검토”(03. 02. 19)

날씨·기상 조건 변화에 따라 당사 영업활동의 능동적 대처가 필요하다는 점을 인지, 각 사업부 별 기존의 기상업무 경험을 문서로서 정립·체계화시키는 작업에 착수, “파인리조트 기상경영 System” 도입에 대한 부분으로 확대 검토하였으며, 영업적인 측면과 관리적인 측면에서의 효과를 높이기 위하여 기상경영의 도입을

결정을 하였음.

나) “날씨정보 확보(안) 검토”(03. 03. 30)

날씨정보 확보방법 및 부서별 날씨활용방안과 운영 매뉴얼 및 세부 실천방안을 수립·검토, Kweather측과 협의, 날씨상품(30일예보)에 가입·확정하였음.

다) “기상경영 관련 날씨정보 관리방안 보고”(03. 04. 18)

부서별 효율적인 날씨정보 관리를 위한 세부관리방안을 확정하였으며 기상정보 서비스 개시 및 적극적인 기상경영시스템의 운영을 시작(‘03년 5월 6일부)하고 시행 효과 관리를 위하여 월간영업회의에 기상경영의 적용 부분 및 효과를 점검할 수 있는 내용을 회의에 포함하였음.

라) “기상경영 도입 결과보고”(03. 11. 16)

시행내용 및 시행효과에 대하여 총체적인 점검 및 수정·보완을 하고 향후 좀더 발전적인 “기상경영”을 추진하기 위한 부서별 의견 등을 수렴, 수정 및 보완을 하였으며 현재 개발 중인 “파인리조트 통합정보 전산시스템 개발사업”(‘03년 7월~‘04년 3월)에 기상경영 항목을 적용하여 ‘04년 4월 1일부터는 날씨의 영향(기상요소)에 따른 당사 내장객의 성향 및 매출과의 관계를 파악할 수 있도록 기상경영시스템이 Up-grade 될 예정임.

2. (주)파인리조트 기상경영 System

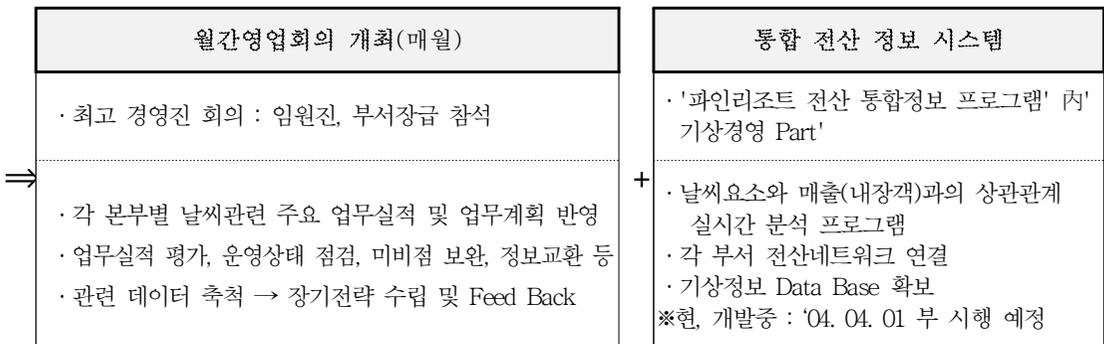
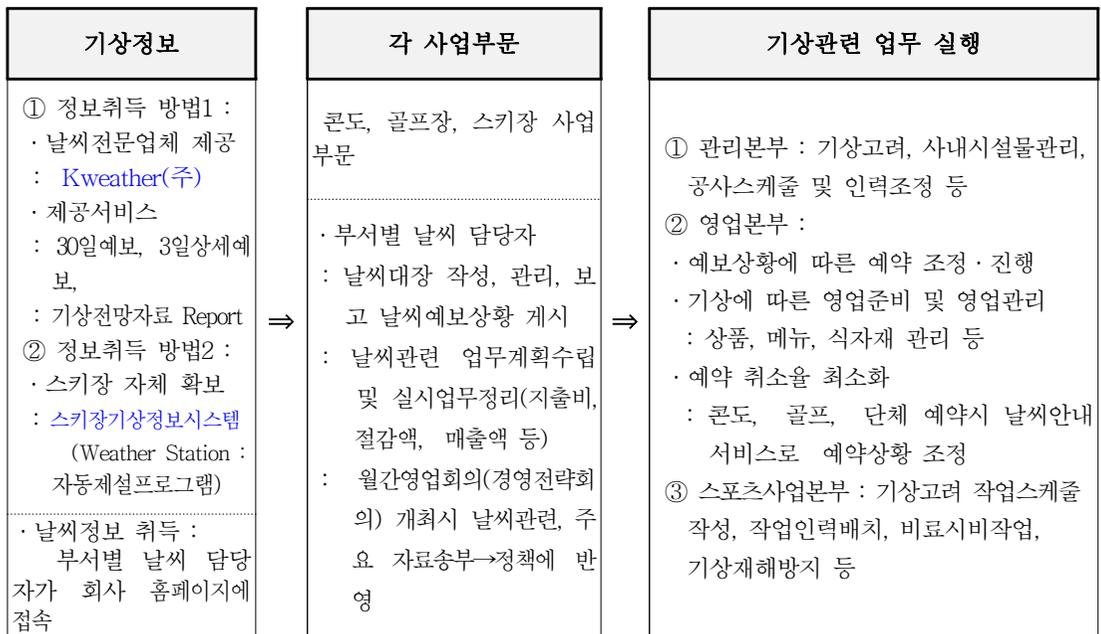
가. 지향 목표

기상경영을 통한 대고객 서비스 향상 및 매출증대 및 관리효율 증가로 비용 절감을 목표로 하고 있음

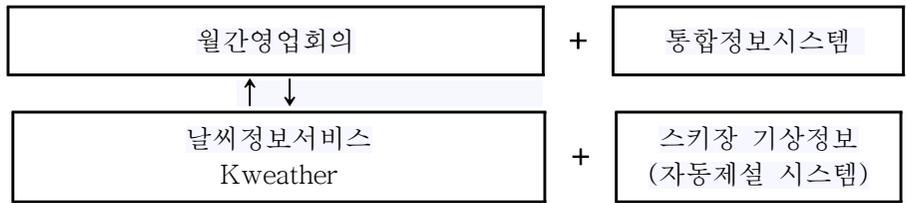
나. System 개요 및 흐름도

(1) System 개요

기상경영 System 구성도

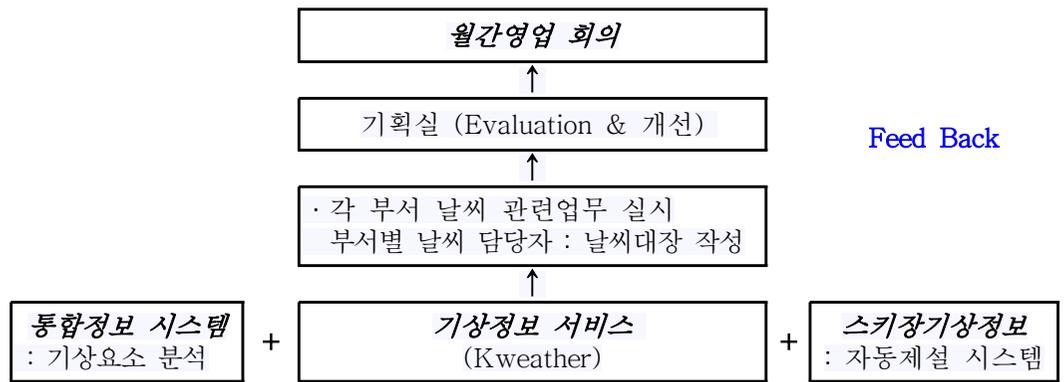


(2) System 흐름도



다. 운영내용

(1) 운영 흐름도



(2) 운영 내용

가) 운영 현황

- 기상정보의 확보는 “날씨전문 업체(Kweather)의 ‘날씨예보 상품’과 부수적으로 기상청 예보, Weather Station(스키장 氣象臺)을 이용하고 있음.
- Kweather의 ‘30일 예보’(월간단위예보) 서비스를 이용하고 있으며, 현재(‘04년 1월)는 포인트예보(주간단위 상세예보 : 3시간단위 Up-date) 서비스로 전환하는 과정 중에 있음.

나) 사업부별 활용분야

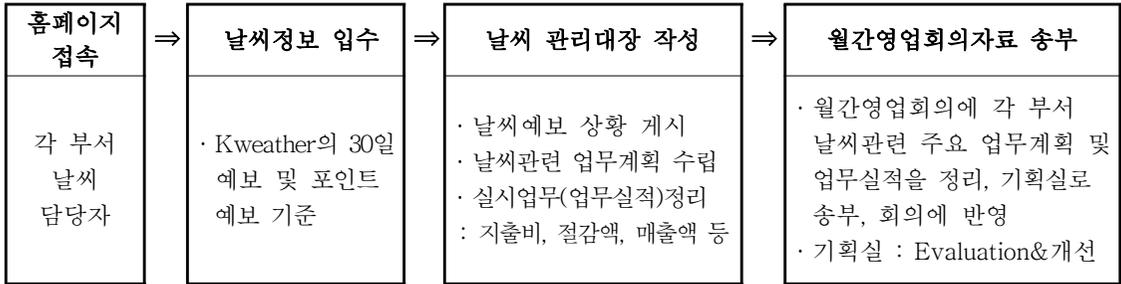
① 콘도사업부문	② 골프장사업부문	③ 스키장사업부문	④ 기타사업부문	⑤ 관리부문
· 객실, 식음(조리), 위락, 상품, 예약, 고객유치 및 서비스 부문 등	· 식음(조리), 예약, 안전관리, 코스관리, 고객서비스, 재해 예방 부문 등	· 안전관리, 재난관리, 시설, 슬로프관리 부문 등 *기상경영System의 슬로프내 Weather Station을 통한 실시간 스키장 기상 정보 활용	· 야외수영장, 실외 위락, 유스호스텔, 단체, 행사, 이벤트 부문 등	· 시설물관리, 청결, 관리비용절감, 자재구매, 판매전략, 공사 부문 등

다) 운영부서 현황표

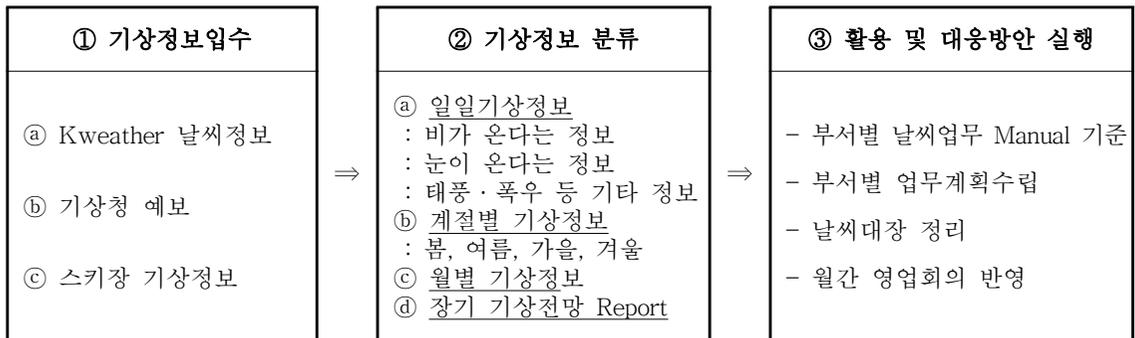
구 분	부 서	비 고
관 리 본 부	총무팀/시설1팀/시설2팀	
영 업 본 부	서비스영업팀/객실팀/스포츠영업팀/조리팀/서울영업팀/설악파인팀	
스포츠사업본부	코스관리팀/고객서비스팀/스포츠관리팀	
기 획 실	구매팀	

라) 운영 방법

- 당사 홈페이지(www.pineresort.com)상에서 Kweather가 제공하는 예보서비스를 전송 받아 각 사무실 및 업장(설악파인리조트 포함)의 부서별 날씨 담당자가 예보상황을 정리, 날씨 관리 대장을 작성, 부서장 결재를 득하게 되고 이를 참고로 일간·주간·월간예보와 연관된 업무계획, 영업계획, 관리계획을 수립함으로써 기상상황을 사전에 파악하여 영업 활성화에 기여할 수 있는 제도임.
- 날씨대장은 부서별 업무특성에 따라 작성하고 날씨관련 사항에 대한 지출액, 절감액, 매출액 등을 일별(발생건수) 정리 후, 보고하고 월간단위로 주요 관련사항을 정리하여 월간영업회의 시 업무실적 및 운영상태 평가·점검을 통한 미비점 보완, 영업 향상에 근거자료로 활용하고 있음.



- 지속적이고 발전적인 해당부서의 Feed Back이 요구되는 사항으로 기상 변화에 따른 대응방안을 해당 부서별 Know-how와 접목하여 문서로서 Manual화함.
- 기상정보를 입수하는 순간, 기상정보를 장단기로 분류, 부서별 날씨 Manual에 따라 활용 및 대응방안에 대한 업무계획을 수립하게 되며, 실적을 날씨대장에 작성, 지속적으로 Feed-Back 하게 됨



- 업무인수인계 및 교육, 상황에 따른 대처요령을 사전에 숙지, 날씨변화 상황을 사전에 체크하여 업무계획 수립 등 적절한 대비가 가능하며, 타부서와의 이해를 돕기가 쉽고, 유기적인 협조가 가능함.

마) 기타 보조 기상정보 시스템 운영

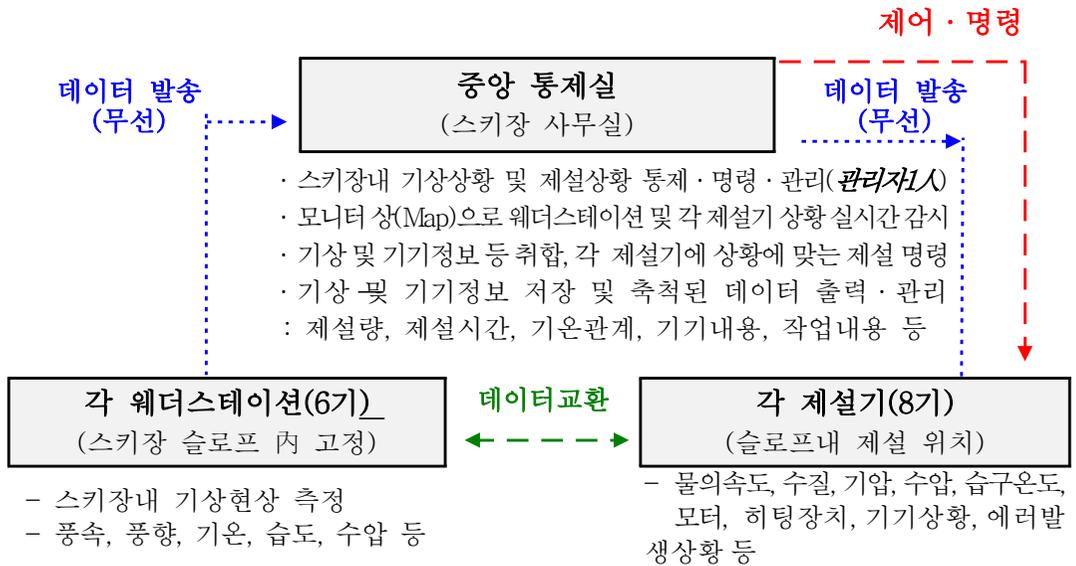
① 동계시즌 스키장 기상정보 시스템(자동제설 System : Lenko SnowNet Server)

- 스키장 슬로프는 고저(高低)차이와 풍속, 습도, 수온 등 각 슬로프의 높이와 위치에 따라 각기 다른 기상요소(정보)가 감지되는 특성을 보임.
- 이러한 미세한 기상변화 정보를 신속하게 파악하기 위하여 각 슬로프 요소마다 Weather Station이라는 기상대(氣象臺)가 있어 실시간으로 기상변

화를 감지, 상황에 맞는 제설 및 슬로프관리가 이루어지고 있음.

- Windows 98을 기반으로 하는 제설 및 기상 관리프로그램으로 SnowNet 서버(인터넷연동)를 통해 자동으로 기상조건에 따른 작업예약, 기상현상 등을 실시간 전송하고 Weather Station에서 기상 상황을 포착하여 메인 컴퓨터로 전송, 이를 각 제설기로 기상상황 전달하여 기상상황을 Weather Station에서 실시간 감지, 이를 Data로 저장
- Data축척을 통한 기상통계자료 확보 및 기상예측, 기상변화에 대한 실시간 대처 가능.
- 시즌 종료후, 기상관련 데이터 및 작업내용 Report로 보존 및 출력 가능.
- 동계시즌 제설비용의 절감과 인력 소요를 최소화시킨 자동제설 프로그램으로 중앙통제실의 관리자 1인이 Main Computer의 모니터 상에서 모든 스키장 Map을 통해 현재 제설현황, 기기 현황, 기상현황 등을 파악, 관리자의 통제명령에 따라 자동으로 제설이 이루어지고 있음.

- 자동제설 시스템 운영 흐름도



② 기상관련 매출분석 프로그램(파인리조트 통합정보 System : 현 개발 중)

- 현재 개발중인 당사 전산 통합정보시스템으로 현 시행중인 날씨경영과 관련된 사항을 적용시킨 것으로 날씨요소와 매출(이용객)과의 관계를 실시간 분석, 영업부문에 활용하기 위한 시스템임.

- 개발일시 : 2003년 7월 ~ 2004년 3월 31일 (2004년 4월 1일 부 시행예정)
- 특정 기간(입력) 대비 발생 매출(이용객수)과 기상값(요소)관계가 도표 또는 그래프 등의 형태로 분석되어 그 상관관계를 신속하게 파악할 수 있으므로 날씨요소가 매출에 끼치는 영향 등을 실시간 파악, 그에 상응하는 영업전략 수립 및 대처가 용이함.

➢ Kweather와 기상청 등이 제공하는 기상정보와 스키장 자체 기상정보(동계 시즌 : Weather Station)를 이용하여 각 사업부별 해당부서의 날씨관리자는 날씨대장을 작성, 그에 따른 업무계획 수립, 활용방안, 대처방안 등을 분석하여 영업부문에 활용, 날씨에 대한 위험을 최소화하고 매일 영업 회의 시 업무실적에 대한 평가와 발전방향에 대하여 지속적으로 Feed-Back되는 System으로, 현재 관련 Data를 꾸준히 확보하고 있으며, 금년도 개발 완료되는 '통합정보시스템'으로 기상요소와 매출과의 영향관계까지도 실시간 분석이 가능해지는 단계에까지 이르게 되었음. 이 통합정보시스템은 향후 파인리조트의 '기상경영 System'을 더욱 강화하는 계기가 될 것임.

라. 기상경영System 운영효과 및 수익성

(1) 기상경영 시스템 운영효과

- 기상경영의 시스템 운영효과를 계량화하는 것에는 한계가 있으나, 크게 관리효율부분과 영업매출 부분으로 구분되며, 보조효과와 잠재효과가 매우 크다고 할 수 있음.
- 사업부별로 지속적인 데이터의 축적으로 활용방안 및 경영의 기초 자료로 활용하면서 기상현상별·부서별 활용 메뉴 일 개선으로 향후에는 기상관련 대처 업무표준화 및 전산화 예정임.

가) 관리효율부분 증가

- 부서별 날씨경영 운영상태 점검 및 미비점보완, 날씨변화 상황에 대한 사전 업무계획 수립으로 적절한 대비가 가능해 짐에 따라, 업무 능률 향상 및 비용절감을 통하여 전년대비 관리비용은 약20% 감소되었음.
- 기상예보에 따른 인력운영 및 배치, 골프장 코스관리 작업(스키장 슬로프관리 작업) 계획 및 스케줄 조정, 시설물 공사 시 공사일정 조정, 수해예방계획 및 작업실시, 농수산물 또는 계절 작업용품 등 사전 구매, 시설정비 등의 사업부별 제반 업무계획을 수립하여 관리비용 및 관리효율이 증대되는 효과를 거두고 있음.

주요 관리효율 증가부문

구 분	주 요 내 용 예 시
인력운영	<ul style="list-style-type: none"> - 스케줄 사전조정으로 강우로 인한 외부작업이 불가능할 시 작업인력의 조정 및 실내작업 전환 - 폭우·태풍·폭설의 사전 인력배치(비상 대기조 편성) - 제설인원 조정(제설인력 편성 및 배치) - 일용직 채용(일일 노임 인력) - 기타 기상에 따른 골프장, 스키장, 콘도 작업인원 및 서비스 요원 배치와 조정 등
작업운영	<ul style="list-style-type: none"> - 사고예방에 의한 피해최소화 <ul style="list-style-type: none"> : 가뭄대책, 홍수대책, 폭설대책, 긴급복구반 등 계획수립 : 집중호우(예보) 대비 배수로 및 법면정비, 시설·장비정비 등 - 업무효율 증가 <ul style="list-style-type: none"> : 강우시 비료 유실예방, 기온고려 냉난방 기준 변경 운영, : 골프장 잔디살수시, 강우고려 살수 : 기타 코스관리작업 및 야외위락시설 작업 등
관리	<ul style="list-style-type: none"> - 사내 시설물 보수 개선 공사시 공사기간 단축 - 골프장, 스키장, 콘도 등 고객서비스 향상 - 구매부분(식자재 구매, 보일러등유, 제설장비 등 최적가 구매)
비 고	- 전년대비 관리비 약20% 감소

나) 영업매출부문 증가

- 기상경영 시스템이 발족한 2003년 5월부터 동년 12월 31일 기준시 기상경영시스템에 의한 순 매출의 증가는 약 67백만원 수준임.

주요 영업매출 증가부문

운 영	주 요 내 용 예 시
- 영업 및 판매	<ul style="list-style-type: none"> - 기상관련 상품판매(황사, 강우, 장마, 강설, 습도, 기온, 단풍, 일교차, 한파 등 고려) <ul style="list-style-type: none"> : 마스크, 보안경, 구강청결제, 피부보습화장품, 우산, 양산, 선글라스, 선크림 등 판매 - 기상관련 서비스 <ul style="list-style-type: none"> : 황사대비 식염수 비치, 비상구급약비치, 삼립육코스 권장, 실악과인 리조트 계절별·시기별 안내서비스 등
- 기상서비스	<ul style="list-style-type: none"> - 야외 및 단체행사 진행
- 예약	<ul style="list-style-type: none"> : 예약시 예약일 예상날씨안내서비스로 예약일변경 또는 조정 및 대안제시로 예약취소를 최소화
- 신메뉴 개발	<ul style="list-style-type: none"> - 계절별 신메뉴 개발 및 판매 <ul style="list-style-type: none"> : 계절 및 당일 날씨에 따른 메뉴 개발 및 조정 판매
비 고	- 순매출 : ₩67백만 증가(기간 : '03년 5월 6일 ~ '03년 12월 31일 월간영업회의자료 기준)

(2) 자동제설System 운영효과

- 가) 효율적 자동제설시스템 운영에 따라 최소의 인력으로 제설을 함으로써 인건비 절감 효과
- 나) 실시간 기온변화에 따른 즉각적인 대처로 제설량 최대 확보.
- 다) 제설 운영의 중앙 집중관리 및 객관화 가능
- 라) 각종 스키장 기상통계자료 확보
실시간 기상정보를 Main Computer(Windows&Internet)에서 파악하여 이에 대한 대처를 신속히 결정하고, Main Computer에서 Weather Station의 기상정보와 각 제설기기의 정보를 자동으로 Data Base化 하기 때문에 특정 시간대나 시즌동안 기상 및 제설운영의 상황분석을 하여 다음시즌 제설 관련 개선 및 스키장 설비부분에 대한 보강이 용이함.
- 마) 실시간 기상변화에 대한 대처능력 향상으로 슬로프의 기상 상태, 제설기운전 상태 및 제설시 사용수량 및 전력량상태 등을 실시간 관리가 가능하게 되었음.
- 바) Weather Station의 핵심사항은 날씨정보가 실시간으로 제공된다는 점으로 동계 스키시즌 제설상황에 대하여 날씨정보를 바탕으로 메인 컴퓨터에서 실시간 감시하여 제설여부 및 방법 등을 결정하고 있음.
- 사) 스키장에서의 날씨정보에 대한 활용능력(제설능력)은 스키장의 경영운영과 직결된다는 점에서 기상정보에 대해 효과적으로 분석 활용하지 못한다면 기업의 성패를 장담할 수 없음.
- 아) 자동제설System 도입 후 제설비용은 30%감소하는 실적을 올리고 있으며, 무엇보다 관리의 효율성 증진에 실질적인 효과를 보이고 있음.

3. 기상경영 기업마인드 및 발전방향

기업 경영에 있어 한정된 매출한계를 극복하는 방안은 여러 가지가 있다. 그러나 새로운 사업부문에 막대한 투자를 하여 새로운 매출을 기대하기에는 투자대비 손익시점까지 많은 투자비와 인력이 소요되고 현재와 같은 불확실한 경제상황 속에서는 새로운 사업에의 진출 및 투자 결정까지에는 환경적인 방해요인과 예측 불허한 요인들이 잠재되어 있는 것이 현실이다.

이에, 당사는 ‘매출한계의 극복’과 ‘비용절감’이라는 목표아래 현재의 경영여건 속에서 기존의 매출 Hardware를 향상시키기 위하여 “파인리조트 기상경영System”이

라는 Software를 도입하였으며,

이는 기존의 매출수익을 보존시키고 기후에 따라 변하는 고객 심리를 알아내 영업에 적용, 고객만족과 경영의 안전성, 매출의 증가를 가져오고 있다.

당사의 경우, 골프장, 스키장, 콘도, 청소년 수련시설 등 여러 사업부문이 긴밀하게 연계되어 다양한 업종이 한 단지 내에서 이루어지고 있다는 점을 감안하면 기상경영의 적용분야는 실로 막대하다고 볼 수 있다.

기상경영은 향후 매우 중요한 경영요소로서 부각될 것이며, 날씨 변화에 대한 정보를 적극적으로 확보하는 것이 매우 중요한 경영행위에 해당될 것입니다. 우선, 기상정보를 안정적이고 정기적으로 확보하고, 이에 대한 영업 준비나 적절한 대응을 한다면 그 만큼 수익을 낼 수 있는 기회가 증가된다는 것이고 피해를 미연에 방지하거나 최소화시킨다는 점에서 영업적인 수익 및 관리적인 수익 두 가지를 모두 기대할 수 있다는 것이다.

예를 들어 당사 슈퍼마켓의 경우, 우천 예상 시 콘도 내 슈퍼마켓 코너 입구에 우산을 비치하여 판매하고, 계절의 변화에 따라 매장의 진열을 바꾸어, 상품구색을 달리하고 있으며, 계절별 날씨상품 등을 진열하여, 매출의 증가를 가져오고 있습니다. 또한 골프 및 콘도 예약과 행사, 이벤트 진행시, 날씨 예보상황을 고려하여 예약자에게 미리 알려줌으로서 고객만족과 더불어 예약일 변경 또는 실내행사 등으로 유도, 예약취소를 최소화하여 매출 증가에 실효를 거두고 있다.

골프장의 경우, 기존의 날씨관련 업무에 대한 Know-how를 살려 현재의 기상경영System과 접목, 작업 및 공사 진행 시 공사비 절감효과를 거두고 있으며, 업무계획 수립 시 이를 적극적으로 활용하고 있다.

스키장은 일일기상상황에 따라 매출액에 그대로 반영된다는 상관관계를 가지고 있는 바, 방문객 수에 대한 절대적인 영향을 받으므로, 예보상황을 수시로 파악하여 기상현황에 따라 적절한 시기에 이벤트 또는 할인행사 등을 시행하고 있다.

무엇보다 당사에 가장 적합한 기상경영System을 연구하여 적용시키고 어떻게 활용 하느냐가 기상경영의 관건이며, 소속 직원들의 관심과 노력이 성패를 좌우하는 요인이라고 생각된다.

당사는 지난해 겨울 날씨경영을 도입하기 위하여 먼저 날씨가 스키장, 콘도, 골프장에 미치는 영향과 매출과의 상관관계, 적용 분야 및 가능성 등을 면밀히 검토하였으며, 이를 토대로 1년 여간 기상정보 활용방법에 대하여 검토하였고, 현재는 파인리조트만의 날씨 모델을 만들어 냈으며 이 모델을 기반으로 점차 발전시켜 나갈 계획입니다. 장기적인 날씨정보의 축적과 Know-how의 축적이라는 일련의 과정들은 향후 수

년내에 영업 및 관리상의 경쟁력 강화로 연결될 것을 확신하고 있다.

이에 부응하여 현재 약 20여억 원을 투자하여 파인리조트 통합정보 전산시스템에도 날씨정보 Data-Base 분석 부문이 첨가되어 있어 향후 기상변화에 따른 매출 동향 등을 여러 가지 데이터 형태로 분석할 수 있는 길이 열리게 되어 향후 발전 가능성에 힘을 실어주고 있다.

또한 현재 Kweather측과 협의하고 있는 사안 중, 금년도 공동으로 “파인리조트 날씨 솔루션 개발”에 관한 계획을 추진 중에 있으며, 레저업계 최초로 날씨 솔루션 개발이라는 진취적인 경영 마인드로 미래지향적인 시도를 계속하고 있다.

앞으로도 이러한 노력은 계속될 것이며, 끊임없는 연구를 거듭하여 당사에 맞는 최적의 기상System을 적용 발전하게 될 것이다.