

Sport Industry

SI 포커스

KSPPO 한국스포츠정책과학원
국민체육진흥공단

국내 골프산업 경영현황 분석: 생활스포츠산업 실태조사를 중심으로

유 의 동(한국스포츠정책과학원)

- I 들어가는 말
- II 골프산업의 규모와 성장 추이
- III 골프산업의 분석: 경영실태
- IV 골프산업의 경쟁력 확보 방안
- V 경영현황 분석에 따른 시사점

요 약

본 연구의 목적은 국내 골프산업체의 전반적인 경영현황을 분석하고 관련 산업 간 비교를 통해 국내 골프산업육성을 위한 정책지원 방향성 제시이다. 이를 위해 다음과 같은 분석과정을 수행하였다. 첫째, 매출액 발생액 등 골프산업의 전반적인 현황 파악을 바탕으로 국내 골프산업의 규모와 성장성을 확인하였다. 또한, 산업 규모측면에서 국내 스포츠산업과 골프산업을 비교하여 골프산업이 차지하는 비중을 업종별로 비교하였다. 둘째, 골프산업 업종별 경영실태를 바탕으로 산업 성장 및 수익성, 골프산업 경쟁력 확보 방안, 정부·지자체에 대한 정책적 지원요소에 대해 살펴보았다. 셋째, 골프산업 현안과 정책적 지원 방향성 논의를 통해 향후 국내 골프산업 활성화를 위한 주요 시사점을 다루었다.

이번 분석에서는 골프산업의 공급현황 파악을 위해 2018년 한국스포츠정책과학원에서 발행한 「2018년 생활스포츠산업 실태조사: 골프」 결과보고서를 기반으로 하였다. 해당 조사는 국내 1인 이상 골프산업체의 수익 및 인력구조, 정부에 대한 정책적 요구사항 등을 망라하였다. 아울러 통계청 「한국표준산업분류」의 스포츠산업 특수분류(스포츠 시설업, 스포츠 용품업, 스포츠 서비스업)를 근간으로 국내 스포츠산업 대표결과와 비교하였다. 분석기간은 2018년을 기준으로 역산한 최근 3개년으로 설정하였다.

주요 분석내용과 결과는 다음과 같다. 첫째, 골프산업의 매출액 규모, 사업체 규모에 따른 경영실적을 검토한 결과, 국내 골프산업의 전체 매출액은 전년도에 비해 소폭 감소하였으며, 영업이익률도 감소한 것으로 나타났다. 둘째, 사업체의 규모가 클수록 매출액 규모 역시 증가하였으며, 영업이익률도 규모가 클수록 증가하는 것으로 나타났다. 셋째, 업종별로 골프산업과 스포츠산업 전체를 비교한 결과 스포츠산업은 전반적으로 매출액을 기준으로 하는 경영성과가 향상되고 있지만, 골프산업의 경우에는 오히려 경영성과가 하락하는 추세가 감지되었다. 넷째, 골프산업이 대외 경쟁력을 갖추기 위해 주목해야 할 분야는 홍보 및 마케팅 강화와 관련 부처의 정책지원이 부각되었다. 국내 골프산업체가 공통적으로 인식하는 경영촉진 저해 요인으로는 정부 지원 미흡과 운영자금 부족 등이 대두되었다. 마케팅을 활동을 위한 자금유통 등 현장 수용 중심적인 정책적 지원방안을 수립하고 골프산업 현장에 대한 수용 가능성을 제고 할 필요가 있다.

I. 들어가는 말

골프 종목은 도입 초창기에 고급운동, 귀족운동이라는 선입견이 있었으며, 높은 비용과 외곽에 있는 시설로 인한 접근성이나 날씨와 같은 환경적인 한계들로 인해 산업이 확대 되기에 어려움이 있었다. 하지만 여자프로골퍼들이 우수한 실력을 바탕으로 국제 대회에서 좋은 성적을 얻으면서 골프 종목에 대한 관심이 높아졌다. 특히 2016년 리우하계올림픽에서 올림픽이 112년 만에 정식종목으로 다시 채택되고, 박인비 선수가 금메달을 획득 하면서 골프에 대한 관심과 인기가 꾸준히 지속되었다. 최근에는 골프 종목을 쉽게 접할 수 있도록 스크린 골프장 보급이 확대되어 대중화에 일조하고 있다. 2018년 기준으로 전국에 신고된 체육시설을 보면 골프장은 487개, 골프연습장은 10,335개가 있어 전체 신고 체육시설 중 약 20%를 차지하고 있다. 신고체육시설 중 당구장, 체육도장에 이어 전국에 3번째로 많이 분포되어 있어, 골프를 즐길 수 있는 시설이 꾸준히 증가하고 있다. 체육 시설의 확대는 생활체육 참여로 이어지며 골프 종목에 참여인구가 계속 증가하고 있다. 대한골프협회에 따르면 2018년 스크린 골프 인구를 포함하여 한국골프인구는 636만 명으로 집계되었으며, 10년간 끊임없이 증가하고 있다. 2020년 한국프로여자골프 투어는 23개 한국프로남자골프 투어는 10개가 예정되어 있어 국내 개최 대회 수도 꾸준히 증가하고 있으며, 골프채널, 골프매거진 등 골프 관련 매체 확대로 골프 종목을 쉽게 접할 수 있는 환경이 조성되어 있다.

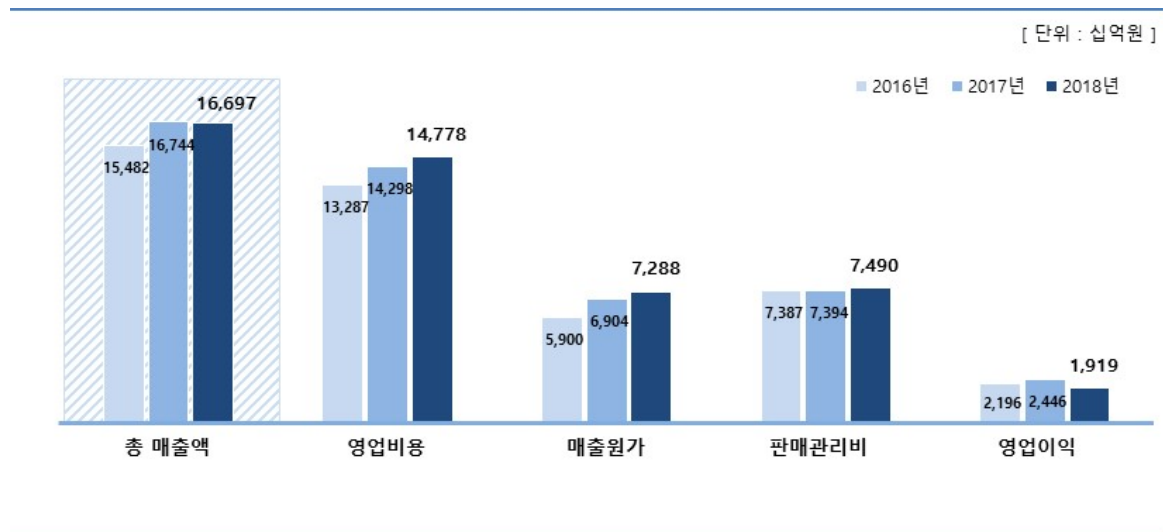
생활체육 저변이 확대되고 있는 골프산업은 골프시설, 장비(골프채, 골프공 등) 종목내에서 다양한 산업이 존재하고 있어 스포츠산업이라는 측면에서 현재 상황과 성장 가능성을 짚어볼 필요성이 있다. 다만, 최근까지 국내 골프산업을 대상으로 주요 현안분석을 통해 육성방향성 도출을 실행한 사례는 부족한 실정이다.

문화체육관광부는 스포츠산업의 국가적 중요성에 입각하여 승인통계로써 매년 「스포츠산업 실태조사」를 실시하고 있으나 업종별 분석을 기본으로 하므로 야구, 축구, 골프 등 종목별 산업 규모와 업종 현황을 파악하는 데 한계에 직면할 수 있다. 이를 보완하고자 종목별 스포츠산업 현황을 파악하기 위해 2019년 「5대 종목 생활스포츠산업 실태조사: 골프」가 실시되었다. 따라서 본 글은 실태조사 결과를 바탕으로 업종별 매출액 등 영업 현황, 규모 및 현장 정책 수요 등을 종합적으로 파악한 후 장래 골프산업의 성장과 발전을 위한 정책 추진 시사점을 논의하고자 한다.

II. 골프산업의 규모와 성장 추이

1. 골프산업의 규모

골프 종목의 총 매출액은 2018년 기준 약 16조 6,970억 원 수준으로 2017년 대비 약간 감소한 것으로 나타났다. 총 매출의 구성 내용을 살펴보면 영업비용 약 14조 7,780억 원, 영업이익 약 1조 9,190억 원으로 확인되었다.



<그림 1> 연도별 골프산업 전체 경영실적

총매출액의 변동을 하위 구성항목별로 살펴보면 <그림 1>에 제시된 것과 같이, 2018년을 기준으로 2017년과 비교해 약간 감소하였으며, 영업비용은 전년도보다 소폭 상승하였고 영업이익은 전년 대비 소폭 감소한 것으로 나타났다. 그리고 영업비용을 구성하고 있는 하위항목의 경우 판매관리비와 매출원가 모두 2018년 기준 전년도와 비교해 소폭 상승하여 매출원가는 7조 2,880억원, 판매관리비는 7조 4,900억 원으로 나타났다.

골프산업 내 기업의 경영실적을 재무적 관점에서 살펴보면 <표 1>에 나타난 것과 같이 2018년 기준 기업별 매출액의 평균은 약 11억 4,850만 원으로 확인되었다. 그리고 평균 영업비용은 9억 8,680만 원, 평균 영업이익은 1억 2,810만 원으로 나타났으며, 평균 매출원가는 4억 8,670만 원, 평균 판매관리비는 5억 10만 원으로 확인되었다.

<표 1> 연도별 골프산업체 개별 평균 경영실적사업실적

(단위 : 백만 원)

구 분	총 매출액	영업비용			영업이익	연구비용
		매출원가	판매관리비			
2016년	1,033.8	887.2	394.0	493.2	146.6	0.6
2017년	1,118.0	954.7	461.0	493.7	163.3	0.6
2018년	1,114.9	986.8	486.7	500.1	128.1	0.6

2. 사업체 규모에 따른 경영실적

골프산업 내의 사업체 규모와 경영실적 간의 관계를 살펴보기 위해 먼저 사업체의 규모를 인원수를 기준으로 1~4인, 5~9인, 10인 이상 총 세 가지 유형으로 분류하였다. 그리고 분석 기간은 최근 3개년인 2016년에서 2018년까지로 설정하여 두 변인 간의 관계를 살펴보았다. 사업체별 규모에 따른 평균 매출액은 <표 2>에 제시된 것과 같이 2018년 기준 1~4인 규모 업체가 2억 1,590만 원, 5~9인 규모 업체가 8억 2,760만 원, 10인 이상 규모 업체가 28억 1,830만 원으로 나타났다. 또한, 업체별 평균 매출액의 규모는 전년도인 2017년과 비교하여 1~4인과 5~9인은 소폭 감소하였으며, 10인 이상은 소폭 증가한 것으로 나타났다.

<표 2> 사업체 규모별 경영실적 현황(평균)

(단위 : 백만 원)

구 분	총계	영업비용			영업이익	연구비용	
		매출원가	판매관리비				
2016년	1~4인	261.9	228.9	108.1	120.8	32.9	0.0
	5~9인	873.0	798.1	425.2	372.8	74.9	1.2
	10인 이상	2,466.3	2,091.8	892.5	1,199.3	374.5	1.3
2017년	1~4인	218.5	187.4	106.0	81.3	31.2	0.0
	5~9인	854.2	781.2	416.5	364.7	72.9	1.2
	10인 이상	2,814.1	2,383.5	1,109.4	1,274.1	430.6	1.3
2018년	1~4인	215.9	186.8	106.4	80.4	29.1	0.0
	5~9인	827.6	761.3	403.8	357.5	66.3	1.2
	10인 이상	2,818.3	2,492.0	1,193.5	1,298.4	326.4	1.3

Ⅲ. 골프산업의 분석: 경영실태

1. 스포츠산업 전체와 골프산업의 비교: 성장성과 수익성

골프산업의 전반적인 경영실태에 대한 객관적인 판단을 위해 골프산업의 성장성과 수익성을 스포츠산업 전체와 비교분석을 하였다. 스포츠산업의 전체 업종별 매출액은 「2019 스포츠산업 실태조사」 결과보고서에 제시된 자료를 활용하였으며, 2017년 대비 2018년의 재무적 경영성과를 기준으로 하였다.

주요 분석내용을 살펴보면 첫째, 골프산업과 스포츠산업 전체의 업종별 매출액 비교분석 결과 <표 3>에 나타난 것과 같이 스포츠산업 전체의 업종별 매출은 모두 증가하였으나, 골프산업은 스포츠 용품업, 스포츠 서비스업은 증가하였으나, 스포츠 시설업은 감소하였다. 스포츠 시설업은 7.8% 감소하였고, 스포츠 용품업은 3.9%, 스포츠 서비스업은 27.2% 증가하였다. 매출액의 비중을 살펴보면 골프산업은 스포츠 시설업이 48.7%로 가장 높게 나타났으며, 스포츠 용품업 44.9% 스포츠 서비스업 6.4%로 나타났다. 그리고 스포츠산업 전체의 매출 비중과 비교해 상대적으로 스포츠 시설업이 차지하는 비중이 큰 것을 알 수 있다.

<표 3> 업종별 매출액 증감률 비교

(단위 : 백만 원, 십억 원, %)

구분	2016년		2017년		2018년		매출액 증감률 (2017년 대비)	
	매출액	비중	매출액	비중	매출액	비중		
스포츠 시설업	골프	8,287,103	53.5	8,771,598	52.4	8,138,405	48.7	-7.8
	스포츠산업	17,201	23.7	17,544	23.5	19,849	25.4	13.1
스포츠 용품업	골프	6,506,177	42.0	7,194,256	43.0	7,489,446	44.9	3.9
	스포츠산업	33,547	46.2	34,011	45.5	34,371	44.0	1.1
스포츠 서비스업	골프	689,210	4.5	778,176	4.6	1,069,340	6.4	27.2
	스포츠산업	21,859	30.1	23,141	31.0	23,847	30.5	3.1

둘째, 스포츠산업 전체와 골프산업 매출액 영업이익률을 비교 분석한 결과 모든 업종에서 영업이익률에 차이가 발생하는 것으로 나타났다. <표 4>에 제시된 것과 같이 스포츠 서비스업의 경우 영업이익이 0% 수준으로 나타나 매우 낮은 영업이익률을 기록하였다.

<표 4> 업종별 영업이익률 비교

(단위 : 백만 원, 십억 원, %)

구분		매출액		영업비용		영업이익		영업이익률	
		2017년	2018년	2017년	2018년	2017년	2018년	2017년	2018년
스포츠 시설업	골프산업	8,771,598	8,138,405	6,912,551	6,705,009	1,859,048	1,433,396	0.2	0.2
	스포츠산업	17,544	19,849	16,046	18,041	1,498	1,808	8.5	9.1
스포츠 용품업	골프산업	7,194,256	7,489,446	6,641,305	7,031,697	552,951	457,748	0.1	0.1
	스포츠산업	34,011	34,371	30,913	31,246	3,098	3,125	9.1	9.1
스포츠 서비스업	골프산업	8,138,405	1,069,340	744,299	1,041,774	33,877	27,566	0.0	0.0
	스포츠산업	19,190	19,383	17,655	17,734	1,535	1,649	8.0	8.5

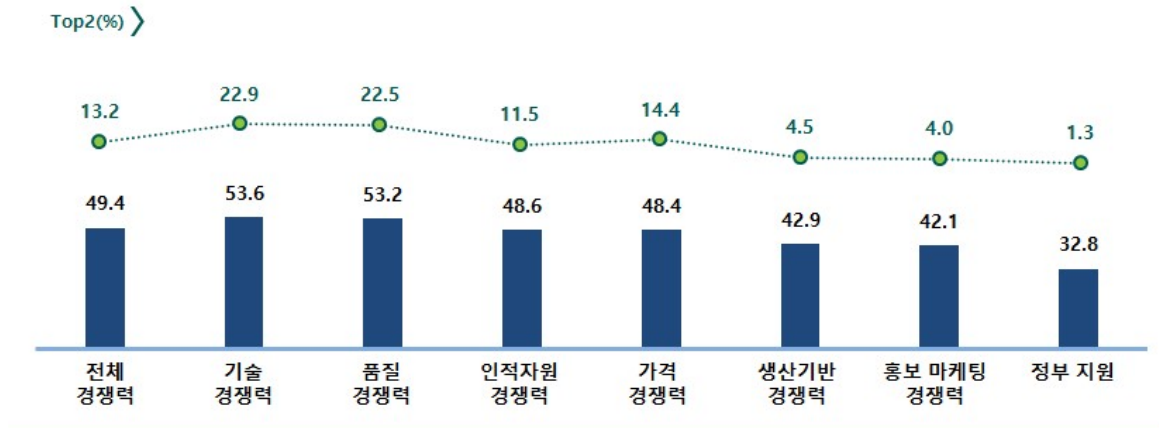
그리고 스포츠 시설업의 경우 2018년도 기준 스포츠산업 전체의 영업이익률이 8.5%를 기록하였고 골프산업은 0.2%를 기록하여 차이가 있는 것을 알 수 있다. 스포츠 용품업의 경우에는 영업이익률이 스포츠산업 전체가 9.1%, 골프산업이 0.1%로 큰 차이가 나타났다. 따라서 골프산업은 스포츠산업 전체와 비교해 영업이익률이 낮게 나타났다.

2. 골프산업의 경쟁력 확인

앞서 스포츠산업 전체와 골프산업과의 비교를 통해 스포츠산업 내에서 골프산업의 상대적인 경영실태를 확인해보았다. 국내 골프산업 분야 기업들이 한국 시장을 뛰어넘어 해외로 진출하기 위해서는 국내 기업들이 가진 역량에 대한 점검이 이루어질 필요가 있다. 국외 골프산업 분야 기업들과 경쟁하기 위한 국내 기업들의 역량 평가를 살펴보면 <그림 2>에 나타난 것과 같이 해외 경쟁제품 대비 사업체의 경쟁력 평가에서는 전체 경쟁력 수준을 49.4점 수준으로 평가한 가운데, 기술(53.6점), 품질(53.2점)분야의 경쟁력 수준이 해외제품 대비 높은 편이라고 평가하였다. 반면 정부지원은 32.8점으로 타 부문 대비 다소 낮은 수준을 보이는 것으로 확인되었다.

<그림 2> 골프산업체 대외 경쟁력 평가 결과

[단위 : %, 점]



사업체 규모별로 살펴보면, <표 5>와 같이 5~9인과 10인 이상 사업체에서는 기술경쟁력 수준을 가장 높게 평가하였으며, 1~4인 규모 사업체에서는 품질경쟁력 수준을 가장 높게 평가하였다.

<표 5> 사업체 규모별 대외 경쟁력 평가(100점 만점 기준)

(단위 : 점)

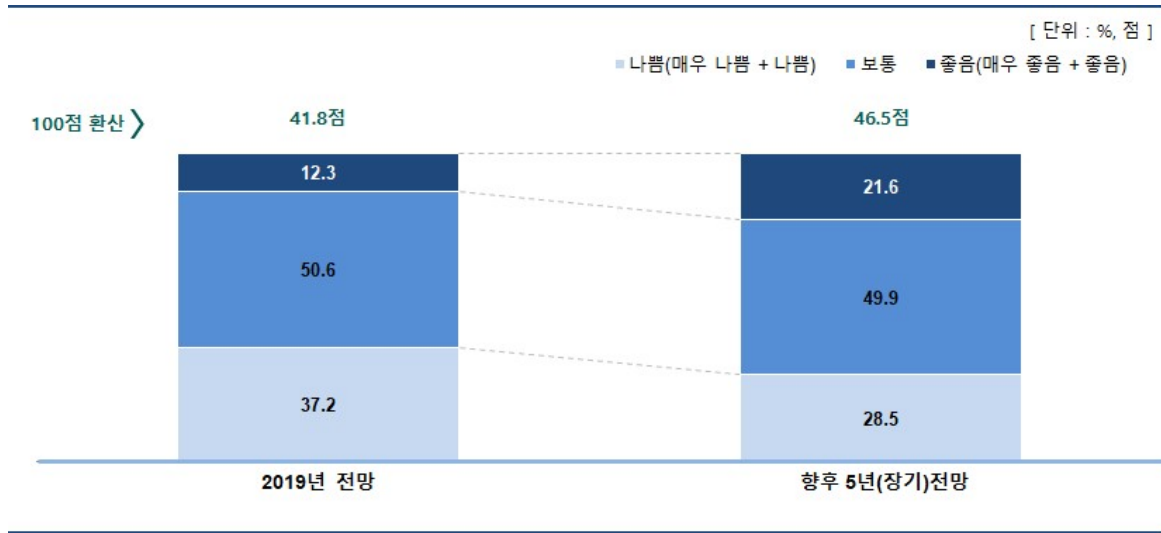
구분	전체 경쟁력	기술	품질	인적자원	가격	생산기반	홍보 마케팅	정부 지원
전체	49.4	53.6	53.2	48.6	48.4	42.9	42.1	32.8
1~4인	45.4	50.1	50.3	44.9	44.4	38.9	37.7	27.7
5~9인	51.6	56.2	55.1	51.5	50.5	45.8	45.9	35.8
10인 이상	55.3	58.6	57.4	53.8	54.6	48.6	48.2	40.2

3. 골프산업의 향후 전망

골프산업의 향후 전망에 대해서는 100점 환산점수를 기준으로 보았을 때 <그림 3>과 같이 단기적으로는 41.8점, 장기적으로는 46.5점으로 나타났다. 단기전망의 경우에는 나쁨이 37.2%, 보통이 50.6%, 좋음이 12.3%로 확인되었고, 장기 전망의 경우에는 나쁨이 28.5%, 보

통이 49.9%, 좋음이 21.6%로 확인되었다. 향후 산업 전망에 대해서는 단기전망과 단기 전망이 다소 좋지 않았으나, 장기적으로는 좋아 질 것이라는 의견이 조금씩 높아진 것으로 확인되었다. 2019년 전망은 좋음 6.9%, 향후 5년간 장기 전망은 좋음 13.6%로 점차 좋아질 것으로 예상하는 것으로 나타났다.

<그림 3> 사업체 향후 전망



골프사업체 규모에 따라서는 단기전망은 1~4인 규모에서 전망이 좋지 않을 것이라고 가장 높게 응답하였으며, 10인 이상 사업체에서 단기 전망에 나쁨이 10.6%로 가장 낮게 나타났다. 1~4인, 5~9인 사업체에서는 단기 대비 장기 전망은 다소 개선될 것으로 예측하는 것으로 나타났으나 10인 이상 사업체는 장기전망이 단기전망 보다 0.9점 낮게 나타나 부정적 의견이 더 높게 나타났다.

<표 6> 사업체 규모별 향후 전망

(단위 : %, 점)

구분	나쁨 %		보통 %		좋음 %		100점 평균	
	2019년	향후 5년	2019년	향후 5년	2019년	향후 5년	2019년	향후 5년
전체	37.2	28.5	50.6	49.9	12.3	21.6	41.8	46.5
1~4인	55.8	41.7	41.1	41.5	3.0	16.8	33.4	41.0
5~9인	23.1	8.8	59.3	61.3	17.6	29.8	48.6	55.4
10인 이상	10.6	13.1	63.5	60.1	25.9	26.8	53.6	52.7

골프산업 내 업종별(스포츠산업 특수분류 대분류 기준)로 향후 전망을 살펴보면 <표 7>에 제시된 것과 같이, 스포츠 서비스업의 경우 타 업종 대비 단기와 장기전망 모두 좋지 않을 것이라고 응답하였고, 스포츠 용품업과 스포츠 시설업의 경우 단기전망에 비해 장기 전망은 다소 긍정적으로 평가하였다.

<표 7> 업종별 향후 전망

(단위 : %, 점)

구 분	나쁨 %		보통 %		좋음 %		100점 평균	
	2019년	향후 5년	2019년	향후 5년	2019년	향후 5년	2019년	향후 5년
전 체	37.2	28.5	50.6	49.9	12.3	21.6	41.8	46.5
스포츠 시설업	21.0	20.4	59.1	56.2	19.8	23.4	48.6	49.6
스포츠 용품업	56.4	36.4	40.2	43.1	3.4	20.5	34.1	44.1
스포츠 서비스업	51.6	42.9	43.8	41.0	4.6	16.0	33.5	38.2

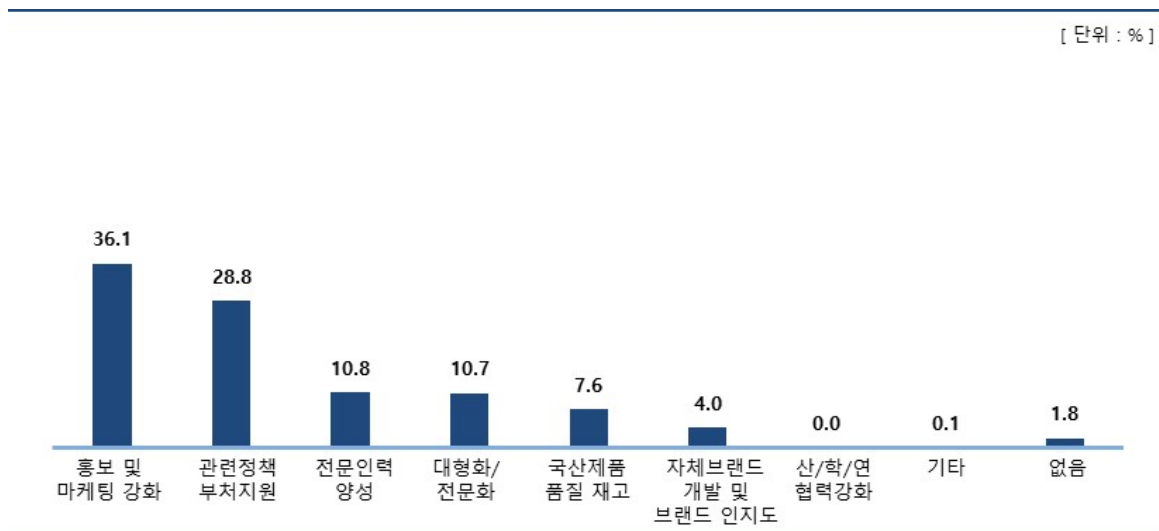
IV. 골프산업 경쟁력 확보 방안

1. 골프산업의 대외 경쟁력 강화 방안

골프산업의 대외 경쟁력을 강화하려는 방안으로는 <그림 4>에 제시된 것과 같이 홍보 및 마케팅 강화(36.1%)와 관련 정책부처 지원(28.8%)이 주로 꼽혔으며, 이어서 전문인력 양성(10.8%), 대형화/전문화(10.7%), 국산제품 품질 제고(7.6%), 자체브랜드 개발 및 브랜드 인지도(4.0%), 산/학/연 협력강화(0.0%), 기타(0.1%), 없음(1.8%) 등의 순으로 나타났다.

<그림 4> 대외 경쟁력 확보 방안

[단위 : %]



사업체 규모별에 따른 경쟁력 확보 방안을 살펴보면 <표 8>에 제시된 것과 같이, 모든 사업체에서 홍보 및 마케팅 강화가 가장 높게 나타났으며, 1~4인, 5~9인 규모사업체는 부처 지원이, 10인 이상 사업체의 경우 전문인력 양성이 두 번째 방안으로 나타났다.

<표 8> 사업체 규모별 대외 경쟁력 확보 방안

(단위 : %)

구 분	홍보 및 마케팅 강화	관련 정책부처 지원	전문인력 양성	대형화/전문화	국산제품 품질 제고	자체 브랜드 개발 및 브랜드 인지도 제고	산/학/연 협력강화	기타	없음
전 체	36.1	28.8	10.8	10.7	7.6	4.0	0.0	0.1	1.8
1~4인	35.3	34.4	5.4	10.4	8.6	4.9	0.0	0.0	1.1
5~9인	37.0	23.9	6.4	11.0	8.0	7.2	0.0	0.6	6.0
10인 이상	37.3	21.2	21.5	11.0	5.7	1.5	0.1	0.0	1.7

업종별로 경쟁력 확보 방안을 살펴보면 <표 9>에 제시된 것과 같이, 스포츠 용품업과 서비스업은 관련 정책부처 지원이 가장 높게 나타났으며, 스포츠 시설업은 홍보 및 마케팅 강화가 가장 높게 나타났다.

<표 9> 업종별 대외 경쟁력 확보 방안 - 대분류

(단위 : %)

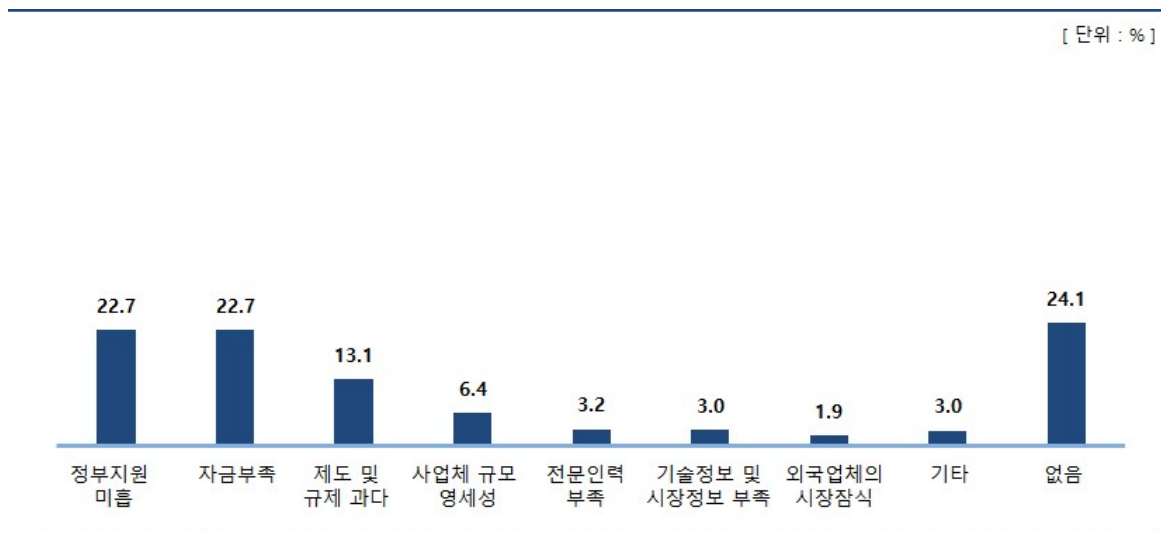
구 분	홍보 및 마케팅 강화	관련 정책부처 지원	전문인력 양성	대형화/전문화	국산제품 품질 제고	자체 브랜드 개발 및 브랜드 인지도 제고	산/학/연 협력강화	기타	없음
전 체	36.1	28.8	10.8	10.7	7.6	4.0	0.0	0.1	1.8
스포츠 시설업	39.9	22.4	16.4	14.9	4.0	0.4	0.0	0.0	2.0
스포츠 용품업	33.4	33.9	3.4	5.4	13.9	7.9	0.0	0.0	2.1
스포츠 서비스업	25.3	45.9	8.9	7.9	1.5	9.4	0.3	0.7	0.0

2. 골프산업 발전 저해요인

골프 종목 발전을 저해하는 요인으로는 없다가 24.1%로 가장 높게 나타났으며, 정부지원 미흡(22.7%)과 자금부족(22.7%), 제도 및 규제 과다(13.1%), 사업체 규모 영세성(6.4%) 등의 순으로 나타났다.

사업체 규모에 따른 골프산업 발전 저해요인을 살펴보면 <표 10>에 제시된 것과 같이, 1~4인, 5~9인 사업체는 자금부족이 가장 높게 나타났으며, 10인 이상 사업체는 특별한 저해요인이 없다가 가장 높게 나타났다.

<그림 5> 골프산업 발전 저해요인



<표 10> 사업체 규모별 산업 발전 저해요인

(단위 : %)

구 분	정부지원 미흡	자금부족	제도 및 규제과다	사업체 규모 영세성	전문인력 부족	기술정보 및 시장정보 부족	외국업체의 시장잠식	기타	없음
전 체	22.7	22.7	13.1	6.4	3.2	3.0	1.9	3.0	24.1
1~4인	28.6	28.9	11.1	9.4	3.6	2.9	2.1	4.2	9.2
5~9인	18.8	25.0	19.6	5.6	3.6	0.4	2.4	0.4	24.3
10인 이상	14.2	11.3	14.0	1.7	2.3	4.1	1.4	1.8	49.3

업종별로 골프산업 발전 저해요인을 살펴보면 <표 11>에 제시된 것과 같이 스포츠 시설업에서는 없음(39.6%)이 스포츠 용품업은 정부지원 미흡(32.4%), 스포츠 서비스업에서는 자금부족(29.0%)이 산업 발전을 저해하는 가장 큰 요인으로 나타났다.

<표 11> 사업체 규모별 산업 발전 저해요인

(단위 : %)

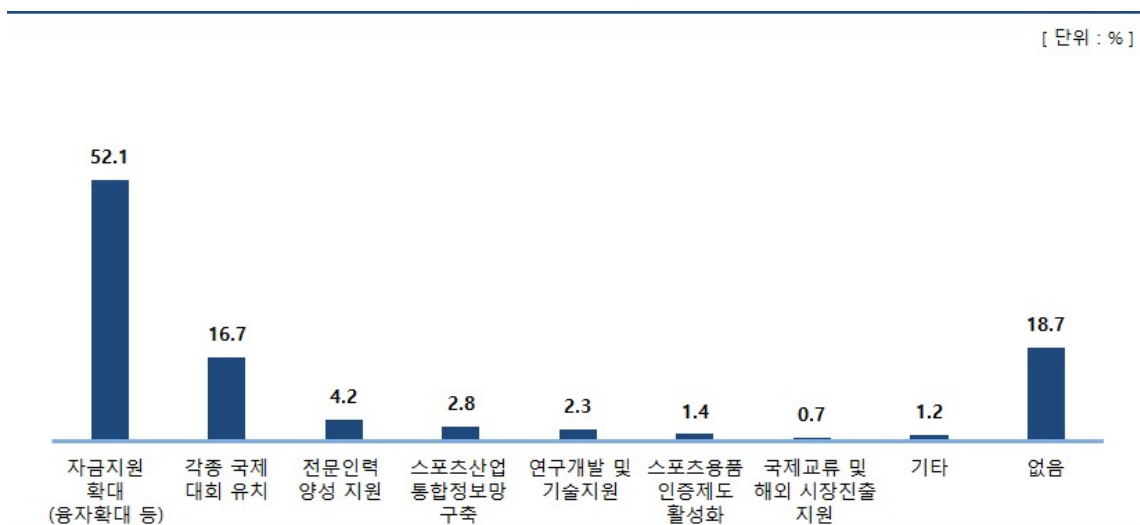
구 분	정부지원 미흡	자금부족	제도 및 규제과다	사업체 규모 영세성	전문인력 부족	기술정보 및 시장정보 부족	외국 업체의 시장잠식	기타	없음
전 체	22.7	22.7	13.1	6.4	3.2	3.0	1.9	3.0	24.1
스포츠 시설업	17.1	18.7	12.2	4.5	2.9	2.5	0.5	1.9	39.6
스포츠 용품업	32.4	26.7	13.4	7.3	2.7	4.0	4.0	4.9	4.6
스포츠 서비스업	14.4	29.0	16.9	13.9	7.1	1.6	1.5	0.8	14.8

3. 정부의 지원에 대한 수요

골프산업에 대한 정부 및 지자체의 지원이 우선적으로 필요한 부문으로는 자금지원 확대가 52.2%로 타 부문 대비 눈에 띄게 높게 나타났다. 다음으로 없음(18.7%) 각종 국제 대회 유치(16.7%), 전문인력 양성 지원(4.2%) 등의 순임을 알 수 있다.

<그림 6> 정부 지원에 대한 수요

[단위 : %]



사업체 규모별로 정부 지원에 대한 수요를 살펴보면 <표 12>에 제시된 것과 같이 모든 규모에서 자금지원 확대가 가장 높게 나타났으며, 특히 1~4인 사업체에서 자금지원 확대가 5인 이상 대비 매우 높은 수준으로 나타났다.

<표 12> 사업체 규모별 정부 지원 필요 부문

(단위 : %)

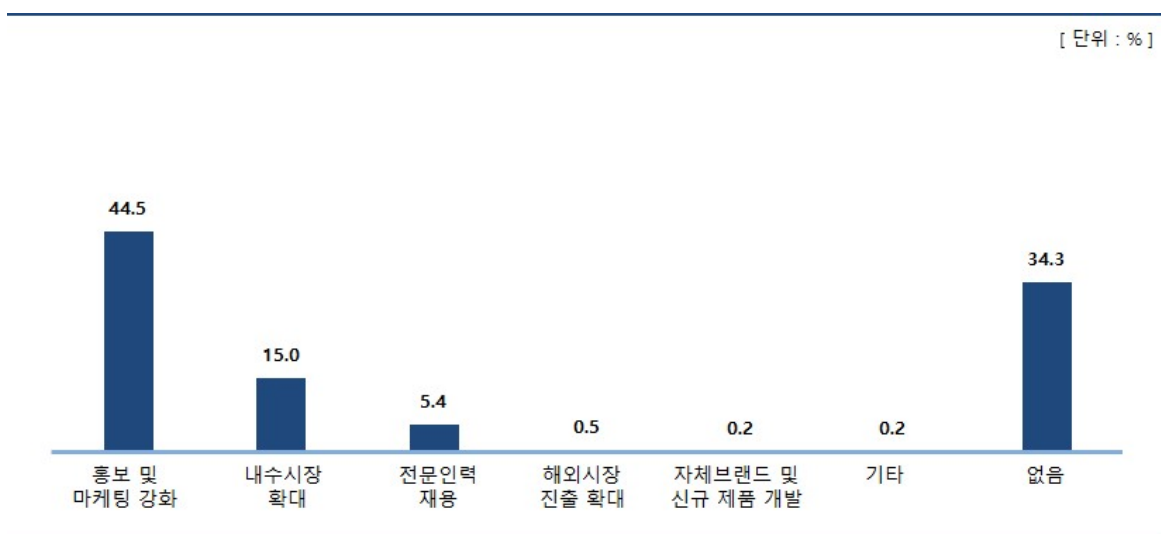
구분	자금지원 확대	각종 국제대회 유치	전문인력 양성 지원	스포츠산업 통합정보망 구축	연구개발 및 기술지원	스포츠용품 인증제도 활성화	국제교류 및 해외시장 진출 지원	기타	없음
전체	52.1	16.7	4.2	2.8	2.3	1.4	0.7	1.2	18.7
1~4인	62.3	14.0	6.0	1.5	3.4	1.1	0.1	1.1	10.5
5~9인	42.0	23.0	1.5	7.1	2.4	0.0	0.0	0.0	23.9
10인 이상	38.4	19.0	2.2	3.4	0.3	2.3	1.9	1.8	30.7

4. 향후 매출 증대방안

골프산업체의 향후 매출 증대방안으로는 <그림 7>에 제시된 것과 같이 홍보 및 마케팅 강화가 44.5%로 가장 높은 수준이며, 다음으로 없음 34.3%, 내수시장 확대 15.0%, 전문인력 채용이 5.4%로 순으로 나타났다.

<그림 7> 향후 매출 증대방안

[단위 : %]



사업체 규모에 따라서는 <표 13>에 제시된 것과 같이 사업체 규모와 관계없이 모든 규모에서 홍보 및 마케팅 강화 응답이 가장 높게 나타났으며, 특히, 5~9인 규모 사업체에서 가장 높게 나타났다.

<표 13> 사업체 규모별 향후 매출 증대방안

(단위 : %)

구 분	홍보 및 마케팅 강화	내수시장 확대	전문인력 채용	해외시장 진출 확대	자체 브랜드 및 신규 제품 개발	기타	없음
전 체	44.5	15.0	5.4	0.5	0.2	0.2	34.3
1~4인	42.4	15.3	5.1	0.3	0.2	0.4	36.3
5~9인	48.3	10.2	9.5	1.2	0.0	0.0	30.9
10인 이상	46.8	16.2	4.5	0.4	0.0	0.0	32.0

업종별로 살펴보면 <표 14>에 제시된 바와 같이 스포츠 시설업과 스포츠 서비스업에서 홍보 및 마케팅 강화가 가장 높게 나타났으며, 스포츠 용품업의 경우는 없다가 가장 높게 나타났다. 전체적으로 홍보 및 마케팅 강화를 매출증대방안으로 응답하여 업체를 알리기 위한 홍보 및 마케팅은 다른 요인과 비교해 상대적 중요도가 높은 것으로 확인되었다.

<표 14> 업종별 향후 매출 증대방안

(단위 : %)

구 분	홍보 및 마케팅 강화	내수시장 확대	전문인력 채용	해외시장 진출 확대	자체 브랜드 및 신규 제품 개발	기타	없음
전 체	44.5	15.0	5.4	0.5	0.2	0.2	34.3
스포츠 시설업	46.4	17.6	4.9	0.0	0.0	0.4	30.7
스포츠 용품업	41.1	12.8	3.4	0.8	0.4	0.0	41.6
스포츠 서비스업	47.9	8.9	16.8	1.7	0.2	0.0	24.5

IV. 경영현황 분석에 따른 시사점

본 실태분석에서는 최근 꾸준히 성장하고 있는 골프산업을 대상으로 선정하여 현재 위치를 확인하기 위해 경영현황과 경쟁력, 발전 저해요인과 정책적 수요 등을 살펴보았다. 골프산업의 성장과 발전 가능성에 대한 기대감에도 불구하고 개선해야 할 과제가 논의되고 있는 현실에서 향후 골프산업의 활성화를 위한 시사점을 제시하고자 한다.

첫째, 국내 골프산업의 3년간(2016~2018) 매출액과 영업이익을 살펴본 결과 2018년 기준으로 전년 대비 감소하였다. 매출액의 경우 감소폭이 크지 않았으나 영업이익은 2016년 수준에 못 미치는 것으로 나타났다. 이는 판매관리비 증가에서 찾아볼 수 있는 전년대비 매출액 감소에도 불구하고 판매관리비는 오히려 증가하여 영업이익에 영향을 주었다. 전년 대비 영업이익 감소는 골프산업체의 경상비 등 각종 운영비용 부담이 증가하고 있음을 보여주고 있어 실제적인 영업이익을 높이기 위해 판매관리비 절감을 위한 노력이 필요하다.

둘째, 국내 골프산업의 대외 경쟁력은 49.4점으로 평가하였으며 기술(53.6점)과 품질(53.2점) 경쟁력이 평균보다 높게 나타났으며, 정부지원이 32.8점으로 가장 낮게 나타났다. 대외 경쟁력 확보를 위해서는 홍보 및 마케팅 강화(36.1%)와 관련 정책부처 지원(28.8%)이 중요한 요소로 나타났다. 업체내에서 보유하고 있는 기술과 품질에 대한 자신감을 바탕으로 정부지원이 뒷받침 된다면 대외 경쟁력을 확보하기 위한 방안 마련이 될 것으로 보여 골프산업 현장에서 필요로 하는 정부지원 정책을 마련할 필요성이 있다.

셋째, 현장에서 요구하는 주요 정책적 지원은 자금지원 확대가 52.1%로 높게 나타났으며, 각종 국제대회 유치가 16.7%로 나타났다. 특이점으로 없음이 18.7%로 나타나 정부 정책 지원에 대한 불신을 가지고 있는 것으로 보여진다. 영세성이 지속되고 있는 국내 스포츠산업 현황에 비추어 볼 때, 제품을 홍보, 개발 등을 위한 예산 투입에 어려움이 있어 정책자금 확대요구는 보편적이며 영업활로 개척과 신규 사업 아이템 발굴을 지원할 수 있는 다양한 유형의 금융지원을 고려해 볼 수 있다. 또한, 골프와 같이 우리나라 선수들이 국제대회에서 우수한 성적을 얻고 있는 경우 국제 규모의 주요 이벤트 개최 빈도가 높을수록 관련 제품 및 서비스에 대한 수요촉진을 기대하는 것으로 보인다. 또한 향후 매출증대를 위한 방안도 홍보 및 마케팅 강화가 가장 중요한 요인으로 나타났다. 골프 제품의 경우 국내제품에 대한 해외제품에 비해 출발이 늦어 인지도 및 우수성에 대한 기대치가 낮아 국내제품의 우수성을 홍보할 수 있는 효과적인 마케팅 방안을 마련하기 위한 지원 방안을 추진할 필요가 있다.

Sport Industry SI 포커스

발간목적:

SI 포커스의 발간목적은 국내 스포츠산업 동향에 대한 부문별 심층 분석을 통하여 스포츠산업 부문별 지원전략 및 정책 시사점을 도출하는데 있다.

발행처: 한국스포츠정책과학원 스포츠산업연구실

김상훈(스포츠산업연구실 실장/책임연구위원)

유의동(스포츠산업연구실, 수석연구위원)

정지명(스포츠산업연구실, 책임연구위원)

김민수(스포츠산업연구실, 선임연구위원)

고경진(스포츠산업연구실, 선임연구위원)

신성연(스포츠산업연구실, 연구위원)

김태중(스포츠산업연구실, 초빙연구원)