

정책논단

# 전국골프장 경영실적과 제주의 시사점

제주발전연구원 전문연구위원 최 영 근

## 1. 시작하면서

제주는 청정한 자연환경, 사계절 골프를 즐길 수 있는 온화한 기후와 명품 골프장 등 골프천국이라고 단언해도 될 만큼 최상의 조건을 갖추고 있으나 최근 국내 골프장 건설 증가 및 경기침체, 다양한 레저 활동으로 인한 골프수요 분산, 동절기 기상악화로 인한 휴장일 증가 등으로 제주지역 골프장들은 많은 어려움을 겪고 있으나 자구 노력 등 장기적으로 안정성장할 수 있는 기반을 마련하기 위해 노력하고 있다.

최근 민선6기 제주도정이 출범하면서 4면이 바다로 둘러싸인 섬의 환경과 풍부한 바람을 활용해 제주에 적합한 대표 레저브랜드 육성, 레저스포츠 육성 기반구축, 레저스포츠 관련 국내외 대회 유치 등 레저스포츠 집중 육성 차원에서 제주지역 골프 산업 발전 방안 모색에 적극 나서야 한다.

현시점에서 제주지역 골프산업을 발전시킬 수 있는 적절한 대응방안을 마련하지 못할 경우 관광수지 악화는 물론 계속된 골프장의 경영난으로 골프산업의 경쟁력이 약화되는 악순환을 초래할 것이다.

따라서 2013년 전국골프장의 영업이익 분석을 통해 제주에 주는 시사점과 문제점을 도출하여 제주지역 골프산업이 직면하고 있는 위기를 극복하고, 장기적으로 안정 성장할 수 있는 기반을 마련하기 위한 정책적 발전 방안을 모색해 보고자 한다.

## 2. 골프장 현황

### 1) 전국골프장 현황<sup>1)</sup>

전국의 운영중인 골프장은 2013년 기준 총 460개소(홀수 8,673개)로 경기도가 151개소로 전국에서 가장 많은 것으로 나타났고, 다음으로 강원, 경북, 경남, 제주, 전남, 충북 등의 순으로 나타났다. 이는 전년(2012년) 대비 5.3%(홀수 6.8%)가 증가한 것이다.

또한, 전국의 총 460개의 골프장 중 회원제가 228개소(홀수 5,123개), 비회원제(퍼블릭)가 232개소(홀수 3,550개)로 전년대비 회원제는 0.4%(홀수 0.2%), 비회원제는 10.5%(홀수 18.0%) 증가한 것으로 나타나, 회원제보다는 비회원제 골프장이 많이 증가한 것으로 나타났다.

〈표 1〉 지역별 전국골프장 현황

(단위 : 개소, 개, %)

시 도	2013년		2012년		증감률	
	골프장수	홀수	골프장수	홀수	골프장수	홀수
강 원	57	1,022	52	913	9.6%	11.9%
경 기	151	3,029	143	2,829	5.6%	7.1%
경 북	46	854	42	773	9.5%	10.5%
경 남	43	856	39	775	10.3%	10.5%
충 북	35	657	36	657	-2.8%	0.0%
충 남	24	384	24	384	0.0%	0.0%
전 북	25	437	23	374	8.7%	16.8%
전 남	39	708	38	690	2.6%	2.6%
제 주	40	726	40	726	0.0%	0.0%
합 계	460	8,673	437	8,121	5.3%	6.8%

※ 위 표의 골프장 수는 18홀 기준임

자료 : 한국골프장경영협회(2014)

1) 한국골프장경영협회(2014)

## 2) 도내 골프장 현황<sup>2)</sup>

도내 운영 중인 골프장을 살펴보면(2014년 5월 기준) 총 30개소(프라자CC 제주 포함)로 이 중 회원제가 오라CC 등 24개소, 비회원제(퍼블릭 골프장)가 중문GC 등 6개소로 나타났다.

## 3) 지역별 골프장 내장객 현황<sup>3)</sup>

전국골프장 내장객 수(2013년 기준)는 31,057,645명으로 전년대비 8.6%가 증가한 것으로 나타났고, 홀 당 내장객 수는 3,581명으로 전년대비 1.7% 증가한 것으로 나타났다.

회원제 골프장과 비회원제(퍼블릭) 골프장을 구분하여 살펴보면(2013년 기준) 회원제인 경우 내장객 수는 17,547,634명으로 전년대비 2.8%, 비회원제(퍼블릭)인 경우 13,510,011명으로 17.2%가 증가한 것으로 나타났고, 홀 당 내장객 수는 회원제는 2.5% 증가한 것으로 나타났으나 비회원제는 0.7% 감소한 것으로 나타났다.

〈표 2〉 지역별 골프장 내장객 현황

(단위 : 명, %)

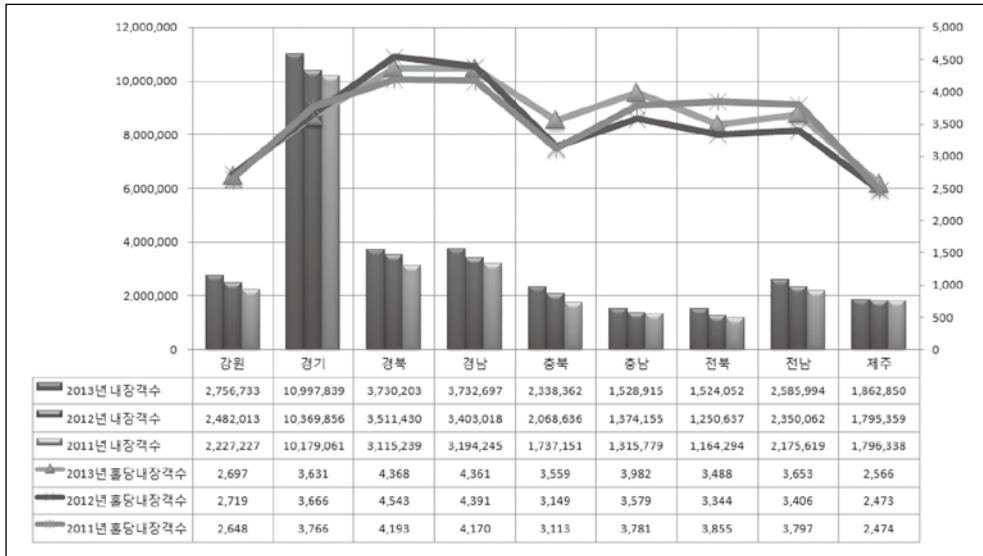
시 도	내장객 수			1홀 당 내장객		
	2013년	2012년	증감률	2013년	2012년	증감률
강 원	2,756,733	2,482,013	11.1%	2,697	2,719	-0.8%
경 기	10,997,839	10,369,856	6.1%	3,631	3,666	-0.9%
경 북	3,730,203	3,511,430	6.2%	4,368	4,543	-3.8%
경 남	3,732,697	3,403,018	9.7%	4,361	4,391	-0.7%
충 북	2,338,362	2,068,636	13.0%	3,559	3,149	13.0%
충 남	1,528,915	1,374,155	11.3%	3,982	3,579	11.3%
전 북	1,524,052	1,250,637	21.9%	3,488	3,344	4.3%
전 남	2,585,994	2,350,062	10.0%	3,653	3,406	7.2%
<b>제 주</b>	<b>1,862,850</b>	<b>1,795,359</b>	<b>3.8%</b>	<b>2,566</b>	<b>2,473</b>	<b>3.8%</b>
<b>합 계</b>	<b>31,057,645</b>	<b>28,605,166</b>	<b>8.6%</b>	<b>3,581</b>	<b>3,522</b>	<b>1.7%</b>

자료 : 한국골프장경영협회(2014)

2) 제주특별자치도(2014)

3) 한국골프장경영협회(2014)

〈그림 1〉 최근 3년간 전국골프장 내장객 현황 (2011년~2013년)



자료 : 한국골프장경영협회(2014)

4) 도내 골프장 월별 내장객 현황<sup>4)</sup>

도내 골프장 내장객 현황(2013년 기준)을 살펴보면 총 1,862,850명으로 도외 1,101,902명, 도내 760,998명으로 나타났다. 이는 전년대비 총 7.0% 증가한 것으로 나타났고, 도외는 1.7%, 도내는 15.9% 증가한 것으로 나타났다.

그러나 2014년 상반기 제주지역 골프장 내장객은 845,000명으로 지난해 같은 기간 879,000명에 비해 3.8% 감소한 것으로 나타났다.

〈표 3〉 2013년 도내 골프장 월별 내장객 현황 (2013년 12월 31일 기준)

(단위 : 명)

구분	2012년			2013년			전년대비 증감률(%)		비고
	계	도외	도내	계	도외	도내	전체	도외	
계 (명)	1,739,896	1,083,559	656,337	1,862,850	1,101,952	760,998	7.0% (122,954)	1.7% (18,393)	15.9% (104,661)
1월	74,343	44,547	29,796	86,607	49,620	36,987	16.5%	11.4%	24.1%
2월	79,464	54,599	24,865	96,176	58,508	37,668	21.0%	7.2%	51.5%

4) 제주특별자치도 (2014)

구분	2012년			2013년			전년대비 증감률(%)		비고
	계	도외	도내	계	도외	도내	전체	도외	
3월	141,976	91,068	50,908	158,800	94,014	64,786	11.8%	3.2%	27.3%
4월	160,950	104,033	56,917	164,791	101,504	63,287	2.4%	-2.4%	11.2%
5월	194,363	123,239	71,124	195,189	120,374	74,815	0.4%	-2.3%	5.2%
6월	176,395	108,858	67,537	177,194	104,473	72,721	0.6%	-4.0%	7.7%
7월	138,328	73,891	64,437	150,479	78,237	72,242	8.8%	5.9%	12.1%
8월	140,310	80,648	59,662	163,297	90,950	72,347	16.4%	12.8%	21.3%
9월	139,998	77,909	62,089	161,557	86,063	75,494	15.4%	10.5%	21.6%
10월	207,944	133,555	74,389	199,950	123,669	76,281	-3.8%	-7.4%	2.5%
11월	189,148	127,901	61,247	192,377	125,749	66,628	1.7%	-1.7%	8.8%
12월	96,677	63,311	33,366	116,433	68,741	47,742	20.4%	8.6%	43.1%

자료 : 제주특별자치도(2014), 보도자료(2014.1.14)

### 5) 권역별 골프장 요금 현황(2013년 2월 기준)<sup>5)</sup>

권역별 골프장 요금 현황을 살펴보면 수도권이 주중, 주말 모두 1인당 부담액이 가장 높은 반면, 제주가 가장 낮은 것으로 나타났다(항공료 및 체재비 비포함).

제주의 경우 전국 평균과 비교했을 때 그린피는 주중은 33,200원, 주말은 45,400원이 저렴한 것으로 나타났고, 캐디피는 1인당 475원, 카트비는 450원이 저렴한 것으로 나타났다.

또한, 1인당 부담액인 경우 제주는 전국 평균보다 주중에는 34,125원, 주말에는 46,325원이 저렴한 것으로 나타났다.

5) 제주특별자치도 (2014)

〈표 4〉 권역별 골프장 요금 현황

(단위 : 원)

지역별	그린피		캐디피	카트비	1인당 부담액	
	주중	주말			주중	주말
수도권	168,000	216,000	25,000 (100,000)	20,000 (80,000)	213,000	261,000
충청권	145,000	190,000	24,750 (99,000)	19,750 (79,000)	189,500	234,500
강원권	145,000	191,000	24,750 (99,000)	20,250 (81,000)	190,000	236,000
영남권	136,000	177,000	23,500 (94,000)	19,500 (78,000)	179,000	220,000
호남권	102,000	148,000	22,250 (89,000)	16,500 (66,000)	140,750	186,750
평 균	139,200	184,400	24,050 (96,200)	19,200 (76,800)	182,450	227,650
제 주	106,000	139,000	23,575 (94,300)	18,750 (75,000)	148,325	181,325

※ 그린피 가격에 조세감면분 포함 금액임. 캐디피, 카트비는 자율가격(조세감면 비대상)

자료 : 제주특별자치도(2014)

6) 도내 골프장 공과금 체납 및 회원권 미반환 현황<sup>6)</sup>

도내 골프장 중 공과금 체납 현황(2013년 말 기준)을 살펴보면 지방세를 체납하고 있는 골프장이 6개소로 104억원(제주지역 지방세 전체체납액 326억원 중 31% 차지<sup>7)</sup>), 원수대금을 체납하고 있는 골프장이 5개소로 2억7천만원 등으로 나타났고, 회원권을 반환하지 못하고 있는 골프장이 8개소로 3,743억원으로 나타났다. 여기에 1개소는 현재 경매 절차가 진행 중이고, 1곳은 법정관리를 받고 있다.

〈표 5〉 도내 골프장 공과금 체납 및 회원권 미반환 현황

구 분	골프장 수	금 액(억원)	비 고
지 방 세 체 납	6개소	104	
원 수 대 금 체 납	5개소	2.7	
회 원 권 미 반 환	8개소	3,743	

자료 : 제주특별자치도(2014), 보도자료(2014.5.15)

6) 제주특별자치도 (2014)

7) 제주일보(2014.7.28)

### 7) 국내 골프인구 현황

우리나라 골프인구가 경기 불황 속에서도 스크린골프의 보급과 30대 연령대 신규 유입 영향으로 다소 증가한 것으로 나타났다. 골프존과 IPSOS코리아가 2013년 10월 17일부터 11월 22일까지 전국 15개 시도의 만 20세~69세 남녀(모집단 3천 540만명)를 대상으로 5천 500명의 표본을 추출해 조사한 결과 한번이라도 골프를 해본 경험이 있는 사람은 14.9%로 나타났다. 이를 모집단으로 환산하면 529만명이며, 이 중 2013년에 골프를 쳐본 사람은 8.3%인 295만명으로 조사됐다<sup>8)</sup>.

현재 골프인구(1년 기준으로 골프를 쳐본 경험이 있는 사람)가 2008년 140만명이었던 점을 감안하면 지난 5년 사이에 2배 이상 늘어난 것이다.

2013년에 처음 골프를 시작한 사람(신규골퍼)은 37만명으로 스크린골프만 이용하는 골퍼가 44.8%로 가장 높은 비중을 차지했고, 연습장만 이용하는 골퍼가 18.2%, 필드와 연습장, 스크린골프를 함께 찾는 골퍼는 14.4% 등의 순으로 나타나 2013년 필드를 찾는 신규골퍼는 약 53,280명으로 추정된다.

신규골퍼를 연령대별로 보면 20대는 26.7%, 30대 35.0%, 40대 30.8%, 50대 5.4% 등으로 나타나 30대의 유입이 두드러졌다.<sup>9)</sup>

## 3. 전국골프장 경영실적<sup>10)</sup>

현재 운영 중인 전국골프장 460개소 중에서 160(약 34.8%)개소를 대상으로 2013년도 영업이익을 분석한 결과 전년대비 매출(18홀 환산 기준)이 1.5% 감소한 것으로 나타났고 비용은 평균 2.7% 감소한 반면, 평균 영업이익률(18홀 환산 기준)은 전년대비 0.8% 소폭 증가한 것으로 나타났다.

※ 통계자료의 정확성을 기하기 위하여 제주도는 평균분석에서 제외함

8) 대한골프협회 '2012 한국골프지표' 조사결과(대한골프협회와 경희대학교 골프산업연구소 공동으로 조사, 유효 표본 수 4,795명, 2013년 2월 18일부터 3월 23일까지 35일간 조사) 2012년 국내 골프인구는 20세 이상 국민의 14.2%인 약 470만명으로 추산하였음

9) 연합뉴스(2014.2.12)

10) GMI컨설팅그룹 보도자료(2014.6.3) 인용

1) 매출 현황

18홀 골프장의 평균 매출액은 전년대비 4.9% 감소, 27홀은 1.9% 증가, 36홀은 5.1% 감소했으며, 18홀 환산(평균) 골프장 기준으로 보면 영남권과 충청권의 증가로 그나마 전년대비 매출이 1.5% 감소에 그치게 한 것으로 나타났다.

〈표 6〉 전국골프장 매출 현황

(단위 : 백만원)

구 분		수도권	영남권	호남권	충청권	강원권	평 균
18홀	2013년	11,322	7,499	7,637	8,776	7,315	9,197
	2012년	11,623	7,513	7,561	8,672	8,629	9,669
	전년대비	-301	-14	76	104	-1,313	-472
	증감률	-2.6%	-0.2%	1.0%	1.2%	-15.2%	-4.9%
27홀	2013년	13,824	12,503	9,497	11,268	-	12,057
	2012년	13,954	11,763	9,568	10,823	-	11,831
	전년대비	-130	740	-71	445	-	226
	증감률	-0.9%	6.3%	-0.7%	4.1%	-	1.9%
36홀	2013년	18,582	17,502	8,640	14,039	-	16,534
	2012년	19,925	16,627	10,619	15,247	-	17,423
	전년대비	-1,343	875	-1,979	-1,208	-	-880
	증감률	-6.7%	5.3%	-18.6%	-7.9%	-	-5.1%
18홀 환산 평균	2013년	10,327	8,334	5,967	8,125	6,368	8,821
	2012년	10,730	7,975	6,298	8,026	7,522	8,963
	전년대비	-402	359	-332	100	-1,163	-132
	증감률	-3.8%	4.5%	-5.3%	1.2%	-15.5%	-1.5%

자료 : GMI컨설팅그룹(2014)

2) 총비용 현황(매출원가+판매관리비)

18홀 골프장의 총비용은 전년대비 4.4% 감소, 27홀은 0.3% 감소, 36홀은 4.8% 감소해 18홀 환산(평균) 골프장 기준으로 보면 전국 전 지역의 자구노력으로 전년대비 2.7% 비용감소로 이어졌다.



〈표 7〉 전국골프장 비용 현황

(단위 : 백만원)

구 분		수도권	영남권	호남권	충청권	강원권	평 균	
18홀	2013년	총 비 용	10,289	6,869	6,389	7,538	6,043	8,448
		대출대비비용	90.9%	91.6%	83.4%	85.9%	82.6%	91.9%
	2012년	총 비 용	10,625	7,131	6,629	7,965	6,884	8,834
		대출대비비용	91.4%	94.9%	87.7%	91.8%	79.8%	91.4%
	전년대비	증 감	-335	-262	-240	-426	-840	-385
		증 감 륜	-3.2%	-3.7%	-3.9%	-5.4%	-12.2%	-4.4%
27홀	2013년	총 비 용	13,968	10,920	7,791	9,725	-	11,320
		대출대비비용	101.0%	87.3%	82.0%	86.3%	-	93.9%
	2012년	총 비 용	14,326	10,855	7,370	9,686	-	11,352
		대출대비비용	102.7%	92.3%	77.0%	89.5%	-	96.0%
	전년대비	증 감	-370	65	421	38	-	-33
		증 감 륜	-2.6%	0.6%	5.7%	0.4%	-	-0.3%
36홀	2013년	총 비 용	15,728	14,219	8,475	13,905	-	14,531
		대출대비비용	84.6%	81.2%	98.1%	99.0%	-	87.8%
	2012년	총 비 용	16,442	14,261	10,096	15,354	-	15,261
		대출대비비용	82.5%	85.8%	96.1%	100.7%	-	87.6%
	전년대비	증 감	-714	-42	-1,621	-1,449	-	-729
		증 감 륜	-4.3%	-0.3%	-16.1%	-9.4%	-	-4.8%
18홀 환산	2013년	총 비 용	9,382	7,194	4,806	6,904	6,104	7,733
		대출대비비용	90.8%	86.3%	80.5%	85.0%	96.0%	87.7%
	2012년	총 비 용	9,674	7,222	4,967	7,127	6,913	7,946
		대출대비비용	90.2%	90.6%	78.9%	88.8%	91.9%	88.7%
	전년대비	증 감	-292	-29	-162	-223	-810	-213
		증 감 륜	-3.0%	-0.4%	-3.3%	-3.1%	-11.7%	-2.7%

자료 : GMI컨설팅그룹(2014)

### 3) 영업이익 및 이익률 현황

골프장 영업이익율(18홀 환산평균)은 매출감소에도 불구하고 비용관리에 힘입어 2012년 9.8%보다 증가된 10.6%(2013년)로 전년대비 0.8% 증가한 것으로 나타나 과거 일본의 불황극복 과정과 흡사한 수순을 밟고 있는 것으로 나타나고 있고, 주로 영남권과 충청권 골프장이 이러한 실적을 이끄는 견인차 역할을 한 것으로 나타났다.

〈표 8〉 전국골프장 영업이익 현황

(단위 : 백만원)

구 분		수도권	영남권	호남권	충청권	강원권	평 균	
18홀	2013년	영 업 이 익	1,033	631	1,268	1,238	1,272	1,004
		영업이익률	9.1%	8.4%	16.6%	14.1%	17.4%	10.9%
	2012년	영 업 이 익	998	382	932	707	1,745	835
		영업이익률	8.6%	5.1%	12.3%	8.2%	20.2%	8.6%
	전년대비	증 감	35	248	336	530	-473	168
		영업이익률	0.5%	3.3%	4.3%	5.9%	-2.8%	2.3%
27홀	2013년	영 업 이 익	-131	1,583	1,705	1,543	-	737
		영업이익률	-1.0%	12.7%	18.0%	13.7%	-	6.1%
	2012년	영 업 이 익	-371	908	2,198	1,136	-	479
		영업이익률	-2.7%	7.7%	23.0%	10.5%	-	4.0%
	전년대비	증 감	240	675	-492	407	-	258
		영업이익률	1.7%	4.9%	-5.0%	3.2%	-	2.1%
36홀	2013년	영 업 이 익	2,854	3,283	164	134	-	2,012
		영업이익률	15.4%	18.8%	1.9%	1.0%	-	12.2%
	2012년	영 업 이 익	3,484	2,366	523	-107	-	2,163
		영업이익률	17.5%	14.2%	4.9%	-0.7%	-	12.4%
	전년대비	증 감	-629	916	-359	241	-	-151
		영업이익률	-2.1%	4.5%	-3.0%	1.7%	-	-0.3%
18홀 환산	2013년	영 업 이 익	945	1,140	1,162	1,221	255	935
		영업이익률	9.2%	13.7%	19.5%	15.0%	4.0%	10.6%
	2012년	영 업 이 익	1,056	753	1,331	899	608	881
		영업이익률	9.8%	9.4%	21.1%	11.2%	8.1%	9.8%
	전년대비	증 감	-111	388	-170	322	-354	53
		영업이익률	-0.7%	4.2%	-1.7%	3.8%	-4.1%	0.8%

자료 : GMI컨설팅그룹(2014)

4) 회원제 골프장과 비회원제(퍼블릭 골프장), 병합골프장(회원제+비회원제)

골프장 전체의 영업이익률은 회원제 4.3%, 퍼블릭 30.7%, 병합제 6.9%로 나타나고 있고, 특이한 사항은 회원제와 퍼블릭은 전년대비 각각 1.9%포인트, 1.1%포인트 증가했지만, 병합제는 1.1%포인트 감소한 점이다.

〈표 9〉 회원제 / 퍼블릭(비회원제) / 병합 골프장 지역별 영업이익 현황 (18홀 환산기준)

(단위 : 백만원)

구 분		수도권	영남권	호남권	충청권	강원권	평 균	
회원제	2013년	영업이익	366	674	-91	113	-1,780	376
		영업이익률	3.6%	8.1%	-1.6%	1.5%	-37.9%	4.3%
	2012년	영업이익	457	232	-440	-155	-2,367	209
		영업이익률	4.4%	2.9%	-8.1%	-2.1%	-42.0%	2.4%
	전년대비	영업이익	-91	442	350	267	587	168
		영업이익률	-0.8%	5.2%	6.5%	3.6%	4.1%	1.9%
퍼블릭	2013년	영업이익	2,810	3,485	2,389	3,802	2,798	3,075
		영업이익률	24.3%	35.7%	33.6%	37.6%	32.4%	30.7%
	2012년	영업이익	2,545	3,363	2,828	3,483	3,801	2,994
		영업이익률	21.5%	35.6%	38.0%	35.5%	37.5%	29.5%
	전년대비	영업이익	265	122	-439	319	-1,003	81
		영업이익률	2.9%	0.1%	-4.4%	2.1%	-5.1%	1.1
병합 (회원제+비회원제)	2013년	영업이익	594	946	870	-272	-967	534
		영업이익률	6.1%	12.9%	17.1%	-4.1%	-18.6%	6.9%
	2012년	영업이익	1,099	543	1,136	-745	-756	650
		영업이익률	10.4%	8.0%	19.5%	-10.8%	12.2%	8.0%
	전년대비	영업이익	-506	403	-265	473	-211	-116
		영업이익률	-4.4%	4.9%	-2.4%	6.7%	-6.3%	-1.1%

자료 : GMI컨설팅그룹(2014)

#### 4. 2013년 전국골프장 경영실적에 따른 시사점과 도내 골프산업 발전 방안

2013년도 들어 다소 증가세에 있던 도내 골프장 내장객이 2014년 상반기 들어 전년 대비 3.8% 감소하는 등 도내 골프장들의 경영상 어려움에 따라 2013년 전국 골프장 경영실적 분석에 따른 시사점과 도내 골프산업의 문제점, 그리고 도내 골프산업 발전 방안을 살펴보고자 한다.

### 1) 2013년 전국골프장 경영실적 분석<sup>11)</sup>에 따른 시사점

2013년 전국골프장 영업이익을 분석한 결과 신규 골프장 공급에 따른 경쟁심화와 경기회복 지연 등의 원인으로 전년대비 매출(18홀 환산 기준)이 평균 1.5% 감소한 것으로 나타났고, 또한 비용은 평균 2.7% 감소한 반면, 평균 영업이익률(18홀 환산 기준)은 전년대비 0.8% 소폭 증가해 서서히 경쟁력을 회복하고 있는 것으로 나타났다.

#### 첫째, 전국 회원제 골프장 수익성, 소폭 증가

2013년 골프장 업체들의 경영실적 분석 자료를 보면, 회원제 골프장(제주권 제외, 18홀 환산기준)의 2013년 지역별 평균 영업이익률은 4.3%로 2012년(2.4%)보다 1.9% 포인트 증가한 것으로 나타났다.

회원제 골프장의 영업이익률이 소폭 증가에 그친 요인을 분석해 보면, 월요일·조조·일몰 등 비수기의 입장료 할인폭이 확대되었고, 입회금 반환 대신에 무기명 회원권이 많이 발급되었으며, 선불카드 등 할인카드 발급이 늘어나면서 홀 당 이용객수(1.7%)가 늘어났기 때문으로 판단된다.

지역별로 보면, 수도권(3.6%), 영남권(8.1%), 충청권(1.5%)은 영업이익률이 증가한 반면, 호남권(-1.6%)과 강원권(-37.9%)은 영업이익률이 감소한 것으로 나타났다.

#### 둘째, 전국 비회원제(퍼블릭) 골프장 수익성, 소폭 증가

회원권 없는 일반 골퍼들이 즐겨 찾는 퍼블릭 골프장의 수익성은 소폭 증가한 것으로 나타났다. 퍼블릭 골프장의 지역별 평균 영업이익률은 2013년 30.7%로 2012년(29.5%)보다 1.1% 포인트 증가했으나, 회원제보다 증가폭이 적은 것으로 나타났다.

이처럼 회원제보다 증가폭이 적은 것은 전국 퍼블릭 골프장수가 지난해 22개소가 급증한 데다, 고객유치를 위한 할인경쟁이 치열했고, 홀 당 이용객수(-0.7%)도 감소하면서 영업이익률이 소폭 증가하는데 그쳤다. 그럼에도 불구하고 퍼블릭 골프장의 영업이익률이 회원제보다 높은 것은 퍼블릭 골프장들은 회원에 대한 입장료 할인혜택이 없고 입장료가 회원제보다 저렴하기 때문이라고 생각된다.

영업적자를 기록한 지역별 퍼블릭 골프장은 호남권(전년대비 -4.4%)과 강원권(전년대비 -5.1%)으로 나타났다.

11) GMI컨설팅그룹(2014), 한국레저산업연구소(2014)

셋째, 전국 병합(회원제+비회원제) 골프장의 2013년 지역별 평균 영업이익률은 6.9%로 2012년(8.0%)보다 1.1% 포인트 감소한 것으로 나타났다. 따라서 회원제에서 비회원제(퍼블릭)로 전환하는 숫자의 증가세는 결국 퍼블릭의 강한 메리트를 점차 감소시키고 있는 것으로 나타났다.

지역별로 보면, 전년대비 수도권(-4.4%), 호남권(-2.4%), 강원권(-6.3%)은 영업이익률이 감소한 반면, 영남권(4.9%)과 충청권(6.7%)은 영업이익률이 증가한 것으로 나타났다.

넷째, 제주지역 세월호 침몰사태로 수익성, 더욱 악화될 전망

올해(2014년)의 골프장 경영실적은 골프인구 정체, 골프장 공급과잉 현상 심화 및 고객 유치를 위한 할인경쟁 가속화 등으로 더욱 나빠질 전망이다. 특히 지난 4월 16일 발생한 세월호 침몰사태의 영향으로 올해의 골프장 경영실적은 더욱 악화될 것이다. 세월호 인양이 완료될 때까지 골프를 자제하려는 침체된 분위기가 지속되면서 골프장의 이용객수는 물론 매출에 악영향을 줄 것으로 예상된다.

다섯째, 체육시설 설치·이용에 관한 법률 개정으로 골프장 경영에 악영향

골프산업을 규정하는 ‘체육시설 설치·이용에 관한 법률’이 올 하반기에 전면 개정될 전망이다. 체육시설법에 각종 편법·불법에 대한 규제조항이 신설되면 그동안 골프장에 있는 각종 편법·불법이 사라지게 되지만 골프장 경영에는 악영향을 미칠 것으로 예상된다.

예컨대, 회원제 골프장이 병설 퍼블릭 골프장을 주로 주말에 회원들만 이용할 수 있게 한다면, 퍼블릭 골프장이 콘도회원을 모집해 골프장에 부킹·입장료 할인혜택을 주는 경우, 시정공문을 발송한 후 시정이 되지 않을 경우에는 영업정지, 나아가 영업취소 조항이 신설될 것으로 알려지고 있다. 이렇게 개정될 경우 회원제 골프장의 회원들은 부킹혜택이 줄어들면서 탈퇴가 줄을 이을 것이고, 퍼블릭 골프장도 이용객수가 감소하게 될 것이므로 편법·불법영업을 한 기간 동안의 탈세액도 추정당하게 될 것으로 예상된다.

여섯째, 전국 회원제 골프장의 비회원 이용기피로 골프장 경영수지 악화

퍼블릭 골프장보다 비싼 입장료를 내야하는 회원제 골프장들은 비회원들이 이용

을 기피할 것이고, 무기명 회원권 남발로 세금 정도만 내는 회원 비중이 상승하면서 경영난이 가속화될 것이다. 입회금을 반환해 줄 수 없는 골프장에서 정회원권 대신에 무기명 회원권으로 교체해 주는 곳이 많아지면서 일시적으로는 입회금 반환 문제가 다소 해결될 것으로 보이지만 세금 정도의 적은 입장료만 받으면서 회원제 골프장의 경영수지를 빠르게 악화시킬 것으로 예상된다.

일곱째, 퍼블릭 골프장의 증가로 영업이익률 감소 예상

전국의 퍼블릭 골프장들도 회원제의 퍼블릭 전환, 퍼블릭 신규 개장 등에 따른 경쟁 골프장수가 증가하는 데다, 입장료를 큰 폭으로 할인하는 회원제 골프장과의 경쟁이 치열해지면서 영업이익률이 감소할 것으로 예상된다.

여덟째, 경기침체 등으로 매출 감소 예상

경기침체 등으로 접대수요가 줄어드는 대신에 개인수요가 늘어나면서 입장료, 캐디피, 식음료값 등에 민감하게 반응하게 되고 결국 도내 골프장들은 집객을 위해서 각종 요금을 할인하는 동시에, 캐디선택제 등을 확대·도입하지 않을 수 없을 것이다.

골프장 경기가 하강기에 접어들면서 매출이 줄어드는 이상으로 비용을 절감하는 자구노력이 이루어지지 않으면 생존하기 어려운 시대에 접어들고 있다.

## 2) 도내 골프산업의 문제점

2013년 골프장 경영실적은 골프인구의 정체<sup>12)</sup>, 골프장의 공급과잉 등으로 더욱 악화될 것으로 보이고, 특히 회원제 골프장들은 비회원의 이용이 줄어 경영난이 가속화 될 것으로 전망된다. 따라서 전국 골프장들의 경영난이 가속화되는 시점에서의 도내 골프산업의 문제점은 다음과 같다.

첫째, 내장객 감소 및 골프장의 공급과잉 등 수급불균형으로 인한 경영악화이다. 2013년 내장객 수는 1,862,850명으로 전년대비 122,954명(7.0% 증가)이 증가한 것으로 나타났으나 올해(2014년) 상반기 제주지역 골프장 내장객은 845,000명으로 지

12) 2013년 신규골퍼는 소폭 상승하는 것으로 나타남. 또한 스크린골프로 인해 신규골퍼 인구유입이 지속되는 것은 골프산업에 대한 잠재 수요를 확대시키는데 매우 긍정적인 현상이며, 향후 골프산업 전반에 걸쳐 새로운 성장 동력이 될 것임

난해 같은 기간 879,000명에 비해 3.8% 감소했다. 또한 운영중인 골프장 수는 2004년까지 12개소에서 2014년 5월 기준 30개소(프라자CC 포함)로 2배 이상 증가한 것으로 나타났다.

둘째, 가격경쟁력 악화이다. 골프장 이용요금 1인당 부담액을 보면 제주권은 호남권과 함께 가장 낮게 나타나고 있고, 특히 주말은 호남권과 차이가 별로 없는 것으로 나타나고 있어 가격경쟁력이 떨어진다고 볼 수 있다.

셋째, 입회금 반환문제이다. 도내 회원제 골프장 중 회원권을 반환하지 못하고 있는 골프장이 8개소, 3,743억원으로 도내 회원제 골프장들이 입회금 반환청구에 시달리고 있는 것으로 나타났고, 앞으로도 입회금 반환문제는 계속 제주사회의 문제가 될 것이다.

넷째, 항공권 난이 가중(접근성 제고)되고 있다. 제주도를 찾는 골프관광객들은 성수기의 항공예약과 관련하여 많은 불만을 호소하고 있으며, 해외 직항노선이 한정되어 있어 해외 관광객의 유입은 더욱 어려운 실정이다.

다섯째, 개별소비세 영구면제 문제이다. 2002년 4월 20일 제주지역에 한해 과세특례를 최초 적용하여 2012년 12월 28일 국회 기획재정위 의결을 거쳐 3년간(2013.1.1.~2015.12.31) 제주와 관광레저형 기업도시(원주, 충주, 무안, 태안, 무주, 해남 등 6개 도시)내 회원제 골프장 입장객에 대해 한시적으로 조세특례감면(개별소비세 21,120원 면제)을 적용하고 있다.

### 3) 도내 골프산업의 발전 방안<sup>13)</sup>

맞춤형 골프관광객의 유치 확대 등 경영난을 극복할 수 있는 도내 골프산업의 발전 방안으로 가격 경쟁력 확보 및 서비스의 질적 수준 향상, 신규 골프인구 창출, 공격적인 마케팅 전개, 골프장의 지역사회 개방으로 지역밀착형 경영 확대, 전문 인력 양성 및 프로그램 개발, 중국 골프관광객 유인, 친환경 골프장 인증제도 확대 추진, 제도적 지원 강화, 접근성 제고, 국제골프박람회 개최 등을 제안한다.

13) 제주발전연구원(2012)

첫째, 가격 경쟁력 확보 및 서비스의 질적 수준 향상이다. 골프비용 인하, 세분화된 요금제도와 관련된 운영시스템 도입, 다양한 상품개발, 혁신적인 운영방안 도입(캐디선택제 도입 확대 등), 여성(청소년, 시니어 포함) 골퍼 유치를 위한 골프장 수용태세 정비와 골프장 등급제 시행 등을 들 수 있다.

둘째, 신규 골프인구 창출이다. 신규 골프인구 창출 방안 모색, 즉 골프산업의 지속적인 발전을 위해서는 파격적인 골프비용 인하는 물론 새로운 골프인구를 지속적으로 창출할 수 있는 아이템(2016년 하계올림픽 종목에 골프 추가 등)이 중요하다.

셋째, 공격적인 마케팅 전개이다. 다양한 골프대회 유치로 홍보 극대화 및 공격적인 마케팅 활동 전개와 골프장을 방문한 고객과의 지속적인 관계마케팅(CRM)은 물론 도내 골프장의 공동마케팅 추진, 외국인 골프관광객 유치, 골프장내 제주특산품 상설매장 운영 등이 필요하다.

넷째, 골프장의 지역사회 개방으로 지역밀착형 경영 확대다. 골프장 시설을 소풍, 그림 그리기, 자연학습장, 합동결혼식, 지역주민 체육행사, 계절 축제 등 지역사회에 개방하여 활용함으로써 지역주민과 함께 호흡하는 친근한 공간으로 활용할 뿐만 아니라 다양한 용도로 활용하는 방안이 모색되어야 하고 무료자선 그린콘서트, 전시회, 패션쇼 등 골프장을 종합예술의 장으로 생각하고 지역주민을 위한 다양한 활동을 전개함은 물론 양육시설과 결연후원회 결성 및 자원봉사활동 전개, 독거노인 돕기 등 사회공헌 활동 전개 등 지역밀착형 경영을 확대할 필요가 있다.

다섯째, 전문 인력 양성 및 프로그램 개발이다. 골프장 전문 인력은 경기력 향상을 위한 경기 지도자와 국민스포츠를 위한 생활체육 지도자 이외에는 전무하다시피 하므로 전문 인력 양성과 프로그램 개발 등 골프아카데미 창설이 필요하다. 또한 전문 지도자 육성과 프로그램 개발, 티칭프로 캐디제도 도입, 악천후 시 대체 프로그램 개발 등이 필요하다.

여섯째, 중국 골프관광객 유인이다. 중국 골프관광객을 유인하기 위해서는 제주도내와 골프장이 연계된 유치전략(홍보, 마케팅 등) 수립 및 추진, 도내 골프장과 중국



내 골프장과의 자매결연, MOU 체결 등 적극 추진, 차이나 주간(China's Week) 또는 차이나 데이(China's Day) 도입, 기본적인 중국어 골프용어 및 회화 습득이다. 또한 감동 마케팅 전략 추진, 즉 중국 골프관광객만을 위한 보다 고급화되고 차별화된 서비스를 제공, 즉 '당신만이' 받을 수 있는 소수를 위한 특별프로그램 개발·추진 등을 고려할 필요가 있다.

일곱째, 친환경 골프장 인증제도 확대 추진이다. 타시도 골프장과 차별화하기 위한 전략으로써 친환경 골프장 인증제도를 적극적으로 확대 추진함으로써 골프장과 지역주민간 발생할 수 있는 갈등을 사전에 예방하고, 상호간의 이해와 협력을 증진시킬 수 있는 지역주민 참여형 친환경골프장으로 거듭날 것으로 기대된다.

여덟째, 제도적 지원 강화이다. 퍼블릭 골프장에 대한 정책적·행정적 지원 강화와 중앙정부와 지방자치단체, 관광업계의 유기적 협력이 필요하다. 회원제 골프장의 회원권 입회금 제도의 개선이다. 즉 회원권 반환의무만 있는 우리나라의 회원권 제도도 대부분의 미국, 중국의 골프장처럼 회원권 반환의무가 없는 제도도입을 검토하고 사실상 주식 거래와 같은 개념으로 취급되어야 한다. 그리고 개별소비세 영구 면제이다. 제주도인 경우 특별자치도가 되면서, 즉 2002년 4월 20일부터 개별소비세(특별소비세)를 면제받아 오다 2009년 조세특례제한법 시행으로 일몰제에 포함되었지만 2015년 12월 31일까지는 개별소비세를 면제받는다. 그러나 2016년 1월 1일부터는 골프장 이용객들이 개별소비세를 지불해야 하는 상황이 올 수도 있다. 따라서 이 같은 내용을 근거로 중앙정부를 설득할 수 있는 논리 개발이 우선되어야 한다. 또한 회원제 골프장을 퍼블릭으로 전환할 수 있는 분위기 확산도 중요하다.

아홉째, 접근성 제고이다. 제주공항의 증축과 함께 국제공항에 걸맞는 신공항을 건설하여 해외직항노선 확대와 항공요금 인하 및 좌석 확보, 선박항로 확대 등의 대책만이 아니라 도내 골프장업계에서 쉽게 도입 가능한 셔틀버스 공동운행 등도 필요하다.

열 번째, 국제골프박람회 개최이다. 국제골프박람회를 개최하여 최신 트렌드와 세계적 수준의 골프장을 경험함으로써 골프장 관리기법과 장비에 대한 정보 확인, 기존에 관심 있던 골프장 대표나 관계자와 의견 교환 및 상호관심사 논의, 또한 새로

운 관리운영 노하우와 한 차원 높은 코스관리 수준을 경험함으로써 골프전문성 향상과 교육, 참신한 아이디어로 골프장의 새로운 수익원을 창출할 수 있을 것이다.

#### 4. 마치면서

제주지역 골프산업은 대내외적으로 매우 어려움에 처해 있다. 도내 골프장의 공급 초과현상으로 내장객은 감소하고 경영난은 가중되고 있고, 해외로 나가는 골프 관광객의 증가, 국내 골프장 건설의 증가 등으로 골프관광객의 유치를 더욱 어렵게 하고 있다.

특히, 올해(2014년) 골프장 경영실적은 골프인구 정체, 골프장 공급과잉 현상 심화 및 고객유치를 위한 할인경쟁 가속화 등으로 어려운 한해가 될 것으로 예상된다.

따라서 제주가 국제적 관광지로 거듭나고, 국제자유도시를 성공적으로 실현하기 위해서는 골프 메카라는 제주의 골프브랜드 업그레이드로 새로운 제주 골프브랜드 창조 및 부가가치 증진을 위한 골프산업 발전 방안 모색은 물론 2000년 중반 이전의 공급자중심시장의 패러다임을 과감히 떨쳐버리고 골프업계 관계자와 골프주체들이 발전적인 모습으로 현실 속에서 골프산업을 어떻게 하면 경쟁력을 키워낼 것인가 하는 뼈를 깎는 노력과 자기 성찰이 필요한 때이다. 