



GOLDENHOLE 사업계획서

We build value for your business By GOLDENHOLE

May, 2022



CONTENTS

01 비전 & 미션

Vision & Mission

02 사업 개요

Introduction

◆ 회사 및 사업소개

◆ 사업 현황

03 사업 발전 전략

Business Development Plan

04 사업 타당성

Feasibility Study

05 경제성 검토

Economic Analysis

06 투자 제안

Proposal for Investment

07 중장기 사업계획

Long-term Business Plan

01

VISION & MISSION



VISION & MISSION



VISION

“ 국내 NO.1 토탈 골프 솔루션 기업 ”

- ✓ 2027년까지 업계 최대 규모로 성장
- ✓ 기존의 패러다임을 바꾸는 변화 주도
- ✓ 실내 스포츠의 혁신적인 발전을 선도



MISSION

“ 고객과 함께 발전하는 기업 ”

- ✓ 고객에게 차별화된 가치를 제공
- ✓ 국내 골프산업 발전에 기여
- ✓ 기업의 사회적 의무를 중요시

02

INTRODUCTION





COMPANY INTRODUCTION

골퍼들에게 재미와 함께 발전을 위한 서비스를 제공하는 실내 골프 토탈 솔루션



프리미엄 골프 스튜디오 “골든홀”

프리미엄 골프 스튜디오로 기존의 실내골프연습장, 스크린골프장과는 차별화된 가치를 제공합니다.



NEW WAVE FROM 2022.01.24

오랜 연구와 준비기간을 걸쳐 2022년 1월 24일 1호점인 일산 킨텍스점을 오픈하였고, 4개월 만에 골든홀 트랙맨 골프 스튜디오 파주 야당동점을 오픈하였습니다.



BEST EXPERIENCE EVER

스윙분석이 가능한 현존하는 최고의 스윙분석기 트랙맨4, 골프 전용으로 연구 개발된 프리미엄 STI 잔디 사용으로 실제 그린 스피드를 구사하며, 필드 그린과 흡사한 경사도 도입으로 현실적인 퍼팅 레슨도 가능합니다. 스프레칭 존, 어프로치 및 퍼팅 연습 등 다양한 존을 제공합니다.

매번 똑같은 레슨 시스템 파괴! 더 이상 추측에 의존하지 말고 직접 경험해보세요.

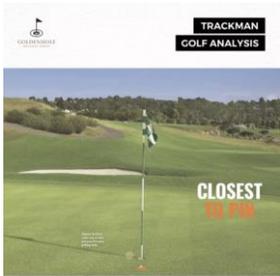
GOLF-STUDIO INTRODUCTION

골퍼들에게 재미와 함께 발전을 위한 서비스를 제공하는 실내 골프 토탈 솔루션



LUXURY & COMFORTABLE

고급스러우면서도 편안하고 안락한 분위기에서 실내 골프를 즐길 수 있는 환경을 제공합니다. 친구들과, 가족들과 함께 재미있고 편안한 시간을 즐길 수 있으며, 쾌적한 환경에서 골프를 즐기실 수 있습니다.



PROFESSIONAL ANALYSIS

세계 최초 듀얼 레이더 기술을 장착하여 골프채를 추적해서 얻은 최고의 정확한 데이터 값을 제공합니다. 이 데이터와 영상과 자세를 함께 접목하여 정확하고 신체에 맞는 레슨을 직접 경험해 볼 수 있습니다.



KPGA & KLPGA PRO 1:1 LESSON

골든홀은 1:1 프라이빗 레슨으로만 진행되며, 100% 예약제로 운영됩니다. 프로 골퍼들의 1:1 레슨과 최고의 분석장비를 통해 스윙교정, 구질개선, 비거리 향상 등의 놀라운 변화를 경험하실 수 있습니다.



스윙교정



초보레슨



키즈레슨



구질개선



비거리향상

- 스윙분석 가능한 현존하는 최고의 골프장비 트랙맨4 보유
- 최고의 서비스와 함께 즐길 수 있는 프라이빗 룸 구성
- 연습채 구비되어 있어 초보&입문자도 편하게 레슨 시작 가능

CURRENT BUSINESS STATUS

골든홀은 현재 1호점인 일산 킨텍스점과 2호점인 파주 운정점을 운영하고 있음.



1호점 일산 킨텍스점



소재지

경기도 고양시 킨텍스로 255



소유형태

212호, 213호



총 면적

30평



입지환경

교통여건

GTX역을 바탕으로 아파트 및 상가 형성. 주요 교통의 요충지

주변상권

현대백화점이라는 일산의 상징적인 위치와 서울로 나가는 킨텍스 IC를 바탕으로 추후 GTX입점이라는 이슈까지 더해 자체적인 상권을 형성중

임차보증금

5,000만원

주차여건

대방 아파트와 상가동의 주차가 동시에 이루어져 충분한 주차공간 확보

월 임차료

330만원 (VAT포함)

편의시설

총 편의점 두 곳 및 다수 식당과 미용실 입점

매매가

19평~26평 : 6,6억 ~ 6,9억원 수준

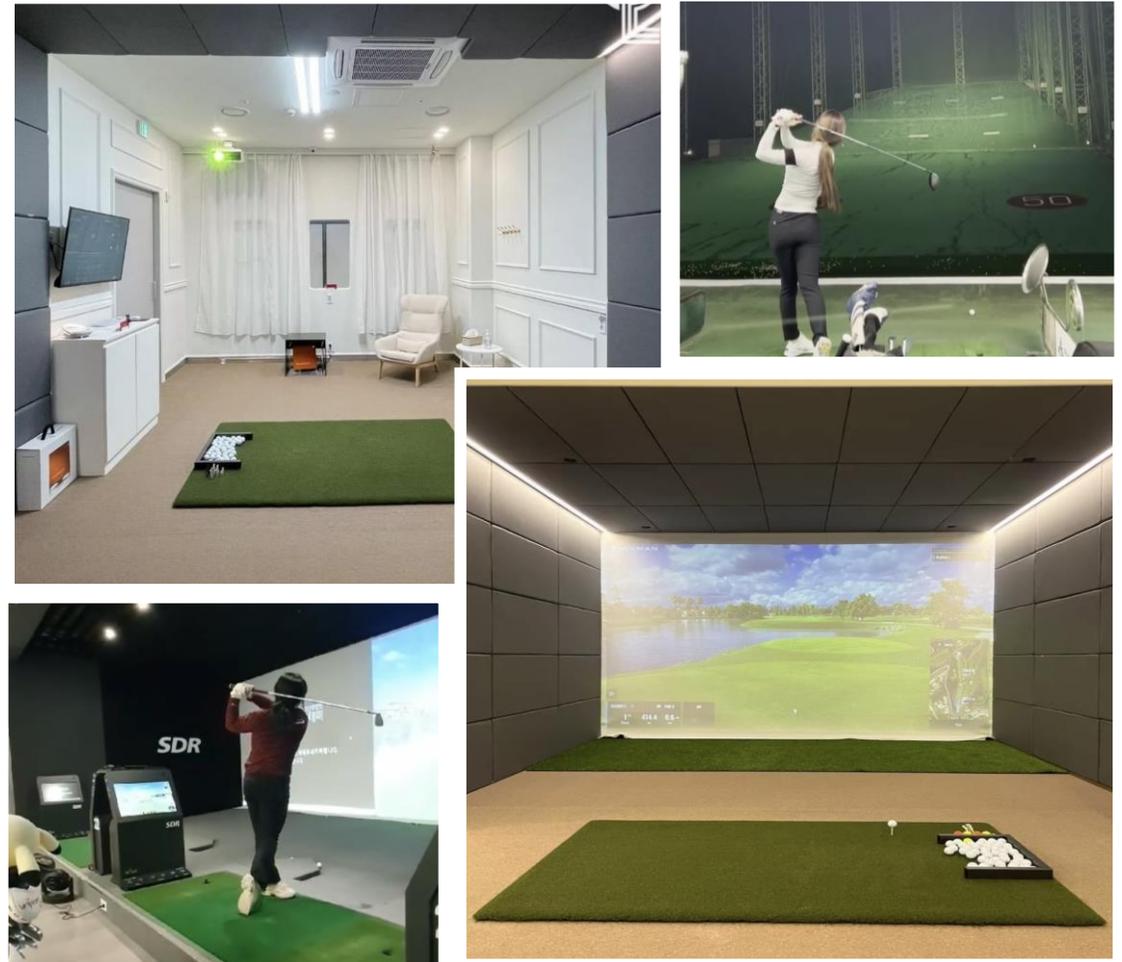
상권특징

인근 대화역이나 주엽역 쪽으로 대형 센터들이 있으나, 인근 아파트 대비 금액상승율이 상당히 높고, 현대백화점이라는 상징적인 건물이 있어 집객요소에 큰 도움이 될 것 이라고 판단되며 IC쪽으로 출퇴근 하는 차들이 많아 홍보에 용이하다고 판단됨

CURRENT BUSINESS STATUS

골든홀은 현재 1호점인 일산 킨텍스점과 2호점인 파주 운정점을 운영하고 있음.

1호점 일산 킨텍스점



2호점 파주 운정점

CURRENT BUSINESS STATUS

골든홀은 현재 1호점인 일산 킷렉스점과 2호점인 파주 운정점을 운영하고 있음.



소재지

경기도 파주시 야당동 1083, 유은타워 7차



소유형태

601호



총 면적

30평



입지환경

교통여건

야당역 부근의 역세권 초대형 상가

주변상권

주변 일산신도시, 교하택지지구와 파주 LCD 지방산업단지 등 7개의 산업단지가 입지하고 있어 개발 잠재력과 자족 기능을 갖춘.

주차여건

상가내 총 400대 수용 가능한 주차장 구비

편의시설

기업은행, 푸레쥬르, 편의점, 파스쿠치 등 1-2층 식음료/편의점 및 병의원 사업체 등 다양한 업체들이 입주하고 있음.

상권특징

유동인구가 집중되는 야당역 초역세권 상가로 먹자골목, 쇼핑 중심의 상권이며, 아파트 12,000세대, 오피스텔 4,600세대의 배후상권을 보유하고 있음. 운정호수공원 및 소리천 수변상권으로 향후 프리미엄 상권의 가능성이 있으며, GTX, BRT, 제2 외곽순환도로 및 지하철 3호선 연장노선 개통 예정임.

임차보증금

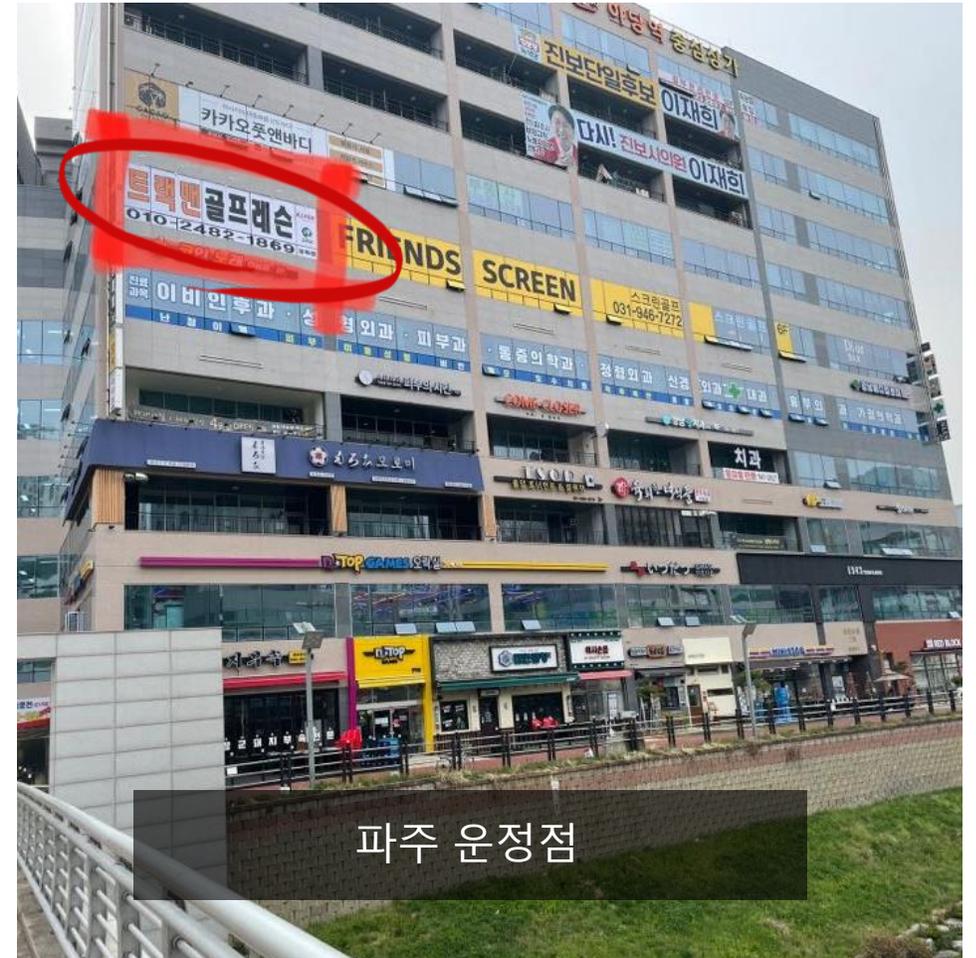
3,000만원

월 임차료

330만원 (VAT포함)

매매가

25평~30평 : 6억 ~ 8억원 수준

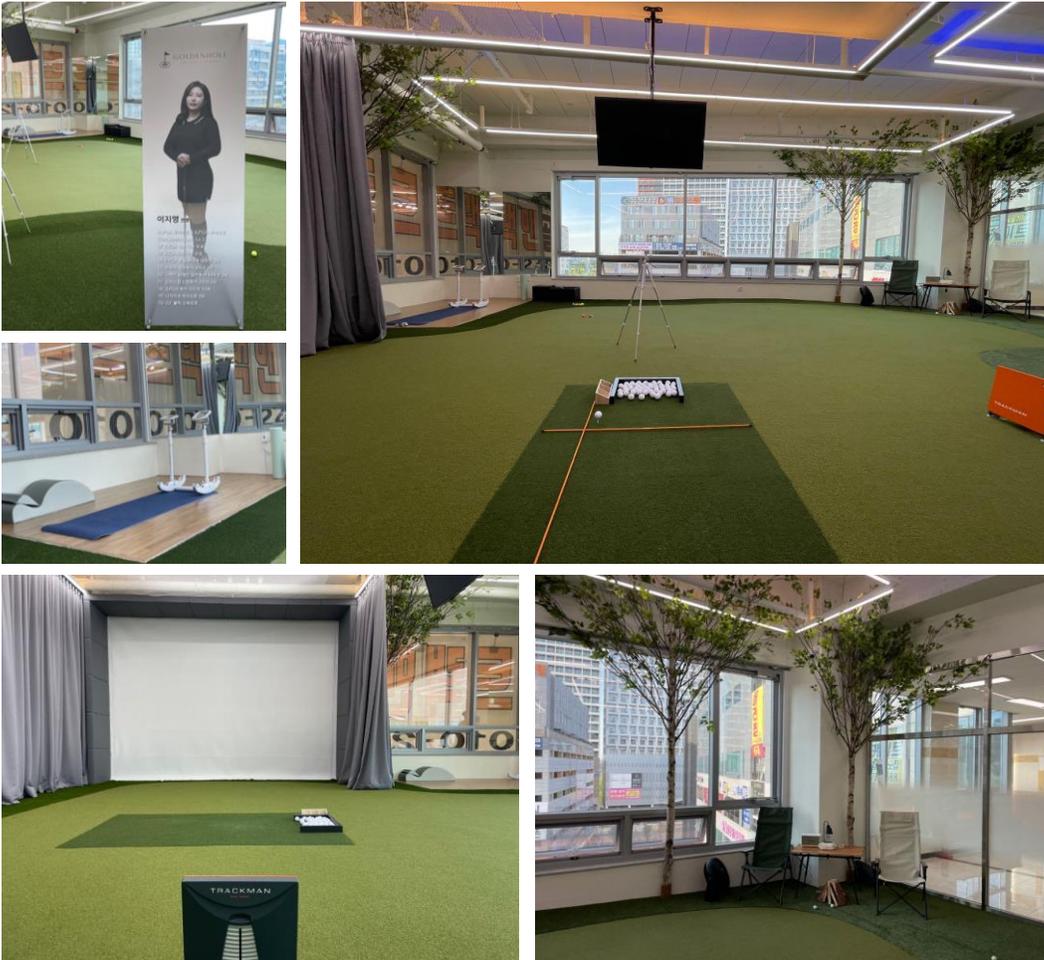


파주 운정점

2호점 파주 운정점

CURRENT BUSINESS STATUS

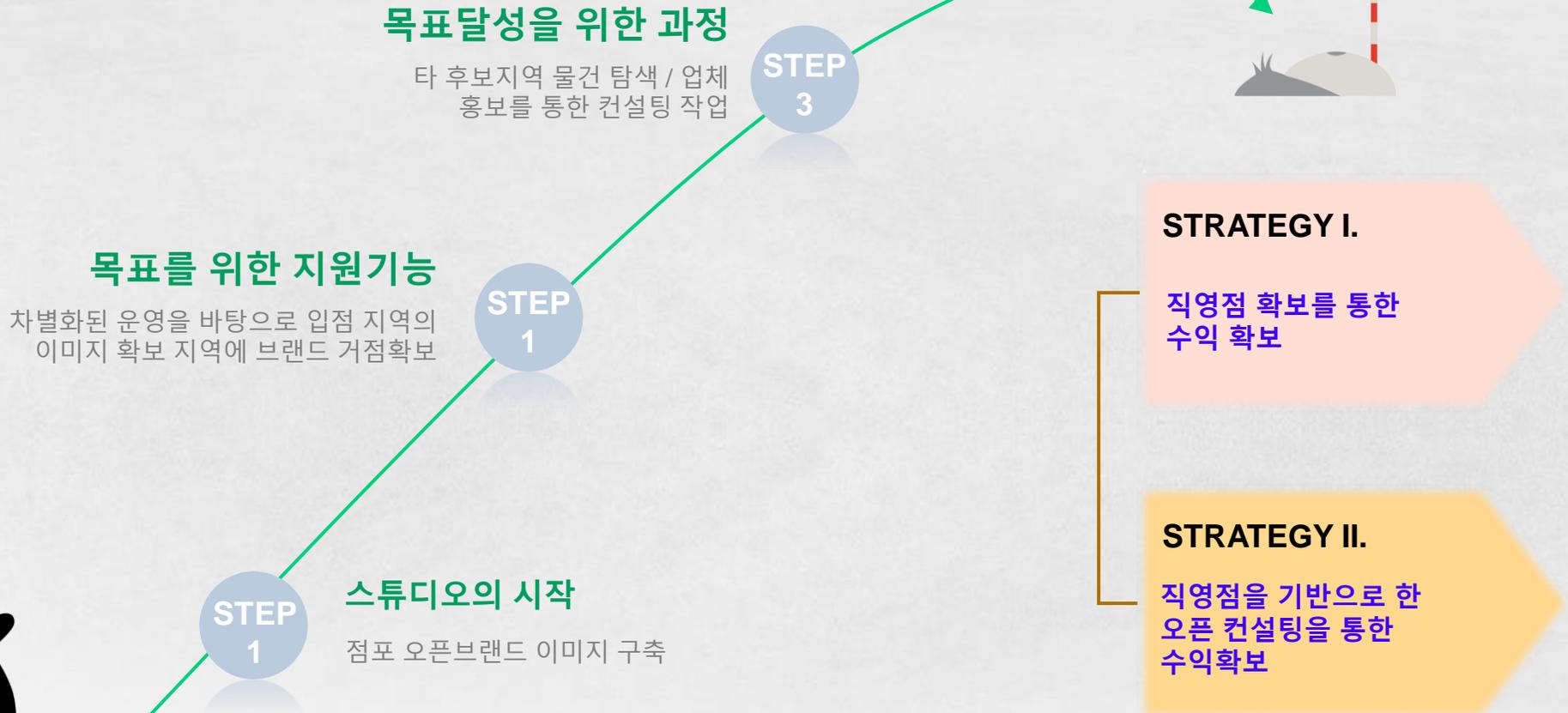
골든홀은 현재 1호점인 일산 킨텍스점과 2호점인 파주 운정점을 운영하고 있음.



03

BUSINESS DEVELOPMENT PLAN

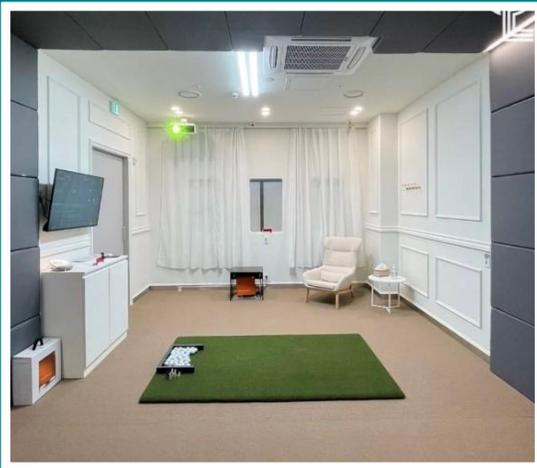




ADVANTAGES

골든홀의 기본에 충실한 기술적 차별화는 시장에서 경쟁력을 확보할 수 있음.

골든홀



“트랙맨4를 활용한 스윙교정»

- 골든홀은 타 경쟁사들 처러 엔터테인먼트적인 요소보다는 PGA 골퍼의 90%가 사용한다는 트랙맨4를 활용한 스윙교정으로 골퍼들의 실력 향상에 도움을 주는 프리미엄 실내 골프 스튜디오임.

경쟁사



골프존 “스크린 골프의 말형

- 시뮬레이터 : 비전, 비전플러스
- 특징 : 가장 많은 매장, 친숙한 프랜드로 접근성 높음.
- 일일이 따지기 싫고, 대중적인 것을 선호하는 골퍼에 적합
- 자체개발 GDR 실내연습장 운영



프렌즈 스크린 “엔터테이너”

- 시뮬레이터 : 프렌즈스크린 T1, T2, G
- 특징 : 귀여운 카카오 캐릭터와 인공지능 AI를 통해 즐거움 UP
- 캐릭터와 함께 게임처럼 즐기고 싶은 젊은 골퍼에 적합



SG골프 “스크린골프의 마당발”

- 시뮬레이터 : V프리미엄, V2프리미엄
- 특징 : 금강산, 평양 코스와 같은 이색 코스를 통한 재미 UP
- 많은 코스로 다양하게 라운딩을 즐기 원하는 골퍼
- 자체개발 SDR 실내연습장 운영

PLAN OF EXPANSION

단기적으로는 추가 4개의 직영점을 확대, 시장 검증 후 가맹점 모집 예정

기존 매장 : 2개소

신규 확장 예정 매장 : 4개소

매장 확장 계획

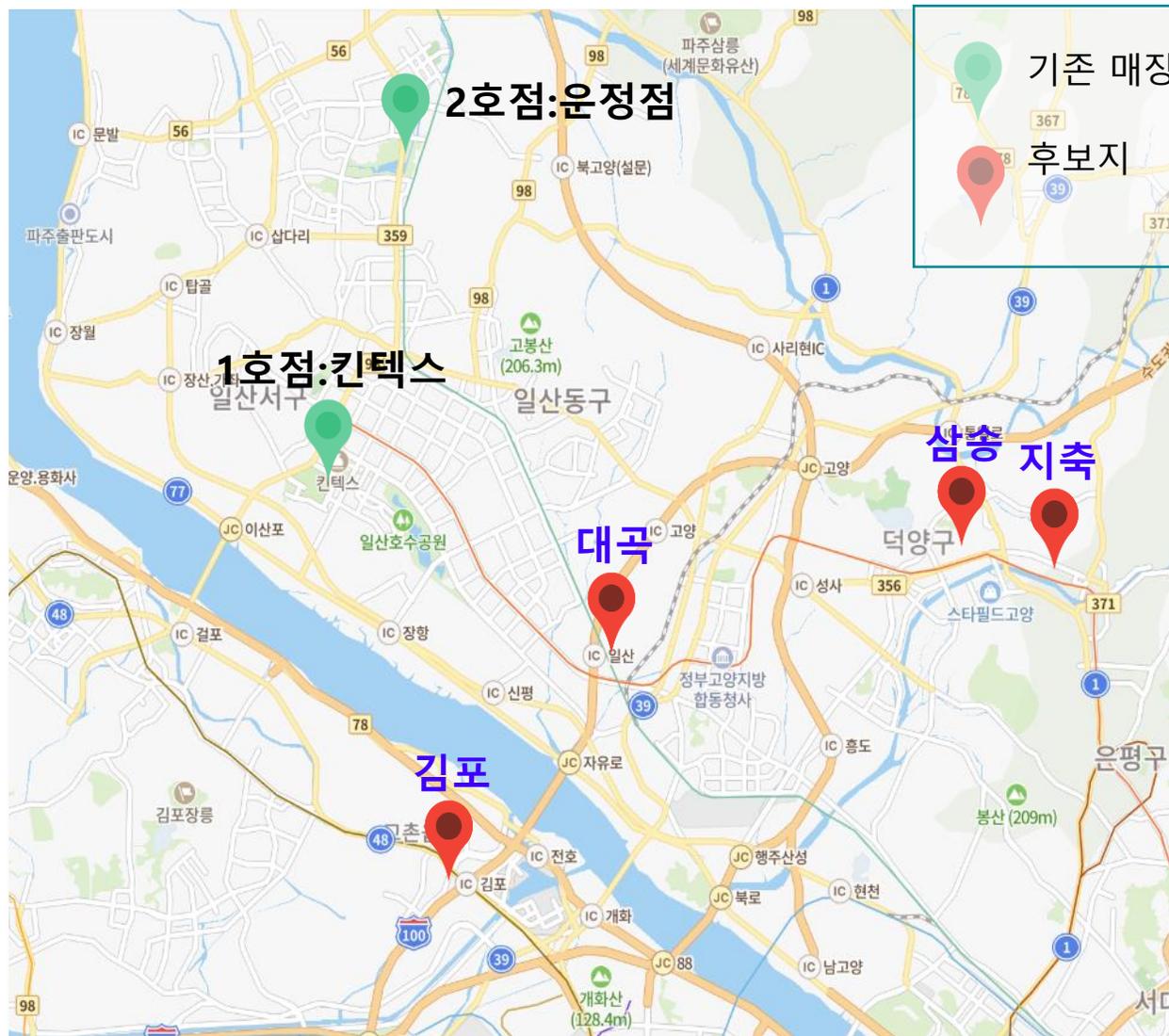
일산에서부터 매장을 확장하기 시작하여 점점 더 서울쪽으로 이동, 수도권에서 대표적인 골프 스튜디오로 자리매김

최적의 입지조건 사전 확인

하나의 매장을 확장 시 주변 상권, 입지 조건, 주차장 확보, 역세권 여부 등 당사만의 기준을 가지고 후보지를 선정, 후보지 별로 복수 견적을 통해 최종 계약서를 체결.

차별화된 운영

프리미엄 골프 스튜디오로 편안하고 즐거운 분위기에서 연습과 게임을 원하는 바에 따라 즐길 수 있는 실내 연습장



SELECTION OF LOCATION

접근성, 차별성, 효율성 등 입지 조건의 면밀한 검토를 통해 매장 위치를 선정



접근성

누구나 쉽게 다가 올 수 있어야한다

- ✓ 센터의 노출이 용이해야 한다
- ✓ 유동인구가 많아야 한다
- ✓ 근처 직장이 있는가?
- ✓ 근처 거주하는 인구의 수



차별성

경합점과 다른 점은 무엇인가?

- ✓ 후보지 인근 경합점은 얼마나 있는가
- ✓ 경합점과의 거리는 어떻게 되는가?
- ✓ 경합점과 다른점은 무엇인가?
- ✓ 왜 우리 센터여야만 하는가?



효율성

투자대비 효율은 어떻게 될 것인가?

- ✓ BEP는 얼마인가?
- ✓ 투자비용은 얼마인가?
- ✓ 수익율은 얼마나 될 것인가?

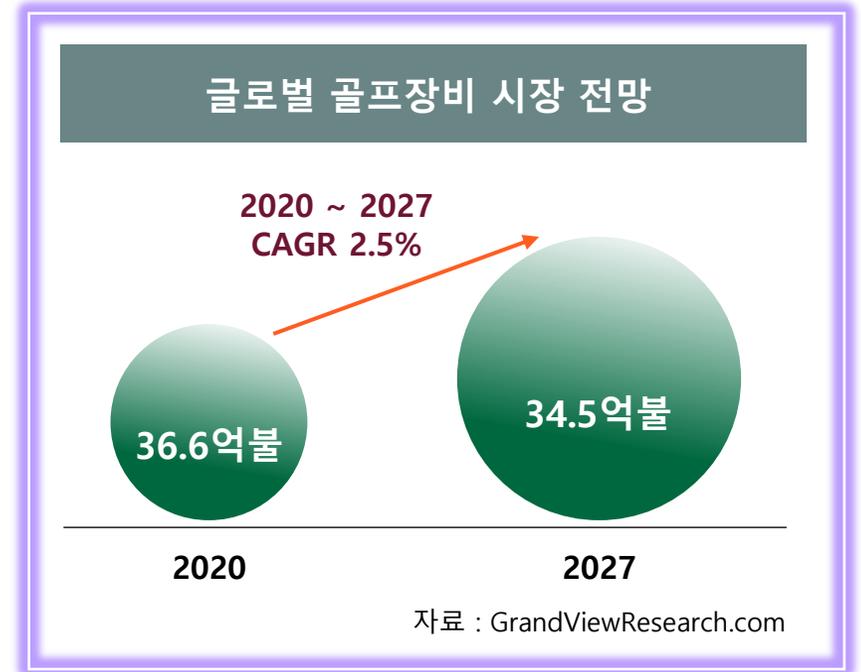
04

사업 타당성



MARKET PROSPECTIVE

GLOBAL 골프시장은 연평균 2.5% 수준으로 지속 성장 전망됨.



- ✓ 골프장, 골프용품, 골프관련 인력 등을 총괄하는 국내 시장 규모는 2020년 14조 2,342억원 규모로, 2017년 12조원에 오른 후 3년간 답보상태였다가 코로나 이후 14조 이상으로 상승.
- ✓ 1년에 한번이라도 필드에 나간 적이 있는 사람을 기준으로 국내 골프 인구는 2017년 469만명에서 2020년 637만명으로 3년 만에 168명이 증가함.

- ✓ 골프산업 규모의 큰 부분을 차지하는 골프 장비 글로벌 시장규모는 2027년까지 지속 성장할 것으로 전망됨.
- ✓ 코로나19 이전까지 정체되었던 시장이 재성장중.

GOLF INDUSTRY TREND

유례없는 호황기, 글로벌 / 국내 시장 동반 성장



국내 골프 산업은 해외 원정 골퍼들의 국내 유입과 더불어 골프가 다른 활동 대비 타인과의 접촉률이 비교적 낮은 '언택트 레저'라는 인식이 퍼지면서 유례없는 호황기를 맞이하고 있음.

MZ세대/여성 골퍼들의 증가... 호황세 유지 전망



코로나19 팬데믹 기간동안 국민들의 골프에 대한 관심이 높아졌고, 특히, MZ세대, 그 중에서도 여성골퍼의 참여가 눈에 띄게 증가함. 20대 골퍼의 수는 2017년 대비 2020년 무려 92.1% 대폭 증가함.

스크린골프장, 2020년 7,706개로 2017대비 8.9% 증가



MZ세대들이 접근성이 높은 도심 속 스크린 골프장을 이용하면서 골프에 관심을 갖게 되었고, 흥미를 느낀 MZ세대 신규 골퍼들이 골프장까지 방문 하는 효과로 이어짐. MZ세대의 개인의 행복을 추구하고 소비 활동을 즐기는 성향은 골프웨어와 용품 시장의 확대로 이어질 전망이다.



자료 : KPMG

FEASIBILITY OF GOLDEN HOLE BIZ



입점의 제한이 없음

평수의 제한이 대형 센터에 비해 없기 때문에 좋은 상권에 선택하여 입점 할 수 있다.

효율적인 레슨과 회원관리

프리미엄 레슨을 통한 회원들의 레슨 만족도가 높고 일 평균 레슨 수가 많지 않아 관리자 입장에서도 회원들 관리가 용이함

투자의 안정성

보증금을 제외한 실 투자 금액이 상대적으로 적기 때문에 원금 회수율이 빠르다

레슨프로의 만족도 상승

관리하는 회원의 수가 적고 예약제 레슨 시스템으로 중간시간을 잘 활용해 개인 업무 활용 가능

05

경제성 검토



ECONOMIC ANALYSIS



- ❖ 1개 매장당 초기 투자금
- ❖ 1개 매장당 월 예상 매출
- ❖ 1개 매장당 월 예상 손익



2억 2,800만원 (3개월 운영비 포함)
2,000만원
720만원 (법인세 차감후)



ECONOMIC ANALYSIS

예상 투자금 (단위:만원)			
NO.	구 분	금액	비고
1	임대차 보증금	5 500	• 30평대 기준
2	중개수수료	300	• 환산보증금 0.9%
3	인테리어	9 900	• 1평 270, 30평
4	간판 시트지	300	• 내부 사인물
5	TRACK MAN	1 200	• 트랙맨 리스전환 선금금
6	빔프로젝트	550	• LG 5,000안시 2대
7	CCTV	150	
8	휴대폰	100	• 아이폰 25 * 4EA
9	가구 및 소모품	800	
10	광고선전비	1 000	• SNS 홍보 (3개월)
11	급여 및 예비비	3 000	• 프로/직원 각 1명 (3개월)
TOTAL		22 800	

예상 손익 (연간) (단위:만원)			
NO.	구 분	MONTHLY	YEARLY
1	매출액	2 000	24 000
2	총비용	1 100	13 200
	1) 프로급여	500	6 000
	2) 직원급여	150	1 800
	3) 월세	330	3 960
	4) 관리비	50	600
	5) 소모품비	50	600
	6) 기타잡비	20	240
3	수익총액	900	10 800
4	법인세	180	2 160
5	순이익	720	8 640

06

투자 제안



총 투자제안 금액

10억원

트랙맨4를 기반으로 하는
총 4개의 직영점 확보에
필요한 비용

골든홀 고촌 3호점

골든홀 지축 4호점

골든홀 삼성 5호점

골든홀 대곡 6호점

기
대
효
과

3년차부터 원금회수

4년차부터 재투자 가능

36%의 높은 수익률

MZ세대 관심의 중심에 투자

안정적인 수익원 확보

중장기적 관점에서의 가치 투자

WHY GOLDEN HOLE?



지속적으로 성장이
전망되는 시장



시장에서 검증된
사업 아이템

왜 골든홀에 투자해야 하는가?



소비 트렌드를 주도하는
MZ세대의 관심분야

07

중장기 사업 계획



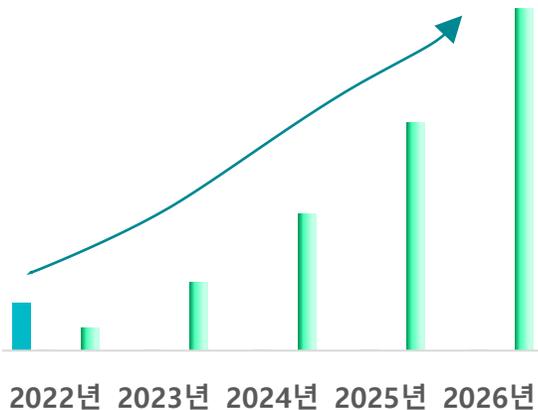
LONG-TERM BUSINESS PLAN

2026년

총 매장수 **30개**

총 매출액 **72억원**

누적 손익 **60억원**



(단위:만원)

NO.	구분	2022년	2023년	2024년	2025년	2026년
*	투자 유치	100 000				
*	총 매장 수	2	6	12	20	30
1	매출액	48 000	144 000	288 000	480 000	720 000
2	총비용	26 400	79 200	158 400	264 000	396 000
	1) 프로급여	12 000	36 000	72 000	120 000	180 000
	2) 직원급여	3 600	10 800	21 600	36 000	54 000
	3) 월세	7 920	23 760	47 520	79 200	118 800
	4) 관리비	1 200	3 600	7 200	12 000	18 000
	5) 소모품비	1 200	3 600	7 200	12 000	18 000
	6) 기타잡비	480	1 440	2 880	4 800	7 200
3	수익총액	21 600	64 800	129 600	216 000	324 000
4	법인세	4 320	12 960	25 920	43 200	64 800
5	순이익	17 280	51 840	103 680	172 800	259 200
*	투자금 투입	100 000				
*	누적 손익	17 280	69 120	172 800	345 600	604 800
*	현금 흐름	-82 720	-30 880	72 800	245 600	504 800

* 2024년 투자회수

APPLICATION SERVICE

고객들에게 더 나은 가치를 제공하기 위한 어플리케이션 개발

골든홀만의 퀄리티 높은 어플리케이션을 개발하여 다양한 서비스를 제공



어플리케이션 개발 배경

- ✓ COVID-19와 함께 일상생활과 비즈니스에서 비대면 서비스의 중요성 증대.
- ✓ '홈코노미'라는 용어가 등장할 만큼 집에서 다양한 경제활동을 할 수 있으며, 이와 관련된 서비스 분야, 특히 온라인/모바일 분야의 사업영역 지속 확대
- ✓ 4차 산업혁명 시대의 도래와 함께 인공지능, 빅데이터, ICT등 산업 전반에 걸친 미래기술 경쟁력 확보 경쟁이 활발하게 이루어지고 있음.

혁신적인 변화와 차별화를 통해 고객에게 가치제공 필요

어플리케이션 개발 및 서비스 컨셉



APPLICATION SERVICE

사용 유저 확보 방안



지역 골프장 파트너십 및 스폰서십

- 예약서비스 제공으로 이미 협력 관계에 있는 파주시 골프장과의 협조를 통한 회원 모집
- 파주시 골프대회 단체를 통해 각종 행사정보, 혜택 및 지원을 앱으로 받는 등의 홍보 진행



- 예약서비스 제공으로 이미 협력 관계에 있는 파주시 골프장과의 협조를 통한 회원 모집
- 파주시 골프대회 단체를 통해 각종 행사정보, 혜택 및 지원을 앱으로 받는 등의 홍보 진행

골든홀 기존 회원들을 활용한 신규사용자 유입

MZ세대를 겨냥한 SNS 마케팅 전개

- MZ세대에서 핫하고, 기존 세대에도 영향력을 갖고 있는 인플루언서를 통한 초기 홍보
- 온라인 위주의 적극적인 마케팅 활동을 진행함으로써, 개발 초기에 최대한 단기간내 많은 사용자를 확보 추진





THANK YOU!