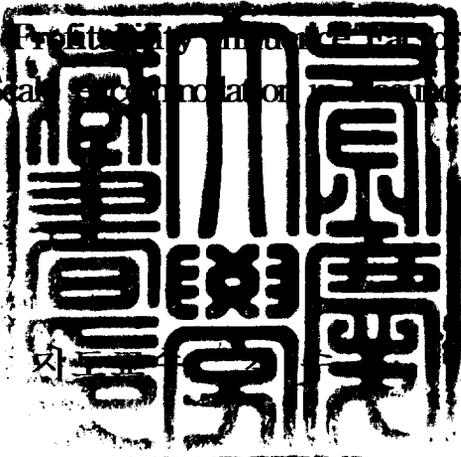


공학석사 학위논문

해운대 지역 중저가 숙박시설의
수익성 영향요인 분석

An Analysis of Profitability and Location of Small and
Medium Scale Accommodation in Haeundae Area



이 논문을 공학석사 학위논문으로 제출함

2006년 2월

부경대학교 대학원

건설관리공학협동과정

김 상 원

김상원의 공학석사 학위논문으로 인준함

2004년 12월 23일

주	심	농 공 학 박 사	이	영	대
위	원	공 학 박 사	이	종	출
위	원	공 학 박 사	김	수	용



목 차

표 목차	ii
그림 목차	iii
Abstract	iv
제1장 서 론	
1.1 연구의 배경 및 목적	1
1.2 연구의 범위 및 방법	2
제2장 증저가 관광숙박시설의 구조 분석	
2.1 증저가 관광숙박시설의 개념 및 특성	4
2.2 증저가 관광숙박시설의 사업계획 수립	8
2.3 증저가 관광숙박시설의 시설 구조 및 문제점	11
2.4 증저가 관광숙박시설의 사업성분석 구조	16
제3장 증저가 관광숙박시설 수익성 구조의 영향요인 분석	
3.1 사례분석을 통한 영향요인 추출	22
3.2 이용자 설문조사를 통한 영향요인 추출	33
3.3 전문가 면담조사를 통한 영향요인 추출	41
3.4 결과의 고찰	44
제4장 결 론	
제4장 결 론	46
참고문헌	48

표 목 차

표1. 기본조사 설계용역 미포함 시설 중 실시설계에 추가된 시설	4
표2. 비즈니스 투숙객을 위한 관광숙박시설의 구조	11
표3. 가족단위 여행 및 단체 여행 투숙객을 위한 관광숙박시설의 구조	12
표4. 가족단위 여행 및 장기투숙 목적의 투숙객을 위한 관광숙박시설의 구조	13
표5. 투자계획 구성항목	19
표6. 사업성분석 전제조건	20
표7. 일반경비 구성항목	21
표8. 사례의 개요	22
표9. 사례 “A”의 개요	23
표10. 사례 “A”의 매출액 및 이용률	24
표11. 사례 “B”의 개요	25
표12. 사례 “B”의 매출액 및 이용률	25
표13. 사례 “C”의 개요	27
표14. 사례 “C”의 매출액 및 이용률	27
표15. 사례 “D”의 개요	29
표16. 사례 “D”의 매출액 및 이용률	29
표17. 이용자 설문조사 결과	40
표18. 영향요인 도출 결과 정리	44

그림 목 차

그림1. 연구의 진행절차도	3
그림2. 기획 조사 및 사업성분석 단계의 절차 및 내용	27
그림3. 기본계획 수립 단계의 절차 및 내용	28
그림4. 실시계획 수립 단계의 절차 및 내용	29
그림5. 중저가 관광숙박시설의 사업성분석 절차	35

An Analysis of Profitability Influence Factor of Small and Medium Scale Accommodation in Haeundae Area

KIM, Sang Won

Interdisciplinary Program of Construction Engineering and Management Graduate School Pukyong National University

Abstract

A great number of sightseeing resorts are located, and a number of a tourist looking for a sightseeing resort is annually increasing among soups all over the country so as to be steady. It is lodging facilities to take most momentarily into consideration since tourists select their destination. Therefore most tourists are grasped in advance the lodging facilities present situations of their destination and a situation etc. But there is the side that is not enough for did not open, and, also, facilities or scale absorbing tourists to so have a lot of the lodging facilities where a domestic sightseeing resort can use tourists. Therefore, it grasps exactly what there is that a prospective customer of sightseeing lodging facilities wants, and it is required of him to build suitable sightseeing lodging facilities.

Study to have read to this will derive influence factors to have small and medium scale facilities on profitability to the objects during sightseeing lodging facilities. Will present a basis for profitability raising at early planning steps of the small and medium scale sightseeing lodging facilities which is newly built through this. Contents presented increase profitability of sightseeing lodging facilities, and make efficient investment of orderer possible, and increase domestic sightseeing income, and contribute at a national competitiveness security dimension of our country, and be things, and be judged.

Key word : lodging facilities, small and medium scale facilities, early planning step, efficient investment

1. 서 론

1.1 연구의 배경 및 목적

현대인들은 바쁜 일상의 생활 속에서 삶의 활력을 얻기 위한 재충전과 가족들 간의 화합을 위해 여가생활을 즐기기를 원한다. 특히 최근에는 주 5일제가 도입되면서 주말을 이용해 여가를 즐기려는 수요가 증가하고 있다. 여가를 즐기는 방법에는 여행, 운동, 영화 및 전시 관람 등이 있으며 그 중에서도 가족단위로 즐길 수 있는 대표적인 여가 방법이 여행이다.

우리나라에는 전국적으로 수많은 관광명소들이 소재해 있으며 관광지를 찾는 여행객의 수는 해마다 꾸준히 증가하고 있다. 관광객들이 여행지를 선택한 후 가장 중요하게 고려하는 것은 숙박시설이다. 따라서 대부분의 관광객들은 사전에 여행지의 숙박시설 현황 및 위치 등을 파악하게 된다.

하지만 국내 관광지에는 관광객들이 이용할 수 있는 숙박시설이 그리 많은 편이 아니며 시설이나 규모 또한 관광객들을 흡수하기에는 미흡한 측면이 있다. 따라서 관광숙박시설의 수요자가 원하는 것이 무엇인지를 정확하게 파악하여 그에 적합한 관광숙박시설을 건설하는 것이 요구된다.

이에 본 연구에서는 관광숙박시설 중 중소규모 시설을 대상으로 수익성에 미치는 영향요인을 도출하고자 한다. 이를 통해 신규로 건설되는 중소규모 관광숙박시설의 초기 기획단계에서 수익성 제고를 위한 기준을 제시하고자 한다. 제시된 내용은 관광숙박시설의 수익성을 증대시켜 발주자의 효율적 투자를 가능하게 할 뿐만 아니라 국내 관광수입을 증대시켜 우리나라의 국가 경쟁력 확보 차원에서도 기여할 것이라 판단된다.

1.2 연구의 범위 및 방법

연구의 범위는 우리나라의 대표적 관광지이며 관광특구로 지정된 부산광역시 해운대구에 위치한 중소규모 관광숙박시설을 대상으로 하고자 한다.

이에 따른 연구의 진행방법은 다음과 같다.

- 1) 국내 관광산업과 관광숙박시설의 규모 및 현황을 파악한다.
- 2) 다음으로 중저가 관광숙박시설의 구조적 체계를 분석하기 위하여 개념 및 특성, 사업계획 수립 절차, 시설 구조 및 문제점, 사업성분석 구조를 파악하였다.
- 3) 중저가 관광숙박시설의 수익성 구조의 영향요인을 분석하였다. 그 방법은 해운대구에 위치하고 있는 유사한 규모의 네 가지 사례를 분석하여 수익성에 차이를 발생시키는 요인을 도출하였다. 그리고 해운대구에 위치한 중저가 관광숙박시설을 이용한 사용자를 대상으로 설문조사를 실시하여 수익성에 영향을 미치는 요인을 도출하였다. 이와 함께 관련 전문가를 대상으로 면담조사를 실시하여 수익성 증대를 위해 중점적으로 고려해야 하는 영향요인을 도출하였다.

이상의 제시된 영향요인은 중소규모 관광숙박시설의 수익성 증대에 기여할 것으로 사료되며 특히 초기 사업계획 수립단계에 반영 시 효과가 높을 것으로 판단된다.

연구의 진행절차는 그림 1과 같다.

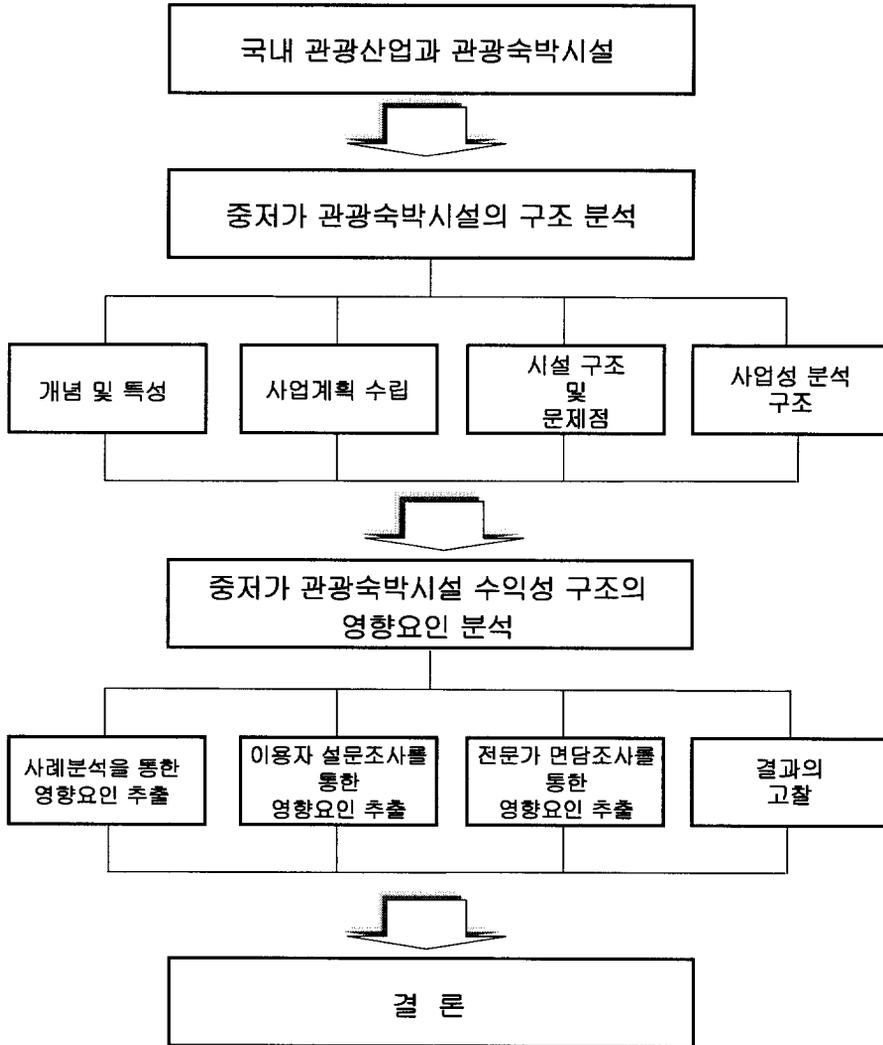


그림1. 연구의 진행절차도

2. 중저가 관광숙박시설의 구조 분석

2.1 중저가 관광숙박시설의 개념 및 특성

중저가관광숙박시설은 관광숙박시설 중 여행자들이 숙박하는데 요구되는 최소한의 편의시설을 구비하고 있으며 객실의 규모는 30실 이상 정도가 된다. 이러한 중저가 관광숙박시설은 고급형 관광숙박에 비해 상대적으로 객실요금이 저렴하며 대표적인 시설로는 1~3등급 정도의 관광호텔이나 모텔 등이 있다.

본 연구에서는 중저가 관광호텔을 중심으로 살펴보고자 한다. 중저가 관광호텔은 보편적으로 객실의 크기에 따라 분류된다.

표1. 중저가 관광호텔의 분류

구 분	규 모	요 금
고급형 중저가관광호텔	8~12평	10~12만원 정도
중급형 중저가관광호텔	6~8평	7~10만원 정도
저급형 중저가관광호텔	4~6평	4~7만원 정도

중저가 관광숙박시설의 주요 이용 대상은 크게 두 가지로 구분할 수 있다. 이는 관광을 목적으로 하는 숙박시설을 이용하는 국·내외 관광객과

비즈니스를 목적으로 숙박시설을 이용하는 사업가 등이다.

그리고 그 이용대상에 따라 중저가 관광숙박시설은 고급형, 중급형, 저급형의 세 가지 유형으로 구분된다.

1) 고급형 관광숙박시설

중저가 관광숙박시설 중 고급형은 해당되는 지역에 비즈니스를 목적으로 방문하는 관광객을 주요한 대상으로 하고 있다. 이러한 고급형 관광숙박시설은 인구의 유동성이 많고 교통이 편리한 도심지역에 위치하고 있다. 그리고 비즈니스 관광객에 대한 업무적인 편의를 도모하고 고급형 관광숙박시설에 비하여 상대적으로 저렴한 비용으로 편안한 객실을 제공하고 각종 부대 서비스로 인터넷, 무선전화기, 팩스 등을 제공함으로써 업무의 편리함을 확보해준다.

2) 중급형 관광숙박시설

중급형 관광숙박시설은 단체로 관광을 즐기는 여행객을 주요대상으로 하며 이는 교통이 편리하고 접근성이 유리한 도심지에 위치하거나 경관이 수려하고 조용한 시외지역에 위치한다. 이러한 중급형 관광숙박시설은 가격이 비교적 저렴하며 숙박에 요구되는 최소한의 시설과 서비스 수준을 갖추고 있다.

3) 저급형 관광숙박시설

저급형 관광숙박시설은 가격이 저렴하여 실속형 관광을 즐기는 여행객에게 적합하며 주요한 이용대상은 가족단위의 관광객과 장기 투숙을 목적으로 하는 관광객이다. 그리고 저급형 관광숙박시설은 교통이 편리하여 접근성이 좋으며 경관이 화려한 지역에 위치하고 있으며 간단하게 음식을 조리할 수 있도록 조리기구, 전자렌지, 냉장고, 식기 등을 갖춘 주방과 최소한의 서비스 수준이 제공된다.

다음으로 중저가 관광숙박시설의 특성을 분석해보면 다음과 같다.

일반적으로 중저가 관광숙박시설의 특성은 객실 이용요금, 입지적 조건, 시설 수준, 초기 건설투자 비용, 서비스 수준, 시설 운영비용 등에 따

라 달리 구분된다. 본 연구에서는 특급형 호텔 수준의 각종 시설 및 서비스를 제공하는 중저가 관광숙박시설의 관점에서 특급형 호텔과 대비해 그 특성을 분석하고자 한다.

1) 저렴한 객실 이용요금

중저가 관광숙박시설은 특급호텔에 비하여 상대적으로 저렴한 비용으로 숙박을 이용할 수 있다. 이렇게 저렴한 비용으로 이용이 가능한 것은 기존의 특급형 호텔에서 제공하고 있는 각종 서비스 시설인 회의, 바, 로비 공간과 룸서비스 등을 실시하지 않고 기본적으로 요구되는 표준적인 서비스와 시설만을 제공하기 때문이다. 이와 함께 특급 호텔의 지가에 비해 상대적으로 저렴하기 때문에 건설투자 비용과 운영 소요비용을 절감하는 것이 가능하기 때문이다.

2) 투자비용과 경영비용의 최소화

중저가 관광숙박시설은 건립을 위한 초기 투자비용의 절감을 가능하게 한다. 이는 초기 기획단계에서 사업성 확보를 위하여 시설위치를 도심주변이나 근교로 하여 토지 매입에 따른 비용을 절감시키고 체계적으로 건설계획을 수립하고 표준화하여 건설비용을 절감시키는 것이다. 그리고 숙박시설에 요구되는 인력은 아웃소싱(Outsourcing)을 함으로써 인력투입 비용을 최소화시키는 것이다.

3) 차별화된 전략으로 특급 호텔급의 서비스수준 확보

중저가 관광숙박시설은 특급호텔과 비교해볼 때 그 규모가 작고 객실 이용요금이 저가이기 때문에 고급형 호텔에서 제공하는 서비스 수준을 제공하기가 어려운 측면이 많다. 따라서 숙박시설을 전국적으로 체인화하여 운영하거나 주변 숙박시설과 연계된 홍보나 물품구매 활동 등을 통하여 비용을 절감시켜야 한다. 그리고 이를 통해 절감된 비용의 일정부분을 서비스 수준 향상에 재투자하여 관광객에게 양질의 품질을 제공하는 것이다.

4) 객실면적 증대를 통한 영업이익 확보

중저가 관광숙박시설은 객실 판매를 위주로 수익을 확보하는 특징이 있다. 따라서 특급 호텔에서 제공하는 서비스 영역인 라운지, 레스토랑, 바, 커피숍 등은 수익에서 미약한 부분이다. 그리고 이러한 시설들은 시설투자에 많은 비용이 투자되므로 통합하여 최소화하고 객실 면적을 증대시켜 영업이익을 확보하여야 한다.

2.2 중저가 관광숙박시설의 사업계획 수립

건설 프로젝트는 일반적으로 기획-설계-시공-유지관리 순서로 진행되며 관광숙박시설 또한 이상과 같은 진행절차로 이루어진다. 그 중에서 관광숙박시설은 특히 기획단계의 중요성이 매우 높는데 이는 입지적 중요도가 크고 관련된 제반 법규적 검토가 요구되기 때문이다. 이에 본 연구에서는 중저가 관광숙박시설의 사업계획 수립을 중심으로 분석해보고자 한다.

1) 기획 및 사업성분석 단계

기획 및 사업성분석 단계에서는 건설하고자 하는 관광숙박시설이 사업성이 확보되는지를 분석하는 것이다.

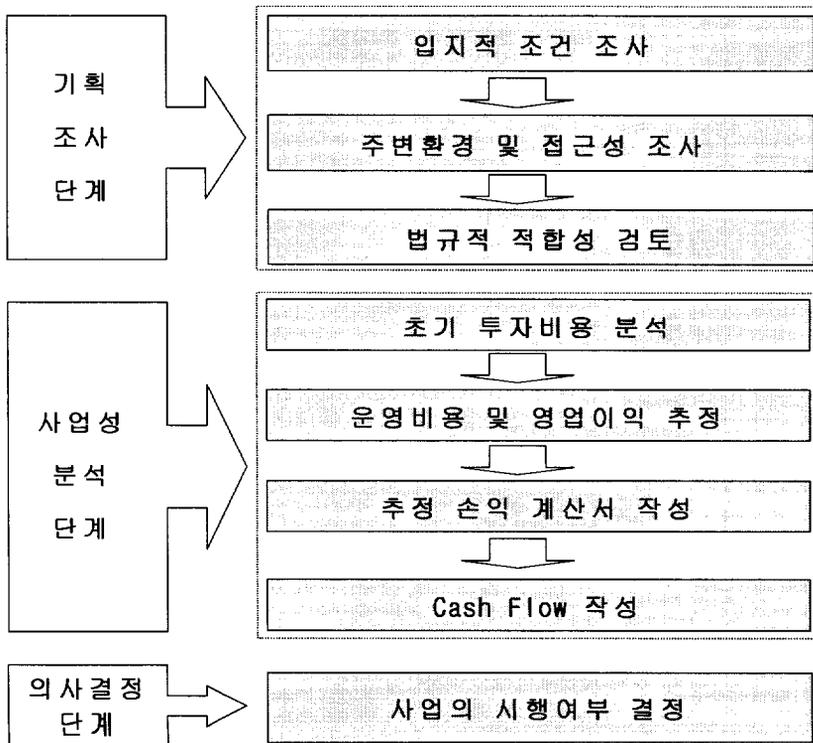


그림2. 기획 조사 및 사업성분석 단계의 절차 및 내용

이를 위하여 선행적으로 입지적 조건에 따른 분석을 실시하게 된다.

입지 분석에서는 주변환경에 대한 조사와 교통시설 접근의 용이성, 법률적 적합성을 중심으로 검토하게 된다. 그리고 검토된 내용을 중심으로 초기 투자비용의 회수 가능성과 예상되는 영업이익 및 운용비용을 종합적으로 분석한다. 다음으로 분석된 내용을 기반으로 현금흐름표 (Cash Flow)를 작성하여 사업성을 판단한 후 실시여부에 대한 의사결정을 하게 된다.

2) 기본계획 수립 단계

앞서 사업성분석 결과가 타당성이 있는 것으로 나타난 경우 기본계획을 수립하게 된다. 기본계획 수립에서는 설계계획과 숙박시설 운영에 따른 운영계획을 수립하게 된다. 그리고 초기 투자비용에 따른 자금계획과 홍보를 위한 마케팅 계획과 기본설계도를 작성하여 계획안을 설정하여 확정하게 된다.

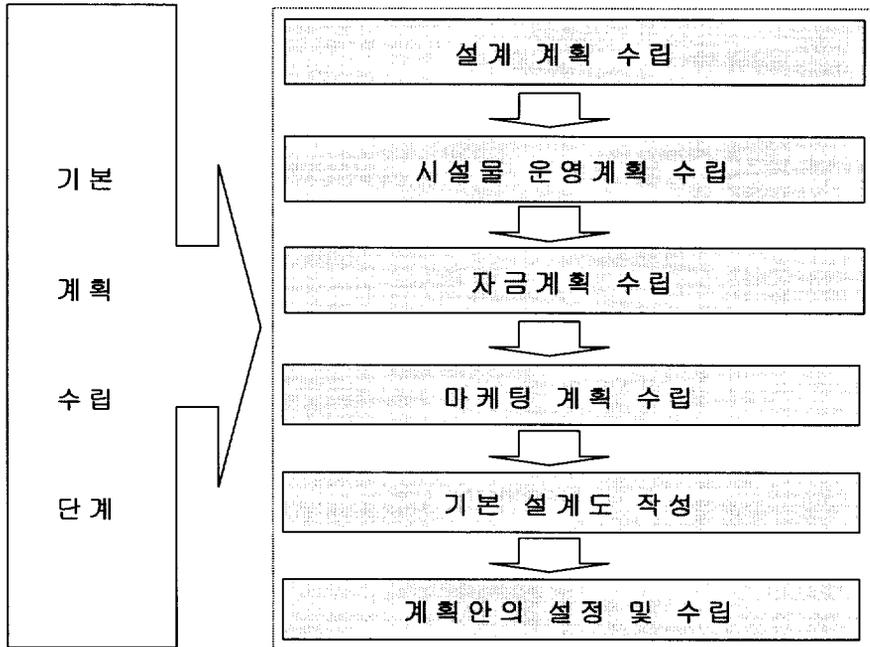


그림3. 기본계획 수립 단계의 절차 및 내용

3) 실시계획 수립 단계

실시계획 수립 단계에서는 기본계획 수립 단계에서 작성된 기본설계도면을 구체화하여 실시설계 도면을 작성하고 환경 및 교통 영향평가

를 실시한다. 그리고 수립된 사업계획에 대한 승인신청을 하여 승인되면 투자예산을 편성하게 된다. 다음은 시설물을 시공할 건설사를 선정하고 시공계약을 체결하고 착공신고를 한 후 건설을 시작하게 된다. 그리고 숙박시설 개업을 준비하고 준공 후 사업승인이 되면 숙박시설 등록을 한 후 사업을 개시하게 된다.

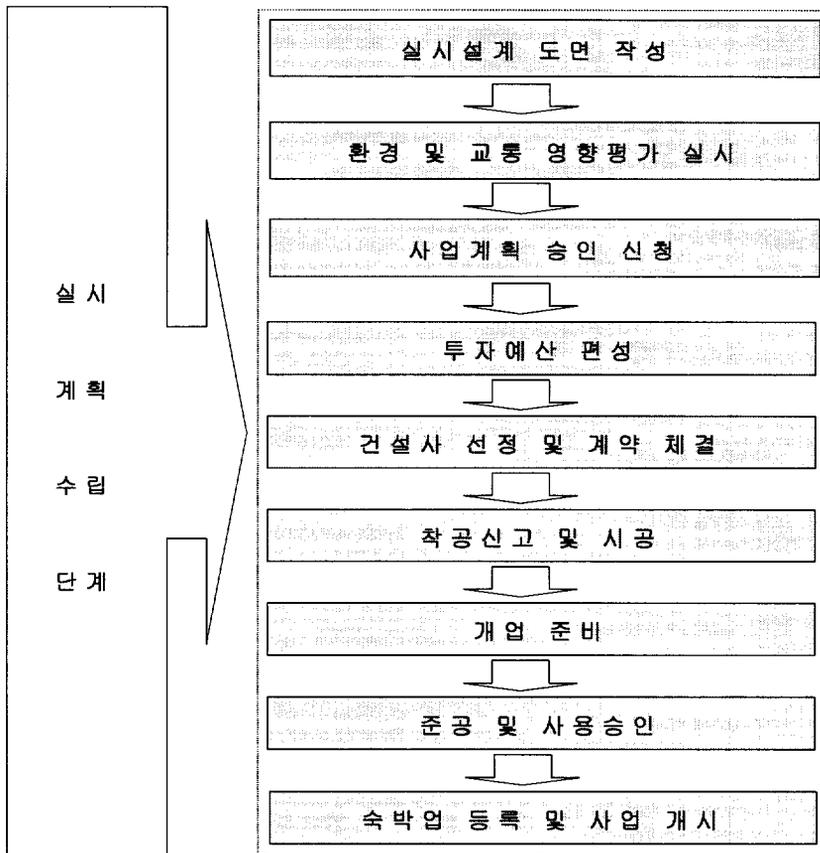


그림4. 실시계획 수립 단계의 절차 및 내용

2.3 중저가 관광숙박시설의 시설 구조 및 문제점

중저가 관광숙박시설은 그 규모, 부대시설, 서비스 수준에 따라 다양한 시설 구조를 가지고 있다. 이러한 시설 구조는 관광숙박시설 이용 대상에 따라 구분되어지며 이에는 비즈니스 목적의 투숙객, 가족단위 여행이나 단체 관광 여행 목적의 투숙객, 장기 체제 목적의 투숙객이 있다.

이용 대상에 따른 숙박시설의 유형별 시설구조를 분석하면 다음과 같다.

1) 비즈니스 투숙객

비즈니스 투숙객을 대상으로 하는 중저가 관광숙박시설의 경우는 객실 규모가 가장 크며 가격 또한 높은 편이다. 그리고 객실시설의 경우도 팩스, 책상, 의자, 할로겐 램프 등 사무를 위한 설비를 제공하고 있다.

표2. 비즈니스 투숙객을 위한 관광숙박시설의 구조

구 분	객실				객실 시설	부대시설 및 기타시설
	규모	수	형태	요금		
비 즈 니 스 투 숙 객	8평 9평 10평 11평 12평	50실 이상	양실 한실	10~12 만원	침대, 기본가구 욕실(월플) 무선전화기 인터넷, 팩스 책상, 의자 할로겐램프 냉장고, TV 미니바 온도조절시스템 헤어드라이어 커피메이커 마이크로웨이브 오븐 자동카드 키 시스템	양식, 한식, 커피숍의 다목적 식당 자동판매기

2) 가족단위 여행이나 단체여행 목적의 투숙객

가족단위 여행이나 단체여행자를 대상으로 하는 숙박시설은 비즈니스 투숙객을 대상으로 하는 객실 규모에 비해 규모는 작으나 이용요금은 저렴한 편이다.

표3. 가족단위 여행 및 단체 여행 투숙객을 위한 관광숙박시설의 구조

구 분	객실				객실 시설	부대시설 및 기타시설
	규모	수	형태	요금		
가 족 단 위 여 행 및 단 체 여 행 투 숙 객	6평 7평 8평	50실 이상	양실 한실	7~10 만원	침대, 기본가구 욕실(월플) 전화기 냉장고, TV 인터넷 온도조절시스템 헤어드라이어 커피메이커 자동카드 키 시스템	양식, 한식, 커피숍의 다목적 식당 자동판매기

3) 가족단위 여행이나 장기투숙 목적의 투숙객

가족단위 여행이나 장기투숙을 목적으로 하는 투숙객을 위한 숙박시설로 타 숙박시설에 비하여 가장 규모가 작고 이용요금 또한 저렴한 특성이 있다. 그리고 다른 시설과 대비해 특징적인 것은 직접 음식을 조리할 수 있는 설비를 갖추고 있다는 것이다.

표4. 가족단위 여행 및 장기투숙 목적의 투숙객을 위한 관광숙박시설의 구조

구 분	객실				객실 시설	부대시설 및 기타시설
	규모	수	형태	요금		
가족단위 여행 및 단체 여행 투숙객	4평 5평 6평	50실 이상	양실 한실	4~7 만원	침대(양실), 기본가구 욕실 전화기, 냉장고, TV 인터넷 온도조절시스템 헤어드라이어 커피메이커 마이크로웨이브 오븐 조리기구와 식기 자동카드 키 시스템	양식, 한식, 커피숍의 다목적 식당 자동판매기

관광숙박시설은 관광객들이 관광지를 방문하기 전에 최우선적으로 고려

하는 요인으로 국내외 관광객을 효과적으로 유치하기 위해서는 숙박시설의 효율적인 확충이 요구된다. 하지만 국내 관광숙박시설의 운영실태를 분석해보면 대체적으로 시설수준이 낙후되어 있으며 운영관리적 측면에서도 상당히 열악한 환경을 지니고 있다.

본 연구의 대상이 되는 부산광역시 해운대구에 위치한 중저가 관광숙박시설에 대하여 관련자료 및 방문조사를 실시하여 문제점을 분석하였다.

1) 관광숙박시설 다양화 부족

해운대구는 관광특구로 지정되어 있으며 방문하는 관광객의 수가 여름 휴가철을 중심으로 매년 증가 추세에 있다. 따라서 다양한 규모와 특색을 가진 관광숙박시설이 요구되지만 이에 부응하지 못하고 있다. 이에 폭 넓은 관광객들의 요구사항을 충족시킬 수 있도록 가격, 시설수준 등이 차별화된 다양한 종류의 관광숙박시설 확충이 요구된다.

2) 관광숙박시설의 시설 노후화 현상

해운대구에는 건립한지 오래된 노후화된 관광숙박시설이 다수 존재하고 있다. 이는 해운대구를 방문하는 대부분의 관광객들이 20~30대의 젊은 수요층이라는 것을 감안해볼 때 욕구를 충족시키지 못하고 있는 것이다. 따라서 기존의 노후화된 시설은 리모델링을 통하여 시설수준을 개선시키거나 고급화된 신규 숙박시설의 확충이 요구된다.

3) 운영 및 마케팅 능력의 부족

관광숙박시설에서 최우선적으로 요구되는 것은 시설수준이다. 그리고 이와 더불어 중요한 부분이 운영 및 마케팅 능력이다. 이는 최고수준의 관광숙박시설이더라도 관리나 홍보가 제대로 되지 않으면 수익을 창출하기가 어렵기 때문이다. 따라서 컴퓨터를 활용한 운영관리 시스템의 구축과 인터넷을 이용한 마케팅 전략이 요구된다.

4) 차별화된 서비스의 부족

관광숙박시설에서 시설수준과 더불어 중요한 것이 서비스 수준이다. 하지만 대부분의 관광숙박시설은 기본적인 서비스만을 제공할 뿐 차

별화된 서비스를 제공하지 못하고 있다. 따라서 수익성을 창출하기 위해서는 차별화된 서비스 수준을 확보하는 것이 요구된다. 그 방법으로 는 객실에서 이용할 수 있는 인터넷을 비롯한 각종 편의 서비스와 음료를 즐길 수 있는 휴게시설을 제공하는 것 등이 있을 수 있다.

2.4 중저가 관광숙박시설의 사업성분석 구조

중저가 관광숙박시설의 사업성분석은 다른 분야의 사업성분석과 절차나 방법이 유사하며 주변 환경, 위치, 교통과 같은 입지적 타당성의 중요도가 상당히 높다. 그리고 시설이나 서비스 수준에 따라 객실요금의 차이가 크기 때문에 투자규모에 따라 수익성에 큰 편차를 보인다.

중저가 관광숙박시설의 사업성분석 절차와 분석항목은 다음과 같다.

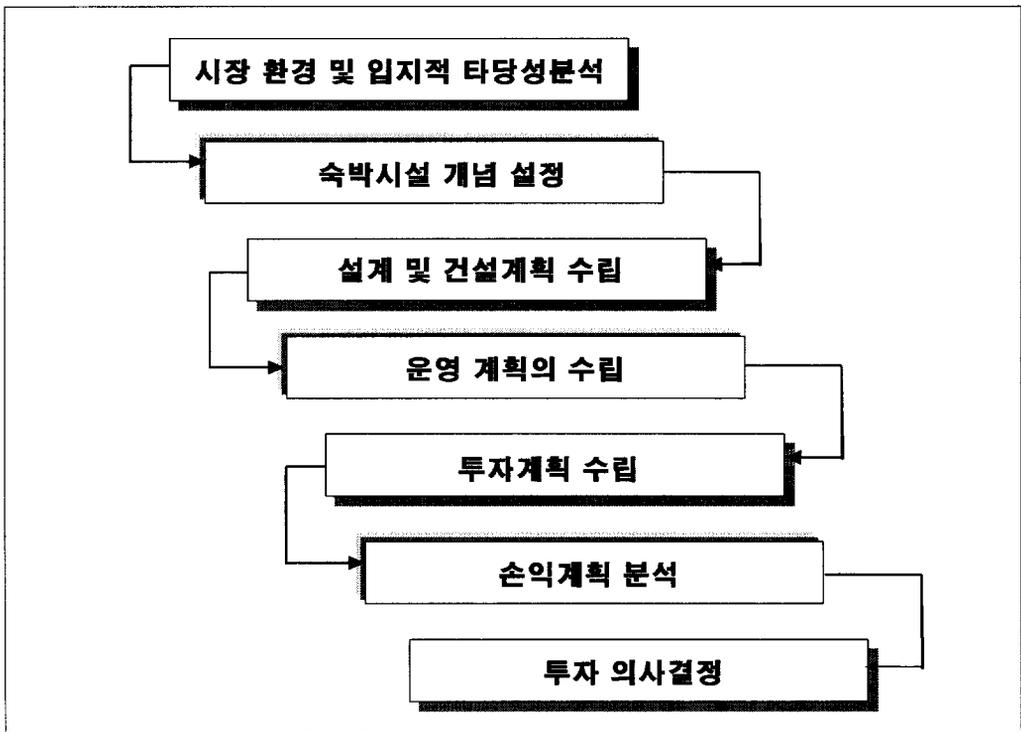


그림5. 중저가 관광숙박시설의 사업성분석 절차

1) 시장 환경 및 입지적 타당성분석

시장 환경 및 입지적 타당성분석에서는 상권 분석과 기존 숙박시설에 대한 분석을 실시한다.

(1) 상권 분석

상권분석은 해당 지역 및 지구에 속하는지 여부, 주변 환경 분석, 교통 및 위치 분석을 실시한다.

- ① 지역 및 지구 분석 : 도심지역, 교외지역 여부, 상업지구, 숙박위락지구 여부, 숙박시설 밀집, 분산 지역 여부를 분석한다.
- ② 주변 환경 분석 : 주변 상권 , 기존 숙박시설 현황, 상권의 활성화 정도에 대한 분석을 실시한다.
- ③ 교통 및 위치 분석 : 이용 교통편, 역세권 여부, 도로 유형, 유동 인구 현황, 접근성에 대한 분석을 실시한다.

(2) 기존 숙박시설 분석

기존 숙박시설 수익성 분석, 고객 수요 분석을 실시한다.

- ① 기존 숙박시설 수익성 분석 : 대실, 숙박 이용비율, 객실 요금 현황, 회전율, 시설수준, 서비스 수준에 대한 분석을 실시한다.
- ② 고객수요 분석 : 예상 이용고객 성향, 기존 업체 거래 성향에 대한 분석을 실시한다.

2) 숙박시설 개념 설정

시장 환경 및 입지적 타당성분석이 완료되면 숙박시설의 개념을 설정한다. 이는 건립하려는 관광숙박시설의 성격을 규정하고 이에 따른 시설 수준과 서비스 수준을 결정한다.

3) 설계 및 건설계획 수립

숙박시설의 시설 규모에 따른 설계 및 건설계획을 수립한다.

- (1) 시설 규모 계획 : 대지 및 연면적 규모 결정, 주차장 규모 결정, 간판 및 출입구 규모 결정
- (2) 토지 매입 계획 : 대상지 주변 평당 토지가격을 조사하고 설정된 시설규모에 적합한 토지 매입 계획을 수립한다.
- (3) 설계 계획 : 매입된 토지에 설정된 시설 규모에 따라 내부 시설 수준을 결정하고 설계 계획을 수립한다.

4) 운영 계획의 수립

운영 계획에서는 시설물 관리 및 유지관리 시스템을 설정한다. 그리고 수익성 제고를 위한 홍보 전략을 설정한 후 전체적인 마케팅계획을 수립한다.

5) 투자계획 수립

앞서 수립한 설계 및 건설계획, 운영계획에 따른 예상 소요자금을 산정한다. 그리고 산정된 소요자금에 따른 자금조달 계획을 수립한다.

6) 손익계획 수립

손익계획에서는 숙박시설 운영에 따른 매출 계획, 재료비 계획, 인건비 계획, 경비 계획, 자금수지 계획을 수립한다.

7) 투자 의사결정

손익계획 수립이 완료되면 투자분석 기법을 활용하여 투자에 대한 최종적인 의사결정을 하게 된다. 투자분석 기법으로는 투자회수기간법, 내부수익률법, 순현재가치법 등이 있으며 발생 가능한 리스크 요인을 감안하여 공사비 및 할인율의 변동 폭 등에 대하여 민감도분석을 실시하게 된다.

중저가 관광숙박시설의 사례를 통하여 사업성분석의 구성항목을 파악하고자 한다. 대상 사례의 개요와 구성항목의 내용은 다음과 같다.

- ▣ 소 재 지 : 부산광역시 해운대구R□□ 관광숙박시설
- ▣ 전체 객실 수 : 50실
- ▣ 연 면 적 : 1900평
- ▣ 실당 연면적 : 19평
- ▣ 실당 사업비 : 1.21억원
- ▣ 건설 기간 : 20개월
- ▣ 자본 비용 : 7%
- ▣ 자본 비율 : 50%

표5. 투자계획 구성항목

구 분		구성 항목	공사비율
공사비	직접 공사비	설계비	5%
		건축비	24%
		인테리어	17%
		F.F.E	7%
		전기	14%
		설비	9%
		조경	4%
		소계	80%
	간접 공사비	건설제비용	5%
		건설이자	3%
		소계	8%
		총계	87%
		건물 취득세(2.2%) 및 등록세(0.8%)	3%
개업 준비비 및 초기운영비용	개업 준비자금	3%	
	초기운영비용	7%	
	소계	10%	
		총합계	100%

표6. 사업성분석 전제조건

구 분	구성 항목		내 용
매출	객실	객실수	
		평균 매출단가	
		연평균 판매율	
		객실요금 인상율	
	기타	단위 임대료	
		인상율	
		기타매출	
		증감율	
비용	재료비	평균재료비율	F & B 부문 총매출액 대비
	인건비	총인원	
		인당 평균급여	개시연도
		급여 인상율	3% ~ 7%
	일반경비	고정비	총매출액 대비 비율(%)
		변동비	총매출액 대비 비율(%)
	감가상각비	정액법	부문별 내구연한
기타	자본비용	평균조달금	
	자본비율		
	법인세율		

표7. 일반경비 구성항목

구 분	구성 항목	매출액 대비 구성비율
변동 경비	객실용 소모품	1.00%
	카드수수료	2.00%
소계		2.80%
고정경비	사무소모품	0.10%
	린넨비	0.10%
	세탁비	0.85%
	비품비	0.10%
	일반소모품비	0.28%
	외주용역비	1.20%
	여비교통비	0.10%
	통신비	0.80%
	차량유지비	0.15%
	인쇄비	0.25%
	도서신문비	0.05%
	세금과공과비	4.20%
	운반비	0.05%
	광고홍보비	0.35%
	수선비	2.50%
	연료비	2.50%
	전기료	2.50%
	수도료	3.50%
	손해배상비	0.05%
	판매관리비	0.90%
소계		20.53%

제 3장 중저가 관광숙박시설 수익성 구조의 영향요인 분석

중저가 관광숙박시설의 수익성은 객실의 회전율에 따라 결정되며 이러한 객실의 회전율은 위치, 규모, 가격, 시서 및 서비스 수준 등의 결정요인에 따라 영향을 받게 된다. 따라서 초기 사업성분석에서 이상의 결정요인들을 체계적으로 반영하여 수행여부를 결정하여야 한다.

본 장에서는 중저가 관광숙박시설 수익성 구조의 영향요인을 추출하기 위하여 관련 연구자료 및 사례를 분석하고자 한다. 연구의 방법은 초기의 사결정을 위한 사업성분석과 수익성에 영향을 미치는 결정요인을 도출하는 것이다.

3.1 사례분석을 통한 영향요인 추출

본 절에서는 부산광역시 해운대구에 위치하고 있는 중저가 관광숙박시설 네 곳을 선정하여 사례를 분석하고자 한다. 그리고 분석된 내용을 중심으로 수익성에 영향을 미치는 요인을 추출하고자 한다.

사례 “A”, “B”, “C”, “D”의 개요는 다음과 같다.

표8. 사례의 개요

구 분	위 치	부지면적	건축면적	객실 수
사례 “A”	해운대구	400평	380평	30
사례 “B”	해운대구	420평	400평	30
사례 “C”	해운대구	500평	480평	50
사례 “D”	해운대구	480평	460평	50

이상과 같이 사례의 연구대상이 되는 중저가 관광숙박시설은 규모나 면

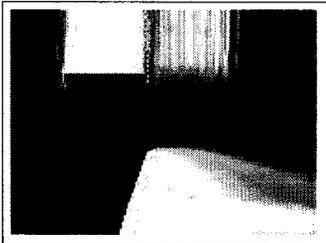
적이 유사하다. 그 중 사례 “A”와 “B”는 객실 수가 30실로 구성되어 있고 사례 “C”와 “D”는 50실로 구성되어 있다. 이는 동일 규모에서 수익성에 대한 영향요인과 규모 차이가 수익성에 미치는 영향요인을 분석하기 위해서이다.

이상의 네 가지 사례에 대하여 수익성을 분석한 내용은 다음과 같다.

3.1.1 사례 “A” 분석

사례“A”는 실내 구성이 최소한의 시설수준을 제공하고 있으며 서비스 수준 또한 기본적인 항목에 대해서만 제공하고 있다. 그리고 해운대 해수욕장과 먼 거리에 위치하고 있으며 교통편 및 접근성이 취약한 편이다.

표9. 사례 “A”의 개요

구 분	실내 구성	객실 수	이용요금	
			대실	숙박
사례 “A”		30실	2만원	3만원

사례 “A”의 수익률을 분석한 내용은 다음과 같다.

먼저 일 매출은 평일이 95만원, 주말이 135만원으로 나타났다. 객실 이용률은 대실의 경우 평일은 83%, 주말의 경우는 100%로 나타났다. 그리고 숙박의 경우는 평일은 50%, 주말은 83%의 이용률을 나타냈다.

표10. 사례 “A”의 매출액 및 이용률

일 수	대실	숙박	일 매출	총액	이용률
평일(22일)	25	15	95만원	2,090만원	대실 83% 숙박 50%
주말(8일)	30	25	135만원	1,080만원	대실 100% 숙박 83%
합계	55	40	230만원	3,170만원	

▣ 매출액

월 3,170만원, 년 3억8,040만원

▣ 영업 및 관리비용

월 951~1,110만원 년 1억1,412만원 ~ 1억3,320만원

▣ 년 이자비용

9억5,000만원 × 6.8% = 6,460만원, 월 538만원

▣ 수익

월 1,522만 ~ 1,681만원, 년 1억8,264만원 ~ 2억172만원

▣ 년 수익률

19.23% ~ 21.23%

* 특실의 경우 객실요금을 1~2만원 더 받을 수 있으며 주말 객실요금도 더 받을 수 있지만 감안하지 않았음

3.1.2 사례 “B” 분석

사례“B”는 실내 구성이 최소한의 시설수준을 제공하고 있으며 서비스 수준 또한 기본적인 항목에 대해서만 제공하고 있다. 그리고 해운대 해수욕장과 근거리에 위치하고 있으며 교통편 및 접근성이 좋은 편이다.

표11. 사례 “B”의 개요

구 분	실내 구성	객실 수	이용요금	
			대실	숙박
사례 “B”		30실	2만원	4만원

사례 “B”의 수익률을 분석한 내용은 다음과 같다.

먼저 일 매출은 평일이 180만원, 주말이 172만원으로 나타났다. 객실 이용률은 대실의 경우 평일은 100%, 주말의 경우는 83%로 나타났다. 그리고 숙박의 경우는 평일은 100%, 주말은 100%의 이용률을 나타냈다.

표12. 사례 “B”의 매출액 및 이용률

일 수	대실	숙박	일 매출	총액	이용률
평일(22일)	30	30	180만원	3,960만원	대실 100% 숙박 100%
주말(8일)	25	30	172만원	1,376만원	대실 83% 숙박 100%
합계	55	60	352만원	5,336만원	

▣ 매출액

월 5,336만원, 년 6억 4,030만원

▣ 영업 및 관리비용

월 1,620~1,890만원 년 1억9,710만원 ~ 2억2,995만원

▣ 년 이자비용

12억5,000만원 × 6.8% = 8,500만원, 월 708만원

▣ 수익

월 3,085만원 ~ 3,355만원, 년 3억2,535만원 ~ 3억5,820만원

▣ 년 수익률

26.03% ~ 28.66%

3.1.3 사례 “C” 분석

사례“C”는 실내 구성이 고급형의 시설수준을 제공하고 있으며 서비스 수준은 기본적인 항목에 대해서만 제공하고 있다. 그리고 해운대 해수욕장과 근거리에 위치하고 있으며 교통편 및 접근성이 좋은 편이다.

표13. 사례 “C”의 개요

구 분	실내 구성	객실 수	이용요금	
			대실	숙박
사례 “C”		50실	2만원	4만원

사례 “C”의 수익률을 분석한 내용은 다음과 같다.

먼저 일 매출은 평일이 190만원, 주말이 220만원으로 나타났다. 객실 이용률은 대실의 경우 평일은 50%, 주말의 경우는 70%로 나타났다. 그리고 숙박의 경우는 평일은 70%, 주말은 80%의 이용률을 나타냈다.

표14. 사례 “C”의 매출액 및 이용률

일 수	대실	숙박	일 매출	총액	이용률
평일(22일)	25	35	190만원	4,180만원	대실 50% 숙박 70%
주말(8일)	30	40	220만원	1,760만원	대실 60% 숙박 80%
합계	55	75	410만원	5,940만원	

▣ 매출액

월 5,940만원, 년 7억 1,280만원

■ 영업 및 관리비용

월 1,782~2,079만원, 년 2억1,384만원 ~ 2억4,948만원

■ 년 이자비용

15억5,000만원 × 6.8% = 1억540만원, 월 878만원

■ 수익

월 2,983만원 ~ 3,280만원, 년 3억5,792만원 ~ 년 3억9,356만원

■ 년 수익률

23.09% ~ 25.39%

3.1.4 사례 “D” 분석

사례“D”는 실내 구성이 고급형의 시설수준을 제공하고 있으며 서비스 수준은 기본적인 항목 뿐 아니라 부가서비스에 대해서도 제공하고 있다. 그리고 해운대 해수욕장과 근거리에 위치하고 있으며 교통편 및 접근성이 좋은 편이다.

표15. 사례 “D”의 개요

구 분	실내 구성	객실 수	이용요금	
			대실	숙박
사례 “D”		50실	2만원	4만원

사례 “D”의 수익률을 분석한 내용은 다음과 같다.

먼저 일 매출은 평일이 240만원, 주말이 280만원으로 나타났다. 객실 이용률은 대실의 경우 평일은 60%, 주말의 경우는 100%로 나타났다. 그리고 숙박의 경우는 평일은 90%, 주말은 90%의 이용률을 나타냈다.

표16. 사례 “D”의 매출액 및 이용률

일 수	대실	숙박	일 매출	총액	이용률
평일(22일)	30	45	240만원	5,280만원	대실 60% 숙박 90%
주말(8일)	50	45	280만원	2,240만원	대실 100% 숙박 90%
합계	80	90	520만원	7,520만원	

▣ 매출액

월 7,520만원, 년 9억 240만원

▣ 영업 및 관리비용

월 2,256 ~ 2,632만원, 년 2억7,072만원 ~ 3억1,584만원

▣ 년 이자비용

17억 5,000만원 × 6.8% = 1억 1,900만원, 월992만원

▣ 수익

월 3,896만원 ~ 4,272만원, 년 4억6,756만원 ~ 년 5억1,268만원

▣ 년 수익률

29.30% ~ 26.72%

이상의 네 가지 증거가 관광숙박시설의 사례를 통하여 수익성을 분석하였다. 그 결과 모든 사례에서 수익성의 차이가 발생하였으며 동일한 규모의 시설에서도 수익성에 편차를 보인다는 것을 분석할 수 있었다. 따라서 본 연구에서는 수익성에 차이를 발생시키는 영향요인을 추출하였으며 그 결과는 다음과 같다.

1) 시설수준의 고급화 정도

사례 “A”와 “C”는 사례 “B”와 “D”와 동일한 규모이지만 수익성에는 편차가 발생하였다. 이는 사례 “B”와 “D”가 건물 내외부의 시설수준이 상대적으로 우수하기 때문인 것으로 판단된다. 이에 초기 투자비용을 높더라도 시설수준을 고급화시키는 것이 수익성 증대에 영향을 미치는 요인이라는 것을 추출할 수 있었다. 따라서 초기 투입자본을 단기간에 회수 가능하고 장기적으로 고수익을 창출할 수 있는 것이다.

2) 서비스수준의 차별화

사례 “B”와 “D”는 사례 “A”와 “C”에 비하여 기본적인 서비스 외에 부가적인 서비스를 제공하였다. 이 같은 부가서비스는 추가비용을 발생시키지만 대실 회전율이나 숙박 이용률을 증가시켰다. 따라서 추가비용을 회수할 뿐만 아니라 부가이익을 발생시켜 전체 수익성을 높인

것이다. 이러한 내용을 비추어볼 때 서비스수준을 차별화하는 것이 수익성 증대에 영향을 미치는 요인이라는 것을 추출할 수 있었다.

3) 교통시설 이용의 편리성 및 접근성

사례 “B”와 “D”는 사례 “A”와 “C”에 비하여 교통시설을 이용하는 것이 편리하고 접근성이 우수하였다. 이를 통해 대중교통과의 연계성이 증저가 관광숙박시설의 수익성에 영향을 미치는 중요한 요인이라는 것을 추출할 수가 있었다.

4) 관광지와의 우수한 접근성

사례 “B”와 “D”는 사례 “A”와 “C”에 비하여 해운대 해수욕장과 근접한 지역에 위치하고 있었다. 따라서 관광객들이 관광숙박시설을 선정하는데 있어서 우선적으로 고려하는 요인이 관광지와의 접근성이라는 것을 추출할 수가 있었다.

5) 유사 관광숙박시설과의 밀집 정도

사례의 대상이 된 네 가지 숙박시설 모두 수익성이 비교적 높은 것으로 나타났으며 이상의 숙박시설들은 공통적으로 유사시설이 밀집한 지역에 위치하고 있었다. 이러한 내용을 비추어볼 때 관광숙박시설의 밀집정도가 수익성에 영향을 미치는 요인이라는 것을 추출할 수가 있었다.

6) 각종 음식점 및 위락시설과의 접근성

수익성이 높은 사례 “B”와 “D”의 경우는 각종 음식점 및 위락시설이 근접한 지역에 위치하고 있었다. 이러한 내용을 비추어 볼 때 음식점 및 위락시설의 접근성이 수익성 증대에 영향을 미치는 요인이라는 것을 추출할 수가 있었다.

7) 마케팅 부분의 투자정도

동일한 규모와 수준을 가지고 있는 숙박시설의 수익성이 차이가 나는 원인을 조사해본 결과 수익성이 높은 숙박시설은 인터넷을 비롯한 홍보 매체를 이용한 마케팅 부분의 투자가 높은 것으로 나타났다. 따라

서 마케팅 부분의 투자정도가 수익성에 영향을 미치는 요인이라는 것을 추출할 수가 있었다.

3.2 이용자 설문조사를 통한 영향요인 추출

본 절에서는 해운대구를 방문하여 중저가 관광숙박시설을 투숙한 이용자를 대상으로 설문조사를 실시하고자 한다. 설문조사의 목적은 중저가 관광숙박시설의 수익성 제고를 위하여 수익성에 영향을 미치는 요인을 추출하기 위함이다.

본 설문조사의 개요는 다음과 같다.

■ 설문조사 기간 : 2005년 7월 20일 ~ 2005년 8월 10일

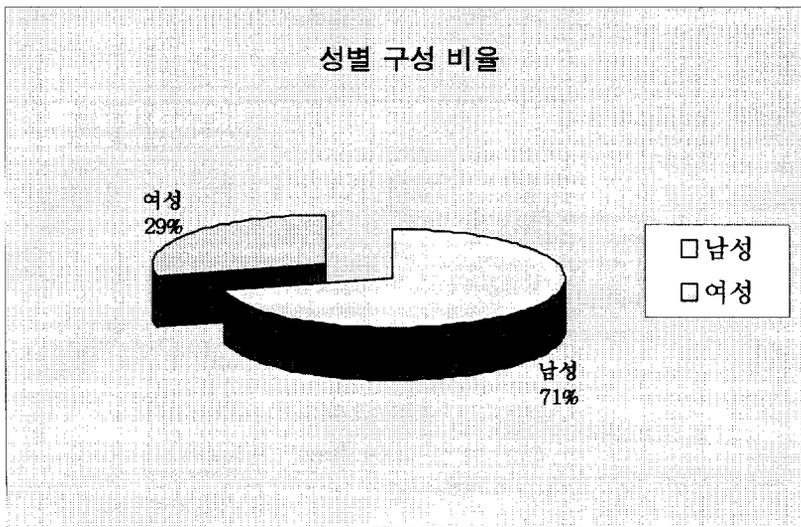
■ 설문조사 대상 : 중저가 관광숙박시설 이용자

■ 설문 응답자수 : 70명

■ 설문조사 구성 : 선택형 11문항으로 구성

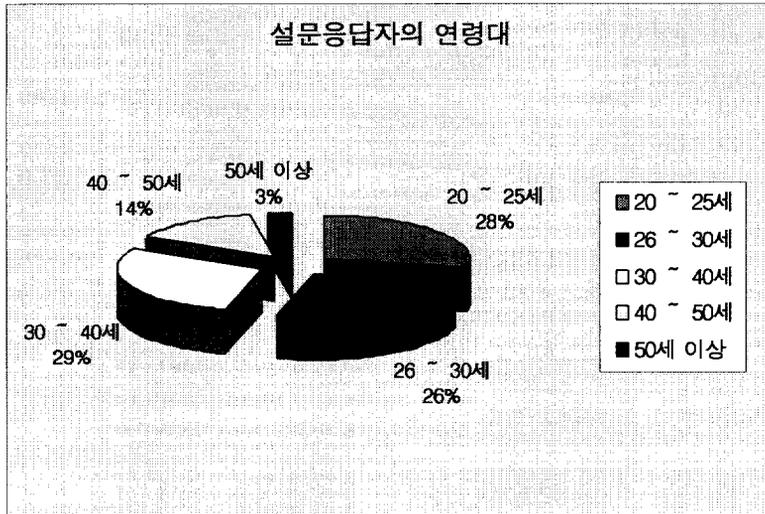
■ 응답자 개요

- 1) 설문 응답자의 성별 : 전체 설문조사 대상자 70명 중 남성이 50명, 여성이 20명이었음



- 2) 설문 응답자의 연령대 : 20대가 54%로 가장 많고 다음으로 30대가

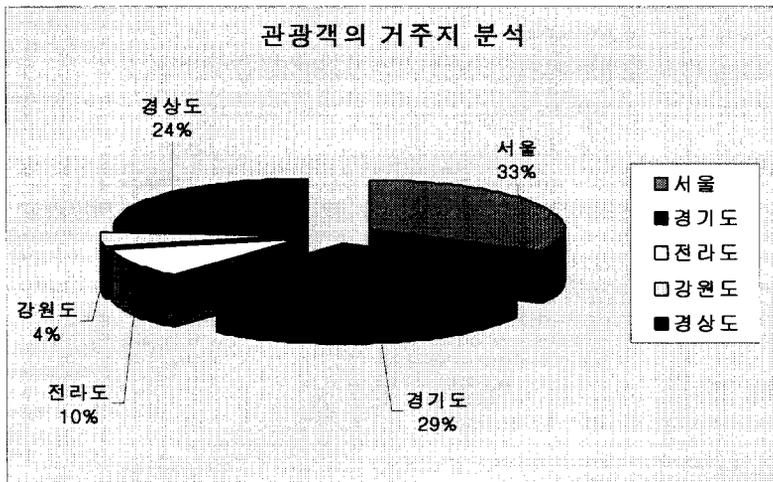
29%를 차지했음



설문조사의 구성 내용과 분석 결과를 정리한 내용은 다음과 같다.

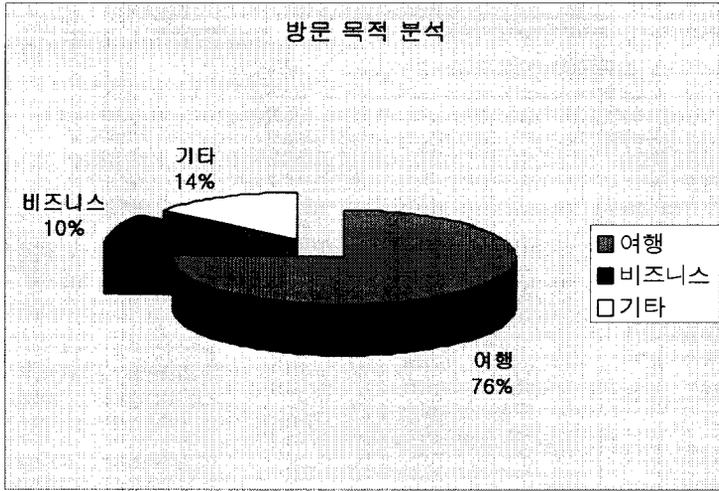
질문 1) 당신은 어느 지역에 거주하고 계십니까?

- ① 서울 ② 경기도 ③ 전라도 ④ 강원도 ⑤ 경상도



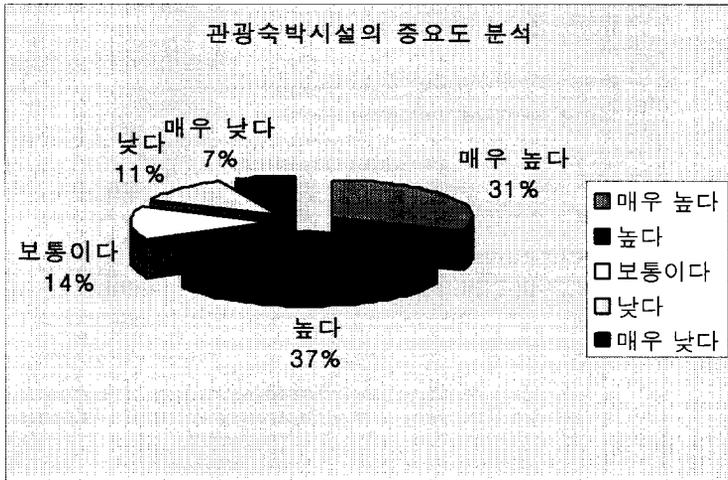
질문 2) 부산 해운대구의 방문목적은 무엇이십니까?

- ① 여행 ② 비즈니스 ③ 기타



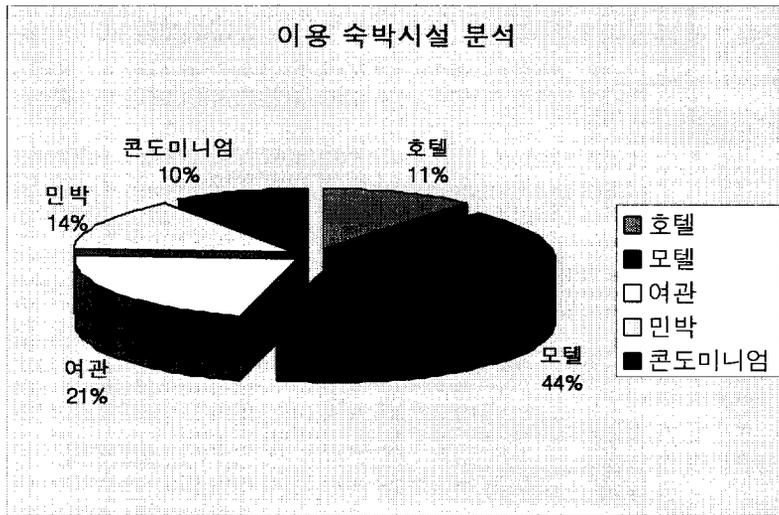
질문 3) 관광에 있어 숙박시설의 중요도는 어느 정도라고 생각하십니까?

- ① 매우 높다 ② 높다 ③ 보통이다 ④ 낮다 ⑤ 매우 낮다



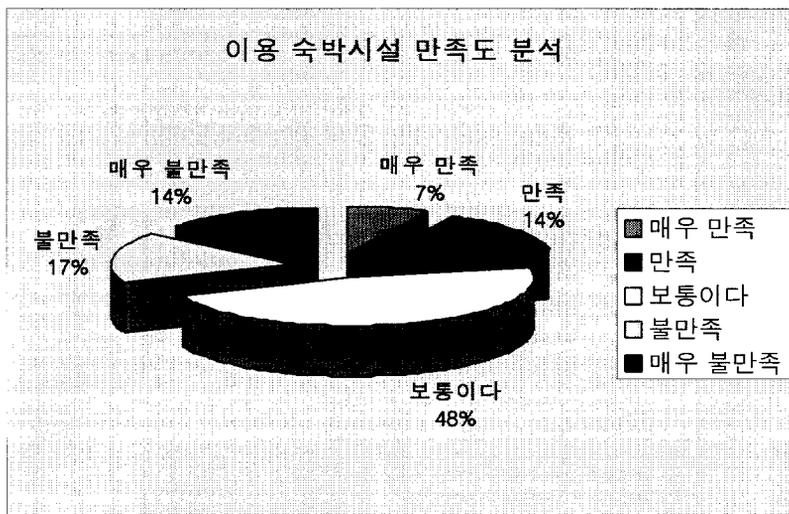
질문 4) 해운대구를 방문한 동안 이용한 숙박시설은 무엇입니까?

- ① 호텔 ② 모텔 ③ 여관 ④ 민박 ⑤ 콘도미니엄



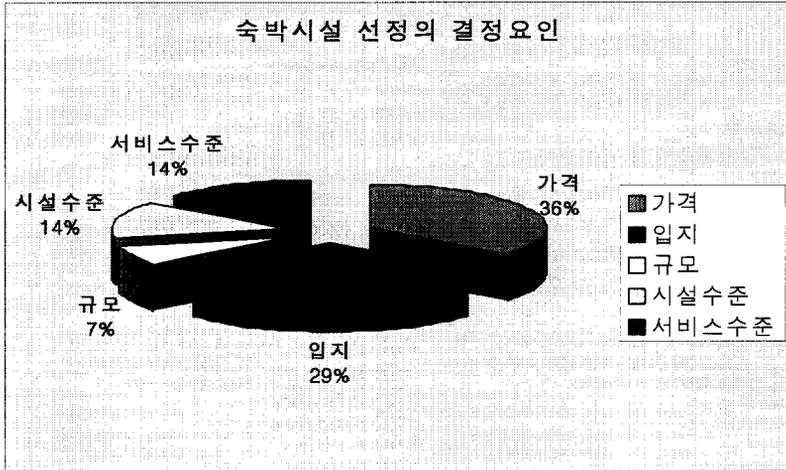
질문 5) 이용하신 숙박시설에 대한 만족도는 어느 정도이십니까?

- ① 매우 만족 ② 만족 ③ 보통이다 ④ 불만족 ⑤ 매우 불만족



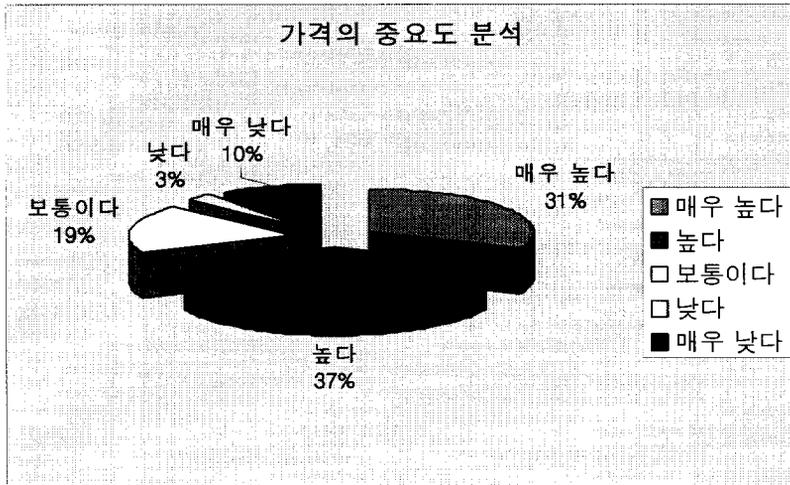
질문 6) 숙박시설 결정에 있어 어떠한 요인에 가장 큰 비중을 두십니까?

- ① 가격 ② 입지 ③ 규모 ④ 시설수준 ⑤ 서비스수준



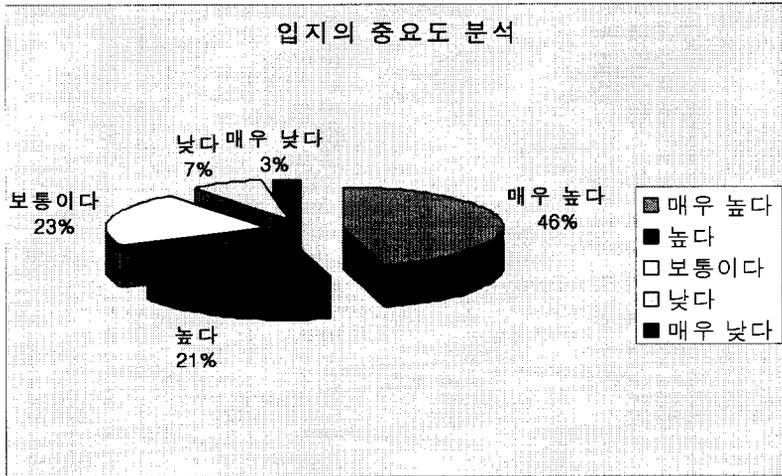
질문 7) 관광숙박시설에서 가격의 중요도는 어느 정도라고 생각하십니까?

- ① 매우 높다 ② 높다 ③ 보통이다 ④ 낮다 ⑤ 매우 낮다



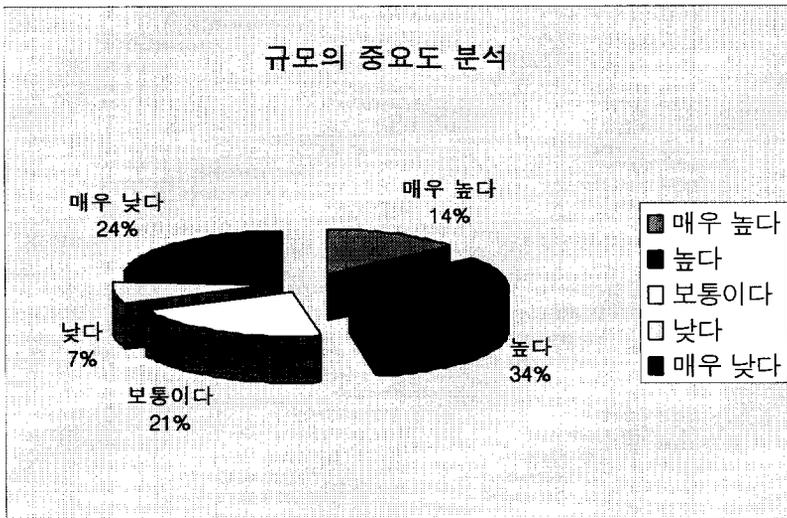
질문 8) 관광숙박시설에서 입지의 중요도는 어느 정도라고 생각하십니까?

- ① 매우 높다 ② 높다 ③ 보통이다 ④ 낮다 ⑤ 매우 낮다



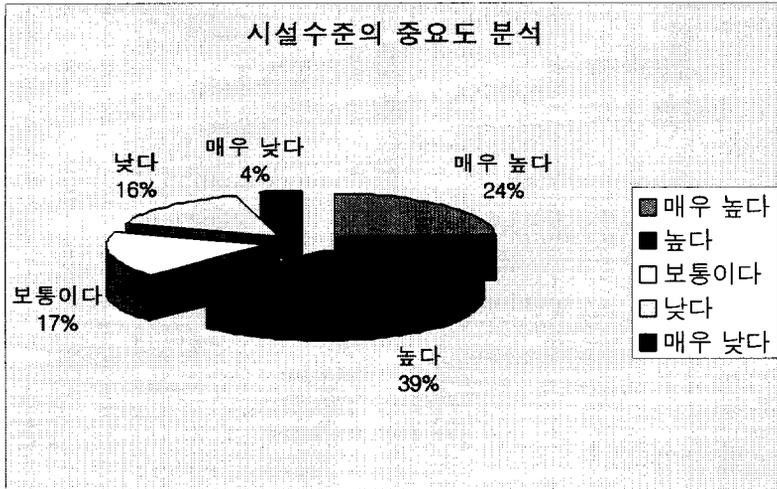
질문 9) 관광숙박시설에서 규모의 중요도는 어느 정도라고 생각하십니까?

- ① 매우 높다 ② 높다 ③ 보통이다 ④ 낮다 ⑤ 매우 낮다



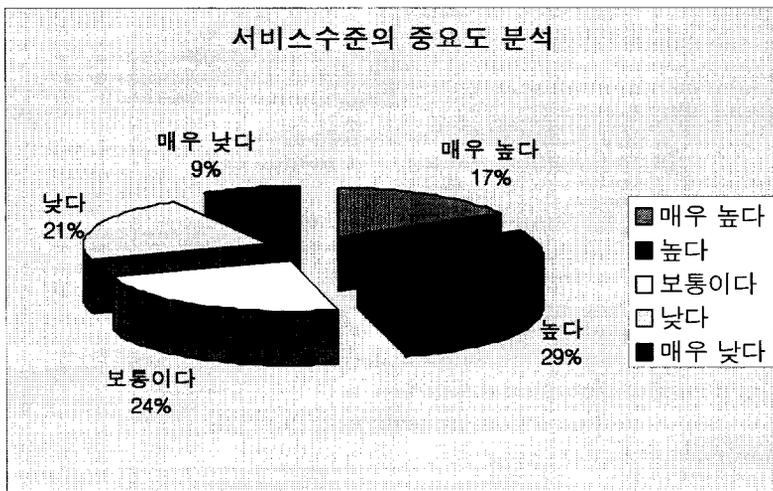
질문 10) 관광숙박시설에서 시설수준의 중요도는 어느 정도라고 생각하십니까?

- ① 매우 높다 ② 높다 ③ 보통이다 ④ 낮다 ⑤ 매우 낮다



질문 11) 관광숙박시설에서 서비스수준의 중요도는 어느 정도라고 생각하십니까?

- ① 매우 높다 ② 높다 ③ 보통이다 ④ 낮다 ⑤ 매우 낮다



이상의 증거가 관광숙박시설 이용자 설문조사의 결과를 요약하면 다음 표와 같다.

표17. 이용자 설문조사 결과

구 분	설문조사 결과 분석
1. 숙박시설의 중요도 분석	최우선적 고려하는 요인으로 중요도가 상당히 높음
2. 숙박시설 선호도 분석	모텔과 여관 등 중저가 숙박시설의 선호도가 높음
3. 이용 숙박시설 만족도 분석	만족도가 높지 않은 것으로 나타남
4. 숙박시설 선정 시 결정요인	가격 및 입지의 중요도가 높은 것으로 나타남
5. 가격의 중요도 분석	중요도가 높은 것으로 나타남
6. 입지의 중요도 분석	중요도가 매우 높은 것으로 나타남
7. 규모의 중요도 분석	중요도가 높은 것으로 나타남
8. 시설수준 중요도 분석	중요도가 매우 높은 것으로 나타남
9. 서비스수준 중요도 분석	중요도가 높은 것으로 나타남

이상의 결과를 종합해 보면 관광에 있어 최우선적으로 고려되는 사항은 숙박시설이지만 해운대구에 중저가 관광숙박시설을 이용한 관광객들은 만족도가 높지 않은 것으로 분석되었다. 그리고 관광객들이 숙박시설 결정에 있어 최우선적으로 고려하는 결정요인은 가격 및 입지인 것으로 분석되었으며 각각의 결정요인에 대한 중요도를 상대적으로 비교해보면 입지와 시설수준이 영향을 많이 미치는 것으로 나타났다. 이 같은 결과는 관광지와의 접근성과 시설수준이 우수하면 가격이 높더라도 선택한다는 것으로 판단할 수 있다.

3.3 전문가 면담조사를 통한 영향요인 추출

본 절에서는 중저가 관광숙박시설의 건설과 운영에 관계된 전문가를 대상으로 면담조사를 실시하고자 한다. 면담조사의 실시목적은 사례연구와 이용자 설문조사를 통해 나타난 수익성의 영향요인 외에 전문가 관점에서 판단하는 추가적인 요인을 도출하기 위함이다. 면담조사에 참여한 인원은 각 분야별 전문가 10인이었으며 소요된 기간은 약 3개월 정도였다. 참여 전문가들의 구성은 다음과 같다.

- 1) 개발 컨설팅 업체 실무자 2인
- 2) 건설업체 실무자 2인
- 3) 관련 공무원 2인
- 4) 운영업체 실무자 2인
- 5) 관련 연구원 2인

면담조사의 구성 및 결과를 정리하면 다음과 같다.

1) 해운대구의 중저가 관광숙박시설의 시설수준에 관한 내용

각 분야 전문가들이 공통적으로 해운대구에는 국제적 수준의 특급호텔이 다수 존재하고 있으며 시설수준 또한 상당히 높다고 하였다. 하지만 중저가 관광숙박시설의 경우 대체적으로 시설수준이 낙후되어 있어 관광객들의 욕구를 충족시키지 못한다고 지적하였으며 이 같은 현상은 중저가 관광숙박시설의 수요가 고급 숙박시설에 비하여 상대적으로 높은 것을 감안해볼 때 심각한 문제라고 지적하였다.

2) 해운대구의 중저가 관광숙박시설의 서비스수준에 관한 내용

대부분의 전문가들이 시설수준과 마찬가지로 해운대구에 중저가 관광숙박시설의 서비스수준은 낮다고 지적하였다. 따라서 서비스수준이 관광숙박시설을 선정하는 중요한 요인인데도 불구하고 미흡하기 때문에 수익성을 저하시키는 요인으로 작용한다는 것이다. 이에 수익성을 증대시키기 위해서는 차별화된 서비스전략을 수립하여 관광객에게 제공

해야 된다고 지적하였다.

3) 해운대구의 중저가 관광숙박시설의 수익성 제고를 위한 영향요인에 관한 내용

각 전문가들에게 해운대구에 위치하고 있는 중저가 관광숙박시설의 수익성을 저하시키는 문제점에 관한 면담조사를 통하여 영향요인을 도출하였으며 그 결과는 다음과 같다.

(1) 성수기와 비수기의 가격수준 : 해운대구에 위치한 관광숙박시설은 해운대 해수욕장을 중심으로 여름철이 성수기이다. 따라서 성수기인 여름철은 비수기에 비하여 객실요금을 인상하여 받고 있어 수익성이 높은 편이지만 비수기에는 숙박객들이 현저하게 저하되어 편차가 심하게 발생하고 있다. 이러한 현상은

(2) 마케팅 능력 : 관광객들은 대부분 다른 지역에 거주하기 때문에 해운대구에 대한 정보는 물론이고 관광숙박시설에 대한 정보가 거의 없다. 따라서 관광객들이 접할 수 있는 숙박정보는 인터넷 홈페이지를 이용한 방법이나 현지 홍보 광고에 의한 것이다. 따라서 관광숙박시설이 수익성을 증대시키기 위해서는 마케팅에 대한 투자나 능력이 요구되는데 상당히 부족한 것이 현실이다.

특히 해운대구는 여름철 관광객들이 반복적으로 방문하기 때문에 장기적 관점에서 마케팅 투자를 통한 노력이 수익성을 증대시키는 중요한 요인이 될 수 있다고 지적하였다.

(3) 입지의 적합성 : 관광숙박시설은 관광객의 숙박수요를 흡수하기 위해서 관광지 주변에 위치하는 것이 적합하다. 이는 초기 관광숙박시설 계획 수립 시 요구되는 사항이지만 관광지 주변 지역은 지가가 고가이므로 토지를 확보하는 것이 어려운 측면이 많다. 따라서 이를 해결하기 위해서는 운송시설 제공과 같은 관광객 편의 서비스를 제공하는 것이 요구된다고 지적하였다.

(4) 차별화된 서비스 : 일반적으로 관광숙박시설은 동일한 서비스를 제

공하고 있다. 하지만 관광객들의 다양한 요구사항을 충족시킬 수 있는 차별화된 서비스 제공이 요구된다. 이러한 차별화된 서비스는 수익성과 직결되기 때문에 서비스 투자에 소요되는 비용을 회수할 뿐만 아니라 수익성을 증대시킬 수 있기 때문이라고 지적하였다. 그리고 차별화된 서비스로 다음과 같은 내용을 언급하였다.

주변 식당과 연계한 식사 할인 서비스 제공과 술과 음료 등을 대형 할인마트에서 직접 공급함으로써 저렴한 가격으로 제공하는 것이다.

(5) 주차 공간 및 보안 시스템 : 관광객들은 대부분 차량을 소유하고 있기 때문에 넓은 주차공간을 확보하는 것이 수익성을 증대시키는 중요한 요인이며 이와 함께 관광객 대부분들이 현금을 비롯한 귀중품을 가지고 있기 때문에 보안 시스템을 구축하고 있느냐가 수익성 증대에 영향을 주는 주요한 요인이 된다고 지적하였다.

(6) 위락시설과의 연계성 : 숙박시설 투숙객 대부분이 관광을 즐기는 것이 목적이기 때문에 위락시설과 인접해 있느냐가 수익성을 결정하는 중요한 요인이 된다고 지적하였다. 따라서 위락시설까지 교통 서비스를 제공하는 것과 부가서비스를 제공하는 것이 수익성을 증대시킬 수 있다고 하였다.

(7) 시설의 고급화 : 해운대구를 방문하는 대부분의 관광객들이 20, 30대의 젊은 층이므로 이들의 욕구를 충족시키기 위해서는 시설을 고급화시키는 것이 적합하다고 지적하였다. 이를 통해 객실요금은 동일하게 받더라도 회전율을 증대시키는 것이 수익성을 확보하는 중요한 부분이라고 하였다.

3.4 결과의 고찰

본 장에서는 중저가 관광숙박시설의 수익성 제고를 위하여 수익성에 영향을 미치는 요인을 분석하였다. 영향요인 도출은 3가지 방법으로 나누어 진행되었으며 이는 사례분석, 이용자 설문조사, 관련 전문가 면담조사이다.

그 결과 대체적으로 공통된 내용을 영향요인으로 지적하였으며 내용을 종합하여 정리하면 다음과 같다.

표18. 영향요인 도출 결과 정리

구 분	영향요인	도출 방법
영향요인 1	시설수준의 고급화	사례분석 이용자 설문조사 전문가 면담조사
영향요인 2	서비스수준의 차별화	사례분석 전문가 면담조사
영향요인 3	교통시설 이용의 편리성 및 접근성 입지 적합성	사례분석 이용자 설문조사 전문가 면담조사
영향요인 4	관광지와의 우수한 접근성	사례분석
영향요인 5	유사 관광숙박시설과의 밀집 정도	사례분석
영향요인 6	각종 음식점 및 위락시설과의 접근성	사례분석 전문가 면담조사
영향요인 7	마케팅 부분의 투자정도	사례분석 전문가 면담조사
영향요인 8	가격 성수기와 비수기의 가격수준	이용자 설문조사 전문가 면담조사
영향요인 9	주차 공간 및 보안 시스템	전문가 면담조사

이상의 같이 중복적인 요인을 통합하여 크게 9가지 영향요인을 도출하였

다. 도출된 영향요인들은 중저가 관광숙박시설의 수익성과 직결되는 중요한 부분이다. 따라서 초기 단계에서 도출된 영향요인을 체계적으로 반영하여 사업계획을 수립하여야 한다.

특히 도출된 영향요인 중 서비스수준의 차별화와 마케팅 능력은 수익성에 미치는 영향이 상당히 높다. 따라서 이 부분에 대한 지속적 투자와 능력 배양이 요구되지만 초기에 투입되는 비용이 증가하기 때문에 미진한 측면이 많다. 하지만 단기적인 투입비용 증가해 비하여 중장기적으로는 수익이 지속적으로 향상되는 것으로 사례분석, 이용자 설문조사, 전문가 면담조사를 통해 나타났다.

결과적으로 본 연구에서 제시한 수익성 구조의 영향요인들은 관광숙박시설 운영업체의 수익성을 제고시킬 뿐만 아니라 해운대구의 관광산업을 활성화시키는데 기여할 것으로 판단된다.

제4장 결 론

관광숙박시설은 관광객들이 최우선적으로 고려하는 중요한 부분이다. 따라서 국내 관광산업을 활성화시키기 위해서는 관광숙박시설을 확충하고 개선시키는 것이 요구된다. 하지만 국내 관광숙박시설은 규모 및 수준이 상당히 낙후되어 있어 관광객들이 불편함을 느끼고 있는 실정이다. 특히 중저가 관광숙박시설은 대부분의 관광객들이 이용하는 시설로 시설 및 서비스 수준의 개선이 요구된다.

이에 본 연구에서는 부산광역시 해운대구에 위치하고 있는 중저가 관광숙박시설의 수익성 제고와 효율적 확충을 위하여 수익성에 영향을 미치는 중요 요인을 분석하였다.

이를 위하여 연구는 다음과 같은 진행절차 및 방법으로 이루어졌다.

선행적으로 중저가 관광숙박시설의 구조 및 체계를 분석하기 위하여 개념 및 특성, 사업계획 수립 절차, 시설 구조 및 문제점, 사업성분석 구조를 파악하였다.

다음으로 중저가 관광숙박시설의 수익성 구조의 영향요인을 분석하였다. 이를 위하여 해운대구에 위치하고 있는 유사한 규모의 네 가지 사례를 분석하여 수익성에 차이를 발생시키는 요인을 도출하였다. 그리고 해운대구에 위치한 중저가 관광숙박시설을 이용한 사용자를 대상으로 설문조사를 실시하여 수익성에 영향을 미치는 요인을 도출하였다. 이와 함께 관련 전문가를 대상으로 면담조사를 실시하여 수익성 증대를 위해 중점적으로 감안해야 하는 영향요인을 도출하였다.

그 결과 수익성에 영향을 미치는 중요 요인은 시설수준의 고급화, 서비스 수준의 차별화, 교통시설 이용의 편리성 및 접근 용이성, 관광지와의 우수한 적합성, 유사 관광숙박시설과의 밀집 정도, 각종 음식점 및 위락시설과의 접근성, 마케팅 투자정도, 가격수준, 주차 공간 및 보안 시스템 등으로 나타났다.

이상의 분석된 영향요인들은 중저가 관광숙박시설의 초기 사업계획 수립 시 체계적으로 반영하는 것이 요구되며 초기 투자비용은 다소 증가하겠지만 중장기적으로는 수익성을 지속적으로 증대시킬 수 있을 것으로 사료된다. 따라서 중저가 관광숙박시설의 효율적 확충을 가능하게 함으로써 지역경제와 관광산업 발전에 기여할 것으로 판단된다.

참고문헌

1. 김우곤, “중저가 숙박시설 개발방향”, 한국관광정책, 2000.
2. 김향자, “중저가형 관광숙박시설 확충 및 활성화 방안”, 관광연구원, 2002.
3. 김향자, 유지운, “관광숙박시설지원등에관한특별법 효과분석”, 한국관광연구원, 1998.
4. 신건영, “중·소규모 숙박시설에 관한 연구”, 한양대학교 산업대학원 석사학위논문, 1991.
5. 이강욱, “주5일 근무제 도입에 따른 관광정책 대응방안”, 관광연구원, 2001.
6. 이강욱, “2002월드컵 대비 숙박수급 분석 및 중저가 숙박시설의 효율적인 운영방안”, 관광연구원, 2000.
7. 이강욱, 류광훈, “관광산업의 경제적 파급효과”, 한국관광연구원, 2001.
8. 전효재, “관광숙박 수급분석 및 대응방향”, 한국문화관광정책연구원, 2004.
9. 이주형, “중저가호텔의 사례연구”, 관광경영학회 관광경영학연구 제7호, 2000.
10. 이주형, “중저가호텔 경쟁력 제고방안”, 관광경영학회 관광경영학연구 제20호, 2004.
11. 한국관광공사, “국민여행 실태조사”, 각 년도
12. 한국관광공사, “외래관광객 실태조사”, 각 년도
13. 한국관광공사 홈페이지 : <http://www.knto.or.kr/>
14. 부산광역시 홈페이지, <http://www.busan.go.kr/>
15. 한국관광호텔업협회, <http://hotelskorea.or.kr/>

감사의 글

지나가는 세월속에 수 많은 인연을 맺어 갑니다. 부경대 대학원에 들어선지가 엇그제 같은데 벌써 2년이란 시간이 훌쩍 지나가 제 인생에서 또 하나의 이정표를 찍을 때가 돌아왔습니다. 늦은 시간을 맞추기 위하여 허급 지급 택시를 타고 내달리든 순간을 눈가에 떠올리면 웬지 그때가 가장 행복했던 시간이 아니었는가 하는 생각을 혼자서 해보면서 아름다운 미소를 머금어 봅니다. 감사하고 고마워 해야 할 분들이 너무나 많습니다.

저에게 항상 힘과 용기를 주시고 격려해 주신 김수용 교수님께 진심으로 감사의 말씀을 올리고 싶습니다.

또한 성심으로 지도해 주신 이영대 교수님, 이종출 교수님, 이수용 교수님께도 감사를 드립니다.

학업에 도움을 많이 준 박영민씨, 양진국씨에게도 고맙다는 마음을 전하고, 앞날에 무궁한 발전과 이루시고자 하는 목표를 꼭 달성하시기를 바랍니다.

항상 저의 옆에서 빈자리를 메워주고 가족의 건강과 가정의 행복을 지켜주고 있는 사랑하는 영원한 친구인 아내에게도 고맙다는 마음을 전해주고 싶고, 자랑스런 지형이에게도 그동안의 격려에 좋은 아버지가 되려고 노력한다라는 말로 대신하고 싶습니다.

오늘을 만든 사람은 내일도 만들 수 있을 것입니다. 크고 작음에 개의치 않고 하나에서 열까지라는 시작과 마침을 반복하면서 내 열손안에서 작지만 큰 것으로 여기며 다음에 또 무엇인가 다시 이루어 보려고 합니다. 오늘이 있을 수 있도록 도움을 주신 모든 분들께 다시 한번 감사의 말씀을 드립니다.

2005년 12월

김 상 원