

APPENDIX

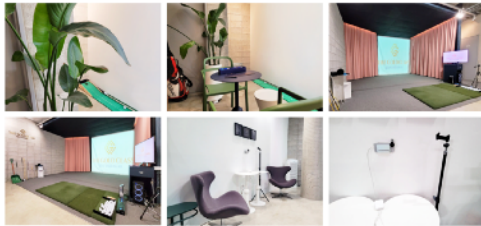
My Swing History & Analysis

정확한 진단, 발전하는 스윙
스마트한 골프 레슨/연습 플랫폼



비즈니스 STEP 1 - 창업 & 도입

2021년 1월



주요 기능 (샷 데이터와 스윙 영상 자동 저장)

- 사옥에 남는 공간을 활용한 소규모 스튜디오 오픈
- 앱 예약, 결제, 프리랜서 프로 매칭 서비스 도입
- 별도 마케팅 없이 3개월 만에 월 600만원 포인트 소진 달성 = 시장의 니즈 검증

2021년 7월



오픈 3개월 만에 월 3,000만원 포인트 소진 달성

- 여의도 매장 오픈 (5개의 프라이빗 룸)
- 타석 이용료 외 레슨 거래액 월 2억 5,000만원 추정

2023년 3월



매장 현황

- 직영점 : 연남점, 여의도점, 목동점
- 가맹점 : 마곡점, 운정점

비즈니스 STEP 1 - 창업 & 도입

누적 스튜디오 이용 금액
(레슨 금액 제외)

약 10.1억원

1회 이상 결제 고객 중, 재결제율

57.5%

일반 회원

4,858명

프로 회원

250명

앱 이용자 중, 히스토리 메뉴 이용률

59.4%

누적 이용 인원 (전체 합계)

2,497명

연남점 : 261명
여의도점 : 1,276명
목동점 : 547명
마곡점 : 299명
운정점 : 114명

히스토리 메뉴 이용자 중,
상세 데이터 이용률

70%

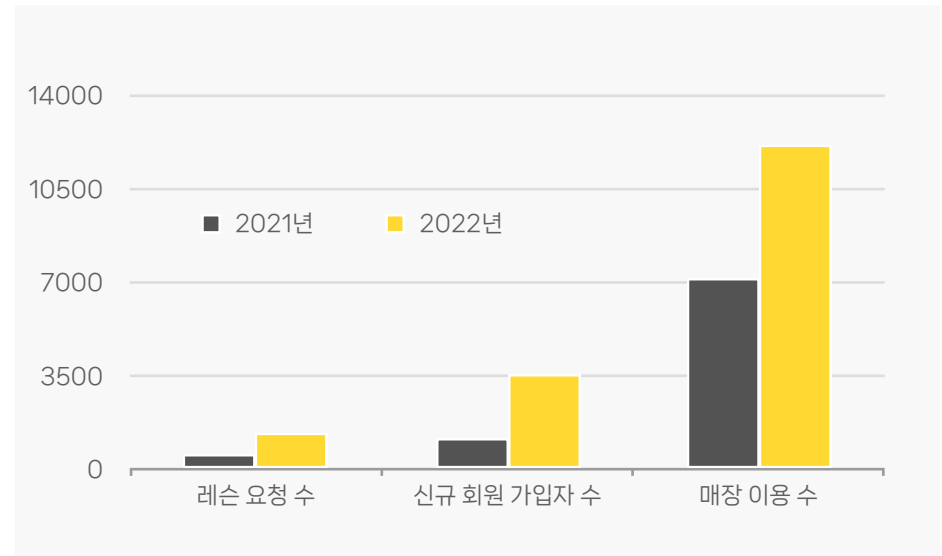
히스토리 메뉴 이용자 중,
스윙 영상 이용률

25%

누적 샷데이터와 스윙 영상

2,429,627 건

2021년 대비 2022년 주요 성장 지표



	2021년	2022년
레슨 요청 수	541건	1,368건
신규 회원 가입자 수	1,152건	3,568건
매장 이용 수	7,193건	12,153건

레슨 요청 수
252% 성장

신규 회원 가입자
309% 성장

매장 이용 수
169% 성장

비즈니스 STEP 1 - 창업 & 도입

더골드클래스 시스템

인사이트



프라이빗한 연습 / 레슨 공간

쾌적한 환경에서 연습 / 레슨



프리랜서 프로 매칭

프로 선택 폭의 다양성 제공



예약 및 예약 확인 가능

예약을 통한 합리적인 시간 관리



샷 데이터, 스윙 영상 자동 저장 시스템



1

시장 경쟁력 확인

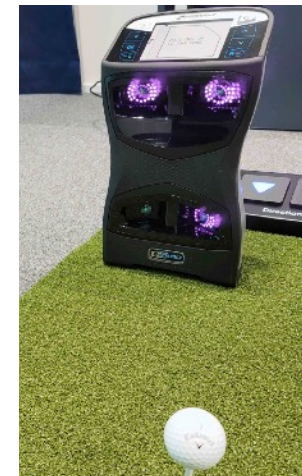
높은 재 결제율과 수익성



2

서비스, BM 수립

이용자들의 샷 데이터,
영상 활용



3

데이터, 영상 중요성

GC쿼드 어날리시스 개발
및 필요성, 시장성 확인



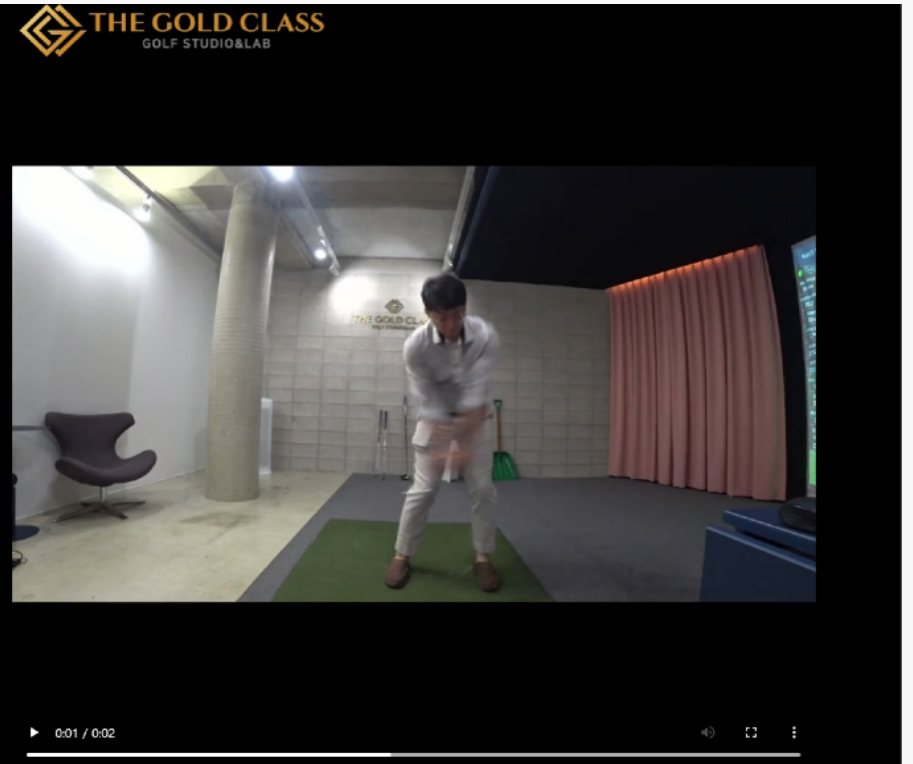
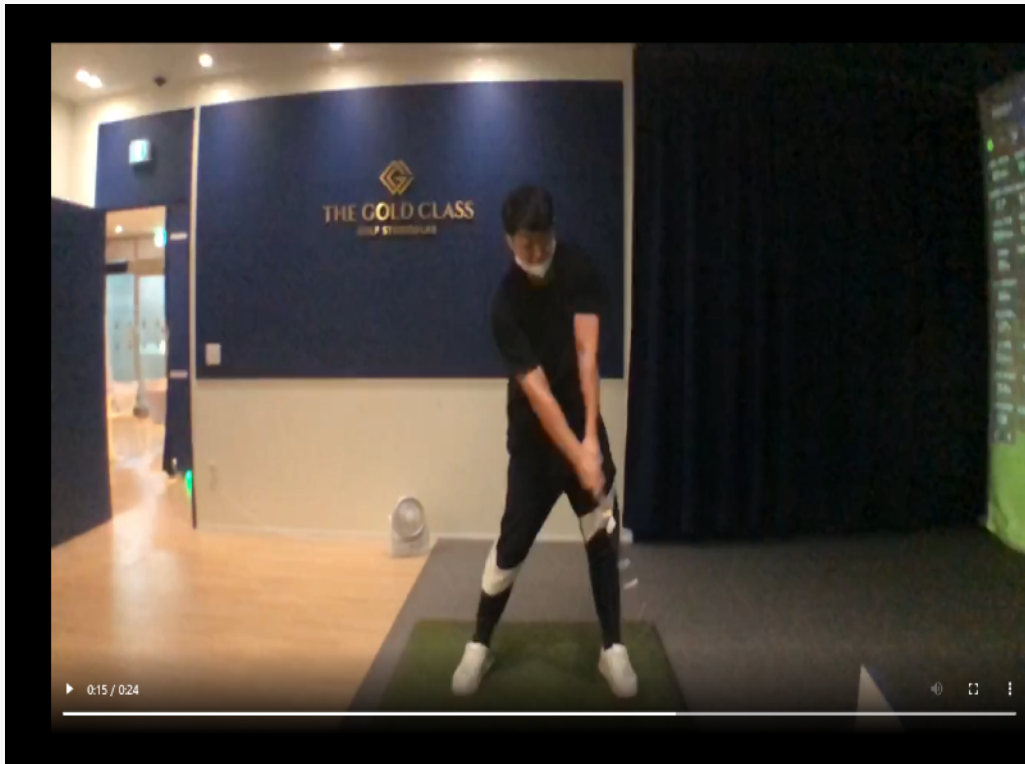
4

추가적인 BM 모색

유저풀을 이용한 추가적
인 BM 모색 가능성 확인

프레임 수에 따른 영상 퀄리티 비교

저프레임 스윙영상(gdr,카카오vx,GC쿼드 기존어날리시스등)과
고프레임의 T.G.C 어날리시스 영상비교



* 이미지를 클릭하면 영상이 재생됩니다.

유형별 문제점

골프 레슨, 연습이 가능한 공간



01. 실외 연습장

- (1) 정확한 거리와 방향에 대해서 눈대중으로 판단
- (2) 연습 종료 후 스윙 점검이 힘들
- (3) 계절과 시간에 따라 연습환경의 만족도가 달라짐



02. 보급형 직영, 가맹 아카데미 (GDR, QED, 카카오VX 등)

- (1) 부정확한 샷데이터
(게임 엔진으로 보정치 적용, 스피ن량 리딩 기술 부족)
- (2) 제공되는 스윙 영상의 퀄리티 떨어짐



03. * 개인 아카데미, 스튜디오

- (1) 어플을 통한 예약, 레슨 문의, 회원관리 등이 어려움
- (2) 차별성이 없어 치킨 게임을 통한 경쟁을 이룸

정의: 가맹 없이 GDR, QED, 카카오 vx 트랙맨, GC쿼드 등의 장비를 활용하는 곳을 말함

단점 총 정리

1. 사용자 본인의 구질, 비거리 등의 **확인**이 어려움
2. 연습에 대한 **확신**이 저하됨
3. 스윙영상을 통한 **자가 진단**이 사실상 불가
4. 개인 매장 시스템 운영 및 **차별화 포인트** 부족
5. 상주 프로 외 레슨 불가로
회원들이 본인에게 맞는 **프로 선택 폭**이 적음

APP 내 그 외의 기능

프리랜서 프로 매칭

프로 선택 폭의 다양성 제공

예약 및 예약 확인 기능

예약을 통한 합리적인 시간 관리

프라이빗한 연습 / 레슨 공간

쾌적한 환경에서 연습 / 레슨



현 비즈니스 모델 지표

매장 운영



- (1) 타석당 400 ~ 600만원

- (2) 매출 정상 궤도 진입 시, 5타석 매장 기준으로
영업 이익 약 1,500만원 선
(점주 없이 매장 운영 시 이익)

- (3) 레슨 거래액
: 룸 타석 매출의 7~10배 레슨 거래액 발생
(여의도 월 3,500만원 기준 / 월 3억원)

가맹 사업



- (1) 가맹비 & 인테리어 수익
: 가맹비 1,500만원
: 가맹 신설 시, 타석 1개 당 약 1,000만원 매출 이익

- (2) 로열티
: 지점 매출의 10% 수수료

소프트웨어 판매 (어널리시스 & 앱솔루션)

(1) 구독형 모델

	월	연
어널리시스	7만원	60만원
앱 솔루션	7만원	60만원
묶음 판매시	10만원	120만원
기타	완납형 모델 : 개당 150만원 버전 업데이트 시 추가 과금 형태	

- (2) 스윙 분석 기기 판매 시, 묶음 판매
(구 어널리시스, 신 어널리시스 동가격 선택)
: 완납 형태로 판매, 150만원 (R/S 협의중)

- (3) 가맹점 오픈 시, 또는 기존 GC쿼드 / GC3
사용 업체에 소프트웨어 교체

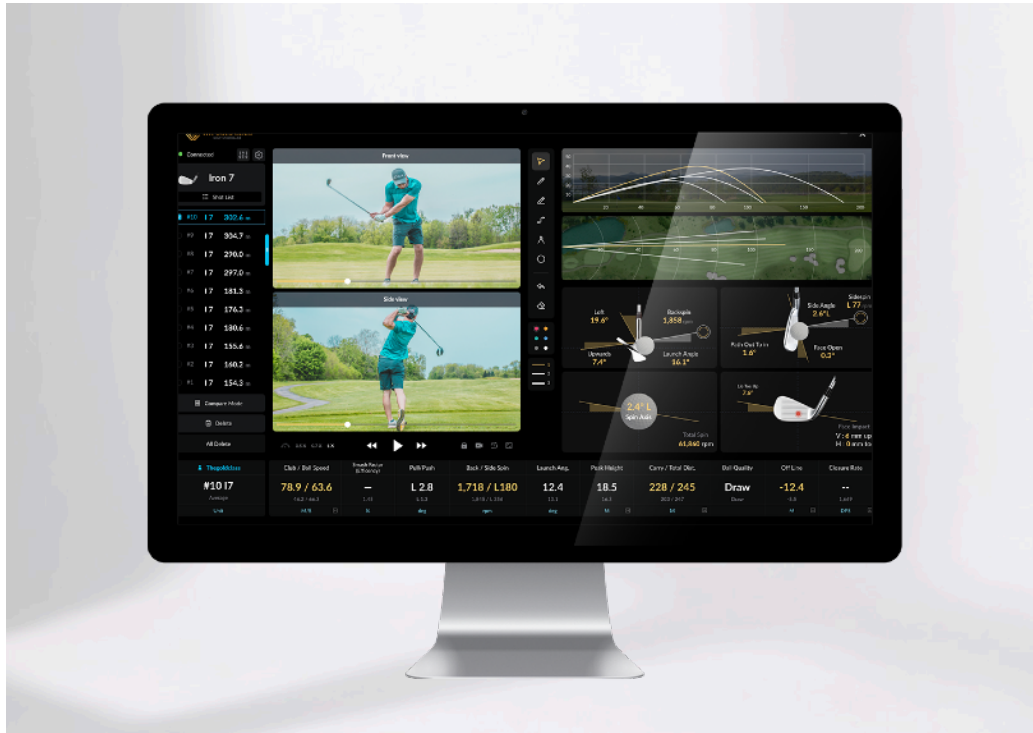
- (4) 기존 스튜디오들 중, 앱 솔루션 필요 업체 판매

- (5) 연 350개 판매 목표
(4.5억원 ~ 9억원 매출 예상)

* GC3, 쿼드 연간 국내 판매량(추정): 700~1000대
* 글로벌마켓중 국내 점유율 5%내외 추정
* 트랙맨 연간 국내 판매량(추정): 500~700대
* 글로벌마켓중 국내 점유율 5%내외 추정

T.G.C LAB

ANALYSIS, T.G.C PARTNERS-APP SOLUTION



APP + ADMIN 제공

T.G.C ANALYSIS 제공

2가지 제품 모두 이용 시

비용

타석당 월 7만원 / 연 60만원

타석당 월 7만원 / 연 60만원

타석당 월 10만원 / 연 100만원

필수 기기 안내

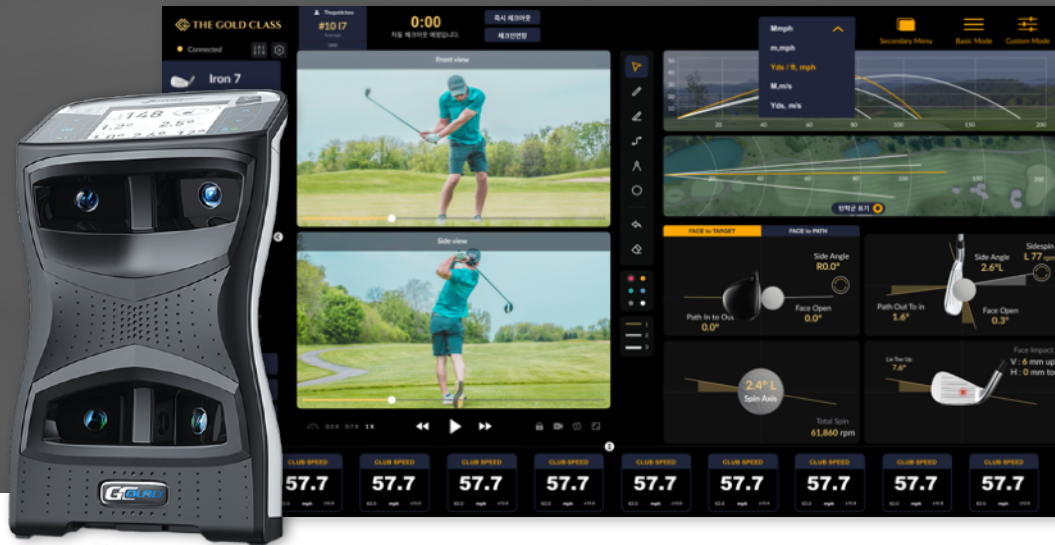
GC쿼드 & 트랙맨 모두 필수

GC쿼드만 사용 가능

GC쿼드 타석만 해당

비즈니스 STEP 2 - 개발 & 확장

1. GC 퀴드 어널리시스



① 고품질의 스윙 영상 제공

240FPS 고품질의 스윙영상을 제공
(아이폰앱을 통한 무선통신 촬영방식도입)

- * 히스토리 메뉴 이용자중
- * 상세 데이터 이용률 25% → 50% 증가

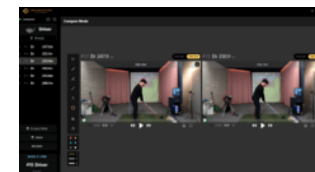
② UI 커스텀 기능 제공

주요 정보만 골라 볼 수 있는 UI 커스텀 기능 제공



③ COMPARE 모드 제공

스윙 교정 전/후 영상 비교 모드 지원



비즈니스 STEP 2 - 개발 & 확장

1. GC 퀴드 어널리시스 : 스윙 분석 프로그램 납품 업무 협약

기업
더골드클래스, GC퀴드코리아 (진성스포츠)와 업무협약 체결

남궁선의 기사 namkung.sunhee@mkinternet.com
 일력 : 2023-02-24 11:40:00

가 🔍 🔗 📄



< 이미지 제공 : 더골드클래스 >

프리미엄 골프 스튜디오 '더골드클래스'가 골퍼들에게 더욱 정확하고 확실한 스윙 데이터를 제공하기 위해 'GC퀴드코리아(진성스포츠)'와 프로그램 개발 및 납품 업무협약을 체결했다.

더골드클래스가 개발한 'T.G.C 어널리시스'의 경우, 다년간의 스튜디오 운영 경험을 통해 개발된 GC퀴드, GC3용 스윙 분석 프로그램으로써 240FPS의 초고속 스윙 영상 촬영과 컴퓨터 모드 기능 추가, 전체적인 UI 개선으로 기존 GC퀴드 어널리시스보다 훨씬 깔끔하고 사용하기 좋다는 평을 받고 있다.

앞으로도 더골드클래스는 T.G.C 어널리시스의 UI 커스텀 기능과 3D 모델링 기능 등 지속적인 R&D를 통해 보다 유용한 스윙 분석 기술을 업데이트할 예정이다.

이번 협약에 따라 더골드클래스가 개발한 'T.G.C 어널리시스' 프로그램은 GC퀴드코리아(진성스포츠)와 함께 판매를 진행하게 되며, GC퀴드 및 GC3 스윙 기기 구매 시 어널리시스 프로그램을 함께 구매할 수 있다.

더골드클래스는 앞으로도 다양한 추가 개발을 통해 골퍼들에게 시각적으로 보다 시원하고, 객관적인 데이터를 제공할 계획이라고 밝혔다.

[매일 경제 기사](#)

1 판매 TYPE

A. 완납형 (basic 무기한 이용 가능)	B. 구독형
Basic ver 무기한 이용 가능	추가 기능 무료 업데이트 이용 가능 (3D 모델링, ai 등)
150만원 (vat 별도) : GC퀴드 코리아 5:5 R/S	월 구독료 7만원 (vat 별도) 연구독료 60만원 (vat 별도)

2 GC퀴드 코리아 국내 연간 판매량 (국내 시장 규모 글로벌의 5%)

- (1) 700~1000대
- (2) TEST 후, 3월말 4월초부터 점진적 판매 개시 예정

3 추후 GC퀴드 본사 (글로벌) 판매 확대

- (1) 현재 본사 개발팀에서 개발 응대, 본사에서 데모 ver 요청
- (2) 글로벌 연간 판매량 약 2만대

비즈니스 STEP 2 - 개발 & 확장

1. T.G.C 어널리시스 글로벌 시장 진출

미국 프리미엄 실내골프연습장 Thecitygolf와 협약(키오스크 제작 및 판매)

Thecitygolf는 L.A에 30개타석 규모의 대규모매장을 2개가지고 있으며 3호점 오픈예정
(당사 t.g.c analysis 100개 대량구매완료)

당사의 시스템을 독점 계약하여 미국시장내 판매 대행 협의 중



비즈니스 STEP 2 - 개발 & 확장

2. DATA를 활용한 비대면 클럽 피팅 및 클럽 판매



피팅 시장 분석 (클럽 구매 과정)

- 1 클럽 시타 후 기성품 구매
- 2 시타 -> 피팅 커스텀 후, 오프라인 매장에서 구매
- 3 시타 없이 바로 온라인 구매

클럽 피팅 시장의 문제점

- 1 프로 외의 아마추어는 낫선 환경과 피터가 있는 환경에서 평소 연습한대로 스윙을 하기 힘들.
- 2 피터의 언변과 영업력으로 매출이 좌지우지되는 케이스가 많음 (불필요한 오버스펙 구매건 다수 존재)
- 3 구매 회원들의 피팅 히스토리, 데이터 히스토리 관리가 안됨

클럽 피팅이란?

: 골퍼마다 신체능력(힘, 유연성, 키, 몸무게, 성별, 나이 등)에 따라 볼을 보낼 수 있는 샷데이터가 다르므로, 데이터와 스윙의 분석을 통해 클럽스펙을 커스텀하는 것을 말함.

* 샷데이터 분석은 인정된 글로벌장비(트랙맨, GC퀴드)를 활용함.

비즈니스 STEP 2 - 개발 & 확장

2. DATA를 활용한 비대면 클럽 피팅 및 클럽 판매

평소 연습한 평균 데이터를 통한 비대면 피팅 : 클럽 추천



OR

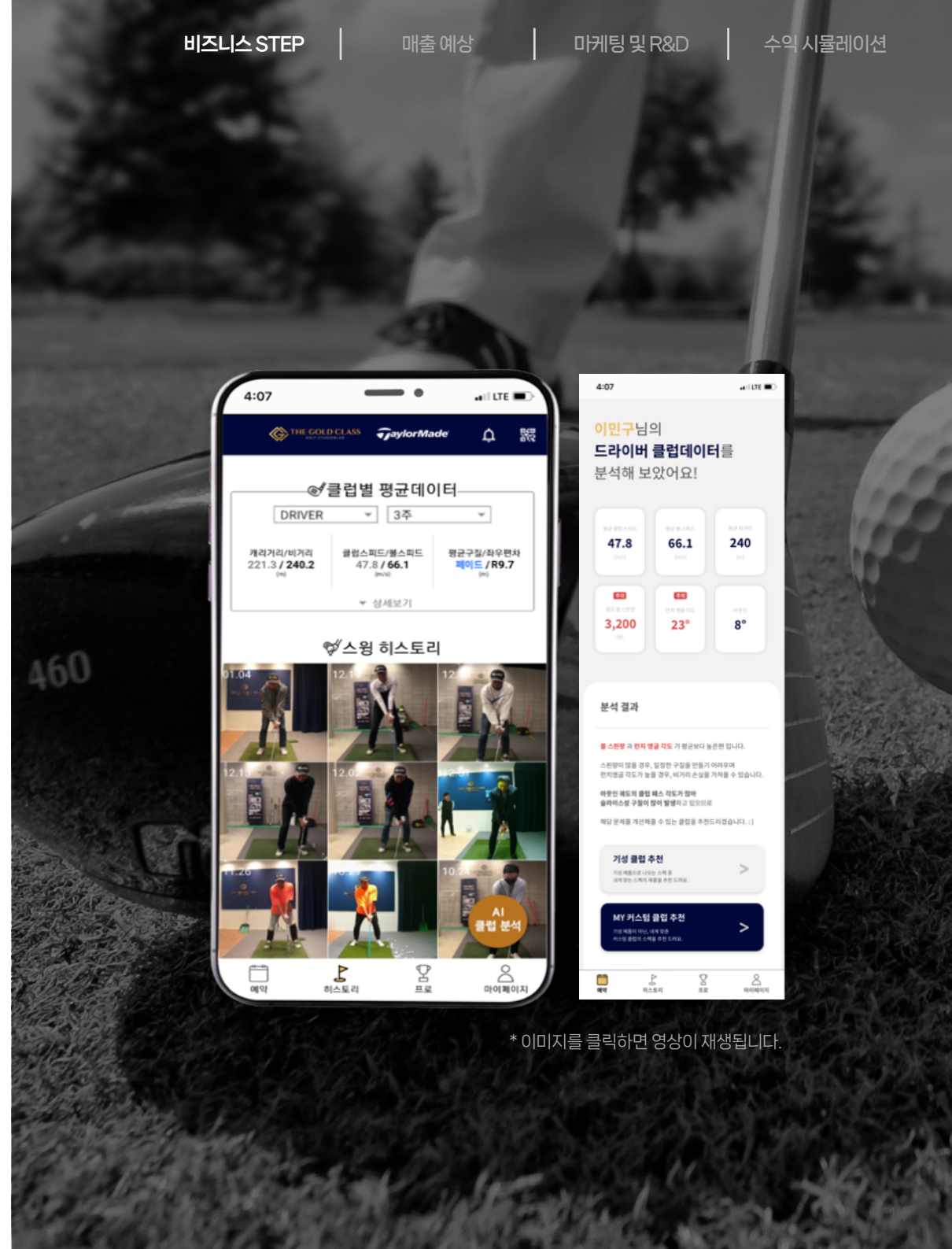


A. 기성 제품 추천

브랜드사의 온라인몰
연결, 구매

B. 커스텀 클럽 추천

TMF 키트 구매 유도



* 이미지를 클릭하면 영상이 재생됩니다.

비즈니스 STEP 2 - 개발 & 확장




2. DATA를 활용한 비대면 클럽 피팅 및 클럽 판매



사진 예시

연습 종료 후,
샷데이터 분석 및 클럽 추천 화면

클럽 브랜드사들과 협의 완료 or 진행 중

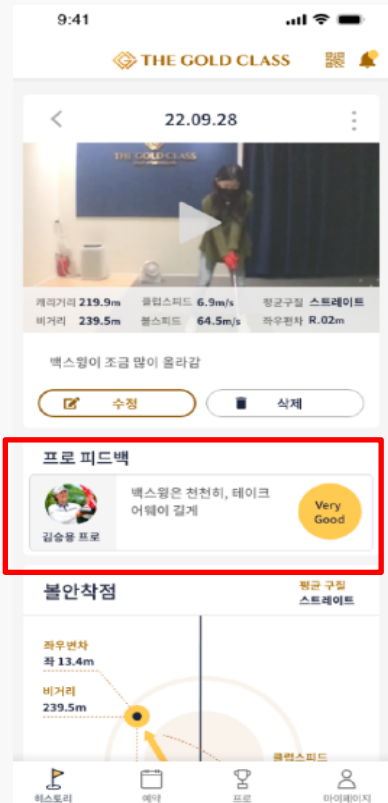
 <p>최종 단계 (계약 완료) 5월 중 판매 개시</p>	 <p>최종 협의 단계</p>	 <p>최종 협의 단계</p>
---	---	---

제휴 내용

<p>1</p> <p>클럽 판매 권한 확보 (온/오프라인)</p> <p>밴더 코드 - 판매 수수료 30~40%</p>	<p>2</p> <p>클럽 브랜드 직영, 대리점 내 T.G.C 솔루션</p> <p>- 1차 납품 100~140개 - 대리점 외 별도 피팅 매장 가능</p>
---	--

비즈니스 STEP 2 - 개발 & 확장

3. 레슨 노트 및 비대면 레슨



레슨 노트 ver. 1

텍스트 기반 코칭



레슨 노트 ver.21

보이스 및 드로잉 기반 코칭

비대면 레슨 관리 기능 제공 & 레슨 중개 수수료 10% 과금

- 1 **회원 관리 기능 제공**
: 밴더 코드 - 판매 수수료 30~40%

- 2 **온라인 피드백 기능 제공**
: 현장 레슨 이외에도 회원 개인 연습에 대한 영상 및 데이터를 프로에게 전송하여 회원에게 비대면 피드백 전송

- 3 **보이스 및 드로잉 기반 코칭**
: 단순 코멘트 코칭에서 보이스 및 드로잉 기반의 코칭으로 기능 업그레이드

- 4 **AI 코칭의 디벨롭을 위한 백 데이터로 활용**

비즈니스 STEP 2 - 개발 & 확장



그 외 BM

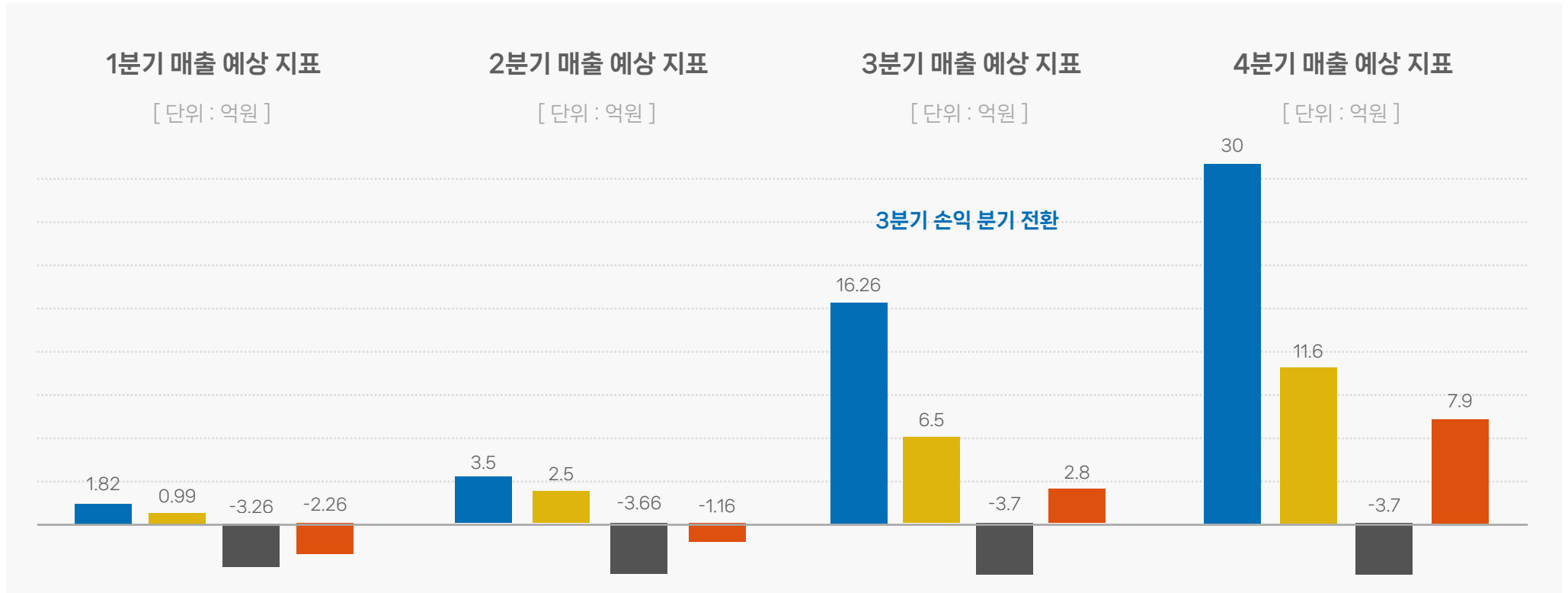
가맹 매장 오픈 신설 수익,
로열티 수익



그 외 유저풀을 활용한 BM

: 실외 레슨 상품 런칭을 통한 회원과 프로 매칭
(필드 숏게임레슨, 해외 캠프 레슨 상품 등)
: 기업 행사 프로모담 등 에이전시 플랫폼

2023년 매출 예상 지표



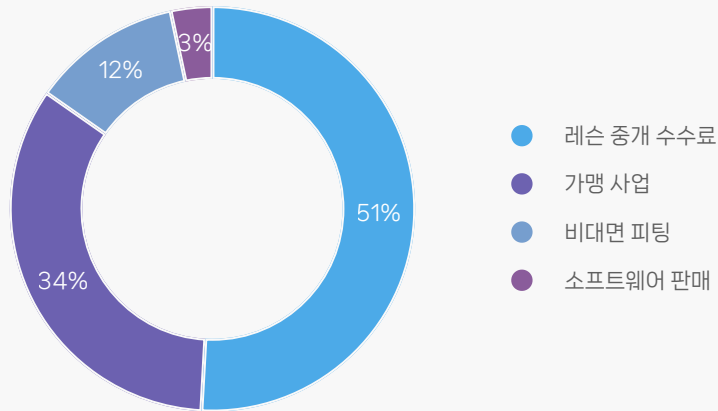
	1분기	2분기	3분기	4분기
매출	1억 8천 2백만원	3억 5천만원 (▲92%)	16억 2천 6백만원 (▲364%)	30억원 (▲84%)
매출 이익	9천 9백만원	2억 5천만원 (▲152%)	6억 5천만원 (▲160%)	11억 6천만원 (▲78%)
고정비	- 3억 2천 6백만원	-3억 6천 6백만원 (▼12%)	- 3억 7천만원 (▲1%)	-3억 7천만원 (-)
영업 이익	- 2억 2천 6백만원	-1억 1천 6백만원 (▲94%)	2억 8천만원 (▲245%)	7억 9천만원 (▲182%)

* 직전 분기 기준 상승율

2023년 매출 예상 지표

2023년도부터 소프트웨어 판매 매출의 약진이 예상

매출

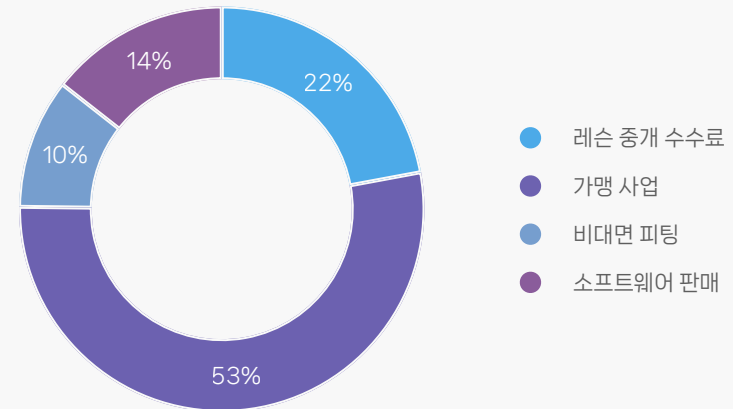


- 레슨 중개 수수료
- 가맹 사업
- 비대면 피팅
- 소프트웨어 판매

1분기

구분	1분기
레슨 중개 수수료 (51%)	48억 9천 6백만원
가맹 사업 (34%)	32억 5천 6백만원
비대면 피팅 (12%)	11억 5천 2백만원
소프트웨어 판매 (3%)	3억 2천만원

매출 이익



- 레슨 중개 수수료
- 가맹 사업
- 비대면 피팅
- 소프트웨어 판매

1분기

구분	1분기
레슨 중개 수수료 (22%)	4억 8천 9백 6십만원
가맹 사업 (53%)	11억 7천 8백만원
비대면 피팅 (10%)	2억 3천 4십만원
소프트웨어 판매 (14%)	3억 2천만원

보유 특허

스윙 분석 영상 및 데이터 저장 기술 특허



"골프 스윙 분석 시스템 및 이의 동작 방법"

2021년 9월 6일 특허 등록 완료

풍부한 노하우를 갖춘

개발 인력의 기술 및 기술 혁신을 통한

특허 등 IP 확대 중

시장 침투 및 유저 확보 전략

유저풀 확보 채널 확대



직 / 가맹점 확대

- 소규모 매장을 통한 창업 진입 장벽 완화
: 무인화 매장의 도입으로 인건비 절약, 수입 구조 개선
- 현재 연남점 도입 후, 테스트 진행 중



T.G.C 파트너스

- 개인 스튜디오 등 기오픈 매장들을 더골드클래스 파트너사로 앱내 입점
- 가맹, 직영 매장이 아니어도 당사 소프트웨어를 이용하는 유저풀 확대 가능
- 솔루션 형태로 해외 유사 비즈니스 업체 제공 가능

시장 침투 전략 및 유저 확보 전략

가맹 확장 - 매장의 소규모화, 무인화

기존 매장 (평균 100평 규모 : 룸 5개)

1. 높은 창업 비용 & 롱텀 회수 기간

평균 창업 비용 : 3억
보증금 제외 원금 회수 기간 : 약 2년

임대 관리비	900만원	타석당 평균 매출	500*5 = 2,500만원
인테리어 (160*100)	약 1억 6,000만원	점주 근무 시 수익	1,300만원
룸 3개	9,000만원		
오픈 타석 2개	3,200만원		

2. 어려운 창업 점포 선정

100평 이상, 주차 환경, 최소 3m 층고 점포 선정 하려다 창업 포기

3. 인건비 이슈로 운영이 비효율화

- 주중 오후 1명, 주말 오전 / 오후 1명 (점주 근무시)
: 최소 월 인건비 300만원
- 인건비를 고려한 영업 시간 조정 : 매출 하락

주중 : 오전 8시 ~ 오후 11시 = 14시간
주말 : 오전 8시 ~ 오후 8시 = 11시간

소형 매장 (평균 35평 규모 : 룸 3개)

1. 소액 창업 비용 & 짧은 회수 기간

평균 창업 비용 : 1.3억
보증금 제외 원금 회수 기간 : 약 1년

임대 관리비	400	타석당 평균 매출	400*3 1,200만원
인테리어 (160*35)	약 5,600만원	무인화매장 수익	800만원
룸 2개	6,000만원		
오픈 타석 1개	1,600만원		

2. 용이한 창업 점포 선정

30평대 매장, 주차 환경이 가능한 매장은 구하기가 용이함

3. 무인 & 운영시간 증대

- 최소 월 인건비 없음
- 운영 시간 증대 가능

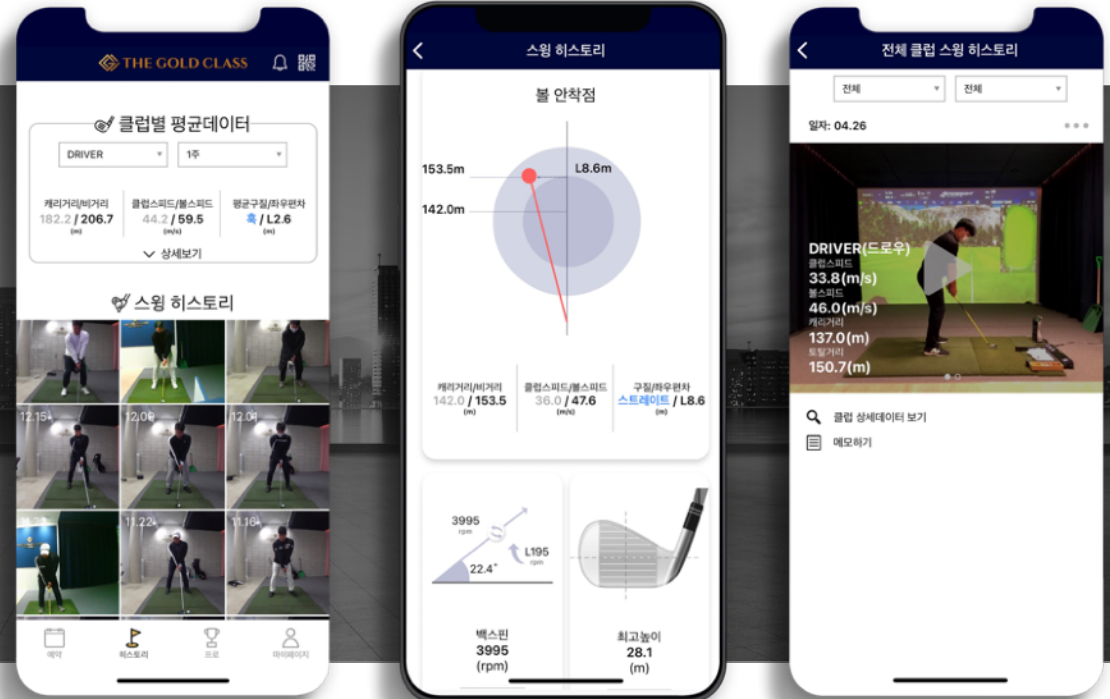
주중 : 오전 6시 ~ 오후 12시 = 17시간
주말 : 오전 8시 ~ 오후 10시 = 13시간

시장 침투 및 유저 확보 전략

유저풀 확보 채널 확대 - 글로벌 (글로벌 런치 모니터 시장의 트렌드 : 퍼스널화)



SDK 연동



GC쿼드 SDK : 계약 완료 / 트랙맨, 풀스윙 협의 진행 중

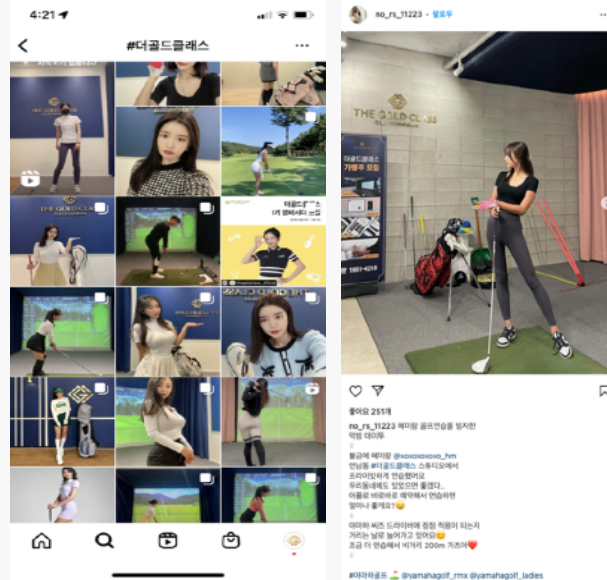
(GC쿼드, 트랙맨 협의되면 나머지 런치모니터들의 협의는 비교적 용이)

시장 침투 전략 (Viral-marketing)

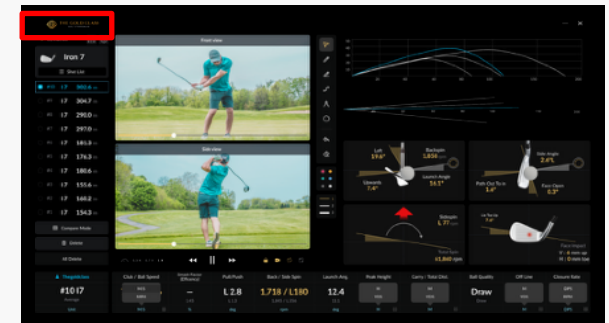
자연적으로 일어나는 마케팅이 최고의 마케팅



어플리케이션 로고 워터마킹을 통한 SNS내 브랜드 지속적으로 노출 (각인 효과)

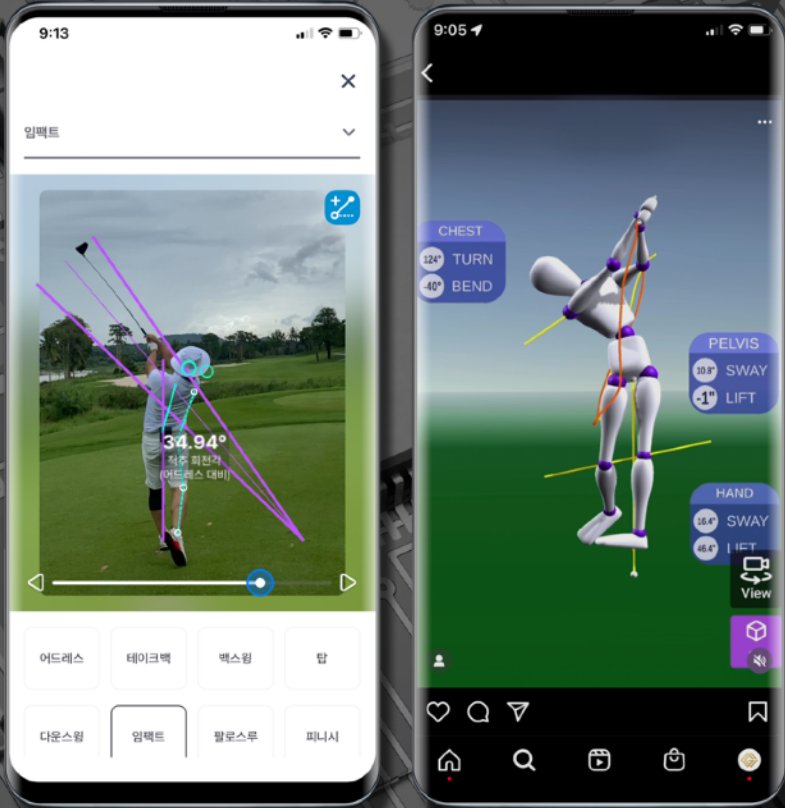


고급스러운 인테리어를 통한 회원, 프로의 인증샷 콘텐츠 업로드



당사 SYSTEM 도입 매장들을 통한 더골드클래스 브랜드 향시 노출

R&D 플랜

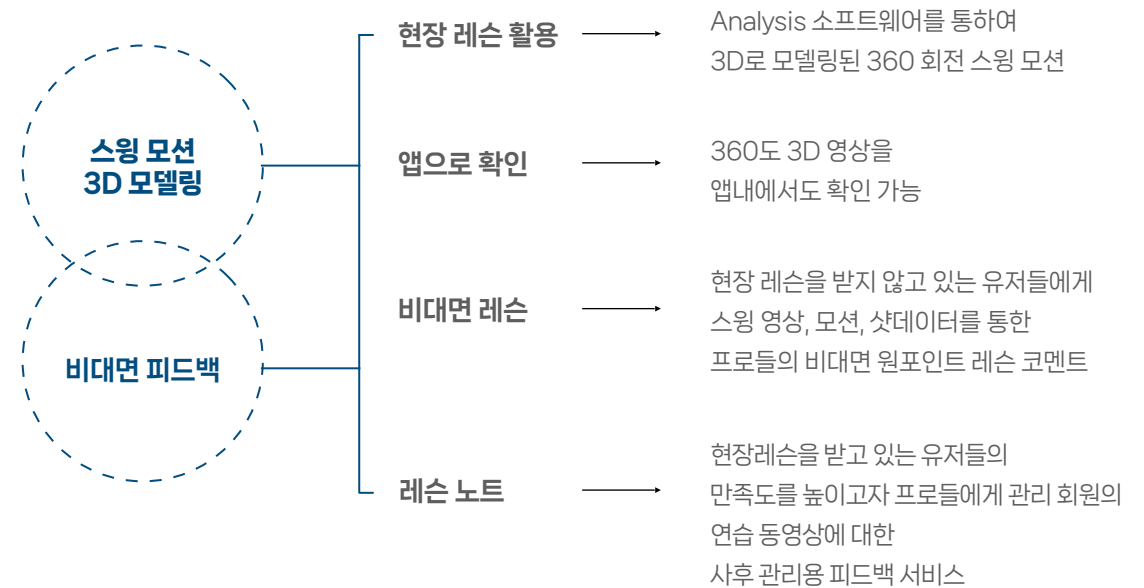


*스윙 모션 3D 이미지 예시입니다.

빅데이터 추적 & 상관성 분석

3D 모델링된 스윙 모션을 통하여

본인의 스윙과 가장 유사한 프로 매칭 / 추천, 본인이 추구하는 스윙 기준에 의거한 분석



R&D 플랜

STEP 01

전면 영상과 측면 영상,
두 영상을 이용한
스윙 모션 3D 모델링



1. 더골드클래스에서 레슨 시, Analysis 소프트웨어를 통하여 3D로 모델링 된 360도 회전 스윙 모션 확인 가능
2. 추후에는 해당 360도 3D 영상을 앱 내에서 확인 가능한 서비스

STEP 02

유저의 스윙 모션에
가장 유사한 프로를
매칭&추천해주는 서비스



1. 등록된 프로들의 스윙 모션 DB화
2. 본인이 추구하는 스윙과 가장 적합한 프로 매칭
3. 본인이 추구하는 스윙 스타일대로 시가 가이드 진행

STEP 03

프로들의 코멘트 및
비대면 코칭 제공



스윙 모션과 매칭된
샷 데이터를 가지고
프로들의 코멘트 및
비대면 코칭 제공

STEP 04

AI의 간단한 코칭이
가능한 서비스



해당 코멘트와 코칭들을 토대로
스윙 모션과 샷 데이터에 대한
분석 값들을 쌓고,
추후 더골드클래스에서 연습하면
AI의 간단한 코칭이 가능한 서비스

연도별 매출 계획 - Detail (2023년)

총 매출 : 약 51억 5,800만원 | 총 매출 이익 : 약 21억 5,840만원 | 판관비 : 14억원 | 총 영업 이익 : 약 7억 5,840만원

매출 계획	1. 직영 / 가맹 사업	2. T.G.C Analysis + APP (파트너 솔루션) 판매	3. 비대면 피팅 서비스
추가 설명	1. 목표 직영 추가 타석수 5개 (기존 13개) 2. 목표 가맹 추가 타석수 17개 (기존 13개)* 가맹점 오픈 로얄티 수수료 매출 3. 가맹점 신설에 따른 매출	1. 실내에 최적화된 하드웨어에 비해 부족한 소프트웨어 디벨롭 2. 트랙맨에 버금가는 스윙 영상 프레임과 UI, UX : 추후 스윙 영상 데이터 분석 시 중요 포인트 3. 예약, 회원 관리 등이 제공되며 스윙 영상 및 스윙 데이터가 자동 저장 되는 앱, 웹 사이트 제공	-
매출	(1) 타석 매출 / 매출 이익 ▶ 타석 이용 매출 타석당 년 4,800만원 ▶ 직영 : 18타석 총 연 매출(매출 이익) : 8억 6,400만원 ▶ 가맹 : 30타석 총 연 매출 : 약 14억 4,400만원 <hr/> (2) 가맹 신설 매출 / 매출 이익 ▶ 1타석 신설(기기 설비 + 인테리어) 매출 : 5,600만원 ▶ 17개 타석 신설 총 매출 : 약 9억 5,200만원 ▶ 1타석 신설 평균 매출 이익 : 약 1,000만원 ▶ 17타석 신설 총 평균 매출 이익 : 약 1억 7,000만원	▶ 소프트웨어 판매 : 75만원 ▶ 목표 판매 수량 : 1,000개 ▶ 연 매출 및 순매출 이익 : 75만원 * 1,000개 = 7억 5천만원	▶ 타석당 월 판매 매출 2백만원, 연 2,400만원 ▶ 48타석 총 연 매출 : 11억 5,200만원 ▶ 피팅 및 판매 매진 40% ▶ 더골드클래스 마진 50% 적용 (시타매장과 수익 쉐어) ▶ 연 매출 이익 연 매출 11억 5,200만원 * 판매 매진 40% * 자사 마진 50% = 2억 3,040만원
총 예상 매출	매출 : 약 32억 5,600만원 매출 이익 : 약 11억 7,800만원	매출 및 매출 이익 : 약 7억 5,000만원	매출 : 약 11억 5,200만원 매출 이익 : 약 2억 3,040만원

연도별 매출 계획 - Detail (2024년)

총 매출 : 약 247억 8,800만원 | 총 매출 이익 : 약 44억 9,760만원 | 판관비 : 20억원 | 총 영업 이익 : 약 25억원

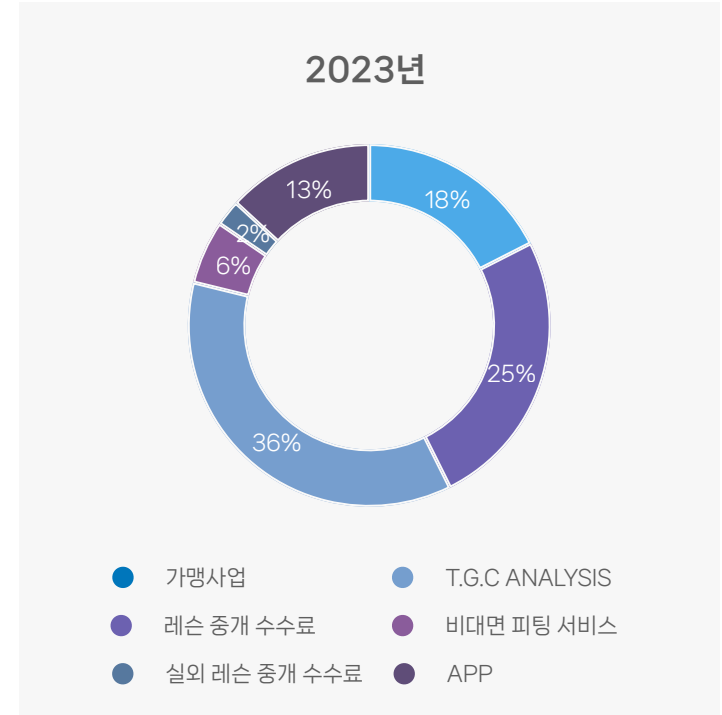
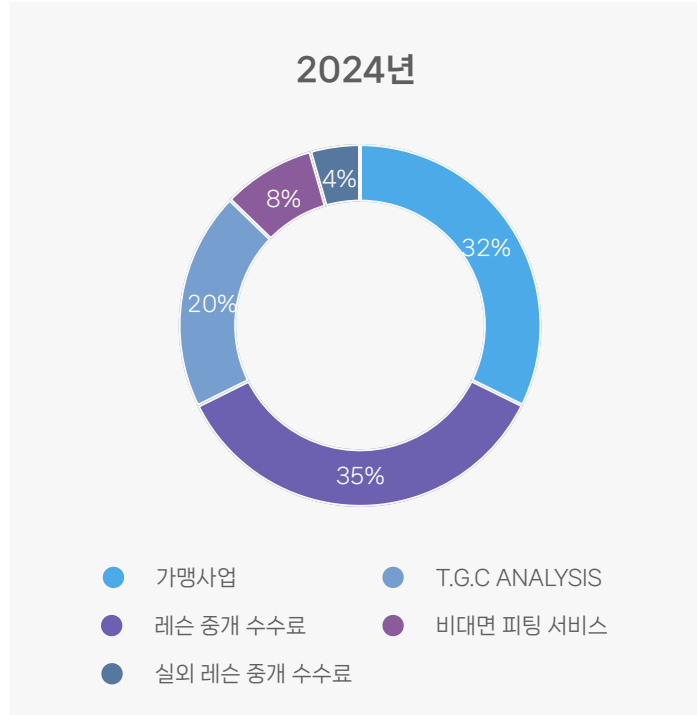
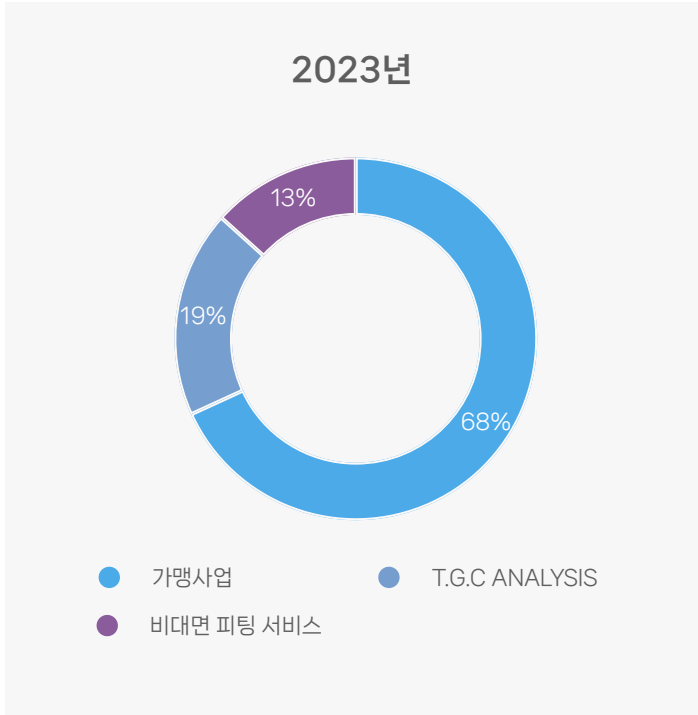
매출 계획	1. 직영 / 가맹 사업	2. 레슨 중개 수수료	3. T.G.C Analysis + APP (파트너 솔루션) 판매	4. 비대면 피팅 서비스	5. 필드 / 숏게임 레슨 중개 수수료
추가 설명	1. 목표 가맹 추가 타석수 30개 (기존 30개)	-	-	-	이용 유저들을 대상으로 주기적인 필드 레슨과 필드 숏게임을 운영, 간헐적 해외 레슨 상품 운영 (연 120개의 필드레슨과 120개의 숏게임 레슨, 40개의 해외필드레슨 운영)
매출	(1) 타석 매출 / 매출 이익 ▶ 타석 이용 매출 타석당 년 4,800만원 ▶ 직영 : 18타석 / 총 연 매출(매출 이익) : 28억 6,400만원 ▶ 가맹 : 30타석 / 총 연 매출 : 약 28억 8,000만원 / 2억 8,800만원	(1) 매출 ▶ 타석매출 * 8.5배 레슨거래액, 레슨비 앱 내 결제 50% ▶ 타석 이용매출 : 37억 4,400만원 ▶ 37억 4,400만원 * 8.5 = 318억 2,400만원 ▶ 레슨비 앱내 결제 50% 적용 연 매출 : 159억 1,200만원 ▶ 중개수수료10% 연 매출이익 : 15억 9,120만원	(1)매출 ▶ 소프트웨어 판매 : 연 구독 110만원 목표 ▶ 판매수량 : 800개 (누적) ▶ 연 매출 및 매출이익 : 110만원*800개 = 8억 8,000만원	(1)매출 ▶ 타석당 월 판매매출 2백만원, 연 2,400만원 ▶ 78타석 총 연매출 : 18억 7,200만원 ▶ 연 매출이익 연매출 18억7,200만원 * 판매 마진 40% * 자사마진 50% = 3억 7,440만원	(1)매출 ▶ 1회 필드 레슨 매출 : 약 300만원 ▶ 1회 숏게임 레슨 매출 : 약 90만원 ▶ 1회 해외필드레슨 매출 : 600만원 ▶ 연 실외 레슨 매출 : 약 7억 800만원 ▶ 매출 이익 : 매출 대비 이익률 30% = 2억 1240만원
총 예상 매출	매출 : 약 54억 2,400만원 매출 이익 : 약 14억 5,200만원	매출 : 약 159억 1,200만원 매출 이익 : 약 15억 9,120만원	매출 및 매출 이익 : 약 8억 8,000만원	매출 : 약 18억 7200만원 매출 이익 : 약 3억 7440만원	매출 : 약 7억원 매출 이익 : 약 2억원

연도별 매출 계획 - Detail (2025년)

총 매출 : 약 366억 9600만원 | 총 매출 이익 : 약 90억 3000만원 | 판관비: 26억원 | 총 영업 이익 : 약 64억 3000만원

매출 계획	1. 직영 / 가맹 사업	2. 레슨 중개 수수료	3. T.G.C Analysis + APP (파트너 솔루션) 판매	4. 비대면 피팅 서비스	5. 필드 / 숏게임 레슨 중개 수수료	6. Personal App 서비스
추가 설명	1. 목표 가맹 추가 타석수 30개 (기존 30개)	-	-	-	-	일정량 이상의 스윙영상과 샷데이터 저장시, 구독형 모델로 과금 과금시 시코칭 기능 이용 가능
매출	(1) 타석 매출 / 매출 이익 ▶ 타석 이용매출 타석당 연 4,800만원 ▶ 직영: 18타석 총 연매출 (매출 이익): 8억 6,400만원 ▶ 가맹: 90타석 총 연매출 : 약 43억 2,000만원 90타석 연매출 이익(로열티 수수료) : 4억 3,200만원 (2) 가맹 신설 매출 / 매출 이익 ▶ -1타석 신설(기기 및 설비 + 인테리어) 매출 : 5,600만원 ▶ 30개 타석 신설 총매출 : 약 16억 8,000만원 ▶ 1타석 신설 평균 매출 이익 : 약 1,000만원 ▶ 30타석 신설 총매출 이익 : 약 3억원	(1) 매출 ▶ 타석매출 * 8.5배 레슨 거래액, 레슨비 앱내결제 50% ▶ 총 타석 이용매출 : 51억 8,400만원 ▶ 37억 4400만원 * 8.5 = 440억 6,400만원 ▶ 레슨비 앱내 결제 50% 적용 ▶ 연매출: 220억 3200만원 ▶ 중개수수료 10% 연매출 이익 : 22억 320만원	(1)매출 ▶ 소프트웨어 판매 : 연구독 110만원 ▶ 목표 판매수량: 3,000개 (누적) ▶ 연매출 및 매출 이익: 110만원 * 800개 = 33억원	(1)매출 ▶ 타석당 월 판매매출 2백만원, 연 2,400만원 ▶ 108타석 총 연매출 : 25억 9,200만원 ▶ 연매출 이익 연매출 18억 7200만원 * 판매마진 40% * 자사마진 50% = 5억 1,840만원	(1)매출 ▶ 1회 필드 레슨매출: 약 300만원 ▶ 1회 숏게임 레슨매출: 약 90만원 ▶ 1회 해외필드레슨매출: 600만원 ▶ 연실외 레슨매출 : 약 7억 800만원 ▶ 매출 이익: 매출 대비 이익률 30% = 2억 1240만원	(1) 앱내 구독형 서비스 제공 매출 ▶ 이용유저 10만명 * 20% (유료화이용률) * 구독료 5천원(월) = 1억원 (월) => 연 12억원
총 예상 매출	매출: 약 68억 6,400만원 매출 이익: 약 15억 9,600만원	매출: 약 220억 3,200만원 매출 이익: 약 22억 320만원	매출 및 매출 이익: 약 33억원	매출: 약 25억 9,200만원 매출 이익: 약 5억 1,840만원	매출: 약 7억 800만원 매출 이익: 약 2억 1,240만원	매출: 약 12억원 매출 이익: 약 12억원

수익 시뮬레이션 - 매출 이익



	23년	24년	25년
가맹사업	11억 7800만원 (53%)	14억 5200만원 (32%)	15억 9600만원 (17.5%)
레슨 중개 수수료	4억 8960만원 (22%)	15억 9120만원 (35%)	22억 9200만원 (25%)
T.G.C Analysis + App(파트너솔루션)	3억 2000만원 (14.7%)	8억 8000만원 (20%)	33억원 (36.5%)
비대면 피팅 서비스	2억 3040만원(10.3%)	8억 8000만원 (20%)	5억 1840만원 (5.7%)
실외 레슨 중개 수수료	-	2억원 (5%)	2억 1240만원 (2.3%)
Personal App 서비스	-	-	12억원 (13%)
총 매출	22억 1800만원	44억 9760만원	90억 3000만원

감사합니다.

