
재무비율분석에 기초한 한국 전시컨벤션센터의 재무적인 경영성과 개선전략

김용석
KOTRA 아카데미 연구위원

Strategies for Improving Financial Management Performance of Exhibition and Convention Centers in Korea Based on Financial Ratio Analysis

Yongsuk Kim^a

^aKOTRA Acadmy, KOTRA (Korea Trade & Investment Promotion Agency)

Received 26 June 2021, Revised 26 August 2021, Accepted 29 August 2021

Abstract

This study suggests improvements in the management performance of the five largest exhibition and convention centers in Korea through financial ratio analysis. For this research, the financial ratios of each center were compared to the average of the centers as well as to the overall industry average during the past five years. According to the analysis results, the stability and growth ratios of the centers were excellent, but the profitability and activity ratios were poor. In particular, the ratios of profitability were in state of urgent need for improvement because they were at the level of severe deficits. It was analyzed that sales increase can be the key factor to improve centers' operation income and net profit to improve profitability. This study recommends measures to increase sales by using centers' facilities and their functions. The first is to actively host large-scale international meetings and conventions that only exhibition and convention centers can accommodate. The second is to attract brand exhibitions through strategic alliances with global Professional Exhibition Organizers (PEOs). Lastly, it is to organize sports and cultural events that are appropriate for incentive tours of associations and corporations.

Keywords: Convention Center, Exhibition and Convention Center, Financial Ratio Analysis

JEL Classifications: G39, L32, L85, R51

^a First Author, E-mail: yongsukbuda@gmail.com

I. Introduction

전시컨벤션산업은 지식기반의 고부가가치 산업으로 여러 업종과 연결되어 막대한 경제적 효과를 창출한다 (Lee Hee-Seung and Kim Ki-Hong, 2007; Lee Won-Bong, 2003; Weber and Ladkin, 2004). 이러한 전시컨벤션산업은 MICE 분야의 중심산업으로 대면접촉을 기반으로 하는데, 2020년 초에 발발한 코로나-19 팬데믹 영향으로 업계는 경영에 큰 어려움을 겪고 있다. 전시컨벤션센터의 계획된 많은 이벤트가 연기 또는 취소되어 영업수입이 급감하였기 때문이다. 이러한 상황은 한국의 KINTEX, COEX, BEXCO, EXCO, KDJ Center 등 주요 전시컨벤션센터들의 2020년도 매출이 전년 대비 55~65% 하락에서 알 수 있다. 또한 코로나-19 팬데믹은 비대면 커뮤니케이션 방법을 확산시키고 있어 전시컨벤션산업은 이들 대체 수단의 도전을 극복하기 위한 새로운 비즈니스 플랫폼 개발 과제도 안게 되었다.

전시컨벤션센터는 산업의 기반시설로 전시컨벤션의 성공과 실패를 좌우할 정도로 중요한 역할을 담당한다 (Park Jung-Hoon and Nam Chang-Woo, 2016). 많은 국가들이 전시컨벤션센터의 경제에 미치는 영향력을 고려하여 막대한 시설 투자를 하고 있는데, 결과적으로 국가간, 같은 국가에서도 지방간 이벤트 유치 경쟁이 치열해지고 있다 (Yoo Ye-Kyung and Kim In-Sin, 2014; Weber, 2001). 한국의 전시컨벤션센터는 주로 정부에서 투자하여 운영에 관여하고 있어서 공공재적 역할이 강한 데 반해 수익성이 약하다는 지적도 있다 (Kim Tae-Chil et al., 2014). 또한 전시컨벤션센터들은 지식기반 없이 대부분 유사한 형태로 운영되고 있어 수익성이 낮을 수밖에 없으므로 센터별로 지역특성에 적합한 차별화 전략이 필요하다는 주장도 제기되고 있다 (Kim Ji-Eun, Park Won-Seon and Han Hee-Sup, 2013).

한편, 기업의 경영성과 진단은 재무제표 비율분석 방법이 대표적으로 활용되고 있다. 재무비율분석은 비율 계산과 해석의 어려움에도 기초적인 기업활동 성과를 파악할 수 있는 유용한 도구이다 (Lee Nam-Kuk, 2015; Rashid,

2018). 이러한 재무비율분석 방법은 이벤트 유치 경쟁 관계에 있는 호텔 분야에 많이 이용되고 있는데 전시컨벤션센터를 대상으로 하는 연구는 찾기 어려운 정도로 부족하다 (Kim Sijoong and Kim Changsoo, 2005; Lee Se-Jun, Ryu Ji-Ho and Kim Yi-Tae, 2017). 또한 전시컨벤션센터 대상의 재무비율분석 연구는 대부분 경영진단에 머무르고 구체적인 센터의 개선 전략이 제시되지 않고 있다. 따라서 팬데믹 이후 재개될 센터들 간의 MICE 이벤트 경쟁에 대비 목적의 재무비율분석을 통한 구체적인 개선 대책이 제시되어야 할 것이다.

이러한 배경에서 본 연구목적은 한국 주요 전시컨벤션센터들의 지난 경영성과 분석 결과를 토대로 미진한 분야 개선을 위해 센터 본연의 영업활동을 활용하는 팬데믹 이후의 경영전략을 제시하는 데 있다. 기업의 경영성과분석은 재무, 생산, 판매 등 여러 부문을 평가할 수 있지만, 재정건전성 확보 여부가 지속 경영의 중요한 판단지표라고 할 수 있다. 따라서 본 연구는 센터의 과거 경영성과 파악과 미래 대비에 유용한 재무비율분석을 토대로 재무적인 경영성과 개선전략을 제시하고자 한다. 연구 방법은 전시컨벤션센터들의 최근 5년간 재무비율 평균 그리고 국가의 전체산업 재무비율과 비교, 분석하여 그 결과를 토대로 센터들의 시설과 기능을 활용한 재무적인 경영성과 개선방안을 탐색하기로 하였다.

II. Literature Review

1. Exhibition & Convention Center

전시컨벤션산업은 MICE (Meetings, Incentives, Conventions, Exhibitions) 분야의 회의, 컨벤션 그리고 전시회는 물론, 협회나 기업이 이벤트 참가자들에게 제공하는 보상관광 (Incentive tours)에도 깊게 연관되어 있다 (Opermann, 1996; Weber, 2001). 이러한 전시컨벤션산업은 장소와 서비스를 제공하는 전시컨벤션센터 그리고 이벤트 주최자의 수익 창출 뿐 아니라 호텔, 통신, 여행, 엔터테인먼트 등

많은 부분에 파급효과를 제공하는 국가의 효자 산업이다 (Lee Do-Heon, 2009). 전시컨벤션산업에서 전시컨벤션센터는 이벤트 개최 목적으로 설계된 집회 장소로 MICE 산업발전의 핵심적인 역할을 한다 (Lee Se-Jun, Ryu Ji-Ho and Kim Yi-Tae, 2017). 이러한 전시컨벤션센터는 전시회, 각종 회의 그리고 컨벤션 등에서 MICE 이벤트 주최자와 참가자들에게 물리적인 공간 뿐 아니라 연회, IT 통신 등 각종 부대서비스 제공까지 활동 범위를 넓혀 나가고 있다 (Lee Do-Heon, 2009; Lee Hee-Seung and Kim Ki-Hong, 2007).

전시컨벤션센터의 가장 큰 특징은 시설 개장 후 이벤트를 개최하면서 자체 수익은 물론 지역사회에 유무형의 경제적 이익을 제공하는데 있다 (Kim Tae-Chil et al., 2014). 이러한 배경에서 각국은 전시컨벤션산업의 파급효과를 활용한 경제발전을 위해 시설확장 경쟁을 첨예하게 벌이고 있다 (Kim Bong-Seok, 2009; Kim Yongsuk, 2018; Lee Won-Bong, 2003). 전시컨벤션산업은 공급이 수요를 창출하는 구조로 산업발전은 전시컨벤션센터에서 출발하기 때문이다 (Park Jung-Hoon and Nam Chang-Woo, 2016). 세계전시산업협회 (UFI) (2018)에 따르면, 2017년도 전 세계 5천㎡ 이상 전시컨벤션 시설은 1,212개, 전시면적 3,480만㎡로 2011년 전수조사 때보다 시설 17개, 면적 7.7% 증가하였다. 이러한 추세는 2015년 중국의 40.4만㎡ 흥차오 전시장 (NECC: National Exhibition & Convention Center) 등 많은 대형 이벤트 홀이 신축되었기 때문이다 (Kim Yongsuk, 2018).

한국 정부도 전시컨벤션산업 발전을 위해 1996년 국제회의 사업육성에 관한 법률을 제정하여 정책지원의 법적 근거를 마련하였다 (Kim Sijoong and Kim Changsoo, 2005; Park Ja-Yeon and Kim Seongseop, 2012). 지방정부들도 재정투자를 통해 전시컨벤션센터를 건립하고 있는데, 2021년 6월 기준으로 한국전시산업진흥회에 17개 센터가 등록되어 있다 (<https://www.akei.or.kr>). 본 연구를 위한 관심 센터들의 개장순서를 살펴보면, 서울 COEX는 전신인 한국종합전시장 (KOEX)으로 1979

년 3월 가장 먼저 개장되었다. 대구 EXCO와 부산 BEXCO는 2000년 12월, 2001년 5월에 각각 준공되었다. KINTEX는 2005년 4월 제1전시장, 2011년 9월 제2전시장을 개장하여 한국이 아시아에서 4번째로 10만㎡ 이상 대형 전시시설 보유국이 되었다 (<https://www.kintex.com>). 광주 KDJ Center는 다른 전시컨벤션센터보다 늦은 2005년 9월 개장하여 지방공기업으로 운영되고 있다.

전시컨벤션센터는 건립에 막대한 비용이 투입되고, 운영에 공익성이 요구되기 때문에 정부 지원과 통제가 뒤따른다 (Fenich, 1995; Kim Tae-Chil et al., 2014). 한국 전시컨벤션센터들도 대부분 지방자치단체에서 투자된 지방출자기관으로 경영되고 있다. COEX는 100% 사단법인 무역협회에서 투자한 법인이지만, 자금 원천은 무역특계자금으로 공공성을 배제할 수 없다 (Lee Se-Jun, Ryu Ji-Ho and Kim Yi-Tae, 2017). 또한 전시컨벤션센터는 주민의 복리증진을 고려해야 하는 지방공기업으로서 역할도 하고 있다. 센터는 소재 지역에서 서비스 생산과 소비를 통해 경영에 필요한 수입을 확보할 뿐 아니라 시설관리와 인력양성에 투자하여 주민의 복리증진에 기여하기 때문이다 (Ahn Yi-Sook and Kang In-Sung, 2014; Kang Hwang-Muk and Nam Chang-Woo, 2017).

한편, 전시컨벤션산업 발전에 관한 연구는 다양한 분야를 다루고 있는데, 이러한 선행연구는 정량적인 접근과 일차자료를 활용한 계량적인 방법으로 양분해 볼 수 있다. 정량적인 연구 방법은 비교적 많은 주제를 다루고 있으며 여러 각도에서 산업의 발전전략을 제시하고 있다. 먼저 거시적인 시각에서 전시컨벤션산업 발전을 위한 정부와 CVB, PCO, PEO 등의 네트워크 구축 필요성 (Lee Won-Bong, 2003), 지역 특성을 살린 도시마케팅이나 연계 관광 개발전략 (Kim Ji-Eun, Park Won-Seon and Han Hee-Sup, 2013)이 있다. 그리고 산업 이해당사자인 이벤트 주최자나 참가자의 개최지 또는 센터 선택요인 (Go and Zhang, 1997; Jang Mi-Hwa and Yoon Young-Il, 2017) 분야도 많이 연구되고 있다.

정량적인 연구 방법에서 산업 전체보다 전시

컨벤션센터만을 대상으로 미시적인 시각에서 센터를 관찰한 연구도 이루어지고 있다. 먼저 센터의 유형형 서비스나 조직 효율성 평가를 통한 내부 발전전략이다 (Lee Do-Heon, 2009; Yoo Ye-Kyoung and Kim In-Sin, 2014). 그리고 센터의 서비스 스케이프 (Service scape) 개발전략 (Lee Young-Bin, 2014), 소재 지역의 산업과 문화를 활용한 시장세분화 방안 (Kim Duk-Su, Yoon Hwon and Kill Seong-Ho, 2008) 등의 연구에서도 센터 운영의 효율화 방안이 제시되고 있다.

계량적인 연구는 많지 않은 편인데, 대표적으로 지역산업 연관표분석 또는 비용편익분석을 통한 센터의 경제적 효과 분석을 꼽을 수 있다 (Kim Tae-Chil, Kim Bong-Seok and Bae Soon-Kuen, 2014; Park Ja-Yeon, Kim Seongseop, 2012). 그리고 재무비율분석을 통한 전시컨벤션센터의 경영진단 연구도 수행되고 있다. 그러나 재무비율분석을 활용한 센터 발전전략에 관한 연구는 매우 부족한 편인데, 본 연구에서 확인된 재무비율분석을 활용한 전시컨벤션센터 경영성과 진단에 관한 연구의 주요 내용은 다음과 같다.

Kim Sijoong and Kim Changsoo (2005)는 국제회의 기업군과 전시회 기업군으로 구분하고, 군별 2004년도 평균 재무비율을 표준값으로 하여 안정성, 수익성, 성장성, 활동성을 평가하였다. 연구 결과 컨벤션 기업의 낮은 수익성을 지적하고 비용감소와 이익 증대를 위한 전략 수립을 주문하였다. Yang Leena and Kim Sijoong (2014)은 특1급 호텔 군과 제주국제컨벤션센터 등 전시기업 군의 2011년도 안정성, 수익성, 성장성 그리고 활동성을 군별 평균값과 비교하였다. 연구 결과 낮은 총자산회전을 개선을 위해 추가 투자 또는 매출을 증대시켜야 한다고 주장하였다. Lee Se-Jun, Ryu Ji-Ho and Kim Yi-Tae (2017)는 2011년부터 2015년까지 KINTEX, BEXCO, COEX, 그리고 EXCO의 수익성, 안정성, 성장성과 활동성 평가에서 한국은행 서비스업 통계를 표준 재무비율로 하였다. 연구자들은 균형되고 안정적인 센터 운영을 위해 새로운 이벤트 개발이 필요하다고 강조하였다.

전시컨벤션센터 대상의 재무비율분석 선행 연구는 대부분 재무적 경영진단 결과만 제시하거나 미진한 분야 개선대책을 주문하고 있다. 특히 낮은 수익성에 대해서는 비용감소와 수익 증대 필요성을 강조하였지만, 전시컨벤션센터들이 구체적으로 무엇을 어떻게 할지에 대한 실천전략까지 제시하지 못하였다.

2. Financial Ratio Analysis

기업경영분석은 투자자, 경영자 그리고 금융기관 등 이해당사자들의 합리적인 의사결정을 위해 계량 및 비계량 경영성과 정보를 이용하여 종합적인 판단 자료를 산출한다. 이러한 기업경영분석은 재무, 생산, 판매, 인사 등 다양한 부문을 평가할 수 있지만 대체적으로 재무제표를 활용한 재무비율분석을 의미한다. 재무비율분석은 기업의 재무상태표, 손익계산서 등 재무제표상의 수치를 비율로 전환하여 그 속에 담긴 과거의 재무적인 경영성과를 진단하는 유용한 기법이다 (Ji Hye-Kyung, 2017; Kim Sijoong and Kim Changsoo, 2005). 산출된 재무비율은 이해당사자들에게 기업의 경영활동 성과를 판단할 수 있는 중요한 기초 정보를 제공하기 때문이다 (Lee Nam-Kuk, 2015; Rashid, 2018).

기업의 재무구조 건전성은 해당기업의 재무비율을 별도의 표준비율과 비교함으로써 경영성과 판단의 객관성을 유지할 수 있다 (Ungantsetseg, 2018). 표준 재무비율 선정은 두 가지 방법을 고려할 수 있는데, 분석대상 기업이 속한 동일산업 다수기업의 재무비율 평균값, 그리고 타켓 경쟁기업이나 산업의 대표기업 재무비율로 하는 방법이다. 첫 번째 방법으로 표준 재무비율 산출 시 단순, 가중평균 그리고 중위수로 할 수 있지만, 보통의 경우는 단순 평균을 표준값으로 하는 것이 좋다. 다만 비교 기업 간의 재무규모 차이가 크다면 가중평균을 표준값으로 활용할 수 있다 (Yang Leena and Kim Sijoong, 2014).

재무비율분석을 위한 기초자료는 기업에서 공시하는 재무제표 (Financial statements)에서 재무상태표 (Balance sheet)와 손익계산서

(Income statement) 등 두 가지 보고서가 주로 활용된다 (Ji Hye-Kyung, 2017; Ungantsetseg, 2018). 한국의 상장기업 재무제표 작성은 일반 기업 회계기준(K-GAAP: Korean Generally Accepted Accounting Principles)에서 2011년부터 한국채택 국제회계기준 (K-IFRS: Korean International Financial Reporting Standards)으로 전환되었다. K-IFRS는 2016년부터 지방공기업을 포함한 준정부기관까지 적용되었다 (Kim Su-Sung and Choi Won-Seok, 2016).

한국채택 국제회계기준 (K-IFRS)의 대표적인 특징은 연결재무제표를 작성하여 투자 관련 기업들과의 지배와 종속관계를 밝히는 데 있다. 그리고 대차대조표는 재무상태표로 명칭이 변경되고, 손익계산서는 대차대조표의 기타 손익을 포함한 포괄손익계산서로 작성된다. 한국채택 국제회계기준 (K-IFRS)은 국제회계기준 (IFRS)에서 기업 자율에 맡기고 있는 영업손익을 공시하여 투자자의 기업 재무상태 파악을 돕고 있다 (Kim Su-Sung and Choi Won-Seok, 2016). 그러나 두 가지 회계기준은 재무제표 표시체계나 회계정보 유용성 측면에서 근본적인 차이가 없다 (Choi Jung-Ho, 2013).

재무비율은 활용된 자료에 따라 재무상태표와 손익계산서 비율, 그리고 두 가지를 모두 활용한 혼합비율로 산출할 수 있다 (Won Gu-Hwan, 2011). 재무비율은 여러 유형으로 구분되는데, 한국은행은 안정성, 수익성, 성장성 그리고 활동성 등 네 가지로 하고 있다 (<https://www.bok.or.kr>). 또, 안정성 지표에서 단기채무 변제 능력을 파악하는 유동비율, 타인자본을 얼마나 활용하는지 파악하는 부채비율을 별개 유형으로 구분하기도 한다. 행정안전부는 지방공기업을의 안정성, 수익성, 활동성, 수지 비율 그리고 업무처리 효율성을 공시하여 지방공기업을의 생산성과 투명성을 유도하고 있다 (<https://cleaneye.go.kr>). 결국 연구나 정책 목적에 따라 필요한 재무비율과 유형을 선택해야 한다는 것을 의미한다.

재무비율분석 기법은 그 효율성으로 인해 제조, 관광, 병원 등 다양한 부문에서 활용되고 있다 (Ji Hye-Kyung, 2017). 전시컨벤션센터와 협력과 일정부분 경쟁 관계에 있는 관광산업에

서는 호텔, 여행사 대상의 재무비율분석이 활발하게 이루어지고 있다. 그러나 전시컨벤션센터 대상의 재무비율 분석 연구는 찾기 어려울 정도로 부족하다 (Lee Se-Jun, Ryu Ji-Ho and Kim Yi-Tae, 2017). 다만 행정학에서는 KDJ Center가 속한 지방공기업을의 경영실적 파악을 위한 재무비율분석이 다수 수행되고 있다. 지방공기업 대상의 재무비율분석 또는 재무비율을 활용한 지방공기업 발전전략에 관한 연구 사례는 다음과 같다.

Lee Nam-Kuk (2015)은 부산 공기업의 안정성, 수익성, 활동성, 수지 비율 그리고 효율성 평가에서 교통공사는 안정성만 우수하고, 도시공사는 반대로 안정성만 부진하다고 주장하였다. 그리고 재무비율을 이용한 회귀분석으로 특정 재무비율에 영향을 미치는 요인을 파악한 연구 사례도 있다. Ahn Yi-Sook and Kang In-Sung (2014)은 경기도 지방공기업을의 당기순이익과 총자산이익률에 부채비율이 강한 부(-)의 관계로 지방공기업 부채관리 중요성을 강조하였다. Kang Hwang-Muk and Nam Chang-Woo (2017)은 지방공기업을의 총자산순이익률 (ROA)에 미치는 요인분석에서 부채의 문제점을 지적하고 관할 지방정부의 소속 공기업 재정건전성 확보 방안을 주문하였다.

전시컨벤션센터의 경영성과는 지속 경영 여부를 결정할 수 있는 중요한 판단기준이 된다. 따라서 전시컨벤션센터의 재무적인 경영성과를 높일 수 있는 구체적이고 이행 가능한 개선 전략이 많이 제시되어 센터발전에 실질적인 도움이 되어야 할 것이다.

III. Methodology

1. Research Methodology

연구대상은 한국 전시컨벤션센터 중에서 실내 전시면적 규모로 상위 다섯 개 센터로 하였다. 이들 표본은 COEX, KINTEX, BEXCO, EXCO 그리고 KDJ Center로 전국에 분포되어 있어 지역 대표성도 있다고 본다. 국내 대부분 센터는 재무제표를 한국채택 국제회계기준

(K-IFRS)으로 작성하고 있지만, COEX와 KDJ Center는 일반기업 회계기준 (K-GAAP)으로 작성하고 있다. 그러나 모두 영업손익을 공시하고 K-IFRS 체계를 적용하고 있어 센터 간의 재무비율 비교에 문제없다고 본다 (Choi Jung-Ho, 2013).

자료수집 및 분석은 센터들이 공시한 2014년부터 2019년까지 6년간의 기말 재무제표에서 재무상태표와 손익계산서를 활용하였다. 지방출자기관 KINTEX, BEXCO, EXCO 그리고 법인격을 갖춘 COEX 자료는 금융감독원 전자공시시스템 (www.dart.fss.or.kr), 지방공기업 KDJ Center는 행정안전부 통합공시시스템 (www.cleaneye.go.kr)에서 확보하였다. 실제 분석대상 기간은 당기와 전기 실적 비교가 필요한 성장성 때문에 2015년부터 2019년까지 5년 평균으로 하였다. 다만 KINTEX는 2014년도 손익계산서를 공시하지 않아 전기비교가 필요한 매출액증가율은 2016년부터 2019년까지 4년 평균으로 하였다, 2020년도 재무성과를 제외한 것은 평소 경영실적으로 볼 수 없기 때문이다. 센터들의 2020년도 경영성과는 코로나-19 영향으로 매출액이 전년 대비 절반 이하로 급락하였기 때문이다.

전시컨벤션센터의 업무영역은 한국 표준산업분류에서 건물임대업과 전시주최업으로 분산되어 표준 재무비율이 제시되지 않고 있다 (Kim Sijoong and Kim Changsoo, 2005; Lee Se-Jun, Ryu Ji-Ho and Kim Yi-Tae, 2017). 따라서 센터들의 경영성과를 판단하기 위한 표준비율은 5개 센터 재무비율 단순평균 (Mean)과 전체산업 평균 (Overall industry average) 등 두 가지로 하였다. 전체산업 재무비율은 한국은행 경제통계시스템 (www.ecos.bok.or.kr)에서 확보한 2015년부터 2019년까지 5년 평균으로 하였다. 분석 방법은 먼저 센터 평균을 두 가지 표준비율과 비교를 통해 의미를 해석하였다. 재무적인 경영성과 개선방안은 본 연구의 재무비율 분석 결과를 토대로 MICE 기관 발표 내용, 선행연구 주장 그리고 센터의 시설과 본연의 기능 등을 고려하여 제시하고자 한다.

2. Financial Ratio Items by Indicator

본 연구에서 선택한 재무비율은 한국은행에서 공개하는 안정성, 수익성, 성장성 그리고 활동성 등 4개 지표에서 13개 비율로 하였다. 그리고 중요한 수익성을 추가로 검증하기 위해 KDJ Center 에서 공시하고 있는 수치 비율 2개를 추가하여 <Table 1>과 같이 5개 지표 15개 비율로 하였다. 재무비율 용어는 실무적인 내용임을 고려하여 별도의 조작적정의 없이 관련 기관과 학계에서 사용되는 명칭과 의미로 하였다.

안정성 (Stability)은 전시컨벤션센터의 재무상환능력과 자본구성 건전성을 판단하기 위해 재무상태표에서 유동비율 (Current ratio), 자기자본비율 (Ratio of stockholders' equity to total assets) 그리고 부채비율(Debt ratio)을 산출키로 하였다. 재무 건전성 판단은 유동비율 100~200%, 자기자본비율 50% 이상의 상향지표(+)이다. 부채비율은 하향지표(-)로 100%까지 건전하다고 판단할 수 있다 (Lee Nam-Kuk, 2015). 기업 재무비율 분석에 빈번히 활용되는 당좌비율 (Quick ratio)은 제외하였다. 전시컨벤션센터는 특성상 고정시설과 비품이 많고, 생산된 서비스의 즉시 소비구조로 재고자산 평가는 큰 의미가 없기 때문이다.

수익성 (Profitability)은 민간기업 경영성과 판단의 중요한 지표로 센터들이 투자 대비 얼마만큼 이익을 창출하는지 파악해 볼 수 있다. 먼저 손익계산서에서 산출할 수 있는 매출액영업이익률 (Operating income to sales), 매출액순이익률 (Net profit to sales)을 선택하였다. 그리고 수익과 자본 관계를 이용한 혼합비율로 자기자본순이익률 (Net income to stockholders' equity)과 총자산순이익률 (Net income to total assets)을 추가하였다. 수익성은 당연히 높을수록 좋으므로 표준치가 없는 상향지표(+)이다.

KDJ Center가 소속된 지방공기업은 수익성과 별도로 두 가지 수치 비율 (Income to expenditure)을 공시하고 있다. 총괄적인 수입과 비용이 얼마나 효과적으로 관리되는지를 평

Table 1. Selected Financial Ratios and Formulas

Ratios	Calculation Formulas
<i>Stability (%)</i>	
Current ratio	(Current assets / Current liabilities) * 100
Stockholders' equity to total assets	(Stockholders' equity / Total assets) * 100
Debt ratio	(Liabilities / Stockholders' equity) * 100
<i>Profitability (%)</i>	
Operating income to sales	(Operating income / Sales) * 100
Net profit to sales	(Net profit / Sales) * 100
Net profit to stockholders' equity	(Net profit / Stockholders' equity) * 100
Net profit to total assets	(Net profit / Total assets) * 100
<i>Income to Expenditure (%)</i>	
Operating income	(Operating income / Operation expenses) * 100
Total income	(Total revenues / Total cost) * 100
<i>Growth (%)</i>	
Growth rate of sales	(Sales / Prior year's sales) * 100-100
Growth rate of total assets	(Total assets / Prior year's total assets) * 100-100
Growth rate of current assets	(Current assets / Prior year's current assets) * 100-100
Growth rate of stockholders' equity	(Stockholders' equity / Prior stockholders' equity) * 100-100
<i>Activity (Count)</i>	
Stockholders' equity turnover	Sales / Stockholders' equity
Total assets turnover	Sales / Total assets

Sources: Ji Hye-Kyung (2017), Lee Nam-Kuk (2015), Yang Leena and Kim Sijoong (2014).

가해 볼 수 있는 비율이다. 센터들의 영업수지 (Operating income ratio)와 총수지 (Total income ratio)를 비용 대비 수입 상향지표(+)로 산출하여 살펴보고자 한다. 한국은행에서 산업별 수지 비율을 제공하지 않기 때문에 전체산업과의 비교는 제외한다.

성장성 (Growth)은 해당연도의 기업활동 성과와 자산, 자본 등 경영규모 등이 전년도보다 얼마나 확장하였는지 측정할 수 있다. 본 연구는 손익계산서에서 매출액증가율 (Growth rate of sales) 그리고 재무상태표에서 총자산증가율 (Growth rate of total assets), 유동자산증가율 (Growth rate of current assets) 그리고 자기자본증가율 (Growth rate of stockholders'

equity)를 평가하기로 하였다. 성장성은 상향지표(+)이며 매출액이나 총자산의 증가 속도가 높을수록 좋으므로 표준 치가 없는 비율이다.

마지막 활동성 (Activity)은 센터들이 보유자산을 얼마나 잘 활용하고 있는가를 보여주는 지표로 KDJ Center에서 공시하는 자기자본회전율 (Stockholders' equity turnover)과 총자산회전율 (Total assets turnover)로 하였다. 두 비율은 모두 손익계산서와 재무상태표를 활용하는 혼합비율이다. 활동성 비율은 상향지표(+)로 일정 기간 비율이 몇 번 회전했는지를 측정하는데 학계에서는 1회 이상 권장하고 있다 (Lee Nam-Kuk, 2015).

Table 2. Stability Ratios (Unit: %)

Ratios	COEX	KINTEX	BEXCO	EXCO	KDJ	Mean	Whole
Current	135.40	1,089.49	546.82	771.61	729.90	654.64	134.98
Stockholders' equity	53.16	93.50	89.27	97.07	98.99	86.40	45.89
Debt	97.22	6.96	12.02	3.02	1.02	24.05	118.07

IV. Results of Financial Analysis

1. Stability Ratios

연구대상 전시컨벤션센터들의 안정성 지표 세 가지 재무비율은 <Table 2>에 제시된 바와 같이 모두 매우 양호한 실적이다. 유동비율은 센터들의 5년 평균 (Mean) 654.64%로 전체산업 134.98%보다 약 5배 높은 수준으로 우수한 단기채무 지급 능력을 보여주고 있다. 특히 KINTEX의 유동비율 1,089.49%로 돋보이는데, KINTEX 부채는 적은 데 반해 단기금융상품을 매년 1천억 원 상당 운영하고 있기 때문이다. 센터들의 자기자본비율도 평균 86.40%로 전체산업 45.89%의 2배에 근접하고, 모든 센터의 자기자본비율도 권장 50% 이상으로 센터 간 순위를 매길 의미도 없을 정도로 건전성을 확보하고 있다.

부채비율은 5년 평균 24.05%로 국가 전체산업 (Whole) 118.07%보다 약 5배 정도 낮은 비율이다. 센터들의 낮은 타인자본 의존도는 초기 시설물 건축에 외부 차입금이 아닌 정부자금이 투입되었고, 센터 운영에 국고보조 등의 부대 수입으로 경영에 필요한 기채 수요가 낮기 때문이다. 한편, COEX의 부채비율은 97.22%로 다른 센터들에 비해 크게 높은 편이지만, 일반기업 표준치 100%보다 낮아서 재무건전성에 문제가 없다고 본다. 세 가지 재무비율 분석 결과, 표본 센터들은 매우 탄탄한 재무구조를 갖추고 있다고 판단된다.

2. Profitability Ratios

수익성은 <Table 3>과 같이 안정성과 정반대 결과로 매우 부진한 실적으로 산출되었다.

먼저 매출액영업이익률 (영업이익(매출액-매출원가-판매비)/매출액)은 센터들 5년간 연평균 -6.52%로 전체산업 5.22%와 비교할 수도 없이 영업활동의 수익기여도가 극히 부진하다. 센터들 실적은 두 그룹으로 양분되는데 COEX와 KINTEX는 각각 2.45%, 1.86%로 이익 실현 균이며, BEXCO, EXCO 그리고 KDJ Center는 손실 균이다. 이러한 결과는 규모의 경제효과로 센터 성격상 판매.관리비는 큰 차이가 없는 반면에 높은 매출액은 매출원가 증가를 상쇄하고도 매출총이익 (매출액-매출원가)을 높이기 때문이다.

KINTEX의 경우 서울국제식품산업대전, 서울 모터쇼 등 대형 전시회를 개최하면서 연평균 매출 685.8억 원에 매출총이익 105.4억을 실현하였다. COEX도 전시회 이외의 다양한 MICE 이벤트 유치로 연평균 매출 673.9억에 매출총이익 58.4억 원을 달성하였다. 그러나 나머지 세 개 센터의 매출액과 매출총이익은 KINTEX와 COEX의 절반 이하 실적이다.

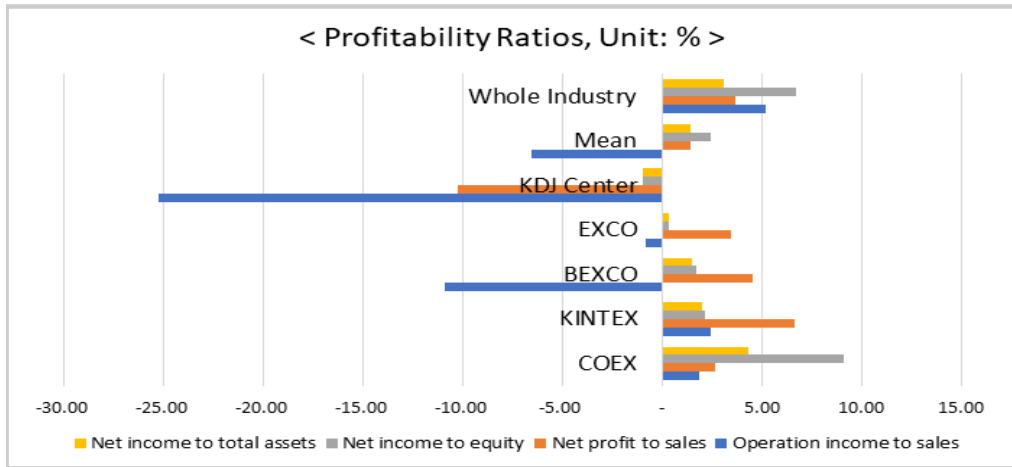
매출액순이익률 (당기순이익/매출액)은 영업이익률보다 나은 편인데, 센터들이 이자 등 금융수익과 유형자산 처분 등 영업외 수입원을 확보하고 있기 때문이다. 그러나 센터들의 5년간 연평균 1.41%는 전체산업 3.66%보다 훨씬 낮는데, 이는 KDJ Center의 5년간 매년 15.2억 원씩의 당기순손실이 반영되었기 때문이다. 실제 KDJ Center를 제외한 네 개 센터의 매출액순이익률은 연평균 4.33%로 양호한 실적을 달성하였다.

매출액영업이익률과 순이익률 분석 결과는 한 가지 시사점을 제시하고 있다. 매출액영업이익률의 기초가 되는 영업이익은 전시컨벤션센터 본연의 영업활동과 관련된 수익이며, 매출액순이익률에 반영되는 당기순이익은 영업

Table 3. Profitability Ratios (Unit: %)

Ratios	COEX	KINTEX	BEXCO	EXCO	KDJ	Mean	Whole
Operating income	1.86	2.45	-10.89	-0.83	-25.22	-6.52	5.22
Net profit	2.65	6.65	4.56	3.46	-10.25	1.41	3.66
Net profit to stockholders' equity	9.08	2.17	1.71	0.36	-0.99	2.47	6.74
Net profit to total assets	4.36	2.02	1.54	0.35	-0.98	1.46	3.07

Fig. 1. Profitability Comparisons Between Centers and Whole Industry



외손익까지 영향을 받는다. 그런데도 5개 센터의 5년 평균 매출액영업이익률이 매출액순이익률보다 낮다는 점은 센터들의 영업활동을 통한 매출액 증대 필요성을 의미하고 있다.

당기순이익을 자기자본이나 총자산과 비교하는 자기자본순이익률 (당기순이익/자기자본)과 총자산순이익률 (당기순이익/총자산)도 역시 낮은 실적이다. 센터들의 평균 자기자본순이익률 2.47%는 전체산업 6.74%보다 낮고, 총자산이익률 1.46% 역시 전체산업 3.07%에 훨씬 못 미치기 때문이다. 다만 COEX의 자기자본순이익률 9.08%는 전체산업 6.74%와 비교하여 매우 우수하다. COEX 재무구성이 자본금 70억 원으로 자기자본 비율을 낮추고, 이자수익과 단기금융 투자 등 영업외수익이 당기순이익을 올렸기 때문이다.

수익성 지표에서 특이한 사례로 KDJ Center는 매년 10~20억 원 상당의 영업외 정부 보조

금 수입에도 불구하고 네 가지 수익성 비율 모두 5년 평균 마이너스를 기록한 부분이다. 특히 KDJ Center의 매출액영업이익률과 매출액순이익률은 각각 -25.22%, -10.25% 등 두 자리 마이너스 실적으로 시급한 개선대책이 필요하다고 본다. 전시컨벤션센터들의 부진한 수익성은 (Fig. 1)에서 전체적으로 한눈에 파악해 볼 수 있다.

3. Income to Expenditure Ratios

전시컨벤션센터들의 두 가지 수치 비율은 (Table 4)에 제시된 바와 같이 수익성 분석에서 도출된 낮은 수익성 문제를 뒷받침하고 있다. 센터들의 5년 평균 영업수지 94.93%는 수지가 균형을 이루지 못하고 센터 영업활동을 위한 비용이 수입을 초과하는 구조이다. 그리고 총수지 101.37%는 다행히 영업외수익이 반

Table 4. Income to Expenditure Ratios (Unit: %)

Ratios	COEX	KINTEX	BEXCO	EXCO	KDJ	Mean
Operating income	101.93	103.11	90.32	99.20	80.09	94.93
Total income	103.67	107.42	103.19	100.57	91.98	101.37

Table 5. Growth Ratios (Unit: %)

Growth Rates	COEX	KINTEX	BEXCO	EXCO	KDJ	Mean	Whole
Sales	11.75	12.79	3.31	1.81	7.81	7.49	3.29
Total assets	17.98	2.63	1.12	-0.02	7.10	5.76	6.26
Current assets	34.14	10.38	3.97	1.18	20.02	13.94	5.97
Stockholders' equity	4.39	2.04	1.54	0.01	6.97	2.99	7.97

영되어 비용이 어느 정도 관리되고 있지만, 겨우 수지를 맞추는 수준으로 추가적인 수익확보 필요성을 제시한다.

산출된 두 가지 수치 비율은 앞서 수익성 분석 (2. Profitability ratios)에서 제시된 바와 같이 매출액이 반영된 매출액영업이익률은 극히 부진하지만, 영업외 수입이 반영된 매출액순이익률은 그래도 수용할만한 재무비율 구조와 같다. 결국 센터의 매출 신장 또는 영업외수익 증대방안이 필요하다는 점을 시사하고 있다.

4. Growth Ratios

센터들의 성장성은 비교적 건전한 상태인 것으로 분석되었다. <Table 5>에서 확인할 수 있는 것과 같이 자기자본증가율을 제외한 다른 세 가지 비율들이 전체산업보다 훨씬 높거나 비슷한 실적을 달성하였기 때문이다. 전반적으로 COEX, KINTEX 그리고 수익성이 가장 낮았던 KDJ Center는 성장성이 높고, BEXCO와 EXCO는 다소 낮은 실적이다.

이러한 성장성을 네 가지 비율별로 살펴보면, 먼저 손익계산서 비율로 산출된 연평균 매출액 증가율 7.49%는 전체산업 3.29%의 2배 이상 높은 매출 신장세를 의미한다. 특히 KINTEX와 COEX는 각각 12.79%, 11.75%의 두 자릿수 증가율로 돋보이는 실적이며 KDJ Center 역시

7.81% 우수한 영업활동 신장세를 달성하였다.

총자산증가율 5.76%는 전체산업 6.26%에 비해 크게 나쁘지 않은 수준이다. EXCO는 마이너스 실적이지만 재무제표상에서 2016년, 2017년 유형자산인 토지공시지가 재평가 결과가 반영된 것으로 분석된다. 따라서 센터들의 전반적인 총자산증가율도 양호하다고 판단할 수 있다. 유동자산증가율 13.94%는 전체산업 5.97%의 두 배 이상으로 매우 우수한 수준이다. 이러한 결과는 유동비율이 높은 것과도 깊은 관련이 있는데, 단기채무 걱정 없이 안정적인 센터 운영이 가능하다는 점을 시사한다. 자기자본증가율은 개선이 필요한 부분으로 센터들 평균 2.99%는 전체산업에 비해 약 3배 정도 낮기 때문이다. 자기자본증가율이 다른 비율보다 부진한 것은 센터들의 미처리결손금이 많기 때문인데, 결국 추가적인 수익확보를 통해 누적된 미처리결손금이 처리되어야 함을 시사한다.

5. Activity Ratios

전시컨벤션센터들의 활동성은 두 가지 비율 모두 부진한 것으로 산출되었는데 비율별 실적은 <Table 6>과 같다. 자기자본회전율과 총자산회전율 모두 1회 미만으로 회전 속도가 느리며, 전체산업 실적의 절반 수준에 머물고 있기 때문이다. 다만 COEX는 자기자본과 총자산회

Table 6. Activity Ratios (Unit: Count)

Turnover	COEX	KINTEX	BEXCO	EXCO	KDJ	Mean	Whole
Stockholders' equity	3.202	0.277	0.363	0.101	0.097	0.808	1.834
Total assets	1.634	0.258	0.324	0.093	0.096	0.482	0.832

Table 7. Centers' Performance over Five Years (Unit: Korean Won, million)

Items	COEX	KINTEX	BEXCO	EXCO	KDJ	Mean
Sales	67,387	68,584	31,402	23,494	13,961	40,966
Stockholders' equity	20,779	247,007	86,508	232,155	145,064	146,303
Total assets	41,529	264,288	96,892	239,164	146,546	157,684

Source: Centers' Financial Statements.

전을 각각 3.202회, 1.634회로 전체산업의 약 2배의 우수한 실적일뿐더러 권장 회전을 1회를 훨씬 웃돌고 있어 높은 자본 효율성을 갖추고 있다.

한국 전시컨벤션센터들의 낮은 활동성은 선행연구에서도 지적되었는데, Lee Nam-Kuk (2015)은 전시컨벤션센터를 포함한 지방공기업 특성상 총자산의 활용 제한, Kim Sijoong and Kim Changsoo (2005)는 높은 고정자산 비율, 그리고 Lee Se-Jun, Ryu Ji-Ho and Kim Yi-Tae (2017)는 물리적인 공간과 비품의 비 활용성 때문이라고 주장하였다.

본 연구에서도 센터들의 낮은 활동성이 확인되었다. 안정성 지표에서 파악된 매출 신장세에도 불구하고 막대한 자기자본을 뛰어넘을 수준까지 이루어지지 못했기 때문이다. 다만 COEX는 자기자본이나 총자산 대비 높은 매출로 우수한 활동성이 확인되었다. COEX의 평균 자본금 (Capital stock) 70억 원은 다른 센터의 최소 1,671억 원에서 최대 5,534억 원보다 훨씬 낮은 금액으로 자기자본금 (Stockholders' equity) 규모를 낮출 수 있었다. 또한 COEX는 연평균 매출액 (Sales) 673.9억 원은 KINTEX의 685.8억 원에 버금가는 금액으로 활동성을 높일 수 있었다. 센터의 활동성을 높이기 위해서는 막대한 자본금 구조에서 더욱 많은 매출액 증대방안이 필요하다는 점을 시사한다. 센터들

의 5년 평균 매출액, 자본금을 포함한 자기자본 그리고 총자산은 <Table 7>과 같으며, 사업 여건이 비슷한 센터 간의 경영성과 비교목적으로 전체산업의 성과비교는 제외하였다.

6. Comprehensive analysis of Financial Ratio Analysis Results

전시컨벤션센터들의 최근 5년 평균 재무비율 분석 결과를 종합해 보면, 전체산업과 비교하지 않은 수치(Income to expenditure ratios)를 제외한 네 가지 유형의 재무비율은 실적 우수 그리고 부진 군으로 양분된다. 우수한 실적 군에는 안정성 (Stability)과 성장성 (Growth)이 위치였다. 안정성은 센터들의 매우 탄탄한 자본구성을 보여주고 있는데, 유동자산 비율이 높은 데 반해 부채비율이 낮기 때문이다. 성장성은 안정성 성과에 못 미치지만 비교적 양호한 실적이다. 센터들이 영업활동을 통해 매출을 신장시켰고 유동자산과 자기자본을 꾸준히 늘려왔기 때문에 분석된다. 다만 미처리 결손금 해결을 통해 낮은 자기자본증가율을 높여야 할 것이다.

반면에 수익성 (Profitability)과 활동성 (Activity)은 부진한 실적 군으로 분류되었다.

Table 8. Analysis Results by Financial Ratio Analysis

<p>[Stability] Very Good (++)</p> <ul style="list-style-type: none"> - The current ratio and stockholders' equity to total assets ratio were very high, while the debt ratio was very low. - It shows the characteristics of a center that requires stable operation. - Considering the sound capital composition, centers are capable of generating additional income by using their current assets and/or debt capital. 	<p>[Profitability] Very Poor (--)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Centers' four ratios were lower than the overall industry averages. KDJ Center had the lowest performance. - In particular, the average operating income ratio of the centers for five years was below zero. - Overall, centers need urgent measures to increase not only operating income but also net profit.
<p>[Growth] Good (+)</p> <ul style="list-style-type: none"> - The growth rates of sales and current assets were very high. - In contrast, growth rates of total assets and stockholders' equity were poor. - There is a need for measures to decrease accumulated outstanding losses in the stockholders' equity. 	<p>[Activity] Poor (-)</p> <ul style="list-style-type: none"> - The turnover of stockholders' equity and total assets were below one. - COEX solely had both ratios above the overall industry averages. - In the end, the centers should increase sales through their original business activities.

먼저 수익성은 전반적으로 매우 부진한 수준인데, 센터들의 네 가지 평균 재무비율 모두 전체 산업보다 낮기 때문이다. 특히 센터들의 매출액영업이익률은 연평균 -6.52%로 심각한 영업손실 상태인데, KINTEX와 COEX를 제외한 다른 센터의 누적된 영업손실이 반영되었기 때문이다. 매출액순이익률도 부진한 상태인데 KDJ Center의 두 자릿수 마이너스 실적이 반영되었기 때문이다. 센터들의 평균 자기자본과 총자산이익률은 손실은 아니지만, 전체산업보다 낮아 개선이 필요한 분야이다. 활동성에서 COEX를 제외한 다른 센터들의 자기자본과 총자산회전율 모두 1회 미만으로 개선이 필요한 분야이다.

전시컨벤션센터들의 재무적인 성과개선 방안을 도출하기 위한 분석 결과는 전시컨벤션센터의 분야별로 강·약점을 파악하였다. 이러한 분석 결과는 센터들의 향후 경영에 영향을 줄 수밖에 없다고 본다. 센터들이 미진한 재무 부문을 개선하기 위해 사업, 조직의 구조조정을 단행할 수밖에 없기 때문이다. 그러한 면에서 국내 전시컨벤션센터 경영의 시사점을 제시한다면, 첫째, 센터들의 낮은 수익성 문제는 지속 경영 기반을 마련하기 위한 수입 창출 비즈니스 모델 개발을 요구한다. 또한, 센터 개설 초기에 투자된 자본금이나 총자산의 활동성을 높

일 만한 영업과 영업의 활동을 강화해야 한다. 둘째, 분석 결과를 토대로 센터는 부진한 수익성과 활동성을 높이기 위해 풍부한 유동자산을 활용하거나 타인자본을 활용한 영업 및 영업의 활동을 통한 추가적인 수입 창출 전략이 필요하다는 점이다. 본 연구의 분석 결과와 시사점을 정리하면 <Table 8>과 같다.

V. Conclusion

전시컨벤션센터들의 재무적인 경영실적 분석 결과 수익성이 가장 취약한 것으로 파악되었다. 센터들의 수익성을 개선하기 위해서는 비용을 줄이고 수입을 늘려 수지를 개선해야 한다. 그러나 센터는 거대 시설물과 관리인력 유지를 위해 비용축소에 태생적인 한계를 갖고 있다. 따라서 센터 본연의 영업활동을 통한 매출을 높이거나 영업외 투자 활동 등으로 수익을 높일 수밖에 없다. 본 연구의 분석 결과와 MICE 기관 발표내용, 보유 시설과 기능을 활용한 매출액 증대방안을 MICE 분야별로 전략을 아래와 같이 제시한다.

첫째, 국내외 협회와 기업의 회의 (Meetings)와 컨벤션 (Convention) 유치 전략이다. MICE 이

벤트 참석자 지출은 일반 여행객보다 네 배 이상 높은 점을 고려할 때, 이벤트 주최자와 참가자들에게 시설과 부대 서비스 제공하면, 자체 수입은 물론 지역경제까지 기여할 수 있다 (MPI, 2018). 국제컨벤션협회 (ICCA) (2020) 발표에 따르면, 2019년도 전세계 국제회의 (International association meetings)에서 한국은 13위로 비교적 상위에 위치하였다. 그러나 내용 면에서 국제회의 개최 13,329회에서 한국은 248회로 전체 회의 1.9%로 미미한 수준이다. 그나마 서울은 개최도시 순위 15위로 한국에서 개최된 국제회의의 50.0%를 흡수하였다. 나머지 도시 순위는 부산 98, 대구 210, 광주광역시 377 순으로 매우 저조하며 KINTEX가 자리 잡은 일산시는 ICCA 475대 도시에서 찾아볼 수 없다.

센터들이 소재 지역에서 개최되는 국제회의와 컨벤션을 모두 수용할 수는 없다. 그러나 소규모 회의는 호텔이나 대학 등에서도 가능하지만, 대규모 회의 (Meetings), 컨퍼런스(Conferance) 그리고 컨벤션 (Conventions) 등은 센터를 이용할 수밖에 없다 (Lee Se-Jun, Ryu, Ji-Ho and Kim Yi-Tae, 2017). 센터들이 단시일 내에 타겟 이벤트 유치는 여러 면에서 현실적인 한계가 있다. 따라서 대외 협력을 갖춘 지방자치단체 그리고 CVB 등과의 협업을 통한 타겟 이벤트 유치 계획수립, 시행, 그리고 Feedback을 통한 지속적인 이벤트 유치 노력이 필요하다 하겠다.

둘째, 전시회 (Exhibition)를 활용한 매출 증대방안이다. 센터의 시설임대업과 전시주최업 기능을 활용하는 두 가지 전략을 제시할 수 있다. 먼저 센터는 전시장 임대사업자로서 국내외 전시주최자 (PEO)의 대형 전시회 유치를 통해 규모의 경제 (Economics of scale) 효과로 매출을 크게 늘릴 수 있고 범위의 경제(Economics of scope)로 지역경제 발전에도 기여할 수 있다. 한국전시산업진흥회 (AKEI) (2020)에 따르면, 2019년도에 한국에서 개최된 650개 전시회 중에서 국제 규모로 평가되는 1만㎡ 미만의 전시회가 70.0%를 차지하고 있다. 그리고 3만㎡ 이상의 대규모 전시회는 3.8%인 25개 전시회뿐이다. 세계적인 유명 전시회를 보유한 Reed

Exhibitions, UBM 등 글로벌 PEO들은 각국에서 브랜드 전시회 개최하고 있는데, 이들 PEO들과 해당국가 전시컨벤션센터들이 막대한 이익을 거두고 있다. 따라서 센터들이 글로벌 PEO들과의 전략적 제휴(Strategic alliance)나 프랜차이징(Franchising)을 통해 유명 브랜드 전시회를 유치하면 매출 신장에 큰 도움이 될 것이다.

그리고 전시컨벤션센터들의 자체적인 국제 전시회 육성 전략이다. 센터들도 전시장 보유 주최자 (Venue-bound-organizer)로 직접 육성한 전시회를 보유 시설에서 개최하고 있다. 전시회 국제화는 세계전시산업협회 (UFI) 인증 여부로 판단할 수 있다. UFI 인증전시회가 센터의 수익과 직결된다고 단정할 수 없지만, 인증전시회는 일반 전시회보다 더욱 많은 참가업체 출품과 내방객 출입으로 센터의 수입을 늘릴 수 있는 게 사실이다.

연구대상 센터들이 보유한 UFI 인증전시회 수는 2021년 6월 기준 KDJ Center 6개, COEX와 BEXCO 3개씩 그리고 KINTEX와 EXCO 2개씩뿐이다 (UFI) (2021). 독일 뒤셀도르프 전시장 (Messe Dusseldorf GmbH) (2021)은 UFI 인증전시회를 26개 보유하고 있는데, 2019년 당기순이익 (Net income) 50.8백만 유로 (약 657.8억 원)의 흑자를 기록했다. 반면에 매년 당기순손실을 보고 있는 KDJ Center를 제외한 다른 센터의 2019년도 당기순이익은 160억 원에서 3.6억 원으로 매우 낮은 실적이다. 뒤셀도르프 전시장의 보유 인증전시회 수와 재무성과에 관심을 가져야 할 이유가 된다.

셋째, 협회와 기업이 참가자들에게 제공하는 보상 관광 (Incentive tours) 수요 확보이다. 센터의 시설과 서비스를 이용한 체육, 음악, 문화 등 대중문화에 엔터테인먼트를 결합한 이벤트를 개발하거나 외부 주최자의 수요를 흡수하는 전략이다. 사례로 KINTEX는 2009년 김연아 선수 등 동계 올림픽 메달리스트들이 참가한 스포츠와 예술이 결합된 국제 아이스 쇼를 유치한 바 있다. 다만 이런 행사는 센터의 이미지를 훼손시키지 않고, 지역경제 활성화라는 공익성 취지에 부합된 품격있는 이벤트여야 할 것이다 (Kim Duk-Su, Yoon Hwon and Kill

Seong-Ho, 2008).

한편, 전시컨벤션센터 자체 노력만으로는 매출 신장에 한계가 있다고 본다. MICE 이벤트 참가자들은 다목적으로 개최지를 방문하기 때문에 전시컨벤션센터를 중심으로 하는 MICE 복합지구(MICE integrated district)가 발달되고 있다 (Ko Seung-hee and Yoon Eun-Joo, 2016). 사례로 싱가포르의 Marina Bay Sands (MBS) 단지에 Sands Expo뿐만 아니라 호텔, 카지노 그리고 쇼핑센터 등의 시설을 갖추고 비즈니스 이벤트 참가자들에게 각종 편의를 제공하고 있다. 그러나 COEX를 제외한 대부분 지방 전시컨벤션센터는 호텔, 레저 등 부대시설이 부족한 게 현실이다. 따라서 지방자치단체에서 전시컨벤션센터를 중심으로 지역 산업과 문화에 적합한 MICE 복합지구 구축 방안도 검토되어야 할 것이다.

전시컨벤션산업 발전에 관한 연구는 실무적인 분야이다. 그러나 전시컨벤션센터 대상의 재무비율분석을 수행한 소수 선행연구에서는 재무비율분석을 통해 취약한 분야를 제시하고, 이의 개선이 필요하다는 지적에 머무르고 있다. 특히 낮은 수익성 부분에 대해서는 수입을 늘리고 비용을 줄이는 수지 개선 방향 제시뿐이며 어떻게 수지를 개선할지에 대한 현실적인 실천방안을 제시하지 못하였다.

이에 반해 본 연구는 한국 전시컨벤션센터들의 재무비율분석 결과 도출된 낮은 수익성 문제를 제시했을 뿐 아니라 수익성 개선을 위해 본연의 영업활동을 통한 매출신장 필요성을 지적하였다. 더구나 매출 증대를 위해 센터 본연의 시설과 기능을 활용한 구체적인 실천전략을 제시하여 학문발전과 산학협력에 기여하였다고 본다.

본 연구의 재무비율분석을 통한 경영상의 시사점 도출은 국내 전시컨벤션센터의 향후 경영에 영향을 미칠 수밖에 없다. 이는 공공성이 높은 전시컨벤션센터도 낮은 수익성 개선을 통한 지속 경영을 위해 조직, 사업 구조조정과 프로세스를 개선해야 하기 때문이다. 아울러 본 연구 방법론은 실무적인 재무비율분석 결과를 토대로 센터 보유 시설과 서비스를 활용한 발전 전략까지 제시하였다는데 학술적인 의미를 부여할 수 있다. 또한 수입이 경영의 최우선 목표인 MICE 분야 일반기업에도 적용할 수 있는 연구 방법의 확장성도 학문발전에도 기여하였다고 본다. MICE 산업을 구성하고 있는 호텔, 문화센터, 이벤트 기획사(PEO, PCO) 그리고 전시디자인설치 등 센터와 협력 또는 경쟁 관계에 있는 분야에 적용한다면, 이들 업계 본연의 영업활동을 통한 수익성 개선전략을 도출할 수 있기 때문이다.

References

- Ahn, Yi-Sook and In-Sung Kang (2014), "Study on the Factors Influencing on Profitability of Local Public Enterprises: Focusing on Local Public Enterprises in Gyeonggi Province", *Public Policy Review*, 28(1), 151-175.
- Association of Korea Exhibition Industry (AKEI) (2020), *2019-allnew.PDF*. Available from http://akei.or.kr/data/business/2019_allnew.PDF (accessed June 20, 2021)
- Choi, Jung-Ho (2013), "The Adoption of IFRS and Value Relevance of Accounting Information", *Korean Accounting Review*, 38(1), 391-424.
- Fenich, G. G. (1995), "Convention Center Operations: Some Questions Answered", *International Journal of Hospitality Management*, 14(3/4), 311-324.
- Go, F. and W. Zhang (1997), "Applying Importance-Performance Analysis to Beijing as an International Meeting Destination", *Journal of Travel Research*, 35(4), 42-49.

- International Convention and Congress Association (ICCA) (2020), *The International Association Meetings Market 2019, ICCA Statistics Report, Country & City Rankings*, Amsterdam: Author, 16-28.
- Jang, Mi-Hwa and Yeong-II Yoon (2017), “The IP Analysis on Convention Destination Attributes of Daegu – Focused on Convention Industrial Workers of Daegu -”, *Korea Trade Exhibition Review*, 12(3), 69-90.
- Ji, Hye-Kyung (2017), “A Study on the Characteristics of Business Performance in Fashion Company Focused on Financial Ratio Analysis”, *Journal of the Korean Society of Costume*, 67(7), 103-117.
- Kang, Hwang-Muk and Chang-Woo Nam (2017), “An Analysis of the Factor Affecting Profitability of Local Public Enterprises: Focused on the Metropolitan Government Development Corporations of the Country”, *Journal of the Korean Urban Management Association*, 30(1), 97-116.
- Kim, Bong-Seok (2009), “A Study on the Foreign Exhibitor’s Objectives and Choice Attributes of Participating Korean Trade Fairs using IPA”, *Journal of Hospitality and Tourism Studies*, 11(2), 146-162.
- Kim, Duk-Su, Hwon Yoon and Seong-Ho Kill (2008), “A Scheme for Convention Center Market Segmentation”, *Journal of The Digital Architecture-Interior Association*, 8(1), 39-47.
- Kim, Ji-Eun, Won-Seon Park and Hee-Sup Han (2013), “Investigation of the Differences in Internaational-Convention Tourist’ Preferences for Convention”, *Korea Journal of Tourism and Hospitality Research*, 27(2), 257-271.
- Kim, Si-Joong and Chang-Soo Kim (2005), “An Analysis of Financial Ratio for the Convention Venue”, *Journal of Tourism Management Research*, 9(3), 75-90.
- Kim, Su-Sung and Won-Seok Choi (2016), “A Study on Tax Accounting Issues on Preparing the Consolidated Financial Statements according to the Quasi-Government Agencies’s Adoption of K – IFRS”, *Journal of Taxation and Accounting*, 17(3), 157-187.
- Kim, Tae-Chil, Bong-Seok Kim, Taek Lim and Soon-Kuen Bae (2014), “Economic Analysis of Exhibition & Convention Center Using a Cost-Benefit Analysis”, *International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 28(2), 19-35.
- Kim, Yong-Suk (2018), *An Empirical Study on the Factors Affecting the Performance, Satisfaction, and Loyalty of Korean Pavilion Exhibitors to International Trade Fairs* (Doctoral Dissertation), Seoul: Dankook University, 16-17.
- Ko, Seung-Hee and Eun-Joo Yoon (2016), “A Study on the Success Factors of the MICE Integrated District – Focused on Gwangju Metropolitan City -”, *International Journal of Trade Fairs and Exhibition Studies*, 11(2), 61-80.
- Lee, Do-Heon (2009), “The Relationships among Intellectual Capital Knowledge Management Activity and Organizational Effectiveness in Korean Exhibition and Convention Centers”, *Journal of Tourism and Leisure Research*, 21(2), 27-47.
- Lee, Hee-Seung and Ki-Hong Kim (2007), “An Analysis of the Competitiveness of Korea’s Major Convention Centers”, *The Business Studies*, 8(4), 29-46.
- Lee, Nam-Kuk (2015), “A Study on Financial Soundness of the Local Public Enterprises : A Case of Busan Matropolitan City”, *Journal of Local Government Studies*, 27(1), 137-158.
- Lee, Se-Jun, Ji-Ho Ryu and Yi-Tae Kim (2017), “A Study on the Financial Ratio Analysis of Convention Centers”, *Journal of Tourism and Leisure Research*, 29(6), 255-274.
- Lee, Won-Bong (2003), “An Exploratory Study for Effective Development of Convention Industry Focusing on DaeJeon”, *Journal of Hospitality and Tourism Studies*, 5(2), 147-164.

- Lee, Young-Bin (2014), "The Effects of Convention Center Service Scape and Urban Image on the Behaviour Intention: Focusd on the Visitors in Kimdaejung Convention Center", *International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 28(12), 61-73.
- Meeting Professionals International (MPI) (2018), *Leading MICE Industry Association Come Together to Make the Industry Stronger*. Available from <https://www.mpi.org/media/press/leading-mice-industry-associations-come-together-to-make-the-industry-stronger> (accessed March 25, 2021)
- Messe Dusseldorf GmbH (2021), *Annual Report 2019*. Available from https://www.messe-duesseldorf.com/cgi-bin/md_home/lib/pub/object/downloadfile.cgi/MD_GB2019_engl_web.pdf?oid=4325&lang=2&ticket=g_u_e_s_t (accessed June 20, 2021)
- Oppermann, M. (1996), "Convention Destination Images: Analysis of Association Meeting Planners' Perceptions", *Tourism Management*, 17(3), 175-182.
- Park, Ja-Yeon and Seong-Seop Kim (2012), "An Economic Impact Analysis of Convention Industry Using Inter-Regional Input-Output Approach", *Journal of Tourism and Leisure Research*, 24(2), 177-196.
- Park, Jung-Hoon and Chang-Woo Nam (2016), "A Recognition of Members in Revitalizing Method of Local Convention Center: Focusing on Profitability Creation Factors", *Public Policy Review*, 30(4), 229-254.
- Rashid, C. A. (2018), "Efficiency of Financial Ratio Analysis for Evaluating Companies Liquidity", *International Journal of Social Sciences & Educational Studies*, 4(4), 110-123.
- The Global Association of the Exhibition Industry (UFI) (2018), *World Map of Exhibition Venues, 2017 Edition* (Revised January 2018), Levallois-Perret, France: Author, 5-14.
- The Global Association of the Exhibition Industry (UFI) (2021), *Events Approved by UFI*. Available from <https://www.ufi.org/membership/ufi-approved-events/search/> (accessed May 10, 2021)
- Ugantsetseg, N. (2018), *Business Performance between Competitive Firms through Using Financial Ratio -Focused on Financial Ratio Analysis-* (Master's Thesis), Korea: Wonkwang University, 5-28.
- Weber, K. (2001), "Meeting Planners' Use and Evaluation of Convention and Visitor Bureaus", *Tourism Management*, 22, 599-606.
- Weber, K. and A. Ladkin (2004), "Trends Affecting the Convention Industry in the 21st Century", *Journal of Convention and Event Tourism*, 6(4), 47-63.
- Won, Gu-Hwan (2011), "The Effects of the Financial Ratios on Value Added Productivity in Local Public Enterprises", *The Korea Journal of Local Public Finance*, 16(2), 115-145.
- Yang, Lee-Na and Si-Joong Kim (2014), "An Analysis of the Financial Ratios of Hotels and Convention Centers in Jeju Province", *Journal of Tourism Management Research*, 18, 121-133.
- Yoo, Ye-Kyung and In-Sin Kim (2014), "A Study on the Structure of Mobile Information Quality of Convention Centers Influencing Behavioral Intention", *The e-Business Studies*, 15(3), 277-296.