



스포츠 산업에서의 생성형AI 미래 전망

Deloitte Sports Business Group



이성호 상무

AI, Core Technology, Data Analytics |
컨설팅 부문

최근 스포츠 산업은 AI의 혁신적 잠재력을 최대한 활용할 수 있는 중요한 기로에 서 있습니다. AI는 팬 경험을 개인화하고, 경기장 운영을 최적화하며, 새로운 수익 모델을 창출하는 등 다양한 분야에서 그 진가를 발휘하고 있습니다.

스포츠 기관들은 이러한 변화와 혁신을 단순한 단기적 기회가 아닌, 지속 가능한 경쟁력을 확보하기 위한 전략적 투자로 인식해야 합니다.

스포츠 산업의 특성상 엄청난 파급력과 직간접적으로 참여하는 수많은 이해관계자들이 관여됩니다. 따라서 **스포츠 유관 기관들은 기술적 리스크와 윤리적 문제를 철저히 관리하면서, AI 기반 혁신을 신속하고 효율적으로 구현하여, 산업 내 경쟁력을 강화**해야 합니다.

이를 통해 빠르게 변화하는 환경 속에서 선도적인 입지를 확보하고, 새로운 비즈니스 기회를 창출할 수 있을 것입니다.

스포츠 산업과 기술 혁신

“ AI, 스포츠 산업의 변화를 주도하다 ”



기술 혁신의 중요성

- ✓ 인스턴트 리플레이, 웨어러블 기기와 같은 기술 혁신은 이미 스포츠의 일부로 자리 잡음

AI의 등장

- ✓ 스포츠 산업에서 AI로 인해 급변하는 생태계 변화에 장기적인 비전과 전략적인 투자가 필요

AI 게임 타임!

“ 데이터, 컴퓨팅, 그리고 AI 전문성의 힘으로
스포츠 산업의 AI 혁명은 가속화 중 ”

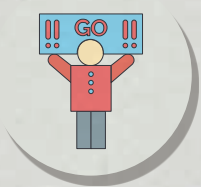


AI 혁신의 3가지 핵심 요소

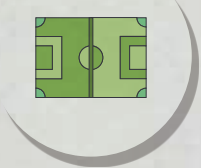
- ✓ **데이터:** 스마트 기기와 인터넷 연결성 증가로 활용 가능한 데이터가 기하급수적으로 증가
- ✓ **컴퓨팅 파워:** 데이터 처리 속도와 정확도 향상
- ✓ **변화의 힘:** 제3자 서비스 제공자 등 전문성을 바탕으로 한 데이터의 실용적인 인사이트로의 전환

스포츠 조직을 위한 생성형AI의 가치

“ AI는 팬 경험부터 구단의 수익 다각화까지
모든 측면에서 가치를 창출할 것 ”



팬 경험: 개인 맞춤형 콘텐츠 제공을 통한
팬 참여도 및 충성도 제고



이벤트/경기장 운영: AI에 기반한 예측 관리로 유지보수,
일정 관리, 경기장 주변 교통 문제 해결



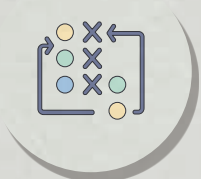
수익 창출: AI 기반 맞춤형 가격 책정과 데이터 기반
시뮬레이션 고도화



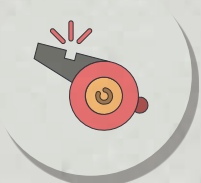
마케팅: 독창적인 콘텐츠 생성, 팬 네트워크 관리,
캠페인 효과 분석을 통해 마케팅 및 업무 효율 극대화



미디어 콘텐츠: 자동화된 콘텐츠 생성, 편집, 실시간 분석을 통한
콘텐츠 신속 확산 및 현지화 가능



조직 운영: AI 감지 패턴 분석을 통해 승부 조작 식별 등으로
조직의 투명성과 경기의 공정성 강화



경기 운영: AI에 기반한 선수의 생애주기 경험 지원,
코칭 및 스카우팅 역량 강화

프로 스포츠에서의 주요 AI 활용 사례

“ 급변하는 AI 기술의 발전으로 스포츠 산업 내
다양한 잠재적 활용 사례 실현 중 ”

	팬 경험	조직 운영	이벤트/ 경기장 관리	미디어/콘텐츠	스포츠 경기운영	마케팅	수익 창출
비즈니스 성장	갱신 및 유지	향상된 스폰서십 분석	생성형AI 디지털 공간	오디오 번역 및 설명	교육용 비디오 생성	캠페인 개발 및 실행	개인 맞춤형 티케팅
비용 절감	콘텐츠 현지화	자동화된 재무 보고 시스템	예산 추적	보도자료 작성	스카우팅 보고서 수집	직접 판매	사업 활성화 지원
소비자 경험 강화	실시간 예측 기반 교통 관제	공급망 관리	예측 운송	품질 관리 및 현지화	실시간 플레이어 분석	개인화된 소비자 참여	팬 경험 충성도
근로자 생산성 향상	자동화된 고객 서비스	예측 기반 콘텐츠 배포 툴	인력 관리	AI 지원 콘텐츠 편집 및 용량 압축	선수 성향 분석	소비자 프로파일링	예측 기반 리드 점수화
신제품/혁신	생성형AI 디지털 트윈	NIL 어시스턴트	이벤트 기획 어시스턴트	AI 기반 방송	코칭 플레이북	캠페인 A/B 테스트	생성형AI 이벤트 경쟁
운영 효율성	소비자 감정 기반 통화 지원	디지털 데이터 지원	AI 일정 관리 도우미	콘텐츠 현지화	선수 재활	광고 개인 맞춤화	전략적 가격 책정
위험 및 규제 관리	실시간 충돌 감지	승부 조작 패턴 탐지	구조적 위험 분석	실시간 검열	동적 게임 시뮬레이션	브랜드 안전	인증된 반도핑 규정 준수 분석

* NIL 어시스턴트: 지능형 비서 시스템으로, 주로 데이터 처리나 업무 효율화를 지원하는 역할을 수행

생성형AI 시작하기

“ AI 도입은 전략적 계획과 실행이 핵심 ”

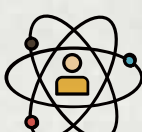
생성형AI를 시작하기 위한 6단계 액션플랜



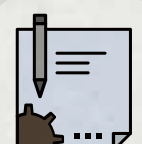
01 AI 논의 시작하기: 경영진과의 대화를 통해 AI에 대한 이해도 및 업계 전반에서의 활용 현황 파악



02 리더십 팀 구성: AI 역량 로드맵과 개념 증명(POC) 설계 및 배포에 대한 리더십 동의 득
(AI 적용 가능한 영역 정의, 책임 및 역할 부여)



03 기회 식별: AI 전문가와의 협력을 통해 AI 도입 및 활용 기회 면밀히 파악



04 AI 로드맵 개발: 초기 활용 사례 정의, 적합한 기술 팀 구성, 현실적인 액션플랜 설정 후 ROI 중심의 전략적 AI 로드맵 구축



05 리스크 관리: AI의 윤리적 문제와 편향, 환각, 개인정보 보호 문제 등 위험을 관리하는 체계적인 시스템 마련



06 도입 및 활용: AI 프로젝트 테스트, 배포, 평가 단계를 거쳐 이러한 AI 툴을 효과적으로 도입하고 평가하는 구체적인 프레임워크 구축

스포츠 AI 성숙도 강화 단계

“ AI를 통해 스포츠 산업의 미래를 준비하라 ”

스포츠 조직은 AI 성숙도 단계에 따라 네 가지 주요 성장 영역에 위치하며, 이를 바탕으로 소속된 조직의 포지셔닝을 파악하고 목표를 설정할 수 있다.

Step 1. 기어가기 (Crawl)

기본적인 인식을 확립하고 이해관계자 교육

주요 아젠다

- 주요 이해관계자와 의사결정자 식별 및 교육
- 비즈니스 활용 사례 식별
- 현재 조직 현황을 평가, 목표 AI 및 LLM 아키텍처 정의
- 잠재적 활용 사례 구상 및 식별된 기회에 대한 지속적 논의

Step 2. 걷기 (Walk)

POC 환경을 제공하고 성장 기회 보여주기

기본적인 역량 구축

- 우선순위가 높은 POC 현실화를 위해 필요한 데이터 준비, 정리 및 처리
- AI 전략 및 이해관계자 조직 구조 설정
- 초기 POC를 위한 모델 선정 및 미세 조정
- 인프라 및 필요 도구(생성형AI 및 비 생성형AI) 승인 득
- 생성형AI 및 비 생성형AI 플랫폼 설정
- 미래 활용 사례 식별 및 우선순위 설정

Step 3. 달리기 (Run)

기업 AI 전략, 계획 수립 및
Center of Excellence(CoE) 설립

현대화

- 비즈니스 커뮤니티와 AI 역량을 공유하여 새로운 사용 사례 정의
- 하나 또는 두 개의 비즈니스 유닛(BU)에서 활용 사례 구현
- CoE를 통해 AI 전략 및 계획 제도화
- 인프라 개선, 모델 맞춤화 및 튜닝
- CoE 관리 계획 설계, 설정 및 실행
- POC 활용 사례 정확도 향상 및 안정화

Step 4. 스프린트 (Sprint)

AI 및 CoE를 활용한 운영화 및 확장

AI 역량 확장

- 사용자와 이해관계자와의 피드백 루프 구축
- 사업부서 전반 및 CoE의 AI 활용 영역 확장
- 모델 테스트, 훈련을 위한 프롬프트 엔지니어 풀 구축
- 셀프 서비스 및 개인화 기능 추가
- 원활한 LLM 모델의 대규모 생산화를 위한 반복 가능한 메커니즘 구축
- LLM의 편향 및 설명 가능성 문제 해결
- 자동 확장 및 모델 모니터링 역량 설정

딜로이트 산업 전문가

Sports Transformation CoE

Sports Transformation CoE는 국내 스포츠 산업 확장을 목적으로 각 산업의 인사이트를 보유한 전문가들로 구성되었으며, 국내 스포츠 산업 활성화 및 디지털 전환 전략 수립, 디지털 마케팅 등 다양한 서비스 제공 활동을 진행하고 있습니다.



정동섭 파트너
CMO |
Sports Transformation CoE 리더

Tel: 02-6676-3275
E-mail: dongjeong@deloitte.com



김태환 파트너
Consumer 리더 | 컨설팅 부문

Tel: 02-6676-3756
E-mail: taehwankim@deloitte.com



박형곤 파트너
TME 리더 | 컨설팅 부문

Tel: 02-6676-3684
E-mail: hypark@deloitte.com



김정열 파트너
G&PS 리더 | 재무자문 부문(Deal)

Tel: 02-6099-4490
E-mail: jeongykim@deloitte.com



유선희 파트너
Cyber | 경영자문 부문

Tel: 02-6676-2956
E-mail: sunhyou@deloitte.com



강상욱 파트너
TH&S 리더 | 회계감사 부문

Tel: 02-6676-1562
E-mail: skang@deloitte.com.com



김한석 파트너
기업지배기구발전센터 리더 |
회계감사 부문

Tel: 02-6676-1545
E-mail: hansukim@deloitte.com



우승수 파트너
M&A Tax | 세무자문 부문

Tel: 02-6676-2452
E-mail: sungwoo@deloitte.com



이성호 상무
AI & Analytics | 컨설팅 부문

Tel: 02 6676 3767
E-mail: sholee@deloitte.com



한경수 파트너
Deloitte Digital | 컨설팅 부문

Tel: 02 6676 3753
E-mail: hyuhan@deloitte.com



Nicola Weir 파트너
CRSD&Global Corridor |
ESG 통합서비스 그룹

Tel: 02-6676-3178
E-mail: nweir@deloitte.com



강윤정 파트너
디지털 홍보마케팅 | PR Gate

Tel: 02 792 2634
E-mail: yunjekang@deloitte.com



앱스토어, 구글플레이/카카오톡에서 ‘**딜로이트 인사이트**’를 검색해보세요.
더욱 다양한 소식을 만나보실 수 있습니다.

Deloitte.

Insights

성장전략부문 대표 손재호 Partner jaehosoh@deloitte.com	딜로이트 인사이트 리더 정동섭 Partner dongjeong@deloitte.com	딜로이트 인사이트 편집장 박경은 Director kyungepark@deloitte.com
연구원 신인식 Manager insshin@deloitte.com	디자이너 박근령 Senior Consultant keunrpark@deloitte.com	Contact us krinsightsend@deloitte.com

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

Deloitte Asia Pacific Limited is a company limited by guarantee and a member firm of DTTL. Members of Deloitte Asia Pacific Limited and their related entities, each of which are separate and independent legal entities, provide services from more than 100 cities across the region, including Auckland, Bangkok, Beijing, Hanoi, Hong Kong, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Seoul, Shanghai, Singapore, Sydney, Taipei and Tokyo.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte organization”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.

본 보고서는 저작권법에 따라 보호받는 저작물로서 저작권은 딜로이트 안진회계법인(“저작권자”)에 있습니다. 본 보고서의 내용은 비영리 목적으로만 이용이 가능하고, 내용의 전부 또는 일부에 대한 상업적 활용 기타 영리목적 이용시 저작권자의 사전 허락이 필요합니다. 또한 본 보고서의 이용시, 출처를 저작권자로 명시해야 하고 저작권자의 사전 허락없이 그 내용을 변경할 수 없습니다.