기업가치 재디자인(EVRD) 프로젝트

기업가치 재디자인(EVRD) 프로젝트

※ EVRD : Enterprise Value Re Design(기업가치 재디자인)

FirstManCamp 1 퍼스트맨캠프

☎ 010-3732-4352, firstman@firstmancamp.com
Homepage : www.firstmancamp.com

기업가치 재디자인(EVRD) 프로젝트

EVRD(기업가치 재디자인)이란?

☞Enterprise Value Re-Design을 줄인 말로, 기업가치혁신을 통하여 총체적인 기업의 가치향상을 목적으로 추진되는 일련의 경영혁신 활동 패키지를 지칭하며, 기업의 가치를 좌우하는 각종 자원 및 요소를 재배치하고 전략을 재설계하여 이를 실행하는 과정을 의미함.

☞EVRD의 과정은 EVRA(Enterprise Value Re-Design Accelerator)가 지원하며, EVRD의 결과는 EVRR(Enterprise Value Re-Design Reviewer)에 의해 평가·조정된다.

기업가치 재디자인(EVRD) 추진 핵심 지표

항목	내용
이자보상 배율(영업이익/지급이자)	이자보상 배율은 영업이익을 지급이자로 나누어 나타내며 반드시 1보다 커야 합니다. 그래야 부채 사용 대가로 지급하는 이자를 갚고도 영업이익이 남아 기업은 일차적으로 안전할 수 있습니다. 3년 연속 이자보상 배율이 1보다 적은 기업을 '한계기업(좀비기업)"이라 합니다.
부채비율(부채/자기자본)	부채비율은 부채를 자기자본으로 나누어 나타내며 일반적으로 2보다 작아야 합니다. 다시 말해서 주주들이 납입한 돈이 분모이고 이자를 지급해야 하는 부채가 분자인 부채비율이 크면 클수록 주주들은 부채에 부담을 느끼고 비율이 2배 이상이면 너무 과하다고 느끼고 주식을 팔고 떠날 수 있습니다.
고정(비유동)장기적합률 (고정자산/자기자본+고정부채)	고정(비 유동)장기적합률은 고정자산을 자기자본과 장기부채의 합으로 나누어 계산하는데 이는 반드시 1보다 작아야 합니다. 만약 1보다 크다면 일 년 이상 장기적으로 자산에 자금이 묶이는 고정자산을 일 년 이상 갚지 않아도 되는 자본으로 적절하게 매치시키지 못하고 부족분을 단기부채로 조달하여 유동성의 문제에 심각하게 직면할 수 있습니다. 따라서 고정자산과 장기자본을 잘 매치시켜 고정 장기적합률을 1보다 작게 유지해야 합니다. 이 지표는 신용평가기관들이 최우선적으로 주목하는 숫자입니다. 이자보상 배율, 부채비율, 고정장기적합률은 기업의 안전성 여부를 밝혀주는 3대 핵심 지표입니다.
자기자본 순이익률 : ROE (순이익/자기자본) = 주주 요구수익률	기업의 수익성을 대표하는 비율인 자기자본 순이익률인 ROE(Return On Equity)는 순이익을 자기자본으로 나누어 계산하며 순이익은 주주들이 출자 한 돈으로 매년 사업을 해서 창출한 이익이므로 주주들의 것이고, 기업의 것으로 생각해서는 안 되며 ROE는 주주들이 요구하는 수익률을 말합니다. ROE는 최소한으로 이자율보다는 커야 합니다.
총자본(산)회전율 (매출액/총자본)	기업의 보유자산을 얼마나 효율적으로 활용하는지를 보여주는 대표적인 활동성비율인 총자산(본)회전율은 매출액을 총자산으로 나누어 계산하며 보유자산이 얼마만큼 빠르게 회전되어 매출로 이어져서 현금화되는지를 보여줍니다. 이 비율은 1보다 크면 클수록 좋습니다
현금흐름(현금 유입 - 현금 유출)	기업의 유동성을 보여주는 대표적인 숫자인 현금흐름 지표는 현금유입에서 현금유출을 뺀 값이므로 0보다 반드시 커야 합니다. 만약 0보다 작다면 기업은 심각한 유동성 위험에 처하게 됩니다.
경제적 부가가치 : EVA (= 세후영업이익 - 자본비용)	기업의 종합적인 가치를 보여주는 대표적인 지표로 경제적 부가가치 - EVA (Economic Value Added)가 있습니다. 다른 말로 경제적 이익이라고도 합니다. EVA는 세후영업이익에서 자본비용을 뺀 값입니다. 여기에서 자본비용은 자금조달의 대가인 지급이자와 배당금입니다. 예를 들어 5년 동안 적자를 기록한 기업이 6년째 흑자로 돌아섰다면 가장 먼저 국가에 세금을 내야하고, 그다음으로 채권자에게 밀린 이자와 원금을 갚아야 하고, 그리고도 남은 이익이 있다면 주주들이 가져가게 됩니다. 즉 이익이 없다면 배당도 없으므로 세금 내고 이자 갚고 남은 잉여 이익이 있어야 주주들은 자기 권리를 주장할 수 있습니다. 이렇게 기업이 운영에서 가치를 창출하려면 경제적 부가가치는 반드시 0보다 커야 합니다.
PER(Price-Earning Per Share) (주가/주당이익)	기업의 본질적 가치를 시장에서 제대로 인정받고 있는지 보여주는 지표인 PER(Price-Earning Per Share Ratio)가 있습니다. PER는 주가를 주당이익으로 나누어서 계산하며 주당이익은 당기순이익을 발행주식수로 나누어서 나타냅니다. PER는 같은 이익이라도 시장에서 어떻게 평가받고 있는지를 보여줍니다. 즉 시장의 투자자들이 그 기업의 미래가치에 대한 믿음이 어떠한지를 평가하는 것이며 이 비율이 높으면 높을수록 기업이 성장하고 시장에서 인정받고 있음을 뜻합니다. 이익이 같더라도 그 가치를 판단해주는 곳은 자본시장입니다. 시장에서는 대상기업의 현재뿐 아니라 미래의 이익성장가능성도 고려해서 주가를 결정하므로 PER은 당연히 높을 수밖에 없습니다. 이는 기업의 목표가 이익의 극대화가 아니라 가치의 극대화인 것을 입증하는 것이다. 비상장기업은 기업가치평가방법을 통해 산출할 수 있습니다.
BEP(손익분기점:Break Even Point)율	기업의 매출액이 비용(고정비용 및 변동비용)과 같아 이익이 0이 되는 지점의 매출을 손익분기점이라 하며, 총매출액 대비 손익분기점 매출액의 비율을 손익분기점율이라 한다. 잠정적으로 적자를 면하려면 손익분기점율이 90%이하 이어야 한다. 손익분기점율이 100%를 초과하는 경우는 적자 상태이며 지속적인 자금 보충이 필요하다. 손익분기점율과 고정비 비중을 결합하여 기업의 전략방향을 결정하는 바로미터로 사용한다.
매출원가율(매출원가/매출액)	총매출액에서 매출 활동을 수행하기 위해 지출된 비용의 합계가 차지하는 비율을 의미하며,이는 기업의 이익을 확보하는데 중요한 요소이다. 매출원가율이 90%이상인 경우 적자의 가능성이 매우 커진다. 매출원가율을 줄이려면 정교한 마케팅계획과 실천이 필요하다.
제조원가율(제조원가/매출액)	제품의 제조를 위하여 지출하는 비용을 매출액으로 나눈 값을 의미하며, 제품을 제조하는 기업 에게는 생산성 향상을 위한 기준점이 된다. 특히 공정별로 발생되는 제조원가를 줄이는 원가절감과 생산성 향상이 주요 경영요소이다
부가가치율(부가가치액/매출액)	기업이 내부에서 창출하는 가치의 합계를 부가가치라 한다. 따라서 부가가치율은 기업가치 재디자인 요소 중 매우 중요한 요소이다. 부가가치율이 높을수록 기업의 역량이 높다고 본다.
노동소득분배율(인건비/부가가치액)	부가가치액 중 노동의 댓가로 지급되는 인건비가 차지하는 비율을 의미하는데, 이는 중대한 노사문제의 쟁점이 될 수 있다. 통상 60% 이상 인 경우 인건비 절감과 관련된 노력을 심각하게 고려하여야 한다

기업가치 재디자인 프로젝트 프로세스

1 가치인식 교육 (선택:서바이벌 워크숍)

2 기업가치 진단

(1단계) 가치진단 패키지

사전 가치인식 활동

(2단계) 원가클리닉 패키지

3 가치 요소 재배치전략 수립

4 원가 기반 가치 극대화 전략실행

가치 재디자인 내부 활동

EVRA 지원

5 성장 기반 가치 극대화 전략 수립

6 기업 미래비전 이미지 확정 (비전 선포)

(3단계) BI-SLA 실행 패키지

7 Two Track BI-SLA 실행 (선택:서바이벌 워크숍)

4대 성장 사다리 점검

8 VI Contest 참여 성장 경로 재설정

☞ VI Contest(Value Innovation Contest) : 가치혁신경연대회

기업가치 재디자인 프로젝트 패키지(3종)

(1단계) 가치진단 패키지

가

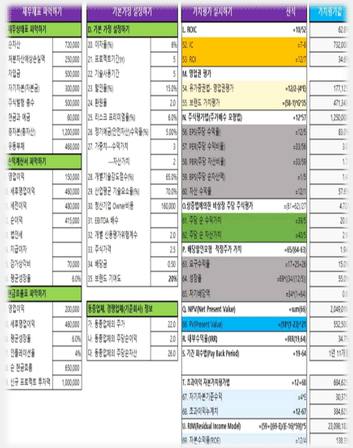
(Option)
BEP Survival
STP Survival

가치인식 교육

나

재무제표 / 재정보고서

간이사업계획



가치평가 트리

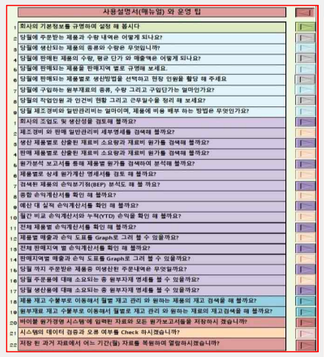
1. 가치 인식 교육
2. 가치 인식 게임 실행
3. 간이 사업계획 추정
4. 간이 가치평가

가치 요소 재배치 전략

(2단계) 원가클리닉 패키지

RDS Growth Strategy Map

임직원 면담 내용



원가진단 프로그램

전문가

기업의 각종 장표

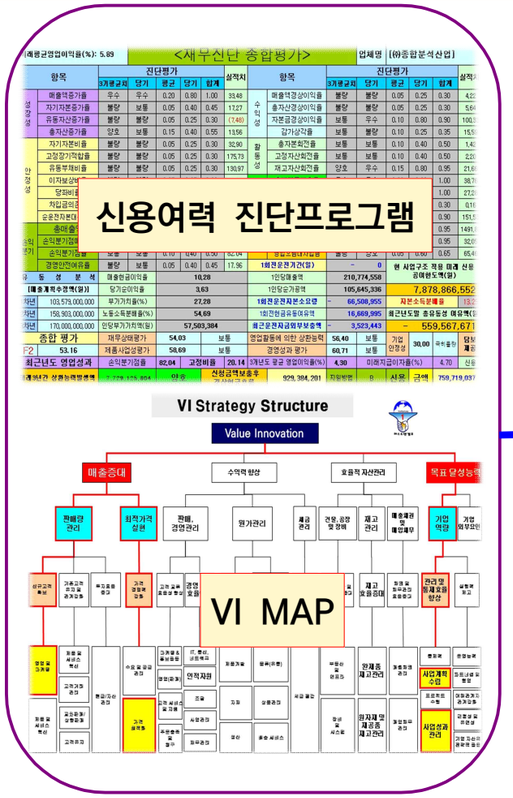
현장 실사 내용

1. 가치, 원가, 관리회계 교육
2. 원가 표준화 작업
3. 원가계산 및 진단
4. 원가 경영관리보고서 제출

원가경영관리 보고서

(3단계) BI-SLA 실행 패키지

BI-SLA 사전 진단



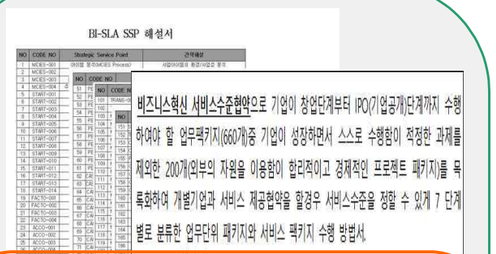
신용여력 진단프로그램

1. 신용여력 진단(자금조달 가능성)
2. 전략 구조 및 실행우선순위 결정
3. 기업 미래비전 모티브 제공
4. 4대 성장 사다리 점검

실행전략 우선 요소 분석서

BI-SLA

COST-SLA | GROWTH-SLA



비즈니스혁신 서비스수준협약으로 기업이 창업단계부터 IPO(기업공개)단계까지 수행하여야 할 업무팩키지(660개)중 기업이 성장하면서 스스로 수행함이 적정한 과제를 제외한 200개(외부의 자원을 이용함이 합리적이고 경제적인 프로젝트 패키지)를 묶록화하여 개별기업과 서비스 재공협약을 할경우 서비스수준을 정할 수 있게 7 단계 별로 분류한 업무단위 패키지와 서비스 팩키지 수행 방법서.

<BI-SLA 수행시 활용 도구>

가

(Option)
BEP Survival
STP Survival

가치인식 확산

나

원가혁신 및 성장혁신 실행
(온/오프라인)
- EVRA(엑셀러레이터) 지원

☞ Growth Path(기업 성장 경로)
①IPO(기업공개) ②BIZ-Model 변경
③M&A(인수합병)/매각 ④형태변경/증자
⑤사업전환 ⑥신사업발굴 추진 ⑦가업승계
⑧기업회생 ⑨파산(청산 포함), 재창업

각각의 단계별로 순서와 관계없이 선택하여 시행할 수 있으나, 전 단계의 업무수행이 필요한 경우 전 단계를 포함한 패키지로 전환됨

기업가치 재디자인(EVRD)단계별 실행 요소

항목	내용
1. 가치 인식 교육 (Option : 서바이벌 워크숍)	종사자들의 가치에 관한 인식을 고양하기 위하여 사전교육을 실시하며, 대상기업 경영진의 사전승인이 있을 경우에는 페인트탄 발사방식의 현장 **BEP Survival Game과 STP(Segmentation, Targeting, Positioning) 전략을 결합한 경기방식의 워크숍**을 실행함. (경기도 가평, 남이섬 연계 무인도 캠프에서 실시)-기업 사정에 따라 장소변경 또는 워크숍 생략도 가능함-
2. 기업 가치 진단	국세청 신고 재무제표 및 간이 사업계획을 적용한 기업가치 평가를 통한 기업의 가치 계량화 및 가치 요소의 추출
3. 가치 요소 재배치전략 수립	기업의 최적 가치를 결정하는 사업추진 요소(현금자산, 금융자산, 유형자산, 무형자산, 투자자산, 재고자산, 차입금, 인력자원, 원 부재료, 네트워크 자원, 정보인프라 등)의 **재배치 전략을 수립**
4. 원가 기반 가치극대화전략 실행	최저의 원가를 구현하기 위한 원가진단을 통하여 원가절감 활동과 생산성향상 작업을 실행하며, 이를 위한 조직체계를 정비하여 확정 운영한다. 또한 이때 **원가절감 목표율을 10% 이상**으로 설정하고 추진한다.
5. 성장 기반 가치 극대화 전략 수립	최대의 매출성과를 확보하기 위한 성장극대화전략을 수립하고 이를 실천하기 위한 조직체계를 정비하여 확정 운영한다. 최종적으로 **VI Strategy Structure(가치혁신전략구조)와 VI Practice Stategy Priority Map(가치혁신 실행전략 우선순위도)이 결정**되게 된다.
6. 기업 미래비전 이미지 확정 (비전 선포)	전사적으로 추진하고자 하는 기업의 미래비전을 AI등을 활용하여 **기업종사자 전원이 공감하는 이미지로 전환**하여 **시각화**하고 이를 공개적으로 선포하여 기업이 추구하는 방향과 전략을 공유한다.
7. Two-Track BI-SLA 실행 (Option : 서바이벌 워크숍)	1. **BI-SLA를 실행**하기 위하여 우선 4대 성장사다리(벤처기업확인, 부설연구소인증, 이노비즈인증, 메인비즈인증)를 점검하여 필요 부분을 보충한다. 2. 기업의 **자금조달 가능성을 진단**하여 기업가치 재디자인으로 인하여 발생되는 소요자금을 조달할 수 있는지를 확인한다 3. **원가절감을 위한 원가혁신, 성장극대화를 위한 성장혁신의 두 개의 트랙**에 필요한 요소를 결정하고 이를 추진하기 위한 협약을 체결하고 필요시 **서바이벌 워크숍을 실시**한다. 4. 협약에 따라 일정 기간 **Enterprise Value Redesign Accelerator(EVRA)가 기업임직원과 함께 활동하여 소기의 성과를 확보하고 시스템을 정착**시킨다. **〈BI-SLA〉이란?** Business Innovation Service Level Agreement (비즈니스혁신 서비스 수준협약)으로 200개의 SSP(Special Service Point)중에서 해당기업에 필요한 요소를 선택하여 달성수준(Level)을 결정하고 이를 실행하는 것임.(200개 SSP : 창업에서 IPO까지 기업내부에서 수행하는 것보다 외부전문가의 조력을 받아 수행하는 것이 훨씬 더 효과적이고 경제적인 서비스를 추출한 업무패키지(내용을 자세히 알고자 하는 경우에는 별도로 문의 바람)
8. VI-Contest 참여 성장 경로 재설정	기업가치 재디자인 프로젝트 추진기업이 특정 단체나 협회 등에 속해 있는 기업인 경우 그룹단위로 진행하는 VI-Contest에 참여하여 추진사례를 발표하고 전파할 수 있으며, 기업의 성장경로 설정이 다시 필요한 경우 기업성장경로 재설정 작업을 하여야 한다.이과정은 **Enterprise Value Redesign Reviewer(EVRR)가 의사결정을 할 수 있는 임원과 함께 최종결과를 점검하고 평가**한다. 필요시 가치인식 서바이벌 워크숍을 개최하고 프로젝트를 다시 개시할 수도 있음.
	[기업 성장 경로] **① IPO(기업공개) ② BIZ-Model 변경 ③ M&A(인수합병)/매각 ④ 형태변경/증자 ⑤ 사업전환 ⑥ 신사업발굴추진 ⑦ 기업승계 ⑧ 기업회생 ⑨ 파산(청산 포함) ⑩ 재창업 ⑪ Spin out(분사 창업)**

기업가치 재디자인 프로젝트 산출물

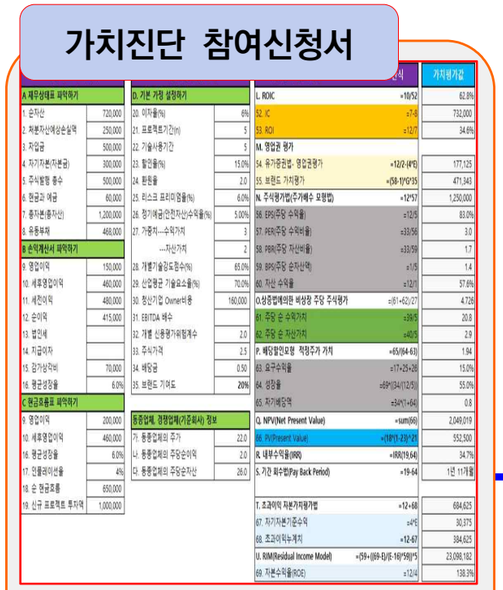
※제공물 : 각 단계의 패키지를 수행하기 위해 참여 기업에게 제공되는 물품, S/W 등 ※서비스 : 지도주체 및 EVRA(엑셀러레이터)의 활동 ※산출물 : 패키지 수행 후의 결과물

(1단계) 가치진단 패키지

산출물 가치 요소 재배치 전략

제공물

가치진단 참여신청서



간이가치평가 프로그램

재정보고서 서식

간이 사업계획 서식

서비스

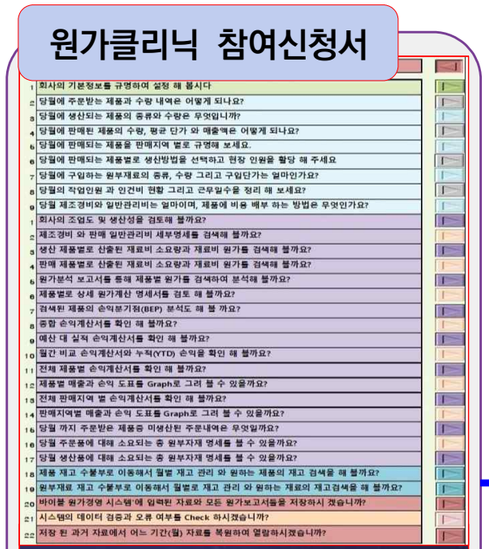
- 재정보고서, 사업계획 작성 지도
- 간이 가치평가 지도
- 가치재디자인 분야판정
- 가치 요소 재배치 전략 제안서

(2단계) 원가클리닉 패키지

산출물 원가경영관리 보고서

제공물

원가클리닉 참여신청서



원가계산용 프로그램, 매뉴얼

서비스

- 가치, 원가, 관리회계교육
- 원가 표준화 작업지도
- 프로그램사용법 지도
- 산출물 출력법 지도

(3단계) BI-SLA 실행 패키지

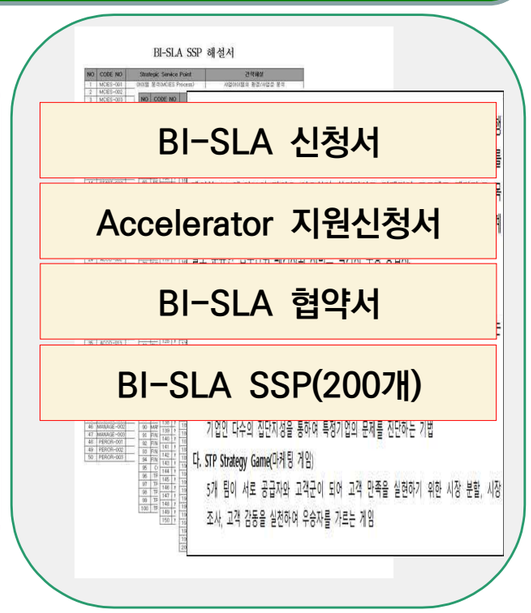
산출물

1. Growth 경로 권고서
2. Growth 전략 권고서
3. BI-SLA 실행 결과보고서
4. 기업가치 재디자인 프로젝트 종합보고서

☞ Growth Path(기업 성장 경로)
① IPO(기업공개) ② BIZ-Model 변경 ③ M&A(인수합병)/매각
④ 형태변경/증자 ⑤ 사업전환 ⑥ 신사업발굴 추진 ⑦ 기업승계
⑧ 기업회생 ⑨ 파산(청산 포함), 재창업 ⑩ 스핀아웃(SPIN OUT)

제공물

BI-SLA 사전 진단



서비스

- 가치혁신을 위한 전략과 정책의 제시
- Enterprise Value Redesign Accelerator(EVRA) 지원
- 가치혁신 목표설정(SLA 협약내용)
- 원가혁신 및 성장혁신 공동 실행, 지도

기업가치 재디자인 프로젝트 추진 효과

개별기업 추진효과

가. 기업의 혁신요소가 무엇인지를 뚜렷하게 구별하게 됨

나. 기업의 가치증가를 위한 활동방향을 정확히 인식

다. 기업의 각 부문별 전략품목을 명백히 구분 가능

라. 기업의 비효율 부문을 명백히 구별 할 수 있음

마. 기업의 품목별, 부서별 , 고객별 손익분석을 할 수 있음

바. 임직원 임금,급여 지급수준이 적정한지 판정 가능

사. 기업의 가치추정액을 인식하여 자금조달을 원활히 함

아. 기업의 미래 발전 방향과 전략을 수립/공유가 가능함

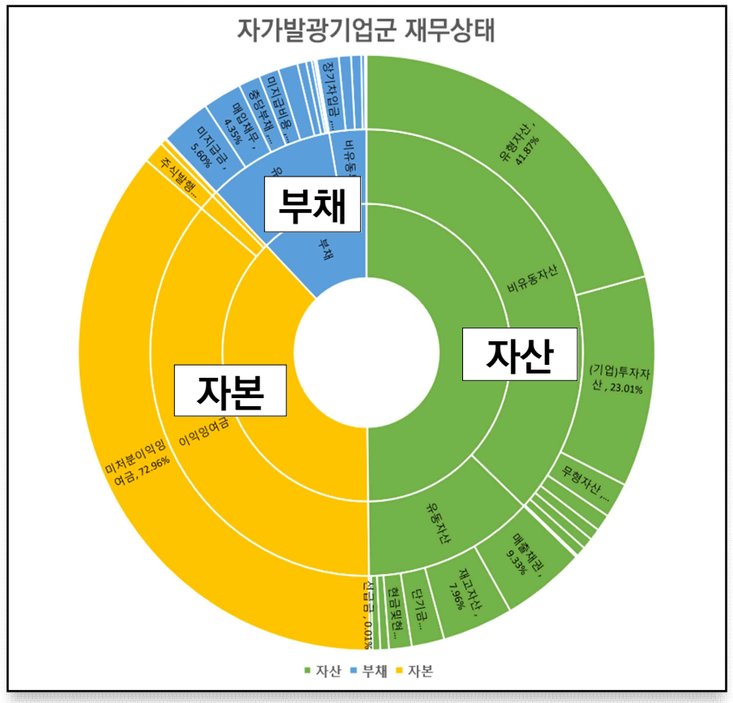
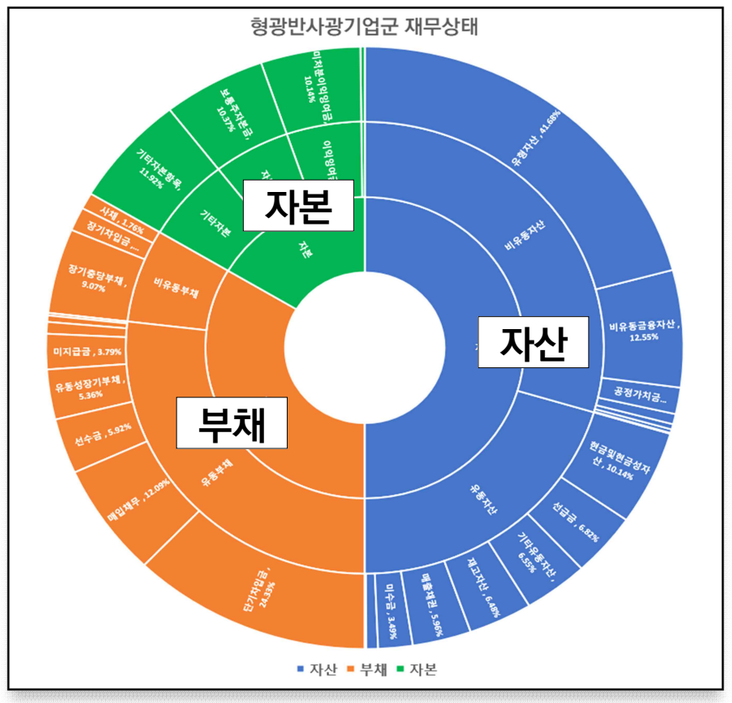
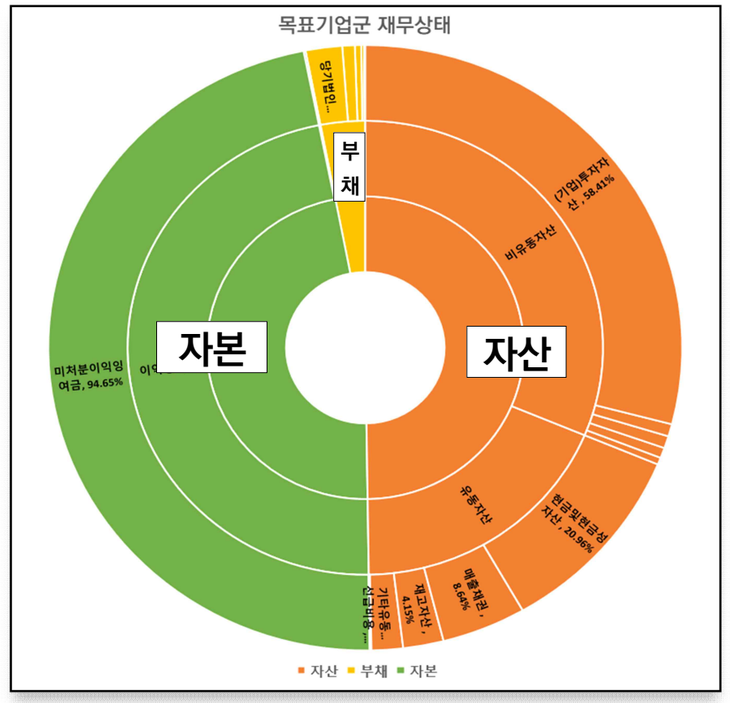
자. 기업의 지속가능성/혁신가능성을 확신하는 계기가 됨

기업가치 재디자인 프로젝트 상징표식

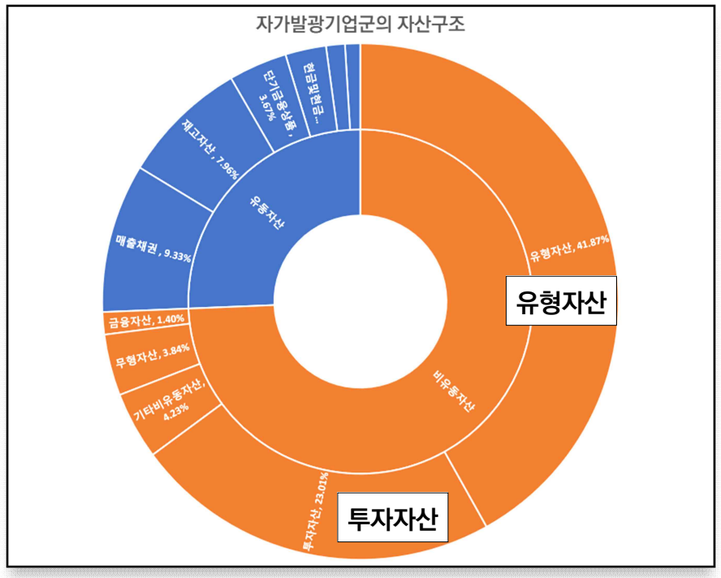
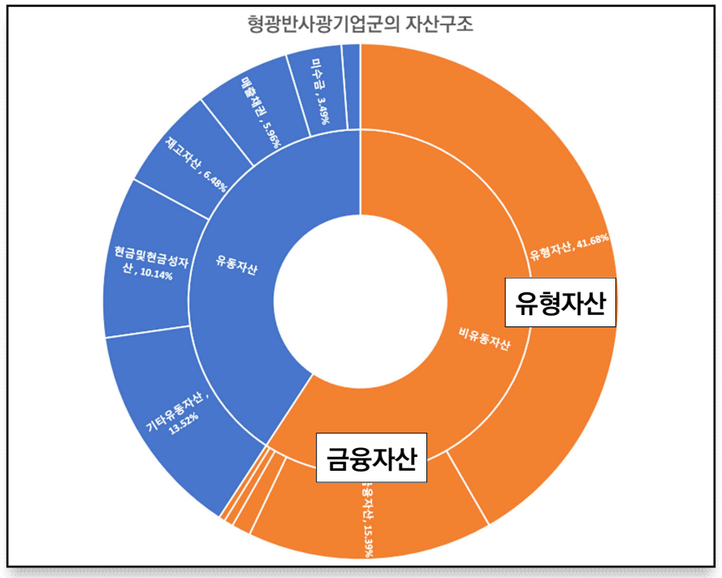
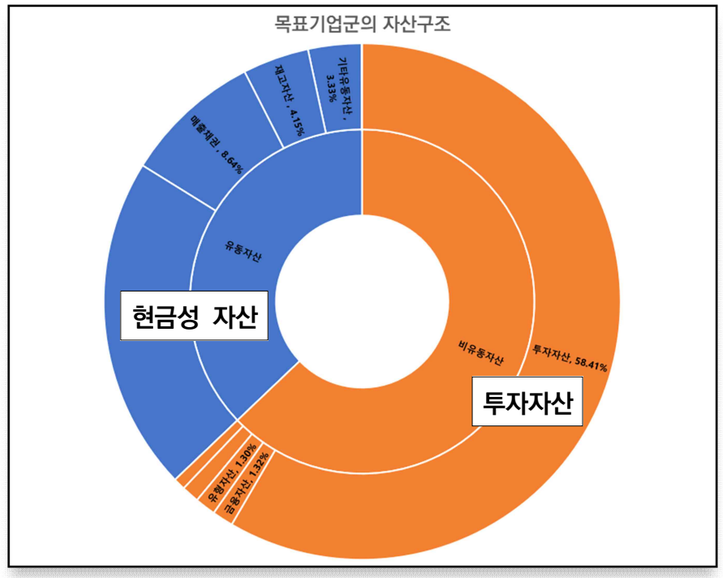
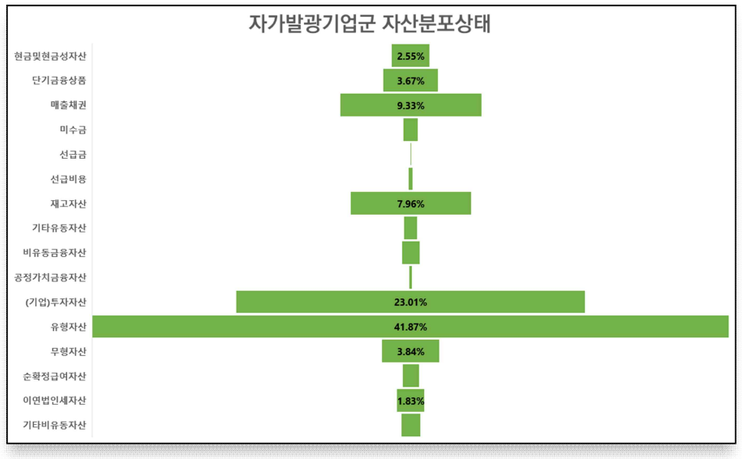
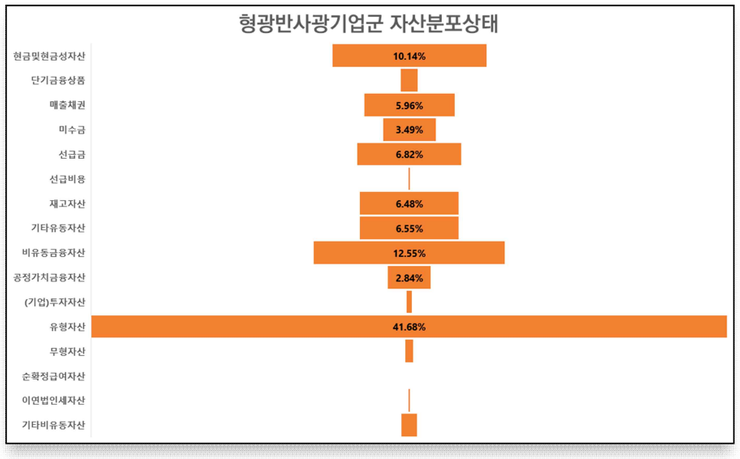
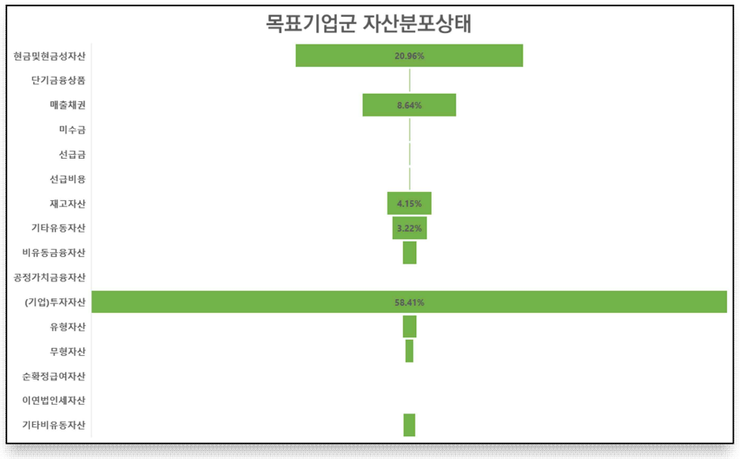
☞IKRAN(이크란) : 영화 아바타의 판도라행성 할렐루야산에 서식하는 비행 생물체로 나비(Nabi) 족 사람들이 비행 수단으로 활용하며, 유사시 집단으로 무리를 지어 적을 공격, 방어하며 특정 사람과 한번 '사헤일루'(교감) 하면 평생 그 사람과 만 비행하는 영물이다. 최상위 포식자인 '토루크' 다음의 제2 포식자 그룹이다.
기업가치 재디자인 프로젝트 참여기업 CEO들이 자유로운 비행 수단으로 활용할 수 있기를 바라는 마음에서 작명되고 상징화함.

☞EVRD(이브알디) : Enterprise Value Re-Design을 줄인 말로서, 기업가치혁신을 통하여 총체적인 기업의 가치향상을 목적으로 추진되는 일련의 경영혁신 활동 패키지를 일컫는 말로, 기업의 가치를 좌우하는 각종 자원 및 요소를 재배치하고 전략을 재 설계하여 이를 실행하는 과정을 의미함. EVRD의 과정은 EVRA(Enterprise Value Re-Design Accelerator)가 지원하며, EVRD의 결과는 EVRR(Enterprise Value Re-Design Reviewer)에 의해 평가·조정된다.

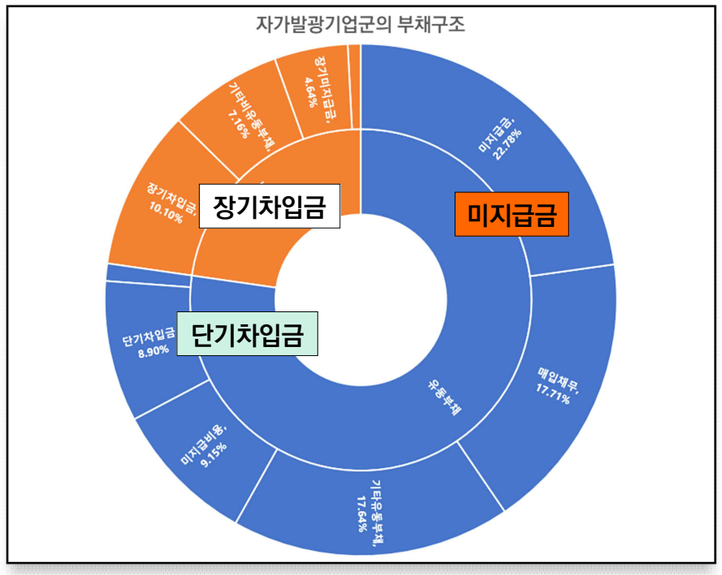
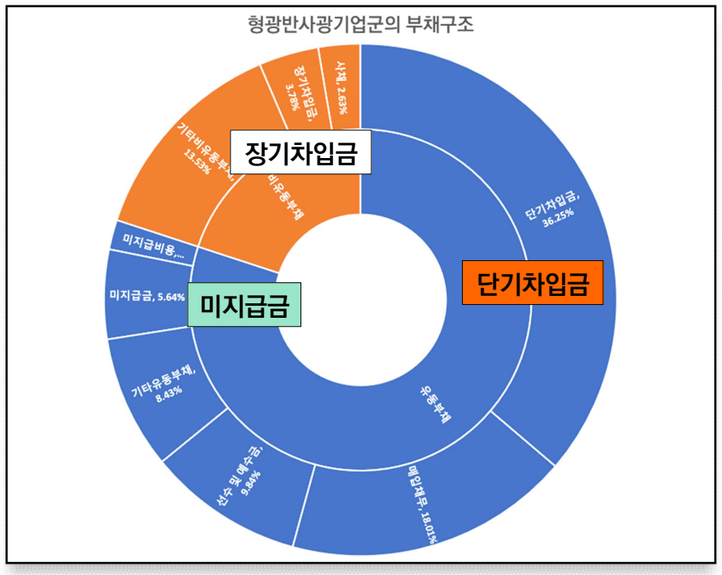
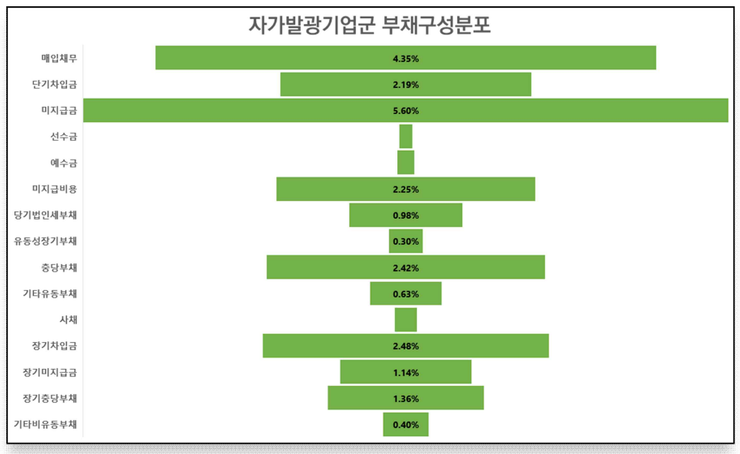
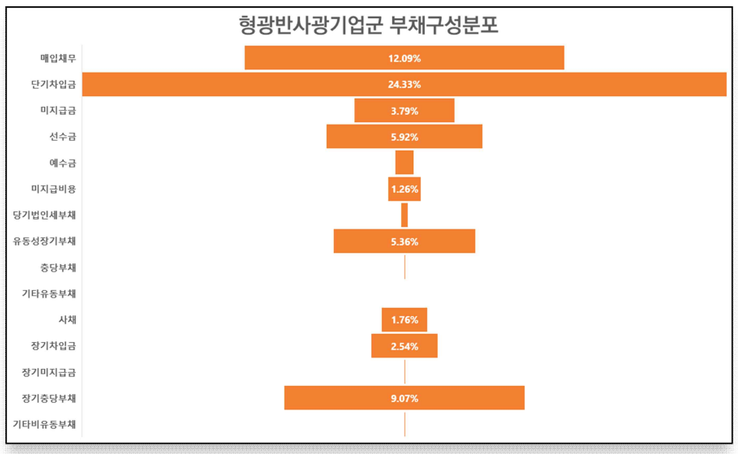
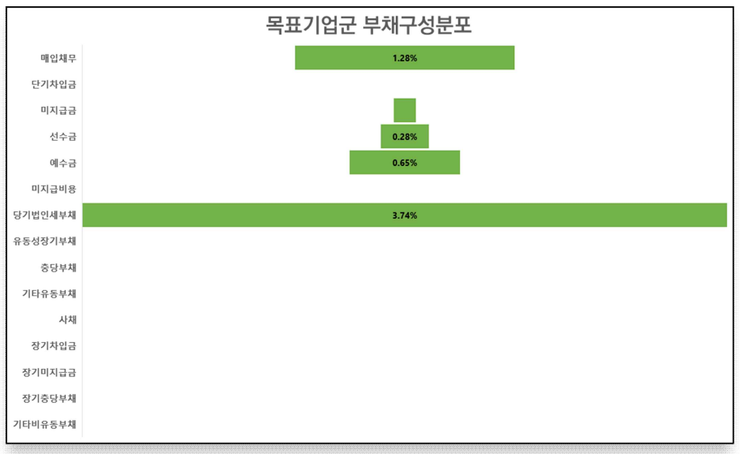
기업가치 재디자인프로젝트 추진 배경

구분	자가발광기업군(自家發光企業群) Self-luminous Enterprise Group	형광·반사광 기업군(螢光·反射光企業群) Fluorescent · Reflective Enterprise Group	목표기업군(目標企業群) Target Enterprise Group
총괄재무상태			
	스스로 빛을 발할 수 있는 기업군으로 외부 및 내부의 에너지를 활용하여 생태계를 이끌고 가는 기업군	**외부의 에너지에 의해 형광을 발휘하거나 반사광을 발휘하는 기업군으로 외부의 에너지가 없어지면 소멸되는 기업군**	**완전한 독립 발광체인 목표기업군으로 내부에너지만으로 생태계내에서 독립적으로 생존할 수 있는 기업군**
	기업활동에 필요한 자산 70% 이상을 자기자본으로 구성하고 있으며, 자본의 대부분을 이익을 통하여 축적된 이익잉여금으로 구성하고 있음. **[우량 선도 대기업군]**	기업활동에 필요한 자산 65% 이상을 타인자본인 부채로 구성하고 있으며, 자본의 대부분을 납입자본금으로 충당하고 있음. **[대부분 가치 재디자인 대상 중소기업]**	기업활동에 필요한 자산 94%이상을 자기자본으로 구성하고 있으며, 자본의 대부분을 이익을 통하여 축적된 이익잉여금으로 구성하고 있으며, 외부로부터의 장단기 차입금이 없음. **[초우량 강소기업군]**

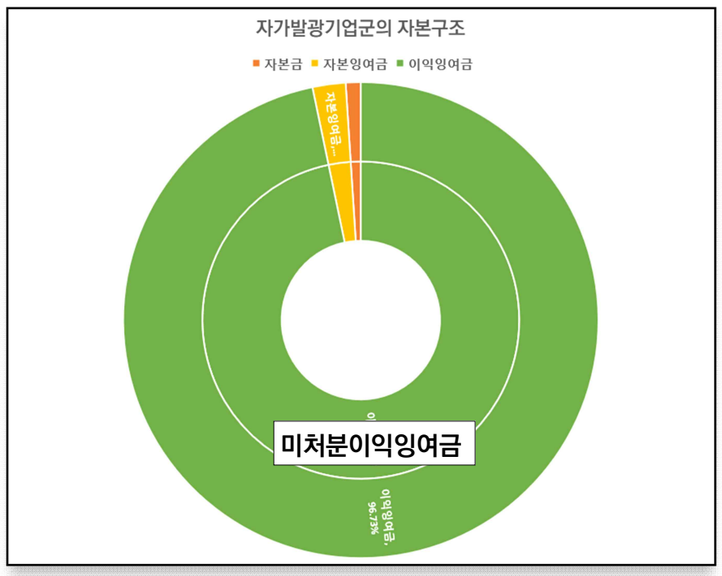
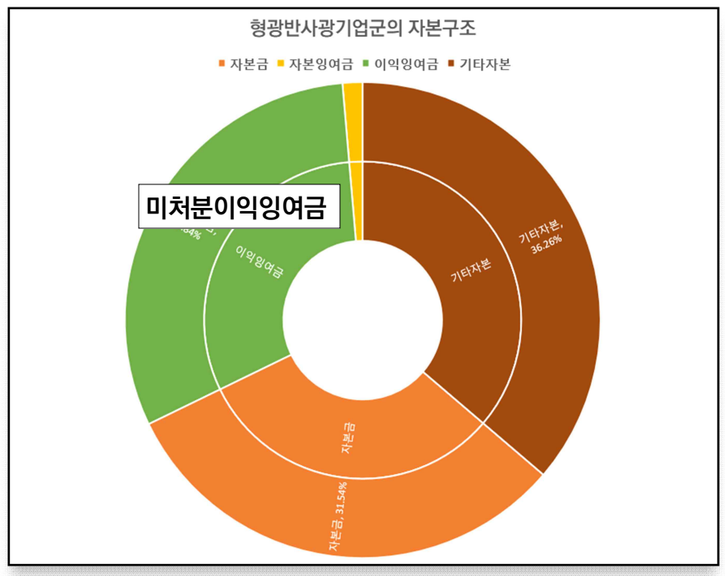
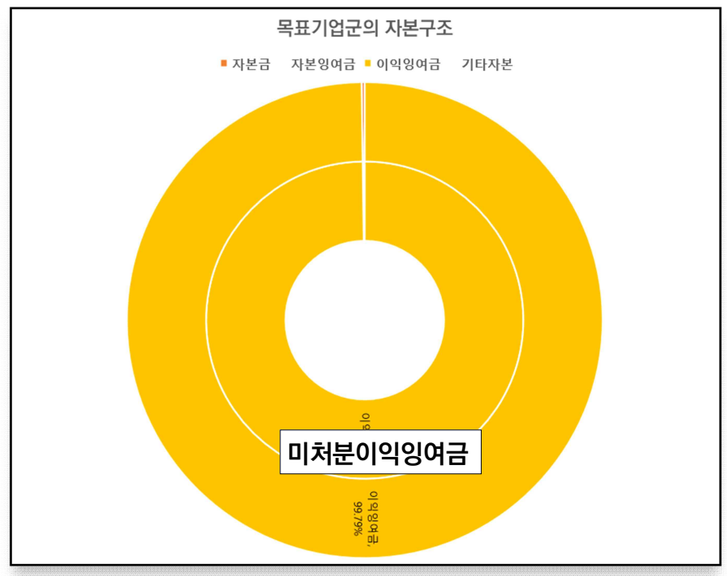
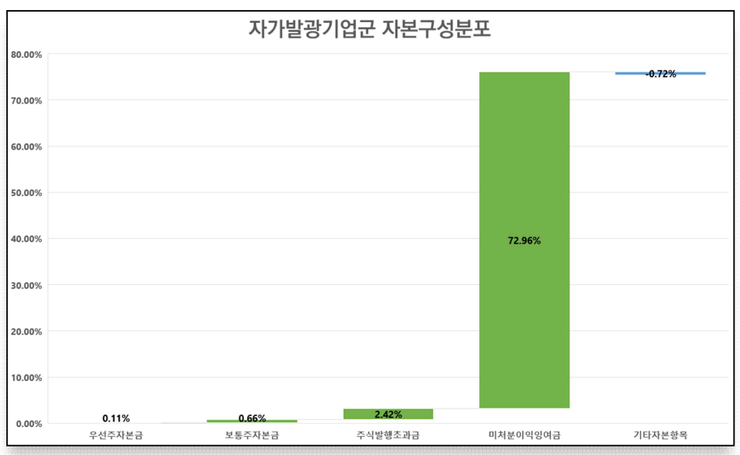
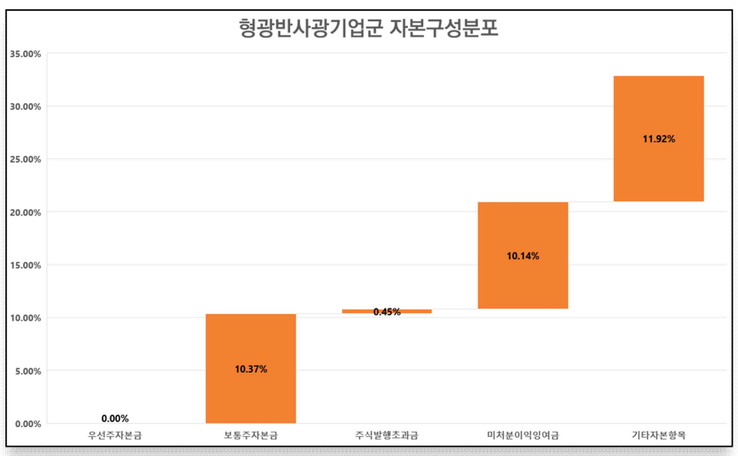
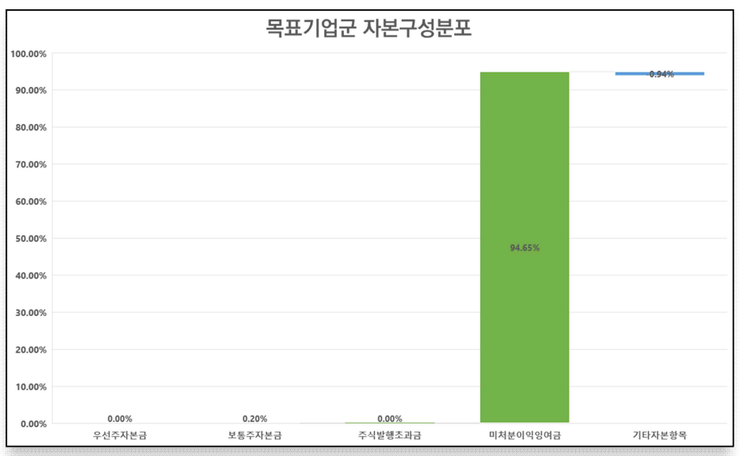
기업가치 재디자인프로젝트 추진 배경

구분	자가발광기업군(自家發光企業群) Self-luminous Enterprise Group	형광·반사광 기업군(螢光·反射光企業群) Fluorescent · Reflective Enterprise Group	목표기업군(目標企業群) Target Enterprise Group
자산구조			
			

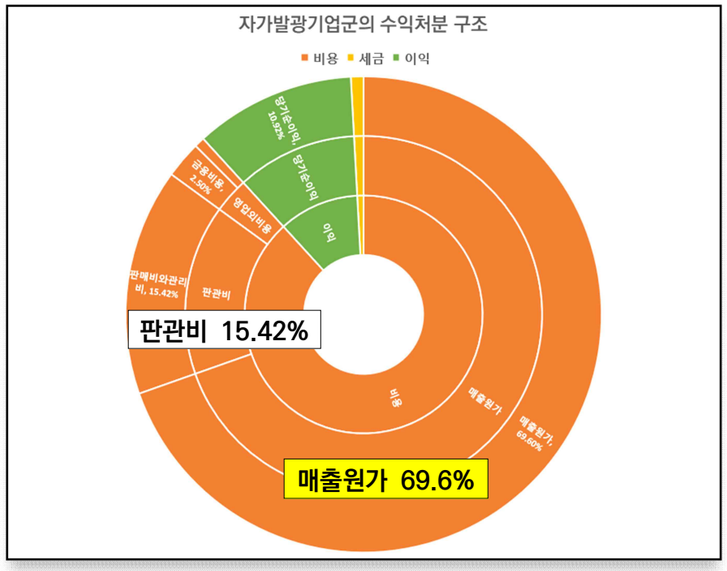
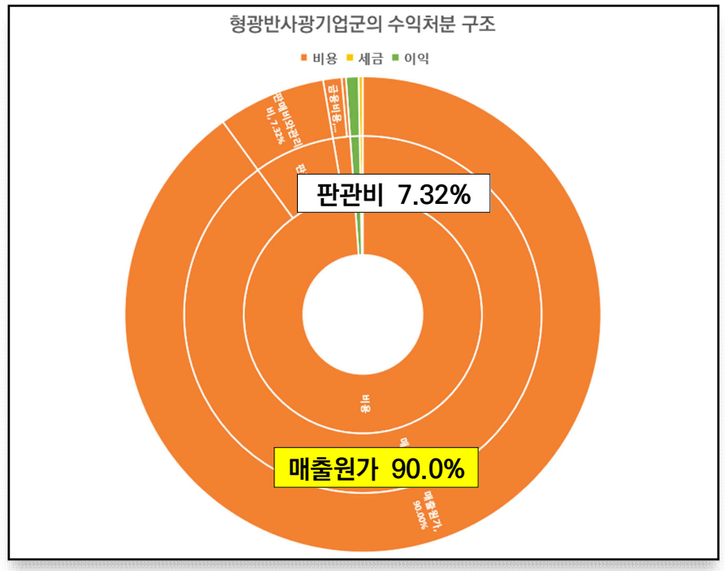
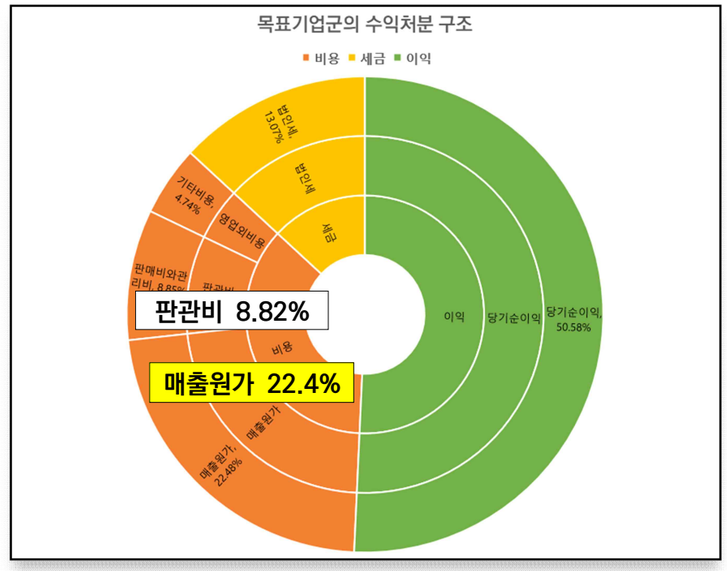
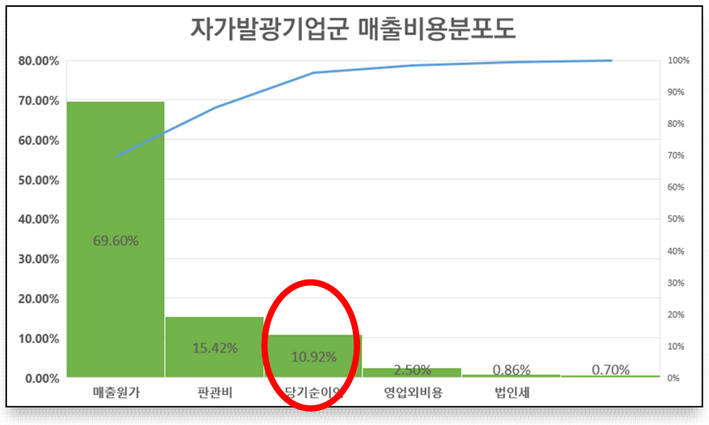
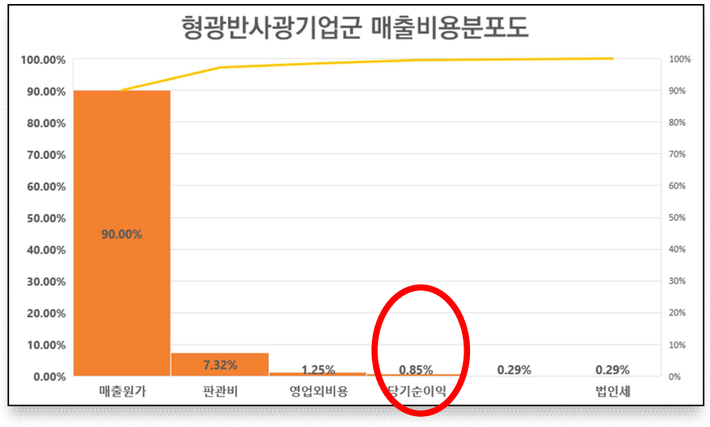
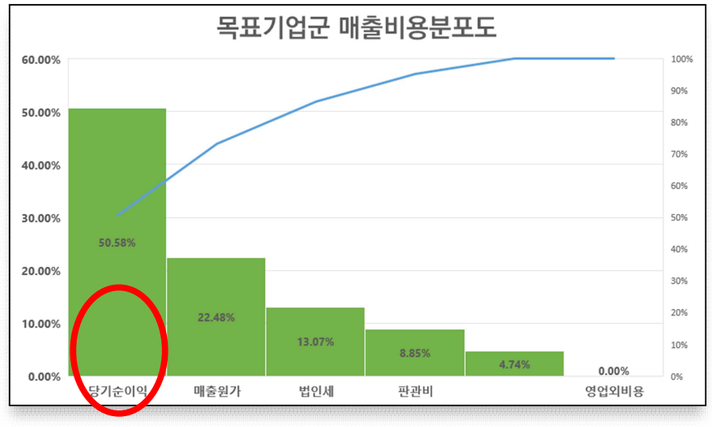
기업가치 재디자인프로젝트 추진 배경

구분	자가발광기업군(自家發光企業群) Self-luminous Enterprise Group	형광·반사광 기업군(螢光·反射光企業群) Fluorescent · Reflective Enterprise Group	목표기업군(目標企業群) Target Enterprise Group
부채구조			
			

기업가치 재디자인프로젝트 추진 배경

구분	자가발광기업군(自家發光企業群) Self-luminous Enterprise Group	형광·반사광 기업군(螢光·反射光企業群) Fluorescent · Reflective Enterprise Group	목표기업군(目標企業群) Target Enterprise Group
자본구조			
			

기업가치 재디자인프로젝트 추진 배경

구분	자가발광기업군(自家發光企業群) Self-luminous Enterprise Group	형광·반사광 기업군(螢光·反射光企業群) Fluorescent · Reflective Enterprise Group	목표기업군(目標企業群) Target Enterprise Group
수익처분구조			
			

기업가치 재디자인 프로젝트 추진 필요성

1. 한계상황이나 위기 상황에 처하지 않도록 자원 재 분배 및 가치 요소 재디자인
2. 자율적 위기대응 능력을 함유할 수 있도록 가치혁신(원가혁신, 성장혁신)추진
3. 초우량 강소기업 구조로의 전환을 목표로 한 전략적 활동 습관화

원가혁신 X 성장혁신 = 가치혁신(V.I)

AS IS(현재)

형광·반사광 기업

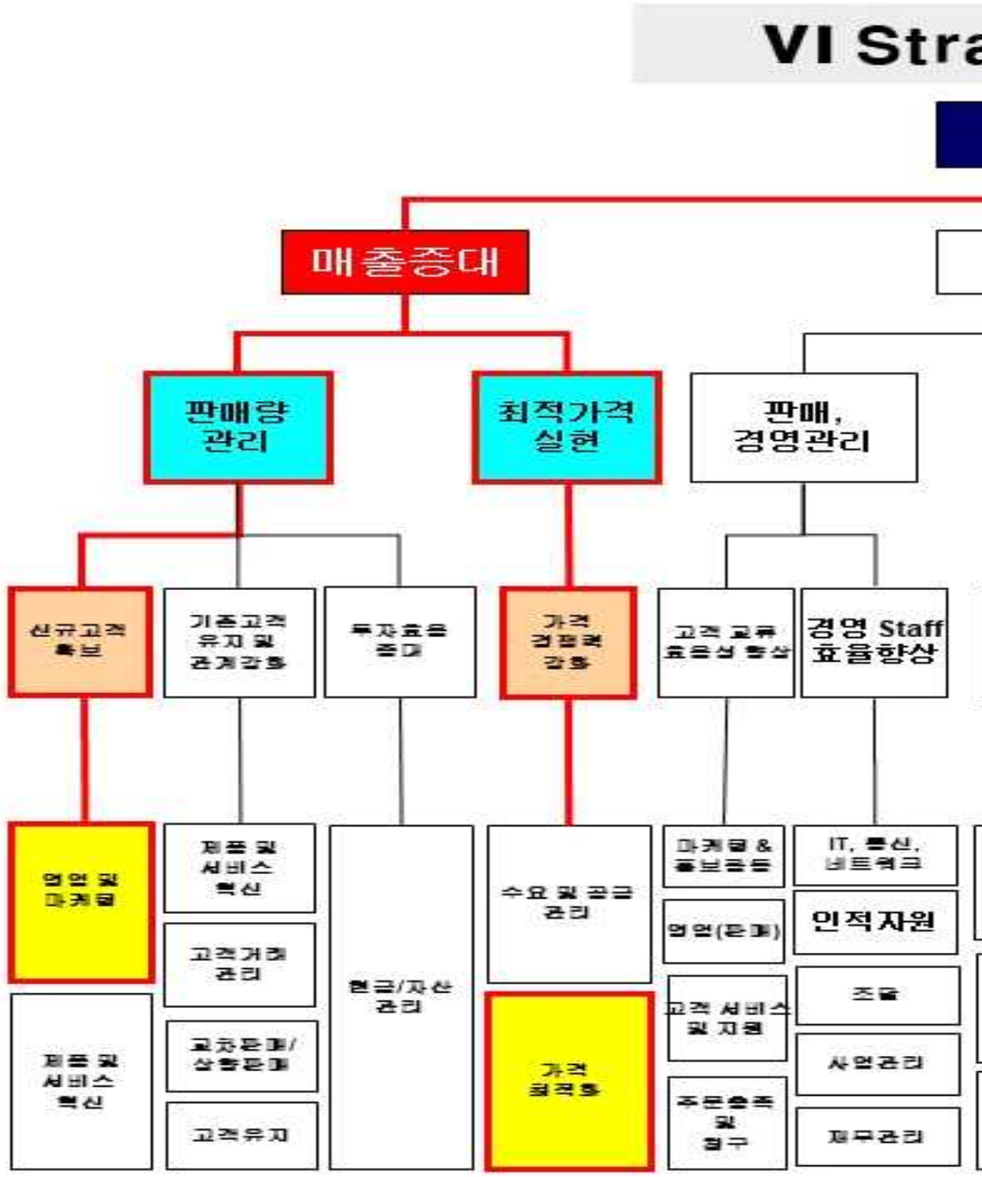
EVRD 프로젝트

TO BE(미래)

독립적 자가 발광기업

기업가치 재디자인 전략 구조 및 우선순위도

가치혁신 전략 구조



가치혁신 실행전략 우선순위도

VI Practice Strategy Priority Map(가치혁신실행전략 우선순위도)

지수 :10-높음, 5- 중간, 0- 낮음, 혁신우선순위 : 1- 가장 높음 8-가장 낮음

혁신 방안	개선 효과	실행 용이성	성공가능성	혁신우선순위
제품 포트폴리오 재구축	6	4	5	7
가격경쟁력 제고, 수익극대화	10	6	6	1
고객/시장별 차별화된 마케팅 전략	8	6	6	2
매출증대방안 수립, 판로확대	6	5	5	6
기업가치 증진을 위한 투자, 자산관리	5	4	3	8
R&D역량 확보, 독자 설계능력 구축	9	6	4	4
고수익형 신제품 개발	8	5	5	5
임직원 역량강화, 업무전문성 제고	5	9	8	3

혁신 기회별로 개선효과, 실행 용이성, 성공가능성을 정량적, 정성적으로 종합 평가하여 혁신실행의 우선순위를 혁신대상기업과 혁신협동그룹에 제시함.

기업가치 재디자인 원가클리닉 구조

원가계산 및 진단 프로그램

사용설명서(매뉴얼) 와 운영 팁

1. 회사의 기본정보를 규명하여 설정 해 봅시다
2. 당월에 주문받는 제품과 수량 내역은 어떻게 되나요?
3. 당월에 생산되는 제품의 종류와 수량은 무엇입니까?
4. 당월에 판매된 제품의 수량, 평균 단가 와 매출액은 어떻게 되나요?
5. 당월에 판매되는 제품을 판매지역 별로 규명해 보세요.
6. 당월에 판매되는 제품별로 생산방법을 선택하고 현장 인원을 할당 해 주세요
7. 당월에 구입하는 원부재료의 종류, 수량 그리고 구입단가는 얼마인가요?
8. 당월의 작업인원 과 인건비 현황 그리고 근무일수을 정리 해 보세요?
9. 당월 제조경비와 일반관리비는 얼마이며, 제품에 비용 배부 하는 방법은 무엇인가요?
10. 회사의 조업도 및 생산성을 검토해 볼까요?
11. 제조경비 와 판매 일반관리비 세부명세를 검색해 볼까요?
12. 생산 제품별로 산출된 재료비 소요량과 재료비 원가를 검색해 볼까요?
13. 판매 제품별로 산출된 재료비 소요량과 재료비 원가를 검색해 볼까요?
14. 원가분석 보고서를 통해 제품별 원가를 검색하여 분석해 볼까요?
15. 제품별로 상세 원가계산 명세서를 검토 해 볼까요?
16. 검색된 제품의 손익분기점(BEP) 분석도 해 볼 까요?
17. 종합 손익계산서를 확인 해 볼까요?
18. 예산 대 실적 손익계산서를 확인 해 볼까요?
19. 월간 비교 손익계산서와 누적(YTD) 손익을 확인 해 볼까요?
20. 전체 제품별 손익계산서를 확인 해 볼까요?
21. 제품별 매출과 손익 도표를 Graph로 그려 볼 수 있을까요?
22. 전체 판매지역 별 손익계산서를 확인 해 볼까요?
23. 판매지역별 매출과 손익 도표를 Graph로 그려 볼 수 있을까요?
24. 당월 까지 주문받은 제품중 미생산된 주문내역은 무엇일까요?
25. 당월 주문품에 대해 소요되는 총 원부자재 명세를 볼 수 있을까요?
26. 당월 생산품에 대해 소요되는 총 원부자재 명세를 볼 수 있을까요?
27. 제품 재고 수불부로 이동해서 월별 재고 관리 와 원하는 제품의 재고 검색을 해 볼까요?
28. 원부재료 재고 수불부로 이동해서 월별로 재고 관리 와 원하는 재료의 재고검색을 해 볼까요?
29. 바이블 원가경영 시스템'에 입력된 자료와 모든 원가보고서들을 저장하시 겠습니까?
30. 시스템의 데이터 검증과 오류 여부를 Check 하시겠습니까?
31. 저장 된 과거 자료에서 어느 기간(월) 자료를 복원하여 열람하시겠습니까?

원가경영관리 보고서

- 목 차 -

1 원가관리 보고서 1
2 제출문 2
3 목차(내용) ..... 3~4
4 마감된 기본정보(Upload Data)
1) 주문 정보 5
2) 생산 정보 6
3) 매출 정보 7
4) 매출 고객 정보 8
5) 제품별 생산방법 과 현장인원 9
6) 원 부자재 구입 정보 10
7) 조업일수, 현장인원 그리고 인건비 정보 11
8) 제조경비 와 판매일반관리비 정보 ..... 12~13
5 보고서 요약 ..... 14~19
6 보고서 첨부
1) 생산성 검토(조업도 기준) 20
2) 제조경비 와 판매일반관리비 세부명세 ..... 21~22
3) 생산품에 대한 원부자재 총 소요량 명세서 23
4) 생산 제품별 원부재료 소요량 과 재료비(어느 제품이든 검색할 수 있음) 24
5) 판매 제품별 원부재료 소요량 과 재료비(어느 제품이든 검색할 수 있음) 25
6) 제품별 원가분석 보고서(어느 제품이든 선택하여 보고서 작성) 26
7) 제품별 손익분기점 분석표(어느 제품이든 선택하여 분석표 작성) 27
8) 제품별 상세 원가계산 명세서(어느 제품이든 선택하여 명세서 작성) 28
9) 예산 대 실적 손익계산서 29
10) 종합 손익계산서 30
11) 월간 비교 손익계산서 와 누적 손익계산서 31
12) 전체 제품별 손익계산서 32
13) 제품별 매출 과 손익도표 33
14) 전체 고객별 손익계산서 34
15) 고객별 매출 과 손익도표 35
16) 미 생산된 주문 내역서(Pending Order) 36
17) 주문품에 대한 원부자재 총 소요량 명세서 37
18) 원 부자재 수불부(별첨 생략) .....
19) 제품 수불부(별첨 생략) .....

원가 표준화 및 원가혁신 기본정보

최초 설정 기본정보 입력

1.기업기본정보	기업명,업종,기본화폐,회계연도
2.관리대상선택	고객, 지역, 판매사원
3.제품별 수량단위	ea,kg등
4.원부자재별 단위	ea,kg등
5.계정과목(19개)	제조경비와 일반관리비 공통
6. BOM	제품별 원부자재 소요내역
7.생산방법	제품별~공정별~소요작업시간
8.제품사진	제품별 사진
9.원부재료 재고	최초 재고(수량,평균단가)

가치혁신기초 자료업로드

1.월 주문정보	제품별 주문수량
2.월 생산정보	제품별 생산량,생산유형
3.월 매출(판매)정보	제품별 매출량,매출가격,판매지역
4.월 원부자재구입정보	원부자재별 구입수량,구입가액
5.월 비용정보	제조경비,판매및 일반관리비
6.월 조업도/인건비정보	작업가능시간,인원,평균임금

[개별기업 입력] 내역

프로그램

원가혁신 기본정보

1. 조업도분석표	월별조업가능일수,시간, 시간당 임률
2. 비용산출표	월별노무비,제조경비,판매 일반관리비
3. 원부자재 총소요량표	월별원부자재 총소요량과 소요금액
4. 제품단위당재료명세	월별,제품별원부자재소요량,금액
5. 원가분석표	제품별 원가분석내용,원가율(%)
6. 손익분기점(BEP)표	BEP매출액,고정비,변동비
7. 원가 세부명세표	월별,제품별 원가 세부명세
8. 예산대비손익계산서	월별 예산대비 손익비교명세
9. 추정손익계산서	미래 손익계산 추정내역
10.누적손익계산표	월간 손익계산 비교,누적손익계산
11.제품별 손익계산서	제품별 손익계산비교, 합계손익계산
12.관리대상별손익계산	관리대상(고객별,지역별,사원별)내역
13.원부자재총소요량	주문대응 원부자재 총소요량표
14.미생산 주문잔량	미생산된 제품별 주문내역
15.월별 재고현황	재고증감 및 월별재고현황

가치혁신권고

- 원가분석 권고의견
- 경영포지션 분석 권고의견
- 원가구성부문별비용 분석 권고의견
- 재고적정성 분석 권고의견
- 원가혁신활동요소 발굴의견

전문가지원 원가계산단계

기업가치 재디자인 프로젝트 BI-SLA

☞ BI-SLA는 Business Innovation Service Level Agreement(비즈니스 혁신 서비스수준 협약)의 줄인 말로 아래 표와 같이 총 7개 Step으로 창업에서 IPO(Initial Public Offer:기업공개) 준비까지 총 200개의 SSP(Special Service Point)로 구성되어 있다.

☞ FirstManCamp '가치디자인연구소'가 선정한 200개의 SSP는 창업에서부터 IPO 준비에 이르기까지 과정에서, 기업이 성장하면서 스스로의 능력으로 처리하는 것이 적정한 부문을 제외하고, 기업 내부의 역량을 활용하여 처리하는 것보다 외부 전문가의 조력으로 처리하는 것이 훨씬 효율적이고 경제적인 업무 패키지 분야를 골라 선정하였다.

☞ 총 660개 정도의 단위 업무 패키지 중 기업이 창업 과정을 거쳐 내부 역량을 확보해 나가는 과정(즉, 성장 과정)에서 스스로의 역량으로 처리하는 것이 효율적이고 경제적인 분야 460개는 제외하였다. 따라서 기업의 업력에 따라 업무능력이 다른바 이를 고려하여 7 Step으로 운영하고 있다. (예 처음 창업 과정에 있는 창업가는 법인설립이 매우 힘들지만, 기 창업자는 학습된 내용임에 따라 다시 법인을 설립하는 경우는 스스로 처리할 수 있게 된다. 즉 기업이 처한 환경이 다르면 업무 처리능력이 다르다는 점을 고려한 선정이다.) (*BI-SLA 운영문의 : firstman@firstmancamp.com)

구 분	Business Innovation Module		
	Module Name	SSP	Priority Contents(우선과제)
STEP 1	Start-Up(창업)	68	아이템개발, 창업지원, 인증지원(벤처확인, 이노비즈인증, 규격인증)
STEP 2	Financing(자금조달)	77	TBI, 개발과제참여, 투·융자유치, 자본 증자
STEP 3	Marketing(마케팅)	106	타겟시장 분석, 경쟁전략, 제품홍보, 마케팅기법 및 전략
STEP 4	System Management(시스템 경영)	54	기술 관리, 재무 분석, 정보화, 원가계산
STEP 5	Convergence &Co-Work(협업과 융합)	19	협업, 기술 융합, 기술도입
STEP 6	New Business Development(신사업개척)	34	신규 사업개발, 인수합병, 기업가치 평가
STEP 7	IPO Prepare(공개준비)	19	기업공개 준비사항

기업가치 재디자인 Survival Workshop

☞ EVRD 추진을 위한 워크숍은 [서바이벌 워크숍]으로 실시된다. 페인트탄을 발사하는 탄흔 추적방식 또는 레이저광선을 이용하는 레이저 발사기를 이용하여 야외 또는 실내(야외 현장 게임 방식이 기본원칙임)에서 2개 팀이 전투방식으로 각 30분씩 3회의 경기를 치르며 2선승제를 채택하고 있다.

☞ FirstManCamp '가치디자인연구소'가 운영하는 서바이벌게임은 BEP Survival과 STP Survival이 결합된 종합 서바이벌게임이다. 따라서 최소 40명 이상(즉, 1개 팀이 20명 이상)이 게임에 참여하여야 유효하므로, 단일기업 종업원으로 40명을 채우지 못하는 경우 타 기업과의 연합을 꾀하던가, 워크숍에 가족참여를 허용하여 참가 선수를 확보하는 방법을 강구 할 수도 있다. (진행요원을 감안 하면 총 50명이 적정한 규모임)

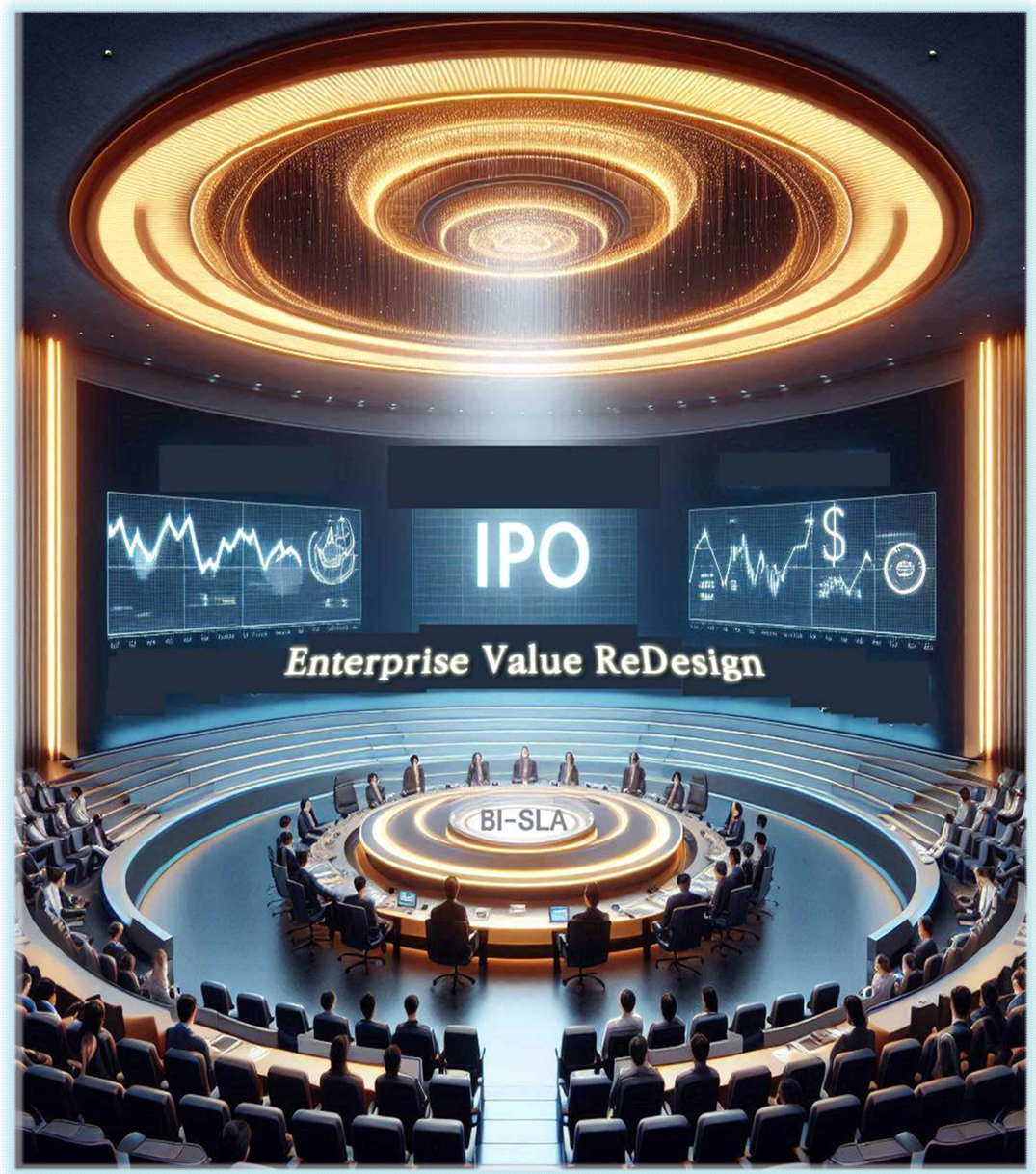
☞ 서바이벌게임은 게임에서 지는 경우 폭삭 망하는 전쟁게임이며, 이길 경우 전리품을 상당히 차지할 수 있는 권리가 부여되는 게임으로 게임에 참여하는 팀원들의 협력이 매우 중요하게 작용한다. 특히 게임에서 지는 팀은 전쟁배상금을 물어야 하므로 게임참가자가 자기 돈으로 전쟁배상금을 담당하여야 하는 경우(게임머니로 지급된 금액보다도 전쟁배상금이 큰 경우)도 있다.

☞ 게임의 승부 판정은 각 팀이 달성한 매출액과 각 팀이 소비한 탄환(탄환의 종류가 2가지로 구별되며, 하나는 고정비, 하나는 변동비로 구별되어 각 게임참가자에게 지급됨)을 카운팅 하여 손익분기점율(BEP율: Break Even Point Ratio)이 낮은 팀이 우승하는 방식이다

☞ 게임과정에서 전투를 하다가도 휴전이 선포되면 각 게이머들은 전투를 중단하고 STP 전략게임을 실시하게 되며, STP 전략게임 중에도 전투가 재개되는 경우가 있어 특히 각 지휘부는 팀원들의 상황관리를 잘하여야 한다. STP 전략게임은 총 5개 팀으로 편성되며 서로가 특정 상태팀의 고객이 되어 공급자인 상태팀을 곤란하게 하는 행위를 하며, 공급자인 상태팀은 어떻게 해서든지 고객팀을 설득하여 최종 평가투표 시 본인이 속한 팀을 선택하도록 하여야 하는 마케팅 게임이다. 시장과 고객은 수시로 변하며 변심할 수 있다는 전제에서 MECE 논리를 적용하고 있다.

(*서바이벌 게임 운영문의 : firstman@firstmancamp.com, 010-3732-4352)

기업가치 재디자인 프로젝트 문의처



□ 개별기업 지원 사업

① 기업가치 재디자인 프로젝트(원가혁신 및 성장혁신)
② 벤처기업 확인, 부설 기술연구소, 이노비즈, 메인비즈 4대 인증
③ 정책자금 조달을 위한 사업계획 특화 컨설팅
 ·창업, 재창업, 사업전환, 협업, 협동화, 신사업(보조, 투자, 융자, 민간 자금)
④ 창업, 재창업, 사업전환, 신사업추진을 위한 사업 타당성 검증
 ·비즈니스모델과 비즈니스디자인, 고객 프로필과 가치 맵의 적합성 검증
⑤ AI 기반 림빅-뉴로마케팅(Limbic-Neuro Marketing) 교육, 컨설팅
⑥ 사업승계형 M&A
⑦ 기업회생을 통한 한계상황 돌파, 파산/면책 업무

□ 단체·협회 지원 사업

① 가치혁신융합 활동 및 VI Contest
② NBC Network(새일 만들기 네트워크)

https://www.firstmancamp.com
Email : firstman@firstmancamp.com

Enterprise Value Redesign
Master Accelerator
☎ 010-3732-4352, CCO 성 보현
Email : happyradar@paran.com