2018~2020

(예비)사회적기업
경영컨설팅
지원사업
분야별사례집

한국사회적기업진흥원

목차

개요

01 신청안내 ······ p. 04
02 신청 분야 및 주제 ······ p. 05
03 컨설팅기관 알아보기 ······ p. 06

분야별사례 소개

01 홍보/마케팅/영업 ······ p. 07

· 고정거래처 확대 및 신규 거래처 발굴을 통한 매출증대 전략수립 및 실행_**(사)무지개공동회엠마우스산업**
· 수익창출을 위한 고부가 기능 식품 개발 및 마케팅 계획 수립_**농업회사법인디엠제트드림푸드㈜**
· 판매가능한 천기누설 상품 천기누설 개발 및 조직의 마케팅 역량 강화_**㈜보듬**

02 경영전략/사업계획 ······ p. 18

· 도시재생 전략사업 탐색 및 마케팅 역량강화를 통한 시장 확대방안_**㈜러블리하우스**
· 공공분야 신규 판로 개척을 위한 사업제안 역량강화 컨설팅_**㈜모아스토리**
· 반건조 생선 상품 기획 및 브랜드 기획_**㈜엠디피쉬**

03 시장개척/판로개척 ······ p. 28

· 매출증대를 위한 시장 및 판로개척과 확대의 전략수립_**신대구사회적협동조합**
· IoT 기반 실시간 센서모니터링 시스템의 농업분야 신시장 진출 방안 수립_**㈜에스이디**
· 수익창출을 위한 신제품 개발프로세스 확립 및 내부 상품개발역량 구축_**화이통협동조합**

04 인사/조직관리 ······ p. 39

· ㈜엔토모의 인적자원 경쟁력 향상을 위한 인사관리체계 구축 및 조직역량 강화_**농업회사법인 ㈜앤토모**
· 조직 및 인적자원의 경쟁력 향상을 위한 인사관리체계 구축_**㈜에코메아지역문화연구소**

05 기술개발/기술도입 ······ p. 46

· 주택용 국민DR 및 탄소배출권 시장 진입을 위한 데이터 기술 확립_**㈜투파더**

06 디자인/브랜드관리 ······ p. 50

· 국내 및 해외수출을 위한 CCTV 브랜드 디자인 전략 컨설팅_**㈜비알인포텍**

07 유통/물류시스템 ······ p. 55

· DDMRP를 활용한 매장 관리 및 조직원 직무분석/성과평가_**주민두레 소비자생활협동조합**

08 생산/품질관리 ······ p. 59

· 조달물품품질보증을위한공정관리시스템및품질경영시스템구축_**(사)나너우리**
· 맛밤의 생산공정 합리화 및 원가체계 정립을 통한 지속가능성 확보_**하동율림영농조합법인**

09 자원개발 ······ p. 66

· EMS 및 미세먼지 측정/통합관제 솔루션 수출 등 국내외 판로개척 마케팅 전략수립_**㈜메이커스테크놀로지**

개요

개요

01) 신청안내

경영컨설팅 지원사업이란?

사회적기업의 제품 품질과 생산성 향상, 시장경쟁력 확보를 통한 자립 경영의 토대를 마련하고 성장잠재력과 지속 가능성을 제고하기 위한 컨설팅 지원사업입니다.

경영컨설팅 유형

구분	지원대상	컨설팅 내용	특성
지속성장형	(예비)사회적기업	경영/기술 전분야 심화과제	컨설팅 주제/ 수행기관 자율 선택
공동형	(예비)사회적기업 2~10개사	업종/지역의 공동문제	

컨설팅 추진 절차

컨설팅 비용

총 5회(연간 1회) 지원
예비사회적기업은
최대 1,000만원 한도 지원

총사업비	비율	최대기업부담금액	산출방식
500만원이하	10~ 40%	50만원	컨설팅 계약금액 X 10%
500~1,500만원 이하		250만원	{50만원+(500만원 초과금액X20%)}
1,500~2,500만원 이하		550만원	{250만원+(1,500만원 초과금액X30%)}
2,500만원 초과		산출식에 따름	{550만원+(2,500만원 초과금액X50%)}

신청 관련 안내

신청방법 진흥원 홈페이지에서 공고사항 확인 후, 통합정보시스템 www.seis.or.kr에서 신청
사전상담 주관부서 l 한국사회적기업진흥원 네트워크지원팀 031-697-7854, 7856

02) 신청 분야 및 주제

컨설팅 지원 분야

- (예비)사회적기업의 경영 애로사항과 연관된 분야를 선정하시면 되고, 지원 분야에 적합한 컨설팅 주제 및 과업범위는 기업 또는 컨설팅기관과 협의하여 자율적으로 정하시면 됩니다.
- 컨설팅 주제 및 과업범위에 따라 상기 17개 분야 중 2-3개 분야에 해당될 수 있으며, 분야가 여러 개 해당되어도 신청 및 컨설팅 추진에는 전혀 문제가 없습니다.

☐ 경영전략	☐ 기업 문화 및 조직 혁신	☐ 사업계획	☐ 자원개발(지자체·기업·NGO연계)
☐ 홍보/마케팅/영업전략	☐ 시장개척/판로개척	☐ 유통/물류시스템 구축	☐ 연구개발
☐ 기술개발/기술도입	☐ 생산현장·품질관리	☐ 구조조정	☐ 생산성 향상/원가절감
☐ 디자인/브랜드관리	☐ 직무분석 및 성과평가	☐ 인사노무전략	☐ 자금계획 및 조달
☐ 기타			

(예비)사회적기업은 어떤 컨설팅을 받았는지 궁금합니다.

2012년부터 시작한 우리 진흥원의 경영컨설팅 지원사업은 경영 전 분야에 걸쳐 다양한 주제로 컨설팅을 지원하였습니다. 컨설팅 주제 설정이 어려운 (예비)사회적기업은 최근 3년간 주요 컨설팅 주제를 살펴보시고, 기업에 적합한 컨설팅 주제를 생각해 보시기 바랍니다.

분야	컨설팅주제
홍보 마케팅 영업전략	· 시각장애인 체험레스토랑 이용고객 확대를 통한 매출 증진 전략 수립 · 전통식품의 판로확대와 지속성장을 위한 마케팅 전략 · 자체제작 연극을 활용한 캐릭터 MD 상품 활용분야 개발 및 판매전략수립 · 마케팅 전략 혁신을 통한 지속 성장 기반 확립 · 수익창출을 위한 고부가 기능 식품 개발 및 마케팅 계획 수립 · 신시장 개척을 위한 영업전략 수립 · 시장개척을 위한 마케팅/영업전략 수립
경영 전략	· 드라이아이스 세척사업 사업타당성 분석 및 중장기 사업계획수립 · 회사의 목표와 방향의 명확화를 위한 전략경영, 목표관리체계 구축 · 신사업 확대에 따른 판로개척 및 00푸드 자립을 위한 재무구조 구축 전략 수립 · 조합경영진단과 역량강화를 통한 중장기 발전방안 수립 · 전략경영체계 설계 및 전략적 성과관리제도 설계 · 기존사업 및 신규사업 사업타당성검토를 통한 경영전략 수립
사업 계획	· 사회서비스분야 사회적경제기업의 사업다각화를 위한 공동시장 확장 방안 수립 · 중고 주방가전 및 프렌차이즈 커피 가맹사업의 사업성분석을 통한 사업역량강화 · 한국대표 전통식품 전문 사회적기업 비즈니스 모델전환을 위한 전략수립 컨설팅 · 국내 대표 예술창작 유통 전문 사회적기업 사업혁신 전략 및 사업모델 고도화 · 중국문화 체험교육 전략사업모델 개발을 통한 시장확대 방안 · 로컬푸드 직매장 판매 데이터 분석과 프로모션을 통한 매출 향상 컨설팅 · 동성로 구도심 활성화를 통한 공간(플리마켓 상생장터)공유 공동사업
시장개척 판로개척	· 오미자 김 다각적 판로개척을 통한 매출처 확대 · 육가공품 다각적 판로개척을 통한 기업 경쟁력 제고 · 고정거래처 확대 및 신규 거래처 발굴을 통한 매출증대 전략수립 및 수행 · 수익성 향상을 위한 사업개발 신시장개척 · 매출증대를 위한 시장 및 판로개척과 확대 전략 수립 · 수진기업 지속성장을 위한 유기농 사업 – 글로벌(베트남) · 인도네시아 글로벌 유통채널 진출 및 판로개척 컨설팅

우리 기업에 적합한 컨설팅기관을 어떻게 만날 수 있나요?

기업의 경영 전반에 관련한 컨설팅기관과 컨설턴트는 매우 많이 있습니다.
다만, 우리 기업에 맞는 컨설팅기관을 선택하고 컨설팅을 추진하는 데는 여러가지 절차와 협의 등이 진행되어야 하기 때문에 적합한 컨설팅기관을 찾고, 경영 현안을 해결하기 위한 컨설팅을 시작하는 데는 어려움이 있습니다.
그래서, 우리 진흥원에서는 사회적기업과 관련한 컨설팅기관 Pool을 운영하고 있으며, 매년 우수한 컨설팅기관을 선정하여 발표하고 있으니, 이를 활용해 보시기 바랍니다.

한국사회적기업진흥원의 '사회적기업 통합정보시스템'을 활용하는 방법

1. 사회적기업 통합정보시스템 접속 (www.seis.or.kr)
2. 회원가입/로그인

3. 진흥원 '사회적기업 통합정보시스템'에 접속하여, 로그인 후 '경영컨설팅' 메뉴 클릭
 *회원가입을 해야 로그인이 가능합니다.

4. '경영컨설팅' -> '경영컨설팅 기관 안내' 클릭 (좌측 메뉴의 '경영컨설팅 기관 안내' 클릭)

5. – 컨설팅기관 Pool에 등록된 기관 LIST를 확인할 수 있습니다.
 – '컨설팅기관명'과 더불어 각 기관의 주요 컨설팅 분야와, 소속된 컨설턴트 수를 확인할 수 있습니다.
 – 컨설팅기관의 전문분야를 고려하여 알고 싶은 컨설팅기관명을 클릭하시면 됩니다.

6. – 컨설팅기관의 상세한 내용을 확인하시고, 적합한 컨설팅기관을 찾아보시면 됩니다.
 – 궁금하신 사항이나 문의가 있을 경우, 직접 전화나 메일을 보내 상담을 진행하시면 더욱 좋습니다.
 – 경영컨설팅을 신청 시, 선택하신 컨설팅 기관을 기관명 입력항목에 입력하시면 해당 컨설팅기관과 컨설팅을 추진할 수 있습니다.

분야별 사례소개

01 홍보/마케팅/영업

· 고정거래처 확대 및 신규 거래처 발굴을 통한 매출증대 전략수립 및 실행_**(사)무지개공동회엠마우스산업**
· 수익창출을 위한 고부가 기능 식품 개발 및 마케팅 계획 수립_**농업회사법인디엠제트드림푸드㈜**
· 판매가능한 천기누설 상품 천기누설 개발 및 조직의 마케팅 역량 강화_**㈜보듬**

분야별 사례소개

01 홍보/마케팅/영업

고정거래처 확대 및 신규 거래처 발굴을 통한 매출증대 전략수립 및 실행

무지개공동회엠마우스산업

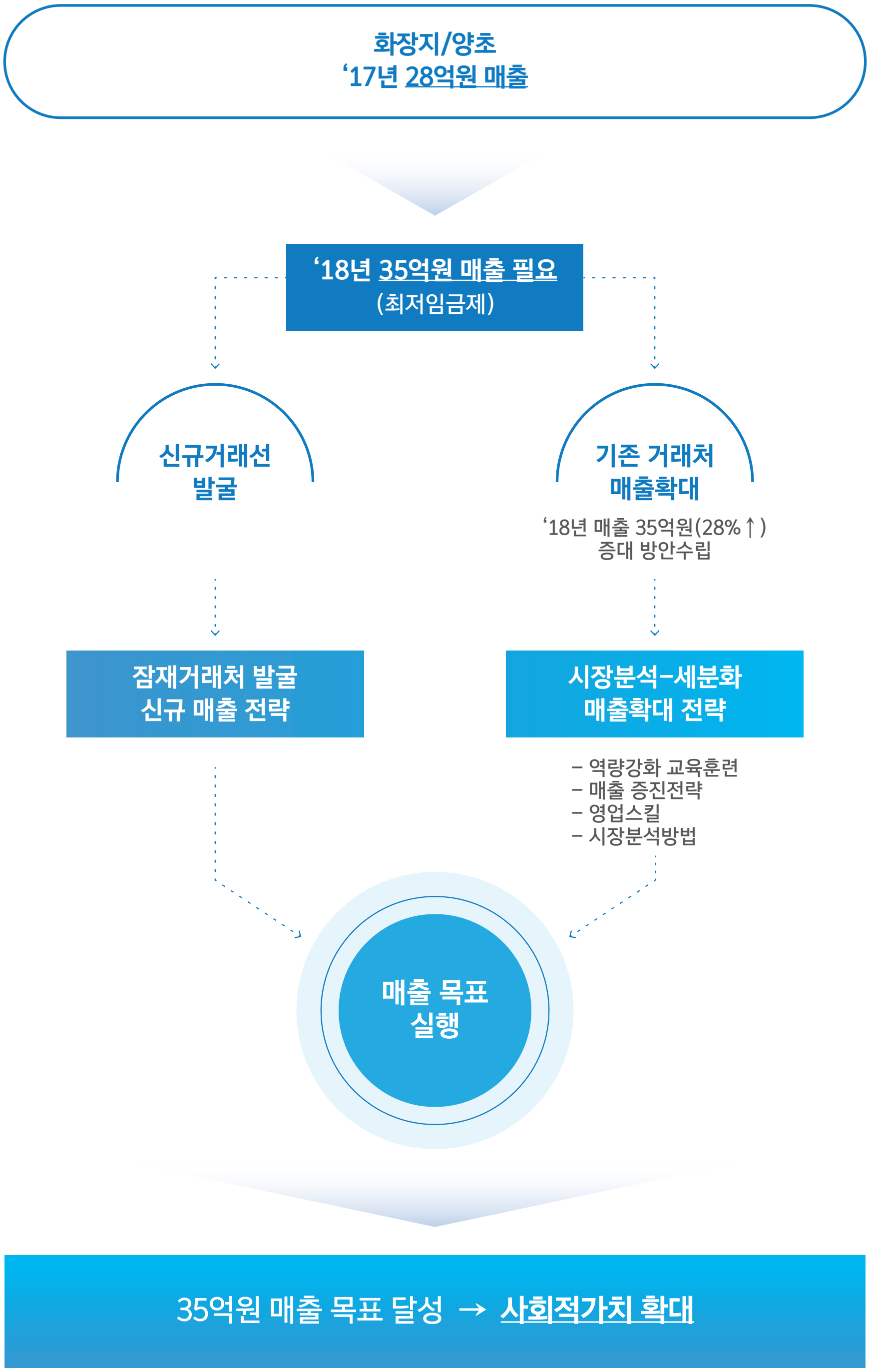
기업소개 엠마우스산업은 1991년 엠마우스복지관 부설 엠마우스보호작업장에서 시작하였습니다. 현재 중증장애인 생산품 생산시설로 지정이 되어 화장지, 종이타올, 양초를 생산, 전국으로 유통하고 있습니다. 2017년 기준 26억원의 매출달성, 3년간 연평균 23.3억원 매출로 41명 장애인 자립을 추구하는 등 중증장애인 자립기반을 위해 정진하고 있습니다.

추진배경 및 애로점 2018년 최저임금액의 급격한 인상으로 연간 20%이상 급여 추가 인상분이 발생하고 있는 상황입니다. 현재의 매출구조로는 경영에 어려움이 예측되고 있습니다. 사내 혁신을 위한 매출규모는 현 수준 대비 35%인 35억원으로 매출확대를 위한 적극적인 방안이 필요한 상황에 처해 있습니다. 이에 엠마우스산업은 아래의 대안을 계획하고 컨설팅에 반영하였습니다.

○ 목표수립 및 혁신 목표의 적정성 파악
○ 화장지, 양초제품의 기존 및 신규 판로개척을 통한 매출증진
○ 사내 마케팅 역량강화를 통한 지속성장 가능한 사회적기업 가치 창출

사업의 목적 및 범위

고정거래처 확대 및 신규 거래처 발굴을 통한 매출증대 전략수립 및 실행의 큰 틀과 추가 매출을 위한 판로개척방안, 전사적 차원에서 매출목표 수립 및 역량 강화에 대한 내용으로 사업이 추진되었습니다.



사업의 추진체계

무지개공동회 엠마우스산업의 경영컨설팅은 6개의 모듈과 18개의 단계로 추진되었습니다.

M1	M2	M3	M4
매출목표 적정성분석	시장 환경분석	시장 세분화전략	매출확대 및 신규거래선발굴
S01 매출목표 세분화	S04 국내 화장지 시장 분석	S07 B2G 조달시장 세분화 전략	S10 기존 거래처 매출 확대 전략
S02 매출목표 달성 역량분석	S05 조달시장 분석	S08 B2B시장 세분화	S11 신규 거래선 발굴전략
S03 마케팅 역량 분석방법론	S06 민수용 화장지 시장 분석	S09 시장세분화 맞춤 전략	S12 매출목표 총합 관리

M5	M6
마케팅역량강화 교육 및 훈련	매출목표 달성전략 실행
S13 마케팅전략 기초교육	S16 매출목표 달성전략실행
S14 영업역량강화 교육/워크숍	S17 매출 실행지도
S15 영업성과 실전훈련	S18 매출 목표 성과관리

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요내용은 아래와 같습니다.
고객 및 시장 환경분석 보고서가 수립되어 진행되었으며, 이를 토대로 물류시스템 개선방안 수립되어 유통 및 판매개선이 도출되었습니다. 아울러 내부적으로 역량강화 워크숍 진행하여 전사적 공감대 및 내부역량강화에 기여하였습니다.

기업제품

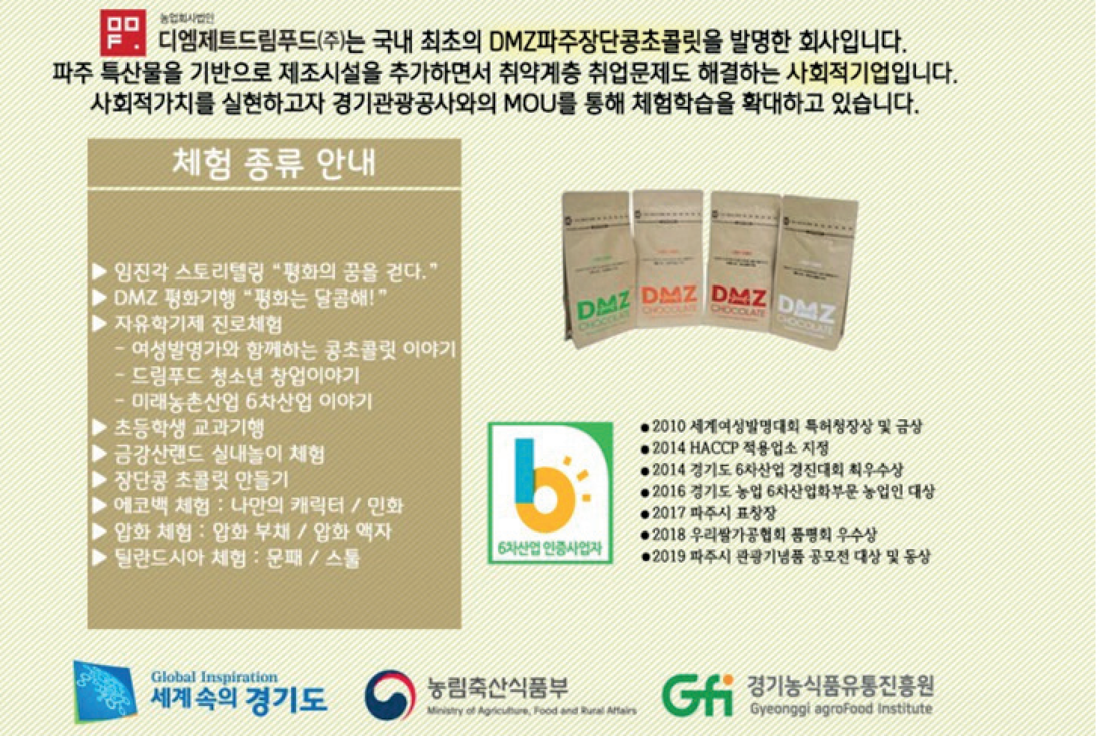
01 홍보/마케팅/영업

수익창출을 위한 고부가 기능 식품 개발 및 마케팅 계획 수립

농업회사법인디엠제트드림푸드

기업소개

농업회사법인 디엠제트드림푸드는 2018년 자율형 컨설팅을 통하여 경영개선 방향을 수립하고, 하반기부터 현재까지 경영 개선 활동을 적극적으로 추진하고 있습니다. 수진기업은 고부가가치 식품 신제품을 개발, 출시하여 기존 돼지감자누룽지 제품 레버리지 효과를 위해서 마케팅 및 사업강화를 위해 노력하고 있습니다. 현재 당사는 2017년 매출 246(백만원) 대비 2018년 351(백만원)으로 42.7% 성장하였고, 조직정비도 진행되고 있습니다.



추진배경 및 애로점

돼지감자누룽지의 매출 하락요인을 극복하고, 고부가 식품 신제품을 개발, 출시하여 고수익을 창출 하는데 필요한 신제품 개발, 생산, 마케팅, 영업 역량 부족하다고 판단하여 경영컨설팅으로 내부역량 육성, 안정적인 개발, 생산 및 마케팅 체제 구축으로 사업기반 강화가 절대적으로 필요한 시점입니다.

○ 초콜릿을 포함한 스낵류의 매출이 부진상황 극복방안
○ 이익창출과 지속성장기반 환경 조성
○ 제품 개발 노력과 목표 수행

사업의 목적 및 범위

디엠제트드림푸드의 컨설팅은 고부가 기능성 식품개발, 마케팅 역량을 강화를 축으로 지속성장가능기업으로 전환하는데 목표가 있습니다.

사업 목적

· 고부가 기능성 신제품을 출시하여 고수익을 창출
· 컨설팅과정에 적극적인 내부인력 참여를 통하여 필요한 역량을 육성하고, 안정적인 개발, 생산 및 마케팅 체제의 구축을 포함한 사업 기반을 강화 하고자 함

사업 목표

고부가 기능성 신제품 1종 개발	내부 마케팅역량 강화

사업 범위

고부가 기능성 신제품 개발 및 상품화 완료

- 내외부 환경분석
- Ideation & Concept 개발
- 제품개발 및 상품화
- 마케팅 계획 수립

제품개발을 포함한 마케팅 프로세스, 방법 적용

- NPD Process & Manual
- Concept 개발 방법
- 가격결정방법
- 마케팅 계획서 작성 방법

사업의 추진체계

디엠제트드림푸드의 경영컨설팅은 4개 모듈, 20개 단계로 구성되었으며, 내부환경 분석 및 전략방향수립, 아이데이션 및 컨셉 개발, 제품개발 및 상품화, 마케팅 계획 수립으로 사업이 주 내용으로 추진되었습니다.

M1	M2	M3	M4
내외부 환경분석	Ideation & Concept 개발	제품개발 및 상품화	마케팅 계획 수립
S01 3C & Faw 분석	S04 시장세분화 및	S11 시제품 개발	S17 마케팅 목표 수립
S02 SWOT 분석 및	S05 목표고객 선정	S12 OEM 생산처 발굴	S18 생산(양산)계획 수립
S03 전략방향 수립	S06 우선고객니즈 발굴	S13 상품화_ 브랜드명	S19 STP & 4P 정리
	S07 해결 아이디어 선정	S14 상품화_가격결정	S20 출시 프로모션 방향
	S08 컨셉개발 및 포지셔닝	S15 상품화_패키지디자인	
	S09 컨셉 수용도 점검 및 컨셉 선정	S16 상품화_판매채널결정	
	S10 ABV / TPO		

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 품목제조신고 접수 목표 1건 수준대비 현수준 1건 완료, 브랜드 네이밍 목표 1건 수준대비 현수준 1건 완료, 패키지 디자인 목표 1건 수준대비 현수준 1건 완료, 프로세스 매뉴얼 목표 4개 수준대비 현수준 4개 완료, 워크샵 목표 4회 수준대비 현수준 4회 완료의 성과를 달성하였습니다.

분야별 사례소개

01 홍보/마케팅/영업

판매가능한 천기누설 상품 천기누설 개발 및 조직의 마케팅 역량 강화

보듬

기업소개

"세상의 모든 사람들을 보듬는 애뜻한 기업"
주식회사 보듬은 2013년 설립하여 아동가족통합지원센터와 청년사회서비스사업단 그리고 사회서비스기술연구부를 운영하고 있는 사회서비스 전문 사회적기업입니다. 더욱 많은 사람들에게 더 다양한 서비스를 통해 삶의 질을 향상시키고자 아동, 청소년과 가족 그리고 장애인과 청년, 중장년, 노인에 이르기까지 생애주기별 사회서비스를 제공하고자 노력하고 있습니다.

추진배경 및 애로점

노인분야 사회서비스 제공 확장의 일환으로 노인인지개선 교재 샘플을 자체 제작하였으나, 인적/물적 자원의 한계로 인하여 판매로 이어질 수 있는 상품성있는 교재 개발에 어려움을 겪고 있었습니다.

사업의 목적 및 범위

사회서비스 전문기관인 보듬은 상품성있는 노인인지개선 교재 개발과 조직의 마케팅 역량 강화를 통하여 노인사회서비스 제공 분야의 사업영역 확대를 하는 데 본 사업의 목적이 있습니다.

사업 목적

판매 가능한 노인인지개선 교재 개발 및 조직의 마케팅 역량 강화

사업 목표

시장성 및 차별성을 가진 상품 개발

조직의 마케팅 역량 강화

사업 범위

고객 및 시장 분석을 통한 판매 가능한 상품 개발

방법론:Action Learning 및 Design Thinking

- S1. 시장조사 및 분석
  - · 경쟁상품 및 시장 현황 분석
- S2. 고객 Needs 분석
  - · 시장조사를 기반으로 고객 Needs 분석
- S3. Sample 교재의 개선점 도출
  - · 가설 설정 및 검증
  - · 기존 Sample 진단 및 개선점(Contents 및 디자인) 도출
- S4. 개선된 Prototype 제작
  - · S1~S3 기반으로 Prototype 제작
- S5. Prototype 검증 및 보완점 도출
  - · Prototype Test 실행(노인센터 방문, 전문가 의견 수렴)
- S6. 최종 상품 확정 및 제작
  - · 최종 상품 제작
  - · 천기누설 앱 개발 방향 도출

마케팅 역량강화를 통한 개발된 상품 판매 실현

방법론:실질적인 문제해결을 통한 역량강화

- S1. 조직마케팅 역량 진단
  - · 조직 분석 및 워크샵을 통한 조직 역량 분석
- S2. 조직의 필요 마케팅 역량 도출
  - · 조직진단을 통한 필요 마케팅역량 도출
- S3. 마케팅 역량강화 방안 실행
  - · 도출된 마케팅 역량 강화 Program 진행
- S4. 역량강화 실전 실행
  - · 최종 개발된 상품(천기누설) 판매 실행
  - · 판매 후 개선점 보완

보듬

사업의 추진체계

주식회사 보듬의 경영컨설팅은 2개의 모듈, 10개의 단계로 구성, 상품개발과 판매실현의 내용으로 사업이 추진되었습니다.

M1	M2
시장 및 차별성을 가진 상품개발	조직의 마케팅 역량 강화
S01 시장/고객니즈 분석	S06 조직마케팅 역량진단
S02 기존 샘플교재의 개선점 도출	S07 조직의 필요 마케팅 역량 도출
S03 개선된 프로토타입 제작	S08 마케팅 역량강화 방안 실행
S04 프로토타입 검증 및 보완	S09 마케팅 역량 실전 실행
S05 최종 상품 확정 및 제작	

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요내용은 아래와 같습니다.
교재개발 목표 1건 수준대비 현수준 1건 달성, 고객확보 건수 목표 50건 수준대비 현수준 200건으로 400% 성과를 달성하였습니다.

분야별
사례소개

02
경영전략/사업계획

· 도시재생 전략사업 탐색 및 마케팅 역량강화를 통한 시장 확대방안_**㈜러블리하우스**
· 공공분야 신규 판로 개척을 위한 사업제안 역량강화 컨설팅_**㈜모아스토리**
· 반건조 생선 상품 기획 및 브랜드 기획_**㈜엠디피쉬**

도시재생 전략사업 탐색 및 마케팅 역량강화를 통한 시장 확대방안

러블리하우스

기업소개 러블리하우스는 2015년에 설립, 주력 사업영역은 경제적 취약계층 주택건물의 수선 보수서비스로서, 시장 다변화의 인식하에 공공분야 사업 확대를 체계적으로 추진하고 있는 사회적 기업입니다.

추진배경 및 애로점 수진기업의 주된 사업발주처가 LH공사 등 공공기관으로 매년 사업물량이 일정한 상황이어서 고착화된 시장과 사업내용으로 발전가능성의 한계를 느끼고 있는 상황입니다. 이에따라 민간시장 수준의 실내건축 인테리어 시공 전문성 및 경쟁력을 구비하고 자체적인 마케팅 활동을 통해 사업물량 수주를 획득하는 구조를 지향하도록 사업체계를 개선하기 위해 아래의 대안을 계획하고 컨설팅에 반영하였습니다.

○ 지속성장형 비즈니스 모델 제시
○ 공공부문의 시장판로 개척
○ 대내외 마케팅 전략을 통한 역량강화

사업의 목적 및 범위

성장사업모델 및 전략사업 발굴을 통한 지자체 특화사업연계를 추진하고 마케팅 전략 및 중장기 전략과제의 로드맵 수립에 대한 내용으로 사업이 추진되었습니다.

사업 목적

㈜러블리하우스의 성장형 사업모델 및 사업방향 제시,
대외 마케팅 역량을 개발하여 시장을 발굴·활동역량 강화

사업 목표

사업현안 파악 및 문제점 분석	성장 비즈니스모델 발굴	전략사업 모델 발굴

사업 범위

경영현황 파악 및 시장동향 파악	비즈니스 성장모형 사업발굴 분석	시장확대 전략사업 발굴
- 재무진단 및 문제점 분석	- 시장, 사업영역별 기존 및 신규 Matrix 방향성에 근거하여 사업아이템 탐색, 발췌 - 비즈니스 모형별 적합도 평가 - 사업모델별 타당성 비교 검토 실시	- 지자체 공공 수요형 사업발굴 전략 - 공공기업 판로개척 마케팅 활동 추진 - 수선유지분야의 조달계약 민간사업체와의 제휴 방안 - 사회적 경제 공동협업체를 통한 사업모델 구상

사업의 추진체계

러블리하우스의 경영컨설팅은 5개의 모듈과 10개의 단계로 추진되었습니다.

M1 현안 및 시장환경 파악

- S01: 러블리하우스의 사업영역별로 실적 및 현황 분석과 면담을 통한 경영현안과 애로사항 파악

M2 문제점 분석

- S02: 내·외부 환경요인과 사업수행역량 수준 비교
- S03: 3가지측면에서의 문제점과 개선목표 설정

M3 개선방안 도출

- S04: growth matrix 모형을 통한 러블리하우스의 시장과 상품 (서비스), 기술수준 등 경영자원의 가용정도를 상정하여 전략 포트폴리오를 도출
- S05: 경우별 사업성이나 적용성 등을 감안 하여 전략 조합의 우선순위를 선정

M4 적용성 평가

- S06: 목표시장 설정
- S07: 전략사업모델
- S08: 사업추진역량 개발

M5 대안 실행

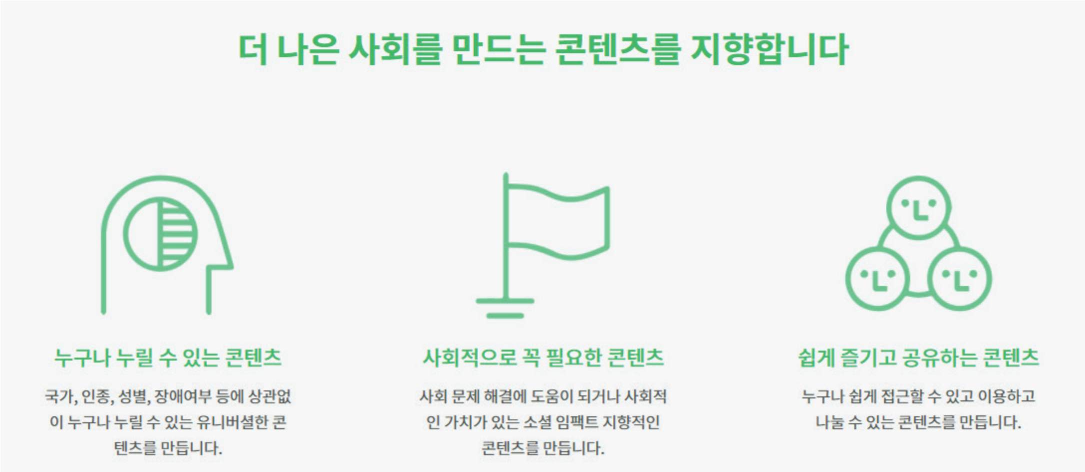
- S09: 중,단장기 단계별 실행과제 제시 및 추진지도
- S10: 연계가능자원 탐색 및 검토

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요내용은 아래와 같습니다.
제반 환경 및 비즈니스 모델 목표 분석 및 모델개발 수준대비 현수준 100%, 마케팅 전략 및 로드맵 전략 수립 목표 전략보고서1식 수준대비 현수준 100%, 외부정책 및 연계사업 활용방안 제시 목표 제시 수준대비 현수준 100%의 성과를 달성하였습니다.

모아스토리

기업소개 ㈜모아스토리는 취약계층 관련 다양한 콘텐츠를 기획하고 제작하는 기업이며, 현재 주력하고 있는 사업은 장애인의 이동편의 증진을 위해 관광코스를 발굴하고 무장애지도, 영상 콘텐츠 제작 등을 진행하고 있으습니다. 주요 거래처로는 서울시, 관광공사, 복지기관 등과 사업 수행을 통해 매출을 창출하고 새로운 사업모델을 발굴해 왔으며, 지속적인 수익 창출을 위해 노력하고 있습니다.



추진배경 및 애로점 수진기업은 공공 기관과의 수의계약을 통해 시장에 진입하였으며, 취약계층의 이동 편의성과 환경개선 사업을 위해 공공 기관과의 지속적인 사업 진행을 계획, 이를 위해 제안을 통한 공공기관 계약 수주 등이 필요한 상황입니다. 취약계층과 관련하여 뛰어난 콘텐츠 제작 능력을 보유하고 있음에도 지속가능한 매출창출 전략에 대한 니즈가 대두되고 있습니다.

○ 공공경쟁입찰 시장진입을 위한 제반 사업타당성 분석
○ 경쟁력있는 비즈니스 모델 수립

사업의 목적 및 범위

모아스토리의 콘텐츠 기획역량을 활용하여 4차 산업등 서비스기획과 사업화 전략 수립을 지원하여 공공시장 진입 및 지속가능한 성장기반을 마련하는데 컨설팅 목표가 있습니다.

사업 목적

㈜모아스토리의 콘텐츠 기획 역량을 활용하여 4차 산업 등 서비스 기획과 사업화 전략 수립을 지원하여 공공시장 진입 및 지속가능한 성장기반을 마련

사업 목표

내부 핵심역량 분석 사업서비스 모델 고도화	공공 제안서 개발 및 제안 수주	공공시장 진출 기반 마련

사업 범위

사업 서비스 모듈 도출

- 기업의 내·외부 환경 분석 및 경쟁사 분석
- 기업의 경쟁우위 요소를 바탕으로 사업 서비스 모듈 개발
- 시장 세분화 및 Target 시장 선정

제안실행 및 성과창출

- 공공 제안 기획 및 수주 전략 수립
- 제안 실행을 통한 성과 창출 및 결과 피드백

사업 서비스 고도화

- 기업의 사업 서비스의 고도화
- 사업 포트폴리오 재구성

사업의 추진체계

모아스토리의 콘텐츠 기획역량을 활용하여 4차 산업 등 서비스기획과 사업화 전략 수립을 지원하여 공공시장 진입 및 지속가능한 성장기반을 마련하는 것을 컨설팅 내용으로 합니다.

M1	M2	M3	M4
기업 여건 분석	공공제안서 작성	CER/DR 로직 수립	사업화 모델 개발
S01 외부환경 분석	S04 공공시장 대상 선정	S07 배출권거래제 외부사업 추진 절차 확인	S09 사업화 모델 개발
S02 전기요금 체계 분석	S05 제안기획 및 수주 전략수립	S08 DR 추진방식 도출	S10 중장기 추진방안 마련
S03 사업모델 구체화	S06 단계별 전략 실행		

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요내용은 아래와 같습니다.
제안서 제출 건수 목표값 2건 수준대비 현수준 4건 200%, 공공과제 수주 건수 목표값 1건 대비 현수준 3건 300%, 제안을 위한 역량강화 교육 횟수 목표값 3회 수준대비 현수준 4회 130%의 성과를 달성하였습니다.

분야별 사례소개

02 경영전략/사업계획

반건조 생선 상품 기획 및 브랜드 기획

엠디피쉬

기업소개

주식회사 엠디피쉬는 2017년 서피랑 맛집 개점에서 시작하여 2020년 6월 예비사회적 기업으로 지정, 지역 주민 고용과 지역 특산물을 활용한 식품제조를 위해 식당을 운영하고 있습니다. 수진기업은 통영 서피랑 지역의 관광지 부각으로 인한 반건조 생선의 관광상품으로서 시장성이 높을 것으로 예상하고 있어, 이에 대한 대책방안을 준비하고 있는 상황입니다.

추진배경 및 애로점

수진기업은 지역 주민 고용과 지역특산물을 활용한 식품제조를 위해 식당을 운영하고 있으나 식당운영만으로는 목표설정을 이룰 수 없고, 반건조 생선은 통영의 특산물로 최근 부각되고 있는 상황에서 반건조 생선의 상품력 대비 브랜드 파워가 부족하여 이에 대한 대안모색이 필요한 실정입니다.

○ 시장 및 고객분석, 제품분석이 반영된 사업계획서
○ 통영 서피랑 지역 이외의 시장판로개척 니즈 발생
○ 브랜드 컨셉 및 브랜드 개발방향 제시

사업의 목적 및 범위

주식회사 엠디피쉬의 컨설팅은 반건조 생선제조를 위한 브랜드 경쟁력강화에 목적이 있습니다.

사업 목적

통영 특산물인 반건조 생선 상품 기획 및 차별화된 브랜드 개발 방향 제안

사업 목표

시장 및 고객 분석	반건조 생선 상품 기획	브랜드 기획

현장 진단

- 수진기업 현황 진단
- 사업계획 및 목표 확인

시장 및 경쟁 분석

- 반건조생선 시장분석
- 수요조사
- 온/오프라인 경쟁업체 조사
- 경쟁상품 품평회
- 유통채널 조사

상품기획

- 주요 어종 선정
- 상품 스펙 기획
- 패키지 및 포장 조사
- 패키지/포장 설정
- 원가 분석
- 판매가 설정
- 시제품 시식 및 피드백

브랜드 기획

- 브랜드 개발 방향 제안

사업의 추진체계

수진기업의 경영컨설팅은 온프라인 유통채널의 검토를 기반으로 타겟팅 및 채널전략, 패키지 현황 및 기획, 제조원가 분석, 브랜드 개발컨셉 제시 등의 내용으로 4개의 모듈과 17개의 단계로 수행됩니다.

M1 현장 진단
- S01 수진기업 역량 진단
- S02 사업계획 및 목표 확인

M2 시장조사 및 수요분석
- S03 반건조생선 수요분석
- S04 오프라인경쟁조사, 온라인경쟁조사
- S05 경쟁상품 품평회
- S06 유통채널 조사

M3 상품 기획
- S07 타겟고객/채널 설정
- S08 어종 및 스펙 설정
- S09 패키지/포장조사,패키지/포장설정
- S10 시제품 시식, 피드백
- S11 원가 및 판매가 분석

M4 브랜드 기획
- S12 브랜드 개발 방향 제안

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요내용은 아래와 같습니다.
건조 생선상품 개발 목표 3품 수준대비 현수준 4품으로 1품 초과달성, 시제품 시식회(전문가/고객 대상) 목표 2회 수준대비 현수준 2회 성과 달성하였습니다.

분야별 사례소개

03 시장개척/판로개척

· 매출증대를 위한 시장 및 판로개척과 확대의 전략수립_**신대구사회적협동조합**
· IoT 기반 실시간 센서모니터링 시스템의 농업분야 신시장 진출 방안 수립_**㈜에스이디**
· 수익창출을 위한 신제품 개발프로세스 확립 및 내부 상품개발역량 구축_**화이통협동조합**

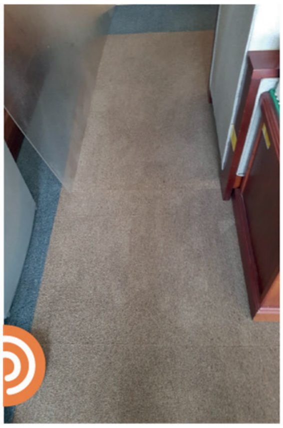
03 시장개척/판로개척

매출증대를 위한 시장 및 판로개척과 확대의 전략수립

신대구사회적협동조합

기업소개 신대구사회적협동조합은 2014년 6월 설립, 창업시 2인에서 현재 6인으로 직원수 증대되었으며, 주요사업은 청소 및 위생용역사업과 기타 상품, 양말제품에서 매출을 이루고 있으며, 다양한 캐릭터 및 브랜드 개발을 통해서 발전을 도모하고 있는 대구소재 사회적기업입니다.

추진배경 및 애로점 수진기업의 최근 3개년의 매출추이와 손익구조는 2015년 매출액 24백만원, 영업손실 6백만원, 2016년 매출액 107백만원, 영업손실 18백만원, 2017년 매출액 106백만원, 영업손실 4백만원으로 매출액은 정체 및 영업이익 추이는 감소하고 있어 어려운 상황을 극복하는 방안이 모색되어야 하는 시점입니다. 이에 대한 판로 및 시장개척과 확대방안의 전략적 도출이 필요한 상황입니다.



○ 제반 매출증대 방안 모색
○ 마케팅 전략 수립
○ 신규 런칭한 양말제품, 위생용역서비스 시장판로개척

사업의 목적 및 범위

신대구사회적협동합의 청소,소독,방역의 위생용역 사업과 양말제품의 매출증대를 위한 시장 및 판로개척 전략수립에 대한 내용으로 사업이 추진되었습니다.

① 신규시장 및 판로개척 수요확보 미흡
② 매출액 증대 미흡
③ 시장 및 판로개척과 확대의 영업 전략 미흡

① 신규시장 및 판로개척 수요처 확대
: 수요확보의 매출처 3개이상 확보
② 매출액 증대 강화
: 신규매출액의 총 매출액 대비 30% 이상 증대
③ 시장 및 판로개척과 확대의 영업전략 구축

사업의 추진체계

신대구 사회적협동조합의 경영컨설팅은 신규시장의 판로개척을 위한 수요처 확보와 매출액 증대 방안, 영업전략등의 5개 모듈로 수행되었습니다.

M1 준비

- S01 대표 및 직원면담
- S02 TFT구성과 자료수집
- S03 컨설팅 목적과 범위
- S04 경영방침 및 기업성장 Road-Map

M2 예비진단

- S05 당면과제의 애로사항 및 현안파악
- S06 기업 현황 및 경영 진단
- S07 시장 및 산업환경분석 (자료조사)

M3 진단분석

- S08 사업현황 분석
- S08 수주창출강화를 위한 매출항목의 문제점 도출과 분석
- S09 대내,외 환경분석 (SWOT,PEST,3C)
- S10 매출품목의 STP 및 4P 전략도출
- S11 시장기회요인 도출과 내적강점요인 결합 전략
- S12 시장 및 판로 개척의 영업강화 방안
- S13 신규시장개척과 확대의 전략방안도출
- S14 시장 및 판로 개척과 확대의 성과동인도출
- S15 핵심성공요인(CSF) 설정
- S16 핵심성과지표(KPI) 분석
- S17 전사적개선안에 대한 잠정실행사항 도출

M4 조정

- S18 조정회의, 개선안의 조정 및 결정
- S19 KPI효과 분석
- S20 중,장기 기대효과 분석

M5 개선, 권고, 보고회

- S21 개선 및 권고지도, 보고회

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요 내용은 아래와 같습니다.
시장 판로개척 및 수요확보 성과는 기존 목표 매출처 3곳 이상 확보를 계획, 현수준은 그 이상인 7곳(양말제품)/2곳(청소용역서비스)을 달성하였습니다. 이로인해 매출액은 목표치 30% 수준대비 현수준은 30%이상을 성과로 도출하였습니다.

기업제품

Natural Soap(수제천연비누)

Handmade Product(핸드메이드 상품)

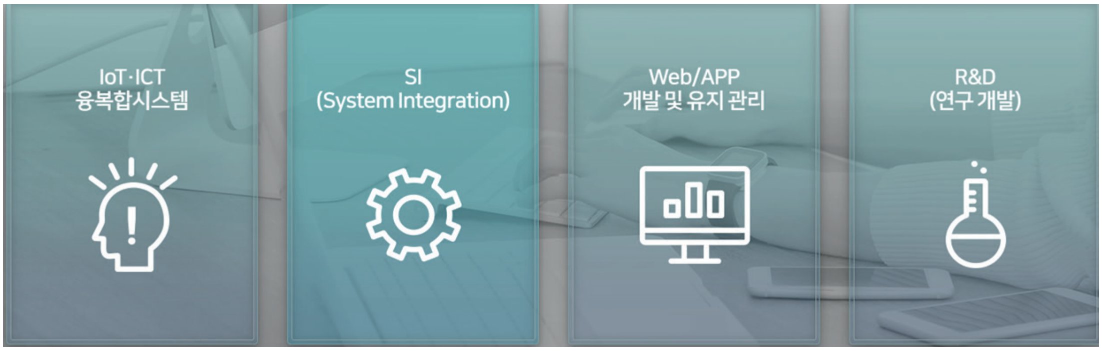
Luxury Socks(고급 양말)

IoT 기반 실시간 센서모니터링 시스템의 농업분야 신시장 진출 방안 수립

에스이디

기업소개

주식회사 에스이디는 2013년 설립, 소프트웨어 개발의 한계성을 극복하고자, 연구개발에 정진하는 회사입니다. 주요 사업분야는 IoT · ICT 융복합 시스템, SI(System Integration) 보안네트워크, 시스템 통합 구축, 홈페이지/모바일앱 개발 및 유지 관리, R&D를 영위하고 있습니다.



추진배경 및 애로점

수진기업은 S/W개발 용역사업을 기반으로 성장하고 있으나, 신규수주 부담과 인건비상승 등으로 성장 한계에 직면하고 있는 상황에서, ICT 융복합 사업으로 비즈니스 모델을 확장하여 IoT plug고도화 및 센서 모니터링 제어 시스템 개발을 추진하고 있습니다. 그러나 최근 경제상황 및 안정성이 확보되지 않은 신규사업 초기에 인력 등 공격적인 투자에 대한 리스크 부담 등으로 신규 사업 추진에 대한 한계에 직면하고 있습니다.

○ 수익건전성 확보를 위한 솔루션기반 사업 확대
○ IoT /ICT 솔루션의 타산업 적용 방안 추진 필요
○ 농업 수출 통합 / 선도조직을 대상 으로 한 시스템 니즈 분석
○ 성공적인 타산업으로의 확대를 통한 매출 극대화 실현
○ 농/식품분야 근무경험과 지식 네트워크를 보유한 전문 컨설턴트 서포트 절실

사업의 목적 및 범위

주식회사 에스이디는 신시장인 농업분야의 시장판로개척 및 제반 전략수립을 컨설팅의 내용으로 합니다.

사업 목적

솔루션 사업 중심의 포트폴리오 전환을 통한 매출 극대화 및 수익 건전성 확보를 위하여, "IoT 기반 실시간 센서모니터링 시스템"의 농업분야 신시장 진출 방안 수립

사업 목표

- **신시장의 시장성 검증 및 선정**
- **신시장 진입전략 방향 수립**

사업 범위

농업분야(수출통합조직중심) 시장조사 및 목표시장 발굴

- 외부환경 분석
  - · PEST 분석
  - · 산업구조(5FORCES)분석
  - · Industry Value Chain 분석
  - · 경쟁환경 분석
  - · 시장매력도 분석
- 내부환경분석
  - · 제품/서비스 분석
  - · 내부 역량 분석
  - · 내부 Value Chain 분석
- 고객(거래처) 수요 분석
  - · 시장(고객, 거래처) 정의
  - · 필요/요구사항/기대 파악
  - · 이해관계자/구매센터 파악
- SWOT 분석 및 전략적 시사점 도출

신시장 진출을 위한 전략방향, 주요과제 및 실행방향 수립

- 전략의 유형 및 사업 기본 방향 수립
  - · 전략의 유형/신규사업모델 확립
  - · 기본전략 방향 수립
  - · 사업의 전략적 가정 정리
- 핵심 전략 방향 수립
  - · 제품/서비스 개발 전략
  - · 판매 전략
- 주요 전략 과제 도출
- 로드맵 확립

사업의 추진체계

주식회사 에스이디의 경영컨설팅은 3개의 모듈, 8개 단계로 구성, 내외부환경분석, 시장 진입 등의 기본전략 및 방향수립, 주요 과제 및 실행계획 수립으로 사업이 추진되었습니다.

M1 내외부 환경분석

- S01 외부환경분석
- S02 내부환경분석
- S03 고객(거래처)수요 분석
- S04 전략적 시사점 도출

M2 진입 기본전략 및 방향 수립

- S05 전략유형/사업기본방향 수립
- S06 핵심전략방향 수립

M3 주요 과제 및 실행계획 수립

- S07 주요 전략과제 도출
- S08 로드맵 확립

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요 내용은 아래와 같습니다.
신시장 조사 방문 목표 10회 수준대비 현수준 13건, 시장성 검증 및 전략개발 워크샵 목표 5회 수준대비 현수준 5회로 성과를 이루어냈습니다.

분야별 사례소개

03 시장개척/판로개척

수익창출을 위한 신제품 개발프로세스 확립 및 내부 상품개발역량 구축

화이통협동조합

기업소개

화이통 협동조합은 2016년 설립, 꽃차가공 및 판매, 꽃차 관련 서비스인 체험, 교육, 케이터링 사업으로 확대하여 사업이 진행되고 있습니다. 매년 2~3개 꽃차 신제품을 출시하여 설립 2016년 매출7(백만원) 규모에서 2019년 193(백만원)으로 성장하였습니다.

추진배경 및 애로점

수진기업은 매출 비중의 대부분은 강원도 소재 관공서, 지인판매에 편중되어 매출처 다변화가 필요한 상황에 직면, 상품을 지속적으로 개발하고 있으나, 상품개발에 대한 지식, 경험 부족으로 전문적이고 체계적인 프로세스 확립이 필요한 시점으로 인식하고 있습니다.

○ 컨설팅을 통한 고객니즈가 반영된 꽃차 및 관련 신상품 개발
○ 지속성장을 위한 역량강화 방안 및 업무시스템 구축
○ 제반 환경에 대한 정보습득과 시장 트렌드 이해 반영
○ 지속가능한 수익창출 방안 모색

꽃차 제조

청정지역 영월의 관리되는 지역의 깨끗한 꽃을 선별하여 꽃차원료를 확보하고, 전문자격을 취득한 꽃차제조 전문가들의 손길로 꽃차를 제조하고 있습니다. 꽃차의 고품질을 유지하기 위하여 느리지만 한송이 한송이 수작업으로 제조하며, 식약처에 품목제조보고된 제품을 공급하고 있습니다. 매년 새로운 꽃차를 선보이고 품질을 향상시키기 위해 연구 개발에 힘쓰고 있습니다.

사업의 목적 및 범위

화이통 협동조합은 신제품 개발 방법론을 수진기업의 실정에 맞는 방법으로 설계, 도입, 적용하여 매뉴얼 구축 및 내부 개발역량을 확보하는 데 본 사업의 목적이 있습니다.

사업 목적

**고객지향적이고 체계적인 상품개발 프로세스를 확립하고,
수진기업 내부 상품개발역량을 강화하여, 수익창출을 견인할 수 있는 신상품 개발 체계를 구축함**

사업 목표

상품개발 프로세스 확립	내부 상품개발 역량 구축

사업 범위

수진기업의 현업 적용 가능한 "식품 NPD 프로세스" 도입

- NPD 1단계 : 아이디어 선정
  - · 교육 : NPD프로세스 내용/금번 과제 추진 방법
  - · 내외부 환경분석
  - · SWOT분석 및 전략적 시사점 도출
  - · 아이디어 선정
- NPD 2단계 : 컨셉 개발 및 선정
  - · 우선 고객니즈 선정
  - · 해결 아이디어(상품 및 서비스) 선정
  - · 컨셉 Statement 개발
  - · 컨셉 평가 및 선정
- NPD 3단계 : 상품 개발
  - · 시제품 개발
  - · 생산 방법
  - · 상품화_브랜드명 개발
  - · 상품화_가격설정
  - · 상품화_상품패키지 및 관련 디자인 추진
  - · 상품화_판매채널 후보 선정

상품개발 직무(부서)의 R&R, 관리항목 및 기준, 의사결정 방법을 포함한 매뉴얼 구축

- NPD 매뉴얼 작성
  - · NPD 프로세스
  - · 프로세스 각 단계별 Activities
  - · 프로세스 각 단계별 직무담당(부서)R&R
  - · 프로세스 각 단계별 관리 기준(Hurdle point) 설정
  - · 의사결정체계 및 방법
  - · 서식(양식)–과정 및 결과보고서
- 수진기업의 사업특성 및 운영 역량에 맞는 매뉴얼 구축
  - · 컨설팅 초기 신제품 후보 선정하여 개발 업무 병행
  - · NPD 프로세스 진행에 따라 각 단계별 업무 수행 후, 단계별 프로세스 및 매뉴얼 내용 정리(수진기업)
  - · 사업특성 및 운영 역량에 맞게 Customize

사업의 추진체계

화이통 협동조합의 경영컨설팅은 4개의 모듈, 15개의 단계로 구성, 신제품 개발에 대한 기본적인 환경분석, 영월군 자색옥수수를 활용한 시제품 및 상품개발, 매뉴얼 구축 등의 내용으로 사업이 추진되었습니다.

M1	M2	M3	M4
NPD 1단계 환경분석/아이디어 선정	NPD 2단계 컨셉 개발 및 선정	NPD 3단계 상품 개발	상품개발 매뉴얼 구축
S01 내외부 환경분석	S04 우선고객니즈 선정	S08 시제품 개발	S14 NPD 매뉴얼 작성
S02 SWOT 분석 및 전략적 시사점 도출	S05 해결아이디어 선정 (상품 및 서비스)	S09 생산 방법	S15 매뉴얼 종합 정리 완료 (Customize)
S03 아이디어 선정	S06 Concept Statement 개발	S10 상품화_브랜드명 개발	
	S07 컨셉 평가 및 선정	S11 상품화_가격 설정	
		S12 상품화_상품패키지 및 관련 디자인 추진	
		S13 상품화_판매채널 후보선정	

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요내용은 아래와 같습니다.
신제품개발(NPD) 프로세스/도입건수의 목표는 각각 1건/16건 수준대비 현수준 100% 달성, 신제품개발(N-PD) 매뉴얼구축수 목표 6건 수준대비 현수준 6건 100%달성, 내부 상품개발 역량강화 목표 7건 수준대비 현수준 7건 성과를 달성하였습니다.

분야별 사례소개

04 인사/조직관리

- · ㈜엔토모의 인적자원 경쟁력 향상을 위한 인사관리체계 구축 및 조직역량 강화_**농업회사법인 ㈜앤토모**
- · 조직 및 인적자원의 경쟁력 향상을 위한 인사관리체계 구축_**㈜에코메아지역문화연구소**

분야별 사례소개

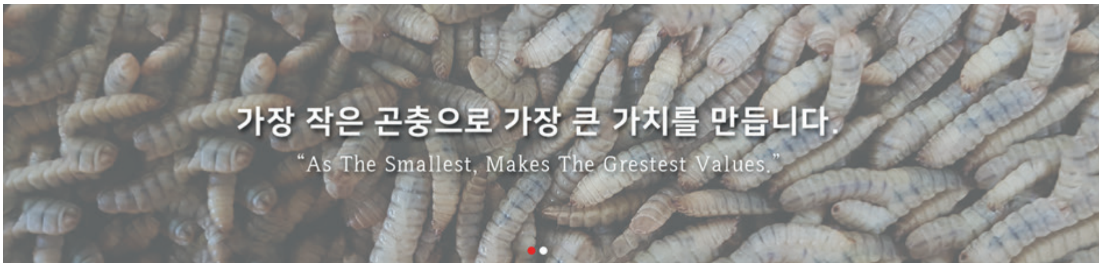
04 인사/조직관리

㈜엔토모의 인적자원 경쟁력 향상을 위한 인사관리체계 구축 및 조직역량 강화

엔토모

기업소개

주식회사 엔토모는 2007년 10월에 진천유용곤충연구소 설립이 현재의 기업 모태가 되었으며, 2014년 농업회사법인으로 설립되었습니다. 사업범위는 동애등에 사육, 곤충 사육기술 연구, 농사 기술이전, 동애등에를 활용한 고부가가치 제품을 영위하고 있습니다.



추진배경 및 애로점

수진기업 직원들의 조직 및 인적자원 역량강화가 무엇보다 중요하며, 각 부서에 근무하는 직원들의 업무 특성과 근무형태가 달라, 아직까지 각 직무별 직무특성과 경영진의 인사원칙을 반영한 합리적인 인사제도가 수립되지 않아 많은 어려움을 겪고 있습니다. 효율적인 사업을 추진하기 위해서 아래의 컨설팅이 시급한 상황입니다.

○ 조직진단을 통한 인사제도 개선방안 모색
○ 인사제도시스템 확립
○ 역량강화를 위한 교육 및 제반 실행

사업의 목적 및 범위

○ 목표
업종의 특성, 조직규모, 조직문화, 구성원의 수준에 가장 적합하고 실행 가능한 HR System 구축 및 조직역량 강화 Program을 다음과 같이 진행할 목표로 삼았습니다.

○ 범위
– 현상분석 및 조직진단을 통한 조직구조 개선
– 인사조직, 성과평가시스템을 통한 보상체계
– 신상품 개발을 통한 내부구성원의 역량강화 방안 모델링

동애등에 애벌레
BSF Fresh Larvae

건조 동애등에
Dride BSF Larvae

동애등에 크럼블
BSF Crumble

동애등에 굵은분말
BSF Dried Lavae Powder

사업의 추진체계

주식회사 엔토모의 경영컨설팅은 효율적인 사업을 추진하기 위해서 부서의 업무 특성과 근무방식에 대한 개선안 도출, 업무시스템 구축 및 역량강화를 내용으로 구성되었습니다.

M1 현황분석 및 조직진단

S01
HR관련 제도 전반에 대한 현상 분석, 각종 문헌에 대한 분석을 통한 보다 구체적 해결과제 도출

S02
FGI(Focused Group Interview) 및 분석을 통한 조직 문화, 조직 구성원들의 의식 수준, HR관련 문제점, 기대 수준 등 파악 및 개선방향 도출

M2 역량 모델링

S03
인재상, 핵심가치, 비전 등에 기초한 조직 구성원에게 필요한 공통, 리더십, 직무역량 도출

M3 직급 및 승진체계 설계

S04
인사평가 결과의 반영을 위한 직급 및 승진체계 설계

S05
핵심인재 육성, 미래 조직 규모 등을 고려한 직급 및 승진심사 기준 재설계

M4 임금(연봉) 체계 설계

S06
기업의 업종의 특성, 동종업계 임금 수준, 임금 체계, 임금형태, 임금 지불능력 고려

S07
평가결과와 연계한 임금(연봉)체계 설계

M5 조직역량강화 실행

S08
㈜엔토모의 현재 조직력 관련 문제점/핵심목표 과제 도출(신상품 개발)

S09
선정된 과제 해결 Process 진행 (Action Learning, Design Thinking)

S10
실질적인 과제 해결책 도출 및 실행 (신상품 개발 및 판매)

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요내용은 아래와 같습니다.
이직률이 컨설팅 목표 23.3% 수준에서 현수준은 0%로 목표달성하였으며, 직원 역량평가/보상제도/승진체계/개인역량강화/과제 해결안 관련 현수준 목표치 이상의 평가가 측정되었습니다. 또한 실질적인 신상품 개발을 통한 조직 역량강화 및 기업의 매출이 증가하였습니다.

기업개발제품

에코메아리지역문화연구소

기업소개

에코메아리지역문화연구소는 2014년 6월 충북 청주에서 설립하여, 지역개발 및 발전에 대한 정책연구와 농촌활성화 프로젝트를 설계하고, 각 마을단위로 주민 역량강화, 위탁교육 사업, 사업계획수립 용역 등을 추진하는 맞춤형 마을만들기 컨설팅 기업입니다. 에코메아리지역문화연구소의 경쟁력은 주민과 지역 맞춤형 컨설팅과 구성원들의 사회적기업에 대한 가치 인식이 기업의 지속성장을 주도하고 있습니다.

추진배경 및 애로점

5년째 사업을 진행하면서 체계적인 조직구조와 인사관리제도를 갖추고 있지 못하다 보니, 구성원의 성과와 역량 개발에 대한 객관적이고 합리적인 시스템이 필요한 시점으로 미래지향적 가치를 공유하기 위한 제도마련이 구비할 시점입니다.

- ○ 동기부여형 인사관리체계 구축을 통한 조직 및 인적자원의 경쟁력, 기업경쟁력 제고
- ○ 기본적인 인사/노무 관리체계 구비 필요
- ○ 역량개발 및 성과 창출에 대한 차별적 보상방안

사업의 목적 및 범위

에코메아리지역문화연구소의 컨설팅은 조직 및 인적자원의 경쟁력 향상을 위한 인사관리체계구축을 주요 목적으로 두고 있습니다.

사업 목적

동기부여형 인사관리체계 구축을 통해
인적자원의 역량개발을 유도하고, 합리적 보상 실현

사업 목표

1. 컨설팅 Needs 명확화 (핵심인재 인터뷰 결과보고서 1건)	1. 사업 및 직무수행을 위한 직책별/직군별 역량 도출 2. 인사평가매뉴얼 설계 1건	1. 임금수준 비교표 1건 2. 직급별 임금테이블 1건 3. 임금체계 운영매뉴얼 1건	1. 구성원 성향진단표 1건 2. 조직변화관리 워크샵 결과보고서 1건

사업 범위

현상분석 조직진단

- 인사제도 현황분석
- 조직진단 실시
  - · 핵심인재 인터뷰지 설계
  - · 핵심인재 인터뷰 실시
  - · 인터뷰결과보고서 작성
- 조직진단 결과활용
  - · 구성원의 결과활용 불만 및 기대욕구 파악
  - · 컨설팅 기본방향 수립
  - · 과제의 우선순위 선별

역량모델링 인사평가체계 설계

- 역량모델링 실시
  - · 조직공통역량, 리더십역량, 직군별 직무역량 도출
  - · 역량 Profile 정의서 제작
- 인사평가제도 설계
  - · 도출된 역량을 기반으로 팀장(팀원) 역량평가표 설계
  - · 인사평가 대상자, 기간, 횟수, 평가방법, 보상과의 연계 방안 등 인사평가 운용매뉴얼 설계

임금(연봉) 체계 설계

- 동종업계 임금수준 벤치마킹(중소기업)
- 임금체계 개선방향 설정
- 직급별/년차별 표준연봉테이블 설계
  - · 성과 및 역량에 따른 차별적 보상실현을 위한 연봉의 상하하서(Pay–band)설계
- 임금의 구성항목, 수당지급 기준, 평가결과 활용한 임금조정 방법 등 임금체계 운영매뉴얼 설계

조직변화관리 워크샵

- 구성원 개인별 성향 진단
  - · LCSI 기법 활용
- 조직변화관리 워크샵을 통해 개인별 성향 공유
- 당사 주요이슈 해결을 위한 성향별 워크샵 실시
- 과제 해결을 위한 대안수립 및 발표

사업의 추진체계

주식회사 에코메아리지역문화연구소의 경영컨설팅은 조직 및 인적자원의 경쟁력 향상을 위한 인사관리체계 구축을 주 내용으로 추진되었습니다.

M1	M2	M3	M4
현상분석 조직진단	역량모델링 실시 인사평가체계 수립	임금(연봉) 체계 수립	조직변화관리 워크샵 실시 컨설팅 완료보고
S01 인사제도 현황분석	S05 역량모델링 실시	S09 동종업계 임금수준	S14 개인별 성향 진단
S02 핵심인재 인터뷰 실시	S06 팀장(팀원) 역량평가표 설계	S10 직급별/년차별	S15 조직변화관리 워크샵 실시
S03 핵심인재 인터뷰	S07 인사평가 운영매뉴얼	S11 임금테이블 설계	S16 조직변화관리 워크샵
S04 결과보고서 작성 및 보고	S08 설계 및 대표이사 보고	S12 임금(연봉)체계	S17 신인사제도 운영매뉴얼
		S13 운영매뉴얼 설계 및 보고	S18 작성 및 컨설팅 완료보고

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 이직율 감소 목표 10% 수준대비 현수준 14%로 이직률 감소의 성과를 이루어냈습니다.

분야별 사례소개

05 기술개발/기술도입

· 주택용 국민DR 및 탄소배출권 시장 진입을 위한 데이터 기술 확립_**㈜투파더**

분야별 사례소개

05 기술개발/기술도입

주택용 국민DR 및 탄소배출권 시장 진입을 위한 데이터 기술 확립

투파더

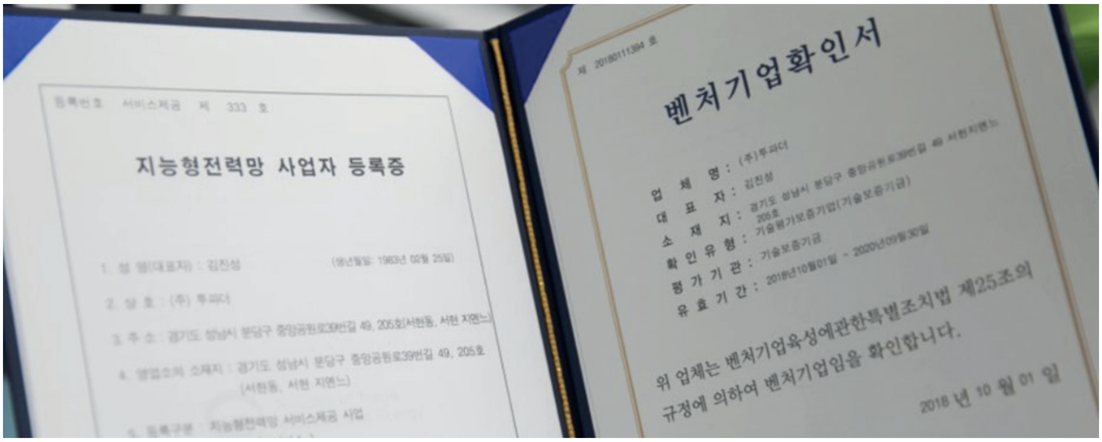
기업소개

㈜투파더는 전국 집합건물의 스마트 에너지시스템 구축, 실시간 주택용 에너지를 모바일 기반 정보를 제공하는 사회적기업으로 2016년 창립 이후 서울, 경기 등에 소재한 집합건물 아파트 등의 전력 사용량 데이터 등을 수집 및 분석 체계를 보유한 기업입니다.
수진기업은 집합건물 전력 에너지 DB 구축 및 분석 기술력에 대해 경쟁우위 요소를 보유하고 있으며, 실시간 주택용 에너지 모바일 서비스 개발로 국민 DR 사업 진입 여건이 조성된 환경적 요인이 능동적으로 대처하고 있습니다.

ToFather
WE WILL FIND A WAY

추진배경 및 애로점

제반 정책적, 사회적 여건 등으로 현재 주택분야의 시장 실효성에서 대해서는 어려움이 존재하며, 시장 진입을 위한 사업기획 설계에는 많은 한계가 내재하여 절감된 에너지를 배출권 거래제로 연계하는 전문적 기술적 접근 역량이 부족한 실정입니다.



○ 에너지 및 전력시장의 전문성을 바탕으로 사업모델을 개발 추진하여 지속성장 가능한 사업을 영위할 수 있도록 하는 방안이 모색되어야 함
○ 수진기업 보유 DB 및 분석 역량을 통한 전력수요모델인 '국민DR' 개발
○ 시장의 성공적인 진입을 위한 비즈니스 모델
○ 사업성을 통한 지속가능한 사업기반

사업의 목적 및 범위

○ 목표

업종의 특성, 조직규모, 조직문화, 구성원의 수준에 가장 적합하고 실행 가능한 HR System 구축 및 조직역량 강화 Program을 다음과 같이 진행할 목표로 삼

○ 범위

- 현상분석 및 조직진단을 통한 조직구조 개선
- 인사조직, 성과평가시스템을 통한 보상체계
- 내부구성원의 역량강화 방안 모델링

사업 목적

투파더의 핵심역량을 활용하여 수익성 있는 사업모델 개발 및 지속가능한 사업 기반 마련

사업 목표

사업화 필요 데이터 확보	수익성 있는 사업 모델 개발	사업 수주 및 지속가능 기반 마련

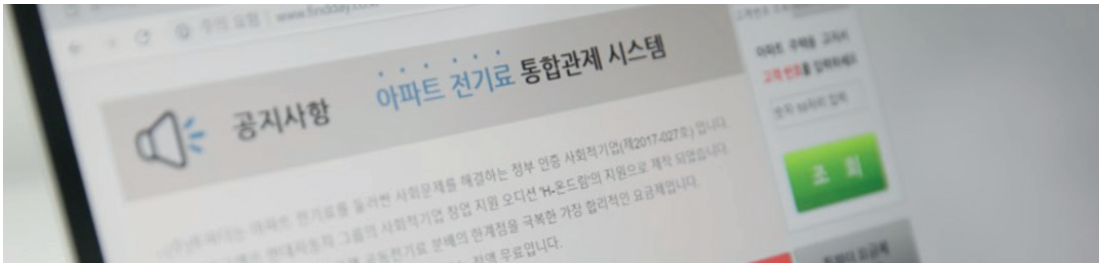
사업 범위

데이터 수집체계 및 활용방향성 도출	사업모델 도출 및 제안 기획	사업 실행 및 성과 검증
- 데이터 수집체계 분석 - 보유 데이터 취합 및 수집 계획 수립 - 데이터 취합을 위한 현장 답사 및 인터뷰	- DR/CER 연계 사업 모델 개발 - 사업화를 위한 Pilot test 수행 - 공공/지자체 사업 제안	- 사업모델의 수익성 검토 - 사업성과 모니터링 - 지속가능 사업기반 마련

사업의 추진체계

주식회사 투파더의 경영컨설팅은 CER(탄소배출권)/DR(수용반응제도) 사업의 비즈니스 모델을 개발하고 공공 및 지자체 사업제안 및 사업수주를 통하여 지속가능한 기반마련을 내용으로 구성되었습니다.

M1	M2	M3	M4
기업 여건 분석	공공제안서 작성	CER/DR 로직 수립	사업화 모델 개발
S01 외부환경 분석	S04 공공시장 대상 선정	S07 배출권거래제 외부사업 추진 절차 확인	S9 사업화 모델 개발
S02 전기요금 체계 분석	S05 제안기획 및 수주 전략수립	S08 DR 추진방식 도출	S10 중장기 추진방안 마련
S03 사업모델 구체화	S06 단계별 전략 실행		



사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요내용은 아래와 같습니다.
사업업화에 필요한 데이터 목표값 60건 수준대비 현수준 100건으로 167%달성, 사업제안서 공공 및 지자체 제출건수 목표값 2.0개 수준대비 현수준 7개로 350% 달성, 공공 및 지자체 사업 수주 건수 목표값 1건 대비 현수준 5건으로 500%를 달성하였습니다.

분야별
사례소개

06
디자인/브랜드관리

· 국내 및 해외수출을 위한 CCTV 브랜드 디자인 전략 컨설팅_**㈜비알인포텍**

분야별 사례소개

06 디자인/브랜드관리

국내 및 해외수출을 위한 CCTV 브랜드 디자인 전략 컨설팅

비알인포텍

기업소개 주식회사 비알인포텍은 2014년 설립, CCTV/영상감시장치 제조, 판매 및 공사업을 주 비즈니스로 영위하고 있으며, 기업활동으로 장애인과 취약계층의 자립과 그 가족들의 안정적 사회생활을 지원해주는 사회적 가치를 실현하는 기업입니다.

추진배경 및 애로점 주식회사 비알인포텍은 안전과 보안에 대한 보안카메라를 이용하는 소비자들의 요구가 다양해지면서 CCTV 제품의 활용이 많아지고 있는 상황에 신규 개발 제품인 ‘보안카메라’의 국내 대형 유통시장 및 조달시장과 해외 판로확대를 계획하고 있습니다.

- 2014. 주)비알인포텍 사업자 등록
- 2015. 장애인기업 확인
  11 경기도 지정 예비 사회적기업
- 2016. 구내방송장치, 보안용 카메라, 영상감시장치 직접생산 인증취득
  03 기업부설 연구소 승인
  04 여성기업 등록
  06 벤처기업 인증, 사회적 기업 인증
- 2017. 주)비알인포텍 회사이전
  05 장애인 표준사업장 인증 취득
  09 인증취득
  12 전산업무(소프트웨어개발) 직접생산인증 취득
- 2018. 09 카메라 필리핀 첫 해외 수출
  11 기타 인쇄업 직접생간 인증 취득
  12 TTA 2종 인증취득

<비알인포텍 인증현황>

현재 사용중인 BI는 제품의 핵심역량이나 강점을 전달하지 못하고 있으며, 다양한 CCTV산업 시장에서 제품의 특성을 표현하고 신뢰감을 줄 수 있는 신규 보안 카메라 브랜드 아이덴티티 구축을 통해서 매출액 확대를 이루고자 합니다.

사업의 목적 및 범위

신규 상품 런칭에 대한 브랜드 아이덴티티 전략, 브랜드 네이밍, 브랜드 디자인, 포장디자인, 디자인 가이드북, 마케팅 실행안에 대한 내용으로 사업이 추진되었습니다.

사업 목적

비알인포텍의 국내 및 수출용 신규 '보안카메라' 제품에 대한 체계화된 브랜드 아이덴티티 구축 및 디자인 컨설팅을 통해 시장 다변화와 매출액 증대를 이루고자 함

사업 목표

브랜드 아이덴티티 확립	체계화된 디자인 전략 구축	제품 부가가치 향상

사업 범위

브랜드 개발

- 브랜드 및 시장환경 조사
- 환경분석 브랜드 네이밍
- 브랜드 에센스 설정
- 브랜드 개발
- 베이직, 어플리케이션, 시스템 개발

포장디자인 개발

- 패키지 및 시장환경 조사
- 패키지 방향 설정
- 디자인 도출
- 패키지 디자인 개발 및 적용

디자인 전략 수립

- 브랜드 광고 전략 컨설팅
- 브랜드 홍보 전략 컨설팅
- 브랜드 온라인 전략 컨설팅
- 브랜드 운영 및 관리 전략

사업의 추진체계

경영컨설팅은 4개의 모듈과 15개 단계로 구성되어 수행되었습니다.

M1	M2	M3	M4
환경분석 및 브랜드 (네이밍) 가이드 라인 제시	브랜드 전략 및 컨셉 설정	브랜드 아이덴티티 도출	브랜드 시스템 및 커뮤니케이션 방안
S01 사전조사 및 현장진단	S05 핵심 및 확장 아이덴티티설정	S09 브랜드 확정안 및 상표출원	S13 포장디자인 개발
S02 경쟁사 및 소비자 분석	S06 브랜드 컨셉 설정	S10 브랜드 디자인 도출	S14 브랜드 매뉴얼 개발
S03 스토리텔링 및 네이밍개발	S07 브랜드 시안 개발	S11 브랜드 디자인 확정안 개발	S15 브랜드 마케팅 컨설팅
S04 브랜드 아이덴티티 도출	S08 브랜드 발전 안 개발	S12 브랜드 디자인 시스템 개발	

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요내용은 아래와 같습니다.
당기매출액은 목표금액 기준 80억원 수준대비 달성은 120% 수준이며, 수출액증가율은 전년대비 목표 $50,000를 달성, 신규브랜드 제품으로 인한 매출창출은 15억원을 기록하였습니다.
또한 신규 거래처 발굴건수는 3건, 고용창출은 5명이 추가적으로 채용되었습니다.

개발브랜드

aslon
Secure CCTV Products

포장디자인

분야별 사례소개

07 유통/물류시스템

· DDMRP를 활용한 매장 관리 및 조직원 직무분석/성과평가_**주민두레 소비자생활협동조합**

DDMRP를 활용한 매장 관리 및 조직원 직무분석/성과평가

주민두레 소비자생활협동조합

기업소개

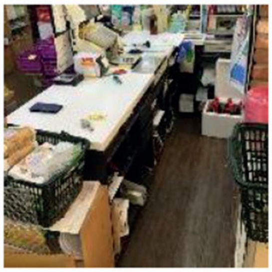
주민두레소비자생활협동조합은 유기농업 농민과 시민이 모여 만든 협동조합으로 지역내 농민이 재배한 알곡과 푸성귀를 밥상에 올려 가족의 건강, 이웃과 자연이 더불어 사는 세상을 꿈꾸고 실천하는 가치를 지향합니다. 사업영역으로는 매장운영, 친환경 급식 등을 주로 영위하며, 지역내 다양한 네트워킹을 통해서 사회적 경제의 가치를 추구하고 있습니다.

두레생협연합
www.dure-coop.or.kr

추진배경 및 애로점

주민두레소비자생활협동조합은 로컬푸드 친환경 농산물 직거래를 사업영위하고 있으나, 시장 내 경쟁의 심화와 많은 품목으로 기존 경험기반 발주, 보관, 판매하는 방식에 대한 개선이 필요한 상황입니다. 데이터에 근거한 발주를 통해 재고의 안정성 확보와 기존 판매 데이터를 토대로 매장의 레이아웃 등의 환경적 설계의 필요성이 대두되고 있습니다. 최근 유기농, 친환경과 같은 안전한 먹거리에 대한 시장 내 경쟁이 가속화됨에 따라 주민두레생협은 매출의 감소와 수익률의 급격한 저하를 경험하고 있습니다. 이에 매장효율성을 위한 운영방식 변화, 직원들의 업무방식의 쇄신이 필요한 시점입니다.

○ DDMRP를 활용하여 매장 내 제품들의 발주/보관/판매 등 운영방식 변경
○ 매장Layout 및 진열방식의 개선
○ 점장과 점원의 직무를 분석하여, 불필요한 업무 최소화
○ 업무의 재설계 및 평가/보상 시스템을 만들어, 직원들의 업무방식 변화 모색



사업의 목적 및 범위

주민두레소비자생활협동조합은 합리적인 데이터기반의 재고관리, 매장관리, 산출물관리 등의 업무효율성을 통하여 경쟁력을 확보하는 컨설팅 목표가 있습니다.

사업 목적

매장 수익성 개선 및 업무 효율성 증대

사업 목표

DDMRP 도입을 통한 재고량 최적화	DDMRP 기반의 재고량에 따른 매장 Layout 최적화	직무분석을 통한 업무 명확화 및 성과/평가체계 구축을 통한 업무효율성 증대

사업 범위

DDMRP 도입	매장진열 방식개선	직무분석/ 평가체계수립
– 매장별 DDMRP 적용을 통한 적정재고량 산출 및 발주업무에 적용	– 매장 Layout 및 진열방식 최적화	– 점장과 점원의 직무분석 – 변경된 점장과 직원의 직무내용 – 점장, 직원의 평가 방식 및 성과 보상 방안

사업의 추진체계

주민두레소비자생활협동조합의 경영컨설팅은 DDMRP를 활용한 매장관리, 직무분석을 통한 평가 및 보상체계정립으로 추진되었습니다.

M1	M2
DDMRP를 활용한 매장관리	직무 분석을 통한 평가 및 보상체계 정립
S01 제품군 검토	S06 As-is 직무 분석
S02 전략적 재고 버퍼 결정	S07 직무재설계 (To-be)
S03 수요 대응형 계획 수립	S08 평가체계 설계
S04 Layout변경	S09 평가 체계 운영안 수립
S05 실행 및 F/B	S10 실행 및 F/B

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요내용은 아래와 같습니다.
제안서 제출 건수 목표값 2건 수준대비 현수준 4건 200%, 공공과제 수주 건수 목표값 1건 대비 현수준 3건 300%, 제안을 위한 역량강화 교육 횟수 목표값 3회 수준대비 현수준 4회 130%의 성과를 달성하였습니다.

분야별
사례소개

08
생산/품질관리

· 조달물품품질보증을위한공정관리시스템및품질경영시스템구축_**(사)나너우리**
· 맛밤의 생산공정 합리화 및 원가체계 정립을 통한 지속가능성 확보_**하동율림영농조합법인**

분야별 사례소개

08 생산/품질관리

조달물품품질보증을위한공정관리시스템및품질경영시스템구축

나너우리

기업소개 사단법인 나너우리는 2016년 설립, 컴퓨터 모니터 및 본체를 제조업으로 영위하고 있습니다. 장애인들의 일자리 창출 및 소득증대를 통한 자립을 위해 설립된 법인으로, 장애인과 비장애인의 협력을 통해 우수한 품질의 데스크톱PC를 생산 및 판매하며, 경쟁력확보를 위해서 2019년 'ISO 9001 인증' 및 '녹색 기술인증' 획득을 통해서 품질력을 강화하는 데 토대를 구축하였습니다.

경영혁신

각 공정별 검증 체계를 강화하여 품질 경영 혁신을 이루겠습니다.

고객만족

고객만족 경영 중심을 최우선으로 실천하는 기업이 되겠습니다.

일자리 창출

취약계층 청년 일자리 창출 및 소득보장을 위해 노력을 하겠습니다.

추진배경 및 애로점 수진기업은 체계적인 공정 관리 시스템이 미흡하여 제품 품질안정화 및 생산성 향상에 어려움이 발생하고 있는 상황이며, 2019년 매출액 2,223백만원으로 2018년대비 609% 상승률을 달성하였으나, 지속적이고 안정적인 매출확보를 위해서는 품질 경쟁력이 확보되어야 하는 상황입니다.

○ 공정관리 시스템 및 품질경영 시스템을 통한 품질보증 조달물품 지정 필요

○ 품질보증 조달물품 지정으로 경쟁력을 확보하여 매출증대와 수익성 개선

사회적 기업

중증장애인생산시설

장애인표준사업장

중소기업 확인서

Q마크 인증

KC인증

에너지절약 인증

직접생산확인증명서

사업의 목적 및 범위

사단법인 나너우리는 품질보증을 위한 공정관리시스템, 품질경영시스템 강화를 목적으로 컨설팅이 수행되었습니다.

사업 목적

조달물품 품질보증을 위한 공정관리시스템 및 품질경영시스템 강화

사업 목표

- 조달 품질경영시스템 구축
- 공정관리시스템 강화
- 품질보증조달물품 지정

사업 범위

준비계획 및 진단

- 프로젝트 추진 조직 구성 및 추진일정계획 수립
- Kick-off 컨센서스 교육
- 과제별 현장 심층분석 및 추진목표 설정

품질경영시스템 정착

- 프로세스별 업무 절차서 및 품질매뉴얼 강화 및 실행
- 조달물품추가요구 사항 시스템 구축 및 실행
  - · 법규관리 시스템
  - · 품질경영 전략수립
  - · 제품 기술력 관리
  - · 위기경영 관리

공정관리시스템 정착

- 제품규격서(조달청 계약규격서 기준)
- 제품별 관리계획서
- 공정별 작업표준서 (품질기준포함)
- 입고관리 시스템
- 제품관리 시스템
- 부적합품 관리시스템
- 작업장 눈으로 보는 관리
- 품질정보관리 시스템

품질보증조달물품 지정

- 시스템 이행 성과지표 관리
- 자가진단 실시 및 입력
- 품질데이터의 집계, 분석 등 SPC 시스템 구축
- 품질관리담당자 교육
- 신인도 평가 점수 향상을 위한 준비
- 전문기관검사 실시
- 품질보증조달물품지정 평가 신청

사업의 추진체계

사단법인 나너우리의 경영컨설팅은 5개의 모듈, 20개 단계로 구성되었으며, 과제별 심층진단, 절차 및 업무 매뉴얼 강화, 공정관리, 품질보증 등으로 사업이 추진되었습니다.

M1 준비계획 및 진단

- S01 프로젝트 추진 조직 구성 및 추진일정계획 수립
- S02 Kick-off 컨센서스 교육
- S03 과제별 현장 심층분석추진목표 설정

M2 품질경영시스템 정착

- S04 프로세스별 업무 절차서 및 매뉴얼 강화/실행
- S05 조달물품 추가요구사항 시스템 구축 및 실행

M3 공정관리시스템 구축

- S06 제품규격서 및 제품별 관리계획서 작성
- S07 공정별 작업표준서보완
- S08 입고관리 시스템 보완
- S09 제품관리 시스템 수립
- S10 부적합품 관리시스템 구축
- S11 작업장 눈으로 보는 관리 구축
- S12 품질정보관리 시스템 구축

M4 품질보증조달물품 지정

- S13 자체 자가진단실시
- S14 주요 성과지표 관리
- S15 품질담당자,주요인력 교육실시
- S16 신인도평가 점수 향상을 위한 준비
- S17 전문기관 검사의뢰를 위한 검토 및 검사의뢰
- S18 품질보증조달물품 신청

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요내용은 아래와 같습니다.
품질경영시스템 문서화 건수 목표 20건 대비 현수준은 31건으로 초과달성, 고객불만처리 건수 목표 10건 달성시한 대비 100%의 성과를 이루었습니다.

분야별 사례소개

08 생산/품질관리

맛밤의 생산공정 합리화 및 원가체계 정립을 통한 지속가능성 확보

하동율림영농조합법인

기업소개

하동율림 영농조합법인은 2005년 설립, 하동지역의 특산물인 밤을 맛밤으로 제조하는 밤 가공 전문업체로서 위생적인 HACCP시설에서 최고 품질의 '알토리 맛밤 꿀밤'을 생산하고 있습니다. 알토리 상표 브랜드로 전국 대형유통시장 (홈플러스 자체 브랜드, 이마트, 롯데마트 OEM 방식) 및 세계유통시장 태국, 미국, 베트남, 호주, 캐나다 등으로 수출하고 있습니다.

추진배경 및 애로점

수진기업은 포장 자동화 설비를 도입 1일 생산성이 인원 1/3 축소된 상황에서 200%이상 향상되었으나, 제조공정에 대한 전반적인 진단을 통해 생산성을 더욱 향상하고자 하며, 맛밤의 원가체계를 정립하고 원가 낭비요인을 발굴하여 원가 절감에 기여하고자 합니다.

○ 생산공정 진단을 통한 개선방안 수립

○ 원가체계 정립

사업의 목적 및 범위

하동율림 영농조합법인의 컨설팅은 업무 프로세스 정립, 생산공정관리, 제품별 원가관리체계를 구축하는데 본 사업의 목적이 있습니다.

사업 목적

생산관리 체계구축과 원가절감을 통한 생산성 향상과 사업역량 강화

사업 목표

현상분석 (생산시스템, 원가)	개선테마도출 및 실행계획수립	개선테마 실행 및 효과평가	표준화 및 성과공유

사업 범위

진단	문제점 도출	개선과제 추진	표준화-성과공유
- 수주 및 생산관리 현상 - 현행 원가관리 분석 - 제조간접지 배부진단 - 임률기준 진단 - 핵심 문제점 유형별 분류	- 생산관리개선점 - 자재공정간 개선점 - 기준정보 개선점 - 원가관리 개선점 - 원가절감 개선점	- 생산관리체계 구축 - 작업지시 프로세스 개선 - 원가관리체계 구축 - 원가절감 추진체계 구축 - 전략과제별 Action Plan 작성	- 주요개선과제 성과종합 - 생.판.재 프로그램 - 원가관리프로그램 - 원가절감 프로그램 - 시스템 운영 교육

사업의 추진체계

수진기업의 경영컨설팅은 생산공정에 대한 진단을 통하여 개선사항 도출, 원가관리 및 생산관리체계를 구축하여 생산성향상 및 경쟁력 증대의 사업역량강화가 반영된 내용으로 4개의 모듈, 11개의 단계로 추진되었습니다.

M1	M2	M3	M4
진단	문제점 도출	개선과제 추진	표준화 성과공유
S01 수주 및 생산관리 진단	S04 생산관리 개선점	S07 생산관리체계구축	S10 주요개선과제 성과종합
S02 원가관리 진단	S05 원가관리 개선점	S08 원가관리체계구축	S11 과제시스템 운영교육
S03 기준정보 진단	S06 기준정보 개선점	S09 원가절감체계구축	

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요내용은 아래와 같습니다.
제조 L/T(Lead Time) 목표 10일 수준대비 현수준 10일 달성, 원가 산정율(원가산출 제품수 기준) 목표 4클릭 수준대비 현수준 7클릭 성과 달성하였습니다.

분야별 사례소개

09
자원개발

· EMS 및 미세먼지 측정/통합관제 솔루션 수출 등 국내외 판로개척 마케팅 전략수립_**㈜메이커스테크놀로지**

분야별 사례소개

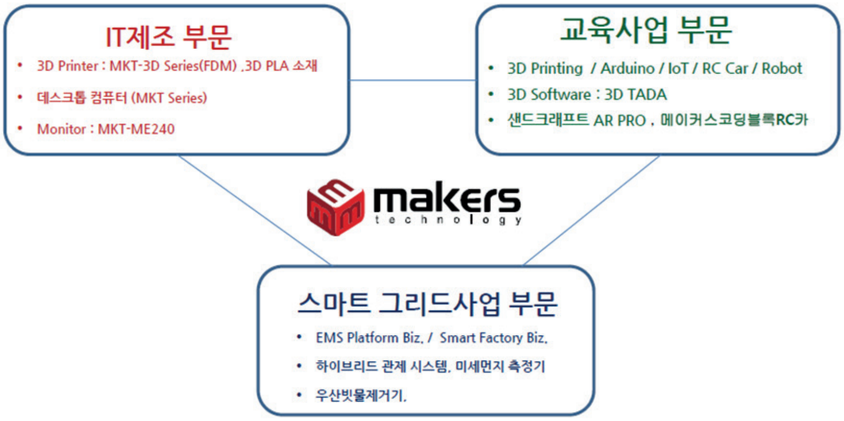
09 자원개발

EMS 및 미세먼지 측정/통합관제 솔루션 수출 등 국내외 판로개척 마케팅 전략수립

메이커스테크놀로지

기업소개

주식회사 메이커스테크놀로지는 컴퓨터 조립 생산, 3D프린팅 및 SW 전문 교육프로그램 개발과 공급을 주요 사업으로 2014년 2월 설립, B2G(학교 등 조달부문) 시장을 타겟으로 최근 3년간 매출 규모는 성장하였습니다. 시장의 정체국면의 방안으로 EMS(에너지관리시스템) 솔루션 개발, 미세먼지 측정 통합관제 솔루션 관련 신 비즈니스 추진하고 있습니다.



추진배경 및 애로점

수진기업은 성장하고 있으나, 제반 환경으로 인하여 정체국면에 접어들고 있어 이에 대한 지속성장 가능한 전략이 필요한 시점에서 친환경 에너지 분야의 국내외 시장판로개척에 대한 전략적 모색이 절실한 상황입니다.

○ 기존사업과 신규사업의 레버리지를 위한 모멘텀 구축

○ 신규사업인 미세먼지 등 통합관제 솔루션 사업의 비즈니스 모델 발굴 및 사업화

○ 국내외 판로개척 방안

사업의 목적 및 범위

수진기업의 컨설팅은 EMS솔루션, 미세먼지 측정/통합관제 솔루션에 대한 국내외 판로개척, 마케팅 전략/실행을 통해 혁신성장을 도모하는데 본 사업의 목적이 있습니다.

사업 목적

EMS 솔루션, 미세먼지 측정/통합 관제 솔루션관련 수출 등 국내외 판로개척 마케팅 전략 수립을 통한 혁신성장 도모

사업 목표

매출액 성장률	신규 고용창출	신규거래처 발굴	전략 및 로드맵
: 100%	: 1명	: 30건	: 2건

사업 범위

Analysis (분석)

- 기업진단 및 이슈도출
  · 기업현황 실태조사, 기업경영진단, F.G.I.
- 사업환경 및 내부역량 분석
  · 외부환경 및 내부역량 분석, SWOT 분석
- 국내외 시장조사
  · EMS/미세먼지 측정/관제 시장조사

Development (개발)

- 국내외 시장 세분화 및 세분시장별 비즈니스 모델 전략 수립
- 국내외 세분시장 및 비즈니스 모델별 마케팅 전략수립

Implementation (실행)

- 전략 세부 실행방안 수립
  · 국내 협력업체 발굴 및 네트워크 구축
  · PRM 실행방안 수립

Support (지원)

- 사후관리 및 지원방안 수립
  · 사후관리 및 지원 방안 수립
  · 정부 지원사업 연계 활용방안수립

사업의 추진체계

㈜메이커스테크놀로지의 경영컨설팅은 7개의 모듈, 17개의 단계로 구성되었으며, 제반 국내외 환경분석, 에너지관리체계에 대한 비즈니스 모델 수립, 마케팅 전략 및 세부 실행방안으로 사업이 추진되었습니다.

M1	M2	M3	M4
Analysis (분석)	Development (개발)	Implementation (실행)	Support (지원)
S01 기업진단 및 이슈도출	S03 국내외 시장조사	S06 전략 세부실행방안 수립	S07 사후관리 및 지원 방안수립
S02 사업환경 및 내부역량 분석	S04 국내 및 해외시장 세분화 및 세분시장 별 비즈니스 모델전략 수립		
	S05 국내 및 해외세분시장 및 비즈니스 모델별 마케팅전략수립		

사업 성과

경영컨설팅을 통해서 발생한 성과의 주요 내용은 아래와 같습니다.
미세먼지 관련 사업 매출액 성장률 목표 200(백만원) 수준대비 현수준 830(백만원)초과달성,
신규거래처 발굴 목표 110건 수준대비 1,245건으로 초과 달성하였습니다.

환경부 성능인증 1등급

미세먼지 간이 측정기 '에어람 SAP-500H'

미세먼지 간이 측정기 'SAP-500H'

성능인증 1등급 인증 마크(의무 부착)

성능인증 1등급 인증서