

# 수익성 개선을 위한 리포트 활용

“제품·거래처 단위 수익성 분석을 통한 실행력 있는 개선”





# Contents

---

1. 수익성 분석 실패원인

---

2. 수익성 개선 및 실패 사례

---

3. 단계별 활용 방법

---

4. 기대효과 및 이점

---

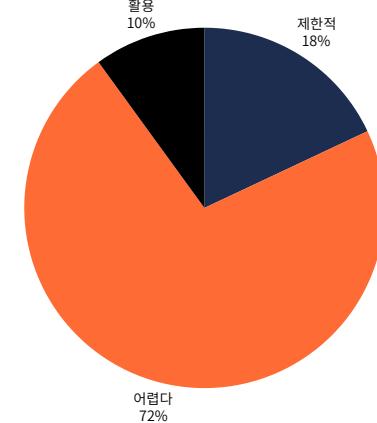
5. 고객 후기

---

# 중소 제조기업의 수익성 분석 실패원인

## 제품별 수익성 분석이 어렵다는 중소기업 72%

제품별 원가와 수익성 분석은 중소기업의 수익성 강화에 필수적이지만, 많은 기업이 내부 데이터 축적 및 분석 역량 부족으로 제품별·고객별 수익성을 제대로 파악하지 못하고 있습니다. 이는 제품 포트폴리오 조정이나 전략적 의사결정의 장애 요인으로 작용합니다



출처: 매일경제, 「수익성 강화 원하는 기업이라면 … 원가 분석부터 꼼꼼히」, 2023.06.27.  
(<https://www.mk.co.kr/news/business/10770390>)

실제로 중소기업의 영업이윤율은 장기적으로 하락하고 있으며, 이는 생산성 향상 부진, 납품단가 하락, 저이윤 영세기업의 증가 등 구조적 문제와 더불어, 경영역량(특히 원가·수익구조 분석력) 부족이 중요한 원인으로 지목됩니다

출처: 산업연구원, 「중소제조업의 지속가능성 제고를 위한 원가 및 수익성 관리 역량 강화 방안」, 2024.02.  
(<https://www.kiet.re.kr/Data/report/research/1198636270108.pdf>)

- 많은 중소 제조기업이 제품별 수익성을 정확히 파악하지 못합니다.
- 수작업 원가 계산, 인력 부족, 실시간 데이터 부재가 주요 원인입니다.
- 이로 인해 잘못된 가격 결정과 전략 실패가 반복됩니다.

## 문제

- 엑셀/수작업 기반 원가 시스템
- 정확한 정보 부족
- 전문 인력 부재로 데이터 축적과 해석 어려움

## 그 결과는?

- 잘못된 제품 가격 결정
- 수익성 낮은 제품 유지
- 영업이익률 하락, 전략 부재



# 사례#1 매출 중심 경영에서 수익성 중심 경영으로 전환

## 기업 개요

- 안성시 소재, 식품제조, 연 매출액 250억원
- 🏭 생산라인 4개, 공정 15개, 제품 SKU 80개, 💬 임직원 120명

## 상황

- 매출은 증가하지만, 이익은 늘지 않음
- 원가는 엑셀로 관리하거나, 경험치 기반 결정

## 원인 분석

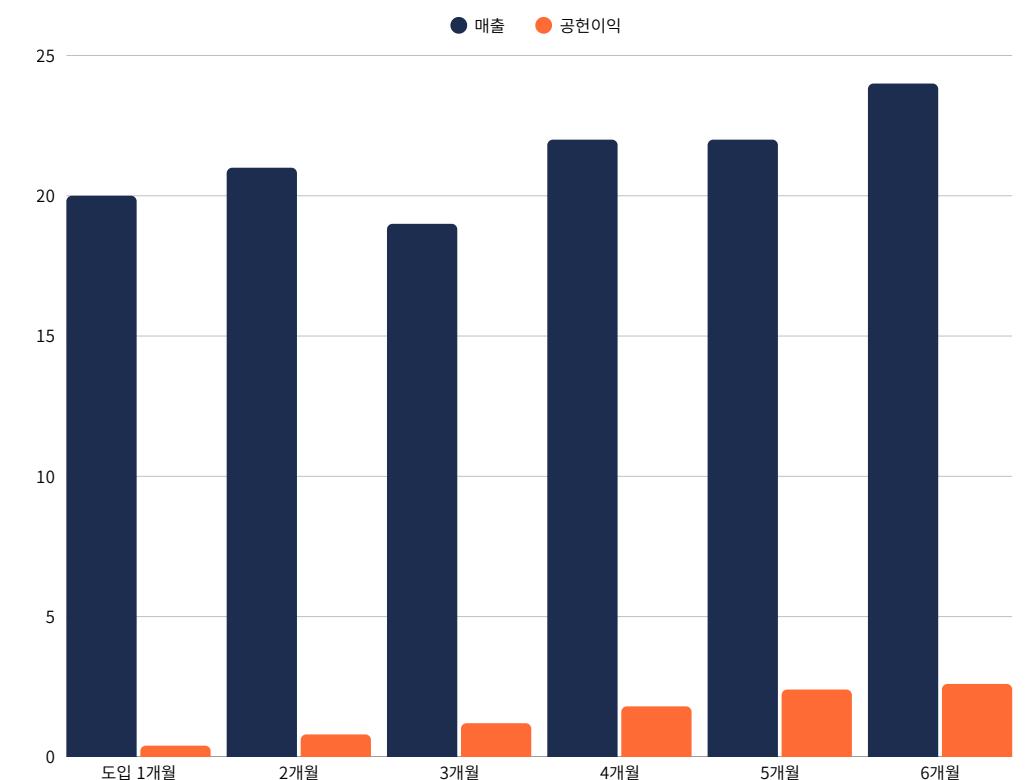
- **제품별 수익성 미파악**  
→ 가격을 '시장 시세'에만 맞추고, 매월 원가정보를 없이 운영되어 제품을 판매 하지만 무엇이 이익에 기여하고 있는지 모름
- **불필요한 라인/SKU 유지**  
→ 생산성 저하, 로스 증가, 손실 증가 복잡성으로 인한 비용 상승

## 🛠 조치

- **데이터 기반 의사결정 체계 수립**  
→ 수치화된 정보로 의사결정 명확화
- **제품별 원가 및 이익 분석**  
→ 어떤 제품이 회사를 먹여 살리는지 파악
- **저수익 제품의 가격 조정 or 단종**  
→ 손해 보며 팔던 SKU 정리
- **생산 효율성 개선 및 낭비 제거**  
→ 자재 로스, 비효율 인력 투입 제거
- **정기 리포트로 수익성 모니터링 체계화**  
→ 매월 주요 제품의 이익률 점검

## 📊 실행성과

- 월 매출 3억 증가 : 21억 → 24억
- 월 이익 2.5억원 증가 : 4백만 → 2.6억



# 사례#2 단순 원가계산으로 잘못된 수익성 분석

## 기업 개요

- 평택시 소재, 식품제조, 연 매출액 350억원
- 생산라인 3개, 공정 9개, 제품 SKU 100개, 임직원 100명

## 상황

- 매출이 성장하고 있음에도 지속적인 손실 발생
- 회계관리자의 수익성 분석 결과, 주요 고객사에서 큰 손실 발생 확인
- 거래중단이 필요하다는 문제 제기

## 원인 분석

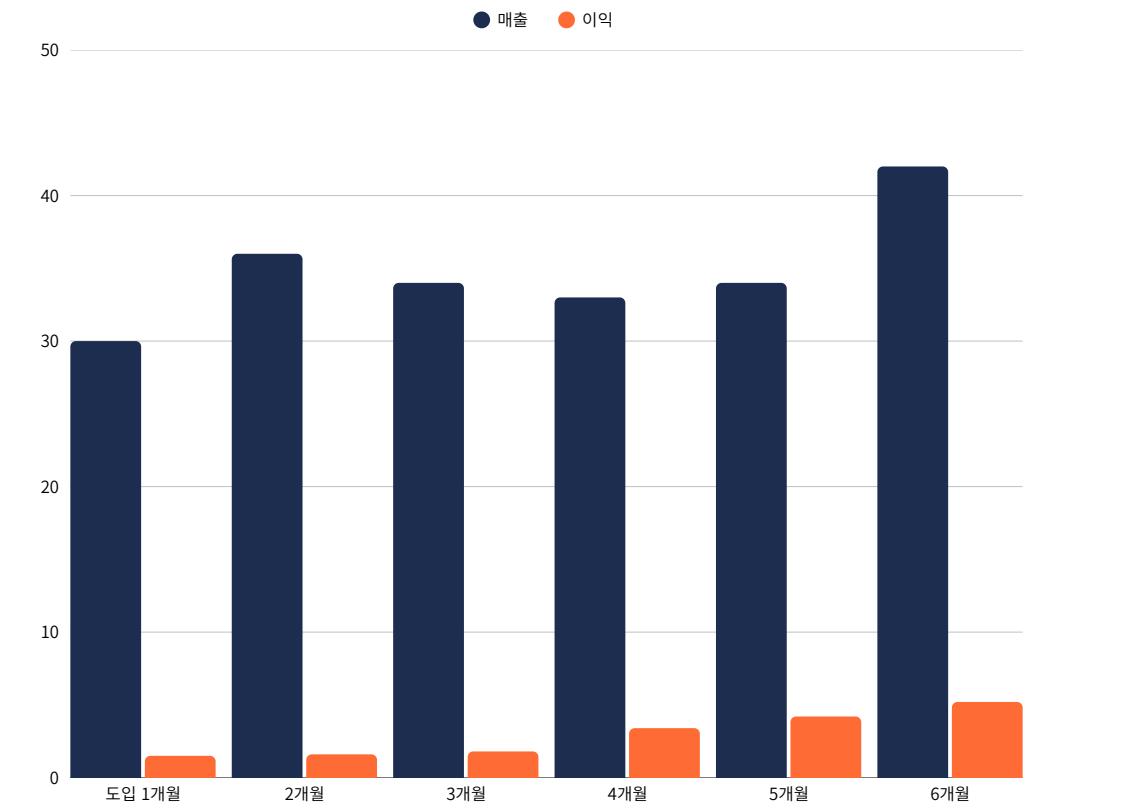
- 회계관리자의 단순 원가계산 방식 문제
  - 재료비: 단순 사용량 기준 배분
  - 노무비/간접비: 노무시간 기준 배분
  - 판매비: 매출액 기준으로 배분
- 원가 계산에 인과관계가 반영되지 않아 실제 수익성을 왜곡
- 문제 발생 요인을 부서 책임으로 구분하지 못하고 모두 제품 원가에 포함

## 조치

- 인과관계가 반영된 원가 구조로 전환
  - 재료비: 비정상손실과 정상손실로 구분  
→ 정상손실만 원가 반영
  - 노무/간접비: 작업 단위로 구성 → 추적 가능한 직접비화
  - 고정비: 고정비 구분 및 배부 방식 개선
  - 판매비: 발생 인과관계에 따라 제품/거래처로 할당
- 거래처 및 제품별 수익성 재분석  
→ 판매Mix, 가격 조정, 판매량 확대

## 실행성과

- 월 매출 33% 증가: 30억 → 40억
- 월 이익 3.7억원 증가: 1.5억 → 5.2억



# 사례#3 수익성 분석 정보를 활용하지 않은 경우

## 기업 개요

- 경기도 화성 소재, 식품제조, 연 매출액 100억원
- 생산라인 1개, 공정 1개, 제품 SKU 50개, 임직원 60명

## 상황

- 매출은 증가했지만 손실 발생
- 엑셀로 단순 원가 계산, 원가에 이익률을 반영하여 가격 설정
- 주요 거래처에 전략적 파트너십을 기대하며 판매 확대

## 원인 분석

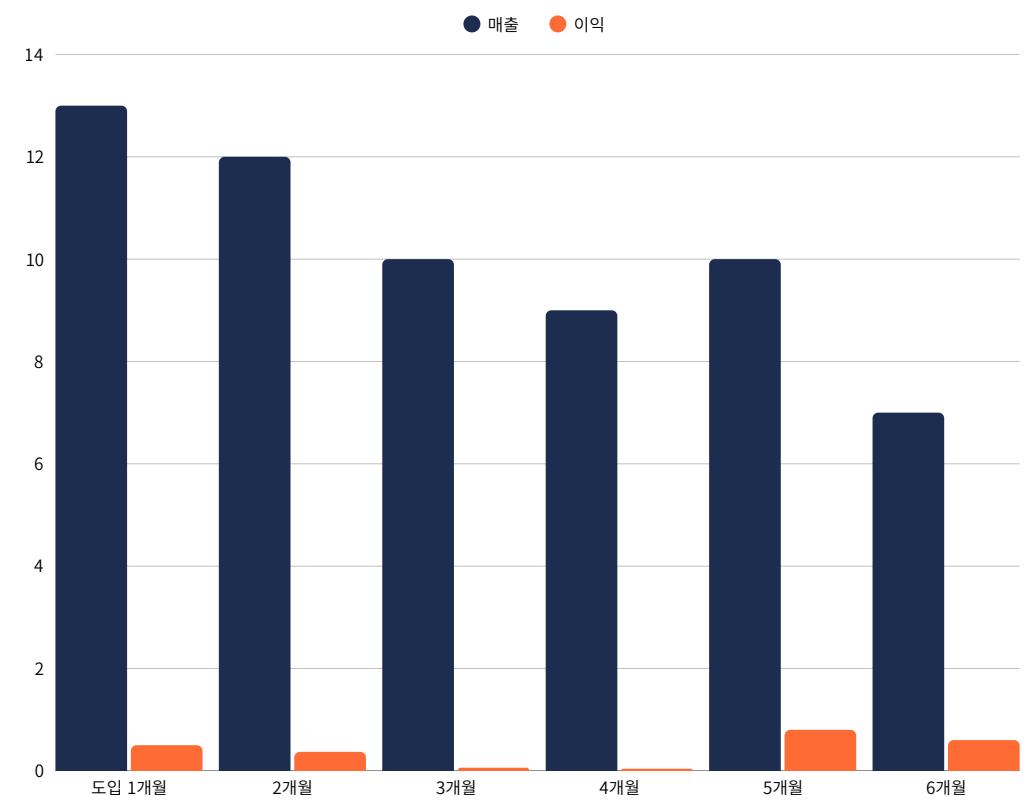
- 실제 원가와의 차이가 큰 엑셀 원가로 인해 수익성 왜곡
- 주요 거래처가 수익성에 도움이 되지 않음
- 영업팀: 협상 없이 따르는 영업 → 마진 없는 거래 확대
- 생산팀: 필요 이상 인원 유지 → 과도한 인건비 및 낮은 생산성
- 경영자: 관리역량 부족, 부서간 조율 실패

## 🛠 조치 (그러나 실행은 실패)

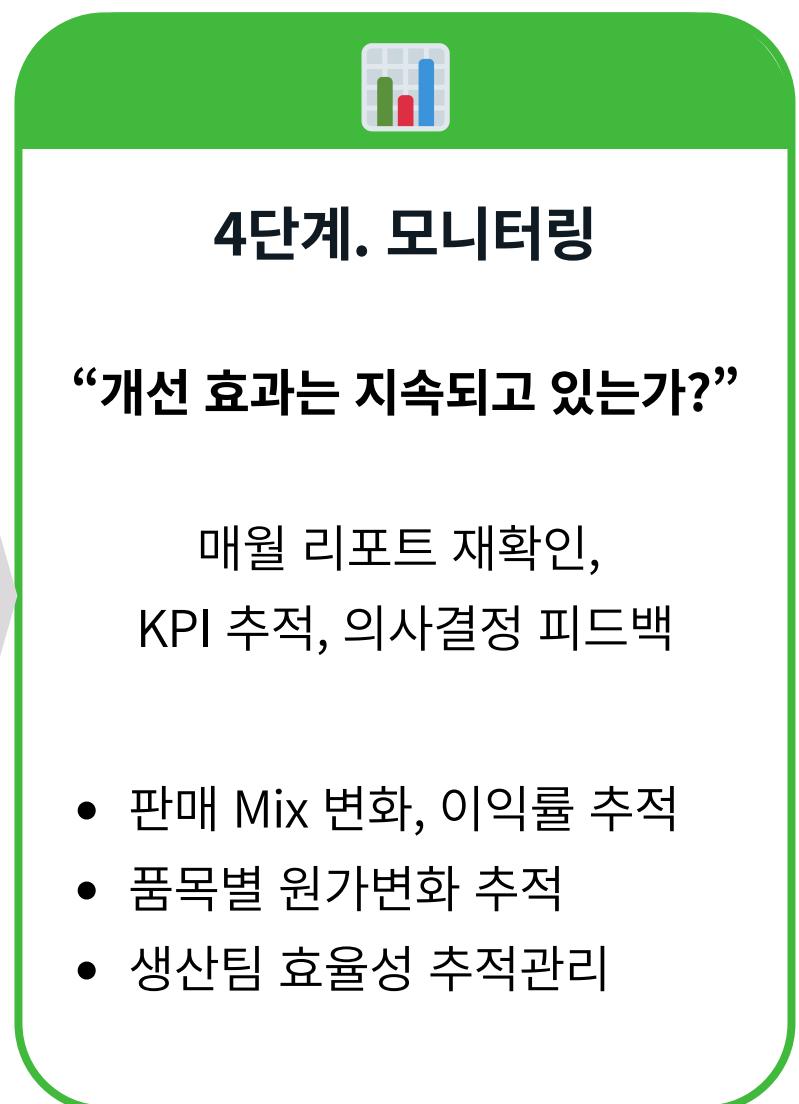
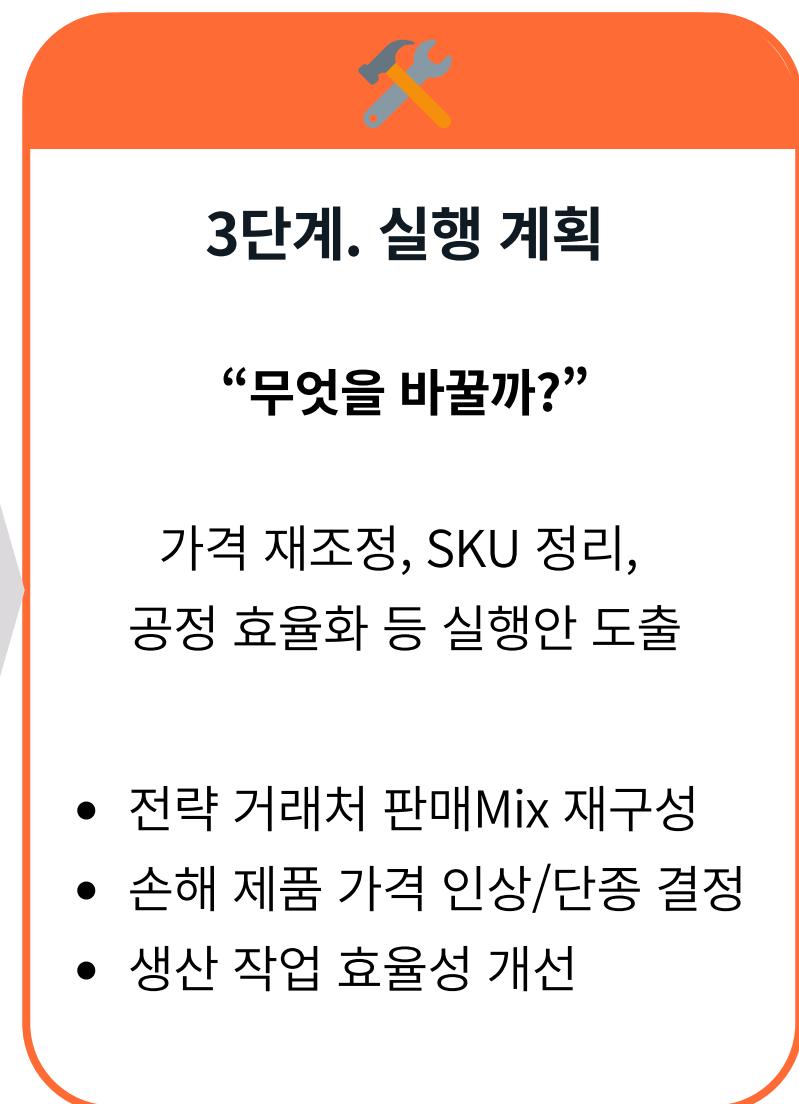
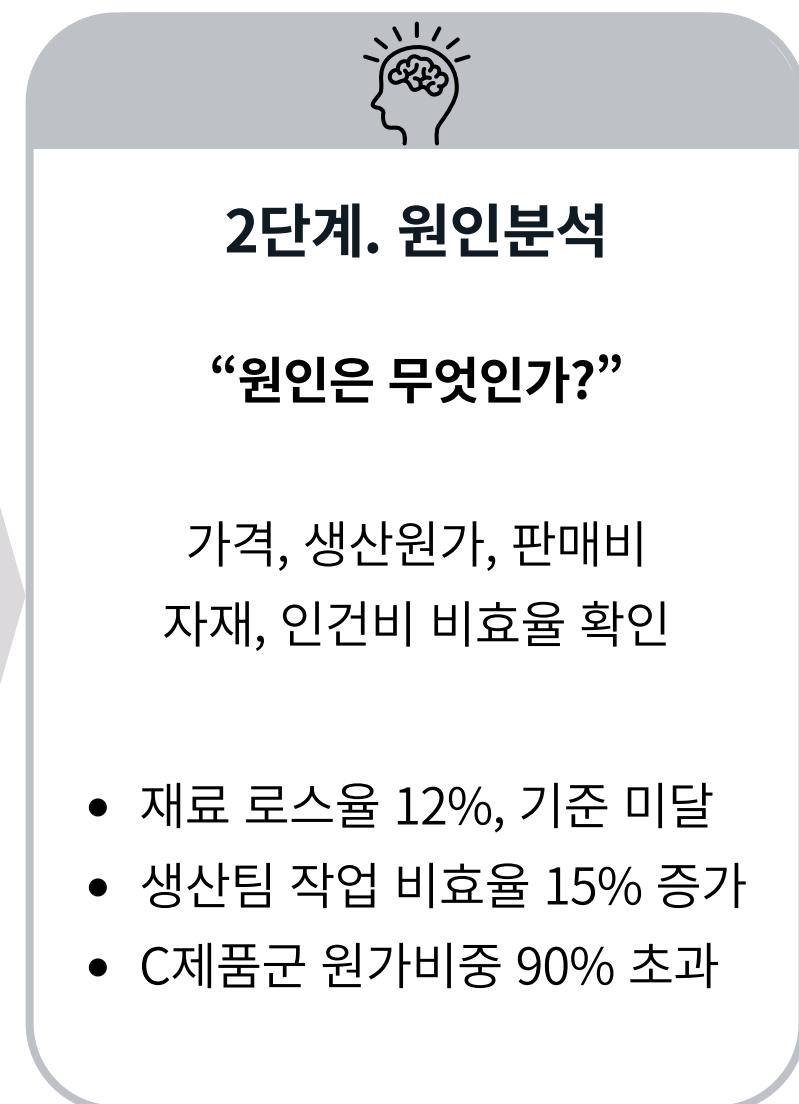
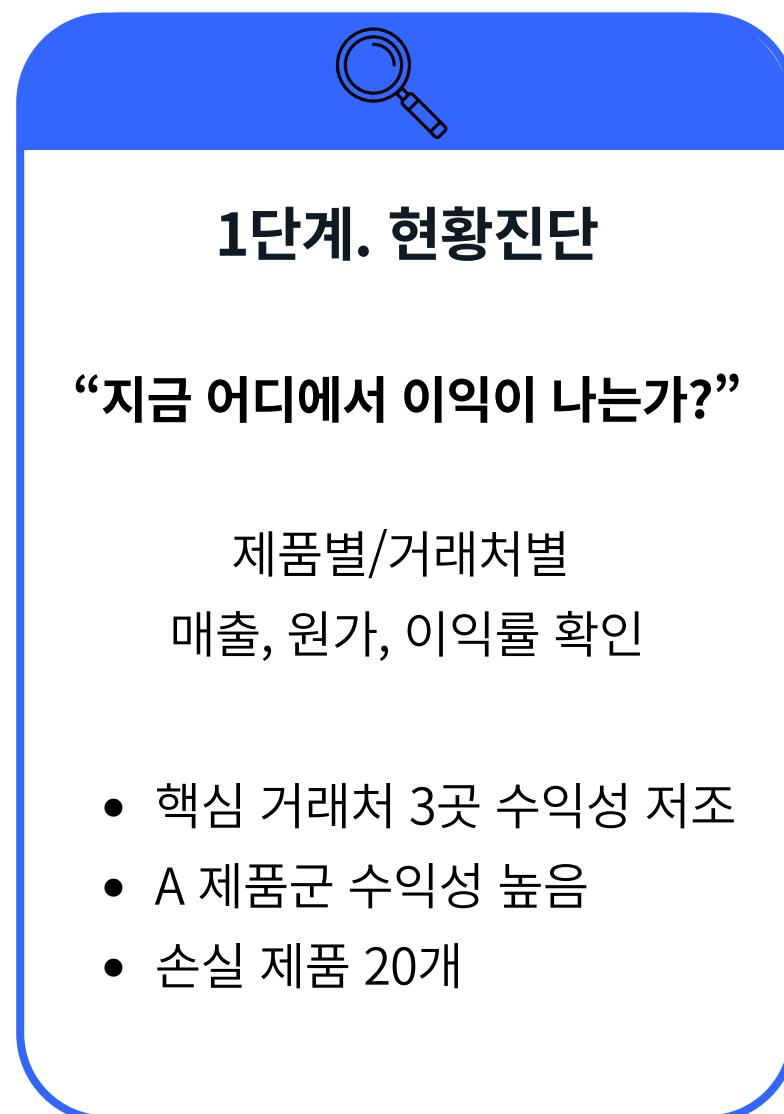
- 각 부서에서 문제는 인식했지만, 각 부서는 조직의 경쟁력 부족을 평가 삼아 → 문제를 자기 책임으로 전환하지 않음
  - ✖ 영업팀: “가격 경쟁력이 없는데 어떻게 협상 하나요?”
  - ✖ 구매팀: “시장에 적정 자재가 없어요. 회사의 네임밸류로는 못 구합니다”
  - ✖ 생산팀: “공정 자동화도 없는데, 사람이라도 많아야 하지 않겠습니까?”
- 경영자는 이 상황을 조율하거나 결단하지 못하고 → 지속적인 방관, 감으로 결정
- 기존 인력 이탈, 경력 부족한 인원으로 대체 → 문제 지속, 해결에 오랜시간 소요

## 📊 결과

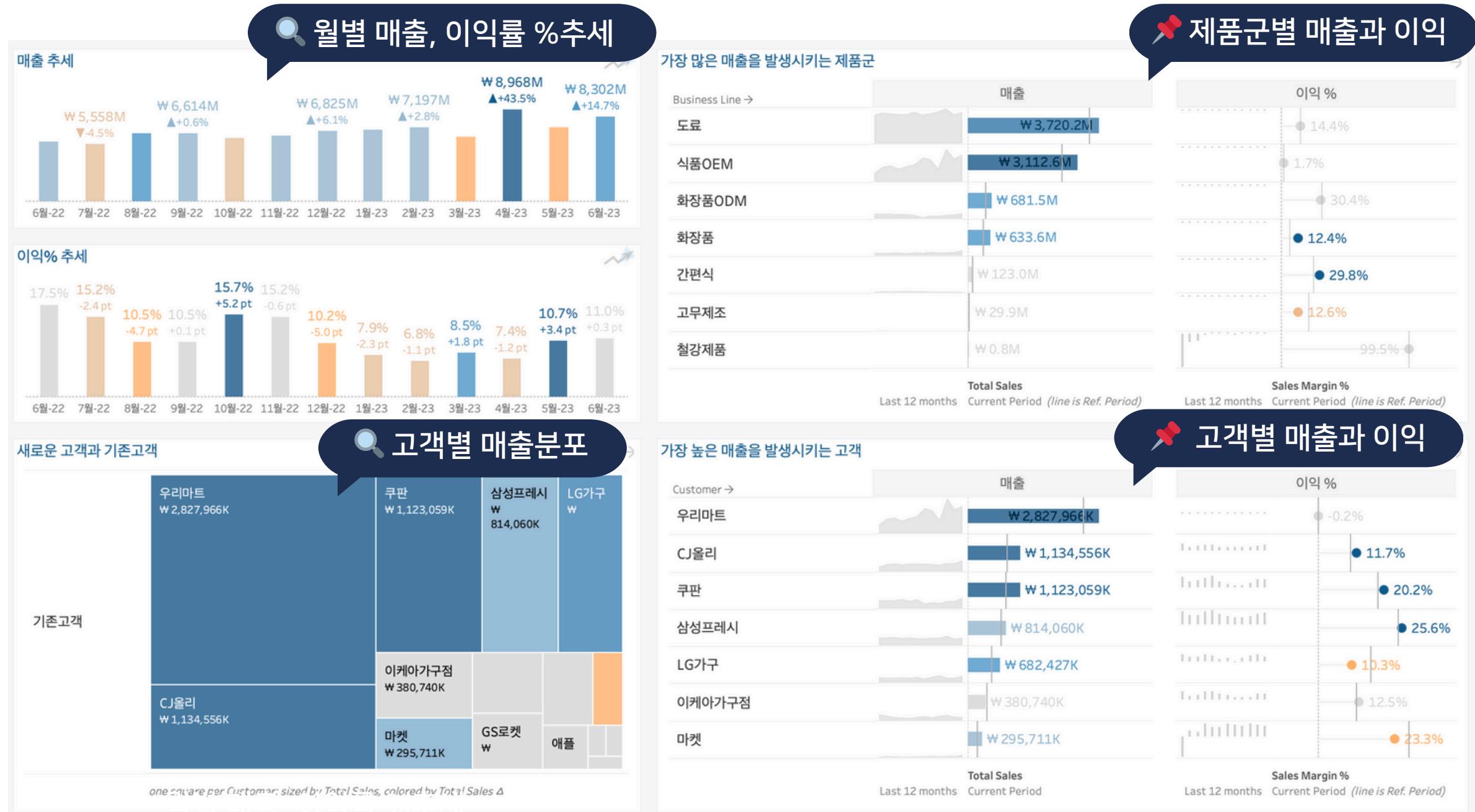
- 매출 30% 감소: 주요 거래처 매출이 급감
- 영업이익은 유지: 수익성에 기여하지 않는 거래처로 매출 감소에도 수익성 영향 없음



# 수익성 분석 리포트의 단계별 활용방법



# 1단계. 현황 진단 > 대시보드

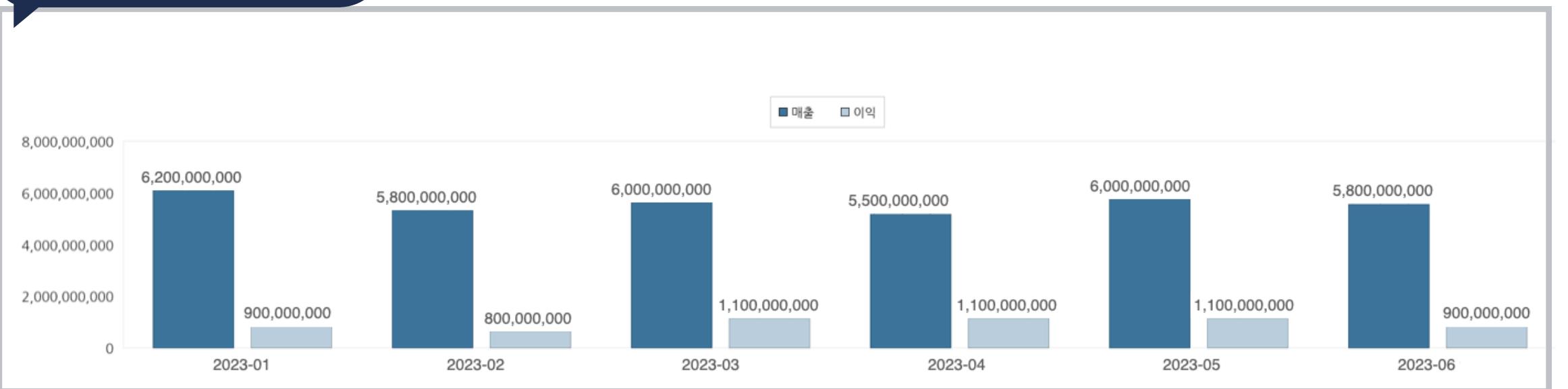


- ✓ 수익성 낮은 제품 및 고객을 조기에 식별, 모니터링
  - ✓ 고객별 매출과 이익률을 직관적으로 비교
  - ✓ 월별, 누적 수익성 추이 파악

“매출이 아닌 이익 중심의  
진단이 전략 실행의  
출발점입니다.”

# 1단계. 현황 진단 > 고객, 제품별 수익성

🔍 월별 매출, 이익 추세



기간												집계거래처		품목구분		검색		전체보기	
기간	거래처	품목	판매량	판매	변동제조원가	이익금액	변동판매	공현이익	고정판매	판매비합계	판매차감이익	이익률							
				33,581,152,711	26,890,557,761	6,690,594,950	500,739,995	6,189,854,955	489,260,968	990,000,962	5,700,593,987	17.0%							
			6,756	4,121	1,307	-3,216	1,307			245	1,881								

🔍 고객, 제품별 매출, 원가, 이익, 이익률%

23-01	거래처1	920391023	⌚	439,500,000	347,599,783	91,900,217	0	91,900,217	17,217,267	17,217,267	74,682,950	17.0%	
제품	채널1	품목명00		70,320	6,250	⌚ 4,943	1,307	0	1,307		245	1,062	
23-01	거래처2	920391023	⌚	428,824,240	326,303,151	102,521,089	0	102,521,089	8,280,940	8,280,940	94,240,149	22.0%	
제품	채널1	품목명00		75,764	5,660	⌚ 4,307	1,353	0	1,353		109	1,244	
23-01	거래처2	920391023	⌚	369,372,900	291,943,175	77,429,725	22,404,180	55,025,545	3,546,204	25,950,384	51,479,342	13.9%	
제품	채널1	품목명00		69,693	5,300	⌚ 4,189	1,111	0	790		372	739	

✓ 고객·제품 단위로 매출과 원가, 이익을 동시에 분석

✓ 이익률이 낮은 고객, 제품 조기 식별

✓ 실제 이익 발생 구조를 파악해 전략 고객/제품 우선순위 판단

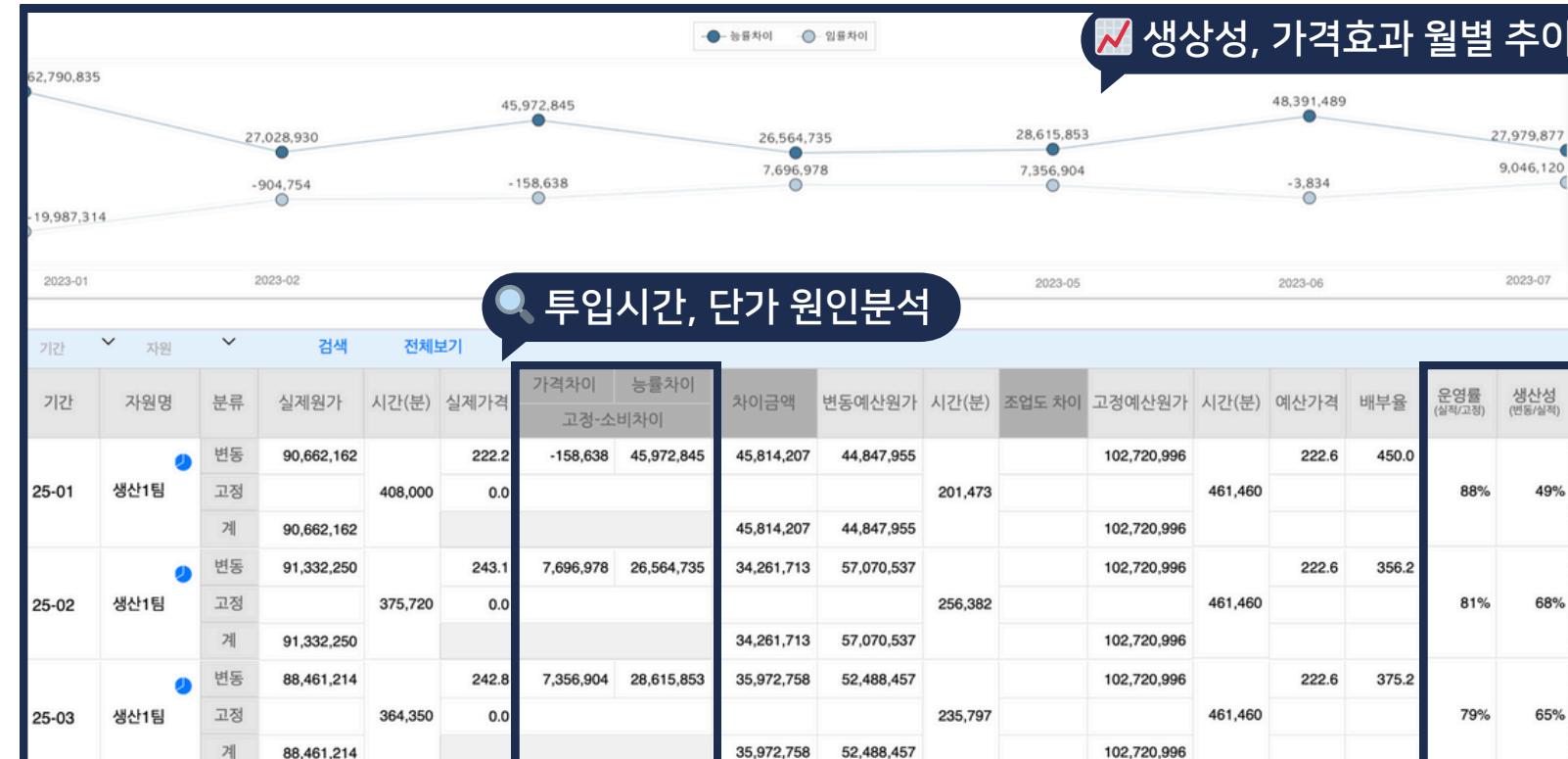
💡 “수익성이 낮은 고객이 누구인지, 어떤 제품이 실질 이익에 기여하는지 확인할 수 있어야 제대로 된 전략 실행이 시작됩니다.”

# 2단계. 원인 분석 > 원가 구성요소 상세 진단

## 제품 원가요소(💡 자재·간접비 구조 파악)



## 가공비 원가요소(🔧 투입 시간/단가 기반 분석)



✓ 공정별 가공비 변동과 생산성 지표를 함께 분석

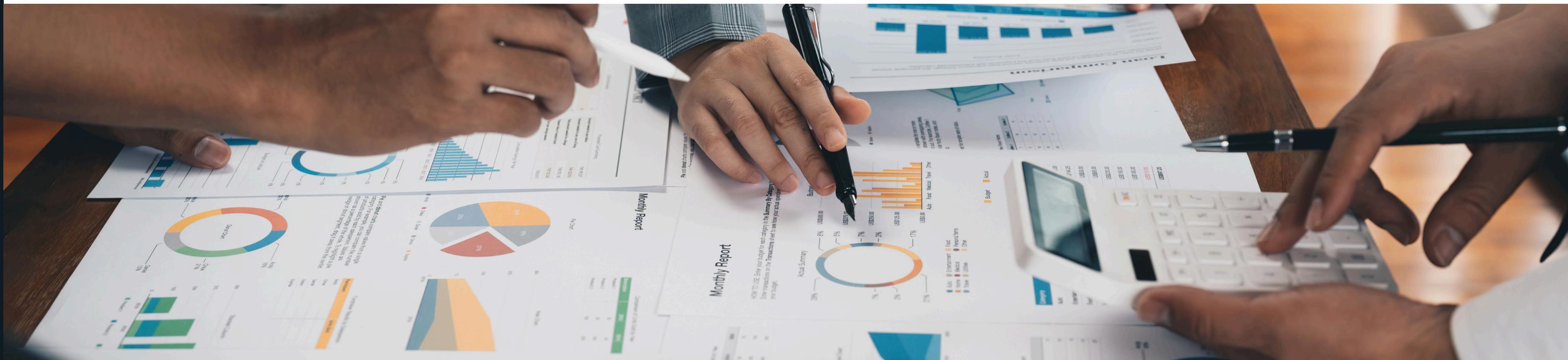
✓ 투입 시간·단가·작업량 기준의 비효율 확인 가능

“원가 자체보다, 투입 요소의 낭비 흐름을 분석할 수 있어야 실행 가능한 개선안이 도출됩니다.”

# 3단계. 실행 계획 > 가격·구조·공정 개선안 도출

구분	핵심 목표	기대 효과	핵심질문
💰 수익구조 개선	매출, 이익률 중심의 개선	매출 증가, 이익 증가	“무엇을 팔고 얼마를 남길 것인가?”
🔧 운영효율 전략	비용구조 개선 + 생산성 향상	비용 감소, 이익 증가,	“어떻게 더 효율적으로 만들 것인가?”
📦 제품 전략	SKU 최적화, 전략 제품 집중	비용 감소, 매출 증가	“제품 Mix를 어떻게 구성할 것인가?”

… “실행 전략은 분석의 결과가 아니라, 조직이 움직일 수 있는 구체적 기준에서 시작됩니다.”

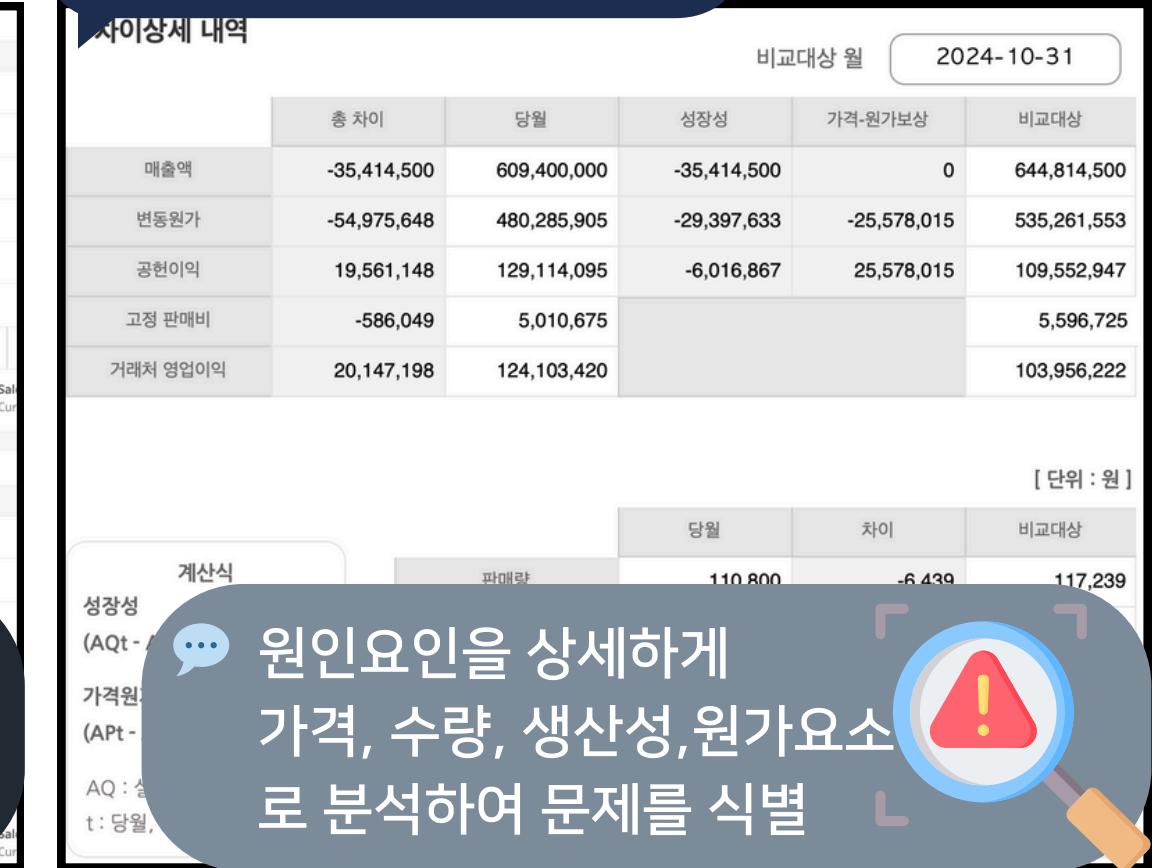


# 4단계. 모니터링 > 성과추적, 원인분석, 피드백 반복

부서, 거래처, 품목 단위 성과 추적



원인분석, 문제식별 및 개선



분석회의 → 개선방향 도출



# 기대 효과

데이터 기반 경영, 이렇게 달라집니다.



## 회사 전반의 기대효과

### 📊 숫자로 말하는 경영

- 직관 대신 수치 기반으로 의사결정해 리스크 감소

### 📈 전략 실행력 향상

- 제품·고객별 수익성을 기준으로 구체적인 실행안 도출

### 🤝 부서 간 협업 강화

- 공통 수치로 말하며 부서 간 의견 충돌 감소, 실행력 증대

### ⌚ 업무 자동화 및 시간 절약

- 리포트 반복작업 감소로 핵심 업무에 집중

## 부서별 기대효과

### 👔 경영진 수익성 중심 의사결정

- 어디서 이익이 나는지 수치로 확인하여 빠르고 정확한 의사결정

### 💼 영업 관리자 수익성 기반 영업전략

- 제품·거래처 단위 수익성 정보로, 마진 기반의 판매 전략 실행

### 🏭 생산 관리자 생산성과 원가 개선

- 투입 자원 대비 수익 파악, 작업 효율성과 공정 개선 유도

### 📊 재무 관리자 리포트 자동화

- 수작업 리포트 업무 감소, 클릭 몇 번으로 주요 수치 확인

# 고객 후기

**도입한 모든기업이 재계약을 이어갈 만큼  
투자대비 수익성이 높습니다.**

## 💰 이용기업 연 매출규모

- 70억 ~ 1,000억

## 💻 이용기업 월간 생산 SKU 수

- 30개 ~ 200개

## 👥 이용기업 종업원 수

- 30명 ~ 150명

## ⌚ 이용기업 솔루션 사용기간

- 최장 4년이상

### ⭐ 경영자

“머릿속에만 복잡하게 얹혀 있던 것들이 숫자로 정리돼서, 처음으로 전체 그림이 명확하게 보였습니다. 솔직히 속이 다 시원하더라고요.”

“그동안 정보가 없다 보니 감에 의존할 수밖에 없었고, 그게 늘 부담이었죠. 이제는 숫자로 근거가 잡히니까 괜한 고민 없이 결정할 수 있어 훨씬 수월해졌습니다.”

### ⭐ 영업 관리자

“예전엔 이 가격이 맞는지, 마진이 남는 건지 애매해서 결정이 항상 조심스러웠어요. 지금은 숫자가 딱 나오니까 확신을 갖고 제안하고 협상도 자신 있게 할 수 있습니다.”

“감으로 팔던 때랑은 완전히 달라졌어요. 이제는 근거 있는 가격제시가 가능하니까 고객대응도 매끄럽고, 영업 회의 때도 할 말이 생깁니다.”

### ⭐ 재무 관리자

“전에는 자료를 따로따로 모아야 했고, 이게 맞는지도 늘 불안했어요. 지금은 원가부터 수익성까지 한 눈에 보여서, 보고할 때도 자신 있고 판단도 훨씬 명확해졌습니다.”

“엑셀로는 한계가 있었어요. 보고서 하나 만드는데 하루는 걸렸는데, 지금은 클릭 몇 번이면 다 나옵니다. 진짜 필요한 일에 시간을 쓸 수 있게 됐어요.”

### ⭐ 생산 관리자

“전에야 뭐가 낭비인지 몰라서 그냥 하던 대로 했는데, 지금은 어느 공정에서 비용이 새는지 딱 보이니까, 작업 방식 자체가 달라졌습니다.”

“이전엔 ‘왜 이렇게 하냐’고 물어도 근거가 없었는데, 이제는 수치로 설명되니까 팀원들도 이해하고 따라옵니다. 성과도 자연스럽게 따라오고요.”

# 지금 회사의 성장에 날개를 달아보세요

데이터 기반의 명확한 의사결정으로  
성과는 올라가고, 팀워크는 하나로 단단해집니다.  
관리자와 팀원이 한 방향을 바라보며  
함께 달릴 수 있습니다.

도입 문의

CONTACT

이메일: [sales@taylro.com](mailto:sales@taylro.com)  
휴대전화 : 010-3498-2545

