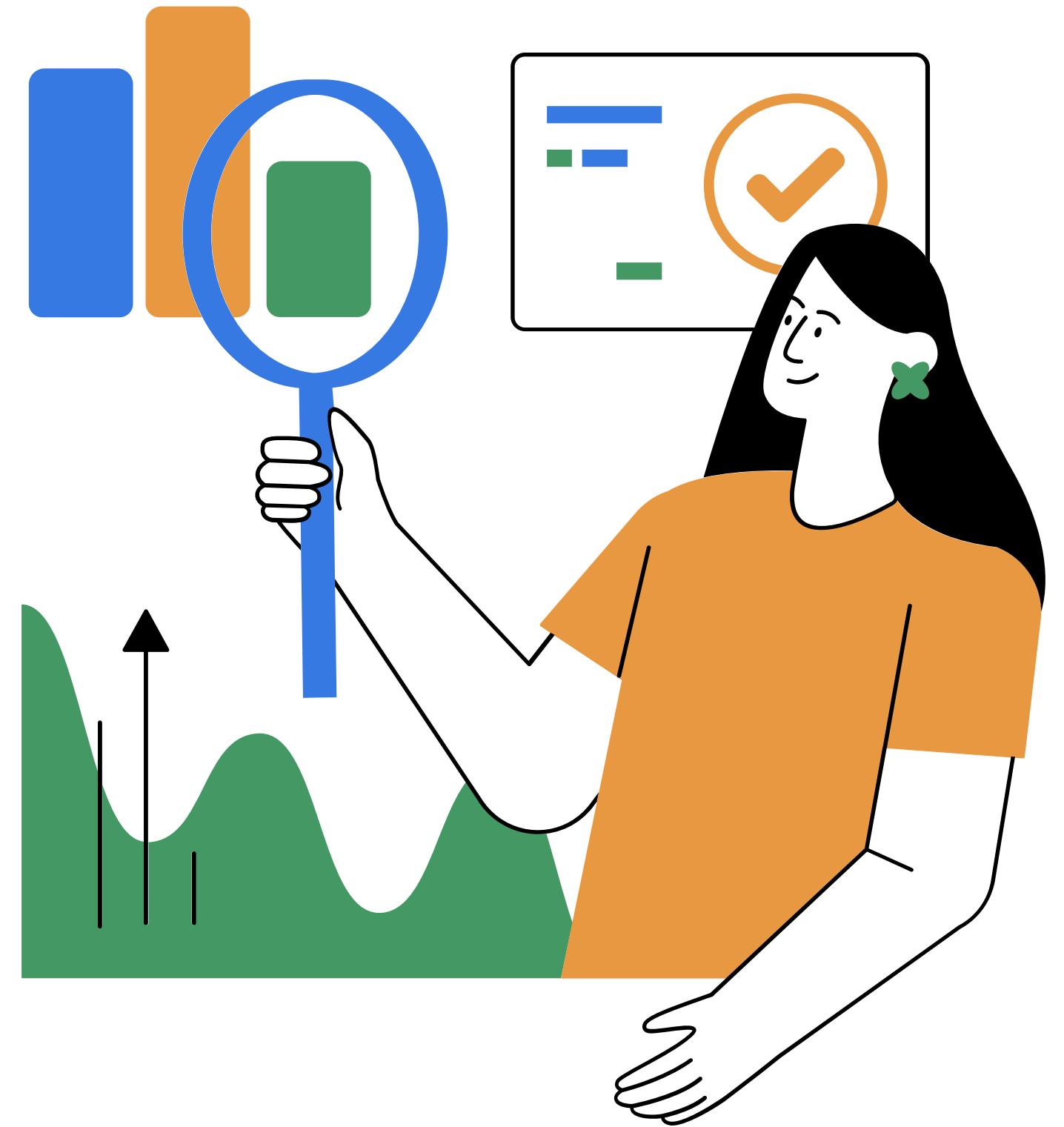




더 나은 의사결정과 성과를 위한 관리회계 원가 솔루션

수익성 관리 핸드북





Scientifically optimize managerial operations

경영 관리를 과학적으로 최적화하다

100년 전 Frederick Taylor가 제시한 과학적 관리의 원칙을

빅데이터, AI, 그리고 최신 경영기법과 융합하여

기업의 생산성과 효율성을 극대화하는 차세대 경영 솔루션을 제공합니다



Data Driven Insight

실시간 데이터 분석을 통한
과학적 의사결정 지원



AI-Powered Optimization

머신러닝 기반 프로세스
최적화 및 자동화



Performance Maximization

작업 효율성 측정 및
성과 극대화 솔루션

이 리포트에서 다루는 내용

소개

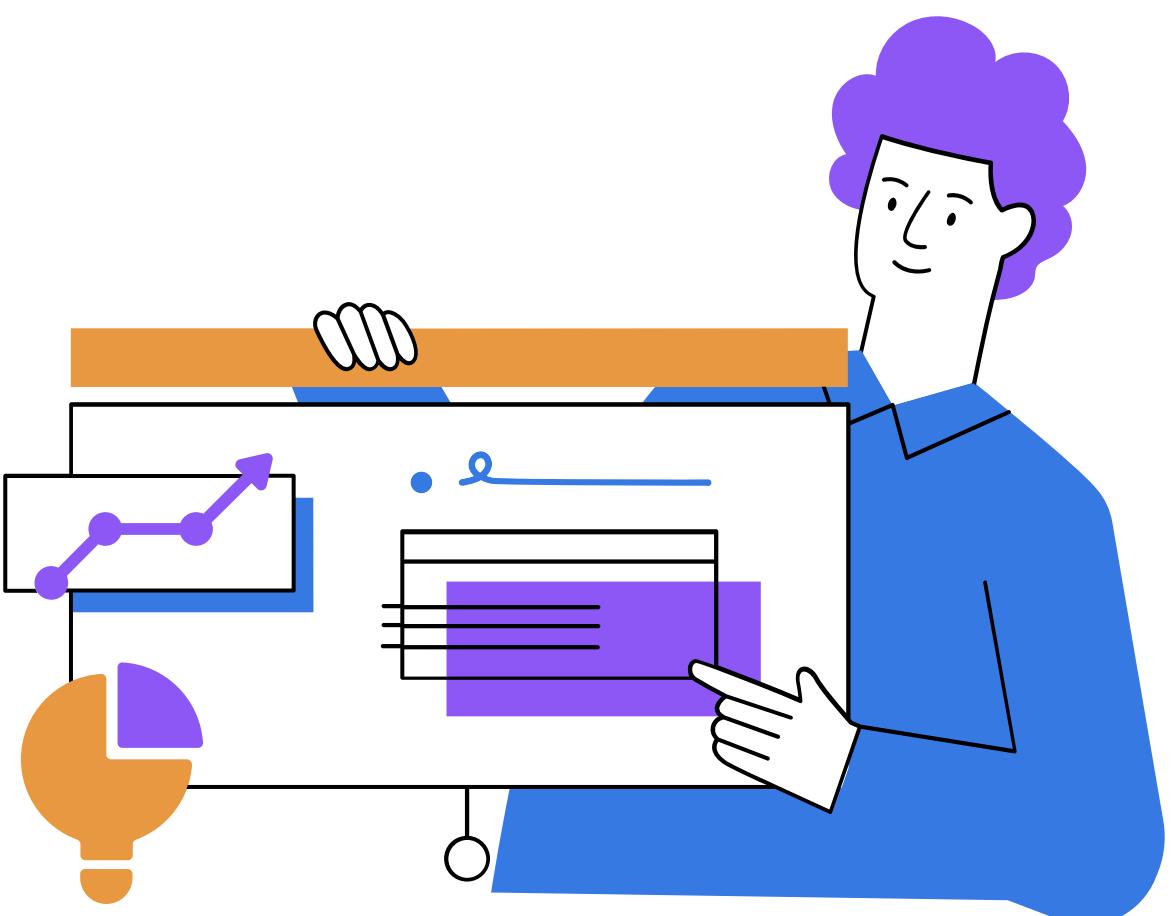
수익성 정보가 필요하다는 신호

수익성 관리 솔루션 사용 효과

중소기업이 겪는 문제

손쉬운 접근법

고객사례



비즈니스 성과에 날개를 달아 드립니다.

Q. 매출이 성장하면 이익이 늘어날까요?

A. 매출이 늘어난다고 이익이 증가하지 않습니다.

이익이 발생하는 제품의 매출이 늘어야 이익의 증가가 따라옵니다.

손실이 발생하는 고객, 제품의 매출증가는 기업의 이익을 오히려 감소시킵니다.

특히 다수의 제품을 생산하는 제조기업에서

원가정보를 제대로 파악하지 못한다면

매출증가에 따른 이익증가를 기대하기 어렵습니다.

이익을 증가시키는 영업활동은 ‘개별제품 생산원가와 고객의 판매비용을 파악해야

매출성장에 따른 이익증가를 기대’ 할 수 있습니다.

개별제품의 생산원가와 판매비용을 파악하려면

기업의 모든 고객, 제품에 대한 수익성을 분석할 수 있어야 합니다.

수익성 정보를 활용한 기업은
그렇지 않은 기업보다 높은 경영성과를 보입니다.

- 1 경쟁업체 대비 30% 더 빠른 매출성장률
- 2 경쟁업체 대비 2% 더 높은 영업이익률
- 3 영업이익 개선 200% 이상



관리회계라는 말을 들어보셨나요?

우리가 흔히 알고 있는 회계는 ‘재무회계’를 말합니다.

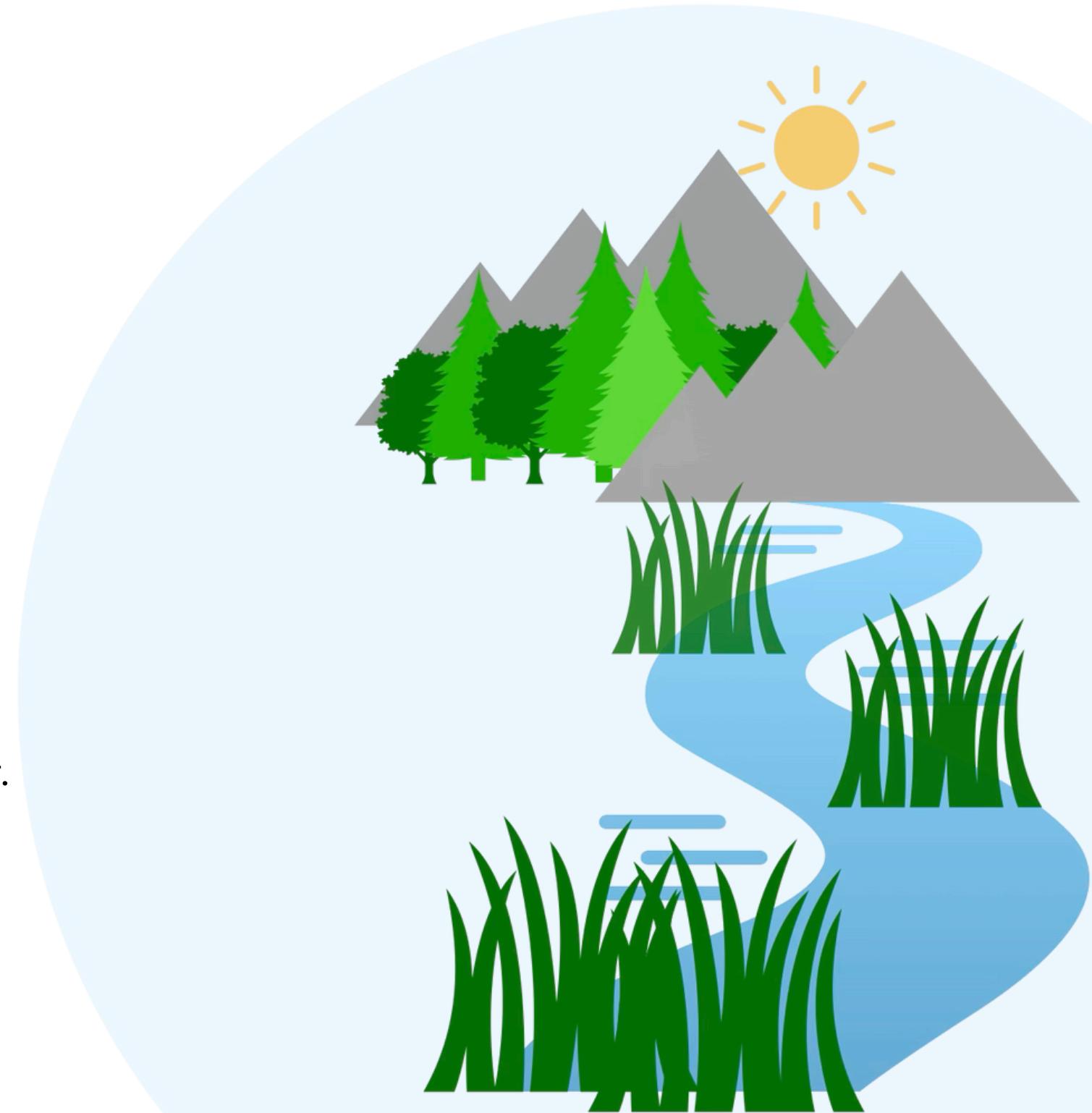
회계기준에 따라 기업의 재무상태, 경영성과, 현금흐름을 작성하고
채권, 채무등의 거래정보, 세금신고 등 기업의 전반적인 현황을 외부에 보고하는
목적으로 재무회계를 활용합니다.

기업에서 사용하는 수익성 정보는 관리회계를 활용합니다.

판매가격 결정, 원가절감, 생산성관리, 수익성 분석과 같이
기업 내부의 의사결정에 활용하기 위한 목적으로 재무회계보다 더 상세한 정보를
수집하여 의사결정 목적에 맞도록 활용하기 위해서는 관리회계를 활용합니다.

왜 수익성 관리를 해야 할까?

비즈니스에서 수익성 관리는 반드시 필요한 요소이지만, 일부 중소기업에서는 생소할 수 있습니다.
지금부터, 비즈니스에서 수익성 관리가 필요하다고 알려주는 5가지 신호를 살펴봅시다.



수익성 정보가 필요하다는 신호

중소기업은 다양해지는 고객의 요구에 따라

과거보다 더 많은 종류의 제품을 생산하고, 더 복잡해지는 판매, 물류방식에 적용하며 운영할 수 밖에 없습니다.

한 두가지 제품을 생산할 때는 기업 내에서도 충분히 쉽게 수익성을 파악할 수 있습니다.

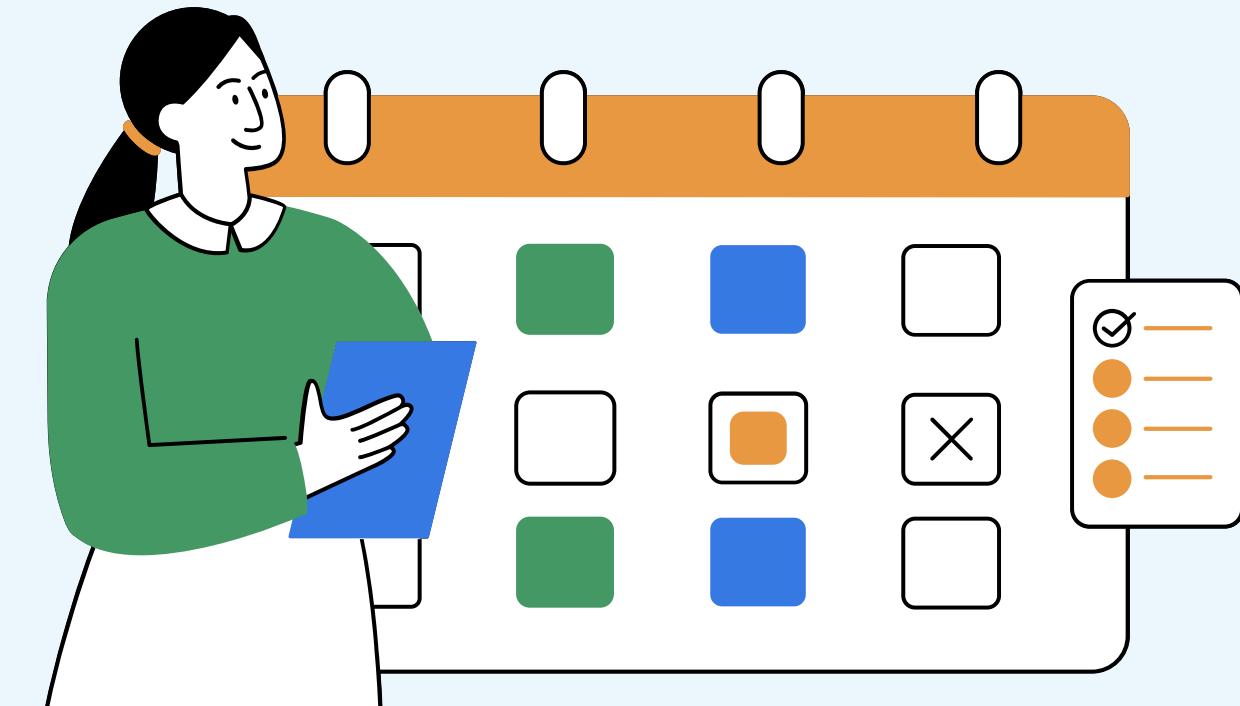
하지만 비즈니스가 성장하게 되면

이러한 방식만으로는 복잡해지는 제조, 판매 방식의 수익성을 파악할 수 없게 됩니다.

초기 프로세스에서 벗어나 더욱 효과적으로 수익성 관리를 시작 해야 한다는 것을 보여주는 신호는 다음과 같습니다.

1. 부족한 신뢰성

영업실적은 채널, 고객, 제품에 따라 매출과 비용의 상세한 정보가 제공되고 이는 추적하고 관리할 수 있어야 합니다.
이러한 정보를 파악할 수 없다면, 제조부분의 생산성 관리를 할 수 없고,
고객과 채널에 효과적인 영업전략을 세울 수 없게되어
경영성과에 부정적인 영향을 미치게 됩니다.



2. 한눈에 파악되지 않는 시각화

가시성이 부족하면 다양한 제품과 고객의 수익성을 파악하는데 오랜시간이 걸리고
생산성을 관리하는 것도 힘들어집니다.
이렇게 되면 직원들이 성과를 만들어내는데 필요한 정보를 제공받지 못하게 되어
비즈니스의 성과는 감소하게 됩니다.

3. 필요한 시점에 제공되지 않는 정보

비즈니스 실적의 정보는 필요한 시점에 확인할 수 있어야 합니다.

적시에 정보가 제공되지 못하면 직원들의 동기는 약해지고 이는 저조한 성과로 나타날 수 있습니다.

- 기간별 목표를 두고 관리하는 영업조직은 목표와 실적을 관리하는데
적시에 실적정보를 확인할 수 있어야 더 나은 성과를 만들어 낼 수 있습니다.
- 제조부분은 매 작업 공정의 실적을 실시간으로 파악할 수 있어야
생산성을 지속적으로 개선하는데 도움을 줄 수 있습니다.



4. 상세하게 파악할 수 없는 정보의 부족

정보가 구체적 일수록 원인을 파악하고 문제를 해결하기가 쉽습니다.

제조부분과 판매부분의 모든 비용이 상세하게 조회되고 비교분석되지 못하면

정보의 부족으로 원인을 파악하기 어려워 개선이 어려워지게 됩니다.

5. 단일 정보공급원의 부재

단일 제품을 생산하는 기업에서 엑셀, 수기, 메모로 정보를 입력하고 관리할 수 있습니다.

여러가지 제품을 생산하고 다양한 제조공정을 가진 규모에서 엑셀, 수기, 메모 등 여러위치에

저장하게 되면 생산팀의 효율성이 떨어지게 됩니다.

정보의 정확성을 쉽게 검증하거나, 조회하는데 시간이 더 오래 소요되며, 이는 곧 생산성과 협업에

부정적인 영향을 미칩니다.



수익성 정보가 필요하다는 신호

수익성을 향상시키는 것은 비즈니스의 근본적인 목적입니다.

중소기업은 제조, 판매원가의 정보를 정확히 파악하는 것이 중요한데

이를 수행하기 위한 시간, 인력, 자금 확보가 현실적으로 어려운 것으로 나타났습니다.

시간을 더 효과적이고 효율적으로 활용할수록 비즈니스에 득이 됩니다.

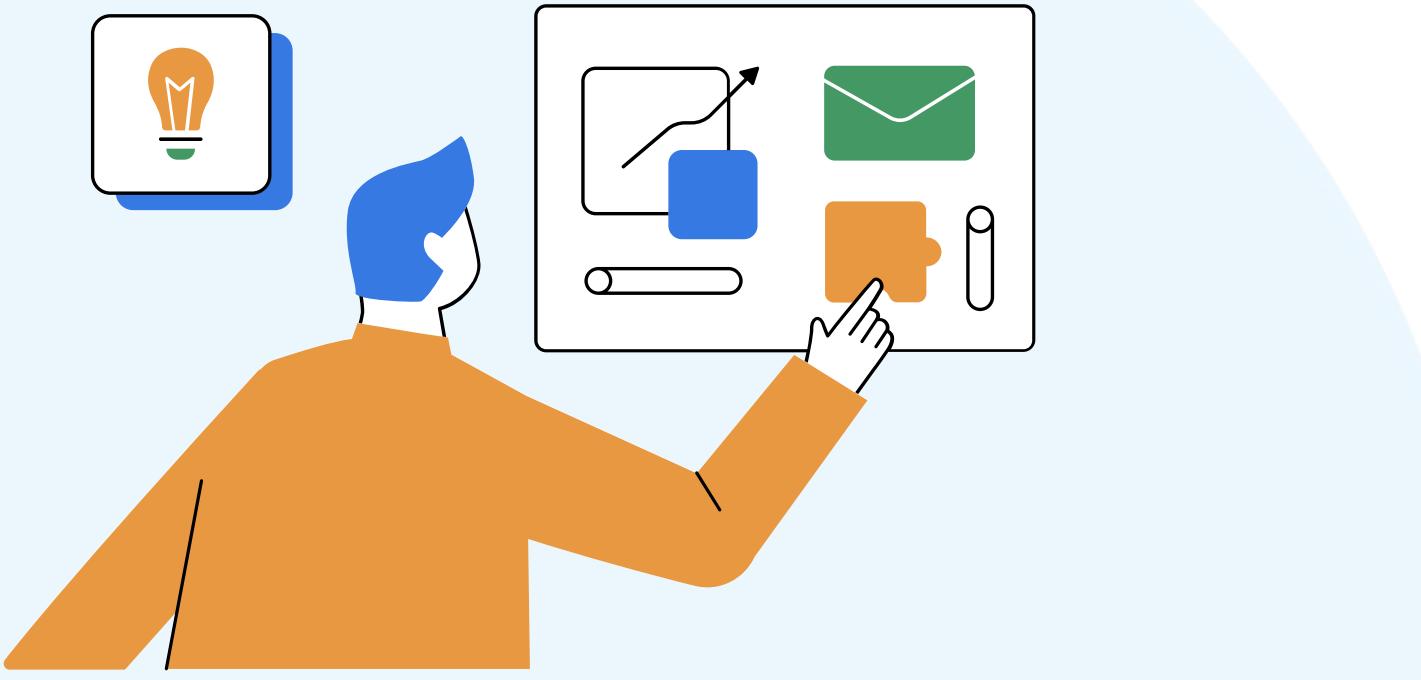
영업실적과 생산실적이 이익으로 연결될 수 있을때 중소기업은 더 빠르게 성장할 수 있습니다.

이것을 가능하게 하는 것이 바로 수익성 관리 솔루션 입니다.

비즈니스 활동을 제약하는 주요 요인*

- 1 시간부족
- 2 해당 분야 인력 채용의 어려움
- 3 자금/자원 확보의 어려움

*출처 : 중소기업 동향보고서



수익성 관리 솔루션 사용 효과

과학적 경영관리를 위한 비즈니스 솔루션 **Taylor***

영업이익 증가

수익성 관리 솔루션을 활용하는 기업은 평균 3개월 안에 영업이익 증가가 확인되며, 이익개선 효과가 지속적으로 나타납니다.

사용기업은 다음과 같은 성과를 나타냈습니다.

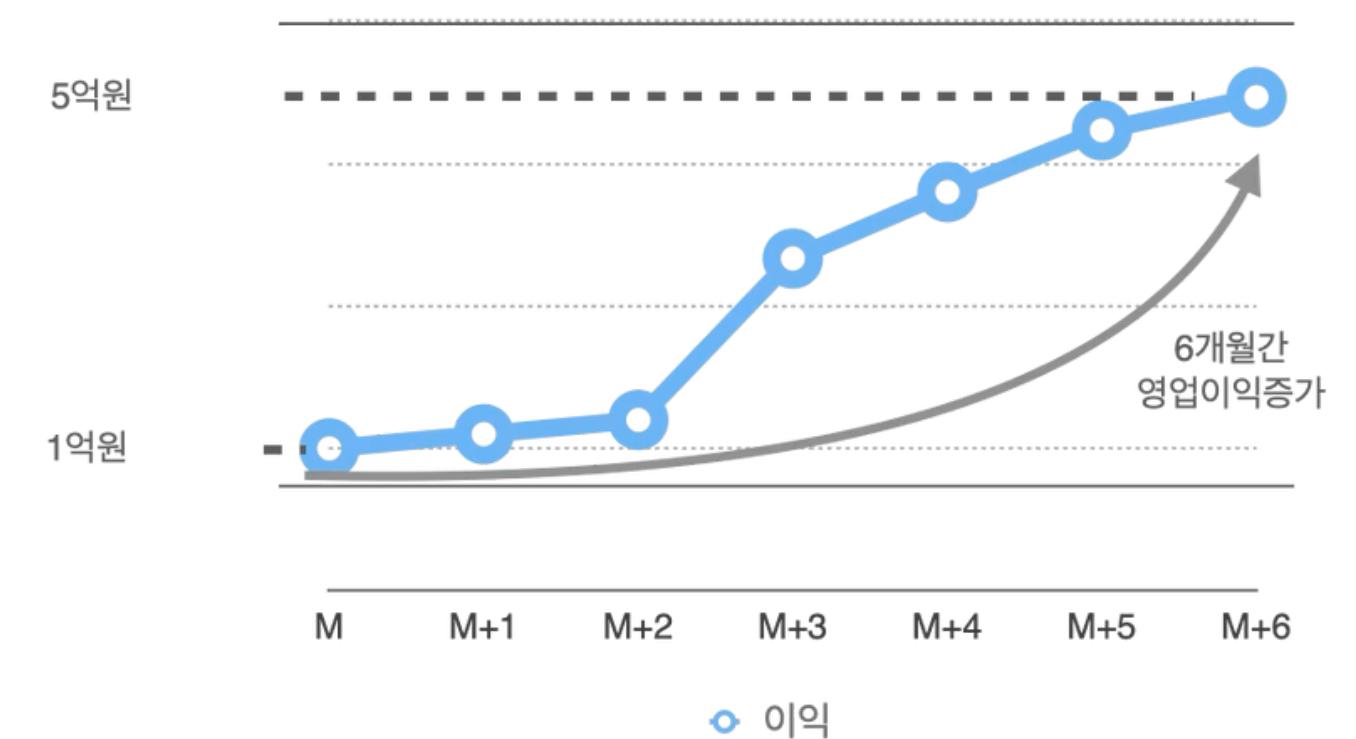
- 영업부서는 평균 3개월 안에 영업이익을 개선합니다.
- 생산부서는 평균 6개월안에 제조원가를 세부적으로 관리할 수 있게 됩니다.
- 사용기업은 도입전보다 영업이익률이 1~4% 이상 증가하였습니다.



도입기업의 단기 수익선 증가 효과*

월간 4억원의 이익개선 효과

도입기업의 6개월간 월 이익 변화



*출처 : 매출 300억 제조기업 고객사 사례기준

수익성 관리 솔루션 사용 효과

영업부분 수익성 개선

많은 중소기업의 영업 담당자는

고객과 품목에 대한 수익성 정보를 파악하지 못해 매출만을 목표로 판매전략을 수립합니다.

수익성 정보는 영업부서의 중요한 관리포인트를 찾고 이를 개선하여 성과로 연결되는 의사결정을 지원합니다.

영업부서의 수익성 관리를 위한 요구정보

- 1 제품 생산원가정보
- 2 고객 판매비용 정보
- 3 판매량 변화에 따른 원가변동

가격 결정

1. 제품의 판매가격 결정에 경쟁력과 수익성을 모두 고려할 수 있습니다.
 - 높은 가격은 고객과의 거래의 단절과 판매량의 감소를 가져옵니다.
 - 낮은 가격은 판매량에 따라 손실이 발생할 수 있으며, 기업의 이익을 저해합니다.
 - 가격경쟁과 이익을 모두 챙길수 있는 상세한 원가정보는 가격결정의 경쟁력과 수익성을 관리할 수 있도록 지원합니다.
2. 판매가격의 변경, 할인과 같은 고객사의 요구에 적절하게 대응할 수 있습니다.
3. 제품의 생산원가를 이해하고 수익성을 확보할 수 있는 제품 판매믹스(Mix)를 구성하여 고객별 이익이 증가합니다.

판매비 관리

1. 판매비와 원가를 반영한 적정가격을 결정합니다.
2. 성장성이 높은 고객사의 변동 판매비를 고정비용으로 전환하여 판매량 성장에 따른 비용감소를 기대합니다.
3. 고정 물류비가 높은 고객사의 물동량을 늘려 단위당 물류비용을 감소시켜 이익을 개선 합니다.



수익성 관리 솔루션 사용 효과

원가 감소효과

시간당 생산량을 높이는 것 만으로는 부족합니다.

중소기업에서 생산성을 개선하기 위한 별도의 자원을 투입하는 데는 한계가 있습니다.

차이분석 기능

차이분석 기능은 중소기업에서 집중해야 할 원가 문제를 찾아냅니다.

금액으로 ‘얼마의 효과가 있는 문제인지 식별되면

경영진은 효과가 큰 문제에 집중하여 문제를 해결할 수 있습니다.

고객사는 이 기능을 활용해

- 연간 3억원의 자재 품질로 인한 손실 문제를 찾아내고 개선했습니다.
- 연간 2억원의 인력부족으로 인한 생산성 감소효과를 해결했습니다.

부서, 원인요소별 효과금액을 파악

생산원가에 영향을 미치는 요소는 다양합니다.

차이분석 시스템은 원가에 영향을 미치는 구매, 품질, 생산

투입요소의 가격요인과 사용량을 분석하여 원인별 금액효과를 분석합니다.

생산과 관련된 정보를 간단히 등록하는 것 만으로 생산원가와 불량, 작업Loss, 팀 생산성에 관한 구체적인 정보를 제공받습니다.



중소기업이 겪는 문제

중소기업에서 정확한 수익성 관리가 어려웠던 것에는 3가지 원인이 있습니다.

1. 분석 여력과 도구의 부족

중소기업의 재무 담당자는 세무신고, 회계정리 등 필수 업무에 집중되어 있어 거래처별·제품별 수익성 분석과 같은 관리회계 업무까지 수행하기 어려운 구조입니다. 또한, 이를 위한 실질적인 분석 도구도 갖춰지지 않은 경우가 많습니다.

중소기업 원가시스템 도입 저해요인 순위

1. 인력 전문성 부족
2. 시스템 도입, 유지비용 과다
3. 정보 기술 접근성 한계
4. 경영진 관심 부족
5. 부서 협력 한계

2. 복잡하고 활용하기 어려운 기존 시스템

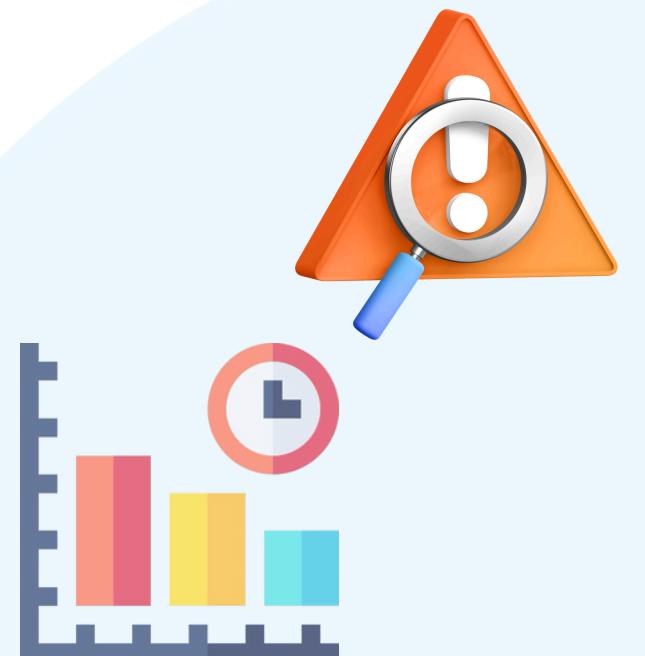
ERP나 회계 시스템은 기능이 방대하지만, 실제로는 현장의 업무 흐름과 맞지 않거나 데이터 가공·입력 부담이 커 실무에 활용하기 어려운 경우가 많습니다. 복잡한 시스템일수록 실제 의사결정에 쓰이지 못합니다.

중소기업 원가관리시스템의 현황 및 과제, 설문기준

3. 높은 도입비용과 운영부담

*정교한 원가관리 시스템은 수억원의 구축비용이 들고, 도입 이후에도 이를 운영할 전담 인력과 유지보수 비용에 수억원이 발생해 중소기업 입장에서는 진입장벽이 높게 느껴집니다.

*글로벌 구축용 ERP 기준 구축비용 5억원, 연간운영비용 2억원(인건비, 라이선스 기준)



현실의 복잡성을 반영하지 못한 원가

의사결정에 사용하면 안되는 ‘단순 원가계산’을 사용하는 문제

지금까지 많은 중소기업은 여러 이유로 정확한 원가를 파악할 수 있는 **소프트웨어와 인력을 활용하기 어려웠습니다.**

대부분의 중소기업에서는 **재무제표 보고에 사용되거나, 엑셀을 활용한 ‘단순한 원가계산방식’**을 사용합니다.

이런 원가계산은 **현장의 복잡성을 원가계산에 반영하지 못하고,**

계산의 편리함을 우선시한 방식으로 **실제와 계산된 값간에 상당한 차이가 발생**합니다.

이런 왜곡된 정보를 활용하는 관리자는 판매 가격결정, 생산 원가관리, 생산성 측정과 같은 요소를 잘못 판단하게 되어 비즈니스 성장에 어려움을 겪게 됩니다.

재무제표에 관한 기준을 제공하는 한국회계기준원의 재무보고의 목적에도
‘경영진이 일반 목적 재무보고서에 의존할 필요성이 없다고 명시’되어 있습니다.

출처 : 한국 회계기준원

제1장 일반목적 재무보고의 목적

1.9 보고 기업의 경영진도 해당 기업에 대한 재무정보에 관심이 있다. 그러나
경영진은 필요로 하는 재무정보를 내부에서 구할 수 있기 때문에 일반 목적
재무보고서에 의존할 필요가 없다.

실제 원가정보를 파악하기 어려운 이유

1

높은 비용

2

전문성 있는 인력확보의 어려움

3

소프트웨어 및 데이터 확보의 어려움

*출처 : [고객설문결과](#)

<한국 회계기준원 링크>

손쉬운 접근법

복잡하고 비용이 높아서 어려웠던 문제

수익성 정보는 모든 비즈니스 정보중 가장 복잡성이 높은 정보입니다.

많은 단계의 과정을 처리하고 검증하는 과정이 많아

지금까지는 별도의 운영인력이 있어야만 사용이 가능했습니다.

이런 문제를 테일러를 활용하면 손쉽게 해결할 수 있습니다.

수익성 정보를 도입하는데 어려움을 느끼는 부분

1 재고관리

2 생산공정 작업정보 수집

3 원가분석

테일러가 손쉬운 방법을 제안합니다.

- 생산실적 등록, 재고관리를 하지 못하는 기업도 수불부 자동생성 기능을 사용하여 해결
- 공정별 작업인원 파악이 어려운 기업도, 작업표준 기능으로 손쉽게 파악
- 엑셀 ‘복사, 붙이기’ 기능으로 쉽게 데이터 입력
- 원가분석이 필요한 정보는 자동 분석 리포트로 별도 분석없이
- 수많은 입력정보의 오류를 찾아주는 편리한 검증기능
- 기업 특성에 맞는 맞춤형 개발



손쉬운 접근법

나무와 숲을 동시에 볼 수 있는 '시각화'

글로벌 NO1. 시각화 도구인 태블로와 연결하여

복잡한 정보를 누구나 쉽게 분석하고 활용하도록 지원합니다.

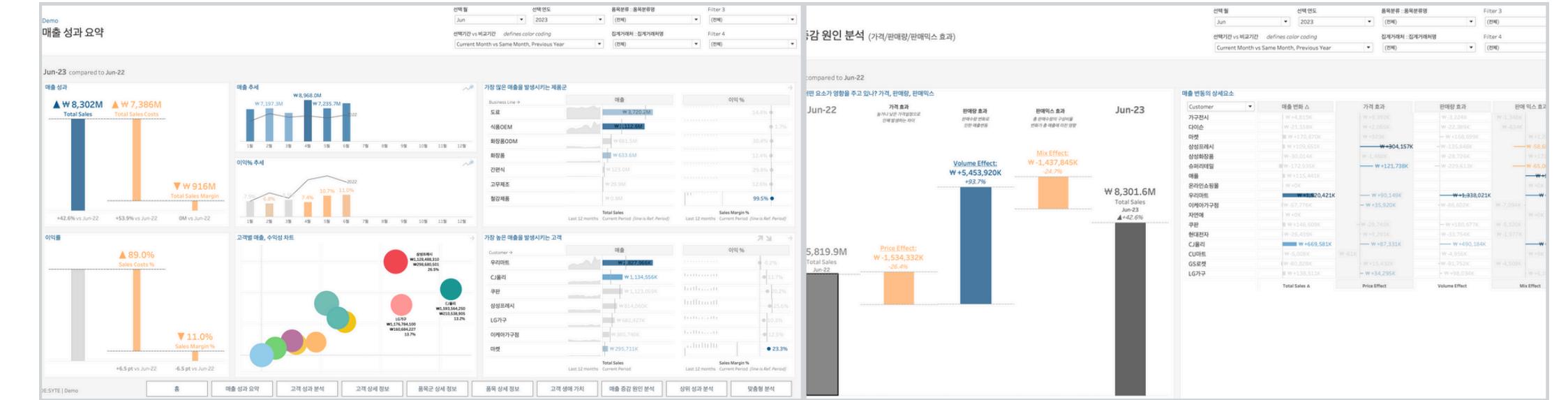
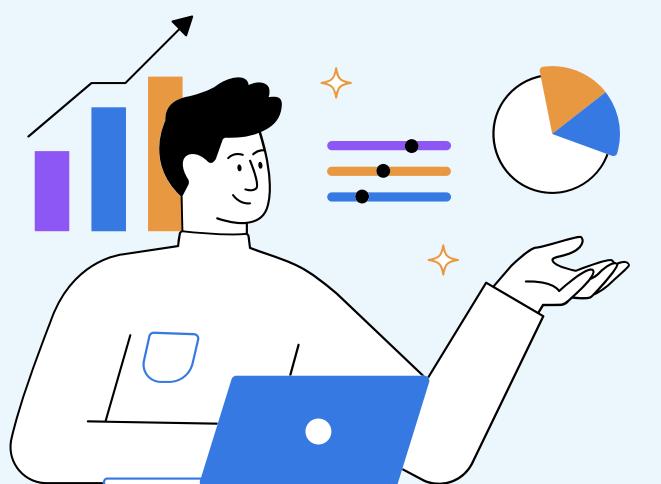
- 어떤 고객과, 품목이 회사에 이익이 되고 손해가 되는지 한눈에 파악할 수 있습니다.

- 모든 데이터는 연결되어 전체와 상세정보를 하나의 대시보드에서 볼 수 있습니다.

- 매월 별도의 보고서를 만들 필요없이 자료

업데이트가 완료됩니다.

- 고객(거래처), 품목(사업부) 단위로 전체와 상세뷰를 쉽게 파악할 수 있습니다.



매출성과 요약

매출 증감원인 분석



품목군 수익성 분석

맞춤형 분석

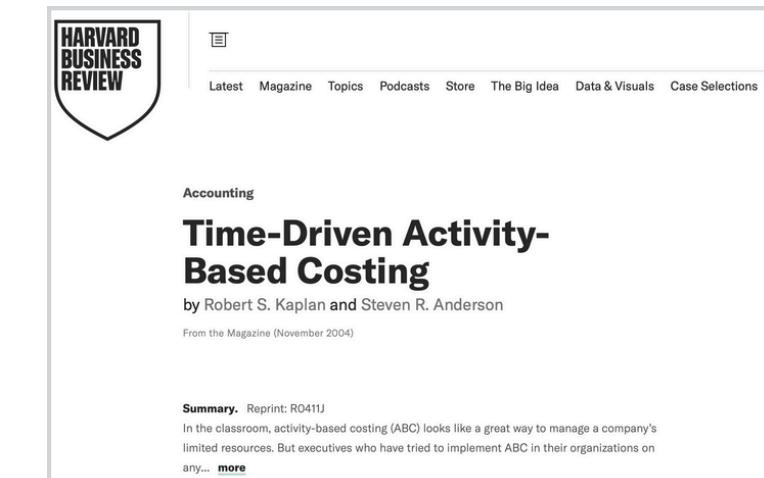
가장 높은 정확성과 효율성

하버드 비즈니스 리뷰에 소개된 최신의 원가계산 방법과 토요타에서 사용된 가장 효율적인 데이터 입력방법을 적용하여 불필요한 데이터 입력과정 없이도 정확한 정보를 손쉽게 파악할 수 있습니다.

- 하버드 비즈니스 리뷰에 소개된 **정확성과 효율성이 높은 원가계산 방법** 적용

- 시간기반의 활동원가계산 (TDABC)

TDABC(Time-Driven Activity-Based Costing)는 활동 시간과 자원 단가만으로 간단하고 유연하게 원가를 계산할 수 있는 방식으로, 변화에 빠르게 대응하고 상세한 원가 분석이 가능한 점이 강점입니다. Boston Scientific, Procter & Gamble, Cleveland Clinic 등 글로벌 기업들이 이를 활용해 운영 효율화와 수익성 개선을 이뤘습니다.



링크

- 토요타에서 활용한 **데이터 입력의 낭비를 줄이는 백플러시 기법** 적용

토요타는 1950년대부터 JIT 생산방식을 도입하며, 생산 현장의 재고와 비용 관리를 단순화하고 효율화하기 위해 백플러싱 회계기법을 적용했습니다. 이 방식은 생산이 완료된 시점에 표준 원가와 BOM(자재명세서)에 따라 자재 소모와 원가를 역산하여 일괄 처리하는 시스템으로, 반복생산과 JIT 환경에 최적화되어 있습니다.



SCIENCE



가장 짧은 시간에 적용할 수 있는 솔루션

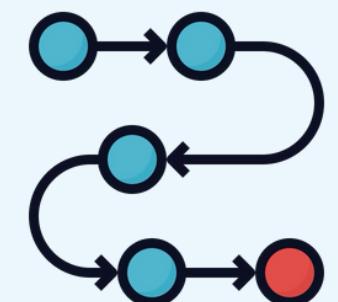
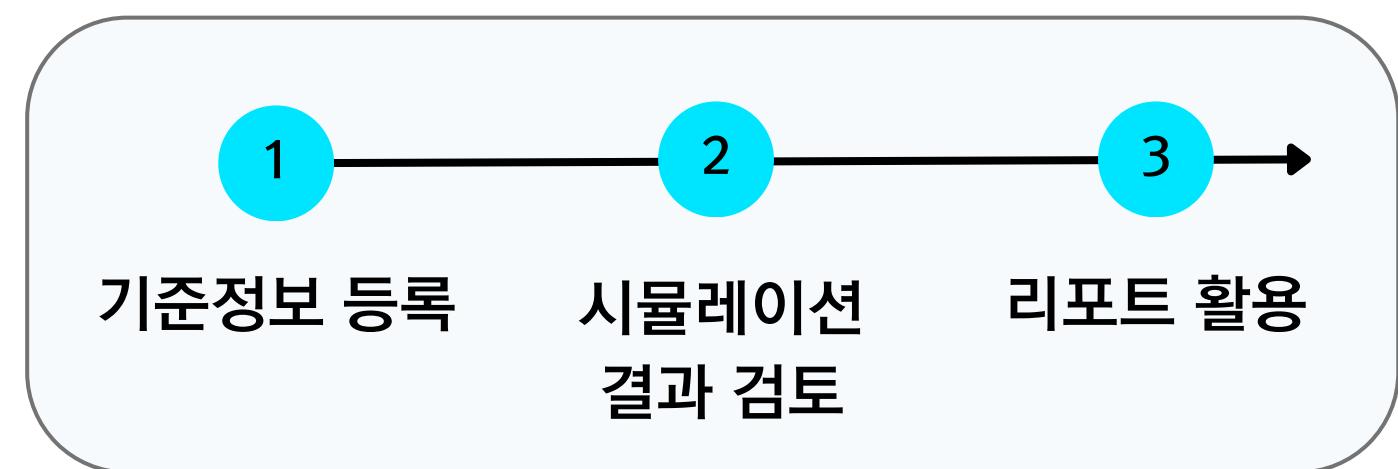
ERP, 엑셀, 회계프로그램 어떤 방식을 사용하더라도 단 몇 일만에 회사의 수익성을 파악할 수 있습니다.

이것은 일반 ERP의 구축기간 3~6개월대비 도입기간의 10%수준입니다.

빠른 도입이 가능한 이유

- 기준정보 **일괄 업로드, 업데이트 기능**으로 빠른 기준정보 셋팅
- 복잡한 정보도 간편한 시뮬레이션 기능으로 **기준정보 등록 부담 Zero화**
- 엑셀 업로드, 업데이트 기능으로 **반복된 작업 간소화**
- 데이터 오류 자동 검증기능으로 **오류파악 시간 감소**
- 전담 컨설턴트가 회사의 **복잡한 원가 구성**을 명료하게 정리
- 시스템 도입과 운영을 위한 **회사에 맞춤형 가이드 제공**

도입단계



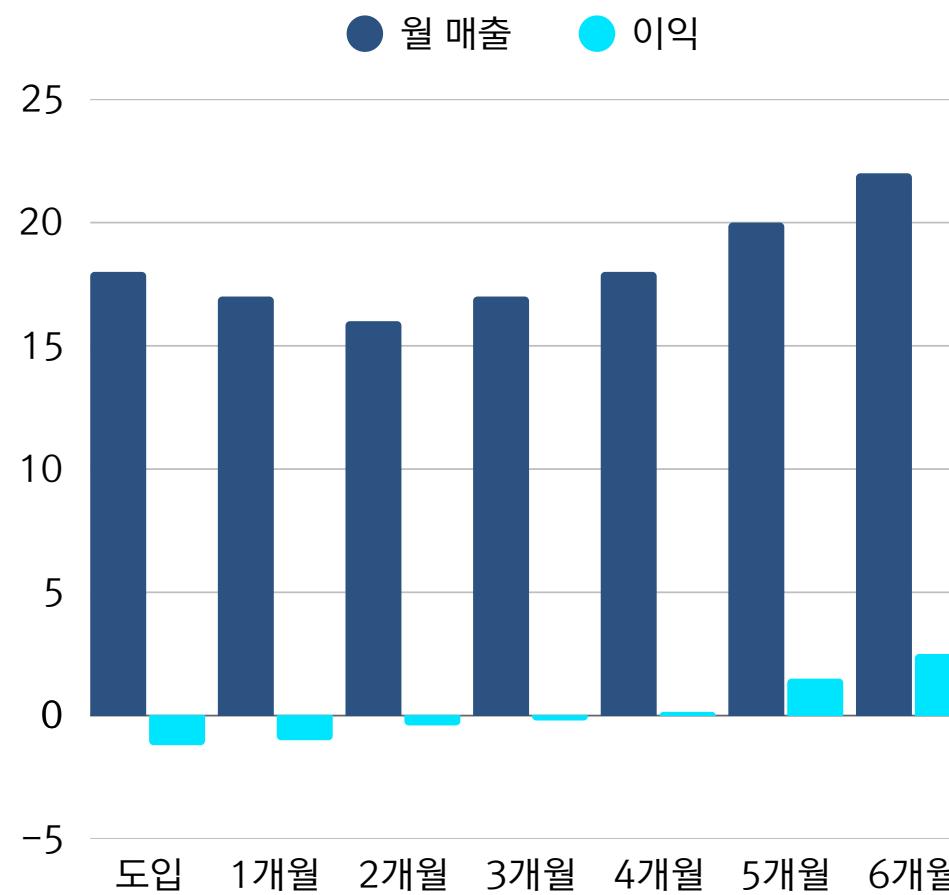
단기 도입성과

연매출 250억, 식품제조 OEM

재무성과

도입 6개월만에 월간 이익증가 4억원

- 월 매출 4억증가 : 18억 → 22억 / 22% 증가
- 월 이익 4억증가 : -1.2억 → 2.5억 / 3.7억 증가



도입 기업 상황

- 다수 공정, 다품목 소량생산, OEM 기업
- 다양한 자재구성, 재료비 원가 80% 수준으로 높음
- 품목별 가공에 소요되는 요소가 다양함.

기존 운영방식

- 영업부 자체 엑셀활용 원가계산
 - 재료비 : 품목별 재료사용량, Loss, 월 평균단가 반영
 - 가공비 : 인당 평균인건비와 품목별 작업시간 반영
 - 물류비 : 고객사별 물류비용을 예상하여 가격에 반영
- 월단위 손익결산 미실시 : 전체 손익, 품목별 수익성 파악 불가

문제인식 계기

- 매출은 증가하지만 매월 현금감소 지속
- 신규 거래처, 품목 매출로 인한 이익증대, 현금증가 기대 불일치

솔루션 도입후 실행내역

- 품목·거래처별 손익관리
 - 물류비·판매비를 품목·고객사 기준으로 정밀 추적
- 비용대비 가격 정책 최적화
 - 손실 품목·거래처 식별후, 가격 인상 or 거래 종료 결정
- 물동량 기반 비용 절감
 - 저효율 거래처 조정 및 물류비 협상
- 판매 전략 고도화
 - 최소 공헌이익 기준으로 신규 고객사·품목 확대
- 자재 손실 개선
 - 공정별 자재 Loss 추적 → 품질 기준 강화로 낭비 절감
- 인건비 효율화
 - 작업표준 도입 → 비생산 작업시간 개선

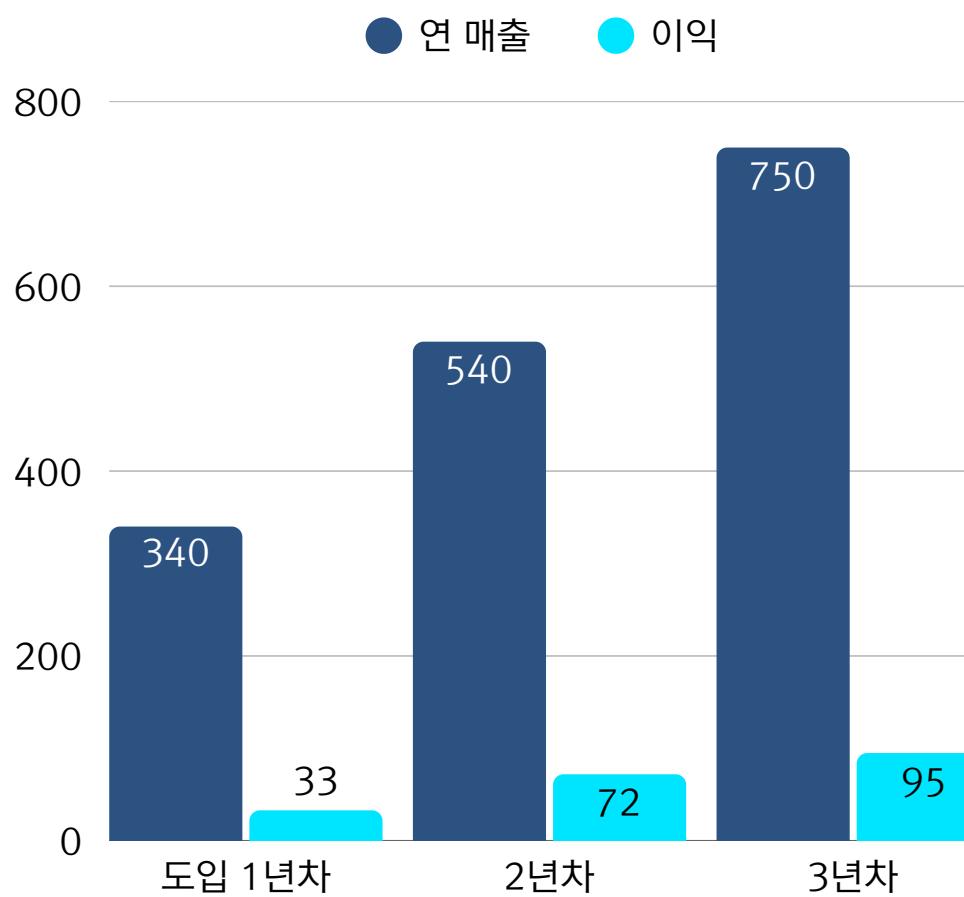


단기 도입성과

연매출 750억, 식품제조 OEM

재무성과 **매출성장 2배, 이익률 4% 증가**

- 연 매출 2.2배 증가: 340억 → 750억
- 이익률 4% 증가: 9% → 13%



도입 기업 상황

- 다수 공정, 다품목 소량생산, OEM 기업
- 품목별 다양한 자재구성, 공정별 로스가 상이함.
- 공정, 품목별 가공에 소요되는 요소가 다양함.

기존 운영방식

- 영업부 자체 엑셀활용 원가계산
 - 재료비 : 품목별 재료사용량, 평균로스 반영, 평균단가 반영
 - 가공비 : 가공비 경비를 집계하여 생산량과 X 품목별 표준시간으로 원가배부
 - 물류비 : 고객사별 물류비용을 집계하여 반영
- 월단위 손익결산 실시 : 전체 손익, 품목별 수익성 파악

문제인식 계기

- 회계부서 수익성 분석간 중요 거래처의 수익성이 손실로 인식
- 지속적인 매출증가에도 월간 영업손실이 빈번하게 발생함.
- 회계부서와 영업부서의 수익성에 대한 인식 차이 발생
- 지속적인 자재원가 증가에 따른 주요거래처 거래중단 검토

솔루션 도입후 실행내역

- 품목·고객 단위 수익성 분석
 - 손익 구조 파악을 통해 손실 없는 범위 내 판매 전략 유지
- 단가·할인 정책 개선
 - 자재비 상승 시 납품단가 방어, 할인율량 적정 단가 유지
- 판매비 조건 재조정
 - 장단기 매출 예상에 따른 판매비 조건을 유리하게 변경
- 신규 매출 기회 발굴
 - 생산능력 · 공헌이익 기준으로 거래처 확장
- 자재 손실 최소화
 - 수급 오차 모니터링으로 불필요 자재 낭비 방지
- 전략적 의사결정 지원
 - 경영진이 수익성을 모니터링 하여 전략적 판단에 활용

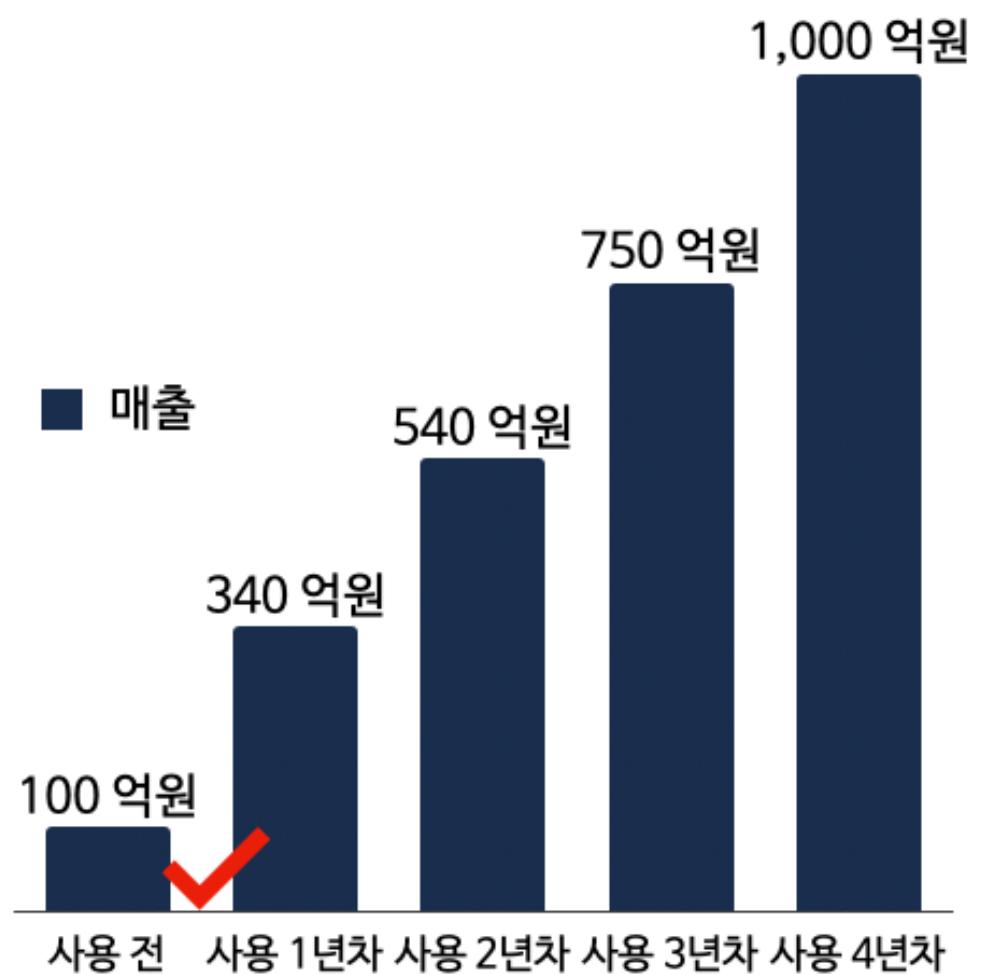


고객사례

장기 사용고객 성과

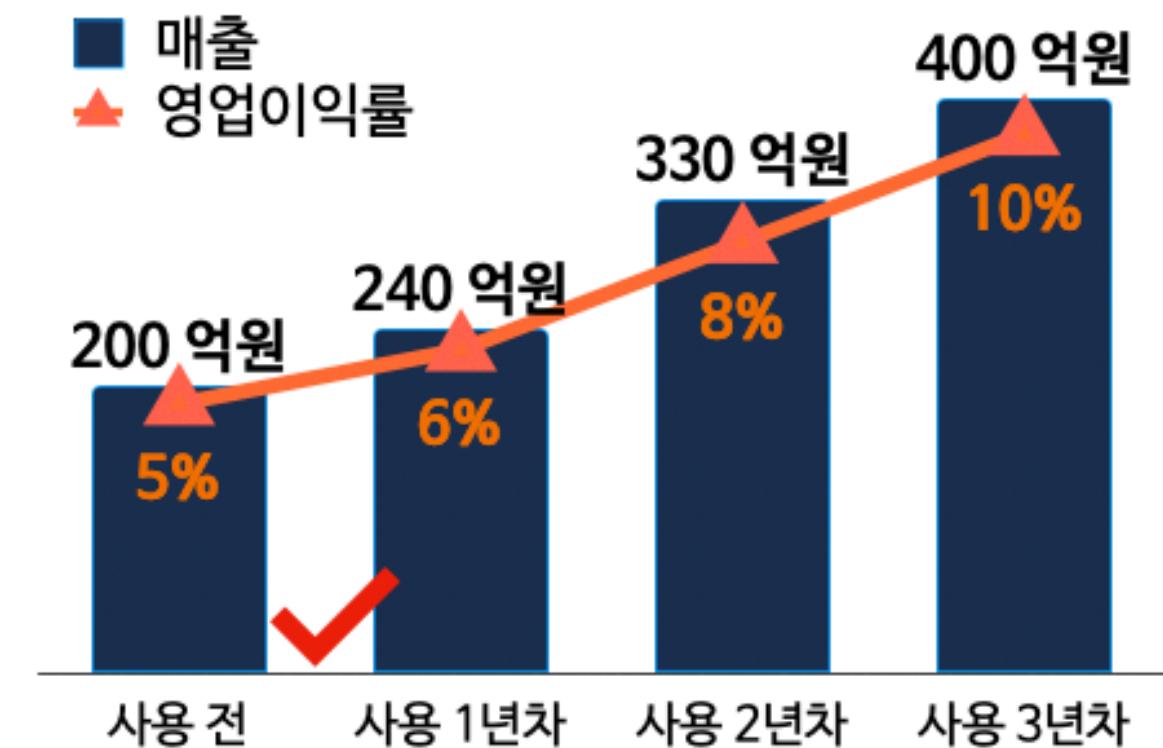
제조 OEM - Y사, 식품제조업

- ✓ 정확한 수익구조 분석으로
4년만에 매출, **10배 성장**



제조 OEM - B사, 식품제조업

- ✓ “고객별 마진 관리로,
매출, **영업이익률 2배 향상**”



경영진 사용후기

강OO 총괄이사

연 매출 1,000억, 식품제조 OEM

“수익성 기반 의사결정이 4년 만에 매출 10배 성장을 이끌었습니다.”

우리는 수많은 품목과 고객사를 다루는 제조업 특성상,
그동안 정확한 수익성 분석 없이 감에 의존한 영업·생산 판단을 해왔습니다.
실적 정보는 수기로 관리했고, 재고관리 역시 정확도가 떨어져 데이터 오류와 비효율적인 운영이 반복됐습니다.

수익성 분석 솔루션을 도입한 후

수불부 정리와 재고관리까지 자동화되며 업무가 간소화되었고, 실시간 원가정보를 기반으로 손익이 낮은 거래처 정리,
전략적 가격 협상, 신규 고객 확대 등 구체적인 액션이 가능해졌습니다.

그 결과, 도입 전 100억 원이던 연 매출이 4년 만에 1,000억 원으로 10배 성장되었고, 이익률 또한 크게 개선되며
데이터 기반 경영의 힘을 직접 체감하고 있습니다.



단순히 시스템을 도입한 것이 아니라, 수익성을 중심으로 경영의 기준과 문화를 바꾼 것이 가장 큰 변화였습니다.

경영진 사용후기

천OO 대표이사

연 매출 400억, 식품제조 OEM

“감에 의존하던 경영에서, 데이터 기반의 수익성 경영으로 전환했습니다.”

저희는 다양한 고객사와 수백 가지 품목을 거래하는 식품 OEM 제조업체입니다.

과거에는 개별 제품의 원가를 정확히 계산하지 못해, 단순한 엑셀 계산과 경험에 의존한 가격 결정이 일반적이었습니다.

손익 판단 역시 감으로 이뤄졌고, 제품 단위 수익성은 명확히 알기 어려웠습니다.

수익성 분석 솔루션을 도입하면서, 품목별·고객별 실질 수익성을 정밀하게 분석할 수 있게 되었고,
이 데이터를 기반으로 비효율 거래 조정, 전략적 단가 조정, 신규 고객사 발굴 등을 추진했습니다.

그 결과, 3년간 매출은 240억 → 400억으로, 영업이익률은 5% → 10%로 개선되며
매출과 수익성, 두 마리 토끼를 모두 잡을 수 있었습니다.

감에 의존한 경영에서 벗어나 데이터 기반의 전략적 의사결정 체계로 전환하게 된 것은
무엇보다 큰 변화를 가져다주었습니다.



수익성을 제대로 아는 것이, 더 나은 의사결정의 시작입니다.

- 품목·거래처별 이익 수준이 보이지 않으셨나요?
- 감에 의존한 가격 결정, 불안하지 않으셨나요?
- 제품은 잘 팔리는데, 이익이 늘지 않는 이유를 찾고 계신가요?

과학적 관리기법을 적용한 테일러를 통해 문제를 해결하세요 .

자세한 기능과 더 많은 정보가 필요하다면, 홈페이지에서 확인해보세요





Scientifically optimize managerial operations

경영 관리를 과학적으로 최적화하다

테일로는 현대 경영의 기초를 세운 F.W. Taylor의 과학적 관리 철학에서 영감을 받았습니다.

우리는 데이터를 기반으로 경영을 단순화하고,
복잡한 비즈니스를 ‘보이는 정보’로 바꾸는 도구를 만듭니다.