

2020
중소기업자문
우수 사례 집

전경련경영자문단 중소기업자문 우수 사례 집

2020

전경련경영자문단 중소기업자문 우수 사례 집

중소기업의 코로나19 위기 극복 노력
전경련경영자문단이 함께 했습니다

전경련경영자문단

주소 서울 마포구 성암로 330 DMC첨단산업센터 A동 202호

TEL 02) 3153-7950~7955 FAX 02) 3153-7970 www.fkilsc.or.kr

자문 우수사례집을 펴내며



전경련중소기업협력센터
이사장 권태신

험난한 히말라야 준봉(峻峯)을 오르기 위해서는 누구나 세르파의 도움이 필요합니다.

실제로 1953년에 최초로 에베레스트를 오른 영국의 에드먼드 힐러리도 텐징 노르게이라는 세르파의 도움이 없었다면 절대로 불가능했다고 합니다.

2020년 올해는 지구촌을 덮치고 있는 전대미문(前代未聞)의 코로나19로 우리 중소기업들의 시름이 날로 깊어져 위기 극복과 성장궤도로의 재진입을 도와 주는 손길이 그 어느 때보다 절실한 것 같습니다.

전경련경영자문단은 지난 2004년부터 대기업 출신 경영베테랑들이 중소·중견기업과 창업 현장을 찾아 경영애로 해소와 글로벌 수준 경쟁력 확보를 도와주는 국내 최대 경영재능기부단으로 출범했습니다.

지난 17년 동안 전경련경영자문위원들은 약 2만 5천개 중소·중견기업과 창업자들을 자문해 오면서 다양한 성공사례를 만들어왔습니다. 이 가운데는 초기 창업기업으로 출발해 이제는 어엿한 중소기업으로 성장한 기업들도 있습니다. 특히 올해는 코로나19로 여러모로 어려운 여건에도 불구하고 전국 각지의 중소·중견기업과 창업자들에게 생산성 향상과 매출확대, 해외진출, 자금유치 등에 관한 자문위원 자신들의 경험과 노하우를 전수해 이들에게 손에 잡히는 성과를 만들어주는데 수고를 아끼지 않았습니다.

이번 「2020 전경련경영자문단 중소기업 자문우수사례집」에는 올해 600여개 자문기업 가운데 대표적인 우수사례 16가지가 담겨져 있습니다. 우수사례를 일궈낸 자문위원들의 노고에 감사드리고 중소·중견기업과 창업자들이 새로운 성장동력을 마련하는데 좋은 참고가 되길 바랍니다.

앞으로도 전경련경영자문단은 중소·중견기업과 창업자들이 성공으로 가는 길에 든든한 세르파로서 대중소기업 동반성장의 견인차 역할을 해나가겠습니다.

감사합니다.

목 차

(주)오알켄		02
(주)신우에이엔티		04
(주)스피드랙		06
하나케이(주)		08
덕흥건설(주)		10
(주)코트랙		12
성현		14
성진정밀		16
(주)태진		18
(주)싸이베리어		20
(주)피타그래프		22
미스플러스		24
(주)테바		26
France Gourmet(프랑스구르메)		28
해가든		30
(주)러닝랩		32

※ 사례에서 제시된 2020 경영성과는 예상 수치임

생산성 향상과 비용절감으로 경영성과 크게 개선 (주)오알켄

1991년 오알켄은 전량 수입에 의존하고 있던 PCB(printed Circuit Board)약품의 국산화로 수입을 대체하고 다국적기업들의 경쟁자로 나서기 위해 설립되었습니다. 1996년 일반 첨가제 개발을 시작으로 에칭제, 박리제, 무전해 화학동을 차례로 개발했고 최근 PCB 전 공장 약품을 자체개발해 원천기술을 보유하고 있습니다. 현재 국·내외 PCB제조업체에 150가지 제품을 공급함으로써 핵심자본재의 국산화 및 국가 기술력 향상에 기여하고 있습니다.

기업개요

대표자 이재현 주 소 경기 안산시 단원구 시화벤처로705(성곡동)
업 종 화학제품 제조업 주제품 PCB용 도금액 재료
종업원 237명 (국내:109, 해외:128) 매출액 474억 원(2019년)

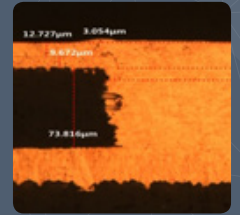
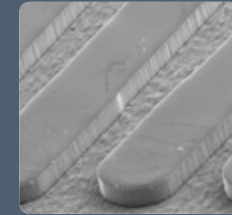
경영애로

- 2020년 매출목표 559억 원 달성
- 생산성 향상, 납기개선 및 재고 감축을 통한 비용절감

자문내용

- 부서별 핵심성과지표(KPI)목표 설정 및 관리
 - 부서별로 월별, 분기별 목표 설정 후 달성여부 점검
- 바코드 전산화
 - 생산성 향상, 납기개선, 재고 감축
- 작업 자동화로 효율성 제고
 - 라벨작업 자동화(수작업 → 자동화)로 오(誤) 입력 최소화
- 비용절감을 위한 개선과제 도출
 - 작업시간 감소, 설비가동률 향상, 3정5S 활동 실천 등

ORCHEM



자문성과

- 2020년 매출액 및 영업이익의 증가(각각 전년대비 17%)와 비용절감(전년대비 '2.1억) 예상

구 분	2018	2019	2020
매 출 액(억 원)	455	474	559
영업이익(억 원)	48	48	64

- 조직 내 수평적 소통문화 정착 및 부서별 목표달성을 위한 도전의식 향상
- 일하는 방식의 개선(지시형 → 현장 주도형)

향후계획

- 현재 주 생산품인 PCB 도금액 재료에서 고부가, 고기술 집약품인 반도체 및 칩부품용 도금액 개발에 역량 집중
- 포화상태인 국내시장을 넘어 해외시장 판로개척 활동 강화

자문위원 소개



자문위원 / 김영덕



자문위원 / 정혁재

저의 자문이 소기의 성과로 이어질 수 있었던 것은 이재현 대표이사님과 직원들의 적극적인 참여 덕택이었습니다. 삼성코닝 출신 정혁재 위원과 저의 30년 삼성전기 생산 현장 경험을 바탕으로 오알켄을 자문하면서 제가 해결책을 제안할 때 마다 생산현장에 바로 적용시켜 실천하는 직원들의 모습을 보면서 저 자신도 하나라도 더 알려주고 싶었고 큰 보람을 느꼈습니다. 그 결과 코로나19 여파에도 불구하고 올해 매출목표 달성은 무난해 보이고 앞으로도 지속적인 성과향상이 기대됩니다. 오알켄을 자문하면서 '전경련자문위원들의 경험 및 노하우와 중소기업 CEO의 적극적인 참여가 어우러지면 어떠한 어려움도 극복할 수 있겠구나'라는 생각이 들었습니다.

중장기 경영전략 수립과 비용절감으로 적자 탈피 (주)신우에이엔티

2005년 설립된 (주)신우에이엔티는 반도체 세정장비와 특수가공분야에서 우수한 기술력을 자랑하는 반도체장비 제조업체입니다. 반도체·LCD설비(웨이프세척기)와 정밀부품 가공, 자동화 장비와 배터리 패키징 설비 공급으로 우리나라 반도체 수출에 크게 기여하고 있으며 글로벌 반도체장비 제조업체로의 도약을 꿈꾸고 있습니다.

기업개요

대표자 이현주 주 소 경기도 안성시 대덕면 능말길 100
업 종 제조업 주 제품 반도체/LCD장비 제조, 정밀부품 가공
종업원 123명 (2019년) 매출액 380억 원(2019년)

경영애로

- 수주 및 매출 급변으로 인한 매출 불안정과 과도한 특정기업 의존도 해소 시급
· 매출 성장률 -60%('19년), 1개 기업 OEM 의존도 95%
- 과당경쟁에 따른 수익률 저하, 적자 탈피를 위한 비용절감 및 설비가동률 제고 필요
· 순이익률 -9.5%, 차입금 누적액 97억
- 기업 비전 제시 및 중장기 경영목표 설정, 핵심인력 확보 필요
· 디지털전환(Digital Transformation) 등 사업구조 조정과 인재양성

자문내용

- 중장기 경영전략 및 인재양성 체계 수립
· 5개년 비전·목표·전략 수립, 제품별 거래처 다변화 전담팀 신설
· 인적 경쟁력 제고를 위한 멀티·다기능 인재양성 프로그램 도입
- 사업구조 다변화와 신사업 발굴, '비용 30%(5억) 절감' 실행
· FA사업부(Factory Automation, 공장자동화)와 판금사업부 신설, 삼성전자에 직접 납품
· 화상회의 도입, 제조원가 및 부자재 절감, 이원화업체 발굴 단가 인하
- ERP 시스템 구축 및 변화 관리
· '눈에 보이는 관리'로 재고 정확도 향상
· 업무 프로세스 개선 및 중복 제거로 업무 효율성 제고

SHINWOOD
Assembly & Manufacturing Technology



자문성과

- 2020년 매출 증가와 비용 절감으로 적자탈피 기대

구 분	2018	2019	2020
매 출 액(억 원)	935	380	840
영업이익(억 원)	27	-38	25

- 중장기 경영전략 수립·신사업 발굴·인재육성 체계 수립으로 지속성장 기반 마련
- 신규 ERP 도입과 조기 안정화로 경영 품질 향상

향후계획

- 매출 편중도 해소(90% 이하)를 위한 사업구조 개편과 신사업 발굴 지속
- 손익·예산관리로 영업이익 향상과 원가절감 지속
- 강소기업 비전 달성을 위한 인사제도 및 인적 경쟁력 강화 프로그램 도입

자문위원 소감

자문위원 / 김 형 식



자문위원 / 김 태 주



경영닥터제 참여 협력사인 신우에이엔티의 이현주 대표이사과 핵심 경영진들은 첫 번째 자문부터 매우 적극적으로 참여했습니다. 20년 된 중견회사이지만 특정 기업에 대한 매출 의존도가 너무 높고, 매출 변동 폭이 커 이익률도 낮아서 당기순이익이 적자임에도 불구하고 창업초기 동지들과 함께 '전우애'를 발휘해 위기를 극복하겠다는 각오가 남달랐습니다. 자문과정에서 저와 김태주 자문위원이 제안한 여러 내용 중에서 특히 첫째 '미래전략TF'운영을 통한 미래비전, 중장기 경영전략 및 연도별 사업구조 개편방향 수립, 둘째, 적자탈피를 위한 부서별 비용절감 목표 수립과 이에 연계한 연말시상 제도 도입, 셋째, 인재양성 체계 수립과 신규 ERP 도입안정화가 주요했던 것 같습니다. 저의 삼성SDS에서의 인재개발 및 변화관리 경험, 코오롱 출신 김태주 자문위원의 원가구조혁신 노하우, 신우에이엔티 이현주 대표이사과 미래전략TF 팀원들의 열정이 시너지를 발휘하면서 또 다른 성장기반을 마련한 보람있는 자문이었습니다.

무볼트 조립식앵글 ‘스피드랙’을 온라인쇼핑에 접목하다 (주)스피드랙

1997년에 조립식앵글 사업을 시작한 41년의 장수기업으로서, 2013년 무볼트 조립식 선반이라는 혁신적인 제품 “스피드랙”을 개발해 온라인쇼핑에 접목한 이커머스 기업입니다. 2018년 신제품 “홈던트”를 개발하여 드레스룸 및 행거 시장에 새롭게 진출하였으며, 미국 등 15개국에 수출하고 있습니다. 2018년에 지역경제발전과 경영혁신, 고용촉진의 공로로 ‘동탑산업훈장’을 수상했습니다.

기업개요

대표자 민병오, 민호기 주 소 경기 김포시 대곶면 대곶북로 367-26
업 종 일반철물 제조업 주 제품 선반, 앵글(스피드랙, 홈던트하우스)
종업원 81명(2019년) 매출액 284억 원(2019년)

경영애로

- 급격한 매출성장으로 인한 성장통 극복이 필요
- 매출증대를 위한 신제품 개발 및 품질개선
- 고객지원 시스템의 미비로 인한 고객 클레임 증가

자문내용

- 성장통 극복을 위한 조직 보강
 - 연구개발팀 신설로 제품개발능력 강화 / 레이저커팅기 등 연구개발기기 투자 확대
 - 마케팅팀 신설로 온라인광고 및 홍보 능력 배가 / 전문인력 보강으로 상세페이지 제작 능력 강화
- 신제품 개발 능력 강화 및 고객 품질 개선
 - 스피드랙 V2 개발 완료 및 성공적인 런칭(2020년 11월)
 - 홈던트하우스 개발 완료 - 시장 테스트 판매 중(2021년 2월 런칭)
 - 홈던트 제품의 V2 개발 진행 중
 - 생산성 향상을 위한 MES 도입 준비 중(2021년 4월 런칭)
- 고객지원시스템 강화
 - 물류 포장품질 제고를 위한 DPS(Digital Peaking System) 시스템 도입(2020년 10월)
 - 고객 품질정보 수집 및 분석 능력 제고를 위한 로봇 프로세스 자동화(RPA) 시스템 도입(2020년 4월)
 - 송장 자동발급시스템 개발 : RPA 시스템 도입(2020년 3월)



자문성과

- 적극적인 마케팅전략으로 코로나19 극복(전년대비매출 30% 증가)

구 분	2018	2019	2020
매 출 액(억 원)	264	282	365
영업이익(억 원)	27	27	58

- 매출증대를 뒷받침한 스마트공장 투자(전사적자원관리(ERP), DPS(Digital Peaking System), 로봇 프로세스 자동화(RPA), 제조실행시스템(MES))로 고성능과 창출

향후계획

- 해외시장 확대를 위한 적극적인 시장공략(2021년 아마존 진출)
- 상품군과 카테고리 확대를 매출 증대
- 온라인마케팅 강화(신유통 채널 확대, 정리마켓)

자문위원 소감

자문위원 / 이 병 기



제가 2015년 1월 처음 공장을 방문했을 때 발이 꼬꼬 열 만큼 추웠던 컨테이너 사무실이 지금도 생생하게 기억이 납니다. 이제는 그곳에서 새로운 성장의 역사가 만들어지고 있습니다. 지난 5년간 100억원 이상의 과감한 투자와 스마트공장 구축을 위한 지속적인 시스템 업그레이드 덕분에 매출액은 94억원에서 365억원으로 성장하였습니다. 불과 30여 명에 불과하던 종업원도 이제는 150여 명으로 늘어나 대가족이 되었고 자동화 시설을 갖춘 7,000여 평의 어엿한 공장도 지닌 중소기업으로 성장했습니다. 이 같은 큰 성공의 이면에는 민병오 회장과 민호기 대표를 비롯한 경영진의 뛰어난 경영능력과 열정 그리고 솔선수범이 자리하고 있습니다. (주)스피드랙은 더 큰 도약을 위해 선진경영기법 도입과 국내시장 성공을 기반으로 해외시장 진출에 힘을 쏟을 계획입니다. 또 한번의 도약을 기대하면서 저의 경험과 노하우를 보따리를 자문으로 풀어가겠습니다.

생산공정 개선으로 품질향상과 안정적 매출 실현

하나케이(주)

인간 환경 미래를 생각하는 기업 하나케이(주)입니다. 폐기물업계를 선도하고 있는 기업으로 1997년 회사 창립 이후로 끊임없이 고객만족을 목표로 최선을 다해 달려왔습니다. 하지만, 현재에 만족하지 않고 특허, 순환골재 품질인증 및 신기술 인증, 검증 등을 통해 고객을 만족 시킬 수 있는 제품을 개발하고 있습니다. 폐기물 처리업 외에 철거, 석면해체, 토공사업, 아스콘제조업 등의 업종을 추가하여 변화하고 있는 고객의 요구에 응할 수 있도록 노력하고 있습니다.

기업개요

대표자 원용한 주 소 경기도 이천시 대월면 군량리 618-1
업 종 건설 폐기물 처리업 주제품 순환골재(굵은 골재, 잔골재, 도로 보조 기층재 등)
종업원 60명 (2019년) 매출액 266억 원 (2019년)

경영애로

- 재건축 건설시장 경기변동에 따른 잦은 건설폐기물 입고량 차이로 매출 불안정 지속
- 재료(건설폐기물)의 성상 차이로 일정한 품질의 순환골재 납품 곤란
- 안정적 고품질 확보를 위한 건설폐기물 보관용량 확대 시급

자문내용

- 타사와 차별화된 품질 확보를 위한 생산공정 개선
 - 미분 함량과 흡수율을 줄이는 새로운 생산기술 도입
 - 재료 혼합성을 높이는 생산공정으로 품질 개선
- 단계적 건설폐기물 보관 용량 확대
 - 인근 유희부지 지속 매입으로 폐기물 보관 용량 확대
 - 재료 입도별 세분류 시스템 도입



자문성과

- 고객 수요에 맞는 차별화된 제품개발과 적극적 영업활동이 안정적 매출로 이어져

구 분	2017	2018	2019	2020
매 출 액(억 원)	172	238	266	267
영업이익(억 원)	7.5	18.6	17.5	18

- 폐기물 보관용량 확대로 재료(건축폐기물) 안정적 확보와 품질 균일화 유지가 가능
- 종업원들의 업무 만족도 향상이 안정적 고용 상태 유지

향후계획

- 고객니즈 변화(친환경 건설자재 및 기술수요 증가 등)에 맞게 자체 기술력 확보에 주력
 - 새로운 콘크리트 수요 증가에 맞는 자체 골재배합 기술개발 등
- 신시장 진출로 안정적 매출 확보를 위한 영업활동 강화
 - 설계 업무를 통한 적용용도 확대와 유저 교육 강화 등
- 장기적으로 기술력과 영업력 우위로 재건축 폐기물 순환골재 업계 선두주자가 목표

자문위원 소감

자문위원 / 이종열



건설폐기물 처리업체는 정부의 건설 및 환경관련 정책의 변화방향을 잘 읽고 재활용되는 재료가 향후 어떤 사회적 역할을 할지를 예측하는 CEO의 능력과 마인드가 매우 중요합니다. 이런 측면에서 보면 하나케이(주) 원용한 대표자의 풍부한 경험과 뛰어난 변화 대처능력, 완성도 높은 하드웨어 및 소프트웨어, 계열사를 통한 우수한 연구개발 역량이 머지않아 성장의 기회를 창출할 수 있으리라 확신합니다. 앞으로 저는 연구개발 분야 자문에 집중할 예정입니다.

원가절감과 낭비요소 제거로 안정적 매출 실현 덕흥건설(주)

덕흥건설(주)는 토공사, 상하수도설비공사, 비계구조물철거공사, 철근콘크리트공사, 조경식재공사 면허를 보유하고 있는 경남지역 대표 전문건설 기업입니다. 2000년 창립부터 최고의 품질 시공, 안전·보건과 환경규정 준수로 고객 사랑을 실천해오고 있습니다.

 덕흥건설(주)



기업개요

대표자 주만석 주 소 경상남도 김해시 분성로 170, 3층
업 종 토공사업 주 제품 상하수도설비공사, 토공사, 철근콘크리트공사 등
종업원 40명 (2019년) 매출액 245.5억 원 (2019년)

경영애로

- 기업의 미션과 비전, 중장기 전략 부재로 종업원들의 공감대 결여
- 거래처 편중과 수주 경쟁격화로 이윤 확보가 어려워지고 운전자금이 부족
- 전문 기능인력 부족과 현장기술 관리직의 높은 이직률

자문내용

- 기업 미션과 비전 정립 & 중장기 성장전략 수립
 - 미션 : “함께 성장하고 행복을 함께 누리자”
 - 비전 : “동종업종에서 지역(경남·부산) 대표기업으로 성장하고 5년 이내 일반 건설업에 진출”
 - 중장기 목표 → 추진전략 → 우선과제 설정
- 수익 창출 4대 방안 제시
 - ① 규모경영을 하라 : 수익 창출원인 물량을 지속적으로 최다 확보
 - ② 생산성을 높여라 : 작업방식 혁신과 앞선 기술 적극 도입
 - ③ 까먹지 않기 : 실행예산 준수와 원가절감 패러다임 확장
 - ④ 좋은 계약조건과 가격으로 수주하라 : 수주견적 전문인력 확충
- 프로젝트 관리체계 구축으로 원가절감 및 낭비요소 제거
 - 공종별 매출과 수익성 분석을 위한 매트릭스 작성
 - 프로젝트 단계별 실패비용 점검을 위한 Fish Bone Chart(특성요인도) 작성

- 거래처 편중 완화를 위한 신규고객 발굴
 - 해외시장 개척 및 수출확대 로드맵 수립
 - 신규고객 후보 목록표 작성 → 고객별 매력도 평가

자문성과

- 매출 안정(연평균 250억 원) & 영업이익률 개선 (1%(‘19년) → 3%(‘20년 예상))
- 거래처 편중 완화 (계룡건설 62%(‘19년) → 40%(‘20년 상반기))
- 신규 거래처 비중 증가 (11%(‘19년) → 20%(‘20년 예상))
- 지역(경남) 기업순위 상승 (토공사와 상하수도 설비공사 부분 5위 예상)

향후계획

- 기업비전과 미션 공유로 ‘덕흥인만의 기업문화’ 안착
- 현장관리지침 제정과 매뉴얼화로 원가관리 체계 정착
- 전문 기능인력 충원 및 전문성 강화 교육제도 시행

자문위원 소감

자문위원 / 박흥식



제가 경영박터로 6개월간 자문하면서 올바른 처방을 위해 맨 먼저 한 것은 덕흥건설의 지금의 경영애로를 구체적으로 파악하는 것이었습니다. 이를 위해 주만석 대표와의 꾸준한 대화와 실무책임자들과 질의서 제공 및 응답을 수차례 반복했습니다. 그 덕분에 본인은 자문의 방향성을 제대로 잡을 수 있었고 경영애로 해소를 위한 세부 이행방안에 대해 회사 관계자들과 공감대를 형성할 수 있었습니다. 자문이 중소기업들에게 손에 잡히는 성과로 이어지게 하려면 다소 시간이 걸리더라도 그 기업의 경영애로 원인을 상세하게 파악하는 것이 가장 우선이 아닐까 싶습니다. 문제점에 대한 정확한 진단이 있었기에 자문기업에게 손에 잡히는 경영성과를 쥐어줄 수 있었던 사례입니다.

신흥시장 개척으로 지속성장을 기반 마련 (주)코트랙

2002년 설립당시 국산 중장비 부품 세계시장 수출을 목표로 했으나 현재는 연구개발은 한국, 제조는 중국, 판매는 신흥시장에 하는 Global Supply Chain Management Company를 지향하고 있습니다. 연구개발, 제조, 판매과정 최적화로 세계 최고의 경쟁력을 지닌 회사를 꿈꾸고 있습니다. 금년부터 부품과 더불어 미니굴삭기, 휠로더, 농업용 트랙터, 드론의 완제품 수출을 늘렸고 인도네시아 판매법인 설립을 통해 현지 국영정부의 장비 국산화 사업 파트너로 선정되기도 했습니다.

기업개요

대표자 이희재 주 소 서울시 노원구 공릉동 683-16 한일휴니스빌 5층
업 종 건설·광업용 기계 및 장비도매업 주 제품 미니굴삭기 및 건설장비 부품
종업원 6명 (2019년) 매출액 101억 원 (2019년)

경영애로

- 단순 부품 수출에서 완제품 수출 및 기술공여 기반 턴키베이스형 사업으로 업그레이드 시급
- 국내 퇴직 기술자 활용한 해외 현지 장비 국산화 사업 참여전력 수립 필요
- 부품 품질관리·평가능력과 우수 부품업체 발굴 역량을 지닌 자체 전문인력 부족

자문내용

- 개도국 굴삭기 개발 지원 및 부품 세트화 공급 사업 추진
 - 부품 세트화 공급(러시아, 인도네시아)과 기술 제공(인도, 이란)
- 중국산 소형 건설·농업기계 수입 국내외 판매
 - 인도네시아에 중국산 초미니 굴삭기 판매 및 농업용 트랙터 공급대리상 계약 체결
- 종업원의 품질 및 기술역량 강화 교육
 - 금속 표면처리, 방청, 도금, 도장, 굴삭기 유압관련 등 기술교육
 - 품목별 주문사양서 작성요령 및 활용 교육
 - 품질관리 및 중국 신규업체 선정 위한 공장 평가방법 교육



자문성과

- 굴삭기·농업용 트랙터 제품 및 기술제공 관련 중국 제조사와 계약체결
- 인도네시아 국영업체에 굴삭기 공급 및 기술협력·부품 세트화 추진
- 해외(인도네시아) 판매법인 설립(판매 및 A/S 능력 확보)
- 소형굴삭기·농업용 트랙터, 관련제품 판매사업 추가로 사업의 질적·양적 확대
- 종업원 연말 성과급으로 지급으로 애사심 및 근로 의욕 고취

구 분	2017	2018	2019	2020
매 출 액(억 원)	49.2	86.2	101.1	120
영업이익(억 원)	0.27	3.3	4.6	6

향후계획

- 국가별 대리점 또는 딜러 선정 후 전략부문 현지인력 채용
- 자카르타를 시작으로 인도네시아의 거점별 부품창고 및 주시장 확대 운영
- 대기업과 경쟁하는 주력 기종 대신 소형장비 위주 틈새시장 공략
- 신흥시장의 건설·농기계 국산화 과정에 기술협력 및 부품 수출 확대

자문위원 소감

자문위원 / 문영철



한마디로 (주)코트랙 자문은 건설기계분야의 연구개발, 생산 분야에서 제가 축적한 수십 년의 경험과 네트워크가 크게 빛을 발휘한 자문이었습니다. 제가 처음 방문할 당시 건설경기 불황으로 건설 기계 업체들도 어려움을 겪던 시기였고 (주)코트랙도 자체 공장관리와 기술역량이 부족한 상태였습니다. 그래서 현재 보유기술을 기반으로 동남아시아와 서남아시아 등 신흥시장 개척을 중점적으로 자문했습니다. 그 결과 비교적 단기간에 매출증가라는 과시적 성과와 종업원들의 기술 및 품질관리 역량 향상으로 이어졌습니다. 저의 자문이 성과를 거둘 수 있었던데는 남다른 열정과 도전의식으로 제가 제안한 신규 사업을 과감히 추진한 이희재 대표의 노력도 큰 몫을 했습니다.

생산현장 관리와 예측경영으로 위기극복 전환점 마련 (주)성현

성현은 (주)리바트 협력업체로서 아파트 주방가구, 수납가구를 OEM방식으로 납품하는 가구 전문 업체입니다. 2010년 개인회사로 시작해 2014년에 법인으로 전환했으며 품질과 가격, 납기와 사후관리에서 고객만족 극대화를 위한 품질 개선과 연구개발에 최선을 다하고 있습니다.

기업개요

대표자 박세룡 주 소 경기 김포시 대곶면 대곶서로185번길 62-1
업 종 기타 가구 제조업 주 제품 일반가구, 주방가구
종업원 17명 (2019년) 매출액 89억 원(2019년)

경영애로

- 매출확대와 생산성 향상을 위한 구체 전략 부재
- 체계적 인사제도 및 생산현장 관리 시스템 도입 필요

자문내용

- 예측경영을 위한 사업계획 수립
 - 분기별 매출확대 및 비용절감 세부계획 마련
- 체계적 생산현장 관리시스템 구축
 - 작업장 레이아웃 변경(자재 이동 및 정리선 완료)
 - 공정별 품질체크 플랜카드 부착
 - 자동화 설비투자(터닝기, 보링기, 자동투입기 도입)
 - 설비 매뉴얼 및 작업지도서(한글·벵골어) 배치
- 임직원 평가 및 성과관리제도 도입
 - 성과기반 인사관리제도 시행
 - 작업자별 업무분장, 작업자별 생산목표대비 실적관리 기법 적용



자문성과

- 분기별 예측경영으로 매출확대와 비용절감을 위한 전환점 마련

구 분	2018	2019	2020
매 출 액(억 원)	126	89	65
영업이익(억 원)	4.7	4.9	2.6

- 공정별 평가 시스템 및 차등 성과제 도입으로 생산성 향상
- 성과지표 설정으로 작업자의 목표달성 의지 제고

향후계획

- 스마트 팩토리 도입 예정(금년 12월 중 완료 예정)
- 엣지벤더 공정에 자동투입기 설치로 공정자동화 실현

자문위원 소감

자문위원 / 문영기



자문위원 / 김주형



6개월 동안 (주)성현을 자문할 때마다 박세룡 대표이사과 직원들이 보여준 '배워서 반드시 문제점을 개선하겠다'라는 낮은 자세와 열정을 느낄 수 있었습니다. 그러다 보니 LG전자 출신이신 김주형 자문위원과 저도 방문할 때마다 하나라도 더 가르쳐 주고 싶다는 생각으로 각자의 경험과 노하우를 쏟아 부어 열정적으로 자문을 했던 것 같습니다. 코로나19 여파로 금년 한해는 매출이 줄어들 수밖에 없을 것으로 보이지만 그동안 자문으로 장단기 경영전략과 목표가 세워지고 구체적 이행계획이 실천되어 생산성이 점차 높아지고 예측경영도 가능해지고 있어 빠른 시일 내에 지금의 어려움을 극복하고 성장기반을 마련할 것으로 기대됩니다.

공정자동화와 3정5S로 생산성과 품질 함께 높아져 성진정밀

성진정밀은 1999년 설립 이래 정밀 금형·사출기술로 현재 자동차, 핸드폰, CCTV, LED 부품을 생산·조립하고 있습니다. 한 대당 50~680톤에 이르는 FANUC, SUMITOMO 전동사출기 63대와 3차원 측정기 및 5축 고속가공기를 보유하고 있으며 일반 초정밀 부품에서부터 광학렌즈 등 전문분야에 이르기까지 신기술 개발과 접목으로 고객만족을 높여가고 있습니다.

기업개요

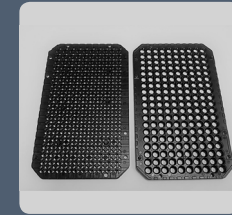
대표자 최순희 외 1명 주 소 경기도 화성시 정남면 덕절제길 41-12
업 종 제조업 주 제품 자동차, 핸드폰, CCTV 부품
종업원 23명 (2019년) 매출액 83.6억 원 (2019년)

경영애로

- 생산공정 개선을 통한 품질 향상
- 원가절감을 통한 생산성 제고

자문내용

- 3대 불량 원인 파악 및 생산공정 개선
 - 금형 : 재료 주입 시 금형내 공기가 완전히 빠져나갈 수 있게 틈을 만들
 - 원재료 : 호퍼의 제습조건 및 재료의 열적특성을 고려한 공정개선
 - 사출 : 금형표면과 열매체유 온도 관찰, 스크류 구조와 실린더 온도 체크
- 자동화로 생산성 향상
 - 수동 커팅 방식 → 자동화 커팅으로 전환
 - 사출기당 작업공간을 하나의 공장처럼 연결해 생산성 향상 및 인력 효율화
- 이물제거 작업 환경개선
 - 작업현장 3정5S 생활화 (월 1회 작업 중단 후 청결 활동 실시)



- 벤치마킹 및 기술 교류회 개최
 - 동종 업체(S사)상호 벤치마킹 및 전문가(금형기술사)초청 교육

자문성과

- 주요 생산성 및 품질향상 지표
 - 자동차램프 불량률 감소('20년 1~6월 10% → 5%)
 - 설비가동률 향상('20년 1~6월 32% → 47%)
 - 램프류('20년 1~6월 42만개/월 → 7~9월 59만개/월)
 - 생산품목 수('19년 17개 → '20년 9월 89개)
 - 커팅 시간단축 (25초 → 5초) 및 검사 시간단축 (10초 → 5초)
 - GAS 불량 개선(이중날 스크류 → 싱글날 스크류) (100% → 2%)

향후계획

- 혼류생산 방식의 컨베이어 도입으로 작업의 다기능화
- 재료별 커팅 방법 개선으로 자동화 도입
- 개선안 지속 도출해 현재의 난제인 Cycle Time을 22분에서 5분으로 단축

자문위원 소감

자문위원 / **홍 성 표**



성진정밀은 자동차 그차 사출업체(자동차 Head Lamp)로 그동안 원청업체로부터 제공받는 기술 자료에는 한계가 있어 자체적으로 제품을 고급화하고 생산공정을 개선하는데 많은 어려움이 있었습니다. 대기업에서 30년 넘게 현장에서 품질관리와 생산공정 관리 경험을 살려 핵심공정 중심으로 현장자문을 실시한 결과 가시적인 성과를 내고 있습니다. 최근에는 동종(경쟁)업체 실무자 상호방문과 기술교류회를 가져 서로 벤치마킹 할 수 있도록 했습니다. 앞으로는 금형방각구조에 대한 3D해석, 소재 개발을 통한 Cycle Time단축, 불량률 제로화를 위한 자문을 진행할 예정입니다.

3정5S로 재고비용 Down 매출·영업이익 Up

(주)태진

(주)태진은 풍부한 기술노하우와 경험을 바탕으로 고품질과 신속 납기를 최우선으로 하는 경기도 광주에 소재하는 주형 및 금형 제조업체입니다. 1992년도 출범하여 현재는 레이저 가공과 프레스 금형 가공에서부터 조립과 생산, 후가공에 이르기까지 모든 공정을 아우르는 시스템을 갖추고 있습니다.

기업개요

대표자 신용기 주 소 경기 광주시 광남안로431번길 19
업 종 주형 및 금형 제조업 주제품 금형, 철판가공
종업원 24명 (2019년) 매출액 37억 원 (2019년)

경영애로

- 코로나19 위기상황 극복을 위한 생존전략 수립
- 구인난 및 기술인력 육성
- 창업주 은퇴를 대비한 원만한 회사승계

자문내용

- 재고관리 효율화를 통한 비용절감
 - 3정5S 방식의 불용재고 및 창고정리
 - 재고자산 리스트 작성 및 라벨 부착
- 품질개선 및 기술인력 육성 제도 도입
 - 1일 품질불량 관리제도 및 월간 품질관련 설명회 개최
 - 품질관리 전담인원 지정 및 배정
- 생산설비 관리 개선 및 경영승계 대책 마련
 - 가공기, 프레스 등에 점검 기준표와 유지보수 관리표 부착
 - 경영승계와 연계한 공장부지 이전 및 확장 검토



자문성과

- 재고비용 절감(약 6,800만원)과 품질 개선으로 올해 전년 대비 4% 매출 증가 예상

구 분	2018	2019	2020
매 출 액(억 원)	34	37	38.4
영업이익(억 원)	1.4	2	3.5

- 품질 및 재고관리 중요성에 대한 종업원들의 인식개선과 능동적 참여

향후계획

- 중장기 성장전략 수립
- 전사적인 재고관리 및 생산관리 기법 도입 및 정착
- 단계적 경영승계 준비작업 착수

자문위원 소감

자문위원 / 강승천



자문위원 / 문영철



2020년 7월 일 저와 문영철 자문위원이 자문을 위해 (주)태진의 공장을 찾았을 때 우리 눈에 가장 먼저 들어온 것은 재고품으로 가득 찬 창고였습니다. 회사가 다품종소량생산 업체라는 점을 감안하더라도 제대로 정리되지 않은 너무 많은 재고품 때문에 당장 필요한 자재를 찾는 데 어려워하는 것을 보고 직감적으로 '돈이 세어나가고 있구나'라는 생각이 들었습니다. 그래서 재고비용 절감을 위한 3정5S를 최우선 자문 목표로 정하고 5개월간 신용기 대표와 실무진과 머리를 맞대고 작업현장에서 실제 이행하는 것을 도왔습니다. 그 결과 재고비용 절감과 품질 향상, 영업이익 개선이라는 정량적 성과와 더불어 종업원들의 품질 및 재고관리 중요성에 대한 인식 확산이라는 눈에 보이지 않는 성과로 이어졌습니다. 현재는 경영승계 및 인력확보 방안에 대해 자문을 진행 중인데 신용기 대표의 진정성 있는 자세와 추진력을 볼 때 좋은 성과를 만들어 낼 것으로 기대됩니다.

기술력 기반 수주영업으로 매출 급증 (주)싸이베리어

(주)싸이베리어는 2016년에 설립된 기술벤처기업으로 성남시첨단기술연구센터에 입주해 있으며 대테러 차량 차단 방호장비·시스템, 보행자 보안게이트, 철도신호·통신시스템 엔지니어링 및 구축, 승강장 안전문 시스템 등을 생산하고 있습니다. 청와대 자율이동식 바리케이드, 한국은행 차량차단 방호시스템, 평창 동계 올림픽 이동식 델타형 바리케이트 등을 설계하고 납품 하였으며, 안전한 대한민국을 만드는 최고의 방호장비 및 시스템 전문기업의 비전을 실현해 가고 있습니다.

기업개요

대표자 박채영	주 소 경기 성남시 분당구 새나리로 25 한국전자기술연구원 BI센터 312호
업 종 대테러 방호장비 및 제어시스템	주 제품 대테러 차량돌진 방호장비, 열차제어시스템 구축
종업원 6명 (2019년)	매출액 12.9억 원 (2019년)

경영애로

- 엔지니어 출신이 2016년 창업한 벤처기업으로 기업경영 일반에 대한 지식과 경험이 부족

자문내용

- 창업자 '자신만의 경쟁우위(Core Competence)' 분야 결정
 - 기술 벤처의 경쟁우위 요소인 기술력을 기반으로 한 수주 영업으로 선정
- 엔지니어링 기업의 필수 기초자산 확보
 - 기술보증기금 기술벤처인증 획득, 이동식바리케이트 특허 등록, 핵심기술인력 확보
- 정부의 벤처지원제도 활용
 - 초기 운전자금 확보, 전자부품연구원 창업보육센터 입주, 나라장터 등록
- 관련업종의 국내외 네트워크 파악 및 활용
 - 관련 산업협회 창립, 세계보안엑스포, 안전산업박람회 참가



CYBARRIER



자문성과

- 평창 동계 올림픽 이동식 델타형 바리게이트 납품
- 청와대, 서울경찰청, 군부대 등에 LED 이동식 바리게이트 납품
- 한국은행 차량차단 방호시스템 설계, 브라질 제철소 철도설비 용역 제공 등

구 분	2017	2018	2019	2020
매 출 액(억 원)	4.1	3.8	12.9	15
영업이익(억 원)	0.58	0.26	1	1.2

- 벤처나라 벤처창업혁신조달상품 2종 선정
- '한국대테러산업협회' 초대 사무국장 취임, 오스트리아 보안 전문회사와 기술협약 체결

향후계획

- 대형 프로젝트 수주와 진행을 위한 전문 인력 충원
- 생산시설 확충을 위한 추가 설비투자과 운영자금 조달

자문위원 소감

자문위원 / 황 국 인



2016년 5월 처음으로 만나 지금까지 4년째 자문을 이어오고 있습니다. 저에게는 대테러방호장비 제작과 열차제어시스템 엔지니어링이라는 다소 생소하고 특수한 분야였지만 제 자신의 창업 경험과 기업경영 노하우를 바탕으로 초기 2년은 매월, 이후로는 매분기마다 주기적으로 만나 제가 제안한 사항들의 이행현황과 성과를 공유하고 토의하면서 현장에서의 실행을 강조하였습니다. 자문하면서 제가 원칙으로 지켰던 것은 '일방적 의견전달이 아니라 기업의 문제점을 솔직하게 공유하고 함께 솔루션을 찾자'는 것이었습니다. 그러다보니 박채영 대표와 저는 이제 서로를 그 누구보다도 잘 이해하는 멘티 멘토 관계가 되었습니다. 앞으로도 싸이베리어가 어려움이 있다면 언제든지 달려가 저의 경험의 보따리를 풀어 도와줄 생각입니다.

전경련 에스비즈파트너스 투자와 육성으로 매출 급성장 (주)피타그래프

피타그래프는 숫자로 표현이 가능한 모든 콘텐츠를 모아 서로 간의 관련성을 탐색하는 데이터 플랫폼입니다. 유튜브에서 동영상상을 찾듯 데이터를 찾아 서로 합치거나 관점을 바꾸어 볼 수 있고, 숨어있던 관계를 찾아 지금까지 몰랐던 새로운 사실을 발견할 수 있습니다. 숫자는 시공과 언어의 장벽을 넘을 수 있습니다. 모든 것은 서로 연결되어 있고 피타그래프는 그 길을 만듭니다.

PYTHAGRAPH
피타그래프



기업개요

대표자 김 훈 주 소 대전광역시 중구 대흥로 52 2층
업 종 포털 및 기타 인터넷 정보매개 서비스업 주제품 빅데이터 엔진 소프트웨어
종업원 19명 (2019년) 매출액 11억 원 (2019년)

경영애로

- 기술개발 소요자금 확보를 위한 기관·개인투자 유치
- 매출 확대를 위한 판로개척
- 사업역량 강화를 위한 인프라 구축(서울 사무실 확보)

자문내용

- 사업 착수에 필요한 시드머니 투자 유치
 - 2019년 전경련에스비즈파트너스 투자 유치(1천만 원)
 - 정부과제(산학협동, 창업성장 첫걸음) 선정(9천만 원)
- 데이터 포털 마케팅 실행으로 고객 확대
 - 신용보증재단, 소상공인공단, 마포구청 등 공기업과 지자체 15곳
 - 나이스신용평가정보 등 민간업체로부터 빅데이터 포털 수주
- 서울 사무실 확보
 - 전경련에스비즈파트너스 보육공간→신한퓨처스랩 보육센터 입주
 - 매출성장으로 마곡동에 연구소 입지 마련(2019년 12월)

자문성과

- 엔진 소프트웨어 부문 기술력 입지 구축으로 매출 확대

구 분	2018	2019	2020
매 출 액(억 원)	4	11	20
영업이익(억 원)	-	1	-
종 업 원 (명)	5	9	19

- 벤처인증 및 기업부설연구소 인증 획득
- 경남 양산시 데이터 마켓, 마포구 데이터스튜디오, 소상공인연합회 빅데이터센터 구축
- 해외 진출 채널 확보 추진 (호주 현지 잠재 고객에 제안 중)

향후계획

- 빅데이터 마케팅 추진 및 포털 기능 완성도 제고
- 향후 2년 이내 추론, 탐색, 통찰, 직관 포털 사이트로 마켓 포지셔닝

자문위원 소감

자문위원 / 최 동 남



2017년 말 피타그래프의 김훈 대표가 불쑥 찾아와 ‘세상의 모든 number(수치)와 data(데이터)의 플랫폼’이 자기 회사의 비전이니 TIPSC(민간투자주도형 기술창업지원사업)투자를 받을 수 있게 도와달라는 요청했습니다. 그 당시 제가 보기로는 김 대표는 투자자 눈높이에 맞게 자신의 창업 아이디어를 좀 더 모양새 있게 다듬고 알리는 노하우 축적이 우선 필요했었습니다. 그래서 엔젤투자협회장을 함께 찾아가 창업자가 갖춰야 할 기본요건이 뭔지를 배우게 했고 그 후 분야별로 전문가를 연결해 주고 보육공간 주선으로 회사가 안정적으로 사업을 착수할 수 있도록 도와주었습니다. 창업 3년 차인 피타그래프가 이제는 시리즈별 투자유치와 적정 인력확보 전략을 세울 만큼 자체 역량을 쌓아가고 있는 것을 보면서 커가는 자식을 뿌듯하게 바라보는 부모 마음을 닮아 가는 걸 느끼고 있습니다.

생산공정 관리로 매출 2배 이상 늘어 미스플러스

미스플러스는 2008년도에 '바른성분, 바른선택'이라는 슬로건 아래 입욕제, 방향제, 천연비누 등을 전문적으로 생산하는 화장품 제조업체로 출범하였습니다. 미스플러스의 모든 입욕제품은 핸드메이드로 제품 하나하나마다 고객을 위한 꼼꼼함과 정성을 느낄 수 있습니다.

기업개요

대표자 유미진 주 소 충북 청주시 흥덕구 공단로 134 세종테크노밸리 707
업 종 화장품 제조업 주 제품 입욕제
종업원 20명 (2019년) 매출액 8.4억 원 (2019년)

경영애로

- 2008년 가족기업으로 시작해 최근 고객 다양화와 매출증대로 사업이 확장되고 있으나 기업 경영일반에 대한 경험과 노하우 부족
 - 생산 안정화를 위한 생산관리시스템 구축 및 생산공정 효율화
 - 가족기업을 벗어난 채용·인사제도 도입과 기업문화 형성
 - 사업 확장에 대비한 중장기 경영전략 수립

자문내용

- 매출증급 대비 생산 안정화를 위한 생산공정 효율성 제고
 - 생산라인 재배치, 라인 공정설계, 공정별 품질관리 규정 도입
- 기업규모에 맞는 우수인재 확보 및 기업문화 조성
 - 채용·인사제도 최초 도입 및 경영진-직원 월례 간담회
- 지속 성장을 위한 중장기 경영전략 수립



자문성과

- 매출액 2019~2020년 전년대비 90~200% 신장

구 분	2018	2019	2020
매 출 액(억 원)	4.4	8.4	20
영업이익(억 원)	0.28	0.7	2

- 대기업 협력업체 등록 (LG생활건강)
- ODM(제조자개발생산) 등록거래처 확보 (애경산업, 한국콜마, LG생활건강)
- 이노비즈 인증, ISO 14001, 9001, 22716 인증 획득
- 중소벤처기업부 수출유망중소기업, 경영혁신형 중소기업으로 지정 등

향후계획

- 대기업과의 협력 지속에 필수조건인 품질 고급화를 위한 외부 전문가 활용 상시화
- 미스플러스만의 기업문화 구현을 위한 교육 프로그램 실시
- 우수인재 확보유지를 위한 평가보상 제도 도입

자문위원 소감

자문위원 / 박성백



자문이 성과를 낼 수 있었던 것은 '더 이상 실패는 없다. 이번에는 반드시 경영애로를 해결 하겠다'라는 절박함과 각오로 자문에 임한 유미진 대표와 직원들의 적극적인 참여 덕택이었습니다. 저는 지난 1년 6개월 동안 미스플러스를 방문할 때 마다 사무실이나 회의실이 아닌 생산현장으로 바로 달려가 문제점을 진단하고 해결책을 제안했습니다. 그 결과 점차 기업경영도 과거와는 확연하게 다르게 제대로 모습을 갖춰가기 시작했고 저와 유 대표, 모든 직원들이 '뭔가 달라지고 있구나'라는 생각을 공유할 수 있었습니다. 일종의 성공할 수 있다는 공감대가 형성되었습니다. 품질 고급화와 3정5S, 직무·소통역량교육으로 생산성 향상과 더불어 직원들의 애사심도 높아져 올해 매출액은 전년 대비 무려 200% 이상 급신장할 것으로 기대됩니다.

환경친화적 기술력으로 코로나 위기 정면 돌파 (주)테바

(주)테바는 2014년 국내 최초로 주방용 생분해성거름망을 개발, 제조하는 벤처기업입니다. 히브리어로 테바는 방주를 뜻합니다. 고객과 구성원들이 함께 노를 저으며 같이 타고 갈 수 있는 배를 만들고 싶다는 마음에서 테바가 탄생하였습니다. 테바는 친환경제품을 통해 나의 이야기가 아닌 고객과 함께 우리의 이야기를 만들어 가고 있습니다.

기업개요

대표자 최상필 주 소 충청남도 아산시 신창면 순천향로22, 418호
업 종 그 외 기타 플라스틱 제품 제조업 주 제품 자연분해 싱크대거름망
종업원 8명 (2019년) 매출액 6.9억 원 (2019년)

경영애로

- 기존 생산제품의 매출 확대와 함께 신제품 판로개척이 최우선 과제
- 신제품 개발 - 2차 오염 확산방지를 위한 자동밀폐 장치
- 코로나19 위기극복을 위한 추가 운전자금 조달 (1억 원)

자문내용

- 창업 지원기관 지원제도 적극 활용
 - 대전대학교 창업도약 패키지
 - 전경련에스비즈파트너스로부터 투자유치(3천만 원)
 - 전경련창업멘토단 중장기 무료컨설팅
- 해외수출 상담회 참가 및 국제전자상거래 활용
 - 인도네시아 자카르타 무역상담회
 - 국제전자상거래(알리바바) 입점 추진 중
- 비용절감을 통한 지구책 마련
 - 공장면적 1/2 축소 및 작업인력 감축

TEBAH
Upgrade your living style



자문성과

- 생존전략(판로개척과 비용절감)으로 2020년 전년대비 매출·영업이익 모두 개선

구 분	2018	2019	2020
매 출 액(억 원)	14.7	6.9	9.5
영업이익(억 원)	1.8	0.25	1.2

- “글로벌 향균 전문 강소기업” 비전 및 목표 공유
- 연구전담부서 설치로 R&D 역량 제고(천연 및 대체 향균용 필름 개발)

향후계획

- 위생, 향균 멸균, 제균 분야로 사업영역 확대
- 생분해성 향균필름의 기능 및 원가 개선
- 신제품 개발 및 사업화 (양산/아웃소싱 체제 구축)

자문위원 소감

자문위원 / 최 동 남



자문위원 / 이 광 식



전경련창업멘토들이 벤처기업을 자문하면서 중요하게 눈여겨 보는 것은 창업자의 자세와 사업아이디어의 시장성입니다. (주)테바의 경우 최상필 대표의 창업자로서의 마음가짐과 기업이 보유하고 있는 친환경분야 우수 아이디어가 저화력으로 하여금 “도와주면 반드시 성공할 기업이다”라는 확신을 갖게 했습니다. 우선 운전자금을 확보할 수 있도록 2019년도에 전경련창업멘토들이 공동운영하고 있는 전경련에스비즈파트너스로부터 투자를, 금년에는 (주)한국벤처투자의 매칭투자(3억원)도 받을 수 있도록 도왔습니다. 저는 투자 유치와 온라인 분야, 이광식 자문위원은 기술과 마케팅 분야를 중점 자문하고 있으며 생활가전 외부 전문가와 연계해 신제품 개발과 원가절감에 대한 노하우도 전수해 주고 있습니다. 테바가 성공하는 그날까지 밀착 자문해 나갈 예정입니다.

프랑스 정통 육제품으로 국내시장 성공적으로 데뷔 France Gourmet (프랑스 구르메)

농림 전문가와 요리사, 샤퀴티에(유럽식 수제 숙성 햄 전문가) 3명의 프랑스인이 자국의 입맛을 한국에서 재현하고자 2013년에 프랑스 구르메를 설립하였습니다. 프랑스에서 1930년부터 3대째 육가공 사업을 이어온 가정에서 태어난 창업자의 노하우와 전통방식으로 서울과 가까운 경기도 광주에서 직접 만들고 있습니다.

기업개요

대표자 로무알도 피에터스
업종 식료품 제조업
종업원 6명 (2019년)

주소 경기 광주시 오포읍 상태길 66-44
주제품 샤퀴티에, 소세지 외 육식품 가공제품
매출액 4.6억 원 (2019년)

경영애로

- 국내외 신규 판로개척
- 장단기 마케팅 전략 수립
- 투자유치를 통한 생산능력 확대

자문내용

- 고객대상별 마케팅전략 수립
 - B2C : SNS를 통한 한국 내 프랑스 관련 기관·기업·인사 대상 홍보
 - B2B : 한국 육류공급 플랫폼 기업 M사와 전략적 제휴 타진
- 구입선 및 재고관리
 - 외부 전문가의 고급 육가공 식품 원부자재 구입선 확보 및 재고관리 기법 멘토링
- 투자유치 및 M&A 모색
 - M사 투자자 대상 투자유치 활동
 - M사 신규사업 부문으로 인수합병 논의



자문성과

- 판로개척 노력과 비대면 배달수요 증가로 금년 매출액 전년대비 약 40% 증가 예상

구분	2017	2018	2019	2020
매출액(억 원)	5.4	8.3	4.6	6.4
영업이익(억 원)	0.29	0.3	-0.02	0.75

- 평창올림픽 참가 프랑스 선수단 식사 제공 전담(2018)

향후계획

- 매출증가 대비 생산설비 확장 및 생산직 인원 채용
- 국내 투자자 물색 및 식품 대기업들과의 전략적 제휴
- 프랑스 음식 케이터링 서비스 확대 및 프랑스 정통요리 전문식당 오픈

자문위원 소감

자문위원 / 이원순



자문위원 / 최재후



프랑스인으로 한국에서 육가공 사업을 시작한다는 게 만만치 않다는 점을 고려해 자문의 목표를 한국과 한국인의 식문화와 습관에 대한 기본지식을 알려주고 한국 내 프랑스 관련 기업과 기관, 대학 내 불어과 동문네트워크를 활용한 마케팅전략 수립과 이행을 도와주는 것으로 잡았습니다. 수차례 자문 덕택이었는지 당초 기대보다 제품에 대한 호응이 높았고 실제 매출로 이어졌습니다. 특히 비대면 수요 태배 물량이 크게 늘어 도소매 아울렛을 통하지 않고도 직접 제품을 공급해 물류비용도 그 만큼 줄일 수 있었습니다. 최근에는 동료인 최재후 자문위원과 함께 국내 최대 육류 유통업체인 M사와의 전략적 제휴방안을 집중 자문해 주고 있는데 조만간 두 업체간 구체적인 협력사업이 착수될 것으로 보입니다. 프랑스에서 식품가공 엔지니어 학위를 받은 육가공 기술자로 한국에 정통 프랑스 식품과 요리를 소개해 한국인들의 식문화 영역을 넓히고 한-불 문화관계를 증진시키는 데 일조하고 있는 프랑스 구르메 피에터스 대표에게 큰 박수를 보냅니다.

신규사업 추진으로 코로나 위기 극복

해가든

해가든은 1999년부터 한국전통의학학을 기반으로 하여 부작용이 없고 효능이 탁월한 건강식품을 만들어 오고 있습니다. 지금까지 5건의 특허출원, ISO2000과 FDA 인증을 획득해 해외시장 개척에도 힘을 쏟고 있으며 2020년부터는 방역용품 생산·판매도 신규 사업으로 추진하고 있습니다.



기업개요

대표자 박선희 주 소 충북 제천시 봉양읍 용두대로36안길 43-7
업 종 그 외 기타 식료품 제조업 주제품 다슬기 가공제품(다슬기오일, 다슬기엑기스 등)
종업원 6명 (2019년) 매출액 3.9억 원 (2019년)

경영애로

- 매출 부진 기존 제품(다슬기 제품)을 만회 할 신규 아이템 개발 시급
- 다슬기 제품 판로개척을 위한 추가 거래선 발굴
- 전문기술인력 부족 및 연구개발 능력 취약

자문내용

- 마스크 및 필터를 신규 아이টে으로 제안
 - 마스크 원단 수입가공 및 마스크 제조설비 유통
- 기존 제품(다슬기 제품) 품질개선 및 마케팅
 - 제품 포장용기 고급화 및 유럽 수출을 위한 FSSC22000 인증 획득, 해외수출 기여
 - 철원 다슬기 축제 참가 및 마케팅
- 전문기술인력 충원 및 외부 전문가와 연계
 - 전문기술인력 1명 채용(서울대 화공과 졸업)
 - R&D 사업계획서 기획 전문가 활용

자문성과

- 신규 아이টে(마스크) 매출 증대로 전체 경영실적 크게 개선

구 분		2018	2019	2020
매출액 (억 원)	다슬기제품	5	3.9	5
	마스크류	-	-	15
	합계	5	3.9	20
영 업 이 익 (억 원)		1	0.78	5.1

- 다슬기 제품 판로개척을 위한 자체 마케팅 능력 확보

향후계획

- 방역(마스크)과 해독(다슬기)사업을 핵심 아이টে으로 정착(2022년 100억 매출 목표)
- 관련제품 판매 및 체험 목적의 일체형 카페타운 건립 (경북 안동)

자문위원 소개

자문위원 / 이광식



2018년 6월 청주에서 열린 충북기업경영상담회에서 만난 것이 인연이 되어 그동안 다슬기 가공 관련 전문가 연계, 사업계획 보완, 해외규격 인증지원 등을 도와주고 있습니다. 제가 가장 기억에 남는 것은 2018년 8월 철원에서 열린 다슬기 축제기간에 갑자기 박선희 사장이 출장으로 현장에 오지 못해 제가 직접 땀을 뻘뻘 흘리며 행사 준비를 했던 것입니다. 이게 일명 현장밀착형 자문인가라는 생각하기도 했습니다. 2020년 초 시작된 코로나19 위기를 극복하기 위한 특단의 생존전략으로 마스크 원단수입과 제조 유통이라는 신규 사업을 긴급 제안해 위기를 기회로 살려 기업실적 개선의 원동력이 되었습니다.

창업 8개월 만에 5억 투자유치 눈앞에 뒀 (주)러닝랩

(주)러닝랩은 2019년 12월 17일에 창립한 신생 IT 벤처기업입니다. 현재 마트와 슈퍼체인 등 도소매업체 그리고 식당과 배달음식 전문점 등을 대상으로 O2O 서비스, 소프트웨어·하드웨어를 공급하고 있습니다.

기업개요

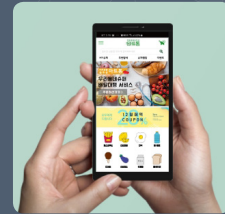
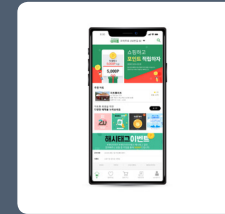
대표자 강병수 주 소 경기도 부천시 조마루로 385번길 801동 501호
업 종 응용 소프트웨어 개발·공급업 주 제품 생활 유통 O2O 플랫폼(마트통) 등
종업원 4명 매출액 없음('19년말 사업자 등록)

경영애로

- 신생 스타트업으로 경영전반에 대한 기본지식과 경험 부족
 - 외부투자 유치 경험과 노하우 축적이 급선무
- 생활유통 O2O 플랫폼(마트통) 고객 유치가 최대 과제

자문내용

- 투자자 눈높이에 맞는 투자 제안서 작성
 - 투자유치 실전 모의 IR 진행 후 수정 제안서 작성
 - 정부과제(중소벤처기업부) 도전을 위한 PT 실습
- 신사업(마트통) 이용 신규고객 유치전략 수립
 - 중소형 마트, 슈퍼체인과 전통시장 대상 마케팅전략
 - 기존 POS솔루션 가맹점 대상 연계가맹 유치전략
- 주식회사의 필수 사내규정 및 절차 도입
 - 회사규정, 지출결의서, 연봉계약서 등 필수 업무양식 구비



자문성과

- 엔젤매칭펀드 활용으로 5억 원 투자유치 예정
- 금년 약 3.5억 원 매출 실현 예상
- 기 확보된 POS가맹점 2,130개 중 금년 말까지 마트통 가맹점 260개 확보
- 마트통 주력상품 5천개 상품등록 및 이미지화
- 체계적 업무 프로세스 기반 마련

향후계획

- 금년 말까지 스마트 카트와 친환경 자동 실링기 개발 완료
- BGF리테일과 대규모 투자유치 공동추진
- '22년까지 마트통 가맹점 4,004개 확보 및 코스닥 상장
- 해외시장 진출(실링기/POS/KIOSK/O2O솔루션) 시도

자문위원 소감

자문위원 / 문대현



창업 당시 강병수 대표와 부사장을 비롯한 직원 모두가 개발자라서 생활유통 O2O플랫폼 마트통에 대한 마케팅 전략과 자금유치, 정부지원제도 활용에 대한 경험과 실적이 없었습니다. 그래서 자문의 목표를 창업기업으로서 사업계획서를 제대로 작성하는 요령을 가르치는 것으로 잡았습니다. 약 6개월간의 자문으로 중소벤처기업부의 지원금을 받을 수 있었고, 온오프 통합마케팅전략과 가맹점 확보 전략을 수립할 수 있었습니다. 짧은 기간에 눈에 보이는 성과를 거둘 수 있었던 것은 저와 러닝랩 임직원간의 인간적인 신뢰도 한 몫 했습니다. 앞으로 BGF리테일과의 전략적 협력관계 구축과 투자유치 전략 수립을 중점 자문할 예정이며 마트통과 러닝랩이 성공하는 날까지 도와줄 생각입니다.

전경련경영자문단

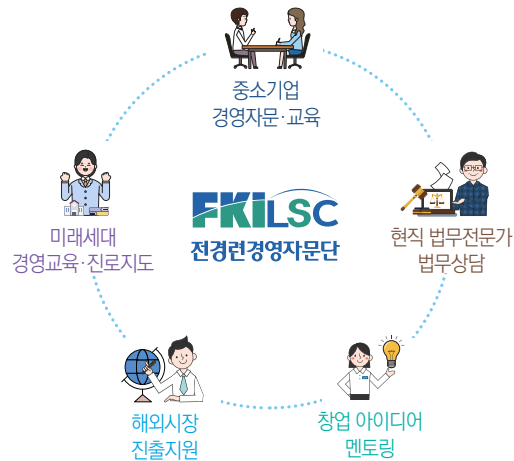
대기업 출신 경영베테랑과 법무전문가 200여명이
중소기업 경영애로 해소와 창업 아이디어 사업화를 자문해 주고 미래세대의
진로 선택을 도와주는 국내 유일 무료 경영재능기부단입니다.

구성 및 활동

전문인력 출신현황

자문위원 삼성, 현대기아차, SK, LG, 롯데, 포스코, GS, 한화, 두산 등 185명

전문위원 법무, 특허, 세무, 관세, 노무, 행정 등 30명



자문·교육 신청방법

www.fkilsc.or.kr

홈페이지
자문·교육 신청

자문위원 매칭

기업자문 및 초도자문 실시
임직원 대상 맞춤형 교육

자문 프로그램

경영닥터제



매년 두 차례, 6개월간 자문위원
들이 대기업 협력사를 방문해
특정 경영과제(생산성 향상,
품질관리, 마케팅 등)에 대해
심층 자문합니다.

비즈니스멘토링



성장유망 중소기업의 경영역량
강화 프로그램으로 자문위원이
6개월 이상 경영애로 해소
방안을 제안하고 실행을 도와
드립니다.

지방 경영상담회



권역별 중소기업지원기관들과
공동으로 매년 1~2차례 지방
중소기업들의 경영애로 해소를
도와주는 경영상담회를 정례적
으로 개최합니다.

해외진출지원단



대기업 해외지사장, 해외사업
경험을 지닌 해외진출지원단이
중소기업들의 해외판로 개척,
지사상 설립, 해외 주재원 파견
등을 도와드립니다.

법무상담



중소기업과 창업자들의 법무
애로와 궁금증에 대해 현장에서
활동 중인 세무, 특허, 인사, 노무,
관세 분야 전문가들이 상담해
드립니다.

창업 컨설팅



창업 단계에서 가장 필요한
사업계획서 작성, 아이디어
사업화, 기술진단, 자금조달
및 투자유치 컨설팅과 교육을
제공합니다.

전경련경영자문단

교육 프로그램

■ 대학생



- 경영학부생 교육·멘토링
- '취업하고 싶은' 탐방
- 사회 리더십 멘토링

대학 경영학부생 대상 교양강의, 그룹 프로젝트·창업 멘토링
대기업 및 중견기업 방문, 직원과의 토론회 간담회 진행
한국장학재단과 연계한 대학생 사회 리더십 멘토링

■ 중·고등학생



- 진로지도 교육·멘토링
- 진로지도박람회

미래 유망직업 교육과 진로선택 멘토링
청소년 대상 진로상담과 미래인재 비전 수립 지원

오시는 길



경의 6호선+경의중앙선(디지털미디어시티역) 하차 후 5, 6번 출구에서 버스 이용

공한 공한철도(디지털미디어시티역) 하차 후 7번 출구에서 버스 이용



270, 470, 740, 750A, 7013A, 7013B, 7726, 7737
(DMC첨단산업센터 정류장 하차)



T맵, 카카오내비에서 "전경련중소기업협력센터" 입력