

기업가치 재디자인(EVRD) 프로젝트



기업가치 재디자인(EVRD) 프로젝트



※ EVRD : Enterprise Value Re Design(기업가치 재디자인)



☎ 010-3732-4352, ✉ firstman@firstmancamp.com
Homepage : <https://www.firstmancamp.com>



기업가치 재디자인 프로젝트 추진 목표



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(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 값 입니다. 여기에서 자본비용은 자금조달의 대가인 지급이자와 배당금 입니다. 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 자본시장 입니다. 시장에서는 대상기업의 현재뿐 아니라 미래의 이익성장가능성도 고려해서 주가를 결정하므로 PER은 당연히 높을 수밖에 없습니다. 이는 기업의 목표가 이익의 극대화가 아니라 가치의 극대화인 것을 입증하는 것 이다. 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 발생하는 제조원가를 줄이는 원가절감과 생산성 향상이 주요 경영요소 이다
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 종대한 노사문제의 쟁점 이 될 수 있다. 통상 60% 이상 인 경우 인건비 절감과 관련된 노력을 심각하게 고려하여야 한다



기업가치 재디자인 프로젝트 패키지(3종)



(1단계) 가치진단 패키지

가 (Option) BEP Survival STP Survival

나 가치인식 교육

재무제표 **간이사업계획** **재정보고서**

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

기업의 각종 장표

원가진단 프로그램

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

VI Strategy Structure

VI MAP

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**

가 (Option) BEP Survival STP Survival

나 가치인식 확산

- 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
 - ⑦기업승계
 - 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 워크숍을 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, 인력 자원, 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% 이상으로 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 Strategy Priority Map(가치혁신 실행전략 우선순위도)이 결정되게 된다.
6. 기업 미래비전 이미지 확정 (비전 선포)	전사적으로 추진하고자 하는 기업의 미래비전을 AI등을 활용하여 기업종사자 전원이 공감하는 이미지로 전환하여 시각화하고 이를 공개적으로 선포하여 기업이 추구하는 방향과 전략을 공유한다.
7. Two-Track BI-SLA 실행 (Option : 서바이벌 워크숍)	1. BI-SLA를 실행하기 위하여 우선 4대 성장사다리(벤처기업확인, 부설연구소인증, 이노비즈인증, 메인비즈인증)를 점검하여 필요 부분을 보충한다. 2. 기업의 자금조달 가능성을 진단하여 기업가치 재디자인으로 인하여 발생하는 소요자금을 조달할 수 있는지를 확인한다 3. 원가절감을 위한 원가혁신, 성장극대화를 위한 성장혁신의 두 개의 트랙에 필요한 요소를 결정하고 이를 추진하기 위한 협약을 체결하고 필요시 서바이벌 워크숍을 실시한다. 4. 협약에 따라 일정 기간 Enterprise Value Redesign Accelerator(EVRA)가 기업임직원과 함께 활동하여 소기의 성과를 확보하고 시스템을 정착시킨다. 〈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 평가한다. 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

(2단계) 원가클리닉 패키지

(3단계) BI-SLA 실행 패키지

산출물

가치 요소 재배치 전략

산출물

원가경영관리 보고서

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 스피나아웃(SPIN OUT)

가치진단 참여신청서

A. 재무상태표 파악하기	B. 기본 가정 설정하기	C. ROIC	D. 가치평가
1. 순자산	20. 이익률(%)	32. IC	172,000
2. 자본자산(순자산)	21. 프로젝트기간(년)	33. RO	34.9%
3. 자산	22. 기술사용기간	34. 영업권 평가	
4. 자기자본(자본금)	23. 할인율(%)	35. 유가증권, 영업권평가	177,125
5. 주식발행 총수	24. 환율	36. 브랜드 가치평가	471,343
6. 현금과 현금	25. 리스크 프리미엄(%)	37. 주당 수익(주당 수익률)	1,250,000
7. 총자산(총자산)	26. 장기평균(연평균)수익률(%)	38. ROIC(주당 수익률)	1,250,000
8. 유동부채	27. 가중평균(주당 수익률)	39. ROIC(주당 수익률)	1,250,000
9. 순이익	28. 자본비용(주당 수익률)	40. ROIC(주당 수익률)	1,250,000
10. 순이익	29. 산업평균(주당 수익률)	41. ROIC(주당 수익률)	1,250,000
11. 순이익	30. 자산 수익률	42. ROIC(주당 수익률)	1,250,000
12. 순이익	31. EBITDA 배수	43. ROIC(주당 수익률)	1,250,000
13. 순이익	32. 자본 수익률(주당 수익률)	44. ROIC(주당 수익률)	1,250,000
14. 순이익	33. 주당 수익률	45. ROIC(주당 수익률)	1,250,000
15. 순이익	34. 주당 수익률	46. ROIC(주당 수익률)	1,250,000
16. 순이익	35. 주당 수익률	47. ROIC(주당 수익률)	1,250,000
17. 순이익	36. 주당 수익률	48. ROIC(주당 수익률)	1,250,000
18. 순이익	37. 주당 수익률	49. ROIC(주당 수익률)	1,250,000
19. 순이익	38. 주당 수익률	50. ROIC(주당 수익률)	1,250,000

간이가치평가 프로그램

재정보고서 서식

간이 사업계획 서식

원가클리닉 참여신청서

1. 회사의 기본정보를 규명하여 설정 해 봅시다	
2. 당월에 주문받은 제품과 수량 내역은 어떻게 되나요?	
3. 당월에 생산되는 제품의 종류와 수량은 무엇입니까?	
4. 당월에 판매된 제품의 수량, 평균 단가와 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 얼마입니까?	
8. 당월에 작업인원 과 인건비 현황 그리고 근무일수를 정리 해 보세요	
9. 당월 제조경비와 일반관리비는 얼마이며, 재물이 비를 배부 하는 방법은 무엇입니까?	
10. 회사의 조달비 및 생산성을 검토해 보세요	
11. 제조경비와 판매 일반관리비 세부명세를 검색해 보세요	
12. 생산 제품별로 산출된 재료비 소요량과 재료비 원가를 검색해 보세요	
13. 판매 제품별로 산출된 재료비 소요량과 재료비 원가를 검색해 보세요	
14. 원가분석 보고서를 통해 제품별 원가를 검색하여 분석해 보세요	
15. 제품별 상세 원가계산 명세서를 검토 해 보세요	
16. 검색된 제품의 순이익분기(ERP) 분석도 해 보세요	
17. 통합 순이익계산서를 확인 해 보세요	
18. 예산 대 실적 순이익계산서를 확인 해 보세요	
19. 연간 비교 순이익계산서와 누적(누적) 순이익 확인 해 보세요	
20. 현재 제품별 순이익계산서를 확인 해 보세요	
21. 제품별 매출과 순이익 도표를 Graph로 그리 볼 수 있을까요?	
22. 현재 판매지역 별 순이익계산서를 확인 해 보세요	
23. 판매지역별 매출과 순이익 도표를 Graph로 그리 볼 수 있을까요?	
24. 당월 까지 주문받은 제품과 미생산된 주문내역은 무엇일까요?	
25. 당월 주문분에 대해 소요되는 총 원부재료 명세를 볼 수 있을까요?	
26. 당월 생산분에 대해 소요되는 총 원부재료 명세를 볼 수 있을까요?	
27. 제품 재고 수량으로 이동해서 일반 재고 관리 와 원하는 제품의 재고 검색을 해 보세요	
28. 원부재료 재고 수량으로 이동해서 일반 재고 관리 와 원하는 제품의 재고 검색을 해 보세요	
29. 바이블 원가경영 시스템 에 입력한 자료와 모든 원가보고서를 저장하시겠습니까?	
30. 시스템의 데이터 검증과 오류 여부를 Check 하시겠습니까?	
31. 저장 한 과거 자료에서 어느 기간(월) 자료를 복원하여 열람하시겠습니까?	

중소기업을 위한 경영 혁신 가이드 바이블 원가경영관리 시스템 프로그램 실무와 실제

원가계산용 프로그램, 매뉴얼

제
공
물

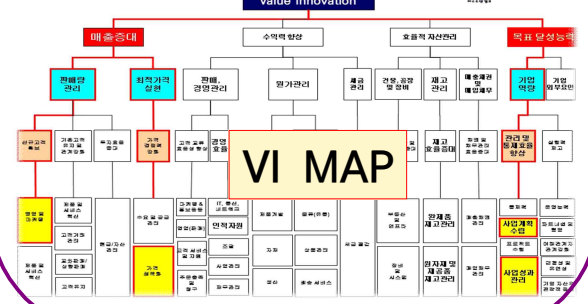
BI-SLA 사전 진단

비율	우수	우수	0.20	0.80	1.00	0.80	비율	우수	우수	0.20	0.80	1.00	0.80
1. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.40	0.45	1.227	1. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	4.01
2. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	2. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	5.84
3. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	3. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	10.01
4. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	4. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	15.01
5. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	5. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.41
6. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	6. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
7. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	7. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
8. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	8. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
9. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	9. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
10. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	10. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
11. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	11. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
12. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	12. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
13. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	13. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
14. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	14. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
15. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	15. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
16. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	16. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
17. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	17. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
18. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	18. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
19. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	19. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
20. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	20. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
21. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	21. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
22. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	22. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
23. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	23. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
24. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	24. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
25. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	25. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
26. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	26. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
27. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	27. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
28. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	28. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
29. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	29. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
30. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	30. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01

신용여력 진단결과서

비율	우수	우수	0.20	0.80	1.00	0.80	비율	우수	우수	0.20	0.80	1.00	0.80
1. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.40	0.45	1.227	1. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	4.01
2. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	2. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	5.84
3. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	3. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	10.01
4. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	4. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	15.01
5. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	5. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.41
6. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	6. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
7. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	7. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
8. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	8. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
9. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	9. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
10. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	10. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
11. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	11. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
12. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	12. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
13. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	13. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
14. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	14. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
15. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	15. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
16. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	16. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
17. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	17. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
18. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	18. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
19. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	19. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
20. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	20. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
21. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	21. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
22. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	22. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
23. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	23. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
24. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	24. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
25. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	25. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
26. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	26. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
27. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	27. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
28. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	28. 자기자본 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
29. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	29. 총자산 수익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01
30. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	1.450	30. 순이익률	불량	보통	0.05	0.25	0.30	2.01

VI Strategy Structure



BI-SLA 신청서

Accelerator 지원신청서

BI-SLA 협약서

BI-SLA SSP(200개)

기업인 다수의 집단지성을 통하여 특정기업의 문제를 진단하는 게임
다. STP Strategy Game(마케팅 게임)
5개 팀이 서로 공급자와 고객군에 되어 고객 만족을 실현하기 위한 시장 분할, 시장 조사, 고객 감동을 실천하여 우승자를 가르는 게임

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

서
비
스

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

서
비
스

- 가치혁신을 위한 전략과 정책의 제시



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 적절한지 판정 가능

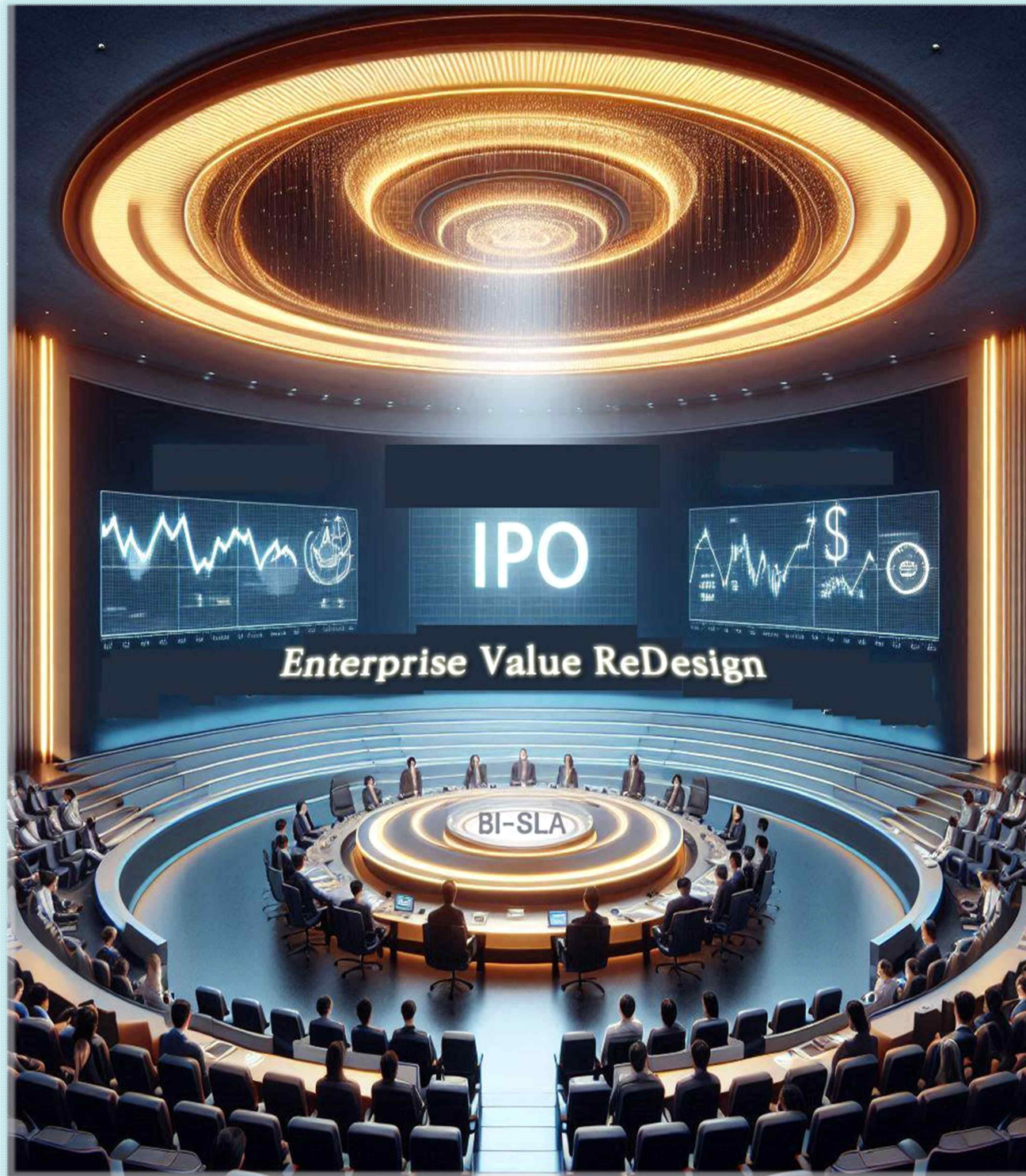
사. 기업의 가치추정액을 인식하여 자금조달을 원활히 함

아. 기업의 미래 발전 방향과 전략을 수립/공유가 가능함

자. 기업의 지속가능성/혁신가능성을 확신하는 계기가 됨



기업가치 재디자인 프로젝트 문의처



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

□ 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 프로파일과 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)



Enterprise Value Redesign
Master Accelerator

☎ 010-3732-4352, CCO 성 보현
Email : happyradar@paran.com