


bizmeka 협업 SCM 서비스

2003. 9


KT 솔루션사업단




목 차

bizmeka 협업 SCM 사업

1. 사업 개요	2
2. 시장 분석	3
3. 사업 방향	12
4. 서비스 제공 계획	16
5. 서비스 기능	19
6. 기대 효과	21
7. 추진 일정	22
8. 서비스 사례	23



bizmeka SCM



1. 사업 개요

◆ 사업명 : bizmeka 협업 SCM 서비스

◆ 사업개요


- 유통사, 제조사, 판매처별 품기업고객을 대상으로 영종별 협업 SCM 서비스를 KT 네트워크 및 플랫폼에 기반한 collaborative-Hub (c-Hub)를 통해 제공
- 대기업 중심의 선별적, 단편적인 통합 시스템을 단계적으로 통합적인 KT c-Hub로 통합

* 협업 SCM (Supply Chain Management) 공급망 관리(이칭: 계획의 생산, 판매, 유통)의 극대화 및 고객과의 수급에 시그니피칸트 기여를 제공하는 전자 공급망의 후방인 통합을 통하여 가치를 최대화하는 솔루션


◆ 사업배경

- e-Biz의 확대인명어 e-Commerce에서 e-Commerce로 이동
- IT 시장조사가전 시장연망
- 세계 SCM 시장 2005년까지 매년 35%~100%의 빠른 성장 추세
- 국내 SCM 시장 규모는 2002년 1800억 원이며 향후 연평균 약 40% 성장 예상*
- 기업내부 정보화 → 기업간(외부와의 정보교류) 필요성 증대
- 종합적인 협업 Service Provider 필요성 대두
- 정부의 Post-양기 IT화사업으로 통합 SCM사업 대두

* 출처 : AMR Research(2001)



bizmeka SCM



2. 시장 분석

◆ 세계 시장동향

- 전세계 SCM 시장규모는 2002년 90억 달러 규모(약 11조 원)로 향후 연평균 32% 성장 예상
- 아시아 지역은 특히 연평균 41%로 가장 급격히 성장할 것으로 전망

* 출처 : AMR Research (2001)


◆ 국내 시장동향

- 국내 SCM 시장규모는 매년 100% 이상으로 성장하였으며 연평균 40% 성장 예상
- 국내 SCM 솔루션 도입은 1990년대 중반부터 대기업 중심으로 급속 확산
- 제조업종 대기업 SCM 도입이 확대되어 중소, 중견기업으로 확산
- 예) 현대자동차, 삼성전자, POSCO, 하이닉스, LG전자 등 도입완료

* 출처 : IDC Report (2001)

◆ 시장전망

- 유통사인명어 국내 ERP시장 등은 성숙단계이며, SCM 부문이 성장잠재력이 높을 것으로 예상되고 유통분야 대기업의 SCM 구축 활성화 예상
- 개별 기업의 최적화에서 협업(collaborative) SCM으로 서비스 확장 추세
- 정부에서 '양기 IT화사업'의 Post-ERP 솔루션으로 지원예정



bizmeka SCM

bizmeketa

2. 시장 분석

◆ **협업 SCM 도입 필요성**

- 대기업 위주로 내부 ERP, SCM 구축
- 향후 협력업체와의 정보공유를 통한 재고관리, 안전관리, 수급 필요

협업 SCM 도입 요구

도사

- 협력업체의 현황을 감안하여 안정적인 계획 운용 및 구매 실행
- 고품질 소모 재고 관리 및 매출 확대 기회 증대
- Supply Chain상의 전체 현황에 대한 가시성 제공으로 시장의 변화에 신속히 대응

협력사

- 모사의 중장기 계획에 대한 가시성 확보로 인한 생산 및 공급 계획의 안정화 및 생산
- 모사의 재고 현황에 대한 정보 확보로 적절한 재고를 생산 및 납품
- 계획에 대한 안정성 확보로 제조 비용 절감

- 4 -

bizmeketa SCM

bizmeketa

2. 시장 분석

◆ **인텔리블 시장 분석**

유종

- 롯데, 신세계를 유종 대기업에 의해 시장 주도(약 10,000개의 협력업체)
- 유종 계열에 대한 다수의 CPD업체들이 상환하여 협력업체간 유통경로 강화
- 재고 및 수요 예측 정보에 대한 공유성이 가장 높은 산업
- 협업 네트워크 강화고 협업 SCM 수요시업화 됨

차종차

- 제조업종 중 가장 큰 시장액(20,000개의 협력업체)
- OEM업체와의 수직계열화가 강하여 시장 파급효과가 큼
- 통합산업 공급상 전자, 가솔린, 통합 산업의 상용수 기업을 남용업체로 보유
- 산업특성상 OEM업체가 협력업체 비영리부담 부담

전자

- 약 6,000 여개의 납품업체 보유
- 부품조립업체로부터 주요 부품공급업체에 대한 협업 요구
- 통합산업 수 및 규모가 작으며 수직적 계열화가 상대적으로 약함
- 삼성전자, LG전자를 예외 독자적인 시스템을 구축해 확보

주요 서비스 대상은
유종 / 차종차 산업 / 전자

- 5 -

bizmeketa SCM

bizmeketa

2. 시장 분석

◆ **수요인종 세부 분석**

특성

다양한 공급선으로 인한 경쟁의 심화
판매장의 재고 정보를 제한하여 납품을 적시, 적
소 공급할 수 있는 체계 필요

시장규모

대규모 할인점, 편의점, 유희점 등에
이웃을 최목한 공급 요구에 공급업체의 신속하
고 유연한 대응 요구(정보 동기화)

시장현황

유통업체의 저가, 품질 경쟁으로 공급선 다
변화 및 비용 절감 추진
ED/CPFR(유통 협업 SCM(후속)) 적용

장부지점

정부가 추진중인 인종별 IT화 사업으로 유
종정보 공유화 진행
적 표준화 및 정보 공유

유종업체

롯데마트
홈플러스
해태유종

성인사
대한제당
두산테크팩

동원
오뚜기
농심
롯데제과

2차 공급업체 1차 공급업체 유종업체

- 6 -

bizmeketa SCM

bizmeketa

2. 시장 분석

◆ **수요인종 세부 분석**

유종업체

- 소규모 소매점이 퇴락하고 막대한 구매력을 지닌 대형 할인 마트 위주의 시장 형성
- 대형 유통업체의 재고 및 계획 정보 미 제공으로 인해 협력사의 안전재고 수준이 높음
- 경쟁 심화로 인한 비용절감에 대한 필요성으로 체계적인 추세의 협업에 대한 요구 심화
- 주요 대상고객은 대형 할인 마트와 주요 협력사

유종업체 매출현황

주요업체 매출현황

- 7 -

bizmeketa SCM

2. 시장 분석

◆ 자동차인종 세부 분석

- 경제성: 경제의 시장 지배력이 가장 강한 수
- 시장규모: 종합 산업으로서 협력업체의 수가 가장 많
- 시장성장: 인계의 공급선 다변화 정책 및 M&A 등으로
- 장부차별: 장부가 추진 중인 각종 IT의 시장(KNX 등)

모사로부터의 통합 및 납기준수의 요구가 높음
공급 요구에 납품업체의 신속하고 유연한 대응
생산성 증대와 생산계획의 동기화 필요
생산성 증대, 대량 요구가 신속에 비해 상대
적으로 높아 사고예방 및 계획생산 필요
KNX사업에 따른 네트워크 부가 솔루션으로
SCM 필요

경신공업, 링크, 한국해물, 현대, 대우, 르노삼성
1차 협력업체, 2차 협력업체, KT

bizmeka SCM

2. 시장 분석

◆ 자동차인종 세부 분석

- 양성지 업체는 VAN을 기반으로 계획 정보를 제공하고 있으며 1차 협력업체의 공급계획 반영에 업무
- 1차 협력업체와 2차 협력업체간의 협업시스템 구축시에는 거의 없으며 필요성이 요구됨
- 주요 대상고객은 1차 납품업체 (약 1,000개 업체)

1차 납품업체 현황

1차 납품업체 현황

KT The Value Proposition Company

bizmeka SCM

2. 시장 분석

◆ 협력 SCM 도입 시점

국내 산업별 업무 효율 향상을 위해 제조사 및 유통업체 등을 위주로 협력업체와 협업 비즈니스를
→ 추진 위해 Collaboration 시스템 도입을 추진함
→ 제조사와 유통업체 분야에서 협업 시스템 도입이 활발히 진행됨

5-경차
→ 원자재 및 부품 협력업체와 협업을 위한 Supply Collaboration 구축, Demand Collaboration 시스템 구축

※ : 공급자 관리 시스템의 일환으로 Supply Chain Collaboration 구축

협력업체	협력업체	협력업체	협력업체	협력업체	협력업체	협력업체	협력업체	협력업체	협력업체
현대	대우	르노삼성	현대	대우	르노삼성	현대	대우	르노삼성	현대

KT The Value Proposition Company

bizmeka SCM

2. 시장 분석

◆ 분석결과 및 시사점

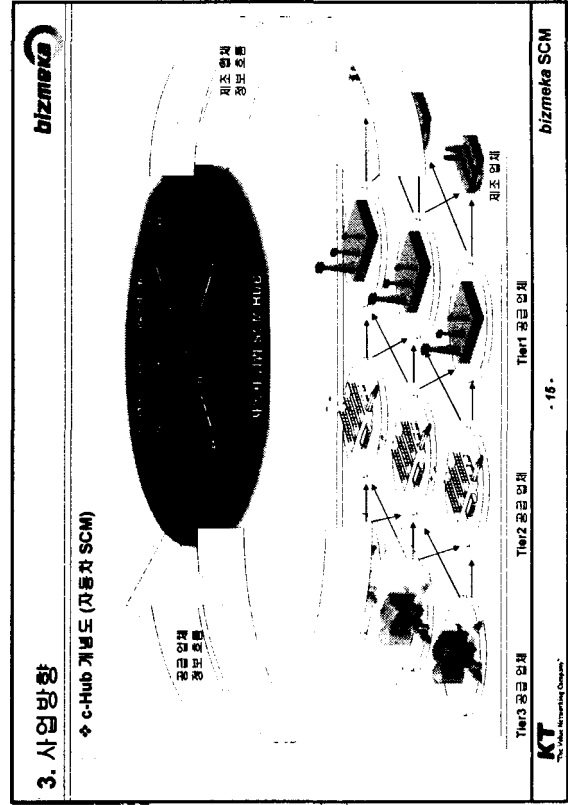
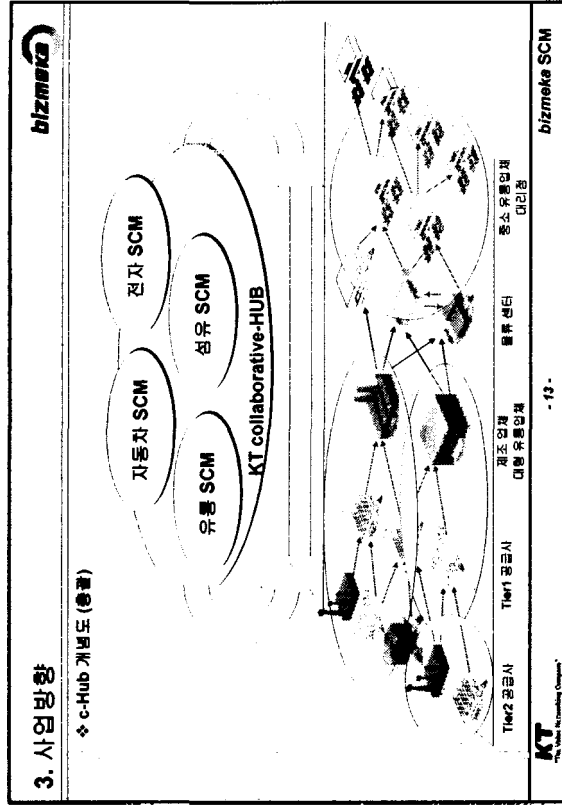
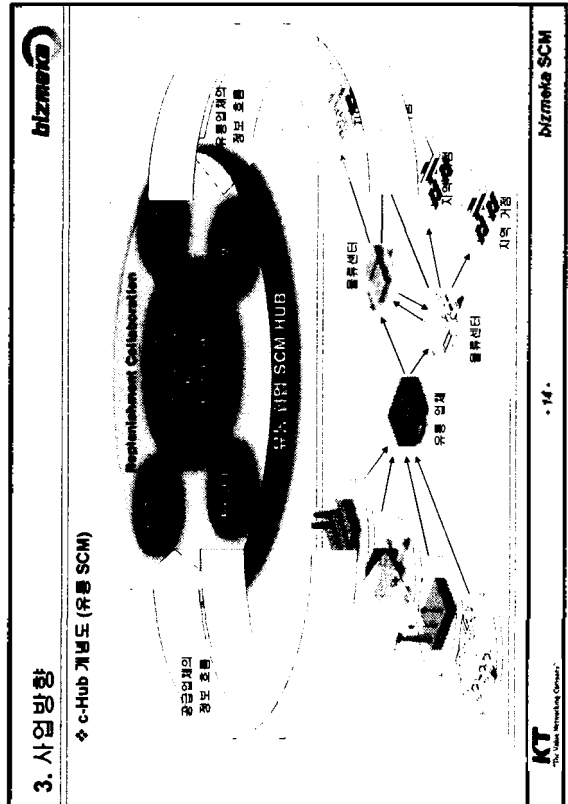
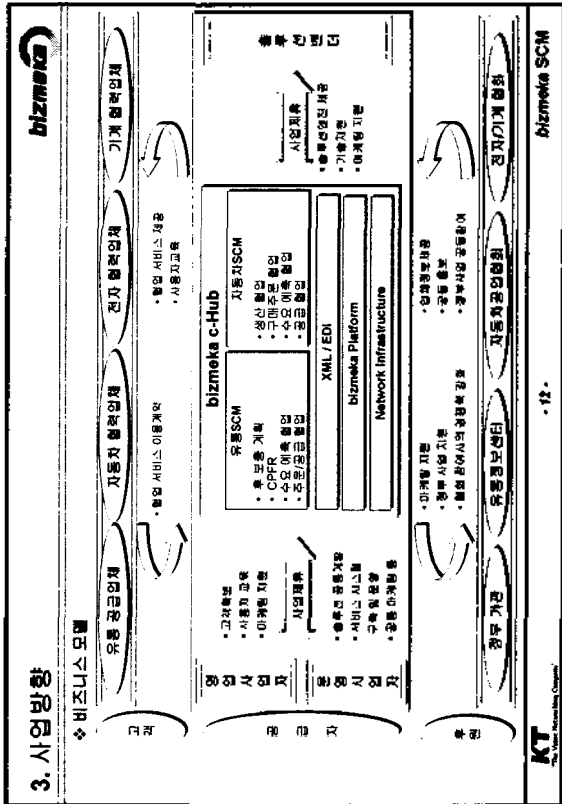
시장: 운영생산업체 중심, 대기업 중심, 서비스망식, 솔루션
고객: 대기업 및 중견 제조업, Deploy/Hosting 방식, 기업내부 SCM 솔루션
서비스망식, 솔루션, 기업내부 SCM 솔루션

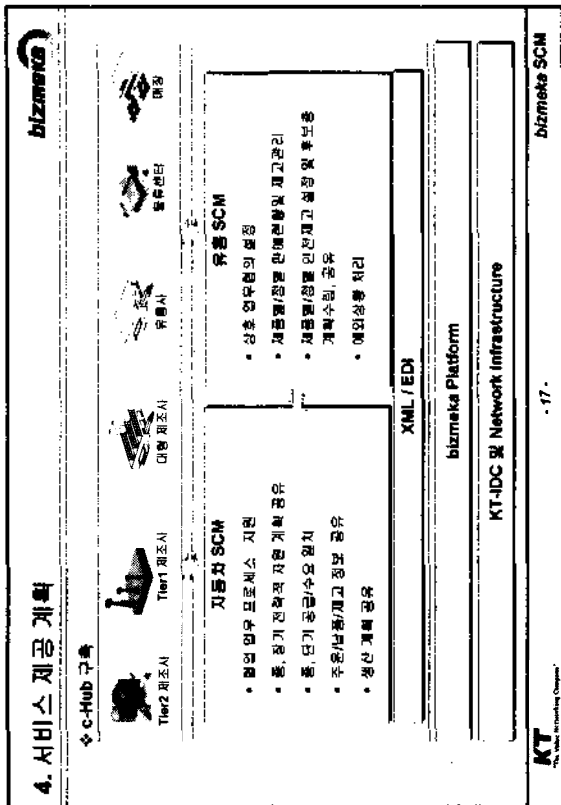
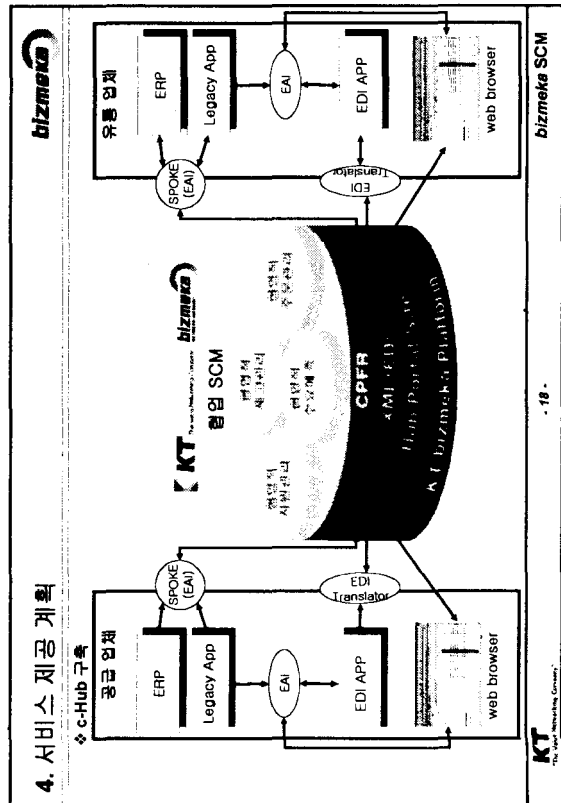
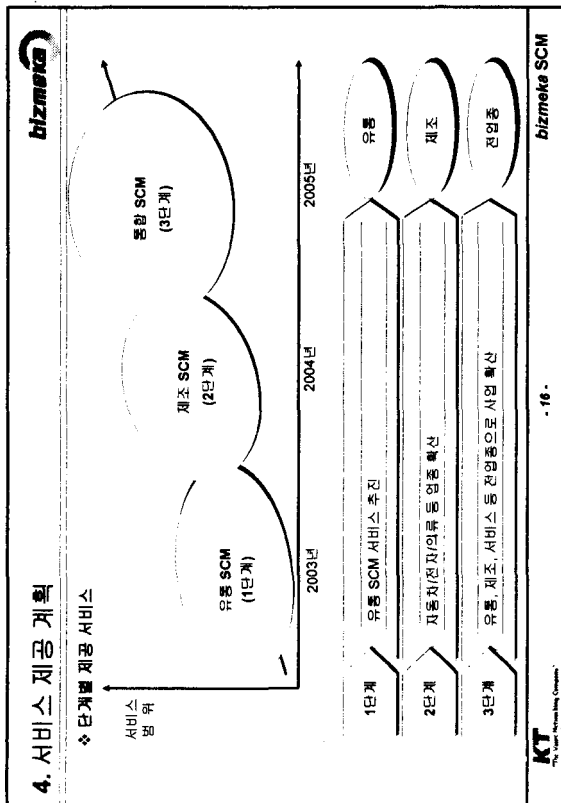
시점: 시장 확산 초기단계의 SCM 시장에서 Leading Brand로 시장선점 가능, 기업체의 필요성을 기반으로 제조/유통업체에 필수불가결한 솔루션 제공 가능

시상점: 목적적 시장 조망, 신규발목화 서비스, 협업 SCM 시장이름

KT The Value Proposition Company

bizmeka SCM





5. 서비스 기능

c-XML/EDI

구분	수용 기능	상세 기능
XML/EDI SERVER	메시지 처리	수신 메시지 및 메시지 구조, 에러 검증, 오류 처리, 에러 처리, Acknowledgment 생성 및 발송
	모집 및 문서인증	시용자 인증, 문서 내용 검증, 문서 암호화
	통신	HTTPS, SMTPPOP3, FTP, SOAP 등 인터넷 표준 프로토콜 지원
	문서 변환	EDI, XML, TRP, Traditional 통신 프로토콜(EDIVAN X 25 X 400 용) 지원, EDI, XML, EDI, TRP, XML, DTD 및 Schema 기반의 문서 검증 지원, EDI, XML, EDI, TRP, XML, DTD 및 Schema 기반의 문서 검증 지원, EDI, XML, EDI, TRP, XML, DTD 및 Schema 기반의 문서 검증 지원
XML/EDI CLIENT	통신	수신 메시지 및 메시지 구조, 에러 검증, 오류 처리, 에러 처리, Acknowledgment 생성 및 발송
	문서 변환	수신 메시지 및 메시지 구조, 에러 검증, 오류 처리, 에러 처리, Acknowledgment 생성 및 발송
	통신	수신 메시지 및 메시지 구조, 에러 검증, 오류 처리, 에러 처리, Acknowledgment 생성 및 발송
	문서 변환	수신 메시지 및 메시지 구조, 에러 검증, 오류 처리, 에러 처리, Acknowledgment 생성 및 발송
XML/EDI WEB SERVICE	통신	수신 메시지 및 메시지 구조, 에러 검증, 오류 처리, 에러 처리, Acknowledgment 생성 및 발송
	문서 변환	수신 메시지 및 메시지 구조, 에러 검증, 오류 처리, 에러 처리, Acknowledgment 생성 및 발송
	통신	수신 메시지 및 메시지 구조, 에러 검증, 오류 처리, 에러 처리, Acknowledgment 생성 및 발송
	문서 변환	수신 메시지 및 메시지 구조, 에러 검증, 오류 처리, 에러 처리, Acknowledgment 생성 및 발송

bizmeka SCM

bizmeketa

6. 서비스 기능

◆ CPFR

모듈	기능	설명
핵심적 수도내측	history data분석	POS 판매 실적 및 과거 판매 데이터 분석하여 판매 추세 및 변동요인에 대한 분석
	수도 내측	Item명, Location별 고객의 수요 예측
핵심적 파트너간	Stalibics	수요 예측을 위한 통계적 기법 및 통계학 모형 비교 분석
	모니터링	수요 예측에 대한 실시간 현황의 실적 비교 분석, 수요 예측 오차 측정
	재고 모니터링	거래처별 재고 현황 및 재고 상환 계획 관리, 재고 추이 분석
핵심적 주변관리	Min/Max/인재고 인출고 관리	VMI 프로세스 구현을 위한 Min, Max, 인출고 설정 및 관리 인출고 관리, 발주 계획 관리, 상품 주이 분석
	Capacity 산출	공급업체의 생산 가용량 예측 및 정보 공유
핵심적 치역관리	Capacity, 인출	공급업체의 주문에 대응하기 위한 가용 생산량 분할
	재발주 계획	재정의 재고 수량 및 판매량 분석을 통한 재발주 계획 수립
핵심적 주변관리	발주량 산출	공급업체 1회 공급량/유동인재 1회 발주량 계산
	발주계획의 조정	공급업체의 유동인재의 공급량/발주량 합의 조정
	수원 관리	협의 조정 수량에 대한 PO 생성
	모니터링	Invoice 생성 및 PO 처리 프로세스 모니터링

bizmeketa SCM

bizmeketa

6. 기대 효과

CPFR 도입 비즈니스의 적용은 유동 재인재의 파손이나 828 상거래에서 데이터 정확성 및 동기화를 기반으로 유동 재인재의 가시성 확보로 인한 업무 효율 향상
 → 828 상거래 표현함에 의한 업무 비용 절감, 유동적인 가시성 확보, 재고 감소

유동인재	개선 효과
잔액 재고(Store shelf stock rates)	2 ~ 8 %
재고 수량(Inventory Level)	10 ~ 40 %
판매 수량(Sales Level)	5 ~ 20 %
물류 비용(Logistics Cost)	3 ~ 4 %

공급업체	개선 효과
재고 수량(Inventory Level)	10 ~ 40 %
지체수보용 시간(Lead)	12 ~ 30 %
판매 수량(Sales Level)	2 ~ 10 %
고객 서비스(Customer Service)	5 ~ 10 %

AMR Research
bizmeketa SCM

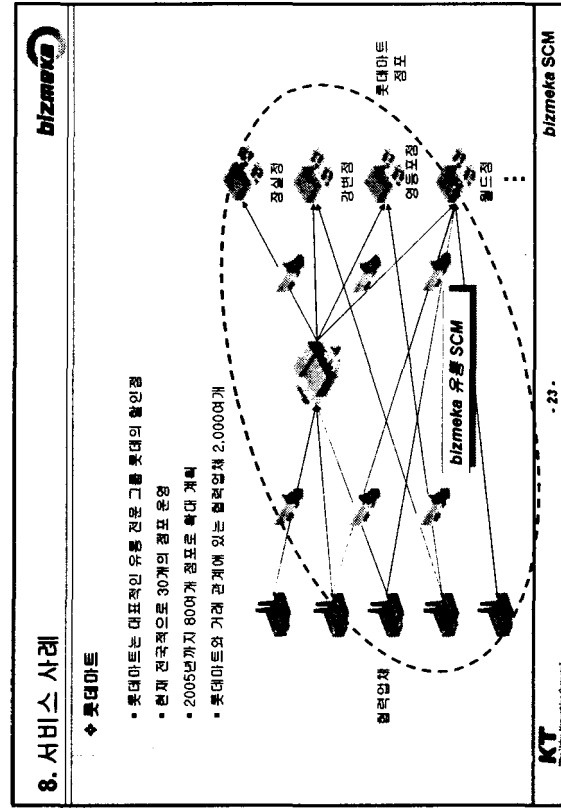
bizmeketa

7. 추진 일정

◆ 추진 일정

주요 추진 사항	일 정	비 고
시범서비스 제공 (롯데마트 및 협력사)	2003년 7월 ~ 8월	
유동 SCM 서비스 출시	2003년 9월	
유동 SCM 사업영역의 개회	2003년 10월	
제조 SCM 서비스 출시	2003년 10월	
성유, 건지동 인증별 중앙 SCM 서비스 출시	2004년	
경부사업 연계 추진	2004년	
지역정보화사업 연계추진	2004년	
통합 SCM(생산, 유통, 물류 등) 사업추진	2004년	

bizmeketa SCM



8. 서비스 사례

※ 롯데마트

2003년 7월~8월 시범 서비스 적용
2003년 9월~ 상용 서비스화

Before

- 단순 구매 프로세스
- 수요 예측 부재
- 전 정보의 연계 부재
- 공급망 가시성 부재
- 데이터 부정확성
- 미납기율 증가
- 구매 비용 증가
- 재고정보 공유 부재

After

- CPFR 협업 및 정기거래
- 수요 예측 기반 일주 forecast
- 전 정보의 연계
- 공급망 가시성 확보
- 데이터 정확도 향상
- 납기 준수율 향상
- 구매 비용 절감
- 재고정보 기반 협업(VMI)