

# [매출과 수익성장이 쉬워지는] 실무 재무강의

기업 강의 커리큘럼 (재무선배)

## [경력]

현) 인베스트메이트 CEO | co-founder

현) 기업 재무자문/코치, 재무 역량강사, 연사

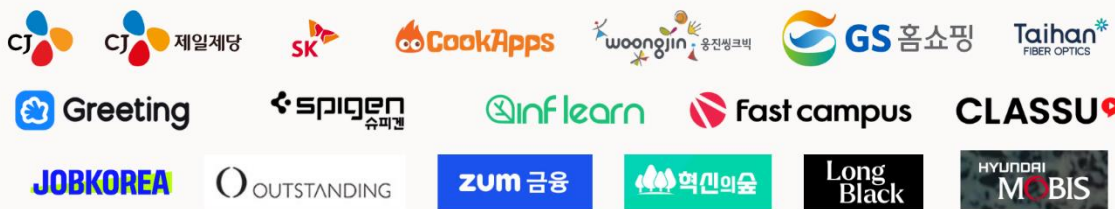
- 콘텐츠 플랫폼 기업 경영전략 리더 (영업이익률 60%)
- 빅테크 계열사 경영관리실장
- 유통기업 의류사업부 총괄기획실장 (매출 6,000 억)
- 그룹 이커머스 사업부 재무팀장/기획실장
- 패션 브랜드 상품기획, 전략기획, 영업, 온라인팀장
- 패션대기업 재무팀, 원가팀장



## [이력]

- 비즈니스 구조 개선을 통한 **영업이익 +120억 성장 주도**
- **자문 기업(코스닥 기업) 기업가치 20배 성장**
- 상장회사, 스타트업 재무 자문
- 매출/손익 대시보드, 사업계획 구축 프로젝트 다수
- 기업 실무재무강의 다수 (CJ 그룹, 대기업, 상장기업, 스타트업 등)
- 직무별 실무재무강의 (HRBP, 마케팅, FP&A, 신사업팀), 온라인 실무재무강의
- DMS2024(디지털마케팅서밋) 연사
- "아웃스탠딩" "롱블랙" 기업재무분석 작가

### Proposed Partnership



# 강의 소개

---

비즈니스의 언어는 숫자입니다.

그런데 대부분의 조직에서, 숫자는 일부 사람만 다룹니다.

**만약 모든 구성원이**

**숫자를 완전히 이해하고**

**숫자 뒤에 숨은 구조를 읽을 수 있다면 어떨까요?**

의사결정의 질이 달라지고, 실행의 속도가 달라지고, 결과가 달라집니다.

이 강의는 리더와 전 직원을 위한 실전 재무역량 강의입니다.

**매출과 영업이익을 성장시키는 원리,**

그리고 **현장에서 다룰 수 있는 재무역량 강화**에 초점을 맞춥니다.

이 원리를 알면 많은 숫자와 지표 안에 숨겨진

비즈니스 구조가 보이고, 고객이 보이고, 문제가 보이고, 대안이 보입니다.

수익이 나는 비즈니스 구조를 어떻게 세팅해야 하는 지

목표로 해야 할 핵심지표는 어떻게 설정하고 관리하는 지

인원수와 마케팅비용의 기준은 어떻게 결정해야 하는 지

매출과 이익을 성장시키기 위해서는 어떻게 의사결정해야 하는 지

이 강의를 통해

**숫자를 '공유받는' 조직에서 숫자를 '다루는' 조직으로 변화**되길 기대합니다.

변화는 몇 명의 리더가 아닌, 조직 전체에서 시작됩니다.

모든 구성원이 숫자에 대한 주도권을 가지며,

실제 성과로 이어지는 원리를 체득하는 것을 도와드리겠습니다.

## 강의 목표



### 1. (기초) 실무에 꼭 필요한 재무 기초역량의 향상

- 재무를 전혀 모르던 직원도 재무제표를 완벽히 이해하고 해석 (손익계산서, 재무상태표, 현금흐름표)
- 기업의 주요 재무지표 이해와 해석 (유동성/수익성/안정성/성장성/활동성)
- 동종업종 간 손익구조 비교를 통한 수익나는 비즈니스의 이해

### 2. (적용) 바로 성과로 연결할 수 있는 원리 체득

- 측정 : Output, Input 지표의 측정원리와 연결구조 이해.
- 분석 : 숫자 안에 담겨진 고객/비즈니스/인사이트를 찾는 원리 이해
- 대안 : 매출액의 분해원리(4P1C)를 통한 수십가지의 매출성장 대안창출
- 실행 : 공헌이익 시뮬레이션을 통한 의사결정의 기준과 타겟지표 목표 설정/달성방법

### 3. (의사결정) 기업의 수익성장과 목표달성을 위한 의사결정 방법

- 수익구조를 위한 12 가지 체크리스트
- 비즈니스 구조와 사업계획 방법
- 매출과 수익성장의 순서와 숫자로 일하는 문화
- 직무별 재무적 의사결정 방법 (마케팅, HR, 기획, 영업 등)

## 강의 시간

- 기초 교육 : 4H
- Full 커리큘럼 : 8H

## 대상

- 전 직원 or 리더 대상

## 강의 후 변화

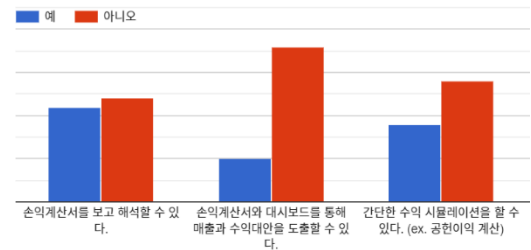
### (CJ그룹) 숫자로 성과내는 실무 재무강의 (8H)

- (100%) 손익계산서를 보고 해석할 수 있다.
- (95%) 숫자를 통해 매출,수익대안 도출 가능하다.
- (95%) 공헌이익 시뮬레이션을 할 수 있다.
- (45%) 복잡한 수익시뮬레이션도 가능하다.

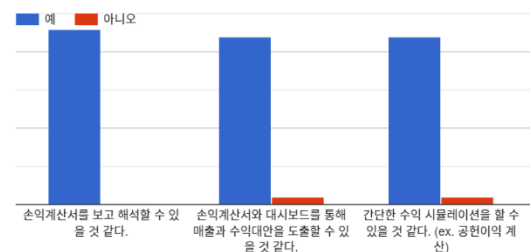
### (직무강의) HRBP 를 위한 재무역량 세미나 (2.5H)

- (100%) 재무제표가 이해되고 해석이 가능하다
- (87%) 업무에 적용할 인사이트를 발견했다.
- (98%) 다른 사람에게 이 강의를 추천한다.
- (88%) 우리 회사에도 재무강의가 필요하다.

(강의 수강 전) 해당 항목에 체크를 부탁드립니다.



(강의 수강 후) 해당 항목에 체크를 부탁드립니다.



# 강의 후기

“제 직장생활 전체를 돌아봤을때 **지금까지 수강한 강의 중 가장 큰 도움**이 되었습니다.”

“올해 여러 강의를 수강했는데, **가장 유용한 강의 중 하나**였습니다.”

“**회사에서 들은 강의 중에 쎈 재밌었던 강의** 중 하나였습니다.”

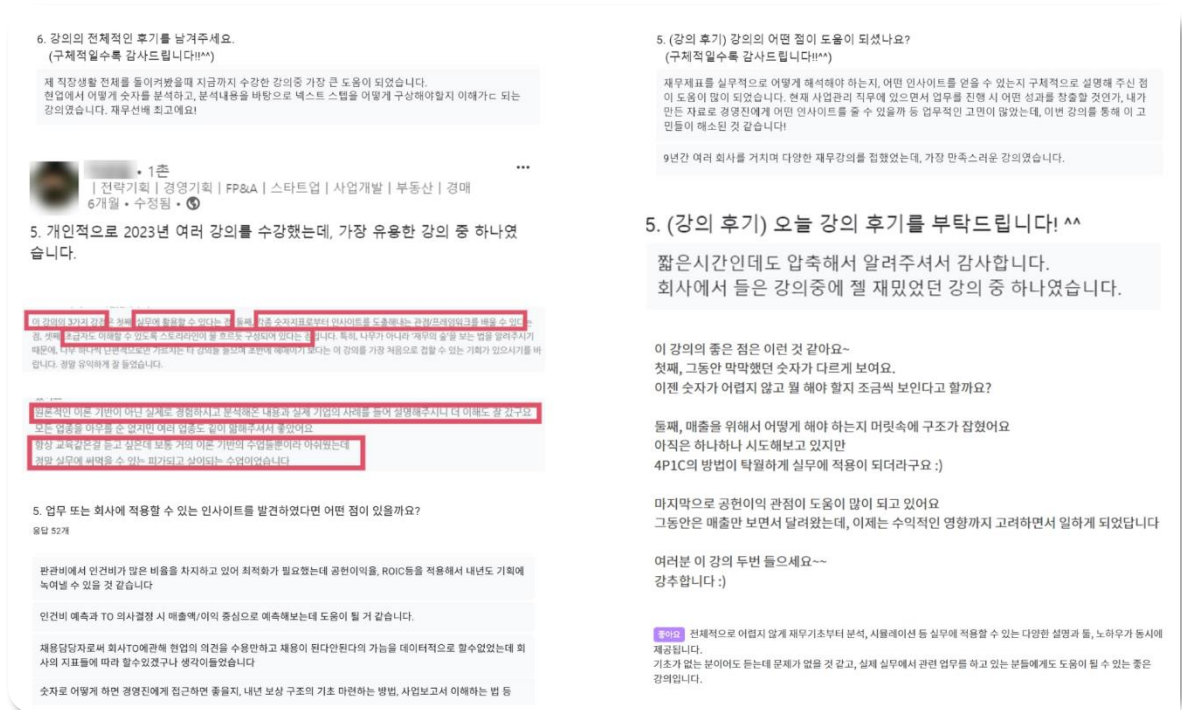
“9년간 여러 회사를 거치며 다양한 강의를 접했었는데, **가장 만족스러운 강의**였습니다.”

“이 강의의 **3가지 강점**. ① 실무에 활용할 수 있다는 점 ② 인사이트를 도출하는 관점/프레임워크를 배울수 있다는 점 ③ 초급자도 이해할 수 있도록 스토리라인이 물흐르듯 구성되어 있다는 점 입니다.”

“**정말 실무에 써먹을 수 있는 피가 되고 살이되는 수업**이었습니다.”

“**그동안 막막했던 숫자가 이제는 다르게 보이고, 뭘 해야할 지 구조가 잡혔어요**”

“전체적으로 어렵지 않게 재무기초부터 분석, 시뮬레이션 등 **실무에 적용할 수 있는 설명,툴,노하우가 동시에 제공됩니다. 기초가 없는 분이어도 문제 없고, 실제 실무를 하고 있는 분에게 도움이 되는 좋은 강의**입니다.”



## 1 강. 재무제표 기초

- 재무의 Flow (측정 - 분석 - 대안 - 실행 - 피드백)
- 아웃풋 지표 vs 인풋 지표
- 연결 재무제표 vs 별도재무제표
- **재무제표의 이해와 해석**
  - 손익계산서
  - 재무상태표
  - 현금흐름표
- 주요 비율의 측정과 분석, 리스크 (유동성, 수익성, 안정성, 성장성, 활동성)
- (사례) 대시보드로 보는 동종업종별 재무제표 특징
- (실습)

## 2 강. 매출편

- 매출 인식시점과 기준
- 매출액의 분해와 손익에 미치는 영향
- **매출액 분해 원리와 수십가지 성장방법 (4P1C)**
  - PRODUCT
  - PRICE
  - PLACE
  - PROMOTION
  - CUSTOMER
- **핵심지표와 연결한 매출성장 대안 (Metrics)**
- 숫자를 통해 인사이트를 찾는 순서

- 숫자를 해석하기 위한 6 가지 관점 + 대시보드
- (사례) 해당 기업이 12 개 분기 연속 매출 성장한 이유 분해.
- (실습)

### 3 강. 매출원가, 판관비편

- 원가의 4 가지 종류
- 매출원가의 구성요소와 Flow
- 원가율에 대한 계산과 이해
- 매출원가를 절감할 수 있는 다양한 방법
- (사례) 해당 기업의 매출원가율이 -8%p 감소할 수 있었던 이유.
- 재고자산 회전율/보유일수와 사례
- 기업을 평가하는 가장 중요한 지표 ROIC
- 판관비의 구성항목 (6 대 주요 판관비)
- 판관비의 구분과 관리방법 (계정별, 직/간접비, 변동/고정비, 프로세스별)

### 4 강. 공헌이익과 Financial Simulation

- 공헌이익의 정의와 BEP 계산
- (실습) 공헌이익 시뮬레이션
- 마케팅에서 알아야 할 재무, ROI (예산, ROAS 기준, 타겟지표설정방법 등)
- 운영부서에서 알아야 할 재무 (유입, 리텐션, 전환, ARPPU, LTV 등)
- Financial Simulation (사업부별, 채널별 등)
- 역수익률 사업계획, 신규사업 수익 시뮬레이션 방법
- (실습)

## 5 강. 매출 성장의 원리와 구조

- 비즈니스와 손익구조
- 국내 전체 상장회사의 업종별 수익구조 현황
- 사업을 확장하기 위한 프레임
- 매출을 성장시키기 위한 프레임
- 4P1C 별 매출성장 원리와 대안
- (사례) 영업이익 1500억 → 1조로 성장시킨 이 기업
- (실습)

## 6 강. 수익성장의 구조와 원리

- 수익구조를 위한 12 가지 체크리스트
- 고객만족도가 수익구조에 미치는 영향
- (사례) 영업이익 +120억 성장의 경험 사례 Flow
- 수익성장의 순서와 숫자로 일하는 문화
- 비용절감의 방법

## 기타. 사업계획 강의

- 사업계획의 관점 (구조)
- 사업부별 사업계획의 수립 방법 (전체, 프로덕트별, 팀별)
- 매출액 사업계획
- 공헌이익 사업계획 (판관비, TO, 생산성)
- 핵심지표 타겟설정 (KPI, KR)
- (실습) 사업계획 시뮬레이션

# 대시보드 구축 사례

## 1. 대시보드의 4 가지 구조 (고정식, 나열식, 추세, 특정기간)

## 2. 클릭만으로 상품/고객/채널/사업부 등의 매출과 손익을 바로 측정

## 3. 핵심 KR 선정 (Output 지표와 Input 지표)

- 아웃풋 지표: 매출, 수익, 현금, 판매율, 원가율 등
- 인풋 지표: DAU, MAU, 첫구매, 재구매율, 주간판매율, 할인율 등

## 4. 대시보드의 원리와 6 가지 관점

- (View) 그래프와 상세 숫자
- (기간) 당월 / 누적 / 추세
- (비교) 목표 / 실적 / 전년
- (양/질) 금액 / 비율
- (순위) BEST 10, WORST 10
- (4P1C) 세부 부문별 다차원 분석

### [📺 대시보드 사례 영상]





1) 월별 추세



2) 일별 추세  
(월 선택하면 데이터 변경)







