

2024년 3분기 경영 실적 보고서

보고 기간: 2024년 7월 1일 ~ 9월 30일 작성일: 2024년 10월 1일 작성자: 경영관리팀

1. 경영 실적 요약

재무 성과

- 총 매출액: 1억 9,800만원 (2분기 대비 22.2% 증가)
- 영업이익: 5,800만원 (영업이익률 29.3%)
- 순이익: 4,500만원 (순이익률 22.7%)

목표 달성을

- 매출 목표: 1억 8,000만원 → 실적 1억 9,800만원 (110% 달성)
- 영업이익 목표: 5,000만원 → 실적 5,800만원 (116% 달성)

2. 부문별 성과 분석

2.1 영업 부문

성과: - 신규 고객사 28개 확보 (목표 대비 112%) - 기존 고객 유지율 85% (전 분기 대비 3%p 상승) - 고객 만족도 4.6/5.0 (역대 최고치)

B2B 영업 성과: - 중소기업 신규 계약 18건 (전체 신규의 64%) - 법인 영업 매출 비중 42% (전 분기 대비 15%p 증가)

2.2 제품별 매출 분석

- 노트북: 1억 800만원 (54.5%) - 법인 대량 구매 증가
- 모니터: 6,400만원 (32.3%) - 재택근무 수요 지속
- 키보드: 1,900만원 (9.6%) - 친환경 제품 인기
- 마우스: 700만원 (3.6%)

2.3 월별 매출 추이

- 7월: 6,200만원 (여름 방학 시즌 효과)
- 8월: 6,500만원 (법인 영업 본격화)
- 9월: 7,100만원 (추석 선물 수요 + 법인 계약)

3. 주요 성공 요인

3.1 B2B 시장 성공적 진출

- 중소기업 대상 맞춤형 패키지 상품 출시

- 법인 전용 할인 프로그램 (15-20% 할인)
- 전담 법인 영업팀 구성 (2명 신규 채용)

3.2 친환경 제품 라인업

- 친환경 키보드 2종, 마우스 1종 출시
- 친환경 제품 매출 비중 18%
- ESG 경영 이미지 제고

3.3 VIP 고객 프로그램

- VIP 고객 47개사 선정 (연간 구매액 500만원 이상)
- VIP 전용 혜택: 무료 배송, 우선 A/S, 특별 할인
- VIP 고객 재구매율 92% (일반 고객 대비 14%p 높음)

4. 주요 이슈 및 대응

4.1 물류 아웃소싱 추진

- 배경: 물류비 지속 상승 (전년 대비 25% 증가)
- 추진 내용: 물류 전문 업체와 아웃소싱 계약 체결 (9월)
- 효과: 물류비 예상 절감액 월 150만원 (30% 절감)
- 향후 계획: 10월부터 본격 운영

4.2 경쟁사 M&A로 시장 재편

- 상황: 주요 경쟁사 2개가 대기업에 인수됨
- 영향: 단기적 가격 경쟁 심화 우려
- 대응: 품질 및 서비스 차별화 전략 강화
- 기회: 중소 경쟁사 고객 일부 유입 (신규 5개사)

4.3 공급망 불안정

- 원인: 글로벌 반도체 수급 불안
- 영향: 일부 모델 납기 지연 (평균 1-2주)
- 대응: 다양한 공급처 확보 및 재고 선확보
- 현황: 9월 말 기준 안정화

5. 4분기 전략 및 목표

5.1 4분기 목표

- 총 매출: 2억 2,000만원 (3분기 대비 11% 증가)
- 영업이익: 6,500만원 (영업이익률 29.5%)
- 신규 고객사: 30개 확보

5.2 주요 전략

- 연말 시즌 공략: 기업 연말 정산 수요 집중 공략
- 온라인 채널 강화: 자체 온라인 쇼핑몰 오픈 (11월 예정)
- 제품 다각화: 태블릿 및 웨어러블 기기 신규 진출 검토
- 2025년 준비: 내년도 사업 계획 수립 및 목표 설정

5.3 리스크 관리

- 경쟁 심화에 대비한 차별화 전략 강화
- 공급망 리스크 대응 체계 고도화
- 환율 변동성 모니터링 (수입 제품 비중 고려)

6. 연간 전망

6.1 연간 목표 달성을 전망

- 연간 매출 목표: 7억원
- 1-3분기 누적 실적: 4억 8,500만원 (69%)
- 4분기 목표 달성을 시 연간 7억 500만원 (101% 달성을 전망)

6.2 주요 성과 지표

- 신규 고객사 66개 확보 (목표 대비 110%)
- 고객 만족도 지속 상승 (4.5 → 4.6)
- 영업이익률 지속 개선 (25.6% → 27.8% → 29.3%)

7. 결론

2024년 3분기는 B2B 시장 진출 성공과 친환경 제품 라인업 확대로 역대 최고 실적을 달성했습니다.

특히 법인 영업이 전체 매출의 42%를 차지하며 새로운 성장 동력으로 자리잡았습니다.

물류 아웃소싱과 경쟁사 M&A 등 외부 환경 변화에 선제적으로 대응하며 안정적 성장 기반을 마련했습니다.

4분기에는 연말 시즌 공략과 온라인 채널 오픈을 통해 연간 목표 초과 달성과 함께 2025년 도약의 발판을 마련하겠습니다.

첨부: 월별 상세 재무제표, B2B 영업 분석, 친환경 제품 성과 보고서