

# 2024년 1분기 경영 실적 보고서

보고 기간: 2024년 1월 1일 ~ 3월 31일 작성일: 2024년 4월 1일 작성자: 경영관리팀

---

## 1. 경영 실적 요약

### 재무 성과

- 총 매출액: 1억 2,500만원 (전년 동기 대비 35% 증가)
- 영업이익: 3,200만원 (영업이익률 25.6%)
- 순이익: 2,400만원 (순이익률 19.2%)

### 목표 달성률

- 매출 목표: 1억원 → 실적 1억 2,500만원 (125% 달성)
- 영업이익 목표: 2,500만원 → 실적 3,200만원 (128% 달성)

## 2. 부문별 성과 분석

### 2.1 영업 부문

성과: - 신규 고객사 15개 확보 (목표 대비 150%) - 기존 고객 재구매율 78% (전년 대비 12%p 상승) - 고객 만족도 4.3/5.0

주요 거래처: - A기업: 월 평균 800만원 (전체 매출의 19%) - B회사: 월 평균 650만원 (전체 매출의 16%) - E기업: 월 평균 720만원 (전체 매출의 17%)

### 2.2 제품별 매출 분석

- 노트북: 6,800만원 (54.4%)
- 모니터: 3,900만원 (31.2%)
- 키보드: 1,200만원 (9.6%)
- 마우스: 600만원 (4.8%)

### 2.3 월별 매출 추이

- 1월: 3,800만원
- 2월: 3,900만원 (설 연휴 영향으로 미미한 증가)
- 3월: 4,800만원 (26% 급증)

## 3. 주요 성공 요인

### 3.1 우수한 영업팀 성과

- 김철수: 1분기 총 1억 2,600만원 매출 (목표 대비 140%)

- 이영희: 1분기 총 1억 1,400만원 매출 (목표 대비 127%)
- 박민수: 1분기 총 1억 3,500만원 매출 (목표 대비 150%)

### 3.2 제품 경쟁력 강화

- 고품질 노트북 라인업 확대
- 신속한 A/S 서비스 (평균 2일 이내 처리)

### 3.3 효과적인 마케팅

- SNS 마케팅 캠페인으로 브랜드 인지도 30% 상승
- 추천 고객 프로그램으로 신규 고객 5개 추가 확보

## 4. 주요 이슈 및 대응

### 4.1 2월 재고 부족 사태

- 발생 시기: 2월 12일~26일 (약 2주간)
- 원인: 설 연휴 수요 예측 오류 및 공급업체 납기 지연
- 영향: 신규 주문 지연, 일부 고객 불만 발생
- 대응: 긴급 발주 및 고객사 사전 협의
- 재발 방지: 성수기 1개월 전 재고 50% 선 확보 정책 수립

### 4.2 경쟁사 가격 공세

- 상황: 경쟁사가 동일 제품 대비 15-20% 낮은 가격 제시
- 위험: C기업, D회사 이탈 우려
- 대응: 가격 대신 품질, A/S, 신뢰도 강조
- 결과: C기업 계약 유지, D회사는 협상 중

## 5. 2분기 전략 및 목표

### 5.1 2분기 목표

- 총 매출: 1억 5,000만원 (1분기 대비 20% 증가)
- 영업이익: 4,000만원 (영업이익률 26.7%)
- 신규 고객사: 20개 확보

### 5.2 주요 전략

1. 제품 포트폴리오 확대: 고급형 노트북 2종, 게이밍 모니터 3종 추가
2. 프로모션: 4-5월 봄맞이 할인 행사 (10-15% 할인)
3. CRM 도입: 고객 관리 시스템 구축으로 고객 이력 체계화
4. 파트너십 강화: 주요 거래처와 장기 계약 체결 추진

### 5.3 리스크 관리

- 재고 관리 프로세스 개선
- 경쟁사 동향 모니터링 강화
- 고객 만족도 정기 조사 (월 1회)

## 6. 결론

2024년 1분기는 전년 동기 대비 35% 성장하며 매우 우수한 성과를 달성했습니다. 특히 영업팀의 뛰어난 성과와 제품 경쟁력 강화가 주효했습니다.

2월 재고 부족 사태는 아쉬운 부분이었으나, 신속한 대응과 개선책 마련으로 재발 방지 체계를 구축했습니다.

2분기에는 더욱 공격적인 목표로 성장을 가속화하고, CRM 도입 등 내부 시스템 강화를 통해 지속 가능한 성장 기반을 마련할 계획입니다.

---

**첨부:** 월별 상세 재무제표, 제품별 판매 데이터