

퓨처센스 주식회사

식품이력서비스 논의 관련 회의

회의 일시 : 2024년 11월 06일 수요일

회의 시간 : 15시-17시

회의록 작성자 : 최상은, 곽나리

참석자 총 13명

퓨처센스: 안다미 대표, 이은영 팀장, 김현승 상무, 유동원 CFO, 정라현 PO, 유희찬, 최상은, 김나현, 곽나리, 이남경

외부 참석자: (주)어베인365 이주현 대표, (주)베이스캠프인베스트먼트 이주현 대표, (주)베이스캠프인베스트먼트 방은경 재무팀장



자료 기반 질의응답/요청 외 사항

서비스관련

1. 푸드포체인이라는 상품/플랫폼서비스가 들어오는 것이기 때문에 적합해보이지만, 실제로 해외에서 영업할 대상은 한국의 제조회사임=결이 다를 수 있지만 문제는 없음.
2. 한국 내/외의 FDA관련 시행 보도자료 등 실제적 자료 전송 요망
3. [수출 원하는]+[제조회사] 찾아서 소통하는 것이 순리에 맞을 수 있으나, 일단 재고/로스부터 물꼬 잡고 시작하려함 - F4C에 이력추적도 있지만, 재고.로스율 관리 측면에서의 효과를 크게 보는 회사도 많음.
4. 이 경우, 이력추적 시스템은 빠르게 이해할 수 있음(기술전문분야 제외):
핵심만 전달하면되기 때문 - 이런 핵심 이해를 기반으로 솔루션, 현황에 대해 미리 짐작, 조사해 공격적으로 들어가야함.

비즈니스 실제

1. 현재 상태에 대한 소고
 - a. 로스율을 줄이는 과정에 대해서 정확하게 이해를 먼저 해야하는 상황.
마케팅 관련 표, 제목, 요약내용을 가지고 질문시 정확한 답변이 필요함
 - b. 이 자료를 숙지하기 위해 살펴본 결과 ① 어떤 문제가 있는지 ② 어떤 방향으로 개발하고 있는지 ③ 어떤 방향으로 해보니 의미가 없어서 이것을 뺐는지 ④ 추이를 뭇로 봐서 이걸로 확정했는지 ⑤ 경쟁사는 어떻게 어떤 방향으로 개발하고 있는지 등등의 데이터가 필요함
2. 무엇보다 상호간 입장 이해 필요
 - a. 이 일의 성공을 위해 정해진 시간 내, 어느정도의 계획이 필요하고 + 성과를 내야만 하는 [회사]라는 점 참고 요망.
 - b. 근거 데이터를 신속히 확보해야함.
3. 직원의 숙지정도를 확인하기 위해 [직원대상 이해를 돕는 자료]를 상황에 맞게 별도 제작-전달 필요
4. 재고/로스율 관리 서비스 관련 실사례나 관행을 봐야하는데, 로스율 줄이는 과정에 대해 입력 데이터의 무결성이 보장되지 않는 부분 등 발견되는 문제점들에 대해 소통하고 정리 필요

마무리 피드백 정리

1. 현재 상태 점검
 - a. 현재 우리가 가진 솔루션에 대한 재이해 필요
2. 속도에 대한 중요성

- a. ‘내용 검토-수정-방향제설정’의 중요성
- 3. 소통에 대한 중요성과 흐름
 - a. 예를 들어, 재고/로스율 대시보드가 변동될수 있음을 가지고 제안하기
 - b. 속도도 중요하지만 초반에는 디테일을 논하지 않고, 큰그림을 이야기하면서 진행, 상태, 추이에 대한 논의도 가능할 것으로 예상됨

붙임

- 1. 20241028_[소개서]기반 질의응답 및 요청 건 정리
- 2. 산업내재화 지원사업 자료 피드백

[붙임2] 산업내재화 지원사업 자료 피드백

1. FTL

- a. 리스트에 해당하는 식품/제품의 업체와만 상담하는 것이 의미가 있어보임
- b. 물론 이력추적과 관계 없이 재고.로스율 이야기 한다면 모두 적용되겠지만 우선 핵심대상으로서 실제로 이 대상 식품이 어떤식으로 가공된 완성품을 의미하느냐도 충분히 생각해야함.
- c. 단순 FDA 리스트로 치부하고 당연히 받아들이기보다 ① 치즈라면 치즈 자체인가 치즈 첨가물인가 1%인가 ② 치즈(단단한 치즈 제외) 일 때,어떤 구분인지 판단 되는가 ③ 잎채소, 절단과일 등 이런 제품들을 다 알아야함. 샐러드라면 가공 포장된건지, 샐러드 재료로 쓰일 원부재료의 포장인지에 대한 대답을 찾을 것: FDA의 의도를 이해해서 전달 할 수 있어야함.(FDA고시 화면 등) - 이런 공신력있는 자료와 이외 백업 데이터를 함께 제시할 수 있어야함(소개서 등 자료에도, 핵심을 파악할 수 있도록 FDA 사이트 해당 링크 걸어주면 신뢰성 제고 용이)

2. 한계인식과 방향성

- a. 해산물을 예로 들어 어획-바로포장-한국수출 이라는 아주 심플한 과정일 경우 이 회사에 생산성 제고를 위한 솔루션은 설득력 없음. 그러나 이 회사가 가진 다른 프로세스에 도움줄 수 있는 솔루션을 함께 제안한다면 좋은 결과를 기대할 수 있음. 제시할 수 있는 다른 솔루션이 이력추적뿐일때 이미 그 회사가 직접 사용하던 솔루션이 있다면? 그것보다 우리 것이 더 나은점을 들어 풀어낼 수 있어야함.

- b. 업체 규모별 데이터를 수집해 적극적으로 진행함에 앞서, 예비 고객사가 "경쟁사는 이런것 갖고 있어" 라고 말하는 상황에 대한 준비가 필요함. 이런 점에 서로 공감하고 공유하려는 노력 촉구.