

2013년도 경영혁신플랫폼구축사업

## 업종별 협업 솔루션 지원과제 신청서

과 제 명		조선해양기자재 생산 제품 이력관리를 통한 종합 서비스 솔루션 K · M · E · S[Korea Marine Equipment Solution]			
신청 기관  개요	조합·단체명	조선해양기자재공 업협동조합	사업자번호	116-82-005433	
	대표자명	박 윤소	법인번호	111250-0001138	
			홈 페이지	www.komec.kr	
			전화 번호	02-783-6952	
	과 제 책 임 자 (직 위)	정 창수 (상무)	FAX 번호	02-785-6952	
			이 메 일	komea@komea.kr	
			전화 번호	051-972-6473	
	주 소	서울시 영등포구 여의도동 중앙 보훈빌딩 8층	FAX 번호	051-972-6469	
			휴 대 폰	010-8552-9645	
			이 메 일	cschung@komea.kr	
회원 기업체 수	184	주 요 업 종	조선해양기자재		

상기와 같이 2013년도 “업종별 협업 솔루션 지원과제”에 참여하고자 과제신청서를 제출하며 기재된 내용이 사실과 다를 경우, 신청무효 및 지원중단, 사업비 환수 등에 이의 없음을 확인합니다.

2013년 05월 20일

한국조선해양기자재공업협동조합 대표 박 윤소 (인)

중소기업중앙회 이사장 귀하

1

조합(단체) 소개

### 1. 조합(단체) 연혁

년/월	주요 내용
1979. 1	한국조선관련공업협의회 설립
1980. 5	한국조선기자재공업협동조합 창립총회(제 1대 윤팔문 이사장 취임)
1981	조선용기자재 전문공장 지정업체 기관 선정
1982	조선기자재 국산화 추진위원회 설립
1982	조선기자재 영문카달로그 발행(최초)
1982	조선사업등록현황 자료집 발간
1983. 7	박용엔진공업협회와 합병
1984. 2	제 2대 구자영 이사장 취임
1984. 5	중소기업 고유업종 지정 추천기관 선정
1985. 1	상근책임자 (제 2대 한인수 전무이사) 선임
1985. 12	선박용 엔진부품, 선박건조/수리용 기자재 수입추천업무기관 선정(상공부고시)
1986	조합 영문명 (korean Association of Ship's Machinery and Equipment Manufacturers(약칭KASMEM)에서, 현재의 Korea Marine Equipment Association(약칭KOMEA)로 변경
1986	조선기자재 조합보 창간
1987. 7	상근책임자 (제 3대 윤재열 전무이사) 선임
1988. 5	2000년대 조선공업을 위한 종합토론회(조선기자재 국산화 촉진 세미나) 개최
1988. 11	제1회 한-일 조선기자재 업계 교류 개최 (KOMEA ↔ JSMEA)
1989 9	제2회 한-일 조선기자재 업계 교류 개최
1990. 5	제1차 조선 및 기자재업계 합동회의 개최
1992	조선기자재 국산화 심의회 운영
1992. 2	부산조선기자재사업조합 설립
1995. 10	국제 조선해양 산업전시회(KOMARINE) 주관
1996	국제내연기관협의회(CIMAC),회원가입 (한국내연기관협의회 (KOMAC) 개설)
1997	중국 상해 Marintec China 한국관 구성(최초)
1999. 6	상근책임자 (제 4대 황금호 전무이사) 선임
2001.	세계일류상품화 지정사업 수행(산업자원부 위임)
2001. 12	한국조선기자재연구원 설립
2002. 2	제8대 시명선 이사장 취임

년/월	주요 내용
2004. 2	상근책임자 (제 5대 김정호 전무이사) 선임
2005. 10	해외 주요선주사 초청 교류회 개최 (이란,NITC사,이태리,다미코사 회장 등 9개국 14명)
2006	그리스 아테네 POSIDONIA 전시회 한국관 운영
2008. 2	제10대 박윤소 이사장 취임
2008. 6	제1회 KOMEA FORUM 개최
2008. 10	터키/인도 조선협회와 상호협력을 위한 MOU체결
2009. 1	조선관련인사 신년인사회 공동주최(한국조선협회 등8개 기관)
2009. 6	노르웨이 오슬로 국제선박 전시회(Nor-Shipping)한국관 운영
2009. 7	지식경제부와 ‘조선기자재 경쟁력 강화사업’에 대한 협약 체결 (한국조선해양기자재 글로벌지원센터 설립)
2009. 9	동남광역경제권 선도산업 - 해양플랜트 글로벌 허브 구축사업 수행
2009. 12	베트남 비나신그룹과 상호협력을 위한 MOU체결
2010. 3	Offshore Leaders Forum(OLF) 개최
2010. 4	조합명칭변경 (한국조선기자재공업협동조합 → 한국조선해양기자재공업협동조합으로 명칭 변경)
2010. 5	미국 휴스턴 해양박람회 (OTC, Offshore Technology Conference) 한국관 운영
2010. 5	“한국조선해양기자재산업 발전사 및 조합30년사” 출간
2010. 5	중국 장수조선협회와 MOU체결
2010. 11	한국조선해양기자재 글로벌지원센터 개소식 (‘조선기자재 경쟁력 강화사업’)
2011. 6	한-브라질 조선해양산업 비즈니스 네트워킹 개최 - 브라질 주정부 FIERGS와 MOU체결
2012. 2	제11대 박윤소 이사장 연임
2012. 2	상근책임자 (제 6대 강재중 전무이사) 선임
2012. 6	그린섬 산업 기술협력 촉진 및 투자활성화를 위한 산학관 상생협력 지원협약 체결(전라북도 등 14개 단체 공동체결)
2012. 9	조선해양기자재 e-뉴스레터 창간
2012. 11	해양,조선산업 발전을 위한 상생협력지원 MOU체결 (경상남도 등 10개 단체 공동체결)

## 2. 조합(단체) 현황

### 가. 관련 업종 현황

주요 업종	기업 현황(전국)			소속 회원사 현황		
	시장규모 (억원)	기업수	종업원수 (천명)	회원사 수	매출액 (억원)	종업원수 (천명)
조선해양기자재	180,000	900	100	184	120,000	67

### 나. 조합(단체)의 사업 내용

(단위 : 백만원)

주요 사업	세부내용	역할	예산
해외마케팅 지원 사업	o 국내 전시회 개최 - Kormarine 전시회	주관	-
	o 해외 전시회 개최 - Posidonia(그리스), Nor-Shipping(노르웨이), Marintec China(중국 상해), Shiptech China(중국 대련), Sea Japan(일본) OTC(미국), Offshore Brazil(브라질), Offshore Europe(영국)	단체참가 주관 및 한국관 운영	146 170 360 68 106 100 120 164
	o 홍보 카달로그 및 브로셔 제작 - KME(Korea Marine Equipment) 제작 년2회 - 조선해양기자재산업 영문종합 가이드북 제작 년1회 - 각 전시 마케팅 지원 홍보 브로셔 제작 년중	제작 및 배포 (홍보)	20 10 10
정부업무 수행 사업	o 조선기자재 경쟁력 강화사업 (글로벌지원센터 운영) - 글로벌 A/S 네트워크 구축 - A/S 인력 양성사업 - On-Line Marketing 지원사업 - 수출 지원 사업	수행	800
	o 세계일류상품 선정 추천위원회 운영 및 품목 추천	간사기관	-
	o 산업 통계 집계	집계 및 발표	15
	o 동반성장위원회 조선해양분야 주관	주관기관	-
정보 지원 사업	o 산업 동향 및 전망 제시 - KOMEA FORUM 개최 년1회 - Confrence 개최 수시	주최	20 -

### 3. 정보시스템 보유 현황 및 활용도

#### 가. 정보시스템 보유 현황

하드웨어			소프트웨어(솔루션)			운영	
기기명	도입 년도	수량	제품명	용도	도입 년도	담당인력	예산
VM WARE SERVER	2011	1식	x3850 M2 QC Intel Xeon Processor E7420 2.13GHz 8MB L3, 2CPU, 32GB Memory, 300GB SAS*4ea, ODD, Raid	포털사이트 / e-마켓 플레이스 운영	2011	1인	1천만
VM CENTER SERVER	2010	1식	PEC요약 : x3250 M2, Xeon 3330, 2.66GHz 6MB L2 QC, 1CPU, 4GB Memory, 250GB SATA*2ea	VM WARE 서버 관리 외부 DNS 서버용	2010	외주	-
APC UPS	2010	1식	APC Smart-UPS RT, 4000 Watts 5000VA	무정전전원 장치 과전류 방지 정전시 서버 보호	2010	-	-
스토리지	2010	1식	D55100 Midrange Disk 2-Quad 4 Gbps Host Port Cards EXP5000 Expansion Unit	DATA BASE 저장	2010	-	-
백업 SERVER	2011	1식	IBM XSERIES 3550M3 Intel Xeon NHM E5506 4C 2.12호Z	DATA BASE 실시간 백업	2011	외주	-
백업 TAPE	2011	1식	IBM TS3200 Ultrium5	백업 TAPE LIBRARY	2011	-	-

#### 나. 정보시스템 운영 효과

활용분야	주요 기능	이용업체 수	운영효과
① 이마켓플레이스	글로벌 시장의 온라인 마켓 점유율을 높임	400여 곳	국내 조선기자재의 글로벌 경쟁력 강화를 위해 우리 브랜드를 세계에 알리는 사이버 관문 역할을 수행함
② 조선기자재전문 포털사이트	조선기자재 기업들을 위한 국내외 유익한 정보전달과 유대력 강화	1,000여 곳	기술 개발된 상품의 직접적인 홍보와 지속적인 실시간 정보 업데이트로 조선업계 종사자들의 꾸준한 유입을 통한 활성화로 커뮤니티와 유대력 강화에 기여함

#### 다. 향후 도입계획 또는 개선 필요사항

- ① 수출실적 정보제공 (EPL : 직수출분석시스템) 도입  
: 조선해양기자재 전문 포털사이트를 통한 기업들의 주요 경영실적(재무정보) 자료와 직수출 통계를 분기별로 제공함
- ② 포털사이트 기능개선(고도화)  
: 스마트 App 구축으로 Mobile 접근성을 강화하고, 포털사이트의 활성화를 위한 다양한 콘텐츠 강화와 기업서비스 확대를 목적으로 고도화를 계획함.  
(언어번역기 적용 및 검색엔진 솔루션 도입으로 해외 홍보 마케팅 강화)

추가 개발	수출실적 정보제공	• 조선해양기자재 업체의 기간/국가/품목별 수출실적 정보 제공 (CRM 내 연계 구축)
	스마트폰 연계	• 검색용 스마트폰 애플리케이션 기능 지원 • 시범사업 업체 대상 스마트폰 웹 페이지 제작
	전자무역 솔루션 연계	• 수출입 업무관리 기능, 전자무역 서비스, 인터넷 수출 신고서비스, 수발주서비스

## 2 과제 내용

### 1. 현황 및 문제점

#### 가. 현황 및 문제점

##### 1. 현황

##### 1) 조선 및 조선해양기자재 산업 현황

- 조선해양기자재시장은 전방의 산업인 조선산업에 대한 의존성이 매우 높고 세계시장이 하나의 단일 시장이며 원재료의 가격변동성이 큰 다품종 소량생산 업종
- 선박기자재의 경우 선박의 건조원가에서 차지하는 비중이 선형 및 선종에 따라 다소 차이가 있으나 대체로 60~65%를 차지하므로 조선소의 수주 및 건조량의 변동에 직접적인 영향을 받음
- 국내 조선산업은 드릴십 FPSO, LNG선, LPG선 등 자원개발 및 운송과 관련된 선박 분야를 중심으로 2011년 510억 달러, 2012년 상반기에 331만 CGT(140억 달러) 수주를 달성

< 한, 중, 일 수주량 및 수주금액 비교 (백만CGT, 백만불, Clarkson) >

구분		2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년
한국	수주량	32.4	18.1	4.4	12.7	13.7	7.5
	금액	94,291	67,981	14,190	33,853	48,098	29,984

자료 : 지식경제부 "12년 조선해양업 동향"(2012년 7월)

- 국내 조선산업은 전 세계 발주된 FPSO(1척, 20억 달러) 및 LNG FSRU(1척2.8억 달러)의 전량, 드릴십 7척(약 44억 달러), LNG-FPSO 1척(7.7억 달러), LNG선 15척(약 31억 달러), LPG 선 16척(약 8천 달러), 탱커 30척(약 19억 달러)등을 수주하며 고부가가치 선박분야의 글로벌 경쟁력을 유지
- 주요선종의 전 세계 발주 척수와 국내 발주 척수를 비교해 볼 때 벌크나 컨테이너선을 많이 수주하던 과거와는 다르게 대부분의 고부가가치 선박분야의 글로벌 경쟁력을 유지하고 있어 세계 조선 시장을 국내 조선산업이 끌어간다고 볼 수 있다.

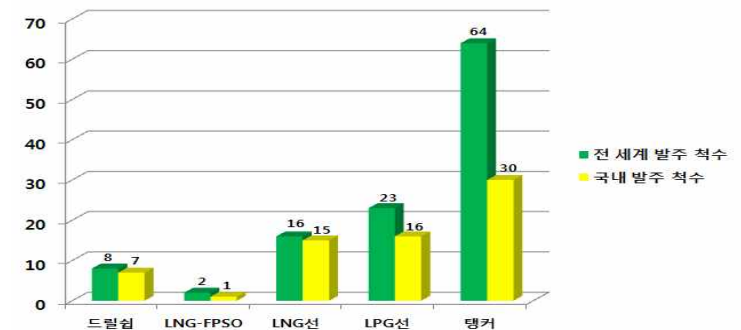
<주요선종의 전 세계 발주 척 수 와 국내 발주 척 수의 비교>

(단위 : 척)

구분	드릴십	LNG-FPSO	LNG선	LPG선	탱커
전 세계 발주 척 수	8	2	16	23	64
국내 발주 척 수	7	1	15	16	30

자료 : 지식경제부 "12년 상반기 조선해양업 동향"(2012년 7월)

주요 선종의 전 세계 발 주 척수와 국내 발주 척수의 비교



- 조선 기자재 생산업체는 약 800여 개로 추산되고 있는데 부산지역의 집중도가 50.6%, 경남까지 포함할 경우 그 비중은 76.2%에 이르고 있으며 고용 규모 별로 보면 300인 미만 중소기업이 전체의 약 89%를 차지하고 있으며 50인 이하의 업체가 302개 사로 전체의 약 54%를 차지
- 국내 주요 조선해양기자재업체는 한국조선해양기자재공업협동조합의 회원 기준으로 총 173개 업체이며 회원가입이 의무적이지 않아 모든 통계치의 정확한 집계가 어려운 실정이나 통계청의 광업·제조업 통계조사 등을 참조하면 800여 업체가 선박기자재 산업시장을 형성
- 한국조선해양기자재공업협동조합의 회원사들은 전국적으로 분포하여 5조 7천억 원 규모의 시장을 형성하고 있으며 이 중에서 조선업체와 근거리에서 위치하고 인프라가 잘 구축된 부산, 경남, 울산 지역에 밀집하여 조선산업 클러스터를 형성

< 조합에 가입된 조선해양기자재 기업 현황 >

품목	회사 수		품목	회사 수	
	2010	2011		2010	2011
내연기관	3	3	구명소화설비	6	6
보조기관	48	50	기타의장품	17	17
배관설비	21	21	전기·전자기기	29	29
계선장치	11	12	기타	10	10
항해기기	9	9	합계	170	173
거주설비	16	16			

자료 : 한국조선해양기자재공업협동조합 2012년 자료

## 2) 국내 생산 조선해양기자재의 수리·교체·검사(A/S) 업무 수행 현황

### < 국내 조선해양기자재 수리·교체·검사(A/S) 시스템 유형 >

(단위 : %)

합 계	자체 A/S 시스템 개발·보유	국내 타사 A/S 시스템 도입	자체 A/S 시스템 개발중	별도 A/S 시스템 개발 및 향후 계획 없음	기 타
100.0	46.6	3.4	10.3	32.8	6.9

자료 : 한국조선해양기자재공업협동조합

### < 국내 조선해양기자재 수리·교체·검사(A/S) 신청 시 연락방식 >

(단위 : %)

합 계	E-mail	전화/Mobile	팩 스	공문형태 서류	인터넷기반 전용 프로그램	조선소 홈페이지
100.0	43.3	25.2	14.2	11.8	3.1	2.4

자료 : 한국조선해양기자재공업협동조합

### < 국내 조선해양기자재 수리·교체·검사(A/S) 실적 >

(단위 : %)

합 계	현지 A/S업체 (또는 엔지니어링) 활용	현지 A/S 협력업체 활용	현지 제품판매업체 활용	국내 A/S 업체 위탁	자체 기술진 파견	국산 기자재를 해외선주에게 공급	기 타
100.0	5.7	7.5	11.3	5.7	30.2	30.2	9.4

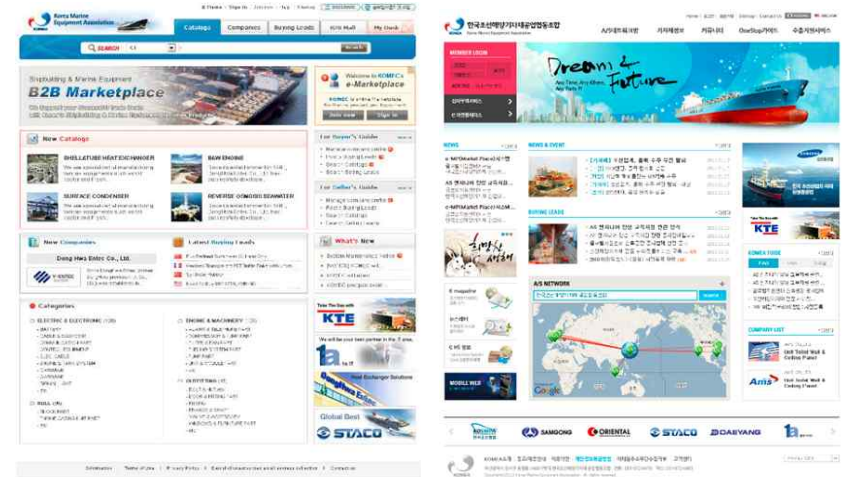
자료 : 한국조선해양기자재공업협동조합

- 선박의 수명의 증가와 관리기술의 발달로 인해 선박의 신규건조는 지속적으로 하락하며 이와 반대급부로서 선박의 관리에 대한 중요성은 날이 커져가고 있는 실정
- 이에 전 세계적으로 진출하고 있는 국내 건조 선박에 대한 수리·교체·검사와 같은 일련의 업무의 중요성도 점차적으로 커지고 있음
- 조선해양기자재 수리·교체·검사(A/S)는 선주의 요청에 대한 빠른 대응이 필요하며 해외의 네트워크 구축과 협업 등의 필요하지만 현재는 선주의 요청에 대한 신속한 업무처리가 진행되지 않으며 과거 이력 및 기자재 정보 도출에도 불필요한 인력과 시간이 소요됨
- 위의 표와 같이 생산한 조선해양기자재에 대한 수리·교체·검사에 대한 정보 시스템 구축은 많이 진행되고 있지만 실질적으로 활용은 두 번째 표의 전용 프로그램의 사용은 전문한 상태임
- 조선해양기자재에 대한 수리·교체·검사의 빈도는 지속적으로 상승될 것으로 전망되며 이와 같은 일련의 업무를 원활히 진행하고 상호 협력체계를 구축할 수 있는 솔루션이 필요

## 3) 한국조선해양기자재공업협동조합의 현황

- 2011년 개발된 글로벌 수출지원 시스템 구축사업의 결과물로서 산출된 e-Marketplace, Komec Portal 등을 이용한 국내조선해양기자재의 판로확보를 위한 시장의 개척

### < 조합의 e-Marketplace(좌)와 Portal(우) >

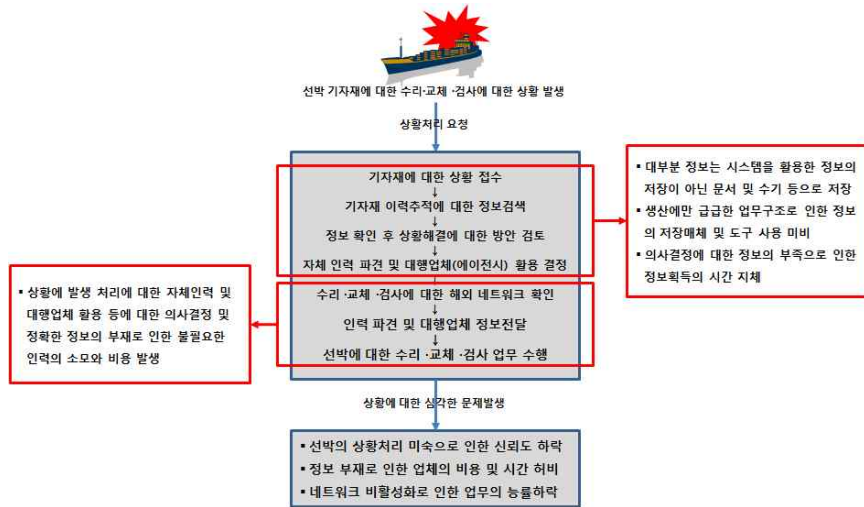


- 포럼과 세미나 개최 등을 통한 조선 기자재 산업의 전문성 확대
- 세계 조선관련 업체, 조선소 등과의 공조 협약체결
- 수출 상담회 주관, 전시회 등을 통한 신규 바이어 확보와 국내 기자재의 우수성을 홍보

### < 조합의 추진사업 >



## 2. 문제점



- 국내 조선기자재산업은 조선산업의 부흥에 따라 지속적인 제품생산에 주력하고 꾸준한 연구개발을 통한 조선산업을 뒷받침하는 산업으로 자리매김
- 국내 조선해양기자재는 국내 및 해외의 선박건조에 많이 사용되었으며 이는 국내 조선해양기자재의 제품과 기술의 우수성을 인정받는 것으로 대비
- 이처럼 조선산업은 기술의 개발과 산업의 발전 등을 통해 꾸준한 성장세를 보이며 발전해 왔고 이로 인해 선박의 수명은 지속적으로 늘어가고 **선박 및 기자재에 대한 수리와 기자재의 교체, 관리에 대한 수요가 지속적으로 증가**
- 국내 조선해양기자재는 과거 조선산업의 부흥을 통해 **제품의 생산에만 급급한 업무구조**로써 이러한 **기자재의 수리와 교체, 관리에 대한 서비스의 역량은 부족한 실정**이며 이러한 상황이 지속됨에 따라 **국내 조선해양기자재에 대한 해외 신로도의 하락이 우려되는 등 문제점 발생**



- 이를 관리할 수 있는 **정보화 시스템의 구축이 필요**하지만 조선해양기자재기업은 **시스템 구축 비용에 대한 부담**을 가지며 **시스템 도입기업 또한 업무에 제대로 활용하지 못하는 등의 문제점**이 지속적으로 발생하고 있음
- 조합의 확보된 네트워크와 정보를 기자재 업체에 아주 긴밀하게 연계 및 전달의 필요성 증대되고 있지만 현재 **Portal 및 소식지** 등으로는 한계가 있음
- 이에 기자재에 대한 수리·교체·검사 등의 정보를 활용할 수 있는 시스템과 업체에 대한 맞춤 정보를 전달할 수 있는 솔루션의 필요성이 증대되고 있는 실정

## 나. 관련 분야 상용 소프트웨어 현황

관련 제품명(소프트웨어)	판매기업명	판매가격(백만)	미 도입 사유
-	-	-	-

- 조선해양기자재 산업의 경우 전체적으로 자체적 ERP를 활용한 이력관리를 수행
- 자체 ERP 등 정보화 시스템의 경우 개발비용은 5,000만원에서 1억 정도의 선에서 개발이 진행
- 정보화 시스템 자체 모듈이 가지는 구성에 따라 가격 구성은 달라짐
- 하지만 이력관리는 이러한 시스템에 대해 단순 모듈만 탑재되어 있는 것으로 그 효용 가치는 떨어지며 활용에 대한 빈도도 높지 않음
- 또한 상대적으로 영세한 기업이 다수 존재하는 조선해양기자재 산업에 경우 위와 같은 비용을 부담할 수 있는 여력이 없으며 시장에 출시된 시스템의 활용에 있어서도 기업의 업무에 적합하지 않는 등 문제점이 다수 존재
- 부산시 및 전국의 ERP 및 솔루션 개발 업체는 다수 존재하지만 사업추진을 통해 개발할 수 있는 솔루션과 유사 및 동일한 기능을 가지는 제품의 개발에 대해 수요처 확보 및 판매에 대한 위험 부담이 크기 때문에 개발 또한 배제하고 있는 실정

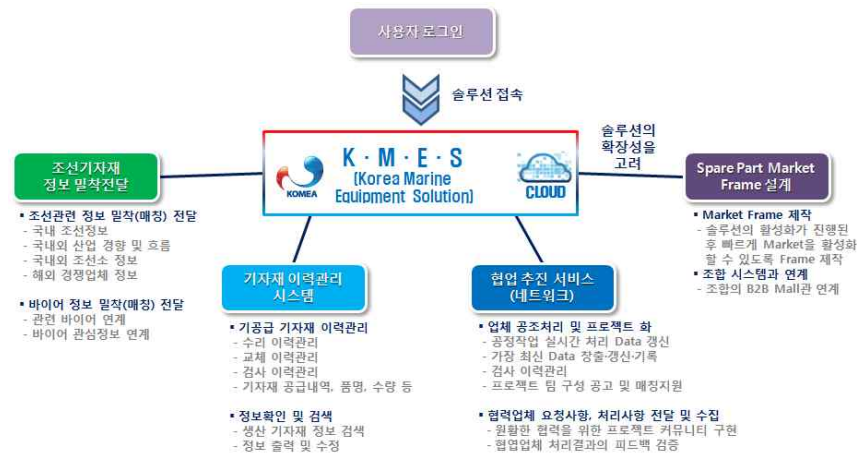


## 2. 개발과제 내용

### 가. 핵심 개발 내용

#### 1. 솔루션 개념 및 정의

- 솔루션 명 : K·M·E[Korea Marine Equipment] Pro 1.0
- 조합의 기존 및 신규 회원사를 중심으로 한 **조선해양기자재 이력관리** 및 **협업추진 촉진**과 조선 기자재 종합정보를 기업맞춤으로 제공하는 기자재 업체 전문 종합 서비스 솔루션



< 솔루션 구성내역 >

- 본 솔루션은 클라우드를 기반으로 구성되는 솔루션으로 언제 어디서든 사용기기의 구분 없이 실시간으로 정보를 확인 할 수 있도록 구성함으로써 조선해양기자재 기업의 정보력을 확대할 수 있는 최적의 기능을 수행



< 클라우드 기반의 솔루션 >

- 본 솔루션은 클라우드 기반으로 하여 조선해양기자재 기업이 전문적으로 활용하며 클라우드 기반의 특성 상 사용한 만큼의 비용만 들기 때문에 자체 시스템 개발에 비해 비용적인 효율을 가지며 최신의 다양한 정보를 맞춤형으로 제공하기 때문에 의사결정과 업무 진행에도 많은 이점을 가진
- 또한 실시간 적인 업무 처리가 가능하고 사용기기의 제약을 최소화 하였기 때문에 솔루션 활용의 폭과 접근성을 높이고 이를 통해 고객을 만족시키는 서비스의 제공과 국내 조선해양기자재 기업의 신뢰도 향상에도 기여



< 솔루션의 기대효과 >

#### 2. 솔루션 기능

##### 1) 기자재 이력관리

- 기 공급한 기자재의 수리·교체·검사의 신속한 처리 지원 및 이력관리
  - 공급 기자재의 이력관리 : 공급내역, 품명, 용량, 기타 정보 등
  - 기 공급 기자재 수리이력관리
  - 기 공급 기자재 교체이력관리
  - 기 공급 기자재 검사이력관리
  - 과거 처리 정보 관리 및 산출을 통한 정보 획득
  - 이력의 관리를 통한 밀착된 실시간 서비스 실현

##### 2) 협업추진(프로젝트 화) 서비스

- 국내외 인증업체와의 공조처리 및 프로젝트화
  - 공정작업의 실시간 처리 Data 갱신
  - 가장 최신의 Data 창출, 갱신, 기록 제공
- 조합이 구축한 네트워크의 활용도 상승
  - 주체적 협력업체를 통한 수리·교체·검사의 신뢰성있는 대행 및 공동업무 처리
- 국내외 협력업체 요청사항, 처리사항 전달 및 수집
  - 원활한 협력을 위한 프로젝트 커뮤니티 구현
  - 협력업체 처리 결과의 피드백 검증
- 사항에 대한 프로젝트 팀 공고 및 매칭
  - 해당 프로젝트에 대한 프로젝트 팀 공고 후 최적의 프로젝트 팀을 구성한 문제 해결
  - 영세 기자재 업체에 대한 협업 지원 및 매칭을 통한 기업의 역량 강화

### 3) 조선해양기자재 및 바이어 정보 전달

- 조합에서 창출되는 조선관련 정보 밀착 전달
  - 국내외 조선정보
  - 국내외 조선경향 및 흐름
  - 국내외 조선소 정보
  - 해외 경쟁업체 정보
- 조합에서 인맥을 형성한 바이어 정보의 밀착 전달
  - 관련 바이어 연계
  - 바이어 관심 연계
- Portal과 같은 포괄적인 정보 제시가 아닌 기업의 사업군과 관심분야를 매칭하여 최선의 정보를 제공하는 서비스 구현

### 4) Spare Market Frame 제작

- 고객의 요청에 필요한 Spare Part에 대한 정보 제공하기 위한 Frame 제작
- 조합의 B2B Mall과 연계
  - 조합의 B2B Mall과 연계한 판매 촉진
- 솔루션의 수요처에 대한 지속적인 확보 후 빠르게 Market의 활성화를 위한 Frame 제작

## 나. 부가 요구 기능

### 1. 조합 - 회원사

- 조선 및 기자재 관련의 최신정보를 가공하여 지원 및 정보의 실시간 갱신 필요
  - 최신 정보의 확보가 필요
  - 산업 전반적으로 통용될 수 있는 정보와 정보를 회원사에 맞춤으로 제공할 수 있는 정보처리 역량의 확보 노력 필요
- Spare market의 활용도 증가를 위한 역량강화 필요
  - 전문 생산업체의 매칭 및 지속적인 Market의 확보를 위한 최적의 제품 확보 노력
  - 생산업체 또한 제품에 대한 지속적인 공급과 생산의 역량이 필요
  - 이를 통해 조합의 e-Market Place와 B2B Mall과의 연계를 통한 Market의 확대 노력 필요
- 신규기술개발에 대한 정보 전달 강화
  - 기업의 신제품 개발 및 개선에 대해 정보를 알릴 수 있는 역할 수행이 필요

### 2. 회원사 - 회원사

- 회원사 간 협업을 수행할 수 있는 기술적 기반의 마련이 필요
- 회원사 간 기술적 제휴 필요
- 회원사와 회원사 간 정보의 교류가 필요하며 이를 지원할 수 있는 기반의 마련이 필요

### 3. 회원사 - 대기업

- 회원사(중소기업)와 대기업(조선소)간 협업을 통한 경쟁력 향상 제고 기능 강화
- 회원사(중소기업)와 대기업(선주사)간 정보교류 기반 구축을 통한 시장 확보

## 3. 기대 효과

구 분	기대치(단위)	주요 산출 근거	비고
1. 인건비 절감	전문인력 인건비 10% 감소 기대	고객 요청에 대한 신속한 업무처리 수행으로 기존 업무처리에 비해 인력의 소모가 감소하여 인건비 절감의 증대	시스템을 활용함으로써 추가 인력의 절감
	50백만원	인건비(50백만원)×10%×10개사=50백만원	
2. 정보시스템 구축비용 절감	일반 시스템 구축 및 도입 비용 6천만원 수준에 대한 비용 감소	클라우드 기반의 솔루션으로 회원사 자체 개발 비용 대비 최소의 비용으로 솔루션 활용	HW/SW/정보시스템 운영인력 비용 감소분
	600백만원	60백만원×10개사=600백만원	
3. 정보시스템 유지보수 절감	개발비의 10%가 일반적 유지보수 비용으로 본 솔루션은 유지보수 비용이 일체 산정되지 않음	공통의 시스템으로 유지보수 부담의 감소(비용의 감소)	정보시스템 유지보수 부담 감소에 따른 비용절감분
	50백만원	5백만원×10개사=50백만원	
4. 생산성 증가	신뢰성확보와 최신 트렌드에 부합을 통한 생산성 증가	본 시스템 활용을 통해 대외 신뢰도 향상을 기초로 한 생산성 증가 최신의 트렌드 및 정보획득을 통한 수익성 높은 연구개발 수행 가능	업무처리시간 단축 등에 따른 생산성 증가
	5%상승		
5. 매출액 증가	솔루션 활용을 통한 매출액증대	솔루션 활용을 통해 다수의 고객확보와 서비스제공으로 인한 매출증가	솔루션 활용을 통한 매출액 증가
	5%상승		
6. 업무 처리 비용 절감	솔루션 활용을 통한 부가적인 업무처리 비용 절감	클라우드 기반의 솔루션으로 사용한 만큼의 과금으로 기존 솔루션 및 시스템 활용 대비 업무처리에 대한 비용의 절감 증대	솔루션 활용을 통해 기존 고정비용 감소
	100백만원	10백만원×10개사=100백만원	



## 1. 개발 솔루션의 보급확산 방안

구 분	‘14년	‘15년	‘16년
솔루션 보급기업 목표수(개사)	85	160	250(해외)
기자재업체	70	120	180
국내외 협력사	10	30	50
바이어 및 조선소	5	10	20

### • 솔루션 수요처 확보 및 확대 방안

- 솔루션 개발과 함께 조합의 회원사를 중심으로 한 시범사업을 수행할 수 있는 업체의 선정
- 시범사업 수행업체에 대한 솔루션의 우선공급으로 인한 사용업체 확보에 노력
- 솔루션에 대한 자체 Portal 및 홈페이지를 통한 광고, 뉴스레터 및 소식지에 솔루션의 정보를 함께 추가하여 발송, 설명회(공청회) 개최 등 대대적인 홍보를 수행
- 위와 같은 활동을 통해 확보된 수요처를 중심으로 솔루션 활용에 따른 성과를 분석하고 이를 바탕으로 홍보자료를 제작
- 조선산업 및 조선관련 전시회에 참여를 통한 솔루션의 홍보와 솔루션을 양산

## 2. 조합(단체)의 역할

### 1. 국내외 최신의 정보를 제공과 실시간 정보 갱신

- 국내외 조선산업 및 기자재 산업의 최신정보를 제공 및 확보
- 일련의 정보를 가공하여 솔루션을 통해 확산
- 고객 요청 등에 대한 실시간 정보 갱신

### 2. 전략적 협업화 지원

- 회원사 간 이슈사항에 대한 상호 협력이 가능한 프로젝트 팀 구성 지원 및 매칭
- 팀 구성 및 프로젝트 처리 결과정보를 활용하여 지속적인 협업화가 진행될 수 있는 방안 마련

### 3. 스페어 마켓 개발

- 선박 소모품 등에 대한 마켓 활성화
- 기존 자체 보유하고 있는 마켓 플레이스, B2B Mall의 확대 발전을 통한 시장의 확대

### 4. 지속 가능한 서비스 제공

- 시스템 및 솔루션의 지속적인 연구개발과 발전을 통한 지속 가능한 서비스 제공 역량 확보

### 5. 안정적 운용 및 보안관리

- 사용자의 원활한 운용을 위한 안정적 운용과 보안관리 수행

### 6. 조합 회원사 및 연계할 수 있는 기관 및 조선소 등의 지속적인 확보

- 솔루션을 활용한 네트워크가 활성화 될수 있는 회원사의 지속적인 확보와 유수의 기관 및 조선소와의 업무 제휴를 통한 솔루션의 역량의 강화 필요

### 7. 수익의 창출

- 클라우드 기반의 솔루션 사용에 따른 과금을 통한 운영 자금 확보 가능

## 3. 기타 사항

### 1. 선주사 활용 가능한 솔루션 모듈의 탑재 등을 통한 솔루션 범위의 확대

- 선주사가 활용할 수 있는 솔루션 모듈의 개발을 통해 문제가 되는 기자재에 부여된 바코드 및 제품 번호인식을 통한 정보의 전달로 더욱 더 신속한 업무처리가 가능하도록 지원
- 바코드 및 제품번호 인식을 통해 솔루션으로 정보가 전달되고 기자재 업체가 의사결정 후 업무 처리 지원
- 이와 같이 솔루션의 활용의 빈도를 지속적으로 높여 전 세계적인 글로벌 네트워크를 구축할 수 있는 기반의 마련
- 기자재의 수출과 통관업무 등을 지원할 수 있는 모듈의 개발과 솔루션 탑재를 통해 조선해양 기자재 산업 전반의 업무가 본 솔루션을 통해 진행될 수 있도록 조선해양기자재의 중추적인 솔루션으로 자리 매김 할 수 있도록 지속적인 노력이 필요

### 2. 네트워크 솔루션 성공 사례

- 도요타 자동차
- 도요타 자동차는 1943년 협력화 조직, 1997년 생산 컨설팅, 1977년 연구회 조직 등 34년 간에 걸쳐 단계적으로 구축되었음
- 1단계로 협력화를 조직하여 도요타의 부품업체 간의 약한 연계이지만 사회적, 인적 유대관계를 형성하였고 도요타는 협력화 운영비를 지원하고 생산관련 정보를 제공
- 2단계로 도요타 생산조사부의 부품업체에 대한 무표 생산컨설팅 지원을 통해 부품업체의 현장 애로기술 및 품질개선, 재고 감소, 생산성 향상 등을 달성
- 3단계로 1차, 2차, 3차 벤더 별 부품업체의 생산성 및 품질개선을 위한 소규모의 학습조직인 연구회를 조직
- 이러한 사업으로 인해 도요타의 부품업체 생산성은 700%를 달성한 것으로 나타나며 미국에 현지 진출한 도요타는 미국 부품업체의 생산성 123% 증가, 재고 74% 감소 등의 성과를 이룸
- 도요타 자동차의 이러한 사례를 바탕으로 하여 본 솔루션 또한 지속적인 전략의 수립과 단계별 발전방안의 마련을 통해 솔루션 활용 기업의 생산성을 높이고 제품 생산과 연계된 연구회 구성과 컨설팅을 지원할 수 있는 방안의 마련 또한 필요