

동대문 기업보고서

R1 ROE 10위에서 R2 종합 1위까지 — 8분기의 기록

CEO 김형준 · 이가은 · 이유진

R1 ROE 10위 → R2 종합 1위.

데이터 분석 + 행동패턴 + 심리 게임의 **8분기**.

종합 등수

1위

11팀 중 단연 1위

ROE (자기자본이익률)

71.18%

2위 대비 +20.81%p

R2 누적 매출

28.45억

R1 대비 +75%

R1 종료

종합 5위

ROE 10위 (적자 누적)

매출수량 2,430개



R2 종료

종합 1위

ROE 1위 (71.18%)

매출수량 1위 (6,408개)

R1 종료: 종합 5위, ROE 10위.

R1은 데이터를 수집하고 실수에서 배우는 시즌이었습니다. 세 차례 사건을 통해 R2 운영 원칙을 정립했습니다.

R1 - 2분기

한국 시장 280개 미낙찰

R1-1에서 한산했던 한국 시장에 다른 팀들도 같은 데이터를 보고 동시 진입 → R1-2에 시장 입찰 폭증 (171%)

정립한 원칙

한산 데이터에 의존 금지

과거가 한산했어도 다른 팀이 같은 정보를 보면 동시 진입 → 시장 폭증

R1 - 3분기

인도 시장 450개 미낙찰

안정적으로 보이던 인도 시장이 R1-3에 갑작스럽게 폭증 (228%) — 다른 팀들이 모두 안전 시장으로 인식해 동시 진입

정립한 원칙

안정 시장의 역설

모두가 안전하다고 판단하면 가장 위험한 시장이 됨

R1 - 4분기

기계 60대 매물

직전 분기 미낙찰로 재고 발생 → 만회 위해 기계 60대 추가 매입 → 그러나 운영할 인력 채용 자금 부족 → 기계 60대 가동 불가, 자산 매물

정립한 원칙

팀 전원 합의 의사결정

큰 결정(인력·기계·차입)은 반드시 팀 전원 합의 후 실행

능력치 비교우위 구축.

혁신활동 투자를 통해 영구 효과 능력치를 확보, 같은 단가에도 다른 팀을 자동 추월하는 구조를 만들었습니다.

판 매 경 쟁 력

+6%

마케팅 혁신 (+2%) + R&D LV.2 (+4%)

구 매 경 쟁 력

+6%

공급망 최적화 LV.2

제 조 비 절 감

-15%

R&D LV.1 (-5%) + R&D LV.2 (-10%)

INSIGHT

부서 전환 = 자본 효율 정점.

신규 채용 대비 1/5 비용으로 인력을 재배치했습니다. 교재의 '자원 재분배' 원칙을 직접 적용한 사례입니다.

150만원 / 명 · 신규 채용

30만원 / 명 · 부서 전환

같은 단가에도 환산지수 우위 자동 확보 — R2 시즌 풀 낙찰의 기반이 되었습니다.

다른 팀의 심리를 역이용했습니다.

대부분의 팀은 '시장 기준가'를 보고 비슷한 가격대에 입찰합니다. 우리는 이 심리를 역이용해 단독 점유를 확보했습니다.

입찰의 원리

기준가 근처에서 모두가 비슷하게 입찰합니다.

- 시장별 기준가: 인도 21만 / 일본 23만 / 한국 25만 / 브라질 27만
- 대부분의 팀은 기준가 ± 1 만 범위에 입찰 (심리적 기준점에 묶임)
- 우리는 인도에 25만원 베팅 → 다른 시장이 더 매력적으로 보이게 유도
- 동시에 능력치 +6%로 환산 우위 확보 → 다른 팀 진입해도 우리가 우선
- 결과: 다른 팀은 인도 회피 + 우리만 메이저 베팅 700개

시장 입찰량 / 시장 capacity

167% 인도 시장 폭증

3,363개 입찰 / capacity 2,020개

우리 점유율

35%

700개 풀 낙찰

타 팀 자본 묶임

1,343개

미낙찰 — 다음 분기 운영 압박

한 시장에 단일 베팅으로 1,216개 풀 낙찰.

다른 팀들이 이탈리아·호주 시장에서 단가 경쟁할 때, 우리는 미국 시장만 노렸습니다.

55%

미국 시장 단독 점유율

시장 capacity 2,210개 중 1,216개 풀 낙찰

매출

8.51억

입찰 단가

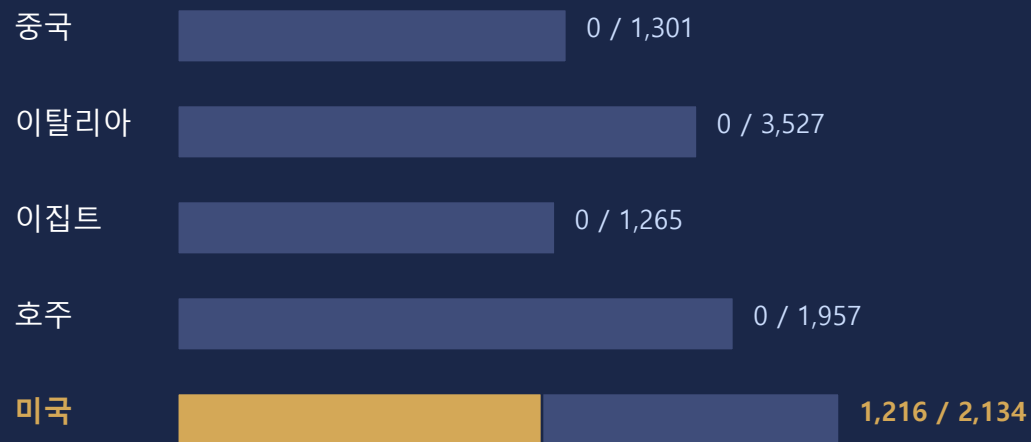
70

만원 (시장 최고가)

판단 근거

타 팀 자본이 이탈리아(203% 폭증)로 집중될 것을 예측, 미국 시장 한산화에 베팅

R2-4 시장별 입찰 (우리 낙찰 / 시장 전체 입찰량)



R2 손익계산서 — 수익성 지표 전반 우위 확보.

매출액 28.45억, 영업이익률 33.5%, 당기순이익률 30.6% — 안정 수익 구조에 진입했습니다.

DVMP

3팀 1조 이가은님의 화면을 보고 있습니다. 옵션 보기

손익계산서 (전부원가) Round 2, 계획경영 CEO : 이가은 메뉴 | 로그아웃

손익계산서 (전부원가)

[단위 : 만원]	
01. 매출액	284,522
02. 매출원가	163,213
03. 매출총이익(1-2)	121,309
04. 판매비와관리비	25,978
05. 영업이익(3-4)	95,331
06. 기타수익	6,000
- 기타수입(물발상환, 학습활동 상금)	6,000
- 보험수익	0
07. 기타비용	11,150
- 기타지출(혁신활동, 물발상환)	11,150
- 유형자산처분손실(가계매각)	0
- 화재/도난 손실	0
08. 금융수익(이자수입)	0
09. 금융비용(이자비용)	2,997
10. 법인세비용차감전순이익(5+6-7+8-9)	87,184
11. 법인세	-
당기순이익(10-11)	87,184

매출원가 (매출수량: 3,978개)

계정과목	직접원가	전부원가
재료비	102,236	102,236
인건비	고정비에 계상	생산당량 8,580
제조경비	제조비 42,971	52,397
계	145,207	163,213

판매비와 관리비

계정과목	직접원가	전부원가
인건비	구매/생산/판매 27,960	구매/판매 19,380
광고상각비	6,048	제조원가에 계상
물류비	재료/제품 7,356	제품 3,978
클로빌저점 설립비	0	0
시장조사비	120	120
보험료	2,500	2,500
계	43,984	25,978

확인

매출액
R1 약 16억(추정) → +75%
28.45억

영업이익
영업이익률 33.5%
9.53억

당기순이익
순이익률 30.6%
8.72억

ROE
11팀 중 1위
71.18%

R2 종료 손익계산서 (전부원가)

11팀 중 종합 1위 — ROE·매출수량 양 부문 단연 우위.

ROE 71.18%는 2위 JIP(50.37%) 대비 약 +21%p 차이로, 11팀 중 단연 1위 기록입니다.



회사별 경영평가 및 ROE 순위 (DVMP 최종 화면)

8분기를 마치며.

기업 경영 시뮬레이션 — 동대문 팀 3인의 소감입니다.

//

이번 시뮬레이션을 통해 경영이 결국 데이터와 소비자 심리를 읽는 게임이라는 점을 체감할 수 있었습니다. 시장 분위기에 휩쓸리지 않고 우리 회사 수치만 보고 판단하는 과정, 다른 팀의 행동 패턴을 분석해 한 발 앞서 의사결정하는 경험이 특히 인상 깊었습니다. 단순한 위험 회피가 답이 아니라 근거가 있다면 과감하게 베팅하는 것도 전략임을 배웠고, 이러한 데이터 기반의 의사결정 감각은 향후 어떤 직무를 맡든 도움이 될 것이라 생각합니다.

CEO
김 형 준

//

이번 DB 기업경영 체험스쿨을 통해 이론과 현실의 차이를 확실히 체감할 수 있었습니다. 직접 시뮬레이션을 해보니 예상보다 고려해야 할 변수가 훨씬 많았습니다. 특히 중간에 발생한 실수를 수습하는 과정에서 위기 극복 방법까지 배울 수 있어, 실전 감각과 위기관리의 중요성을 동시에 깨달은 매우 유익한 경험이었습니다.

CEO
이 가 은

//

기업경영 체험스쿨을 통해 경영은 예측 불가능한 변수의 연속이며, 이를 극복하기 위해서는 확고한 비전과 전략이 필수적임을 깨달았습니다. 특히 교과서적인 이론을 넘어 실전 시뮬레이션을 경험하며 이론과 실무의 격차를 확인하고, 불확실성 속에서 올바른 의사결정을 내리는 역량의 중요성을 배운 뜻깊은 시간이었습니다.

CEO
이 유 진