ERP/MES PARTNERSHIP PROPOSAL

ERP/MES 파트너
PLM 확장 협업 제안

기존 고객 관계를 존중하는 공동영업
ERP/MES – PLM 연계 고도화



회사 소개

제조 IT의 확장 기회부터 협업 조건과 실행 계획까지

01 회사 정보
PLM 솔루션 구축 전문기업, SWS

02 사업 영역
PLM 중심의 솔루션 사업 영역

03 주요 구축 사례 or 주요 연혁
솔루션 개발과 PLM 사업의 주요 연혁

PLM 솔루션 구축 전문기업, SWS

자체 솔루션과 기술정보 관리 분야의 구축 경험을 바탕으로 고객 업무에 맞는 시스템을 제공합니다.

회사명	(주)에스더블류에스
대표자	유제원
설립일	2012년 5월 2일
주요 사업	PLM · PDM · PMS · 도면관리 CAD 자동화 및 유틸리티
주소	서울특별시 금천구 가산디지털1로 1 더루벤스밸리 501호
대표전화	02-6954-4700
홈페이지	www.sws.co.kr



자체 개발 기술력

TeamPlus 기반의 솔루션 개발 경험

고객 맞춤형 적용

업무에 맞춘 기능·화면 커스터마이징

안정성과 정보 보호

지속적인 버전 관리와 접근권한 통제

PLM을 중심으로 설계·기술정보 관리 사업을 전개합니다.

PLM 중심의 솔루션 사업 영역

제품·설계정보 관리와 관련 업무를 위한 자체 솔루션을 제공합니다.

TeamPLM

제품개발·설계정보 관리



TeamPDM

제품·설계 데이터 관리

TeamPMS

프로젝트 일정 관리

TeamPlus

도면·기술문서 관리

CAD 연계 및 유틸리티

다양한 2D/3D CAD 연동

주요 고객사

다양한 산업 분야의 고객과 쌓아온 구축 경험을 바탕으로 안정적인 서비스를 제공합니다.

- **전자 · 반도체**
  - LG 에너지솔루션
  - SAMSUNG 삼성코닝
  - SFA
  - FESTO
- **화학 · 에너지**
  - SKC
  - dopco 대한송유관공사
  - WONIK MATERIALS
  - SK nexilis
- **철강 · 소재**
  - DK 동국제강
  - SeAH 세아특수강
  - Novelis
  - KISCO
- **방산 · 산업기계**
  - 한화모멘텀
  - POONGSAN FNS
  - EVST
  - WOOJIN Industrial Systems Co., Ltd.
- **공공 · 연구기관**
  - KORAIL 한국철도공사
  - KOREA POST 우정사업본부
  - KAIST
  - 서울교통공사

협업 제안 구성

제조 IT의 확장 기회부터 협업 조건과 실행 계획까지

01 제조 IT와 확장 기회
시스템별 역할과 ERP/MES 이후의 확장 경로

02 협업 제안과 고객 보호
두 가지 협업 방식과 기존 고객 관계 보호

03 두 가지 협업 실행 방안
고객 소개·공동영업, ERP/MES – PLM 연계 고도화

04 역할과 사업화 조건
회사별 책임, 지원사업 검토와 파트너 보상

05 파일럿 협업 착수
후보 고객 공동 진단과 협업 시작 제안

파트너사가 얻는 3가지 협업 기회

기존 고객 관계를 지키면서 PLM 사업과 연계 프로젝트로 확장합니다.

01

기존 고객 관계 강화

기존 ERP/MES 고객의 설계·도면 관리 수요에
PLM 확장 솔루션을 함께 제안

고객 접점과 ERP/MES 업무 영역 존중

02

신규 사업 기회 확보

고객 소개·공동영업을 통해
PLM 도입 프로젝트 기회 확대

파트너 역할에 따른 영업 보상 협의

03

연계 사업 참여

ERP/MES – PLM 데이터 연계가 필요한 경우
ERP/MES 측 개발·적용 업무 수행

연계 개발·유지보수 대가 별도 협의

협업 원칙 고객 관계 보호 · 역할에 따른 업무 분담 · 보상 기준 사전 합의

제조기업 IT 시스템의 전체 구조와 역할

경영 운영부터 제품 설계, 생산 실행, 품질과 물류까지 업무별 전문 시스템을 연결합니다.



ERP

경영 운영의 중심

- 수주·영업
- 구매·재고
- 회계·원가
- 품목·운영 BOM

CRM · 그룹웨어 · HR

고객관리 · 전자결재 · 일정 · 인사



PLM / PDM

제품·설계 관리

도면·기술문서·설계 BOM
설계변경·승인·개발 일정



APS / SCM

계획·공급망 관리

수요·생산계획·조달
협력사·납기·공급 가시성



MES / MOM

생산 현장 실행

작업지시·공정·생산실적
현장 데이터·추적성



QMS / EAM

품질·설비 관리

검사·부적합·시정조치
설비보전·유지관리



WMS / TMS

물류·출하 관리

입출고·창고·재고 위치
출하·운송·배송

시스템별 역할과 데이터 흐름을 나타낸 개념도이며, 구축 범위는 기업 환경에 따라 달라집니다.

ERP 이후, 성장 과제에 따른 IT 확장 경로

경영 기반을 먼저 정립하고, 제품과 생산의 관리 과제에 따라 우선 투자 영역을 선택합니다.

01 경영 운영 기반



ERP

수주·구매·재고·회계

품목·원가·인사 관리



그룹웨어

전자결재·메일·일정

02 우선 과제별 확장



PLM / PDM

제품·설계 복잡도 증가

도면·BOM·설계변경 표준화



MES / MOM

생산량·공정 관리 부담 증가

작업지시·실적·추적성 확보

03 연계·통합 고도화



제품·생산 데이터 연계

QMS / EAM	품질·설비 관리
SCM / WMS / TMS	공급망·물류 확장
BI / AI	분석·의사결정 지원

일반적인 확장 경로의 예시입니다. 기존 시스템, 업종과 투자 여건에 따라 선행·병행 구축할 수 있습니다.

기존 ERP/MES 고객을 위한 PLM 확장 협업

파트너의 고객 관계와 ERP/MES 사업을 유지하며, SWS가 PLM 추가 도입을 함께 제안합니다.



기존 비즈니스 관계
(ERP/MES)



파트너 승인 기반
PLM 확장 협업



ERP/MES 파트너

기존 고객 발굴과 소개
고객 접점 및 ERP/MES 업무 주도

기존 제조 고객

현재 ERP/MES 유지
설계·기술정보 관리 확장

SWS

PLM 진단과 제안
TeamPLM 구축 및 기술지원

공동 제안

01 고객 소개·공동영업

02 ERP/MES – PLM 연계 고도화

파트너의 고객 관계 보호를 전제로, PLM 사업 성과에 따른 보상을 사전 협의합니다.

고객 수요에 맞춘 두 가지 협업 방식

고객 소개로 시작하거나, ERP/MES 연계를 포함한 공동 고도화 과제로 추진합니다.



방안 1 고객 소개·공동영업

적합 고객을 소개하고 PLM 도입을 공동 제안

파트너	고객 발굴·소개 및 영업 협력
SWS	PLM 진단·제안·구축·기술지원
보상	영업마진 일부를 사전 합의에 따라 지급



방안 2 ERP/MES– PLM 연계 고도화

기존 ERP/MES에 PLM을 추가하고 필요한 데이터를 연계

파트너	ERP/MES 측 연계 개발·적용·유지보수
SWS	PLM 구축 및 PLM 측 연계 개발
수익	각사 구축 대가와 합의한 영업 보상

두 방식 모두 고객 접점과 ERP/MES 사업 영역은 파트너와 사전 합의한 원칙에 따라 보호합니다.

방안 2의 영업 보상은 역할과 계약 구조에 따라 별도 협의합니다.

기존 고객 관계와 ERP/MES 사업 영역의 보호

파트너가 확보한 신뢰를 존중하고, 고객 접근과 사업 추진 기준을 협약에 명시합니다.

01
고객·기회 사전 등록

협업 대상 고객과 PLM 제안 범위를 양사가 확인합니다.

02
고객 접촉 사전 합의

SWS는 파트너 동의 없이 등록 고객에 별도 영업을
진행하지 않습니다.

03
ERP/MES 업무와 매출 영역 존중

기존 ERP/MES 계약·유지보수를 유지하고,
추가 ERP/MES 업무는 파트너가 맡습니다.

04
후속 사업과 고객 정보 보호

추가 제안·견적·정보 공유 기준을 사전에 합의합니다.



방안 1 고객 소개·공동영업 실행 구조

파트너는 적합 고객과 접점을 연결하고, SWS는 PLM 제안부터 구축까지 수행합니다.

1 → 2 → 3 → 4

1 고객 발굴·소개



ERP/MES 파트너 주도

PLM 수요 확인
고객 동의 후 미팅 연결

2 PLM 진단·제안



SWS 주도

요구사항과 적용 범위 정리
데모·구축안·견적 제시

3 사업 신청·계약



고객사 주체, 양사 지원

지원사업 적합성 검토
역할·범위·계약 조건 확정

4 구축·검수·정산



SWS 구축 수행

PLM 구축과 사용자 교육
검수 후 합의 기준으로 정산

파트너	고객 관계 관리와 공동영업 협력	**SWS**	PLM 기술 대응과 구축 실행

지원사업 선정만으로 보상을 확정하지 않고, 실제 구축과 합의한 정산 조건 충족을 기준으로 합니다.

방안 2 기존 ERP/MES 와 PLM의 연계 고도화

기존 ERP를 유지하면서, 설계 정보와 운영 데이터를 필요한 범위에서 연결합니다.

ERP 파트너 담당



승인 설계 BOM

설계변경·도면 참조정보

품목코드·운영 기준정보

연계 항목·방향·기준 시스템 사전 합의

SWS 담당



ERP/MES 운영 영역

품목·구매·재고·회계·원가
운영 BOM과 ERP/MES 적용
ERP/MES 측 연계 개발·유지보수

TeamPLM 설계 영역

도면·기술문서·설계 BOM
설계변경·승인 이력
PLM 구축과 PLM 측 연계

각사는 자기 시스템의 업무와 구축 대가를 담당하고, 공동 테스트로 데이터 정합성을 확인합니다.

연계 예시이며, 데이터 원본·변환 규칙·오류 처리·책임 범위는 고객 환경에 맞춰 확정합니다.

회사별 역할과 책임

고객 접점, 시스템 구축, 최종 승인 주체를 구분해 협업 범위를 명확히 합니다.







업무	ERP/MES 파트너	SWS	고객사
고객 발굴·영업	고객 소개·접점 관리	PLM 상담·데모·제안	수요·담당자 확인
범위·견적	ERP/MES 범위·비용 산정	PLM 범위·비용 산정	예산·우선순위 결정
구축·연계	ERP/MES 측 개발·적용	PLM 구축·연계 개발	기준정보·업무 검토
검수·전환	ERP/MES 기능·연계 확인	PLM 검증·교육	통합 검수·사용 승인
운영·지원	기존 ERP/MES 유지보수	PLM 기술지원	내부 운영·권한 관리

전체 계약 주체와 PM, 공동 테스트 및 장애 대응 절차는 과제별로 사전 합의합니다.

ERP/MES 연계 업무는 방안 2 또는 별도 합의 범위에 적용합니다.

사업화 조건과 파트너 보상 기준

지원사업 참여 조건을 먼저 확인하고, 실제 수행 성과를 기준으로 보상합니다.



정부지원 스마트공장 활용 검토

고객사 자격, PLM·연계 범위, 비용 인정 기준을 해당 공고로 확인

공고 적합성 확인 → **과제 기획·신청 지원** → **선정·협약 후 구축**

선정과 지원 규모는 평가 및 해당 공고에 따라 달라지며, 본 제안은 선정을 보장하지 않습니다.



PLM 사업 성과에 따른 영업 보상

SWS의 해당 영업이익의 10~20%를 영업지원 방식에 따라 지급

지급 전제

실제 PLM 구축 및 계약상 정산 조건 충족

사전 협의 항목

마진 산정 기준·비율·지급 시점·증빙

방안 2의 ERP/MES 연계 개발비는 파트너의 별도 수행 대가이며, 영업 보상과 구분해 계약합니다.

보상 관련 비용 처리와 사업비 반영 가능 여부는 별도 확인합니다.

첫 협업은 기존 고객 1~2개사 공동 진단부터

PLM 수요가 분명한 고객을 함께 선정하고, 적용 범위와 사업성을 확인하는 파일럿을 제안합니다.



우선 검토할 고객

- 도면·기술문서가 분산된 제조기업
- 설계 BOM과 ERP/MES 정보가 어긋나는 기업
- 설계변경 전달과 이력 관리가 필요한 기업

협업 착수 순서

01



협업 원칙과 담당 창구 합의

고객 보호·보상 기준·역할 정리

02



후보 고객 선정 및 공동 진단

현행 ERP/MES와 PLM 수요 확인

03



공동 제안서와 추진 여부 확정

구축 범위·연계 항목·예산·지원사업 검토

제안 요청 후 협업 담당자 지정과 후보 고객 검토 미팅

고객사 실명과 세부 자료는 정보 공유 원칙에 합의한 후 교환합니다.

협업 검토 미팅을 제안드립니다

고객 관계 보호와 역할 분담을 먼저 합의하고,
기존 ERP/MES 고객의 PLM 수요를 함께 검토하겠습니다.



주요 협의 안건

고객 보호와 영업 보상 기준
양사 담당자와 협업 범위
공동 진단 후보 고객 1~2개사

CONTACT | 02-6954-4700 | yhko@sws.co.kr
Copyright 2026. SWS Co., Ltd. all rights reserved