제안서

[파트너사]

SAP 파트너사 컨소시엄 제안서

S/4HANA 퍼블릭 · PCE 구축 파트너와 함께 — 귀사는 구축을 , 피지비앤컴퍼니는 국내 재무 확장 앱과 AI 업무 처리를 맡아 공동으로 제안하고 수행합니다 .

제안사	피지비앤컴퍼니 (PGB&Company)
담당자	임민택
작성일	2026-11-06
버전	v1.0

본 문서는 검토용으로 작성되었으며 , 제안사의 동의 없이 외부에 배포할 수 없습니다 .



결정 요약

이 제안서로 결정하실 것

컨소시엄 협력 착수 승인 — NDA · 첫 공동 제안 1 건

01 결정권자

최종 결정 : 파트너사 대표 · 사업본부장
검토 : 영업 임원 · 딜리버리 · PMO 리더 · 법무 · 계약 · 재무 · 사업관리

02 권장안

B. 첫 공동 제안 (권장) — 첫 공동 제안 1 건 · 프로젝트 단위 계약
비교 : A. 건별 협력 · C. 전략 파트너 협약

03 결정 기준 · 일정

공동 제안 평가 · 공수 감소 · 목표 마진
4 주 안에 협력 착수 결정

목차

01 **제안 배경**
RFP 의 국내 재무 요건

02 **컨소시엄 구조**
공동 가치 · 역할 분담 · 계약 방식

03 **RFP 대응**
요건 대응표 · 구축 사례

04 **공동 수행 방법론**
SAP Activate · accelerator · 품질 관리

05 **확장 앱 · AI**
6 개 솔루션 37 개 앱

06 **공동 영업 · 다음 단계**
영업 프로세스 · 파트너 지원

07 **의사결정**
대상자 · 선택안 · 결정 기준 · 일정

08 **부록**
가격 · 제안사 소개

Executive Summary

컨소시엄이 귀사 제안에 더하는 네 가지

37 개

국내 재무 확장 앱

6 개 솔루션 — 경비 · 결산 · 세무 · 계획 · 연결 · IFRS 18

클린 코어

OData 로만 연결

표준 코드 무수정, 업그레이드 리스크 분리

4 건

S/4HANA 구축 사례

퍼블릭 2 건 · PCE 2 건

90%

AI 위임 기준

반복 검증을 통과한 업무만 AI 에게

귀사는 SAP 표준 구축과 프로젝트 관리에 집중하고, 표준만으로 채우기 어려운 국내 재무 요건은 검증된 확장 앱으로 대응합니다. 고객은 오픈 날부터 국내 결산 · 신고를 돌립니다.

01

제안 배경

RFP 의 국내 재무 요건 , 표준만으로 답하기 어렵습니다

01 제안 배경

02 컨소시엄 구조

03 RFP 대응

04 공동 수행 방법론

05 확장 앱 · AI

06 공동 영업 · 다음 단계

07 의사결정

표준으로 짓고 , 표준에 없는 국내 업무는 검증된 앱으로

지금의 방식

구축사가 흔히 겪는 문제

국내 요건의 간극

월 결산 점검 · 부가세 · 원천세 신고 · 회사 양식 보고서를 표준만으로 메우기 어렵습니다 .

개발 공수와 하자 리스크

추가 개발이 늘면 일정 · 공수가 넘치고 업그레이드마다 영향을 다시 봐야 합니다 .

가격 중심 경쟁

표준 구축 역량만으로는 제안 차별화가 어렵습니다 .

앞으로의 방식

컨소시엄으로 바뀌는 것

업무 프로그램에 AI 기능 탑재

모든 업무 앱에 AI 패널이 들어 있어 , 앱을 학습한 AI 가 지시 한 줄로 조회 · 입력 · 보고를 처리합니다 .

요건 대응표로 답변

RFP 국내 재무 요건을 이미 있는 앱으로 바로 답합니다 .

공수 · 리스크 분리

확장 앱은 피지비앤컴퍼니가 책임지고 , 표준과 분리해 관리합니다 .

AI 업무 처리로 차별화

10 회 검증된 AI 업무 처리를 제안에 담습니다 .

Confidential · 검토용 자료

02

컨소시엄 구조

공동 가치 · 역할 분담 · 계약 방식

01 제안 배경

02 컨소시엄 구조

03 RFP 대응

04 공동 수행 방법론

05 확장 앱 · AI

06 공동 영업 · 다음 단계

07 의사결정

컨소시엄이 고객 · 귀사 · 피지비앤컴퍼니에 주는 가치

01 고객

표준 우선 구축에 국내 재무 업무가 오픈 날부터 돌아갑니다 . 표준 코드를 고치지 않아 업그레이드 부담이 없습니다 .

02 귀사 (주관사)

국내 요건 대응 공수와 하자 리스크를 줄이고 , 확장 앱 · AI 로 제안 경쟁력을 높입니다 . 고객 관계와 PM 은 귀사가 주도합니다 .

03 피지비앤컴퍼니

확장 앱과 AI 업무 처리에 집중해 품질을 책임집니다 . 귀사 고객에 직접 영업하지 않는 것을 원칙으로 합니다 .

귀사는 구축을 , 피지비앤컴퍼니는 확장 앱 · AI 를 맡습니다

● 주관 · ○ 지원 . 세부 범위는 프로젝트별 SOW 로 확정합니다 .

영역	주관사 (SAP 파트너사)	피지비앤컴퍼니
영업 · 제안 · 고객 관계	● 제안 주관 · 계약 · 고객 커뮤니케이션	○ 확장 앱 장표 · 요건 대응표 · 데모 지원
PMO · 전체 일정	● 프로젝트 관리 · 이슈 · 변경 관리	○ 확장 앱 일정 · 이슈 보고
SAP 표준 구축	● Fit-to-Standard · 표준 설정 · 기준정보	○ FI · CO 국내 요건 자문
국내 재무 확장 앱	○ 요건 협의 참여	● 앱 설치 · OData 연결 · 화면 조정
AI 업무 처리	○ 대상 업무 선정 협의	● AI 학습 · 10 회 반복 검증 · 적용
데이터 전환 · 인터페이스	● 표준 전환 · 외부 연계	○ 확장 앱 데이터 이관
교육 · 운영	● 표준 교육 · 운영 지원	● 확장 앱 교육 · 유지보수

프로젝트 상황에 맞는 계약 방식을 고릅니다

고객 발주 방식과 귀사 정책에 맞춰 정하며 , 조건은 모두 협의합니다 .

방식	구조	적합한 경우
공동 수급 (컨소시엄)	귀사 주관 , 피지비앤컴퍼니 구성원 · 지분 [협의]	공공 · 대형 RFP, 고객이 공동 수급을 요구할 때
하도급	고객 ↔ 귀사 단일 계약 , 확장 앱 · AI 는 피지비앤컴퍼니가 하도급	고객 단일 창구를 원할 때
재판매 (리셀)	귀사가 확장 앱 솔루션 구독을 재판매 , 구축 · 기술 지원은 피지비앤컴퍼니	귀사가 솔루션 포트폴리오로 운영할 때
고객 직접 계약 병행	구축은 귀사 , 확장 앱 구독은 고객과 피지비앤컴퍼니 직접	구독 계약을 분리하려는 고객

03

RFP 대응

요건 대응표 · 구축 사례

01 제안 배경

02 컨소시엄 구조

03 RFP 대응

04 공동 수행 방법론

05 확장 앱 · AI

06 공동 영업 · 다음 단계

07 의사결정

RFP 의 국내 재무 요건에 이미 있는 앱으로 답합니다

아래는 대표 요건 예시입니다 . 실제 RFP 를 주시면 요건 번호별 대응표를 만들어 드립니다 .

RFP 요건 (예시)	대응 솔루션	대표 앱
법인카드 · 세금계산서 · 영수증 증빙 기반 전표 처리	경비처리	법인카드 · 매입세금계산서 · 기타영수증
월 결산 일정 · 작업 진행 관리	회계 결산	월 결산 상태 관리 · 채권 · 채무 잔액확인
충당금 · 기간배분 결산	회계 결산	대손충당금 결산 · 제품보증충당금 결산 · 선급 · 미지급비용 기간배분
펌뱅킹 (CMS) 연계 지급 · 수금 자동 반제	회계 결산	지급자료 송수신 (CMS 연계) · 수금 처리 (AI 매핑)
부가세 · 원천세 신고 , 법인세 사전 점검	세무 신고	부가세 신고서 작성 · 원천세 신고서 작성 · 법인세 세무조정 사전 점검
사업계획 · 예산 통제 · 수익성 분석	사업계획 및 분석	손익 및 자금 계획 시뮬레이션 · 비용예산 통제 · SAP 원가 및 수익성 분석
연결 내부거래 대사 · 연결재무제표	연결결산	내부거래 대사 · 제거 · 연결결산
IFRS 18(K-IFRS 1118) 손익 표시 · 공시	IFRS 18	IFRS 18 보고서

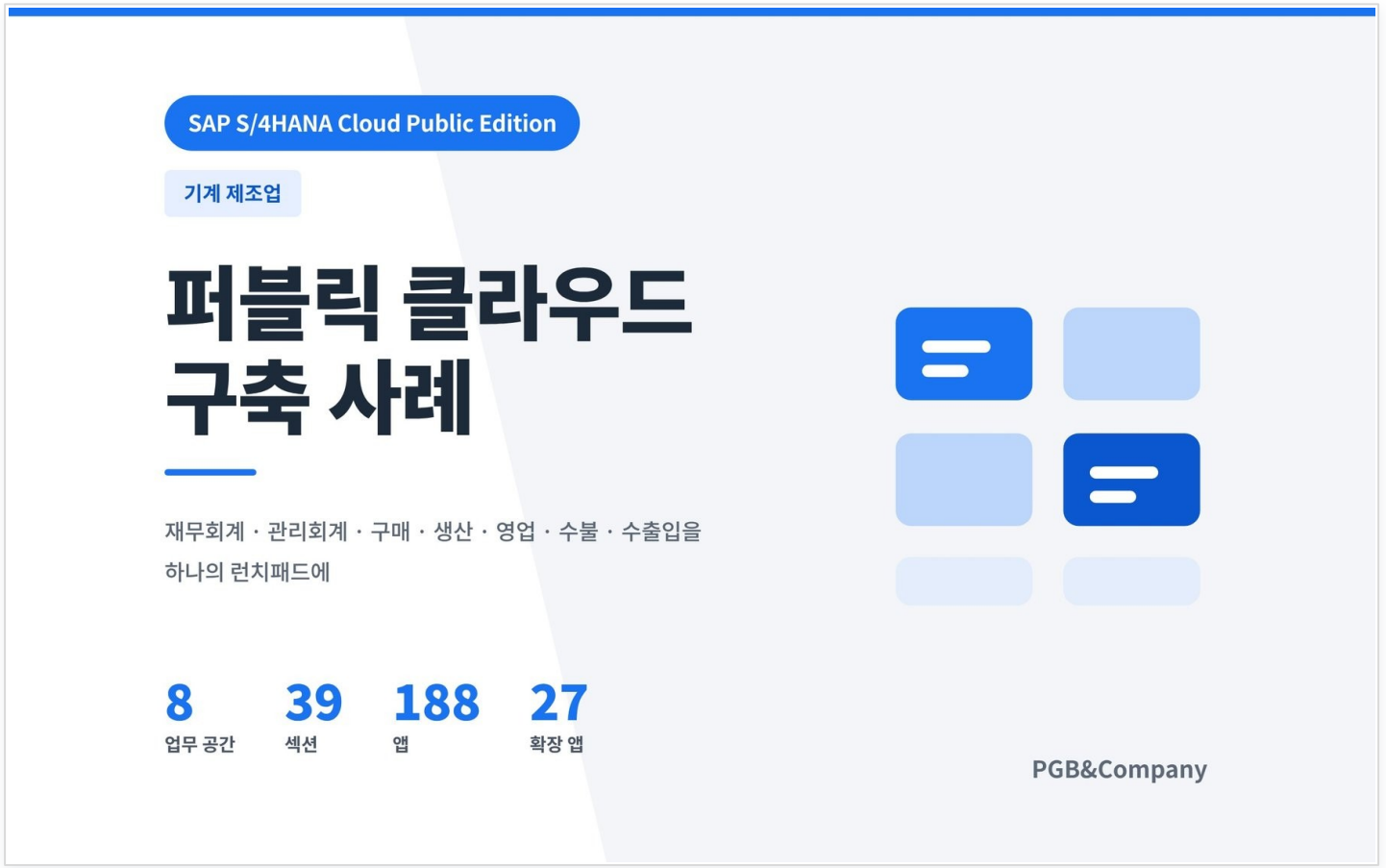
업종별 SAP S/4HANA 구축 사례

표준 앱으로 대부분을 덮고 , 표준에 없는 국내 업무만 확장으로 보탰습니다 .

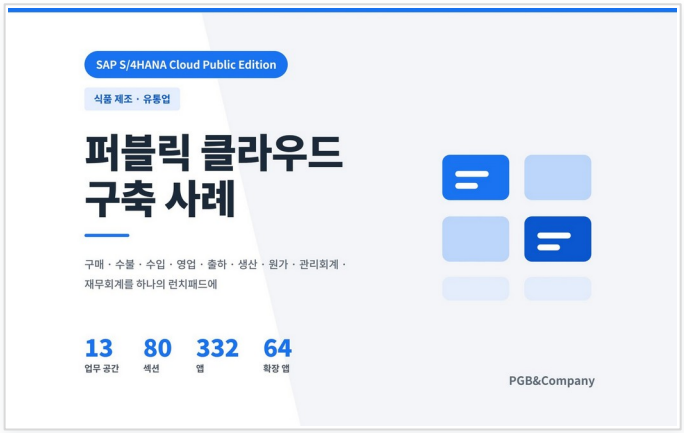
사례	플랫폼	구성	표준 · 확장
기계 제조업	퍼블릭	8 개 업무 공간 · 39 개 섹션 · 고유 앱 188 종	표준 161 종 (86%) · 확장 27 종
식품 제조 · 유통업	퍼블릭	13 개 업무 공간 · 80 개 섹션 · 고유 앱 332 종	표준 268 종 (81%) · 확장 64 종
반도체 제조업	PCE	모니터링 · 재무 · 공급망 3 개 탭 · 타일 17 개	오픈 후 요청 7 건 반영
의료기기 제조업	PCE	재무회계 타일 111 개 · 10 개 업무 영역	표준 77% · 확장 23 개 · 외부 연계 2 개

출처 : pgbe.co.kr/blog — 구축 사례 4 편

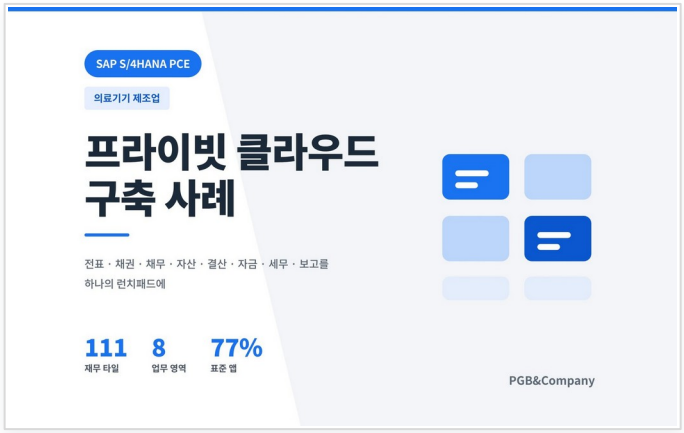
퍼블릭 · PCE 구축 사례



퍼블릭 — 기계 제조업



퍼블릭 — 식품 제조 · 유통업



PCE — 의료기기 제조업

04

공동 수행 방법론

SAP Activate · accelerator · 품질 관리

01 제안 배경

02 컨소시엄 구조

03 RFP 대응

04 공동 수행 방법론

05 확장 앱 · AI

06 공동 영업 · 다음 단계

07 의사결정

SAP Activate 단계마다 할 일을 나눠 둡니다

귀사의 방법론을 그대로 쓰고, 확장 앱 · AI 활동을 각 단계에 끼워 넣습니다.

단계	주관사 (SAP 파트너사)	피지비앤컴퍼니	공동 산출물
Prepare	착수 · 범위 · 일정 · 조직	확장 앱 범위 초안 · 데모 환경	착수 보고서
Explore	Scope Item 워크숍 · Fit-to-Standard	국내 요건 Gap → 확장 앱 매핑	Fit-Gap 판정서 · 요건 대응표
Realize	표준 설정 · 기준정보 · 인터페이스	앱 설치 · OData 연결 · 화면 조정	단위 · 통합 테스트 결과
Deploy	통합 테스트 · 전환 · 교육	AI 학습 · 10 회 반복 검증 · 교육	10 회 반복 검증 보고서
Run	안정화 · 첫 결산 지원	결산 · 신고 첫 적용 · 유지보수	안정화 보고서

4 단계 30 개 화면의 accelerator 를 공동으로 씁니다

SAP Best Practices Scope Item 122 건 · IFRS 18 구축 템플릿 · 산출물 36 종을 한 파일에 담았습니다 .

1 단계

착수 · 범위진단

Scope Item 범위를 진단하고 채택 여부를 정합니다 .

2 단계

분석 · 설계

조직 · 기준정보를 설계합니다 .

3 단계

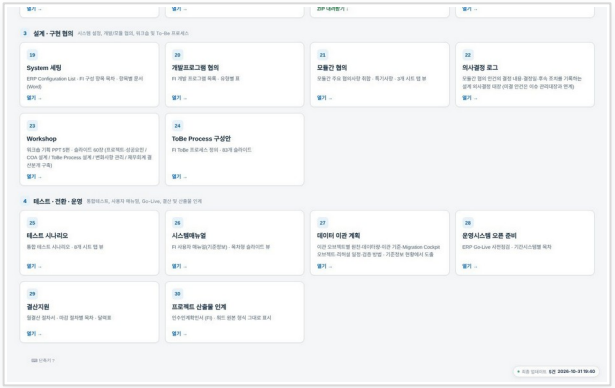
설계 · 구현 협의

표준 설정과 확장 앱 적용 범위를 협의합니다 .

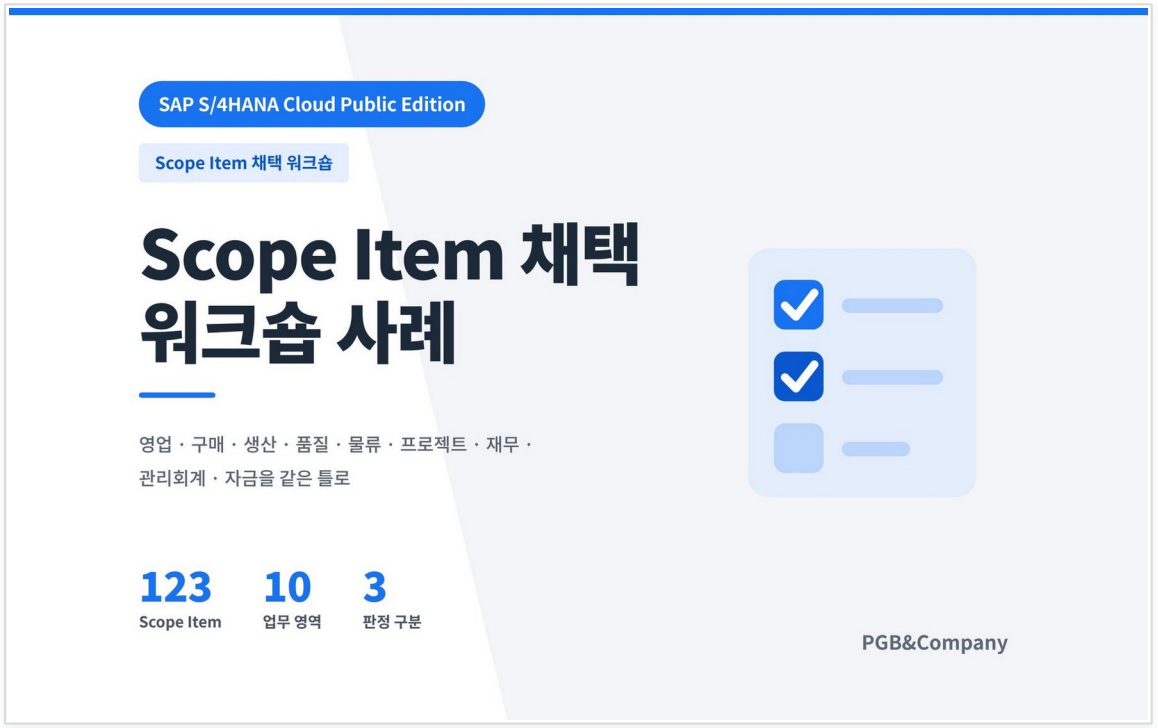
4 단계

테스트 · 전환 · 운영

시나리오 테스트 · 데이터 전환 · 안정화를 진행합니다 .



Scope Item 123 건을 같은 기준으로 판정했습니다



한 건씩 같은 틀로
시나리오 개요 · 전제조건 · 특징 · 프로세스 흐름 · 적용 사례 · 채택 업종을 적어 둡니다 .

회의에서는 고르기만
채택 · 보류 · 확인 필요만 고르게 해 판단을 빠르게 합니다 .

10 개 모듈 · 123 건
10 개 모듈에 걸쳐 같은 기준으로 판정했습니다 .

컨소시엄의 품질과 리스크는 이렇게 관리합니다

01 클린 코어 준수

표준 코드는 고치지 않고 OData 로만 연결합니다 . 표준 업그레이드와 확장 앱을 분리해 관리합니다 .

02 범위 통제

Fit-to-Standard 판정 근거를 공유하고 , 확장 범위는 요건 대응표로 고정합니다 .

03 검증된 앱

고객은 데모로 먼저 확인하고 , AI 업무 처리는 10 회 반복 검증을 통과한 것만 적용합니다 .

04 단일 이슈 창구

이슈는 귀사 PMO 한 곳으로 모으고 , 확장 앱 이슈는 피지비앤컴퍼니가 기한 내 처리합니다 .

05 업그레이드 대응

SAP 버전 업그레이드 때 확장 앱 영향을 피지비앤컴퍼니가 확인 · 대응합니다 .

06 고객 데이터 보호

플랫폼은 고객사 단독 서버 설치형입니다 . 앱과 AI 학습 자료가 고객사 서버에 남습니다 .

SAP 표준은 그대로 , 확장 앱은 OData 로만 연결합니다

확장 앱 플랫폼은 고객사 단독 서버에 설치하는 설치형입니다 . SAP 표준 코드를 고치지 않습니다 (클린 코어).

사용자

- 런치패드에서 앱을 찾아 실행
- AI 패널에 지시 한 줄
- 결재 · 송금은 사람이 승인

화면 · 지시

확장 앱 플랫폼 (고객사 단독 서버)

- SAP 확장 앱 · 런치패드
- AI 학습 자료 (배운 절차 · 성공률)
- App DEV → App PRD 배포

OData

SAP S/4HANA

- 퍼블릭 · PCE
- SAP 표준 기능은 그대로 (클린 코어)
- 원장 · 기준정보의 원천

AI 는 SAP 데이터에 직접 접근하지 않습니다 . 앱 화면을 조작하고 결과를 대조할 뿐이며 , 숫자는 앱이 SAP 데이터로 계산합니다 .

05

확장 앱 · AI

6 개 솔루션 37 개 앱

01 제안 배경

02 컨소시엄 구조

03 RFP 대응

04 공동 수행 방법론

05 확장 앱 · AI

06 공동 영업 · 다음 단계

07 의사결정

오픈 시점부터 함께 쓰는 6 개 솔루션

앱 6 개

경비처리 솔루션

법인카드 · 매입세금계산서 · 기타영수증 · 전표현황 및 관리 · 출장정산서 등록 외

앱 18 개

회계 결산 솔루션

월 결산 상태 관리 · 기준정보 통합 승인 · 전표 작성 (임시전표) · 대량전표 입력 · 전표 승인 전기 (전자결재) 외

앱 5 개

세무 신고 솔루션

부가세 신고자료 집계 · 부가세 신고서 작성 · 원천세 신고자료 집계 · 원천세 신고서 작성 · 법인세 세무조정 사전 점검

앱 5 개

사업계획 및 분석 솔루션

손익 및 자금 계획 시뮬레이션 · 손익 예상 · 비용예산 통제 · SAP 재무 보고서 작성 및 분석 (다차원) · SAP 원가 및 수익성 분석

앱 2 개

연결결산 솔루션

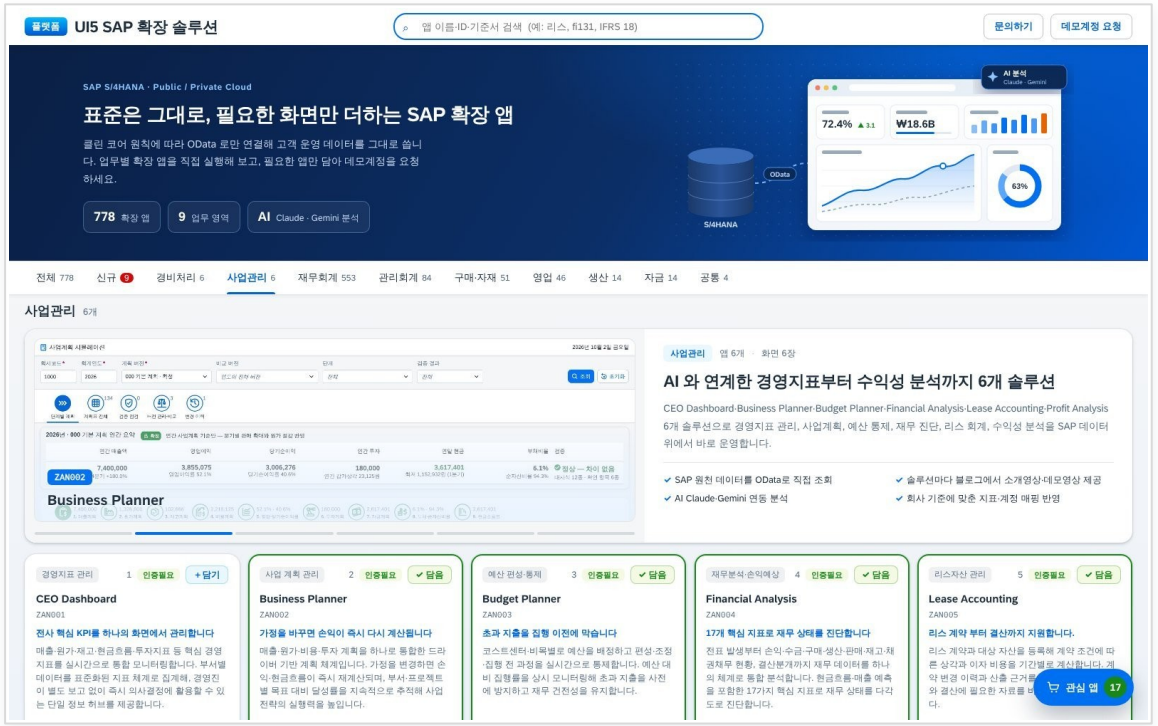
내부거래 대사 · 제거 · 연결결산

앱 1 개

IFRS 18 솔루션

IFRS 18 보고서

퍼블릭 확장 앱 도입 사례 — 다섯 업무 , 17 개 앱



표준은 그대로 , 필요한 화면만
퍼블릭은 표준 프로세스를 그대로 쓰는 것이 원칙 (클린 코어) 입니다 .

다섯 업무 17 개 앱
경비 · 전표 · 채권 · 부가세 · 경영분석에 확장 앱 17 개를 더했습니다 .

한 흐름으로
증빙에서 신고서 · 경영 보고까지 한 흐름으로 이었습니다 .

AI 는 앱을 배우고 , 검증받고 , 신뢰를 얻은 뒤 일합니다

런치패드에 앱을 등록하면 AI 가 앱을 학습하고 , 반복 실행으로 검증된 업무만 맡습니다 .

1. 학습

앱을 열어 읽기

AI 가 보이지 않는 창에서 앱 화면 · 단추 · 데이터 구조를 읽습니다 .
저장 · 전기는 누르지 않습니다 .

2. 가르치기

엑셀 절차서 한 장

담당자가 절차를 한 번 시연하면 AI 가 그 순서를 " 배운 절차 " 로 저장합니다 .

3. 검증

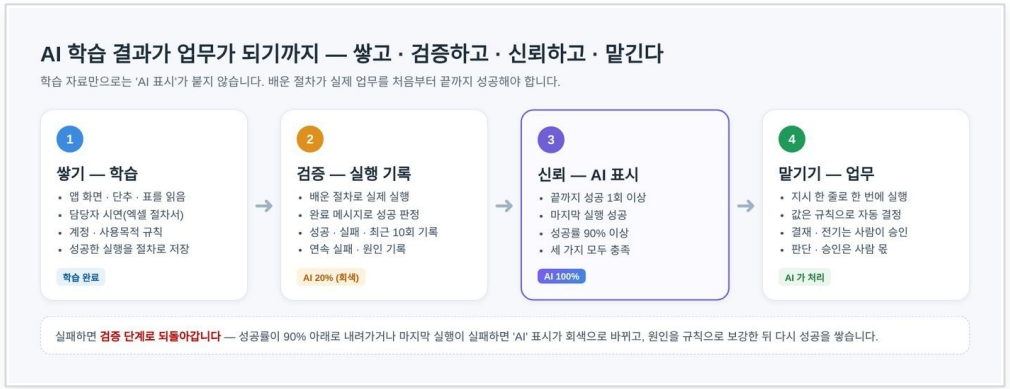
10 회 반복 실행

만들고 되돌리기를 10 번 반복합니다 . 성공은 앱의 완료 메시지로 판정합니다 .

4. 맡기기

성공률 90% 이상

최근 성공률 90% 이상인 앱만 "AI 가 처리 " 칸으로 옮겨 갑니다 .



학습 결과가 업무가 되기까지 — 쌓고 · 검증하고 · 신뢰하고 · 맡긴다

AI 에게 맡기는 일과 사람이 하는 일

반복되는 조회 · 입력 · 보고는 AI 가 , 승인과 판단은 사람이 합니다 .

업무 영역	AI 가 하는 일	사람이 하는 일
경비 전표	증빙 조회 → 계정 · 적요 입력 → 전표 생성 → 상신 직전까지 처리	결재상신 승인 · 예외 판단
수금 · 지급	반제 대상 매핑 · 반제 전기 , CMS 지급파일 생성 · 결과 수신	송금 송신 승인 (직무 분리)
결산	결산 진행 점검 · 충당금 계산 · 결산 전기 · 대사 결과 보고	결산 확정 · 조정 판단
재무 · 수익성 보고	원장 가져오기 → 대차 검증 → 분석 → 보고서 묶음 → 메일 발송	숫자 해석 · 경영 판단
세무 · 연결 · 공시	신고자료 집계 · 대사 , TB 수집 · 사전 검사 , IFRS 18 비교	신고 · 공시 확정

06

공동 영업 · 다음 단계

영업 프로세스 · 파트너 지원

01 제안 배경

02 컨소시엄 구조

03 RFP 대응

04 공동 수행 방법론

05 확장 앱 · AI

06 공동 영업 · 다음 단계

07 의사결정

리드부터 운영까지 한 흐름으로 함께 움직입니다

1. 리드 공유

대상 고객 검토

귀사 파이프라인 중 국내 재무 요건이 큰 고객을 함께 고릅니다 .

2. 공동 데모

필요 앱 확인

demo.ui5.co.kr 에서 고객이 필요한 앱을 골라 담고 데모계정으로 확인합니다 .

3. 공동 제안

장표 · 대응표 · 견적

확장 앱 장표 · RFP 요건 대응표 · 견적을 귀사 제안서 양식에 맞춰 드립니다 .

4. 수주 · 구축

SOW · 공동 수행

계약 방식을 정하고 SAP Activate 단계별 R&R 로 수행합니다 .

5. 운영

유지보수 · 확대

첫 결산 이후 AI 업무 처리와 솔루션을 넓혀 갑니다 .

귀사 영업 · 컨설턴트를 이렇게 지원합니다

조건과 범위는 파트너 협약에서 정합니다 .

지원	내용	조건
데모 환경	6 개 솔루션 37 개 앱 데모와 고객별 데모계정	[협의]
제안 지원	확장 앱 장표 · RFP 요건 대응표 · 견적 · 발표 지원	[협의]
컨설턴트 교육	귀사 FI · CO 컨설턴트 대상 확장 앱 · AI 업무 처리 교육	[협의]
기술 지원	설치 · OData 연결 · 이슈 대응 창구	[협의]
가격 · 수익 배분	솔루션 구독 · 구축 공수의 파트너 가격 · 배분 구조	[협의]

컨소시엄 시작을 위한 세 단계

01 1. 협력 약정

NDA 와 파트너 협약 (MOU) 으로 역할 · 영업 원칙 · 가격 구조를 정합니다 .

02 2. 파이프라인 공동 검토

진행 중 · 예정 RFP 를 함께 보고 첫 공동 제안 대상을 고릅니다 .

03 3. 첫 공동 제안

요건 대응표와 데모로 첫 제안을 함께 만들고 , 결과를 바탕으로 협약을 다듬습니다 .

07

의사결정

누가 · 무엇을 · 어떤 기준으로 결정하는가

01 제안 배경

02 컨소시엄 구조

03 RFP 대응

04 공동 수행 방법론

05 확장 앱 · AI

06 공동 영업 · 다음 단계

07 의사결정

결정에 참여하는 분과 각자 결정하실 것

최종 결정권자는 파트너사 대표 · 사업본부장입니다. 각 검토자의 확인을 거쳐 한 번에 결정할 수 있도록 근거를 정리했습니다.

대상자	역할	관심사	결정하실 것
파트너사 대표 · 사업본부장	최종 승인	수주 경쟁력 · 수익성	협력 착수 · 협약 체결
영업 임원	영업 책임	파이프라인 · 제안 차별화	첫 공동 제안 대상 선정
딜리버리 · PMO 리더	수행 책임	공수 · 하자 리스크 · 일정	R&R · SOW 기준 확정
법무 · 계약	계약 검토	계약 방식 · 책임 범위	NDA · 계약 방식 검토
재무 · 사업관리	수익 검토	가격 · 수익 배분	파트너 가격 구조 검토

세 가지 선택안 중 B 안을 권합니다

작게 확인하고 , 숫자로 검증된 만큼만 넓히는 것이 투자 리스크가 가장 낮습니다 .

구분	A. 건별 협력	B. 첫 공동 제안 (권장)	C. 전략 파트너 협약
범위	고객 요청이 있을 때마다 확장 앱 공급	첫 공동 제안 1 건 · 프로젝트 단위 계약	전략 파트너 협약 · 공동 영업 상시 운영
계약	건별 공급 계약	프로젝트 단위 SOW · 계약 방식 선택	파트너 협약 · 가격 · 영업 원칙
귀사 부담	낮음	제안 1 건 공동 작업	교육 · 공동 영업 체계 운영
얻는 것	제안 차별화 제한적	수주 경쟁력을 실제 RFP 로 확인	파이프라인 전반의 차별화
리스크	요건 대응 공수 · 하자 리스크 그대로	낮음 — 결과 보고 후 확대 결정	협약 전 검증 부족

이 기준으로 협약 확대를 결정합니다

결정 기준을 미리 합의해 두면 , 결과 보고 자리에서 바로 결정할 수 있습니다 .

기준	충족 조건	확인 자료
수주 경쟁력	공동 제안 평가에서 확장 앱 · AI 가 차별 요소로 인정	제안 평가 결과 · 고객 피드백
공수 · 리스크	국내 요건 대응 추가 개발 공수 감소	요건 대응표 · 공수 비교
수익성	파트너 가격 구조로 목표 마진 확보	견적 · 수익 배분안
협업 품질	이슈 단일 창구 · 기한 내 대응	공동 제안 회고

결정 일정

4 주 안에 결정하고 바로 착수합니다

1 주

제안 검토

검토자별로 관심사 슬라이드를 확인하고 질문을 모읍니다 .

2 주

데모 · 질의응답

데모로 실제 앱을 확인하고 , 기술 · 통제 · 계약 질문에 답합니다 .

3 주

결정 회의

파트너사 대표 · 사업본부장 주재로 B 안 · 결정 기준 · 담당자를 확정합니다 .

4 주

협약 착수

NDA · 첫 공동 제안 대상과 일정을 확정합니다 .

결정 회의 일정 : [ ] 월 [ ] 일 · 참석 : 파트너사 대표 · 사업본부장 · 영업 임원 · 딜리버리 · PMO 리더 · 법무 · 계약 · 재무 · 사업관리

파트너사 대표 · 사업본부장께 요청드리는 결정

컨소시엄 협력 착수 승인 — NDA · 첫 공동 제안 1 건

01 첫 공동 제안 승인

범위 : 첫 공동 제안 1 건 · 프로젝트 단위 계약 . 결정 기준을 충족하면 다음 단계를 결정합니다 .

02 결정 기준 합의

앞 장의 기준으로 첫 공동 제안 결과를 평가합니다 .

03 담당자 지정

영업 임원 · 딜리버리 · PMO 리더 담당자를 지정해 주시면 바로 착수합니다 .

피지비앤컴퍼니를 소개합니다

피지비앤컴퍼니 (PGB&Company)

SAP 운영 단계에서 과제 성격의 프로젝트를 수행하는 회사입니다 . SAP 표준 기능은 그대로 두고 , 업무에 필요한 확장 앱과 AI 로 SAP 를 더 잘 쓰게 합니다 .

사업 영역 ①
SAP 확장 앱 솔루션 공급 — 경비처리 · 회계 결산 · 세무 신고 · 사업계획 및 분석 · 연결결산 · IFRS 18

사업 영역 ②
SAP IFRS 18(K-IFRS 1118) 컨설팅 — 범주 분류 설계부터 보고서 · 주석까지

공식 자격

SAP FI · CO · SD · MM · PP · HR 공식 자격이 있는 컨설턴트가 설계

구축 경험

SAP S/4HANA 퍼블릭 (Public Edition) · PCE 모두 구축한 컨설턴트가 설계

플랫폼

고객사 단독 서버 설치형 SAP 확장 앱 플랫폼 · AI 로 개발 · 테스트 · 배포

공개 자료

기술 블로그 (pgbe.co.kr/blog) 에 앱 화면 · 소개 영상 · 검증 결과 공개

감사합니다

"귀사는 표준으로 짓고, 우리는 국내 재무를 채웁니다.
함께 제안하고, 오픈 날부터 돌아가게."

담당자	임민택
이메일	lmt@pgbe.co.kr
홈페이지	pgbe.co.kr
데모	demo.ui5.co.kr