

유통 업체 성과 관리



목차

소개	4
유통 성과 관리란?	4
대시보드 및 스코어카드	5
보고서 작성 및 분석	5
계획 및 예산 책정	6
IBM Cognos Performance Blueprints를 이용한 계획 마련	6
유통 성과 관리를 향한 여정	7
Cognos를 이용하는 유통업체의 성과 향상	7
요약 : 이익 증대	8
Cognos 정보	8

소개

치열한 경쟁, 낮은 마진, 모호해진 구분, 다중 판매 채널, 이러한 급변하고 불안정한 시장에서 유통업체는 비즈니스 성과에 영향을 미치는 문제를 신속하게 통제해야 하고 이런 문제를 효과적으로 해결하기 위해서 리소스를 확보해야 합니다. 이것은 기업이 경쟁에서 우위를 확보하고 이익을 증대하기 위해서 매우 중요한 일입니다.

그러나 남들보다 항상 앞선다는 것이 쉬운 일은 아닙니다. 수 많은 시스템, 부서 및 여러 지역에서 엄청난 양의 데이터가 유입됩니다. IT 부서들은 시장과 소비자의 요구에 대응하여 생산성과 민첩성을 제공할 수 있는 솔루션을 개발해야 하는 어려운 문제에 직면해 있습니다. 수동 프로세스, 비효율성 및 기록 보존 책임의 겹쳐 등이 문제 해결의 걸림돌이 되고 있습니다.

이러한 조직의 당면 과제를 해결하는데, Cognos 성과 관리 소프트웨어를 사용하면 더 나은 비즈니스 통찰력, 계획 수립 및 성과를 얻을 수 있기 때문에 조직이 당면 과제를 해결하는데 도움이 될 수 있습니다. 이 소프트웨어는 운영 시스템과 금융 시스템에서 수집한 데이터를 유용하고 관련된 정보로 가공해 주기 때문에 조직이 당면 과제를 해결하는 데 도움이 될 수 있습니다.

사용자는 중요한 문제, 경향 및 기회에 대한 이해를 얻을 수 있게 됩니다. 비즈니스에 대한 정확한 예측이 가능하기 때문에 그에 따라 계획을 수립할 수 있습니다. 그리고 모두 협력하여 더 나은 전략적 의사 결정을 내릴 수 있게 됩니다. 조직에서 유통 성과 관리를 이용하면 주요한 모든 수익성 향상 요인에 대한 완벽하고 일관적인 관점을 확보할 수 있습니다. 그렇기 때문에 다음과 같은 일을 할 수 있습니다.

- 매출, 마진 및 운영 성과를 추적하고 모니터링한다.
- 비즈니스 결과를 분석하고 채널, 매장, 제공업체 및 고객 행동의 경향을 식별한다.
- 비즈니스 의사 결정의 영향을 모델링한다.
- 수익성 있는 성장을 위하여 신속하게 계획을 수정한다.

유통 성과 관리란?

치열한 경쟁이 벌어지고 있는 시장에서 남보다 앞서 나가기 위해서는 시장의 경향을 파악하여 정확한 정보를 기반으로 신속하게 의사 결정을 내려야 합니다. 유통업체에서 성과 관리를 사용하면 신뢰할 수 있고 시의 적절한 정보를 얻을 수 있기 때문에 더 나은 의사 결정을 내릴 수 있습니다. 의사 결정의 사안 수는 많을 수 있지만 모든 사안은 아래의 3가지 기본적인 질문에 대한 해답을 근거로 합니다.

- 우리는 현재 어떻게 하고 있는가? - 여러분의 조직에 대한 가장 핵심적인 지표의 척도.
- 왜? - 결과의 원인을 이해하기 위해서 현안을 더 깊이 분석하는 능력.
- 우리는 앞으로 어떻게 해야 하는가? - 계획을 수립하고 리소스를 할당하며 계획과 리소스를 모니터링하고 적응시키는 수단.

Cognos는 모든 유통 성과 관리에 사용할 수 있는 단일 엔터프라이즈 플랫폼을 제공합니다. 이 플랫폼은 여러분 조직의 재무 및 운영 데이터를 통합하고 활용하며 조직의 비즈니스 성과를 극대화할 수 있도록 스코어카드 작성, 보고서 작성 및 분석 그리고 계획 수립 소프트웨어를 제공합니다.

사용자는 통합 계획, BI 보고서 및 분석, 성과 메트릭 등을 사용하여 조직에 대한 이해도를 크게 높일 수 있습니다. 결과적으로 시의적절한 정보를 기반으로 한 의사 결정을 내릴 수 있는 능력이 향상하기 때문에 운영의 효율성이 향상되고 매출이 증가하며 수익성 있는 성장이 가능합니다.



Cognos는 유통업체를 위한 통합된 성과 관리 솔루션을 제공합니다. Cognos는 매장 및 채널 운영, 마케팅, 판촉 등과 같은 주요 기능 영역과 재무 및 중역 관리를 연결하고 있습니다. 그렇기 때문에 조직의 모든 부서가 하나의 공통적인 비즈니스 목표와 재무 목표를 달성하기 위해 함께 협력할 수 있습니다.

대시보드 및 스코어카드

Cognos는 사용자의 전략과 목표를 메트릭 기반 스코어카드와 대시보드를 통해서 커뮤니케이션합니다. Cognos는 사용자에게 전략에 대한 가시성, 전략을 성공적으로 이끌기 위해서 조치를 취해야 하는 부분에 대한 이해 그리고 성공 정도를 측정하기 위한 메트릭 등과 같이 비즈니스 성과와 관련된 정보를 제공함으로써 “우리는 현재 어떻게 하고 있는가?”라는 질문에 해답을 제공하고 있습니다. 사용자는 성과 메트릭스를 활용하여 목표를 전략적으로 설정할 수 있기 때문에 언제라도 “우리는 현재 반드시 수행되어야 하는 일에 대해서 성과를 얻고 있는가?”라는 기초적인 질문에 대답할 수 있습니다.

“우리는 우리가 고객에 대해서 이전에 알고 있던 것보다 훨씬 더 많은 것을 알게 되었고 그보다 더 많이 알게 될 것입니다. 우리는 비즈니스 인텔리전스를 사용함으로써 우리의 시장 출시 방식, 고객에 대한 접근 방식, 우리의 비즈니스 증진을 위해 판촉 활동을 벌여야 하는 제품과 서비스의 종류 등을 검토할 수 있게 되었습니다. 이 정보는 우리에게 매우 소중한 것이며 우리는 이 정보를 이용하여 매출, 마진, 고객 주파수 등을 향상시킬 수 있었습니다.”

Delta Sonic의 IT 담당 이사, Chris Boebel

Cognos Scorecard를 이용하면 다음과 같은 작업이 가능합니다.

- 채널, 사업부, 지역, 매장, 제품 또는 제공업체 별로 매출과 마진 성과를 모니터링한다.
- 전략적 기업 이니셔티브를 기준으로 성과를 측정한다.
- 성장률, 수익성, 주요 관리 가능 지출 및 순자산수익률 등의 관점에서 재무 목표를 추적한다.
- 마케팅 및 판촉 효과를 측정한다.
- 공급망 활동, 제공업체 성과 및 다양한 메트릭에 걸친 물류 활동을 평가한다.

보고서 작성 및 분석

재고, POS, 판촉, 공급망, ERP 등 사용자의 조직에서 발생하는 엄청난 양의 데이터는 여러 가지 많은 소스와 시스템에서 발생하고 저장됩니다. 이런 정보를 통합한다는 것은 쉬운 일이 아닙니다. 데이터를 분석하고 필요한 보고서를 작성하기 위해서 사용하는 도구가 여러 가지 많이 존재하고 결과적으로 더 많은 정보의 섬이 생긴다는 것을 감안할 때 정보를 통합하는 것은 대단히 어려운 문제입니다. Cognos 보고서 작성 및 분석은 사용자의 중요 데이터를 통합하고 이렇게 통합한 데이터를 누구나 사용할 수 있는 의미 있는 정보와 보고서로 변환해줍니다. 사용자는 신속하게 경향을 파악할 수 있고 특정 사안의 이면에 있는 원인과 문제를 파악하기 위해서 심층적인 분석을 수행할 수 있습니다. 유연하고 사용자에게 친숙한 보고서란 다양한 부서, 위치, 직책 및 역할을 맡고 있는 모든 사람에게 정확한 정보가 적절한 방법으로 제공되는 것을 의미합니다.

보고서 작성 및 분석을 위한 단일하고 표준화된 BI 플랫폼을 사용하면 사용자는 운영 활동 및 비즈니스 성과의 이면에 있는 “왜?”라는 질문을 정확하게 평가할 수 있습니다. 결과적으로 어떤 의사 결정을 내려야 하는지에 대해 필요한 컨텍스트를 제공합니다. Cognos 보고서 작성 및 분석을 이용하면 다음과 같은 작업이 가능합니다.

- 수익을 극대화하기 위해서 채널, 사업부, 지역, 매장, 부서, 범주 또는 제품 별 성과에 대한 보고서를 작성한다.
- 수요를 이해하고 직원 수준을 최적화하며 물량의 배치를 향상시키기 위해서 매출과 제품 이동 데이터를 분석한다.
- 소비자 및 시장 경향을 이해하고 더 나은 쇼핑 경험을 제공하기 위하여 신속하게 대응한다.
- 시장 바구니 정보를 통합하고 분석하여 보고서를 작성한다.

“우리는 엔터테인먼트 시장에서 일어나고 있는 극적인 변화를 더 잘 관리하기 위해서 비즈니스 인텔리전스를 이용하여 공급사 재고 관리(VMI) 시스템을 개발했습니다. Arvato는 유럽 전역의 3,000개 업체에 물류와 VMI 서비스를 제공하고 있습니다. 우리는 이런 유통 체인에서 수집된 판매 시점(point-of-sale) 데이터를 분석하여 공급망 효율성을 향상시키고 미디어 상품을 위한 보충 서비스를 제공할 수 있게 되었습니다. 결과적으로 유통업체들이 매출을 향상시키고 수익을 보호하며 재고를 최적화하는 데 도움이 되고 있습니다.”

Arvato services의 IS&T Entertainment Services Europe 이사, Jochen Bremshey

계획 및 예산 책정

많은 유통업체들이 아직도 계획과 예산 책정 작업에 주로 스프레드시트를 사용하고 있습니다. 스프레드시트 기반 시스템을 사용하면 관련된 모든 사람들이 독립적으로 작업하는 재무 및 계획 데이터와 단절된 섬이 발생하게 됩니다.

이렇게 고립된 데이터 대신에 우리에게 필요한 것은 사용자의 비즈니스 촉진 요인을 지원하고 성과를 낼 수 있도록 최선의 통찰력을 제공할 수 있는 연속적이고 협력적인 계획 프로세스입니다. IBM Cognos 8 Planning을 사용하면 계획, 목표 및 경영 목표에 전략을 접목하여 더 높은 비즈니스 성과를 낼 수 있는 기초를 마련할 수 있습니다.

IBM Cognos Performance Blueprints를 이용한 계획 마련

대부분의 유통 조직의 경우, 예산 책정 및 계획 작업이 사일로(silo)에서 수행되는 경우가 많습니다. 이 경우, 각 부서는 자체적인 하의 상달식 이니셔티브를 완성합니다. 이렇게 되면 조직이 급변하는 소비자 요구, 경향 및 시장의 변화에 대응하기 어렵습니다. 유통업체처럼 변화의 속도가 빠른 분야에서는 이런 병목 현상의 유무가 조직이 고수익을 내느냐 아니면 파산 하느냐의 결정 요인이 될 수 있습니다.

Blueprints는 운영과 재무를 연결해주고 지속적인 협력을 촉진합니다. Blueprints는 일관화된 계획, 예측, 분석 및 보고서 기능을 제공하는 기본 제공 데이터 모델입니다.

이 제품을 사용하면 일련의 재무 목표 및 비즈니스 목표를 관리하기 위한 매장 운영, 매장 개발, 마케팅 및 판촉 등 기업 재무를 뛰어넘는 분야까지 계획 프로세스를 확장할 수 있습니다.

Blueprints를 사용하면 재무 담당자들이 데이터를 분석하고 운영상 예측을 할 수 있는 시간이 늘어납니다. 기업 차원이나 개별 매장에 이르기 까지 새로운 경향, 새로운 소비자 요구, 어려운 당면 과제 및 급변하는 시장에 신속하게 대응할 수 있는 다이내믹 유통 비즈니스가 요즘 새롭게 부상하고 있습니다. Blueprints에 대한 자세한 정보를 보시려면 www.cognos.com/solutions/retail을 방문하십시오.

“IBM Cognos 8 Planning을 사용하면서 우리는 재무 데이터와 지속적인 예측 자료를 이용할 수 있게 되었고 결과적으로 기업 전체에 대한 가시성을 확장할 수 있게 되었습니다. 지금은 200명 이상의 사용자가 계획 프로세스에 참여하고 있습니다. 재무 부서에서는 여행 매출과 비용을 예측합니다. 여행 계획부에서는 육상 여행에 대한 매출을 관리합니다. 인력 관리부에서는 적절한 직원의 배치를 관리합니다. 쉽보드 시설에서는 부티크 및 레스토랑을 위한 재고 관리 및 매출 계획을 수립합니다. 중앙집중식 계획 프로세스를 통해 모든 데이터를 한 데 모을 수 있기 때문에 우리의 계획 및 성과 관리 프로세스는 더 효율적이고 더 정확하며 더 완벽합니다.”

Princess Cruises의 수석 재무 계획 및 시스템 분석가, Howard Plocky

IBM Cognos 8 Planning을 사용하면 사용자는 전략적 이니셔티브를 설정하고 그것을 본사 사무실에서 매장 운영, 마케팅에서 물류 센터에 이르기까지 전체 기업을 위한 개별적인 계획 및 예산으로 변환할 수 있기 때문에 “우리는 앞으로 어떻게 해야 하는가?”라는 질문에 대한 해답을 얻을 수 있습니다. 운영상 효과성을 극대화할 수 있는 계획을 수립할 수 있고 수립된 계획은 경영 여건이 변화함에 따라서 쉽게 다시 조정할 수 있습니다.

IBM Cognos 8 Planning을 이용하면 다음과 같은 작업이 가능합니다.

- 기업 전체에 걸쳐 장기 계획, 재무 계획, 비용 센터 및 인력 계획, 예측 및 예산을 수립한다.
- 매장, 채널, 마케팅 및 판촉을 위한 운영 계획을 만든다.
- 모든 부서의 의견 일치를 유도하고 하향식 및 상향식 계획을 재무 계획에 통합한다.
- 참여도가 높은 계획 프로세스를 통해서 조직 전체에 대한 신뢰성을 높인다.
- 급변하는 시장 영향, 새로운 이니셔티브 및 경쟁 요인에 대처하기 위해서 예측 자료에 대한 시의 적절한 업데이트를 지원한다.
- 통합된 워크플로를 통해 계획 관리 및 통합

유통 성과 관리를 향한 여정

유통 성과 관리를 시작하는 지점이나 시점 그리고 플랫폼을 구현하는 속도는 기업마다 다릅니다. 중요한 점은 하나의 성과 관리 구성 요소에서 시작하여 하나씩 추가해 나가는 점진적인 접근법을 채택한다는 것입니다. 사용자가 시스템에서 하나의 문제를 해결할 때마다 사용자의 의사 결정 능력과 성과가 강화되는 것입니다.

급선무

조직의 성과를 향상시키기 위해서 한 가지만 수행한다고 가정할 그 한 가지는 어떤 일이 되겠습니까? 경우에 따라서는, 수익성을 극대화하기 위해서 고객을 세그먼트화하는 일이 될 수 있습니다. 또 어떤 경우에는, 급변하는 비즈니스 여건에 적응하는 능력을 얻는 것일 수 있습니다. Cognos 기술을 이용하면 가장 필요한 한 가지 일을 수행하기 위한 정보를 이해할 수 있으며 거기서부터 지속적인 성장을 시작할 수 있습니다.

데이터

데이터가 수 많은 데이터베이스와 레거시 시스템에 저장되어 있고 이런 데이터를 활용하여 보고서를 작성할 수 있는 효과적인 방법이 없는 경우가 있을 수 있습니다. 이런 데이터에 액세스하여 통합하고 재택 근무 중인 중역에서 매장 관리자에 이르기까지 모든 사원이 직접 시의적절하고 의미 있는 보고서를 작성할 수 있게 만들어보십시오. 기업이 비즈니스 성과 이면에 있는 “왜?”에 대해서 이해하게 되면 앞으로 성장할 일만 남은 것입니다.

스코어카드

스코어카드를 사용하여 기업의 성과 목표의 달성을 촉진하십시오. 조직의 전략과 연결되는 주요 메트릭을 모니터링하십시오. 기존의 데이터 리소스를 활용하여 이 정보를 조직의 상태, 경향, 관계 및 상호 의존성을 보여주는 스코어카드로 변환하고 더 많은 정보를 얻기 위해서 BI 레이어를 검색하고 분석할 수 있는 능력을 갖추십시오.

계획

예산 작업을 조작하기 어려운 스프레드시트에서 벗어나, 현실을 반영하고 다시 내미하게 변화하는 예측자료로 전환하십시오. 기술을 사용하여 조직의 전반적인 전략까지도 고려한 현실적인 예측 자료를 준비하는 과정에 모든 비용과 매출 센터가 참여할 수 있게 하십시오. 일반적으로 이 프로세스에 소요되는 시간과 리소스를 절약하시고 이렇게 절약된 시간과 리소스를 활용하여 더 나은 분석을 수행하고 미래 지향적인 생각에 투자하십시오.

“매출이 310억 달러에 달하는 유통업체의 재무 담당 부사장인 Marc Gordon은 ”Best Buy의 관리자들은 현재 매장 관리자들이 제공하는 더 훌륭한 통찰력을 검토하기 위해서 하향식 계획 프로세스를 보고 있습니다. ‘2년 전에, 850명에 달하는 우리의 매장 관리자들에게 예산이 어떻게 책정되었는지에 대해서 물어봤다면 아마 그들은 재무 부서에서 그냥 만든 것이라고 대답했을 것입니다.’ ‘지금은 매장 관리자들도 예산에 대해서 알 수 있으며 이해할 수 있는 기회를 얻을 수 있습니다. 매장 관리자들도 예산을 자신들이 수립한 것으로 느끼고 있습니다.’”¹

Cognos를 이용하는 유통업체의 성과 향상

전 세계의 모든 유통업체들은 성과 관리 분야에서 Cognos가 갖고 있는 혁신, 비전, 실행 능력 및 리더십에 대해 잘 알고 있습니다.

완벽한 비전

Cognos는 개방형 표준, 통합된 기술 프레임워크를 구축했습니다. 우리는 계획(planning), 보고서 작성 및 분석(reporting and analysis), 스코어카드(scorecarding) 기능 외에도 사용자의 비즈니스와 IT 환경을 간소화할 수 있도록 공통 사용자 포털, 공통 데이터 정의 및 표준 기반 기술을 제공하고 있습니다.

설치 공간 제로(0)

설치 공간이 필요 없는 Cognos의 웹 기반 플랫폼을 사용하면 브라우저를 이용하여 정보를 액세스할 수 있습니다. 결과적으로 사용자의 IT 환경이 간소화되는 동시에 사용자 채택율을 향상시킬 수 있습니다. 설치 작업이 없고 최종 사용자가 설치를 위해 고민할 필요가 없기 때문에 소유 비용이 절감되고 고객 만족도가 향상됩니다.

기존 투자의 활용

Cognos 소프트웨어는 사용자의 기존 데이터 및 IT 환경에서 사용할 수 있기 때문에 기존 인프라와 애플리케이션을 활용함으로써 투자의 가치를 높일 수 있습니다.

엔터프라이즈 규모

Cognos는 표준지 선정 1000대 기업과 기타 거대 엔터프라이즈의 데이터 볼륨, 활동 수준, 복잡한 비즈니스 및 IT 환경을 처리할 수 있는 기술을 개발했습니다. 우리의 탁월한 기술을 사용하면 관리, 지원, 보안 및 인증 요구 사항을 일관화해서 처리할 수 있기 때문에 비용과 위험을 줄일 수 있습니다.

업계 최고의 지원

Cognos는 업계 최고의 글로벌 고객 서비스(Global Customer Services)를 통해서 통합된 성과 관리 기능을 지원합니다. 우리는 고객과 지원 전문가에게 최고의 소프트웨어 지원 및 서비스 혁신을 제공하는 업체로 지속적으로 선정되고 있습니다. Cognos의 컨설턴트는 여러분 기업이 성장함에 따라서 지속적으로 가치를 제공할 수 있는 솔루션을 설계하고 구현할 수 있습니다.

¹ Don Durfee, The Last Mile, CFO Magazine, 2007년 1월 10일

요약 : 이익 증대

경쟁이 치열한 유통 시장에서는 기업들이 의사 결정을 정확하고 신속하게 내려야 하며 경제 요인, 경향 및 소비자 요구가 변화함에 따라서 신속하게 대응할 수 있어야 합니다. 효과적인 의사 결정은 정확하고 실행할 수 있는 현재 정보에 액세스할 수 있는지 여부에 달려 있습니다. 여러분은 현재 여러분이 어떻게 비즈니스를 수행하고 있는지 앞으로 어떻게 수행해야 하는지에 대해서 알고 있어야 합니다.

Cognos는 현재 유통 산업이 직면하고 있는 당면 과제에 대해서 잘 이해하고 있습니다. 여러분이 다중 채널 운영, 새로운 이니셔티브에 대한 계획을 추적하거나 또는 여러분의 비즈니스에 영향을 미치는 경향을 이해해야 할 필요성이 있을 때 Cognos 성과 관리는 여러분이 필요로 하는 깊은 통찰력을 제공합니다. 우리의 의사 결정 플랫폼은 사용자의 정보와 리소스를 활용합니다. 결과적으로 사용자는 현재의 유통 환경에서 수익과 매출을 향상시킬 수 있습니다.

Cognos 정보

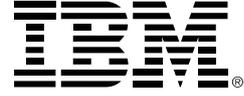
Cognos는 비즈니스 인텔리전스 및 성능 관리 솔루션 분야의 세계 최고 업체입니다. 이 제품은 세계 최고의 엔터프라이즈 계획(planning), BI 소프트웨어 및 서비스를 제공하여 기업들이 재정적 성과 및 운영적 성과를 계획하고 이해하고 관리하는 데 도움을 줍니다. 2008년 2월에 IBM이 Cognos를 인수했습니다. 더 자세한 내용을 보려면 <http://www.cognos.com>을 방문하십시오.

? 더 자세한 내용을 보려면

Cognos 웹 사이트(www.cognos.com/retail)를 방문하십시오.

☎ 전화 요청

전화를 요청하거나 질문 사항이 있는 경우 www.cognos.com/contactme로 이동하십시오. 영업일 2일 이내에 Cognos 담당자가 고객의 요청이나 질문에 응대할 것입니다.



© Copyright IBM Corporation 2009

(135-270) 서울시 강남구 도곡동 467-12
군인공제회관빌딩

한국아이비엠주식회사
고객만족센터

TEL: (02)3781-7114
www.ibm.com/kr

2009년 2월

Printed in Korea
All Rights Reserved

이 문서에 포함되어 있는 정보의 정확성을 확보하기 위해 최선의 노력을 다했지만 오타 또는 기술적으로 부정확한 정보가 있을 수 있습니다. Cognos는 이 문서에 포함되어 있는 정보의 사용으로 인해 발생한 모든 종류의 손실에 대해서 책임지지 않습니다.

이 페이지에는 출판 날짜가 표시되어 있습니다. 이 문서에 포함되어 있는 정보는 사전 공지 없이 변경될 수 있습니다.

이 문서에는 소유권이 있는 정보가 포함되어 있습니다. 이런 정보는 저작권에 의해 보호 받습니다. 모든 권한 보유.

이 문서의 어떤 부분도 Cognos의 사전 서면 승인 없이 어떤 형태로든 복사, 재생산, 검색 시스템에 저장, 전송되거나 다른 언어로 번역될 수 없습니다.

이런 문서에서 토의된 제품 특성을 Cognos 소프트웨어 제품의 특정 버전 또는 업그레이드에 적용하는 것과 해당 버전 및 업그레이드의 출시 시기는 Cognos의 자체적 판단에 따라 정합니다.

미국 정부 제한 권리. 부속 자료는 제한적인 권리와 함께 제공됩니다. 정부에서 공개를 목적으로 사용, 복제하는 경우, DFARS 252.227-7013의 기술적 데이터 및 컴퓨터 소프트웨어에 대한 권리 조항의 하위 조항 (c)(1)(ii)에 명시된 제한 사항 또는 48CFR52.227-19에서 상업적 컴퓨터 소프트웨어 제한 권리의 하위 조항 (c) (1) 및 (2)의 제한 사항이 적용됩니다. 계약자는 Cognos Corporation, 67 South Bedford Street, Burlington, MA 01803-5164입니다.

이 버전은 2009년 2월에 출판되었습니다.