

Presentated by | 설유민

BGF리테일

K-기업가정신 사례분석 경진대회

강원대학교 춘천캠퍼스 이지민 민설아 연유정



목차.

01

서론

가. 들어가는 말

나. 기업 소개 및 선정 이유

- 1) BGF리테일이란
- 2) BGF리테일의 성장률
- 3) SWOT

02

본론

가. BGF리테일이 실현한
기업가정신

- 사례 1. 로봇 배송 택배
- 사례 2. 메타버스 속 편의점
- 사례 3. 발달장애인 고용 증진
- 사례 4. 탄소 중립을 위한
선택형 종이 영수증
- 사례 5. 편의점 건강 먹거리 코너
시범사업 실시

03

결론

가. 긍정적 측면

나. 개선이 필요하다고 판단한 측면

- 1) 보수적 마케팅 사례
- 2) 개선 방향 제안

다. 맺음말

- 1) BGF리테일 사례분석을 통한
기업가정신의 의의와 그 중요성
- 2) 미래세대가 생각하는
'기업가가 갖추어야 할 기업가정신'

01. 서론

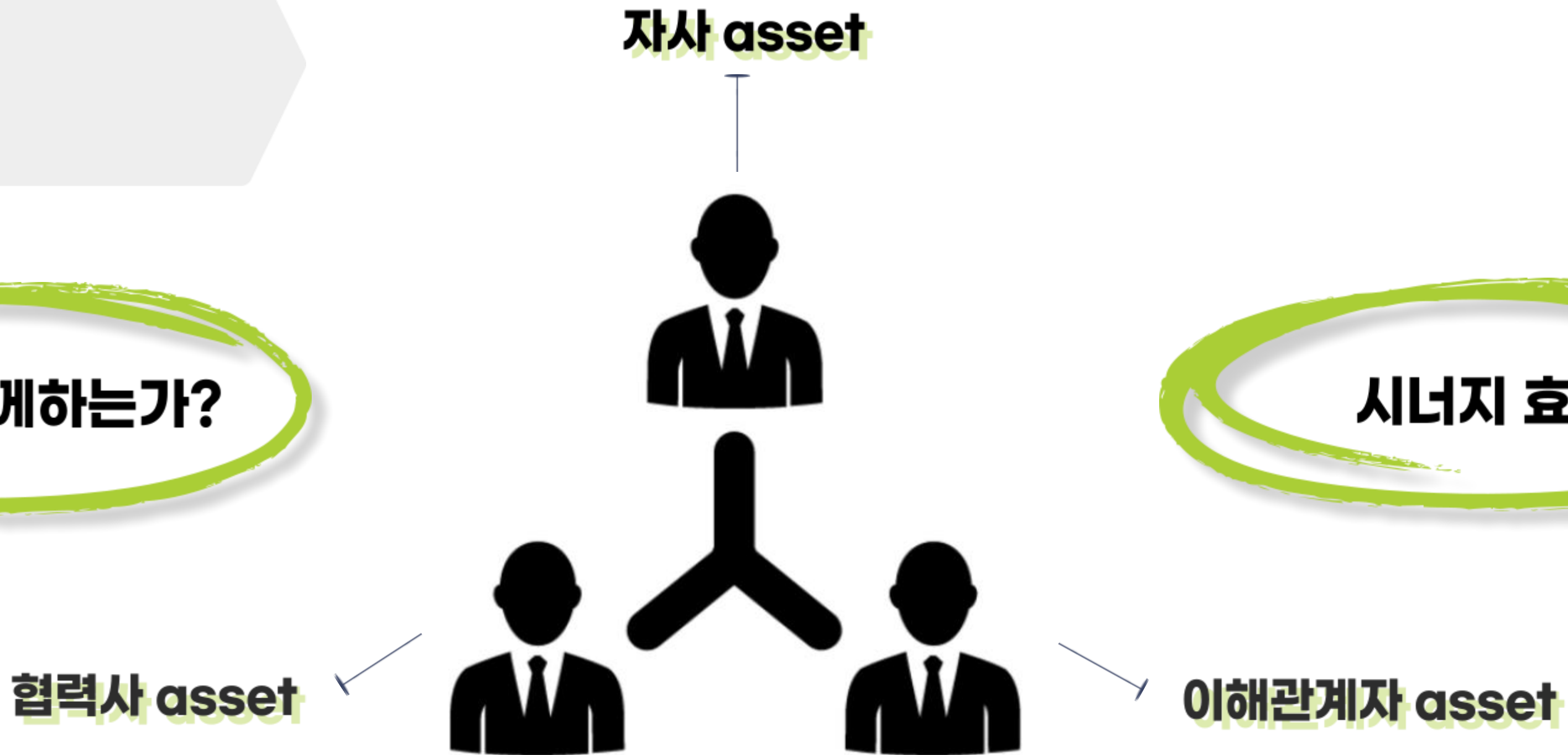
가. 들어가는 말

나. 기업 소개 및 선정 이유

- 1) BGF리테일이란
- 2) BGF리테일의 성장률
- 3) SWOT

01 서론

가. 들어가는 말



'자사의 강점'을 바탕으로,
'최적의 효율'을 탐색해나가는 자세

기업가정신

1) BGF리테일이란

- 편의점 체인화 사업, 물류사업, 식품제조 및 유통사업을 영위하는 기업
- 주요 경영활동의 바탕
: 오프라인 매장 CU

오프라인 매장 CU가 제공하는 4 가지 편리함

시간적 편리
: 시간에 구애받지 않음

공간적 편리
: 근거리에 위치

상품적 편리함
: 다품종 소량판매

생활 편리함
: 생활서비스 제공

2) BGF리테일의 성장률

[편의점 산업 추이]

- 점포 개수 증가 (2019년 기준 44,500개)
→ 전년 대비 6.0% 성장
- 매출액 증가
→ 2021년 대비 2022년, 13.6% 성장
- GS25, CU 업계 1, 2위 다툼...

[성장세 요인]

- 편의점의 공격적 마케팅 & 상품개발
- 1인 가구 증가 & 최근 물가 상승
- 유통업 특성 상, 소비자의 일상에 가까이 위치
→ 여러 기회 요인 포착에 유리

그림 1 편의점 CU, GS25 실적 추이



**성장세를 보이는
편의점 업계**

01 서론

나. 기업 소개 및 선정 이유

2) BGF리테일의 성장률

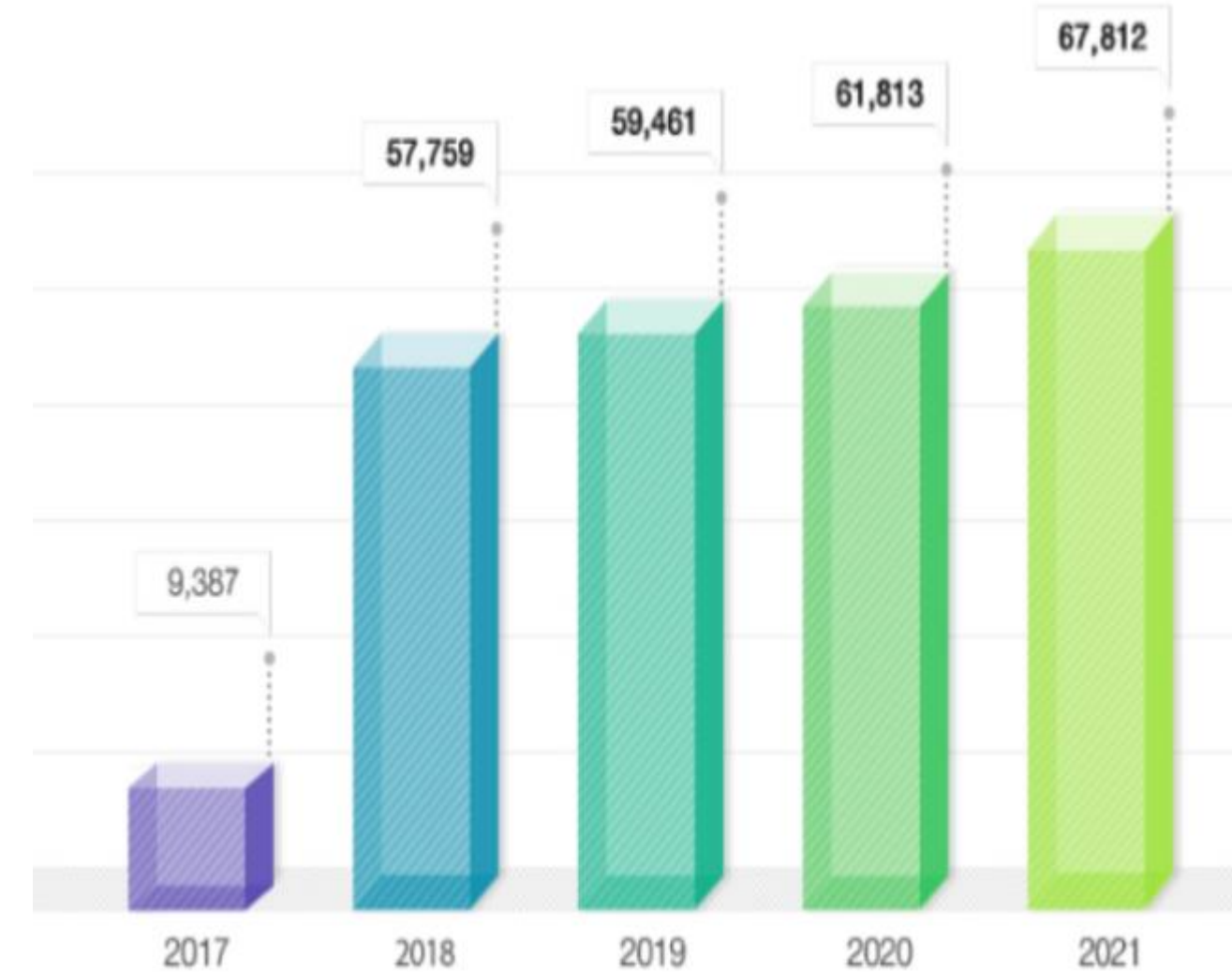
[편의점 업계 중, BGF리테일의 사업 성과]

1990년 CU 1호점 '가락시영점' 개점 → 2021년 CU 말레이시아 1호점 오픈

업계 최초 **전기배송차량** 도입

인천공항 1터미널 편의점 운영사업권 획득

그림 2 BGF리테일의 연도별 매출액 증가폭



2017년 : 9,387억 원 → 2021년 : 67,812억 원

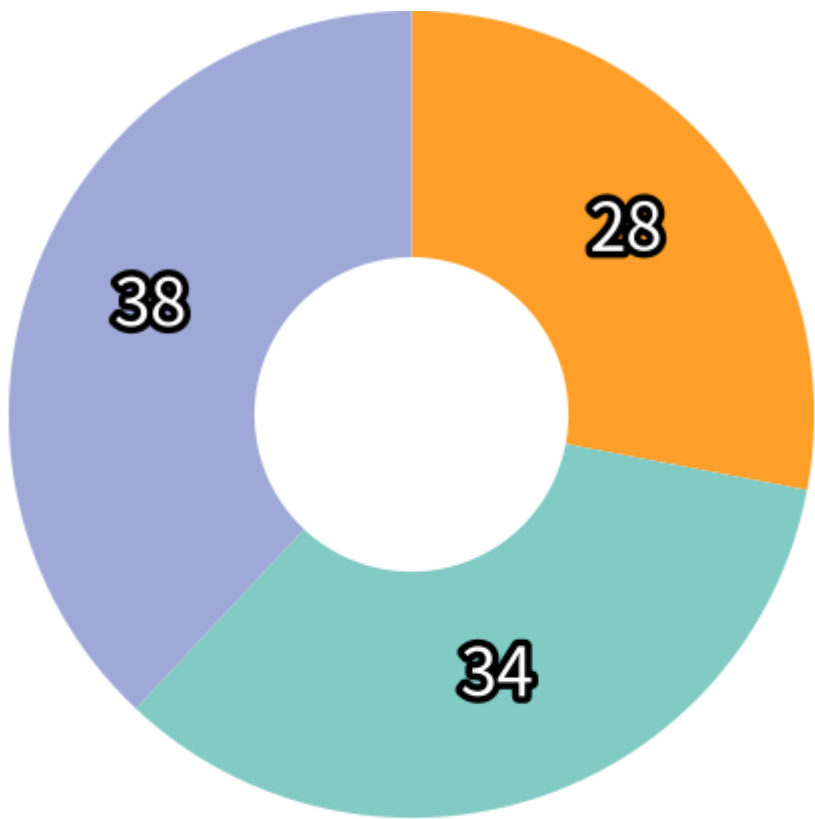
BGF리테일의 꾸준한 매출 상승세



01 서론

나. 기업 소개 및 선정 이유

그림 3 편의점 시장 기업별 점유율



GS25 CU
코리아세븐 + 미니스톱

3) SWOT

S 강점

1. 규모의 경제를 통한 이익 증대

2022년, 1만 6000여개의 점포 확장

→ GS리테일과 매출 격차 감소, 영업이익 성장

2. 전국 단위 퀵커머스&로봇배송 시장 접근

- 전국 퀵커머스 서비스 운영
- 로봇배송사업 업무협약 체결

→ 오프라인 매장 CU 적극 활용

W 약점

이커머스 시장 철수

BGF리테일의 새벽배송 서비스
with. 헬로네이처

= 영업 중단

→ 소극적 투자 & 보수적 마케팅에 따른 실패

T 위험

편의점 업계의 삼강체제 경쟁구도

- 코리아세븐 + 미니스톱
- BGF리테일
- GS리테일

O 기회

거리두기 정책 완화에 따른

새로운 매출 상품 등장

- 코로나19 자가진단키트
- 편의점 숙취해소 음료

02. 본론

가. BGF리테일이 실현한 기업가정신

사례 1. 로봇 배송 택배

사례 2. 메타버스 속 편의점

사례 3. 발달장애인 고용 증진

사례 4. 탄소 중립을 위한

선택형 종이 영수증

사례 5. 편의점 건강 먹거리 코너

시범사업 실시

사례 1. 로봇 배송 택배



**팬데믹과 함께
배송문화 변화 촉진**

[4차 산업혁명 시대의 기술들]

사례 1. 로봇 배송 택배

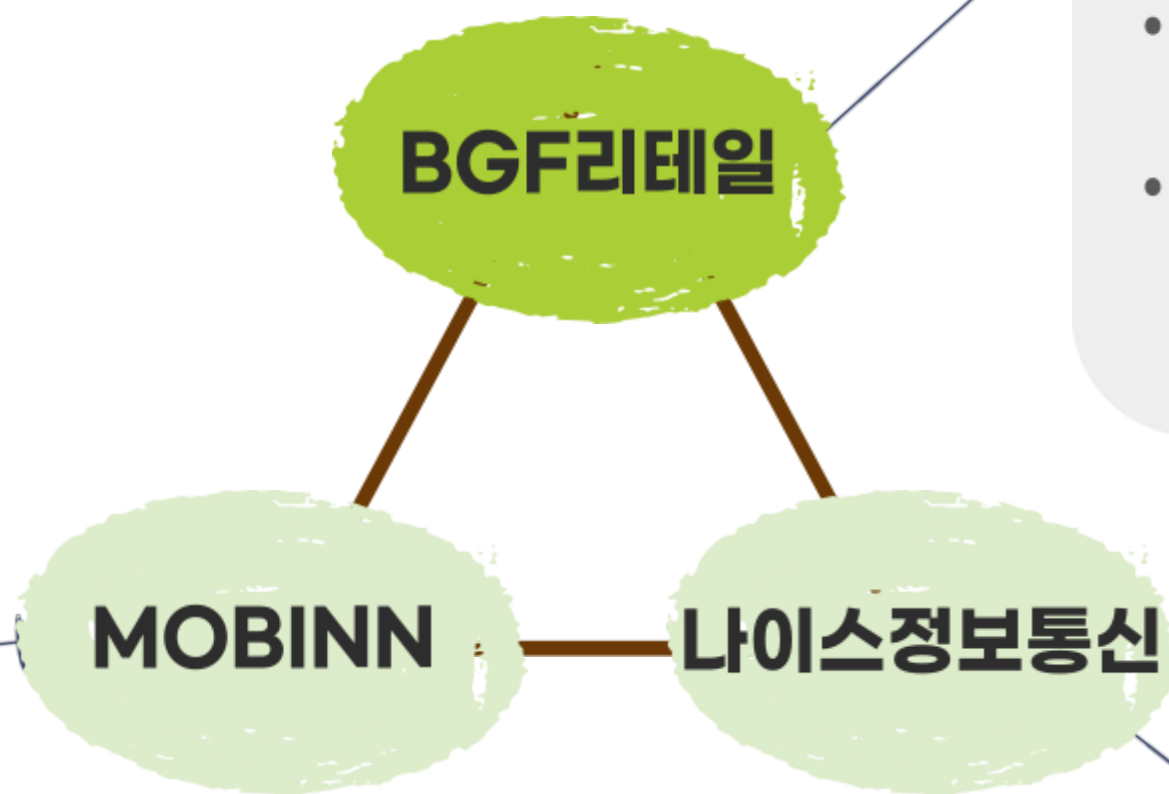


WHO ARE THEY?

- 현대자동차 사내 스타트업
- 로봇 개발사
- 장애물 극복 자율주행 로봇 기술력 보유

WHAT DO THEY DO?

- 로봇을 통한 배달 서비스 상용화 가능성 및 확장성 검증
- 적재물 자동 전달 기술 실현
→ 대면 접촉 없이 배송 가능
= 최근 배송문화 반영



[로봇 배송사업 업무 협약]

*라스트마일 사업 협의체

*라스트마일: 유통업에서 서비스나 제품이 소비자와 접촉하는 최종 단계

Life Network Company

BGF리테일

WHO ARE THEY?

- 편의점 CU 운영사

WHAT DO THEY DO?

- 오프라인 점포 CU 제공
→ 로봇 충전, 물품 보관 장소
- Test-bed
→ 로봇 배송 상용화 검증
→ 거점화 방안 검토

나이스정보통신(주)



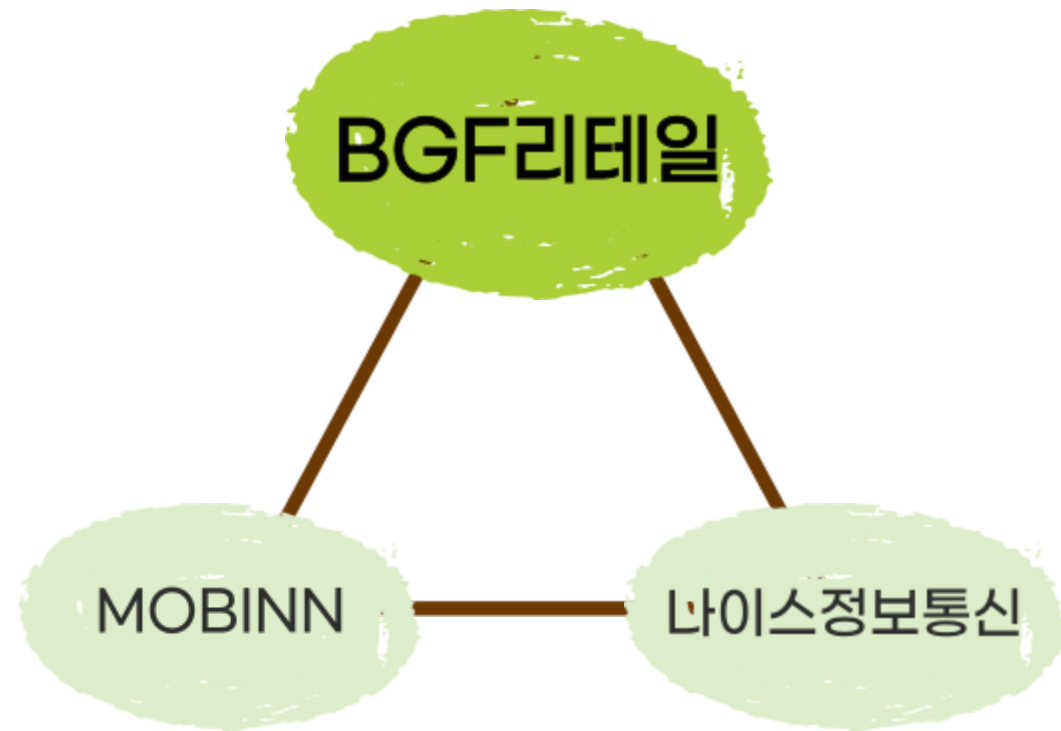
WHO ARE THEY?

- 지급결제인프라 시장 1위 사업자

WHAT DO THEY DO?

- 배달플랫폼 & MOBINN 서버 중개 및 고도화

사례 1. 로봇 배송 택배



"각사의 뛰어난 역량을 활용해,
미래 친환경 모빌리티 확대를 이루겠어!"

[위 모델에 대한 세 가지 긍정적 평가]

첫째, '팬데믹'의 불확실한 환경 속에서 탄생한 독특한 배송문화 → 기회로 활용

둘째, 기존에 자사가 갖춘 오프라인 점포 CU의 공간적 특성(Asset) → 적극적 활용, BM 개발

셋째, 자사의 Asset과 함께 최대의 효율을 낼 수 있는 협력체와 업무협약 체결
→ 기업의 자기 이해 & 타사의 역량 이해 높음

사례 1. 로봇 배송 택배



기업가정신 point !

**불확실한 환경 속,
끊임없는 모델혁신과 기술개발을 통해
신속하고 유연하게 대처**

도전적이고 혁신적인 활동을 수행함

사례 2. 메타버스 속 편의점



팬데믹 이후 공간, 음향, 캐릭터 등 메타버스 속 요소들이 현실과 매우 흡사하게 디자인되며

비대면 활동의 범위와 그 의미를 확장

→ 메타버스 속에서 만나고 회의하고 수다를 떨고 비대면 홈파티를 즐기기도 함

NAVER의 제페토와 협업하는 마케팅 전략

→ 유통업계 최초로 메타버스 협업 마케팅 전략을 선보이며 혁신의 선두주자가 됨

사용자는 제페토에 구현된 CU편의점에서
실제와 동일한 인기상품을 찾아볼 수 있음

→ 실제 효과음을 입히는 등 재미 요소를 가미하여 단순 홍보 효과만이 아닌, 쇼핑 놀이터의 역할

사례 2. 메타버스 속 편의점



기업가정신 point !

자사의 제품과 서비스를 새롭게 변화시키려는 시도

4차 산업혁명, 코로나19,
활성화된 비대면 환경 등
다양한 트렌드 요소를 반영

사례 3. 발달장애인 고용증진



CU 발달장애인 직업체험관 개설

한국장애인고용공단과 ‘장애인 고용 증진 업무 협약’을 계기로
편의점 직무에 대해 체험해보고 충분한 경험을 쌓은 뒤,
취업을 희망할 경우 사전 직업 훈련을 거칠 수 있도록 지원



‘발달장애인 직업체험교육 교사 교육과정’ 실시

실무자가 직접 한국장애인고용공단
전남직업능력개발원을 방문해
교사 10명을 대상으로 교육 실시



‘CU 굿프렌즈마트점’을 개점

발달장애인이 근무하기에
최적화된 점포 구조를 형성,
6명의 발달장애인 정규직 채용

사례 3. 발달장애인 고용증진



기업가정신 point !

**위험을 감수하고서도
새로운 도전을 할 수 있는 역량**

교육시키는데 많은 인력과 시간이 소모되는
발달장애인 채용

사례 4. 탄소 중립을 위한 선택형 종이 영수증



소비자가 선택적으로 모바일 영수증을 발행할 수 있도록 하는 페이퍼리스(Paperless) 캠페인

절감 비용을 환경 기금으로 사용하여
황사를 막아주는 방풍림 조성에 사용

**종이 영수증과 모바일 영수증 중
소비자의 선택에 따라 선별 출력함으로써
종이 사용량 절감을 목표**

실제로 2012년부터 2021년까지 페이퍼리스 캠페인을 통해
39억원 규모의 환경기금을 적립하여
몽골, 중국 등 동북아 지역 내 주요 사막화 지역에
총 49만 그루의 나무를 심어옴



사례 4. 탄소 중립을 위한 선택형 종이 영수증



기업가정신 point !

미래세대에게 돌려줄 자연을 아끼고 보호하는 역량

1. 영수증을 아껴 지구 사막화 방지와 탄소 저감에 큰 힘
2. ESG 경영 모델을 지속적으로 발굴하고 실천

사례 5. 편의점 건강 먹거리 시범사업 실시

**학교 주변 점포에서
어린이의 올바른 식습관 형성에
도움 주는 식품 진열**

나트륨 함량이 낮은 도시락,
당류를 첨가하지 않은 음료,
과일 및 샐러드 등 진열

**영양 성분 차별화한 도시락,
THE건강한 식단 출시**

출시 첫날 대비 판매량 27.2% 상승
같은 기간 일반 도시락
판매량 8.3% 상승

**고단백 상품을 찾는
고객이 늘어난 데 맞춰
프로틴 도시락 확대 출시**

고기 종류 다양화, 닭가슴살에
오리고기와 돼지고기 추가하는 등



사례 5. 편의점 건강 먹거리 시범사업 실시



기업가정신 point !

**변화를 두려워하지 않고
나아가는 역량**

시대의 흐름에 맞춰 지속적인 상품 개발
특정 소비자를 위한 제품 출시

03. 결론

가. 긍정적 측면

나. 개선이 필요하다고 판단한 측면

- 1) 보수적 마케팅 사례
- 2) 개선 방향 제안

다. 맺음말

- 1) BGF리테일 사례분석을 통한
기업가정신의 의의와 그 중요성
- 2) 미래세대가 생각하는
'기업가가 갖추어야 할 기업가정신'

가. 긍정적 측면

혁신 $\neq$ 새로움

혁신은 기존의 사례와 해결책을
새로운 시각으로 바라볼 때
나타날 수 있는 것

<BGF리테일이 다양한 자원을 활용해 개발한 여러 운영 모델>

- 1 직무적 특성을 고려해 **장애인 일자리 창출**
- 2 오프라인 공간 특성을 활용해 **유통 패러다임에 변화**
- 3 전문성을 지닌 **다른 기업과 협력 모델 구상하여 사업 고도화**



기업가정신 면에서 본 BGF리테일의 긍정적 측면
: 자사의 역량 및 자원과 그를 둘러싼 환경에 대해
면밀히 분석하고 이를 적극 활용하고자 하는 자세

나. 개선이 필요하다고 판단한 측면 1) 보수적 마케팅 사례

< BGF 헬로네이처 재사용 박스 >

- ▶ 기존 새벽배송의 단점인 과대 포장을 해결하기 위해 재사용 가능한 박스로 배송하는 서비스 도입
- ▶ **업계 최초로** 친환경 배송을 시작하였으나 **소극적 마케팅으로 경쟁사에 밀림**

VS

< SSG닷컴 재사용 보냉가방 >

- ▶ 신선식품 새벽배송으로 보냉가방 알비백 출시
 - ▶ 스타벅스 하겐다즈 등과 협업해 일상에서도 쓸 수 있는 디자인 가방 제작



MORE ISSUE

나. 개선이 필요하다고 판단한 측면 2) 개선 방향 제안

헬로네이처의 박스 ▶ 적극적인 마케팅 반열에 오르기 위해

보수적 마케팅 & 소극적 투자 개선 필요

CU 유통망과 온오프라인 네트워크 적극 활용

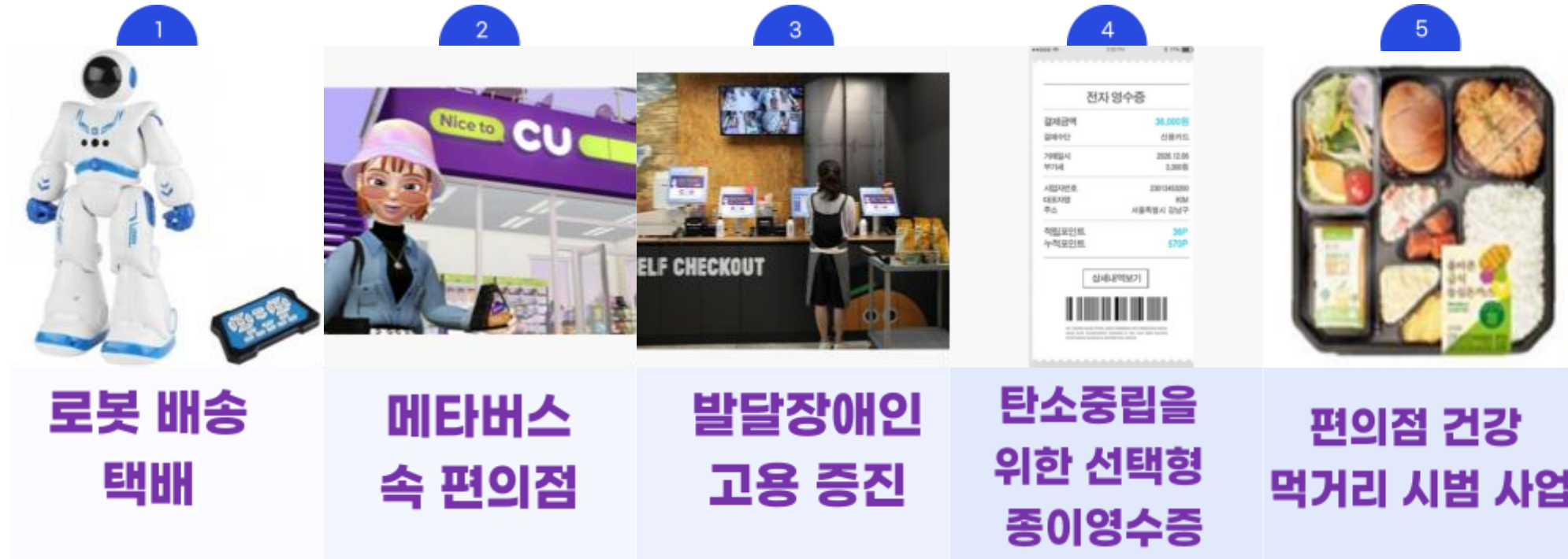
1

오프라인 매장에
박스 진열해 판매

2

네이버 스토어와 같은
온라인 네트워크에서
배너광고 홍보 전개

다. 기업가정신 의의와 중요성



긍정적인 측면
개선할 점



불확실성 극복 > 기회로 > 새로운 동력

새로운 사고방식과 수행방법을 도입해 기존 관습과 방법 등을
개선하지 않는다면, 기업들은 불확실한 시대에서 적응하지 못할 것

미래세대가 생각하는 기업가가 갖추어야 할 기업가정신이란

'불확실성을 극복하고 도전하는 것'

