

심층분석보고서

26상_BGF로지스_회계

마감일: 6월15일23시59분

| 노영우 컨설턴트 & 취업 플랫폼 '룩센트'

BGF로지스 재무지원팀-회계 직무

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 산업 정의와 시장 구조

3PL(Third Party Logistics, 제3자 물류)은 화주가 보관·운송·하역·재고관리 등 물류 기능을 외부 전문기업에 위탁하는 형태를 가리킵니다. BGF로지스가 속한 영역은 그중에서도 유통(리테일) 물류, 특히 편의점(CVS, Convenience Store) 전용 물류로, 다품종·소량·다빈도·시간확정(JIT) 배송이라는 까다로운 운영 특성을 가집니다. 편의점 물류는 상온·저온(콜드체인)·신선식품을 하루 2~3회 정시 배송해야 하며, CU의 경우 수도권 기준 하루 3회 신선식품이 입고되는 운영 강도를 요구합니다. 이러한 고빈도·정시성 요구는 일반 택배나 단순 보관형 물류와 운영 난도가 다르며, 한 번의 결품(품질)이 점포 매출 손실과 가맹점주 불만으로 즉시 이어지는 민감한 구조를 형성합니다. 결과적으로 편의점 물류는 규모의 경제, 배송 밀도, 콜드체인 인프라, 정보시스템(SCM)이 동시에 갖춰져야 하는 진입장벽이 높은 영역입니다.

1-2. 국내외 3PL 시장 규모와 성장률

시장 규모는 조사기관에 따라 정의·집계 범위가 달라 편차가 큼니다. 국내 기준으로 증권가에서는 2023년 국내 물류시장을 약 25.2조원, 그중 3PL 시장을 약 8.4조원(비중 33%)으로 추정합니다. 미국·유럽의 3PL 비중이 90% 안팎인 점과 비교하면 한국은 외주화 여력이 크게 남아 있다는 해석이 가능합니다. CJ대한통운은 향후 국내 3PL 시장이 약 22조원 규모로 확대되며 약 3배 성장할 것으로 전망한 바 있습니다.

글로벌 리서치 기준으로는 Mordor Intelligence가 한국 3PL 시장을 2025년 약 253.2억 달러, 2026년 약 264.7억 달러, 2031년 약 330.5억 달러로 보고 2026~2031년 연평균 성장률(CAGR)을 4.54%로 제시합니다. 절대 수치는 기관마다 다르나, 공통적으로 가리키는 방향은 물류 외주화(3PL 전환율)의 구조적 상승이며, 생활소비재·제약·방산 등 전 섹터로 확산되고 있다는 점입니다. 지원 전략 측면에서는 절대값 자체보다 이 성장 방향성과 그 안에서 캡티브 물류가 차지하는 위치를 이해하는 편이 합리적입니다.

1-3. 자동화와 물리적 AI로의 전환

첫 번째 대형 흐름은 자동화와 물류로봇입니다. 글로벌 컨설팅·부동산 리서치 기관은 물류센터 자동화 시장이 향후 10년간 연 16% 안팎으로 성장할 것으로 전망합니다. 국내에서도 쿠팡과 CJ대한통운을 중심으로 자동화 투자가 가속화되고 있으며, CJ대한통운은 2025년 하반기 풀필먼트 센터에 휴머노이드 로봇 실증을 진행하는 등 이른바 물리적 AI(Physical AI) 적용을 본격화했습니다. 자동화는 초기 대규모 설비투자(CAPEX)를 수반하지만, 가동 이후에는 인건비성 변동비를 고정비로 치환하면서 처리량당 단가를 낮추는 효과를 냅니다. 이 점에서 자동화 투자는 회계·재무 관점에서 감가상각비 증가와 인건비성 비용 축소가 맞물리는 손익

구조의 변화를 의미합니다.

1-4. 인력난·인건비 상승과 노무 리스크

두 번째 흐름은 인구구조 변화에 따른 인력난과 인건비 상승입니다. 합계출산율이 0.7명대에 머무는 초저출산과 고령화가 동시에 진행되면서, 물류 현장 인력 유입이 구조적으로 저조해지고 있습니다. 이 때문에 자동화는 비용 효율을 넘어 인력 확보 차원의 생존 전략으로 격상되었습니다. 동시에 운송 종사자 처우 개선 요구도 거세지고 있습니다. 화물 운송 종사자의 노무·안전 이슈가 산업 전반의 운송 단가에 즉각 반영되는 구조여서, 운송비는 더 이상 통제 가능한 고정 변수로 보기 어렵습니다. 인건비와 운송비가 동시에 상방 압력을 받는 환경에서, 비용 데이터를 정밀하게 추적하고 예측하는 회계·재무 기능의 중요성이 커지고 있습니다.

1-5. 콜드체인·ラスト마일·퀵커머스 수요 확대

세 번째 흐름은 신선식품과 콜드체인 수요의 구조적 증가입니다. 부동산·물류 리서치 설문에서 신선식품·콜드체인 등 특수물류 수요 증가가 중장기 물류공간 수요를 견인할 변화로 지목되었습니다. 네 번째 흐름은 라스트마일·풀필먼트·퀵커머스의 진화입니다. 당일·새벽배송을 넘어 30분 배송 시도까지 등장하면서, 도심 인접 물류 거점과 점포를 물류 노드로 활용하는 모델이 확산되고 있습니다. 편의점은 전국에 촘촘히 분포한 점포망 덕분에 퀵커머스의 천연 거점으로 주목받으며, 이는 편의점 물류 자회사의 역할을 상품공급에서 도심 물류 플랫폼으로 넓히는 기회가 됩니다.

1-6. 가치사슬(Value Chain)과 핵심 수익·비용 지점

편의점 물류 가치사슬은 제조·협력사 상품 입고, 물류센터 보관(상온·저온·신선), 피킹·분류(DPS·자동분류), 점포별 배차·간선운송, 점포 납품(ラスト마일)으로 이어집니다. 핵심 수익 지점은 보관·분류·배송을 묶은 물류 용역 수수료이며, BGF로지스 매출의 99.9%가 여기서 발생합니다. 비용 측면의 핵심은 센터 피킹 인력에 지급하는 인력용역료와 운송사에 지급하는 배송용역료로, 이 둘이 영업비용의 80% 이상을 차지합니다. 따라서 이 산업에서 손익을 결정하는 변수는 매출 단가보다 인력·운송 단가의 통제력에 가깝습니다.

1-7. 주요 플레이어와 경쟁 구도

국내 종합 물류는 CJ대한통운(2024년 매출 12조1,168억원, 영업이익 5,307억원)이 압도적 1위이며, 한진·롯데글로벌로지스가 택배 3강을 형성합니다. 다만 택배 점유율 구도는 재편되어, 증권가 추정 기준 2024년 3분기 택배 점유율은 쿠팡로지스틱스서비스(CLS) 37.6%, CJ대한통운 27.6%, 롯데글로벌로지스 10.3%, 한진 9.7%, 로젠 5.3%로 쿠팡이 1위로 올라섰습니다. 반면 편의점 물류는 각 모회사의 캡티브 물류 자회사 구도로, BGF로지스(CU), GS네트웍스(GS25), 코리아세븐 물류(세븐일레븐, 롯데택배 인프라 활용), 이마트24(CJ대한통운 위탁) 등으로 나뉩니다. 종합 물류가 외부 화주를 두고 경쟁한다면, 편의점 물류는 모회사의 점포 경쟁력이 곧 물량과 직결되는 종속형 경쟁 구도라는 점이 본질적

차이입니다.

전략적 시사점: 산업 전체가 자동화·콜드체인·인건비 관리라는 흐름으로 재편되고 있으며, BGF 로지스가 부산 자동화센터에 대규모 투자하는 것은 이 흐름에 정확히 올라탄 선택입니다. 회계 직무 관점에서 보면, 자동화 투자가 향후 감가상각비와 고정비 구조를 어떻게 바꾸고 인건비성 비용을 어떻게 줄여 회수되는지를 손익 구조 변화로 읽어내는 시야가 이 산업 이해의 핵심입니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 캡티브 물류 자회사 성과 비교

편의점 3사의 물류 자회사는 비즈니스 모델이 유사하나 성과는 크게 갈립니다. BGF로지스(CU)는 2025년 매출 3,630억원, 영업이익률 4.94%로 흑자 기조가 견고합니다. 반면 GS네트웍스(GS25)는 2018년 출범 이후 외형은 6,000억원대(2022년 매출 6,091억원)로 커졌으나 수익성에서 고전해, 2025년에는 영업손실로 적자 전환했습니다. 모회사 GS리테일의 2026년 1분기 실적 발표에서도 GS네트웍스를 비롯한 일부 자회사의 실적 부진이 공통·기타 부문 매출 감소의 원인으로 지목되었습니다. 같은 캡티브 모델이라도 비용 통제력과 물량 안정성에 따라 손익이 정반대로 나타난다는 점이 두 회사의 대비에서 분명히 드러납니다.

2-2. 서비스 포트폴리오와 비즈니스 모델 비교

BGF로지스는 CVS 물류사업(상온·저온 상품공급), 화물운송사업(CVS 배송지원·협력사 납품대행), 선형물류·보관·물류대행으로 구성됩니다. 운송 자회사 씨펙로지스틱스를 별도로 운영하며, 업계 최초 1톤 전기화물차 도입, 국토교통부 스마트물류센터 인증, 온실가스 인벤토리 인증 등 친환경·자동화 선도 이력을 보유하고 있습니다. GS네트웍스는 풀콜드체인 역량과 GS Postbox 택배, 반값택배 인프라를 강점으로 내세우며 2PL을 표방합니다. CJ대한통운은 계약물류(CL)·택배·글로벌 포워딩을 아우르는 종합 물류로 규모 자체가 다릅니다. 세 회사를 나란히 놓고 보면, BGF로지스는 규모는 종합 물류 대비 작지만 편의점 특화 운영의 정밀도와 비용 통제에서 강점을 가진 회사로 자리매김합니다.

2-3. 대상 회사 포지셔닝: 캡티브 3PL의 안정성과 한계

BGF로지스의 본질은 CU 전용 캡티브 물류입니다. 전국 CU 점포에 평균 99.9% 납품률을 달성하는 안정적 매출처를 확보하고 있으나, 동시에 그룹 의존도가 96% 안팎이어서 외부 성장에 제약이 큼니다. 회사는 이를 의식해 해외 수출입 포워딩과 제3자 물류 대행으로 사업영역을 넓히고 있으며, 그 결과 BGF리테일 매출 비중이 2024년 93.65%에서 2025년 89.48%로 소폭 낮아졌습니다. 비중 하락 폭 자체는 작지만, 캡티브 일변도에서 벗어나려는 방향성이 수치로 확인된다는 점에 의미가 있습니다. 포지셔닝을 요약하면, B2B2C 성격의

그룹 내부 물류를 토대로 하되 외부 물량과 글로벌 운송으로 확장을 모색하는 안정형 캡티브 3PL입니다.

2-4. 최근 1~6개월 핵심 이슈: 화물연대 사태와 합의

2026년 봄 산업·노무 측면의 최대 이슈는 화물연대 사태였습니다. 물류센터 앞 조합원 사망 사고를 계기로 화물연대가 진천·진주·나주·안성 등 물류센터를 봉쇄하고 총파업에 들어가면서 CU 점포 상품공급에 차질이 발생했습니다. 2026년 4월 30일 단체합의가 타결되어 운송료를 기존 대비 7% 인상하고, 특수고용직인 화물차주에게 분기별 1회·연간 4회 유급휴가를 보장하며, 대차비용 상한을 두기로 했습니다. 지난 3년간 운송료 인상률이 0.6%에 그쳤던 점과 비교하면 7% 인상은 큰 폭이며, 원청인 BGF리테일의 교섭 책임 범위가 함께 쟁점이 되었습니다. 이 합의는 2026년 BGF로지스의 배송용역료 상승으로 반영되고, 모회사 BGF리테일의 2분기 실적에도 점주 보상 성격의 일회성 비용으로 일부 영향을 줄 것으로 증권가는 보고 있습니다. 다만 연간 실적에 미치는 영향은 제한적일 것이라는 분석이 우세합니다.

2-5. 최근 1~6개월 핵심 이슈: 자동화 투자와 운영 효율화

두 번째 이슈는 부산 물류센터 자동화입니다. 종합장비업체 SFA가 약 500억원 규모의 자동화 프로젝트를 수주했고, BGF로지스 이사회는 자동화 설비에 472억원 투자를 의결했습니다. 셔틀 기반 자동입출고(AS/RS), 오토 라벨러, DPS 등 스마트 설비가 도입되며, 입고에서 출고까지 자동화 시스템을 적용하고 보충·분류 작업에 첨단 SCM 테크를 결합합니다. 세 번째 이슈는 물류센터 운영 효율화로, 김포·칠곡·울산센터를 정리하고 인근 거점으로 확장 이전하며 네트워크를 재편해 왔습니다. 이러한 통합·대형화는 거점 수를 줄이는 대신 단위 거점의 처리 효율을 끌어올리는 전략으로, 고정비 구조와 물류 동선을 동시에 최적화하려는 의도를 담고 있습니다.

2-6. 경쟁우위 종합 평가

BGF로지스의 우위는 안정적 캡티브 물량과 우수한 비용 통제의 결합에 있습니다. 2024~2025년 매출 성장률(7.95%, 8.76%)이 영업비용 증가율(5.68%, 6.66%)을 웃돌도록 인력용역료와 배송용역료 인상을 5%대로 묶은 것이 흑자 확대의 핵심이었습니다. 모회사 BGF리테일이 2026년 1분기에도 영업이익을 68.6% 늘리며 점포 효율화 효과를 보여준 만큼, 물량 토대 역시 견고합니다. 다만 2026년 운송료 7% 인상이 비용 증가율을 끌어올릴 변수여서, 향후 손익 방어에 관건은 자동화 효과의 조기 가시화와 원가 모니터링의 정밀도가 될 전망입니다.

전략적 시사점: GS네트웍스가 적자인 반면 BGF로지스가 흑자인 차이의 본질은 물량 안정성만이 아니라 핵심 원가(인력·배송용역료) 증가율을 매출 성장률 이하로 묶어낸 비용관리 역량에 있습니다. 회계 직무 관점에서 이 사실은, 결산과 감사 대응을 넘어 원가 데이터의 추적과 분석이 회사 손익을 떠받치는 실질 기능임을 보여줍니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 연혁과 사업 구조

BGF로지스는 1999년 11월 15일 설립되었고, 2016년 4월 5개 지역 물류법인을 통합해 현재 체제를 갖췄습니다. 2025년 기준 매출 3,630.6억원 가운데 물류 용역이 99.9%, BGF리테일 거래분이 89.48%(3,249억원)를 차지합니다. 매출 추이는 2021년 2,304억원, 2022년 2,755억원, 2023년 3,092억원, 2024년 3,338억원, 2025년 3,631억원으로 매년 꾸준히 늘어 왔습니다. 회사는 전국 RDC(지역거점물류센터) 네트워크를 운영하며, 진천 CDC(중앙허브)를 중심으로 백령도·울릉도 같은 도서 지역까지 상품을 공급합니다. 조직은 경영지원본부, 물류혁신본부, 물류운영본부 체계로 구성되며 본사는 용인시 기흥구에 있습니다.

3-2. 재무 정보 상세

2025년 기준 총자산 1,704.7억원, 자본총계 1,113.6억원, 부채총계 591억원으로 부채비율 53.08%이며, 이는 2024년 68.96%에서 개선된 수치입니다. 당기순이익은 135.9억원, ROE는 13.03%, 자본금은 38.3억원입니다. 차입금의존도는 11.14%로 낮아 재무 안정성이 높은 편입니다. 영업이익은 2023년 30.4억원, 2024년 102.3억원, 2025년 179.2억원으로 2년 만에 약 6배 늘었습니다. 매출은 한 자릿수 성장에 머문 반면 영업이익이 급증한 구조는, 외형 확대보다 원가 통제와 운영 효율화가 손익 개선을 이끌었음을 의미합니다. 이 수치들은 NICE 평가정보가 금융감독원 전자공시시스템(DART) 감사보고서를 토대로 가공한 별도재무제표 데이터이며, 정밀 검증이 필요하면 DART 원문 대조를 권장합니다.

3-3. 모회사 BGF리테일 실적 연동성

BGF로지스의 물량은 모회사 BGF리테일의 점포·매출과 연동되므로 모회사 실적을 함께 보아야 합니다. BGF리테일은 2026년 1분기 연결 매출 2조1,204억원(+5.2%), 영업이익 381억원(+68.6%), 당기순이익 293억원(+118.7%)을 기록하며 견조한 흐름을 보였습니다. 회사는 중동 지역 분쟁 여파에 따른 고물가와 소비심리 위축이라는 어려운 환경에서도 차별화 상품과 점포 운영 효율화로 성장세를 유지했다고 설명했습니다. 두쫌쿠·버터떡·후르츠샌드 등 디저트 라인업과 아침 식사 수요를 겨냥한 get모닝 시리즈, 가성비 PB 간편식 PBICK이 매출을 떠받쳤습니다. 다만 직전 분기(2025년 4분기) 대비로는 매출 7.5%, 영업이익 40.1% 감소해 편의점 특유의 계절성도 확인됩니다. 증권가는 2026년 동일점 성장률 회복과 업계 점포 구조조정 효과가 상위 업체에 유리하게 작용한다고 분석하며, 이는 BGF로지스 물량의 안정성을 뒷받침하는 신호입니다.

3-4. 전략 방향: 통합·대형·자동화·글로벌

그룹 차원의 핵심 전략은 부산 신규 물류센터입니다. 부산 강서구 구랑동 국제산업물류도시 내 약 4만7,000m² 부지에 연면적 12만m²(약 3만8,000평) 규모로, 기존 중앙물류센터의 두 배 수준입니다. 약 2,200억원이 투입된 역대 최대 물류 투자로 2026년 하반기 가동을 목표로

하며, 생산관리·현장작업·배송기사 등 약 800명을 신규 고용할 계획입니다. 셔틀 기반 자동입출고(AS/RS), 오토 라벨러, DPS 등 스마트 설비를 도입하고 국토교통부 스마트물류센터 예비인증 1등급을 획득했으며, 태양광 발전으로 연간 최대 3,900MWh를 생산할 계획입니다. 입지는 부산신항만과 인접하고 2029년 개항 예정인 가덕도신공항과도 가까워, 영남권 배송 재편과 함께 몽골·말레이시아·카자흐스탄 등 해외 수출 전진기지로 활용한다는 구상입니다. 홍석조 BGF그룹 회장은 부산센터를 CU의 국내외 물류 경쟁력을 높이고 편의점 산업의 미래 혁신을 이끄는 랜드마크로 규정했습니다.

3-5. 그룹 조직 개편과 디지털 전략

2026년 정기인사와 조직 개편도 회사의 방향성을 보여줍니다. BGF리테일은 기존 경영기획실을 경영혁신실로 개편하고, BI팀을 미래전략팀으로 바꿔 중장기 비전 수립과 혁신 과제 추진 기능을 강화했습니다. 지주사 BGF는 기획·글로벌 총괄 조직을 신설했습니다. 그룹은 AI와 리테일테크 등 데이터 기반 역량을 적극 도입해 업무 효율을 높이고 운영 체계를 고도화하겠다고 밝혔습니다. 이 흐름은 물류 자회사에도 영향을 미쳐, 데이터에 기반한 의사결정과 시스템 고도화가 전사적 과제로 확산되고 있습니다. 회계·재무 기능 역시 이 디지털 전환의 수혜와 요구를 동시에 받는 영역입니다.

3-6. 차별화 포인트

첫째, 전국 CU 점포 평균 99.9% 납품률을 떠받치는 촘촘한 배송 네트워크입니다. 둘째, 상온·저온을 아우르는 통합 콜드체인 인프라입니다. 셋째, 업계 최초 중앙허브물류센터와 전기화물차 도입 등 선도적 운영 이력입니다. 넷째, 핵심 원가를 통제하며 흑자를 키워온 비용구조입니다. 다섯째, 모회사 CU라는 안정적인 고객기반입니다. 이 다섯 요소가 결합해, 규모는 종합 물류 대비 작아도 손익의 질에서 우위를 갖는 회사를 만들고 있습니다.

3-7. 리스크 요인

첫째, 내부거래 의존(96% 안팎)입니다. 편의점 출점이 둔화하면 곧바로 타격을 받으며, 일감 몰아주기 관련 규제 노출도 잠재 변수입니다. 둘째, 노무·운송비 리스크입니다. 화물연대 합의에 따른 운송료 7% 인상과 휴무 확대가 2026년 배송용역료 부담으로 반영됩니다. 셋째, 규제·평판 리스크입니다. 원청 책임 논쟁과 조합원 사망 사고에 따른 평판 부담이 남아 있습니다. 넷째, 자동화 투자 회수 리스크입니다. 대규모 설비투자에 따른 감가상각 부담이 가동 초기 손익을 누를 수 있습니다. 다섯째, 처우·인력 리스크입니다. 캐치 추정 평균연봉은 약 4,124만원 수준이며, 익명 후기 채널에서는 연봉상승률과 처우에 대한 현직자 논의가 관찰됩니다. 이 항목은 익명 진술이므로 참고용으로만 다루는 편이 적절합니다.

전략적 시사점: 회계 직무 관점에서 가장 주목할 변수는 2026년 운송비 7% 인상이 영업이익률을 누르는 압력입니다. 안정성의 이면에 자리한 성장 한계와 규제 노출, 그리고 신규 비용 변수를 함께 읽고, 원가 데이터 분석을 통한 비용 모니터링을 회계팀의 시의성 있는 과제로 이해하는 것이 회사 손익 구조를 정확히 파악하는 출발점입니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 공식 인재상의 최신성 교차검증

BGF그룹의 핵심가치이자 인재상은 열정·도전·정직·팀워크(팀웍)·학습 5가지입니다. 이 다섯 가치는 과거 자료가 아니라 2026년 현재까지 일관되게 유지되고 있으며, 복수의 최신 출처로 확인됩니다. BGF 인재개발 담당자 인터뷰는 BGF가 열정·도전·정직·팀워크·학습을 핵심가치이자 인재상으로 둔다고 명시하고, BGF로지스 채용정보(인크루트)도 동일하게 열정(항상 열정적인 자세), 도전(실패를 두려워하지 않는 도전), 정직(원칙과 정도 준수), 학습(끊임없는 자기계발과 전문성 향상), 팀워크(서로 배려하는 마음가짐)로 정의합니다. 2025~2026년 채용설명회·기업분석 자료에서도 같은 5가지가 반복 확인되어, 인재상이 현행임을 분명히 알 수 있습니다. BGF는 'Be Good Friends'의 약자로, 고객과 사회의 좋은 친구가 되겠다는 경영이념을 담고 있습니다.

4-2. 핵심가치별 직무 연관 해석

다섯 가치는 회계 직무와 결이 잘 맞습니다. 정직은 회계의 원칙 준수(K-IFRS·세법·내규)와 곧장 연결됩니다. 학습은 세법 개정과 시스템 변화에 대응하는 전문성 향상으로 이어집니다. 도전은 기존 결산·정산 방식을 개선하고 자동화·디지털 도구를 받아들이는 태도로 나타납니다. 팀워크는 현업·감사인과 협업하며 증빙을 조율하는 과정에서 요구됩니다. 열정은 마감 규율을 지키며 반복 업무의 정확도를 유지하는 동력으로 작동합니다. 즉 회계 직무는 다섯 가치를 모두 활용하되 정직과 학습이 가장 밀접한 영역입니다.

4-3. 조직 문화

BGF는 합숙 집체교육을 포함한 체계적 신입 입문교육을 운영하며, 핵심가치 내재화를 강조합니다. 인재개발팀이 운영하는 임직원 교육 과정과 제도가 30가지를 넘을 만큼 교육 인프라가 두텁고, 일과 생활의 조화를 통한 개인과 회사의 공동 성장을 지향한다고 밝히고 있습니다. 직무 후기에서는 전산화된 업무 처리와 체계적 분업이 특징으로 나타납니다. 다만 비상장 물류 자회사라는 특성상 모회사 대비 처우·연봉상승률에 대한 현직자 논의가 있으며, 본사(용인 기흥)와 물류센터(RDC) 직무 사이에 업무환경 차이가 존재합니다.

4-4. 회계·재무 도메인이 선호하는 사고방식

회계 직무에서 성과를 내는 사람에게는 공통된 사고 패턴이 있습니다. 첫째, 정확성과 꼼꼼함입니다. 전표·증빙·계정과목의 오류를 허용하지 않는 태도가 기본입니다. 둘째, 원칙주의와 정직성입니다. 회계기준과 세법, 내규를 지키는 일관성은 BGF 인재상의 정직과 그대로 이어집니다. 셋째, 마감 규율입니다. 월·분기·연 결산 일정을 어기지 않고 끝까지 맞춰내는 시간 관리가 핵심입니다. 넷째, 데이터 기반 추론력입니다. 숫자의 이상치를 추적하고 원인을 규명하는 분석적 사고가 좋은 회계 인력을 가릅니다.

4-5. 기술 전문성 외 소프트스킬과 업무 태도

회계는 책상에서 혼자 하는 일이라는 통념과 달리, 현업(영업·물류현장)과 외부(회계법인·세무서)를 오가며 증빙을 요청하고 검증하는 소통 직무입니다. 경비 정산 독촉, 전표 반려 사유 설명, 감사 대응 등에서 대인 조율력과 설득력이 요구됩니다. 또한 협력사·운송사 정산을 다루므로 상대의 입장을 헤아리면서도 원칙을 지키는 균형 감각이 필요합니다. 정직이라는 가치를 사람을 다루는 현장에서 흔들림 없이 적용하는 태도가 결국 회계 인력의 신뢰를 만듭니다.

4-6. 업무 특성에서 도출되는 인재 요건

BGF로지스 회계 직무는 인건비·배송비 등 대규모 변동비 데이터를 다루므로 비용 민감도와 분석력이 특히 중요합니다. 인건비 실적관리와 데이터 분석이 실제 업무로 명시되어 있다는 점이 이를 뒷받침합니다. 또한 ERP·전산회계 등 시스템 역량과, 자동화·세법 변화에 대응하는 학습 의지가 요구됩니다. 그룹이 AI·리테일테크 도입을 강조하는 흐름 속에서, 데이터를 다루고 시스템을 빠르게 익히는 역량은 앞으로 더 중요해질 전망입니다. 이는 BGF 인재상의 학습과 정확히 맞물립니다.

전략적 시사점: BGF의 다섯 인재상 가운데 회계 직무와 가장 가까운 가치는 정직과 학습입니다. 회사가 디지털 전환과 비용 통제를 동시에 강조하는 국면에서, 원칙 준수와 전문성 향상을 겸비한 인력이 이 직무에서 높이 평가받을 가능성이 큼니다.

5장: 직무 분석

5-1. 직무 핵심 역할: 일·월·년 단위

BGF로지스 재무회계 직무의 업무내용은 결산 및 회계감사 대응, 인건비 실적관리 및 인건비 데이터 분석으로 공시되어 있으며 자격요건은 경력무관입니다. 일 단위로는 전표 처리와 검수(증빙·계정과목·세법 적합성 확인), 자금 입출금 관리, 비용 정산을 수행합니다. 월 단위로는 월 결산(원가마감·수불마감·자산등록·감가상각 반영)과 인건비·배송비 실적 집계 및 분석, 부가가치세 등 세무 신고 지원을 담당합니다. 년 단위로는 연간 결산 및 재무제표(재무상태표·손익계산서) 작성, 외부감사인(회계법인) 감사 대응, 법인세 신고, 모회사 연결결산 자료 제공을 맡습니다. 한 달과 한 해가 결산 일정을 축으로 돌아가며, 일상 업무는 그 결산을 정확히 마치기 위한 데이터 축적 과정에 해당합니다.

5-2. 내부·외부 이해관계자 맵

내부 협업 대상은 경영지원·경영혁신실(예산·실적), 물류운영본부와 RDC 현장(인건비·운송비 실적 원천 데이터), 인사팀(급여·인력용역), 자동화센터 담당(설비투자·자산)입니다. 외부 협업 대상은 회계법인(외부감사), 세무서·국세청 홈택스(세무신고), 운송사·인력대행사(용역료 정산), 모회사 BGF리테일과 지주사 BGF(연결결산·내부거래 명세), 금융기관과 신용평가사(자금·

신용평가)입니다. 회계 직무는 이처럼 회사 안팎의 데이터를 한곳으로 모아 정합성을 검증하는 허브 역할을 하며, 이 과정에서 다부서 소통이 빈번하게 발생합니다.

5-3. 필요 역량: 기술·지식·소프트스킬

기술·지식 측면에서는 재무회계(K-IFRS), 세무(부가세·법인세), 결산 실무, 원가·관리회계, 엑셀(데이터 분석·피벗), ERP·전산회계 시스템 활용 능력이 요구됩니다. 자격증으로는 전산회계·전산세무, 재경관리사 등 회계 자격이 실질 우대 요소로 작용하며, K-IFRS 적용 기업 특성상 재경관리사 선호 가능성이 있습니다. 합격자 후기에서도 회계 자격과 전산 역량이 자주 강조됩니다. 소프트스킬 측면에서는 정확성, 마감 규율, 현업·감사인과의 커뮤니케이션, 데이터 해석력이 핵심입니다. 기술과 태도가 함께 갖춰질 때 이 직무에서 신뢰받는 인력이 됩니다.

5-4. 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

평가 포인트는 다음과 같이 추론됩니다. 첫째, 결산 정확도와 적시성으로, 오류율과 마감 준수율이 기준이 됩니다. 둘째, 감사 지적사항 최소화입니다. 셋째, 인건비·배송비 등 원가 데이터 분석의 질로, 예산 대비 차이 분석과 이상치 탐지 능력이 평가됩니다. 넷째, 세무 리스크 관리로, 가산세·추징을 피하는 정확한 신고가 요구됩니다. 다섯째, 프로세스 개선과 자동화 기여도입니다. BGF로지스는 원가 통제가 영업이익을 좌우하므로, 인건비·배송용역료 실적관리의 정확도가 특히 중요한 평가 포인트로 추론됩니다.

5-5. 대표 워크플로우 예시: 월말 결산

가상의 월말 결산 흐름은 다음과 같이 전개됩니다. 먼저 RDC 현장에서 인력대행사·운송사 용역료 청구서를 수취합니다. 다음으로 전표 입력 전에 증빙·계약단가·물량을 대조해 이상치를 검증합니다. 이어 ERP에 비용 전표를 처리하고 감가상각·미지급비용 등 결산조정분개를 반영합니다. 그 후 시산표를 작성해 차변·대변 일치를 확인하고 재무상태표·손익계산서를 마감합니다. 마감 후에는 전월·예산 대비 인건비·배송비 증감을 분석하고, 매출 성장률 대비 원가 증가율을 점검해 영업이익률을 관리합니다. 분석 결과는 경영혁신실에 실적으로 보고하며 이상 항목에 코멘트를 답니다. 분기·연 결산 시에는 회계법인 감사에 대응해 증빙을 제출하고 질의에 답하며, 모회사 연결자료를 제공합니다.

5-6. 직무가 회사 손익에서 갖는 위치

이 직무가 다루는 인건비와 배송비는 회사 영업비용의 80%를 넘는 영역이며, 2026년 운송료 7% 인상으로 그 변동성이 커졌습니다. 따라서 회계·재무지원팀의 비용 데이터 분석은 사후 기록을 넘어 손익 방어와 실무 기능으로 작동합니다. 자동화센터 가동이 본격화되면 감가상각비와 인건비성 비용의 구성이 바뀌므로, 새로운 비용 구조를 정확히 반영하고 그 효과를 분석하는 역할이 더해질 전망입니다.

전략적 시사점: BGF로지스의 비용구조(인력·배송용역료가 영업비용의 80% 이상)를 정확히 이해하면, 회계 직무가 결산·감사 대응에 그치지 않고 원가 데이터 분석으로 영업이익률 개선에

기여하는 직무임을 알 수 있습니다. 정확성에 더해 비용 민감도, 데이터 분석력, 정직(원칙 준수)이 결합될 때 이 직무가 회사에 만들어내는 가치가 가장 커집니다.

참고 레퍼런스 (References)

Mordor Intelligence — 한국 3PL 시장 보고서 —

<https://www.mordorintelligence.kr/industry-reports/south-korea-3pl-market>

Mordor Intelligence — 글로벌 3PL 시장 — <https://www.mordorintelligence.kr/industry-reports/global-3pl-market>

Global Market Insights — 3PL 시장 규모 — <https://www.gminsights.com/industry-analysis/third-party-logistics-3pl-market-size>

Fortune Business Insights — 3PL Market —

<https://www.fortunebusinessinsights.com/third-party-logistics-market-105802>

콜드체인뉴스 — 물류센터·자동화 전망(CBRE 인용) —

<https://www.coldchainnews.kr/news/article.html?no=28109>

리테일톡 — 2026 물류시장 전망 — [https://retailtalk.co.kr/Strategy/?](https://retailtalk.co.kr/Strategy/?bmode=view&idx=169179941)

[bmode=view&idx=169179941](https://retailtalk.co.kr/Strategy/?bmode=view&idx=169179941)

이기삼 블로그 — 2026 자본의 피지컬 AI 이동 — <https://blog.igisam.com/why-capital-is-moving-to-physical-ai-2026/>

CJ대한통운 — 2024년 실적 보도자료 —

https://www.cjlogistics.com/ko/newsroom/news/NR_00001222

서울파이낸스 — 편의점 택배 비교 — [https://www.seoulfn.com/news/articleView.html?](https://www.seoulfn.com/news/articleView.html?idxno=552592)

[idxno=552592](https://www.seoulfn.com/news/articleView.html?idxno=552592)

GS네트웍스 공식 홈페이지 — <https://gsnws.co.kr/>

1코노미뉴스 — 편의점 양강 1Q 실적, BGF리테일 수익성 두각 —

<https://www.1conomynews.co.kr/news/articleView.html?idxno=48468>

IB토마토/뉴스토마토 — BGF로지스 이익률 나홀로 상승 —

<https://www.newstomato.com/ReadNews.aspx?no=1299819>

인사이트코리아 — BGF리테일 화물연대 교섭 논란 —

<https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=245171>

ZDNet — SFA, BGF로지스 자동화 500억 수주 — <https://zdnet.co.kr/view/>

심층분석보고서: 26상_BGF로지스_회계

no=20250102142114

CEOSCOREDAILY — BGF 자회사 시설투자 —

<https://m.ceoscoredaily.com/page/view/2024032514082990038>

주간한국 — BGF리테일 1Q26 영업익 381억 —

<https://weekly.hankooki.com/news/articleView.html?idxno=7163102>

파이낸셜투데이 — BGF리테일 1분기 실적 —

<https://www.ftoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=358564>

뉴스핌 — BGF리테일 1분기 영업익 68% —

<https://www.newspim.com/news/view/20260507000995>

인사이트 — BGF리테일 1분기 디저트·가성비 — <https://www.insight.co.kr/news/553126>

대신증권 — BGF리테일 1Q26 Results Comment —

http://money2.daishin.co.kr/PDF/Out/intranet_data/Product/ResearchCenter/Report/2026/05/57412_260508_BGFR.pdf

FETV — BGF그룹 2026년 정기인사·조직개편 — <https://www.fetv.co.kr/news/article.html?no=205602>

이투데이 — BGF리테일 부산 물류센터 착공 —

<https://www.etoday.co.kr/news/view/2397019>

문화일보 — 부산 최대규모 물류센터 2200억 투자 —

<https://www.munhwa.com/article/11451429>

기계신문 — BGF리테일 부산 물류센터 기공식 —

<https://www.mtnews.net/news/articleView.html?idxno=19739>

BGF리테일 보도자료 — 부산 물류센터 — <https://www.bgfretail.com/press/view/?id=1229>

BGF로지스 공식 연혁 — <https://www.bgflogis.com/company/history.do?depth1=1&depth2=3>

BGF Live — 인재개발(핵심가치 5가지) — <https://www.bgf.co.kr/bgflive/view/?id=331&categoryId=3>

인크루트 — BGF로지스 기업정보(인재상) —

<https://www.incruit.com/company/1675590477/>

잡코리아 — (주)BGF리테일 채용설명회(인재상 Q&A) —

https://www.jobkorea.co.kr/starter/jobfair/view?GI_Prtn_No=4982

심층분석보고서: 26상_BGF로지스_회계

캐치 — BGF로지스 기업정보 — <https://www.catch.co.kr/Comp/CompSummary/123398>