BGF리테일

기업가치 제고 계획 이행현황

2026.04



Disclaimer

본 자료는 BGF리테일(이하 “회사”)의 기업가치 제고 계획 공시와 관련하여 투자자들에게 정보를 제공하기 위한 목적으로 회사가 작성한 것입니다.
본 자료에 기재된 정보에 대해서 별도의 독립적인 외부 평가 혹은 확인 과정을 거치지 않았습니다. 본 자료에 포함된 정보나 의견의 공정성, 정확성 또는 완결성과 관련하여 회사는 어떠한 진술 및 보장도 제공하지 않습니다.

본 자료에 포함된 정보는 본 자료 제공일 현재를 기준으로 작성된 것이며, 본 자료 제공 당시의 상황에 따라 해석되어야 합니다.
본 자료에 제시 또는 포함된 정보는 별도의 통지 없이 변경될 수 있으며, 그러한 변경이 있다고 하더라도 본 자료가 자료 제공 이후의 중대한 변화를 반영하도록 수정 또는 보완되지 않을 수 있습니다.

회사 및 계열회사, 그 임직원 및 자문사 등 회사와 관련된 어떠한 자도 고의 또는 과실 여부를 불문하고 회사의 주주 또는 투자자 등이 본 자료 및 그 기재 내용을 이용함으로 인해 발생하거나 기타 본 자료와 관련하여 발생하는 어떠한 손해에 대해서도 민, 형사상 및 행정상의 책임을 일체 부담하지 않습니다.

본 자료는 장래에 관한 회사의 예측을 반영하는 정보를 포함할 수 있는바, 이런한 예측 정보는 회사가 통제할 수 없는 미래에 관한 가정들에 근거한 것으로서 관련 예측 정보에 의하여 예정된 바와 중대하게 다른 결과가 초래될 위험 및 불확실성이 있습니다. 회사는 예측정보와 관련하여 본 자료 제공 이후에 발생하는 결과 및 새로운 변경사항을 반영하도록 수정 또는 보완할 의무를 부담하지 않습니다.

본 자료의 정보 중 일부는 외부자료에 근거하여 작성된 것으로 회사는 외부자료에 대한 독립적인 확인 과정을 거치지 않았습니다.
따라서 회사는 외부자료의 정확성 또는 완결성과 관련하여 어떠한 진술 및 보장도 제공하지 아니하며, 그러한 외부 자료는 위험 및 불확실성을 내포하고 있고, 다양한 요소에 따라 변동될 수 있습니다.

본 자료는 회사가 발행하는 증권의 모집 또는 매매를 위한 권유를 구성하지 아니하며, 자료의 어떠한 내용도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없습니다.

Contents

I 기업 가치 제고 계획 핵심 요약 04

1. 전략 개요
2. 재무달성 현황
3. 주주환원 현황
4. 주주환원 계획

II 핵심 지표별 이행평가 09

1. 추진전략 이행현황
2. 지배구조

III IR 커뮤니케이션 14

1. 시장 소통 강화 계획

1

기업 가치 제고 계획 핵심 요약

1. 전략 개요
2. 재무달성 현황
3. 주주환원 현황
4. 주주환원 계획

전략 개요

기업가치 제고 목표 ('25.04.30 공시)

매출액	영업이익	주주환원율
10조 이상	3,000억 이상	40%지향
['28년 연결기준]	['28년 연결기준]	[기존대비 점진적 확대]

주요 추진 전략

고객 범위의 확대	점포 포맷 다양성	업무 체계 혁신	해외사업 확대
新성장 카테고리 기반 고객층 다양성 확대 [여성, 외국인, 실버]	Localization과 O4O기반 뉴 포맷 스토어 구현	AI 기반 사용자 업무 및 시스템 고도화	진출국 다양화 및 글로벌 스탠다드 구축

4대 추진 전략을 통한 목표 동시 달성

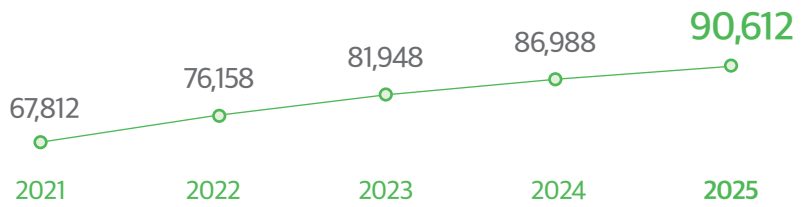
재무달성 현황 | 매출·영업이익 목표 대비 달성률

BGF리테일

매출액 달성률 90.6%

90,612 / 목표 100,000 (단위: 억원)

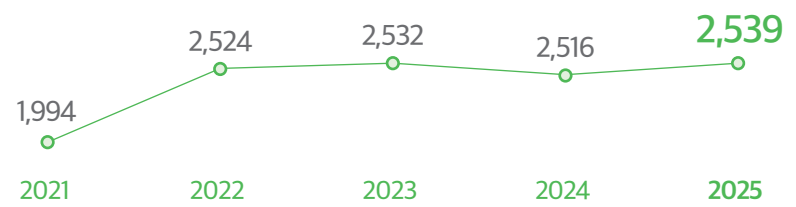
▲ 5년간 +33.6% 성장 | CAGR 7.5%



영업이익 달성률 84.6%

2,539 / 목표 3,000 (단위: 억원)

▲ 5년간 +27.4% 성장 | CAGR 6.2%



달성요인

양적 성장

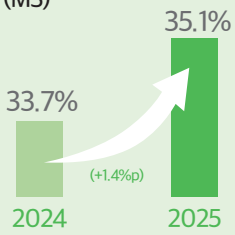
- '25년 순증 253개, 점포수 18,711개
- 동일점 4Q 턴어라운드
- 신규점 매출 경쟁력 확보, 성장 흐름 지속

질적 성장

- 상품믹스 개선 (일반 상품 구성비 +0.7%p)
- 우량·중대형점 확대, 점포 이익 개선
- 자회사 실적 개선에 따른 이익 기여

편의점 산업 내 MS·영업이익 차별화

- 영업이익
  2,539억
  "역대 최대"
- 시장점유율 (MS)
  35.1%



*시장점유율은 산업통상부 '주요 유통업체 매출동향'에 근거한 당사 추정치

점포 순증과 동일점 회복을 기반으로 양적·질적 성장 달성

주주환원 현황

| 주주환원 성과

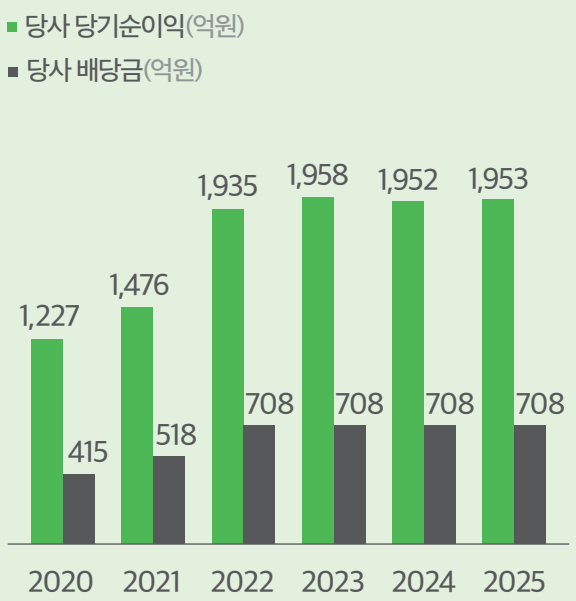
BGF리테일

2025 배당금
708억원

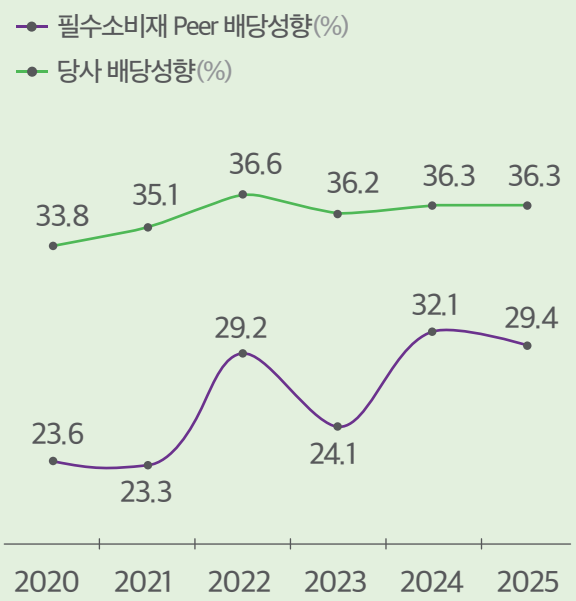
2025 배당성향
36.3%

2025 ROE
15.6%

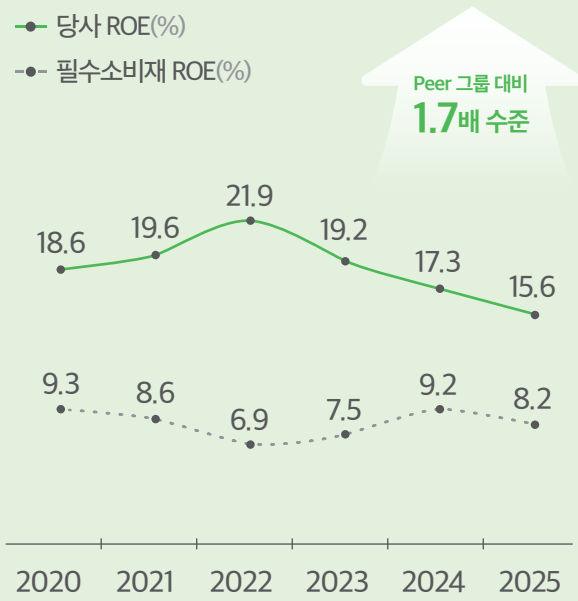
배당금 추이



배당성향 추이



ROE 추이



대규모(부산통합물류센터) 투자 집행에도 안정적 배당 기조 유지

Peer 그룹 대비 높은 ROE 수준 유지

※ 국내 필수소비재: GICS(The Global Industry Classification Standard) 산업분류에 따라 '필수소비재'로 분류된 KOSPI상장 법인 내역 (출처: 한국거래소 공시시스템)

※ 필수소비재 그룹 배당성향 中 비경상적 내역 제외 (배당없음 및 배당성향 100% 이상 내역 제외)

주주환원 계획 | 기업가치 제고 방향

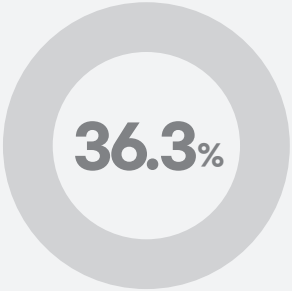
BGF리테일

현재 (2025)

안정적 수익 기반의 주주환원 지속

Peer 대비 높은 배당성향 유지

이익 연동 배당 | 배당성향 36.3%



주주환원률

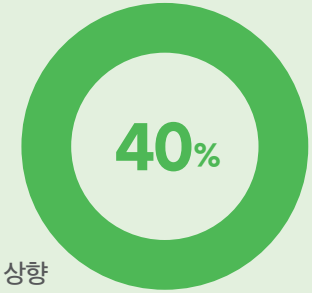
- 9년 연속 현금배당, 배당성향 30%대 안정적 유지
- 대규모 투자 집행에도 현금배당 지속
- 이익 성장 기반의 안정적 배당 기조 유지

목표

이익 성장 기반 주주환원 확대

Peer 대비 높은 배당성향 유지 및 점진적 확대

이익 연동 배당 | 배당성향 40%지향



주주환원률

- 투자와 성장의 선순환을 바탕으로 배당성향의 점진적 상향
- Peer 대비 차별화된 배당성향 유지

주주환원 정책 향후 방향성

환원 목표

주주환원율 40% 지향 (기존 대비 점진적 확대)

실행 방향

이익 성장 · 투자 여력을 감안한 균형 있는 주주환원 확대

점진적 주주환원 확대를 통한 주주가치 제고 실현

2

핵심 지표별 이행 평가

1. 추진전략 이행현황
2. 지배구조

추진전략 : 고객 범위의 확대 [여성 · 외국인 · 실버] -> 실행 성과

여성 고객 유입

실행 성과

- **뷰티 특화점 500점** 도입 및 뷰티 상품 확대
- AI 뷰티 서비스(메이크업 팔레트 메이커) 도입
- 디저트 히트상품 (**두바이 쫀득 쿠키**) 지속 출시
- 디저트 흥행에 따른 카테고리 고성장 지속
  (디저트 매출 '23 ~'25 CAGR 20% 이상)

향후 계획

- 디저트 차별화 상품 개발 지속
- 여성 트렌드 선도 상품 기획 및 뷰티점 확대

외국인 고객 유입

실행 성과

- **K-푸드 특화점** 등 외국인 대응 점포 출시
- 외국인 맞춤형 상품 운영 체계 강화
- 외국인 매출 성장률 **+52.8% ('23~'25)**
- 해외카드 결제 실적 고성장 지속
  (결제건수, 금액 '23 ~'25 CAGR 50% 이상)

향후 계획

- 외국인 프리미엄 라인업 강화
- 밀집 지역 맞춤형 식재료 구색 강화

실버 고객 유입

실행 성과

- 50대+ 객층 비중 지속 상승 (전 연령대 중 유일)
- 60대 이상 유입 가속, **실버 세대 확장 본격화**
- 50대+ 카드 객층 비중 **+9.4%p ('22~'25)**
- 건강식품 관련 매출 고성장 지속
  (건강관련 상품 매출 '23~'25 CAGR 40% 이상)

향후 계획

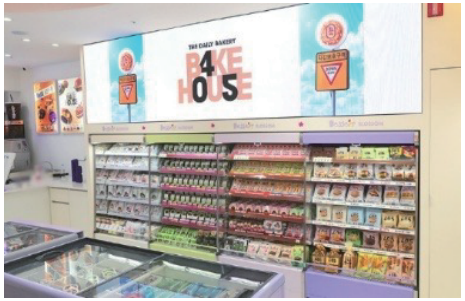
- H&B 카테고리 등 신규 수요 발굴
- 시니어 특화 이동형 편의점 운영 확대

여성 · 외국인 · 실버 3대 축으로 고객 범위를 확대하여 매출 성장의 새로운 동력 확보

추진전략 | 점포 포맷 다양화 및 운영 체계 고도화

BGF리테일

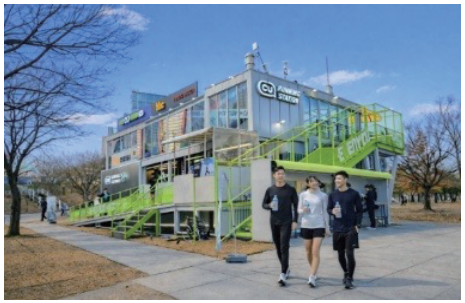
전략 1 점포 포맷 다양화 ——— 차별화 점포로 고객 경험 확장



<성수 디저트 파크점>



<라면 라이브러리>


<러닝 스테이션>

고객 경험형 플랫폼

"구매 공간을 넘어 체험형 매장으로 확장"

- 국내외 고객을 겨냥한 K-디저트 전문점
- DIY 체험존 기반 차별화된 매장 경험 제공

카테고리 특화 점포

"목적형 방문 수요 확대로 집객력 강화"

- 라면 라이브러리 : 300종+ 즉석 조리 체험
- 스낵, 뮤직 라이브러리, K-푸드 특화점 운영

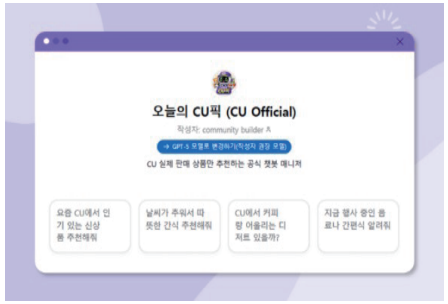
다양한 형태의 소비자 동선 선점

"러닝스테이션으로 스포츠 소비 접점 선점"

- 물품보관 · 음료 · 간식 원스톱 서비스
- 서울 주요 러닝코스 인접 거점 확대 중

전략 2 운영 체계 고도화 ——— AI · 데이터 기반 혁신


<AI 챗봇 서비스>



<데이터 기반 추천>



<포켓 씨유 어플>

AI 챗봇 서비스

"업계 최초 생성형 AI 고객 접점"

- 24시간 AI 상담 응대 가능
- 상품 추천 · 매장 안내 · 프로모션 연동

데이터 기반 추천

"SNS · 리뷰 학습 기반 정보 서비스"

- 개인 맞춤 큐레이션으로 구매 전환율↑
- 트렌드 분석 기반 상품 기획 연계

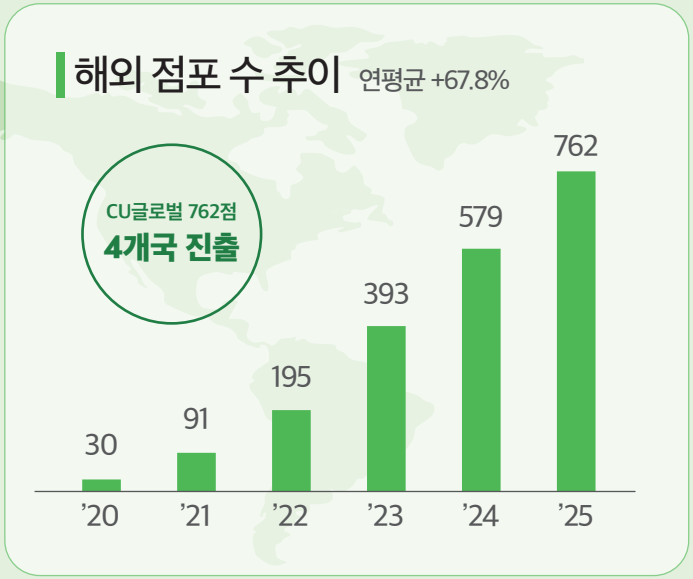
맞춤형 고객 경험

"고객 여정 전반에 걸쳐 개인화 서비스 제공"

- 멤버십 데이터 기반 맞춤 혜택 · 프로모션 제공
- 디지털 전환을 통한 전사 서비스 경쟁력 강화

차별화된 점포 운영과 디지털 고도화를 통한 점포 경쟁력 강화





몽골 541점

- 편의점 MS 70%+ 독보적 1위 | 울란바토르 주요상권 장악
- 칭기즈칸 국제공항 단독 입점 · 지방도시 선점

말레이시아 170점

- 업계 역대 최단기간 100호점 달성 | 즉석조리 · K-디저트 차별화
- '28년 500호점 목표

카자흐스탄 50점

- 중앙아시아 최대 시장 교두보 확보 | K-푸드 체험 강화
- 5년 내 500호점 목표

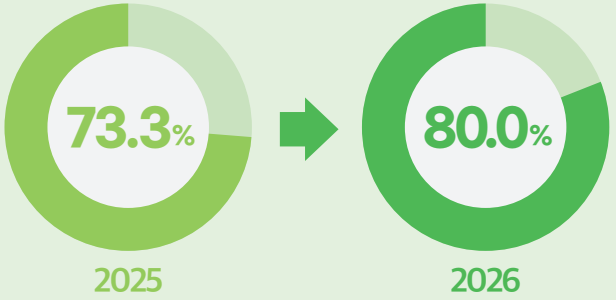
하와이 (미국) NEW

- K-편의점 북미 최초 진출 ('25.11) | 오픈 2일 방문객 3,000명+
- 3년 내 50개점 목표

K-편의점 글로벌 1위를 향한 해외사업 가속화 | 4개국 762점 | 연평균 +67.8% 성장

핵심지표	준수여부		
	2024	2025	2026
주주			
주주총회 4주전 소집공고 실시	X	X	O
전자투표 실시	O	O	O
주주총회 집중일 이외 개최	O	O	O
현금 배당관련 예측가능성 제공	X	O	O
배당정책 및 배당실시 계획 연1회 이상 주주에게 통지	O	O	O
이사회			
최고경영자 승계정책 운영	O	O	O
위험관리 등 내부통제정책 운영	O	O	O
사외이사가 이사회 의장인지 여부	X	X	X
집중투표제 채택	X	X	X
부적격 임원 선임 방지 정책	O	O	O
이사회 구성원 모두 단일성별 아님	O	O	O
감사기구			
독립적인 내부감사부서 설치	X	X	X
내부감사기구에 회계/재무 전문가 존재	O	O	O
분기별 외부감사인 독립 회의 개최	O	O	O
경영 중요 정보에 내부감사기구가 접근할 수 있는 절차 마련	O	O	O

이행 현황



주요 이행 하이라이트

1 **주주총회 소집공고 4주 전 실시** NEW
2026년 정기 주총부터 소집공고 4주 전 공고

2 **배당 예측가능성 제고**
배당결정 이후 배당기준일 지정 체계 운영

3 **내부통제 체계 강화**
K-ITAS 도입, 경영진 전원 참여

주주권리 보호와 내부 통제 강화를 지속 고도화

3

IR 커뮤니케이션

1. 시장 소통 강화 계획

IR 커뮤니케이션 | 소통 강화

BGF리테일

시장 참여자 (개인 · 기관 · 해외) 와의 소통 강화를 기반으로 한 기업가치 제고

C-Level Engagement 강화

- '25.02
  - CITI 'Korea Corporate Day'
- '25.05
  - UBS 'Asian Investment Conference'
  - NH 'C-Forum'
- '25.11
  - CITI 'Korea Corporate Day'
- '26.02
  - Goldman Sachs 'Korea Corporate Day'

글로벌 4회, 국내 1회

기업설명회 다양화

- NDR / Conference 참여 확대
- 대면 미팅 · 애널리스트 간담회
- 투자자 탐방 프로그램
  → 일반 대학생 참여형 IR 프로그램 운영
- 다중 IR 채널 운영

연 IR 활동 225회

정보 접근성 제고

- 기업가치 제고 계획 공시
- 기업가치 제고 이행현황 공시
- 영문공시 강화
  → 해외 투자자 정보 접근성 확대

이행현황 공시 연 1회

NEXT 향후 소통 강화 방향

소통 강화

- C-Level 경영환경 · 실적 · 미래 · 성장전략 공유 확대
- 분기별 정기 IR 실시

투자 Pool 확대

- 국내외 기관 · 개인 다중 IR 채널
- 대학생 탐방 등 신규 투자자 유입

정보 접근성 제고

- 밸류업 목표 설정 → 이행점검 → 고도화 추진
- 영문공시 강화로 해외 투자자 접근성 ↑

적극적 IR 소통을 통한 기업가치 인식 제고와 투자자 신뢰 강화