



Fulfillment, e-Commerce Enabling Solution

e-Commerce enabling solution **아워박스**

Introduction



Academic Background

- MBA. Fudan University (Shanghai China)
- MBA. Washington University In St Luis (Olin School)
- BA of National Kyungbook University

Job Career

- CEO of **아워박스**
- CEO of MDS Marketing
- Ex) VP SCM & Overseas Business for ABI(Anheuser-Busch InBev) Korea
- Ex) VP Procurement for ABI(Anheuser-Busch InBev) APAC
- Ex) Dir SCM for Diageo Korea
- Ex) Dir SCM, Operation, HR for Pizza Hut Korea

Project Leading

- Project leader of P-500, G-LCCS
- ABI APAC, The Hue Company, FM Korea, Hanyang univ. MDS Korea, Unigeo, Korea Trade Association, CAU, KNU, HSU.. Etc.

Book / Media

- Networking is Precious(2009)
- 이데일리 초대석 417회-엠디에스마케팅 박철수 대표 (20170529 방송) [>>바로가기](#)



| INDEX

00. Background

01. **아워박스** 소개

- Fulfillment Service
- 100% Cold Chain Capacity + Facility
- HMR enabling platform

02. WHY **아워박스**

03. **아워박스** REVIEW

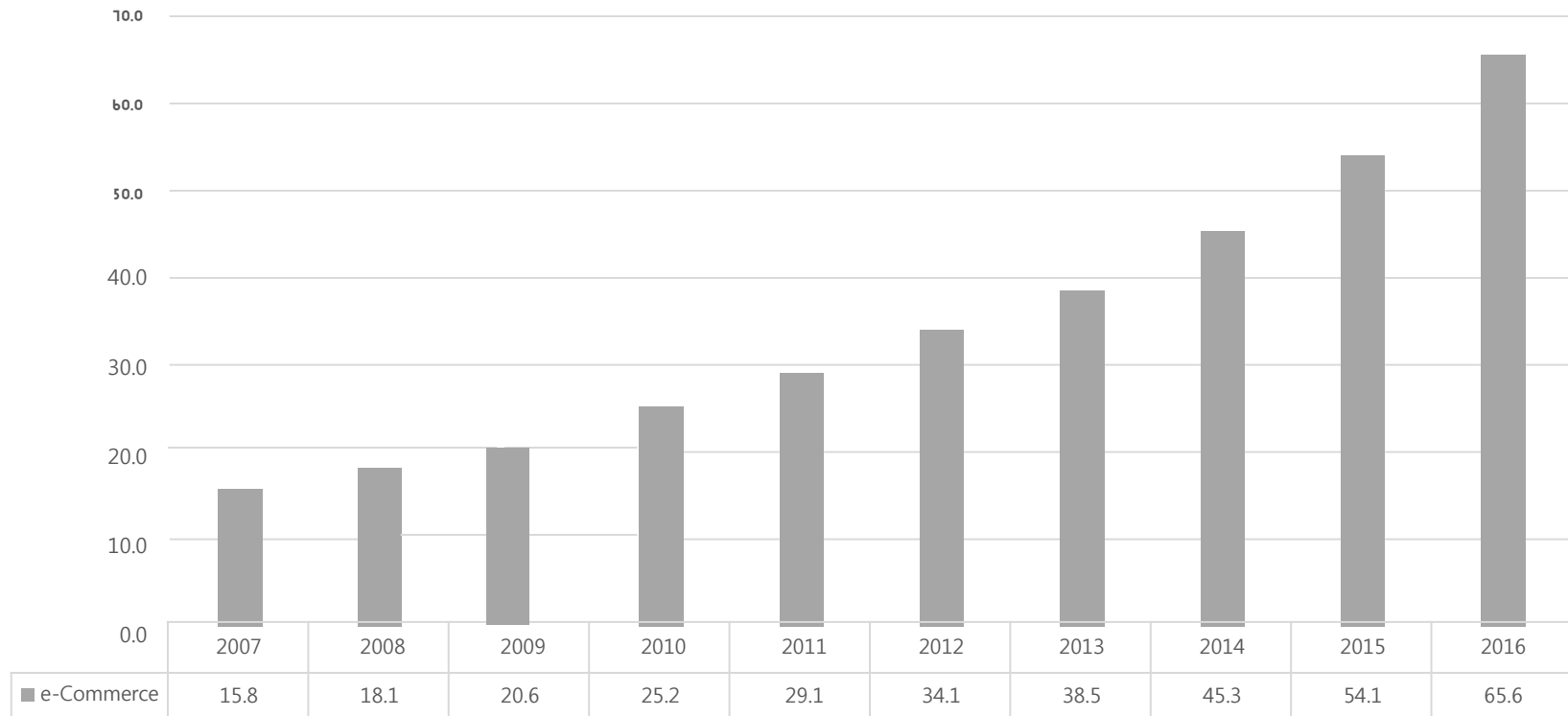
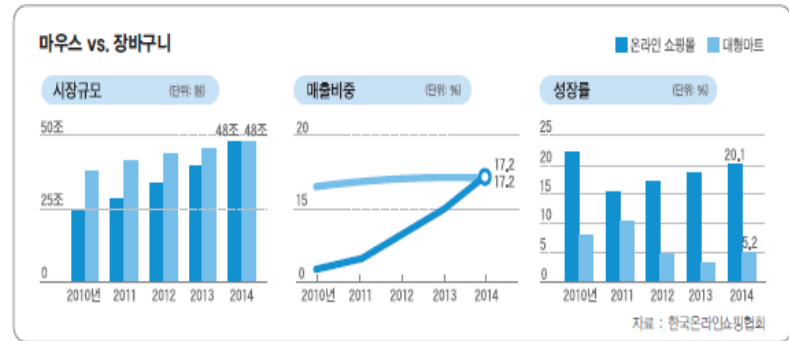
04. **아워박스** PLAN

05. **아워박스** PARTNERS

Market Background

Market Shift to Online Dramatically

e-Commerce Biz Growth in Korea

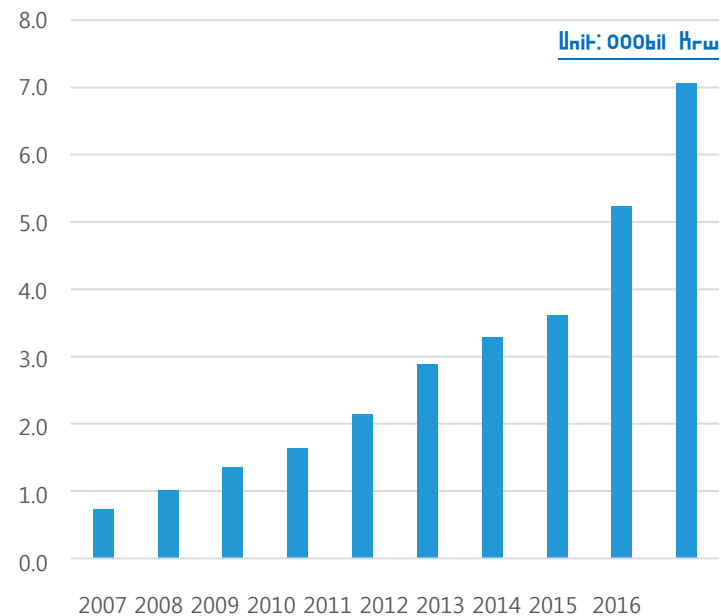


Market Background

Food e-Commerce & HMR

Food category is the fastest growing

Food category e-Commerce



HMR Market

국내 가정간편식(HMR) 시장규모



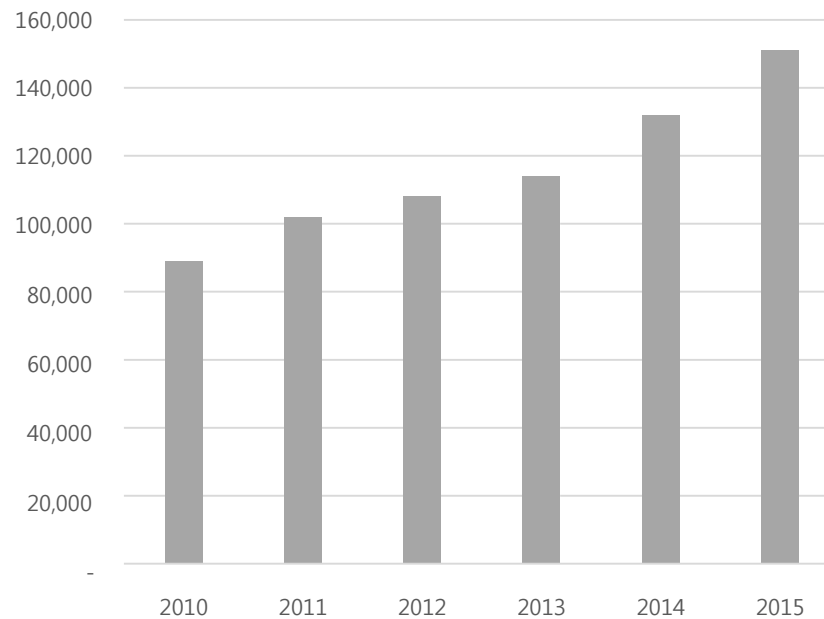
* HMR: Home Meal Replacement: 가정 간편식

Market Background

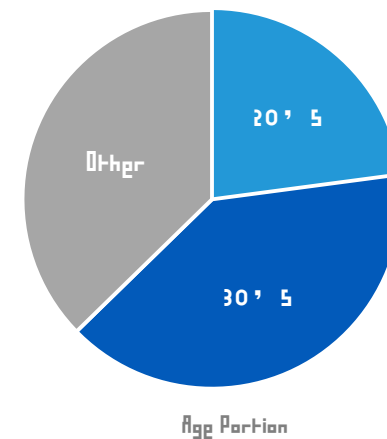
Potential Customer Segment

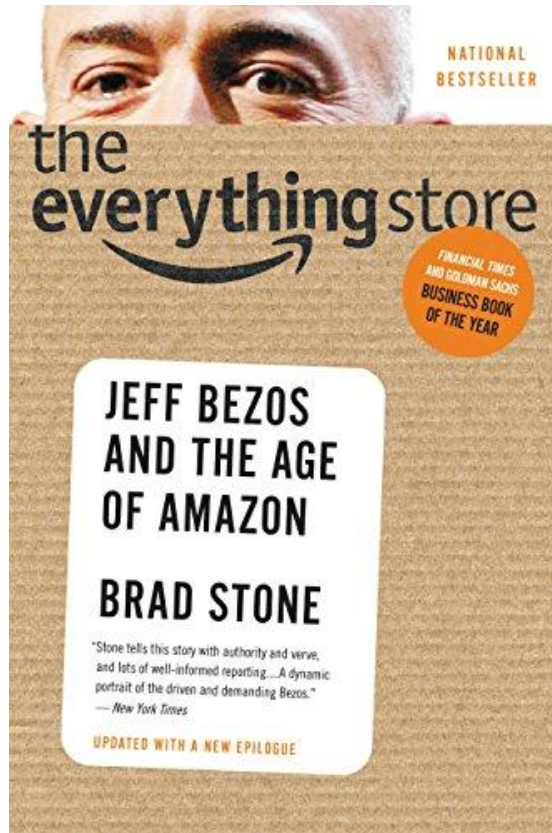
Fast Growing e-Commerce players

Growing e-sellers

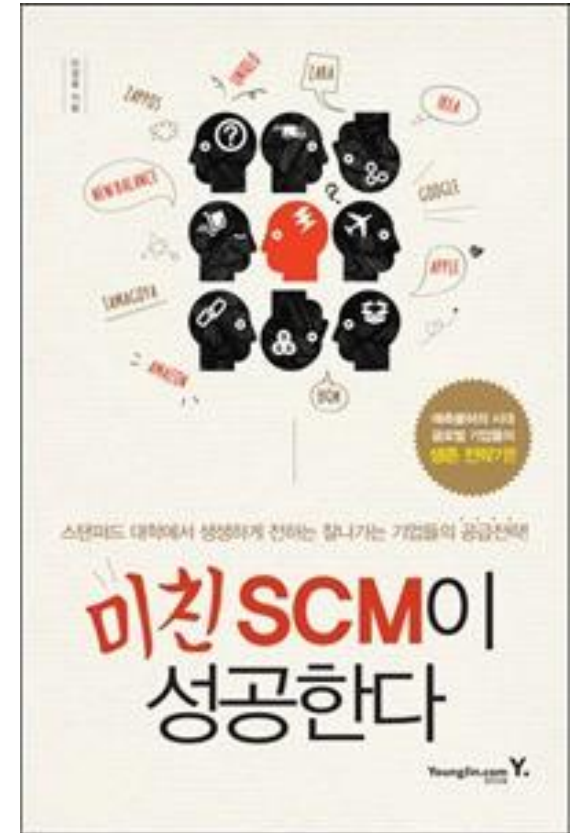


Age of e-sellers





fulfillment
by **amazon**



01

아워박스 소개

아워박스 는 E-Commerce 사업자들을 위한 Fulfillment 물류서비스입니다. 10년간의 HMR e-Commerce 운영노하우를 바탕으로 100% 콜드체인을 보장할 수 있는 냉장/냉동 물류센터를 확보, 안전하고 편리한 서비스를 제공하고 있습니다.

Fulfillment Service

- 아마존의 고도화된 사업모델을 도입.
- e-Commerce 사업자들을 위한 최적화된 물류서비스 제공.

100% Cold Chain Capacity + Facility

- 냉장/냉동 물류센터 운영 및 유통 Know-How 보유.
 - 식품, 화장품 물류 전문성 보유.
- (現 안성, 발안센터 운영/ 2년 내 5개 센터로 확장계획)

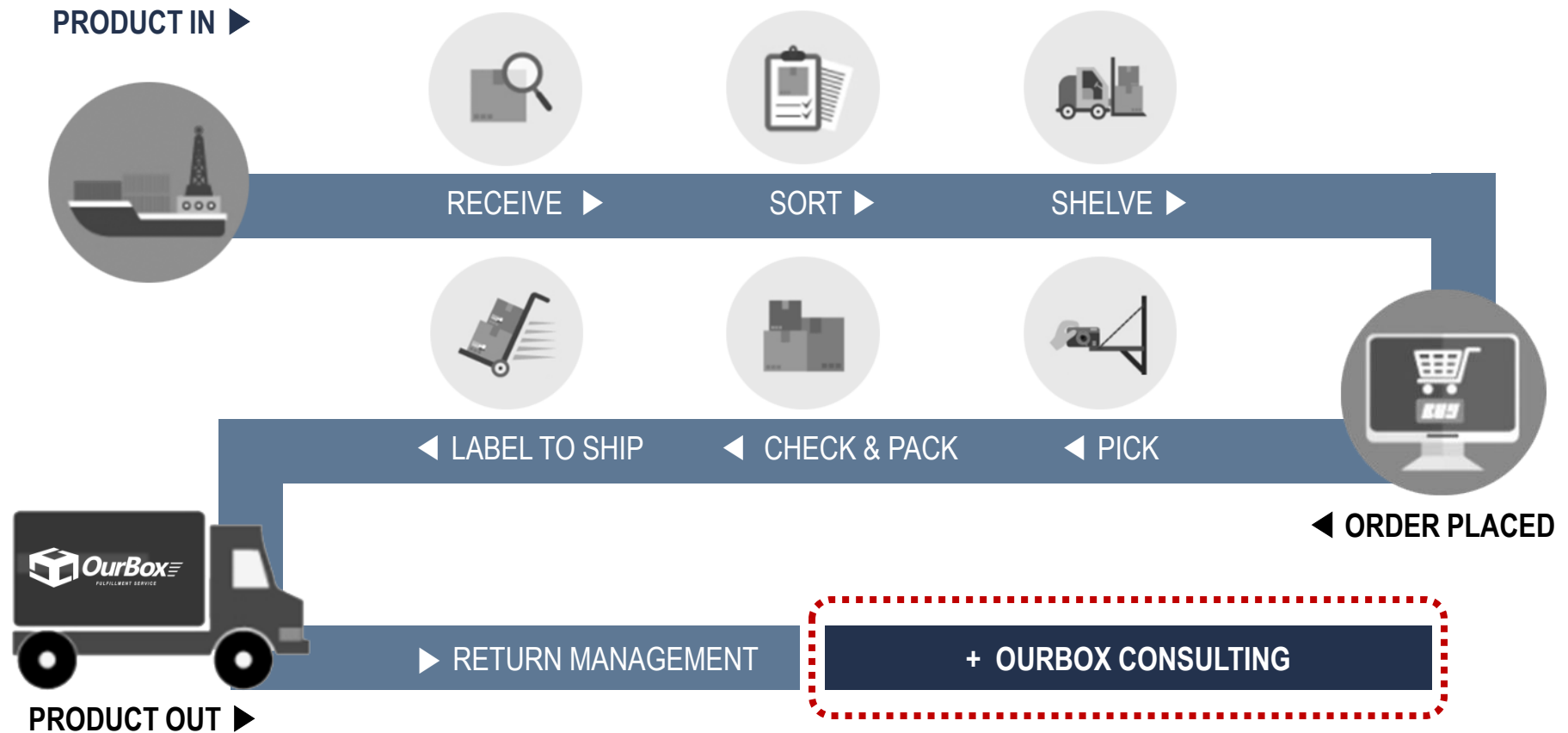
HMR enabling platform

- 연 3조원 HMR(Home Meal Replacement: 가정간편식)시장 진입을 가능하게 하는 전문적인 물류솔루션 제공
- '샐러드미인물'을 통한 공동 마케팅, 컨설팅 제공, 동반성장.

01

아워박스 소개 - Fulfillment 서비스

풀필먼트(Fulfillment) 서비스는 상품보관-포장-배송-컨설팅 까지 e-Commerce 사업에 필요한 고도화된 TOTAL 물류서비스이자 e-Commerce enabling 서비스입니다.



01

아워박스 소개 - 100% Cold Chain Capacity + Facility

냉동/냉장은 물론 상온제품 모두 취급 가능한 발안, 안성센터.



1. Walk-In 냉장, 냉동 격실.
2. 에어커튼, 자동문 설치로 기밀성 확보 및 제품 보관의 안정성.
3. 냉동, 냉장 포장 패키지 솔루션 보유.
4. 상온제품 Fulfillment Service 가능.
5. 확장 가능한 설비. (안성센터)

발안센터 800,000 cs/yr
안성센터 1,500,000 cs/yr

02

WHY **아워박스**

아워박스는 당신의 e-Commerce 비즈니스의 발전을 돕는 전문서비스 입니다.
다음과 같은 문제점이 있다면 아워박스과 함께 할 때입니다.



Customer A

“새로운 시장 진입이 필요해”

새롭게 식품산업에 진입하기 위해
냉동, 냉장 설비의 투자를 해야 한다면
아워박스 Fulfillment 서비스를
고려해보세요.



Customer B

“추가 제품을 위한 공간이 부족해”

더 많은 재고를 추가하여 확장하
려고 하지만 실제 공간이 부족하
거나 창고를 구할 예산이 부족할
경우 **아워박스** Fulfillment
서비스가 필요할 때입니다.



Customer C

“기업 핵심 강점에 집중하고 싶어”

좋은 기회로 특판을 따내어 매출이
반짝 신장하였지만, 마케팅부터
디자인부서까지 포장,배송업무에
매달려 핵심역량에서 실수가 발생
할 우려가 있을 때 **아워박스** 와
상의 하십시오.



Customer D

“비용절감 필요해”

물류 전문 인력의 부족으로 물류
관리 코스트가 매월 오르거나,
신장하는 매출 대비 운영에 필요
한 투자금이 지속적으로 필요
할 경우 **아워박스** 서비스를
고려해보세요.

02

WHY 아워박스

자사 브랜드 '샐러드미안'과 시너지를 통해 판매 확장에 도움을 드립니다.

10년간의 자사브랜드 운영 노하우로 HMR e-Commerce 의 컨설팅 서비스 제공

MARKETING
PLANNING

SALES
CHANNEL

SOURCING

LOGISTICS
SOLUTION

PACKAGE
DESIGN

Saladmiin
Platform



02

WHY **아워박스**

아워박스를 이용하면 큰 투자비용 없이 e-Commerce 사업을 발전시킬 수 있습니다.

Self Packing 대비 **아워박스**가 30%이상 더 경쟁력 있습니다

Won

Description	Self Packing	OurBox	Remarks
WH Rental	2,400,000	400,000	60py x 40,000won
WH Utility	1,000,000	-	
Labor	4,000,000	-	2person x 2,000,000won
Packing Material	2,500,000	-	Styrofoam box, Ice Gel-pack, Tape
Courier	4,400,000	4,000,000	Volume leverage
Fulfillment Fee	-	4,800,000	Labor, Packing Material, Overheads
Total	14,300,000	9,200,000	

*. 6kg x 2,000 cases of HMR with Styrofoam packing, 2 Ice Gel-pack

*. Initial investment for cold storage, other fixed cost and management expenses not included

02

WHY **아워박스**

아워박스는 보증금 없이 보관료와 포장비만으로 물류서비스를 이용할 수 있습니다.

아워박스 사용료= (팔레트 기준의 실제 발생분) 보관료+ 포장비

보증금	없음
보관료	실제 보관 팔레트 량 X 월정액
포장비	택배비 + 부자재비 (박스, 테이프 등) + 풀필먼트 서비스비

* 파트너사를 위한 제품 픽업 셔틀 서비스 2017년 10월 OPEN

02

WHY 아워박스

아워박스만의 깔끔한 전용 패키지로 소비자들에게 신뢰감을 선사합니다.
고객사 필요 시 패키지 디자인의 컨설팅을 제공합니다.

[아워박스 전용 박스]



[아워박스 전용 아이스팩]



[아워박스 전용 포장 스티커]



03

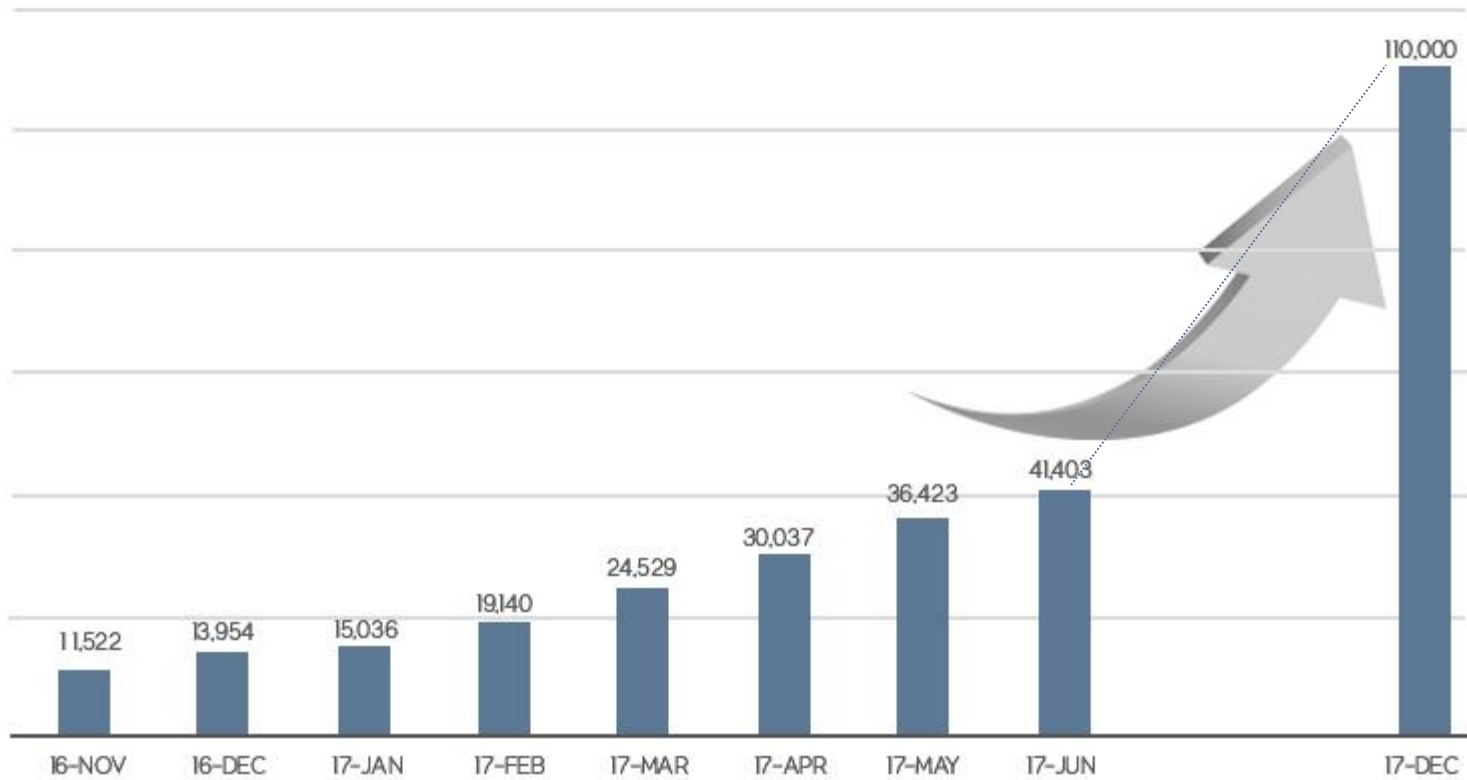
아워박스 REVIEW

2016년 12월 아워박스 론칭 이후 매월 취급물량 급신장.
* 연말 런칭 대비 매출 10배 신장 예상.



Growth Trend

Case/Month

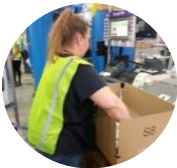


04

아워박스 PLAN - CAPACITY EXPANSION

발안, 안성센터를 시작으로 동탄, 서울, 오송센터를 2019년까지 확장 예정입니다.

800,000 cs/Yr
Balan Center
(Dec 2016 ~)



3,000,000 cs/Yr
Dongtan Center
(Jan 2018~)



10,000,000 cs/Yr
Oosong Center
(Dec 2019~)



1,500,000 cs/Yr
Ansung Center
(Jul 2017~)

4,800,000 cs/Yr
Seoul Center
(Dec 2018~)

05

아워박스 PARTNERS

아워박스를 이용하는 파트너 브랜드 현황입니다.





APPENDIX

Media, HMR 시장동향 자료



[이데일리초대석] (주)엠디에스마케팅 박철수 대표이사

입력시간 | 2017.05.29 10:51 | 공정태 PD kjtpd@edaily.co.kr

기자의 다른 기사보기

독자의견

좋아요 0개



AD



[이데일리TV 공정태PD] 오늘 오후 5시30분에 방송되는 이데일리초대석(진행 이주영)에는 ㈜엠디에스마케팅 박철수 대표이사가 출연했다. 박 대표는 2015년 e-Commerce 회사인 ㈜엠디에스마케팅을 인수했고, 샐러드미인 및 Chef M 브랜드의 온라인 독점 공급권을 가지고 있다.

<기사 발췌>

오늘 오후 5시30분에 방송되는 이데일리초대석(진행 이주영)에는 ㈜엠디에스마케팅 박철수 대표이사가 출연했다. 박 대표는 2015년 e-Commerce 회사인 ㈜엠디에스마케팅을 인수했고, 샐러드미인 및 Chef M 브랜드의 온라인 독점 공급권을 가지고 있다.

그는 “가정간편식(HMR: Home Meal Replacement) 시장규모가 2011년 8천억원에서 2017년 3조원까지 늘어날 것으로 전망되고, 2016년말 기준으로 1인 가구 비중이 27%를 넘어서서 가장 비율이 높은 가구형태가 될 것으로 예상되기 때문에 시장 전망은 밝다”고 설명했다.

박 대표는 아워박스(OurBox)라는 풀필먼트서비스(Fulfillment Service) 회사를 론칭하면서 소호사업자와 중소기업체들을 위한 냉동냉장물류서비스를 하고 있다. 풀필먼트서비스는 입고부터 보관·분류·피킹·포장·택배 발송·사후관리·컨설팅까지 전 과정에 대한 서비스를 말한다.

그는 “e-Commerce marketing은 청년들이 주도해야 성공확률이 높다”며, “대학생을 비롯한 청년층의 참여 기회를 확대하고 e-Commerce Idea Competition을 조직하여 청년층의 조기 시장 참여 기회를 제공하고 싶다”고 향후 계획을 밝혔다.

인터뷰/박철수 아워박스 대표이사

“물심동류와 풀필먼트, 이네이블링이 우리의 핵심 가치”

이경설 기자 | bluestone@knews.co.kr

2017년 09월 06일 (수) 13:19:16



▲박철수 아워박스 대표이사.

가정간편식(HMR, Home Meal Replacement) 전문 브랜드 샐러드미인을 운영하고 있는 엠디에스마케팅(대표 박철수)이 최근 소호사업자와 중소기업체들을 위한 냉동냉장물류서비스 브랜드 '아워박스(OurBox)'를 별도 법인으로 분사한다고 밝혔다.

새로운 법인으로 재탄생한 아워박스는 조직을 재정비하고, 보다 높은 수준의 서비스 제공을 위해 인프라 확대에 나서는 등 사업영역 확대에 나설 계획이다. 특히 내년에는 2곳에 상품화센터를 오픈하는 것은 물론 향후 세종해운그룹과 파트너십을 통해 오송바이오물류R&D센터에도 진출할 방침이다.

<기사 발췌>

가정간편식(HMR, Home Meal Replacement) 전문 브랜드 샐러드미인을 운영하고 있는 엠디에스마케팅(대표 박철수)이 최근 소호사업자와 중소기업체들을 위한 냉동냉장물류서비스 브랜드 '아워박스(OurBox)'를 별도 법인으로 분사한다고 밝혔다.

새로운 법인으로 재탄생한 아워박스는 조직을 재정비하고, 보다 높은 수준의 서비스 제공을 위해 인프라 확대에 나서는 등 사업영역 확대에 나설 계획이다. 특히 내년에는 2곳에 상품화센터를 오픈하는 것은 물론 향후 세종해운그룹과 파트너십을 통해 오송바이오물류R&D센터에도 진출할 방침이다. 엠디에스마케팅과 아워박스의 대표이사를 겸임하는 박철수 대표이사는 식품과 식음료 업계에서 오랫동안 경력을 쌓은 물류전문가다.

그는 아워박스를 통해 작지만 강한 식품 전문기업과 동반성장을 실현하는 진정한 풀필먼트(Fulfillment)서비스를 선보이겠다는 포부를 밝히고 있다. 박철수 아워박스 대표이사를 만나봤다.

온라인 쇼핑물 냉동·냉장 포장대행 서비스 '아워박스' 출범

본문듣기 | 설정

기사입력 2017-01-24 14:57 기사원문

공감 댓글

〈기사 발췌〉

아워박스는 냉장냉동 보관창고와 숙련된 자체 인력 등을 확보, 제품하역에서 소비자전달, 반품처리까지 일괄 서비스를 제공하는 것이 특징이다. 보다 효율적인 서비스 제공을 위해서 CNT 그룹과 손을 잡았다.

4PL서비스, 즉 보관 및 포장대행-택배발송-재고관리-컨설팅이 가능한 e-WMS(창고관리시스템)을 구축 중인데 올 상반기 중 선보일 계획이다. 시스템이 본격 가동되면 전 과정을 모바일 환경에서 실시간으로 모니터링 할 수 있고, 언제 어디서나 업무현황 및 재고현황 파악도 가능해진다.

아워박스 관계자는 "물류처리 전반과 컨설팅까지 제공하기 때문에 중소기업 및 개인판매자는 비용절감은 물론, 제품생산과 판로 확대, 마케팅에 보다 집중할 수 있다"고 밝혔다.





인쇄 | 스크랩 | 글꼴 - +

세계일보

토털물류대행 서비스 '아워박스' 국내 첫 등장...중
소기업·SOHO에 큰 도움

기사입력 2017-01-19 09:26 | 최종수정 2017-01-19 09:36 | 기사원문

3 댓글



훈밥, 훈술죽 등 1인 가구가 늘어나는 것과 함께 이들을 겨냥한 냉장, 냉동 가
전간편식 수요도 급증하고 있다.

이러한 열린 시장에 너도 나도 뛰어 들고 있지만 중소기업과 개인 판매자
(SOHO)들은 물류문제가 걸림돌이 돼 제 뜻을 펴지 못하고 있다.

이들의 가장 큰 고민은 보관과 포장, 배달과 사후 관리의 어려움이다.

신선도가 생명인 까닭에 제 때 처리해야 하지만 자본과 시설, 경험 부족에 어
려움이 이만 저만 아니었다.

일괄물류처리(하역-검수-창고보관-분류-전표 생성 및 부착-포장-택배발
송-반품처리-재고정리 등)가 어렵기에 기껏해야 냉장 냉동창고, 택배회사 등
부분적 서비스만을 이용했다.

<기사 발췌>

일괄물류처리(하역-검수-창고보관-분류-전표 생성 및 부착-포장-택배발송-반
품처리-재고정리 등)가 어렵기에 기껏해야 냉장 냉동창고, 택배회사 등 부분적
서비스만을 이용했다.

그 결과 상당한 비용과 시간을 들였지만 비용대비 효과도 없고 제 때 물량을 공
급할 수도 없었다.

이러한 때 이들을 위한 맞춤 서비스가 탄생해 주목을 끌고 있다.

고구마, 단호박 샐러드 등 각종 간편식 샐러드미인 브랜드를 10여년간 온라인,
모바일 등에서 판매해 온 엠디에스마케팅(주)은 그 동안의 경험을 바탕으로 아
워박스(OurBox)라는 이름의 토털 물류대행 서비스를 선 보였다.

아워박스는 중소기업과 개인 판매자를 위해 100% 콜드체인이 보장되는 일괄
물류처리(하역-검수-창고보관-분류-전표출력 및 부착-포장-택배발송-반품처리
-재고정리 등)시스템을 선보이고 본격적인 서비스 제공을 시작했다.

아워박스는 축적된 노하우와 자체기반(냉장냉동 보관창고, 숙련된 자체 인력
등)으로 제품 하역부터 소비자 전달은 물론이고 반품처리까지 일괄 서비스를
제공하고 있다.

| MARKET REVIEW

현황 |

HMR 국내 3조원 시대

- 즉석식품 年 평균 8.3% 즉석요리 18.7% 성장
- 전세계적으로 연평균 5.2% 성장

HMR 관련 주요지표

- 이마트 : 1,000여종 상품 개발 (5년 간 상품군 5배 증대)
2016년 기준 1,900억 매출
- CJ제일제당 : 2016년 **전제매출의 14.1%** 간편식 매출
2017년 2,500억원 매출 예상
(新성장동력)



| 사회현상

1인 가구 증가

- 2016년 1인가구가 전체 가구의 27.2%로 4인 가족보다 더 많은 비중
- 2020년 508만가구 시대 (인구의 30%)
1인가구의 소비지출 규모는 120조전망

바쁜현대인 / 여성사회참여 증대

- OECD 회원 국가 중 노동시간이 많은 2위 나라
- 3가구 중 1가구는 맞벌이가구

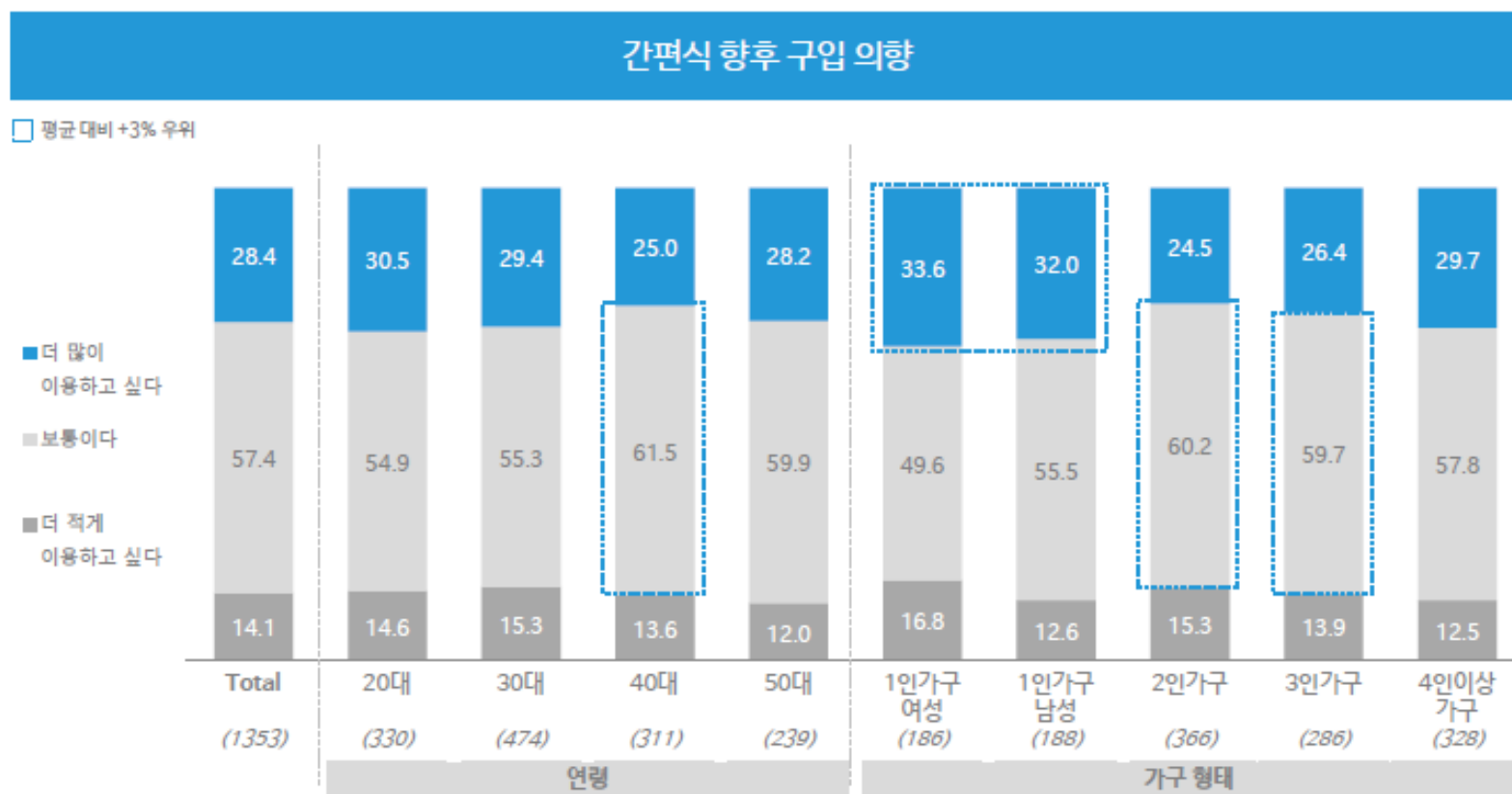
초고령사회

- 만 65세 이상 인구가 총 인구의 14% 차지하는 고령사회 진입
- 2025년 전체 인구의 5명 중 1명인 65세 이상인 '초고령사회' 예정

| HMR Trend

1인 가구에서 향후에도 간편식을 더 많이 이용하고자 하는 니즈가 높음

- 응답자 10명 중 6명은 앞으로도 '지금 수준으로 이용하고 싶다'고 응답.
- 1인 가구는 '앞으로 더 많이 이용하고 싶다'는 응답이 타 가구 대비 상대적으로 높음.



[Base : 최근 3개월 내 간편식 이용 경험자 N=1,353, 복수응답]

감사합니다

