

2026

아주히든챔피언 학생발굴단

13기



<신청 QR>

우리가 직접 찾는 우수 중견·강소 기업!

SEARCH



01 아주히든챔피언학생발굴단 13기 일정

| | |
|---------------------|---|
| 6월 05일(금) | 오리엔테이션, 우수 중소기업 서칭 가이드 특강(대면_필참) |
| 6월 08일(월)~6월 23(화) | 팀별 희망기업 서칭 및 향후 활동 세부 계획 수립(기간중 내부 담당자 팀 컨설팅 지원 가능) |
| 6월 24일(수) | 사전교육(기업분석 방법, 보고서 작성 및 발표PT 제작, 비즈니스 매너 교육)(온라인_필참) |
| 6월 25일(목)~8월 20일(목) | 기업선정 및 탐방, 보고서 작성 등 활동 (팀 컨설턴트와 7회이상 컨설팅 필수) |
| 7월 03일(금) | 1차 활동보고서, 지출내역 영수증 제출 |
| 7월 15일(수) 예정 | 활동비 지원 (1인 10만원, 개인 장학계좌로 지급) |
| 8월 21일(금) | 2차 활동보고서, 지출내역 영수증, 최종보고서, 자료집 제작용 요약본 제출 |
| 8월 26일(수) | 사전 PT 평가(다산관 B121호_강당) |
| 9월 04일(금) | 선정기업 발표회(다산관 B121호_강당), 재학생 대상 발표 및 우수팀 시상 등 |
| 11월 05일(수) | 경기지청장배 기업분석경진대회_참여팀 중 1~2팀 선발 출전 예정 |
| 12월중 | 아주히든챔피언학생발굴단 13기 자료집 및 웹진 제작 및 배포 |

02 아주히든챔피언학생발굴단 _Mission

"청년 대졸자 '그냥 쉬는' 비율 20%...OECD 중 3번째"

대기업 못지않은 히든챔피언 기업발굴!
일자리 미스매치 우리가 해결~~
"고학력 청년층, 대기업·공기업 취업에만 매달려"

03 아주히든챔피언학생발굴단 운영현황

| 기수 | 2014 1기 | 2015 2기 | 2016 3기 | 2017 4기 | 2018 5기 | 2019 6기 | 2020 7기 | 2021 8기 | 2022 9기 | 2023 10기 | 2024 11기 | 2025 12기 |
|----------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 발굴 기업 | 57 | 32 | 37 | 45 | 35 | 41 | 51 | 44 | 44 | 46 | 49 | 33개 |
| 학생 | 26개팀 145명 | 10개팀 48명 | 12개팀 60명 | 13개팀 64명 | 11개팀 54명 | 12개팀 60명 | 15개팀 75명 | 12개팀 60명 | 12개팀 58명 | 12개팀 58명 | 13개팀 59명 | 11개팀 51명 |



“12년간 514개 기업발굴”

교내 추천채용, 현장실습 연계 & 매년 인터배터리 박람회 등 아주대학생 초청의뢰 까지~

04 아주히든챔피언학생발굴단 활동 강점

1. 숨은 강자, 강소/중견기업 정보 & 진출 기회
2. 희망 산업 분야에 대한 이해력
3. 제안 PPT 구성 방법 및 발표능력
4. 기업분석방법 터득
5. 비즈니스 대화법 학습

05 아주챔프 13기 개요



선발

13기 선발인원 50명 10개 팀 예정
조 별 5명 내외 구성



운영기간

2026년 6월 ~ 9월

기업선정 조사 탐방 후 보고서 제출 및 발표



기업 발굴

관심 업종 2개 기업 이상 발굴
최소 1개 기업이상은 방문 필수
두개 기업 모두 방문시 서류평가지 가점
**발굴기업 중 1개 기업: 현장실습 참여기
업 선정 권장**



참가자 혜택

팀 당 기본 활동비 지원: 개인 장학계좌로 개별 지급

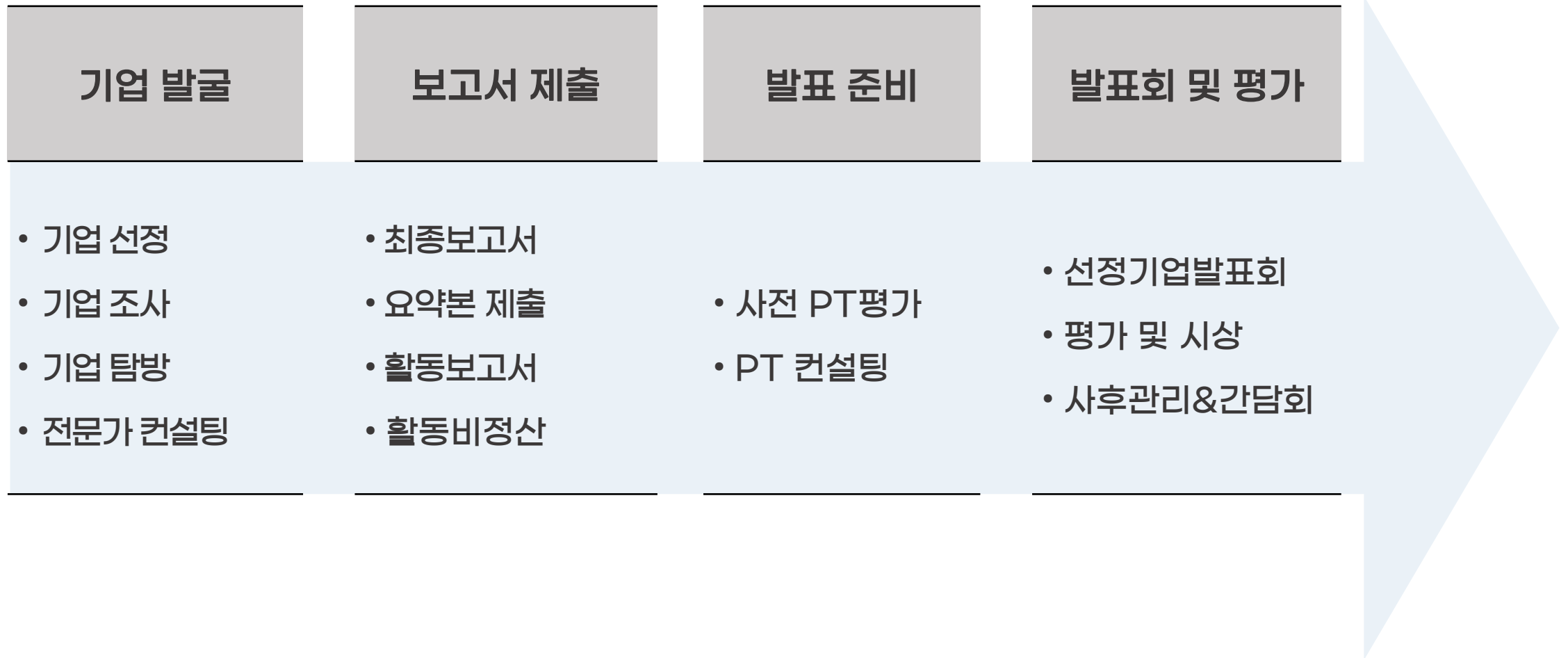
➤ **1인 10만원(1차 활동보고서 제출 후 지급)**

최종 활동결과 시상에 따른 포상금 지급(**총 550만원**)

대상1팀(150만원),최우수2팀(각100만원),우수2팀(각50만원),
그외 장려상 5팀내외(각20만원:100점만점 환전 평점 70이상)

고용노동부 경기지청 주관 기업분석경진대회 출전기회

06 아주챔프 운영 프로세스



07 아주챔프 활동규정

1. 발굴 기업은 모두 기업 컨택이 이뤄져야 하며, **최소 1곳 이상 기업 방문 필수!**
⇒ 학교 현장실습 기업 1개 이상 포함 권장!
2. 활동기간 중 7회 이상의 팀 전체 컨설팅 + 팀별 회의 등 진행
⇒ 월 단위 활동보고 진행(모임 사진 및 동영상 촬영 등)
⇒ 활동회차 정량평가: 총 10회이상(10)/8회이상(8)/6회이상(6)/5회이하(5)
3. **활동 온라인 홍보:**
⇒ 인스타그램 아주챔프 계정(**ajou_champ**) 활용, 활동 게시물 업로드
⇒ 계정 로그인 후 활동유관 피드 및 스토리 자유롭게 업로드
⇒ **팀별로 하이라이트 만들어서 본인팀 활동 모아서 볼 수 있게 정리하기**
⇒ 활동회차 정량평가: 10회이상(10)/8회이상(8)/6회이상(6)/5회이하(5) : **활동유관 게시물에 한함**
4. 보고서 제출기한 엄수 및 점검사항 이행 부분
⇒ 제출기한 및 점검 사항에 대한 불성실 이행에 대해 감점처리 및 평가반영
5. 기업 탐방 후 센터에 기업담당자 명함 제출 필수!



08 지원 내용

① 전문 컨설팅 지원

- 팀 별 활동 지원을 위한 외부 전문 컨설턴트 배정 + 내부 컨설턴트 참여자 1:1 진로설계 상담 지원

② 참가자 교육지원

- 기업분석법, 비즈니스매너, 프레젠테이션 제작 및 발표법 특강
- 팀 별 전문가 코칭 제공 및 개인별 진로/취업 설계 운영중 & 사후관리 지원

③ 교내 외 기업DB 참고용 리스트 및 서식 제공

- 현장실습기업, 관내 우수 중소기업 리스트 등(3년 이내 발굴기업 선정 불가)
- 활동 매뉴얼, 보고서 서식, 이전 기수 사례 등 제공

④ 활동 키트 및 공문 제공

- 기업 섭외 용 공문 제공 및 협조 요청 등 지원
- 발굴기업 방문 시 사용 할 리플렛, 기념품 제공 (기본 2개 제공, 부족 시 활동비로 충당)

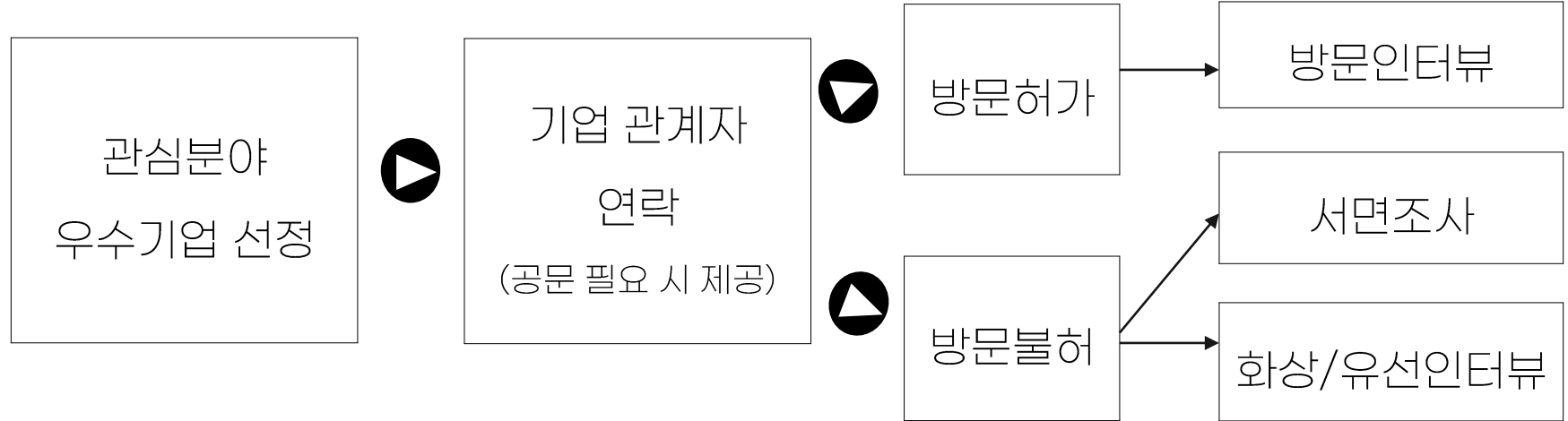
⑤ 활동비 지원

- 팀원 1인 10만원 지원 - 기업조사 및 탐방시 활용 (6월 활동보고서 제출 후 7월중 지급)



09 발굴기업 선정

기업발굴 프로세스



기업선정 유의사항

① 2개 이상 기업 발굴

- 1개 이상 현장방문 필수! (2개이상 방문시 서류평가 가점)
- 전공유관 관심 산업 내 '히든챔피언' 취지에 맞는 기업 선정
- 아주챔프 9~12기 발굴기업 제외(리스트 제공)
- 현장실습 참여기업 1개 이상 선정권장(리스트 제공)

② 선정 기업 공유문서 리스트 게시

- 조별간 중복 기업 컨택 방지를 위해 공유문서에 컨택기업 기록
- 컨택포인트(담당자/소속/직급/연락처)공유

③ 기업 섭외가 어려울 시

- 기업 섭외용 공문 제공 및 일자리센터 협조 요청 연락

10 팀 컨설팅 및 개별 컨설팅

- 팀 컨설팅 : 외부 전문 컨설턴트 지도 진행: 활동 평가 반영
 - 기간 중 최소 **7회 이상 필수** 진행 (미 진행시 활동평가 감점)
 - **대면 2회 필수**, 그외 컨설팅 온라인(화상)으로 대체 가능
 - *온라인(화상) 회의 및 컨설팅의 경우, 진행된 시간 등을 확인할 수 있는 이미지 자료 보고서내 첨부!*
 - 팀 컨설팅도 전체 활동보고 회차 평가에도 반영되며 월별 활동보고서에도 기재
 - **활동평가 시 컨설팅회차 정량평가: 7회이상(10) / 6회이상(8) / 5회이상(6) / 4회이하(5)**
- 개별 컨설팅 : 최지은 및 교내 컨설턴트 상담: 평가 미반영
 - 컨설팅 목표: 기간중 팀내 구성원들의 개인별 진로/취업방향 설계 구축 지원

11 활동 온라인 홍보: 12기부터 신설



⇒ 인스타그램 아주챔프 계정 활용, 활동 게시물 업로드

⇒ **ID: ajou_champ / PW: hidden2025!!**

⇒ 계정 로그인 하여 활동유관 피드 및 스토리 자유롭게 업로드

⇒ 팀별로 하이라이트 만들어서 본인팀 활동 모아서 볼 수 있게 정리하기

⇒ 활동회차 정량평가

: 10회이상(10)/8회이상(8)/6회이상(6)/5회이하(4)

: **활동과 관련한 게시물만 회차에 포함예정임**

12 보고서 작성

1차 활동보고서: 7.3(금) 제출
2차 활동보고서: 8.21(금) 제출

| 기본 구성 | 세부 내용 |
|-------|-------|
|-------|-------|

① 활동보고서

- 팀원 참여 현황
- 모임 현황
 - 팀회의, 조사 등 / 팀 컨설팅/기업방문
- 활동비 정산보고
 - 활동별 지출경비 기록, 영수증 지참
- 활동 후기(8월 활동보고서 제출)
 - 활동 참여 후기
 - 개선사항
- **보고서 기한내 미제출사: 회차별 - 5**

② 활동 증명

- (오프라인) 사진 (전체 참여인원 확인)
- (온라인) 화면캡처_ 참여인원 및 시작과 끝 시간 알 수 있는 증빙자료

[아주히든챔피언학생발굴단 12기 ()월 활동보고서]

| | | | | | |
|-----|------|----|----|------|--|
| 조구분 | ()조 | 팀명 | | | |
| | | 의미 | | | |
| 구분 | 이름 | 학과 | 학년 | 담당업무 | |
| 팀장 | | | | | |
| 팀원 | | | | | |
| 팀원 | | | | | |
| 팀원 | | | | | |
| 팀원 | | | | | |

■ 활동방향

| | | | |
|--------------|----|------------|--|
| 관심업종1 | | 관심업종2 | |
| 탐방 목표기업 | 1. | 담당 컨설턴트 | |
| | 2. | | |
| | 3. | | |
| ()월 활동계획 | | | |

■ 컨택 (예정)기업

| 구분 | 기업명 | 업종 | 소재지 | 기타정보 | |
|----|-----|----|-----|---------|---------|
| | | | | 홈페이지 | 연락처/담당자 |
| 1 | | | | 홈페이지 | |
| | | | | 연락처/담당자 | |
| | | | | 이메일 | |
| 2 | | | | 홈페이지 | |
| | | | | 연락처/담당자 | |
| | | | | 이메일 | |
| 3 | | | | 홈페이지 | |
| | | | | 연락처/담당자 | |
| | | | | 이메일 | |
| 4 | | | | 홈페이지 | |
| | | | | 연락처/담당자 | |
| | | | | 이메일 | |
| 5 | | | | 홈페이지 | |
| | | | | 연락처/담당자 | |
| | | | | 이메일 | |

■ 1회차

| | | | | | |
|--|------------------------------------|------|-----------------------------------|--|-------------------------------|
| 활동구분 | 팀회의, 조사 등 <input type="checkbox"/> | | 컨설턴트 컨설팅 <input type="checkbox"/> | | 기업방문 <input type="checkbox"/> |
| 일시 | | | 진행방식/장소 | | |
| 참석인원 | 명 | 참석자명 | | | |
| | | | | | |
| 세부 활동내용 | | | | | |
| 사진 (참여팀원 전체 사진 1장이상 포함 필수) | | | | | |
| | | | | | |

12-1 활동비 사용

아주히든챔피언학생발굴단 12기 7월 활동비 정산 내역(예시)

- 조구분 / 팀명: 1조 / 기미공학과
- 활동기간: 2025. 06. 25 ~ 2025. 7. 24

| 구분 | 일시 | 사용처 | 내역 | 금액 | |
|------------------|--------------------------|-----------|--------|-----------------------|--------|
| 지급(A) | 2025.7.XX | | 활동비 지급 | 500,000 | |
| 정 산 내 역 | 기업방문 관련 비용 (교통비포함) | 2025.7.XX | T머니 | XX 기업체 방문: 1,200원* 5명 | 6,000 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | 회의비 (식비) | 2025.7.XX | XXX 식당 | 아주챔프 12기 일정 회의 | 50,000 |
| | | | | | |
| | 기타 운영비 | 2025.7.XX | | 문구류 구매 | 5,000 |
| | | 2025.7.XX | | 유료 콘텐츠 사용 | 10,000 |
| | | | | | |
| 계(B) | | | | 510,000 | |
| 초과금(C=A-B) | | | | 1,000 | |

아주히든챔피언학생발굴단 12기 ()월 활동비 사용 영수증

- 기업방문 관련 비용: 총액 기재, 하단 영수증 부착

식비, 다과비(영수증과 활동보고서 회의 시간 대조 확인)

기업탐방관련 비용(다과, 음료, 프린트 비용 등)

12-2 활동비 사용 지침

1. 활동비 지출 영역

- ① 관련 자료, 콘텐츠(on/off) 구매 및 복사 비용
- ② 모임 시 다과 및 식대
- ③ 기업조사 및 탐방 시 교통비
- ④ 기업탐방 시 기념품 및 선물 준비 비용 등

2. 활동비 지급 및 보고

- ① 활동비는 7월 활동보고서 제출 후 8월초 일괄지급
- ② 활동비 사용 영수증 원본 활동보고서 제출 시 포함

3. 활동비 사용 규제

- ① 회식비: 1회 1인 3만원 이상 사용 금지
- ② 주류 지출 금지

아주히든캠페인 학생발굴단 8기 활동비 정산 내역

| 구분 | 일시 | 내역 | 금액 | |
|------------|--------------------------|---|----------------------------------|--------|
| 지급(A) | 2021.7.28 | 활동비 지급 | 500,000 | |
| 정산내역 | 기업방문 관련 비용 (교통비포함) | | | |
| | 2021.8.17 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '내가 찜한 밥' 식당 | 50,000 | |
| | 2021.8.17 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '카탈로그' 카페 | 31,800 | |
| | 2021.8.19 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '투썬플레이스아주대' 카페 | 21,600 | |
| | 2021.8.24 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '만고쿠' 식당 (개인카드 사용) | 18,000 | |
| | 2021.8.24 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '온앤온' 카페 (개인카드 사용) | 17,000 | |
| | 2021.8.24 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '온앤온' 카페 | 14,000 | |
| | 2021.8.24 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '저에스 25 우먼아주대' | 5,000 | |
| | 2021.8.29 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '파스타 앤 그릴' 식당 (개인카드 사용) | 56,900 | |
| | 2021.8.29 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '카탈로그' 카페 (개인카드 사용) | 35,900 | |
| | 2021.8.30 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '한조카초' 식당 | 57,000 | |
| | 2021.8.30 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '투썬플레이스아주대' 카페 | 47,500 | |
| | 2021.9.1 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '카페스퀘어드' 카페 | 20,500 | |
| | 2021.9.2 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '텐션커피로스터즈' 카페 | 16,000 | |
| | 2021.9.3 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '텐션커피로스터즈' 카페 | 15,000 | |
| | 2021.9.5 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '유메아 아주대점' 카페 | 27,500 | |
| | 2021.9.10 | 히든캠페인 8기 일정 회의: '투썬플레이스아주대' 카페 | 24,300 | |
| | 기타 운영비 | 2021.8.10 | 잡플래닛 멤버십 프리미엄 결제 (개인카드 사용) | 16,390 |
| | | 2021.8.17 | 나이스 '우진플라임' 기업정보 결제 | 7,000 |
| | | 2021.8.29 | 나이스 '아이커뮤니케이션' 기업정보 결제 (개인카드 사용) | 13,000 |
| | 2021.9.10 | 발표영장 회의실 '토브스터디카페' (개인카드) | 36,000 | |
| 계(B) | | | 530,390 | |
| 초과금(C=A-B) | | | 30,390 | |

13 보고서 작성 및 제출: 8.21(금)까지

1) 최종보고서 기업별 1개, 총2개 제출

| 기본 구성 | 세부 내용 |
|---|---|
| ① 기업 현황 및 취업준비조사 보고서 (12기 변동사항 :보고서 서식 PPT로 변경) | <ul style="list-style-type: none">•기업 선정 이유•기업 현황<ul style="list-style-type: none">-기업정보및연혁-조직구성및 사업영역-기업의재무현황구조-세부기업분석현황-채용및 직무관련정보-서류및 면접전형 관련정보-요구스펙및 취업준비전략 •보고서 기한내 미제출사: -5 |
| ② 기타사항 | <ul style="list-style-type: none">•기업조사후기•기업 인터뷰 질의응답내용•현장탐방 사진 게시 |

2) 자료집 제작용 요약보고서: 총 2개

| 기본 구성 | 세부 내용 |
|---|---|
| ① 기업 현황 및 취업준비조사 요약본 (자료집 제작용) | <ul style="list-style-type: none">•기업 로고•기업 개요(표)<ul style="list-style-type: none">-기업정보-사업영역-제품및 서비스-기업 경쟁력-채용및 취업준비전략 •보고서 기한내 미제출사: -5 |
| ② 기타사항 | <ul style="list-style-type: none">•기업 로고_파일 첨부•기업 홈페이지_QR첨부•회사 및 사업관련 이미지_파일첨부 |

기업 분석
보고서
작성예제

기업 현황 및 취업 준비 조사보고서

아주챔프 9기

서울 강남구

<팀프레시는 신선함을 이어 풍요로운 세상을 만듭니다>
(주)팀프레시

I. 팀프레시 선정 배경

■ 추천 이유

“성장과 도전, 콜드체인 물류기업의 절대강자”

T

TEAMWORK

- 기존 물류·유통 사업으로 생긴 업계 플레이어들과의 교류 및 사업 연계 : 외부 플레이어들과의 팀워크 강화 → 신사업 & 기존 사업들의 동반성장 UP
- NO 직급 체계, 자율 복장, TIMF's Learning Journey(인사교육시스템) → 수평적인 조직 문화로 이룬 내부 팀워크 강화

I

IDENTITY

- 콜드체인 플랫폼을 바탕으로 '유통·물류'+ '보험 컨설팅·프랜차이즈' 사업 영위 : 사업 간의 시너지 효과 UP → '고객사' 니즈(판매)에만 집중하는 기업
- 콜드체인을 이용한 독보적인 새벽 배송 서비스로 현재 관련 시장에서 선도적인 자리에 있는 기업

M

MONOPOLY

- 새벽 배송 대행 영역 시장점유율 87%, 관련 시장 선점 및 독점 → 압도적 위치의 콜드체인 기술력 & 인프라 & 고객사 확보
- 콜드체인 기반 물류 시스템 구축 초기비용 UP → 진입장벽 UP → 인프라 차이 UP → 경쟁사들의 등장 어려움 → 계속되는 동사의 시장 독점

F

FIRST FRUIT

- 2018년 설립 이후 '총매출액 7,531% 성장' + '새벽 배송 처리 건수 50만 건' 돌파
- 팀프레시의 높은 시장점유율 & 매출 성장세 & 영업손실률 개선에 대한 노력 → 투자자들의 주목 → 설립 4년 만에 1,600억 원 규모의 시리즈 D 투자 유치 → '성장가도'의 신호

II. 기업 현황

1. 기업정보 한눈에 보기

| 팀프레시는 신선함을 이어 풍요로운 세상을 만듭니다. | | 팀프레시 (대표:이성일) | |
|---------------------------------|---|---------------|---------------------------------|
| 설립일 | 2018.05.25 | 소재지 | 서울 송파구 |
| 산업분류 | 일반 화물자동차 운 송업 | 주력 분야 | 화물자동차운송, 주선, 물류 센터, 물류 대행 운송 |
| 직원 수 | 373명 | 매출액 | 901억(2021.12.31) |
| 초임연봉 | 3,600만 원 | 웹사이트 | https://www.teamfresh.co.kr/ |
| 주요 복지제도 | <ul style="list-style-type: none"> “인사팀장이 직접 추천한 교육복지” 팀프레시의 TIMF's Learning Journey 전사 교육 → 전문 인사교육담당자 배치, 3/6/9개월로 나누어진 연 간 교육 시스템(최대 3년 차) 수평(직급 체계 X) + 자율(탈색 및 복장 자유)적인 조직 문화 자유로운 연차 사용, Refresh 휴가, 포상 휴가, 육아휴직, 남성 출산휴가 | | |
| 경영이념 | “대한민국 NO. 1 Cold-Chain Platform” 상품 신선도를 끝까지 지켜내며 안전하고 신속하게 배송하는 기업으로서 신선식품 물류를 선도하는 시스템 구축 | | |
| 핵심 가치 | 신뢰 · 기민 · 성장 | | |
| 비전 | “대한민국 NO. 1 콜드체인 플랫폼” “예비 유니콘 기업” | | |
| 인재상 | 본인의 성장에 대한 열망이 강하고, 자기 주도적으로 문제상황이 발생했을 때 해결점을 찾아낼 수 있는 인재 *같이 성장할 수 있는 인재 추구, 신입 선호 | | |

2. 기업 주요 연혁

| 시 기 | 주요 내용 |
|---------|---|
| 2018.05 | 법인 설립 |
| 2018.09 | 벤처기업 선정 |
| 2019.03 | 한국일보사 '2019년 운송 서비스 부문 서비스 만족 대상' 선정 4개 기관 44.8억 시리즈 A 투자 유치 |
| 2019.08 | 2020년 4월까지 4개 기관 160억 시리즈 B 투자 유치 |
| 2020.07 | 2020년 기술혁신 개발사업 시장 확대 형 R&D 지원사업 선정 |
| 2020.12 | 310억 시리즈 C 투자 유치, 연 매출 396억 달성 |

| | |
|---------|-------------------------------|
| 2021.07 | 새벽 배송 월 매출 20억 원 돌파 예비 유니콘 선정 |
| 2021.12 | 올해의 벤처상 수상, 연 매출 901.9억 |
| 2022.06 | 1,600억 원 규모의 시리즈 D 투자 유치 |

3. 조직구성 및 역할(주 채용 전공)



| 삼부삼조 Pick 조직 구성도 내 주요부서 | |
|--|--|
| 물류 본부 | 독보적인 크로스 도킹 기술 & 새벽 배송망 활용 → 압도적인 새벽 배송 영역 선점 각 화주사의 요구사항 매뉴얼화 → 광범위한 물 류 대행 업무 처리 → 최고 수준의 풀필먼트 서 비스 제공 |
| <ul style="list-style-type: none"> 운영 대행 영업 기획 재고 & 품질 관리 | |
| 유통본부 | 매입처 다각화(B2B/B2C) & TMS 운송 관리 + GPS 위치 추적 & 영업지원팀 운영 → 구매 및 물류 경쟁력 확보 → 합리적 단가 + 각 고객사에 적합한 식자재 큐레이션 제공 |
| <ul style="list-style-type: none"> B2B/B2C 영업 고객 관리 구매 및 배송 | |
| 화물운송 | 기술본부와의 협력 -> 화물 주선 플랫폼 '영차영 차(화물 주선 프로세스 자동화)' 개발 → 화주와 차주 간 매칭 UP |
| <ul style="list-style-type: none"> 플랫폼 개발 현장/배차관리 | |

삼부삼조 INFO

기업 현황&조직도로 보는 팀프레시의 강점

1. 기존 주력 사업& 신사업 확장 → 공격적인 인사 채용
 2. CEO, CFO, COO 기반으로 운영되는 체계적인 조직부서
 3. TIMF's Learning Journey(차별화된 인사 교육) 통한 인력 개발
- ★인사팀장 말씀: 계속되는 사업확장으로 현재 채용 수요 UP, 인
사교육담당자 인원 감축 X(직원교육 중요시)

4. 사업영역

| 사업 부문 | 내용 |
|-------|---|
| 물류 | <ul style="list-style-type: none"> 새벽 배송: 고객사의 상품을 오전 7시까지 배송하는 서비스 풀필먼트: 저온 특화 재고 관리 및 출고 서비스 제공 화물 주선: 고객사의 요청에 부합하는 영업용 냉장/상온 차량을 제공 및 관리 |
| 유통 | <ul style="list-style-type: none"> 비즈니스 모델에 적합한 식자재 큐레이션 제공 콜드체인 시스템 통해 유통과정에서 신선도 유지 |
| 프랜차이즈 | <ul style="list-style-type: none"> 본사 직영 식자재 물류시스템 이용한 외식 가맹 서비스 |
| 보험 | <ul style="list-style-type: none"> 팀프인슈어런스: 파트너사/거래처에 물류 전문 패키지 보험 컨설팅 제공하는 보험 전문 컨설팅 브랜드 |

4.1. 물류

1) 새벽 배송



: '당일 입고 및 당일 출고' 원칙과 동사의 배송 매니저들의 팀프레시의 배송 매니저, APP 이용한 체계적 관리로 탄생한 서비스

- 프로세스: 새벽 배송(당일 입고&출고)과 크로스 도킹을 이용한 효율적으로 배송시스템 활용
- 콜드체인 통과형 센터(TC, Cold Chain Transfer Center) 5개 운영
 - 재고를 갖지 않는 운영 방식
 - 수도권 중심에 센터 분포(일산, 인천, 하남, 광주, 기흥)
 - 일 최대 3만 건 처리 & 차량 500여 대 동시 접안 및 출차 가능

삼부삼조 INFO

독보적인 팀프레시의 새벽 배송!

- 지속적인 인프라 증설 움직임 → 2023년까지 5개의 물류센터 추가 확보 계획 + '바르고'와의 파트너십 체결로 상점 네트워크 활용 가능(식자재 유통 사업 반경 확장)
- 동사의 택배 단가 상승 움직임 X → 택배업계 1위 CJ대한통운의 택배 계약 단가 30~1,000원(평균 100원) 상승 움직임

2) 풀필먼트(Fulfillment)

: 판매자 대신, 전 '배달(물건→물류센터→고객) 과정'을 총괄 처리하는 서비스

- 프로세스: **One-Stop**으로 처리하는 서비스, 상품 특성에 맞는 최적의 재고 관리 및 출고 방법 제안
- 재고를 보관하는 재고형 물류센터(DC, Distribution Center) 4개 보유
 - 수도권 중심(수원, 덕평, 마장, 서이천) 운영,
 - 일 최대 40만 박스 처리 가능
 - 냉장&냉동&상온 3온도 대 보관 공간 확보 및 냉동 듀얼 쿨러 보유
 - 자동 피킹 설비를 통해 다품종 소량 상품 피킹 효율화
- 피/패킹 프로세스(날개 단위의 상품 재포장 작업) 진행



INTERVIEW: 풀필먼트센터의 새벽 배송?

- 다양한 데이터 수집을 통한 알맞은 상품 배출 & 효율적인 보관 및 서비스 가능
- 충청권 진출 이후 경남 및 전라도 지방까지 진출 예정

3) 화물 주선

- TIMF Network DB를 통해 고객사의 요구조건에 적합한 배송 매니저를 매칭 → 차량 수급 및 섭외를 진행
- 시스템을 통한 운송 관리 서비스 제공
 - 차량 데이터 전용 DB(TIMF Network DB) 구축하여 운영
 - 화주사 요청에 부합하는 차량 매니저 매칭
- '영차영차' 화물 주선 플랫폼



- '기사용 APP & 운송사용 WEB' 통한 차주와 운송사 간 연결 증대 서비스 제공
- 운송사 고객에게 차주와 오더를 하나의 시스템으로 제공해 원활

한 운송 관리를 도움

4.2. 유통

1) 식자재 유통

- 프로세스: '새벽 배송' 프로세스와 같이 '당일 입고 및 출고'로 재고 부담 감소, 크로스 도킹 시스템으로 효율적으로 운영
- 전국 물류망 확보



발주 마감 후, 분류작업 통해 전국 가맹점에 다음날 9시(전국 D-1, 제주도 D-2로 운영) 내로 입고

- ★ 팀프레시 '유통본부' PICK 자사 '식자재 유통 시스템'의 장점
- 업계 최다 상품 코드 + '팀플레이스'(유연한 발주 관리 가능) 보유
- 연 1,200억 원 이상의 식자재 매입 → 경쟁력 있는 단가 형성

상부상조 INFO

팀프레시 지원 전 알아두면 좋을 내용

- 공격적인 신사업 확장 중 → '새벽 배송'에만 집중하는 기업 X → 각각의 사업영역 알아본 후 면접 준비 추천
- 물류·유통업 특성상 문제상황 발생 UP → 주도적으로 문제상황 파악 후 해결 경험 중요시 → 관련 경험 및 역량 키우는 것을 추천

5. 재무 현황

| 요약 대차대조표 [단위:백만 원] | | | |
|--------------------|--------|--------|--------|
| | 2019 | 2020 | 2021 |
| 자산총계 | 13,781 | 19,073 | 53,101 |
| 부채총계 | 1,962 | 10,296 | 28,598 |
| 자본총계 | 11,818 | 8,777 | 24,504 |

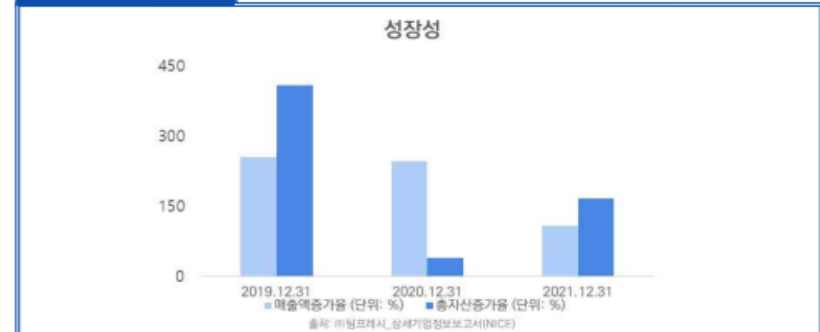
| 요약 손익계산서 [단위:백만 원] | | | |
|--------------------|--------|---------|---------|
| | 2019 | 2020 | 2021 |
| 매출액 | 14,578 | 39,651 | 90,109 |
| 영업이익(손실) | -4,450 | -10,972 | -22,373 |

| | 2019 | 2020 | 2021 |
|----------|--------|---------|---------|
| 매출액 | 14,578 | 39,651 | 90,109 |
| 영업이익(손실) | -4,450 | -10,972 | -22,373 |

| 재무분석 참조표 | | | |
|------------|--------|--------|-------------|
| | | | *별도 재무제표 기준 |
| 단위(%) | 2021 | 2020 | 한은 평균(2020) |
| 매출액 증가율 | 108.53 | 245.7 | 5.71 |
| 총자산증가율 | 166.73 | 40.59 | 7.48 |
| 자가 자본 비율 | 50.44 | 47.25 | 46.99 |
| 부채비율 | 98.25 | 111.63 | 112.80 |
| 총자산회전율(회) | 2.06 | 2.12 | 1.28 |
| 매출채권회전율(회) | 7.54 | 8.88 | 8.95 |

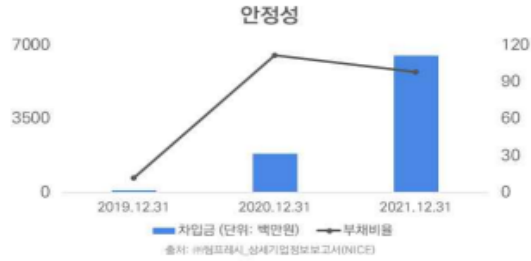
* 한은 평균은 한국은행에서 매년 발표하는 업종별 통계 수치입니다.

5.1. 성장성 지표



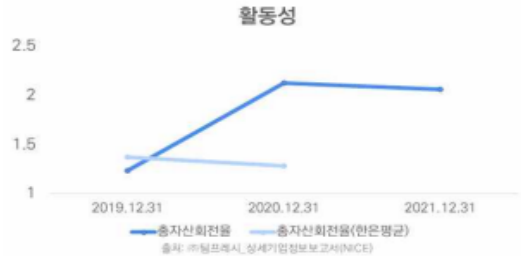
- 매출액 증가율(기업 외적인 성장세를 수치화한 지표)
 - 3년간 꾸준한 매출액의 증가율
 - 2021년(108.53%) → 계속된 동사의 꾸준한 매출액 상승을 의미
 - 한국경제 평균(5.71%)보다 약 19배의 수치 → 동종업계 대비 압도적인 기업 규모의 신장세
- 총자산증가율(전체적인 기업 규모의 증가 추이를 나타낸 지표)
 - 2021년(166.73%)에 전기(40.59%) 대비 약 4.1배 상승
 - 한국경제 평균(7.48%) 대비 약 22.3배로 동종업계 대비 압도적 수치
- ★ 총자산증가율의 원인이 부채 증가 때문?
 - 자사의 부채비율은 98.25%로 부채 < 자본 의미(건실한 기업임을 반증)

5.2. 활동성 지표



- **자기자본비율**(안정된 자본의 비율 수치화, 값 UP → 재무구조 안전)
 - 2021년(50.44%)에 전기(47.25%) 대비 +3.19% 소폭 상승
 - *삼부삼조가 생각한 적정비율 $\geq 50\%$ 보다 높은 수치
 - *적정비율 50% 이상으로 선정한 이유
 - : BIS 50% 이상의 수치는 자기자본이 타인자본보다 같거나 많음을 의미 → 최소한 자기자본이 부채보다 많아야 한다고 판단
 - 한국은행 평균(46.99%)보다 높은 수치
 - 동종업계 대비 높은 재무구조의 안정성
- **부채비율**(타인자본 의존도를 표시하는 지표, 표준비율 = 100% 이하)
 - 2021년 부채비율, 98.25% → '부채 < 자본' 의미
 - 한국은행 평균(112.80%)보다 낮은 수치 → 부채에 대한 상환 부담이 동종업계 대비 낮음(우위)

5.3. 활동성 지표



- **총자산회전율**(총자산이 1년에 몇 번이나 회전하였는지를 나타내는 지표)
 - 2021년(2.06회)에는 한국은행 평균(1.28회)보다 약 1.61배 큰 수치
 - 동종업계 대비 자산을 효율적으로 사용
- **매출채권회전율**(매출채권을 얼마나 빨리 현금화할 수 있는지 측정한 지표)

- 2021년(7.54회)에 한국은행 평균(8.95회) 대비 미세하게 낮음
- 동종업계 대비 낮은 활동성 수치(그 차이가 미세)
- 신진기업(18년도 설립)임에도 관련 수치가 업계 평균을 웃도는 상황
 - 도전적인 자세로 고객과의 관계 유지를 위한 노력으로 해석 가능
- * 지나치게 높은 매출채권 → 고객과의 거래 축소 가능성 UP
- 높은 회전율은 기업이 보수적임을 나타내기도 함

5.4. 재무 현황 특이점



출처: ㈜팀프래시 기업 소개 자료집

동사 주력 사업들의 연계로 시작된
신사업(보험, 프랜차이즈)에 공격적인 투자 진행

↓

판매관리비의 경우, 2020년에 비해 2021년 약 2.3배 이상
 큰 폭으로 상승 → 자사의 판매관리비 속 **인건비의
 폭발적 상승(전기 대비 약 68% UP)**과 연관

↓

“향후 성장을 대비한 전략적 선택, 벤처기업이 가져야 할 자세”
 동사가 산업 동향(새벽 배송의 지속성, 물류 공급망 활용)을 파악하여 **인재
 등용 및 내부 투자에 적극적임을** 의미

6. 기업분석

6.1. SWOT 분석



* 인사팀장 말씀

- 새벽 배송에서 국내 유일 콜드체인 시스템의 첫 도입 -> 팀프레시의 타사대비 압도적 인프라 구축 → 1,600억 원 규모의 시리즈 D 투자 유치(투자자들의 인정) → 새벽 배송의 트렌드 주도하는 기술력+인프라+시장 독점

W

- 주력 사업의 성공 → 물류 유통망 및 고객사 확보 -> **연계 사업과의 동반성장**

◎ 삼부삼조가 본 강점

: 기업 규모(벤처기업 → 대기업)의 확대로 볼 수 있는 동사의 성장 가능성
→ 꾸준한 **매출액 증가율 & 총자산증가율** + **높은 진입장벽** 요구하는 해당 시장에서의 압도적 위치 선점 & 연계 사업의 확대

- 지속적인 매출액 상승과 상반되는 영업 손실(적자)

- 비싼 콜드체인 유지비 & 채용 수요의 증가로 인건비 지출 UP
→ 2021년(판매관리비, 88.7억 원)에 전기(38.3억 원) 대비 약 2.3 배 상승

- 영업손실률 19년(-31%), 20년(-28%), 21년(-25%) → **손실 규모는 매년 DOWN** → 인프라 투자 비용으로 인한 초기 손실 반영, 물량의 상승추세(새벽 배송 처리 건수' 50만 건' 돌파) → 추후 흑자전환 예상
- **판매관리비 상승** → 내부 투자에 적극적이라는 해석 가능

★ 인사팀장님 말씀

- **새벽 배송**이라는 **문화적 트렌드의 확산** → 신선식품에서 의류, 의약품, 주류까지 '제품 영역 확대' + '새벽 배송 시장의 확대' → 주력 사업의 계속되는 성장 예측 가능

- **2018년부터 도입한 콜드체인 기술로 경쟁업체 대비 초기 인프라의 완성도 & 초기비용** 높은 해당 시장의 특성상 **진입장벽 UP**
→ 관련 시장에서 동사의 압도적 위치 지속

◎ 삼부삼조가 본 강점

- **식품시장의 성장세**(2022년, 138조 원으로 성장 전망) -> 주요 대

O

T

상인 식자재(콜드체인 활용)를 활용한 관련 시장 및 동사의 성장 가능성 UP

- 배송 수요 증가 & 새벽 배송 트렌드 정착 → 안정적 고객 유지, 새벽 배송 처리 건수 50만 건 돌파

- 유류비 증가 추이로 인한 물류, 유통업계 타격
→ 2022년 2분기 경유값(서울 기준, 2071.20원)이 2021년 평균 경유값(1341.29원) 대비 +54.4% UP

- 물가상승으로 동사의 주력 사업인 식자재 유통에 타격
→ 2021년 생산자물가지수(신선식품 기준, 141.48)가 전기(138.85) 대비 상승

- 계속되는 경기 침체로 인한 국제유가 하락추세 + 22년도 하반기 정부의 유류세 37% 인하 정책 → **유류비 안정화 기대 UP**
- 연 1,200억 원 이상의 식자재 매입 + 자사의 발주 전담 인력 → 물가상승에도 **단가 변동 최소화**할 수 있는 **동사의 인프라**

6.2. 3C 분석

CUSTOMER

- **고객층의 범위:** 대기업부터 소상공인까지 다양한 고객층 보유
- **현 고객층:** 이커머스 및 유통 제조 기업 + 최근 패션, 의약품, 주류 브랜드 업계 진출
- **주요 고객사:** 오아시스마켓, 이베이코리아, 이마트, GS fresh, SPC 등 (약 240여 개의 고객사 보유)

COMPETITOR

★ 인사팀장님 말씀

- 압도적인 시장 독점(콜드체인 새벽 배송 대행 영역 **시장점유율 87%**)과 높은 진입장벽으로 새벽 배송 서비스를 행하는 회사 대부분이 동사의 화주사 → **현재 자사와 비견되는 경쟁사는 없음** → 꼭 경쟁사를

IV. 기타

1. 기업 조사 후기



2. 담당자 인터뷰

장 소 : 서울시 송파구 위례성대로 12길 15-1, 2층 회의실
일 시 : 2022년 8월 10일 14:00 - 16:00
담당자 : 인사팀 유*곤 팀장님, 이*진님

[산업&기업]

아주챗프: 콜드체인을 기반으로 하는 전문 물류기업으로서 동사가 속한 산업의 전망에 대해서 어떻게 생각하는지 궁금하다.

답 당 자: 팀프레시는 물류 대행을 시작으로 관련 산업군 속 파트너들을 모았다. 이들과의 관계 형성은 신사업 시작의 첫 단추가 되어, 사업영역 확장에 많은 영향을 주었다. 팀프레시가 영위하고 있는 사업들은 서로 연계하여 동반성장을 이룰 수 있기에, 자사의 산업 전망은 굉장히 긍정적이라고 말할 수 있다.

아주챗프: 새벽 배송 서비스를 대행하는 산업 특성상, 대부분의 새벽 배송 관련 기업들은 화주사 혹은 파트너사이기에 경쟁사가 없다는 내용을 보았다. 자사가 생

각하는 '새벽 배송 대행 서비스 산업' 속 '경쟁사'에 대해 알고 싶다.

답 당 자: 자사의 경쟁사는 없다. 자사의 콜드체인 새벽 배송 대행 영역 시장점유율 87%(독점)와 새벽 배송 대행 서비스 최초로 선점하면서 생긴 압도적인 인프라와 기술의 안정화는 해당 시장에서 동사의 독보적 위치를 가리킨다. 그럼에도 한 기업을 꼭 선정해야 한다면, 'CJ대한통운'을 선정하겠다.

아주챗프: 시리즈 D 투자(약 1,600억 원)를 유치할 수 있었던 이유가 궁금하다.

답 당 자: 새벽 배송 트렌드 선두와 시장 선점 및 독점을 이루었고, 이를 가능하게 한 '팀프레시의 인프라 및 기술력(동사의 성장 가능성)'을 높게 평가한 투자자들이 있었기 때문이다.

아주챗프: 국내 새벽 배송 시장의 성장세가 둔화한다는 우려 속, 이를 타파할 동사의 올해 사업 운영 방안이 궁금하다.

답 당 자: 이미 새벽 배송시스템을 경험한 소비자들의 니즈를 동사의 화주사들이 쉽게 포기할 수 없기에, 새벽 배송 산업은 지속적으로 성장할 것으로 보인다. 따라서, 기존 사업은 확대하고 신사업(프랜차이즈, 보험)을 공격적으로 확장 운영할 계획이다.

아주챗프: 코로나19를 거치면서 새벽 배송 서비스의 이용자들이 증가하였다. 위드코로나에 이어 이제는 포스트 코로나 상황에서 새벽 배송의 이용자들이 계속해서 증가할지 담당자분의 생각이 궁금하다.

답 당 자: 소비자들에게 새벽 배송이라는 트렌드는 쉽게 바뀌지 않기에, 새벽 배송 서비스 이용자 수의 일시적 감소 후 다시 증가할 것으로 예상된다.

[채용, 복지]

아주챗프: 팀프레시의 인재상이 궁금하다.

답 당 자: 자율성과 합리성을 바탕으로 성장할 욕구가 있는 사람이다. 일을 통해 성장하고 능동적으로 일하고자 하는 직업관을 가진 사람이 동사의 인재상이다.

아주챗프: 현재 채용공고가 49개 올라온 것으로 알고 있는데 구성원을 여유롭게 채용하는 이유가 궁금하다.

답 당 자: 팀프레시 성장할 것을 예견하고 있기에 미래에 대비하기 위해 사람을 여유롭게 채용하고 있다. 사람이 필요해진 순간 채용한다면, 늦기에 미리 채용하여 신입사원들을 교육하고 실무에 투입한다.

아주챗프: 팀프레시 직급 체계에 대해 궁금하다.

답 당 자: 직급이 없다. 서로서로 '님'의 호칭을 붙여 부르며 관계가 수평적이다.

아주히든챔피언학생발굴단 12기 발굴기업소개집 작성예시

- 맑은고딕 / 10point / 양쪽 정렬
- 발굴기업소개집은 10월 경 발굴 기업에도 발송 할 예정입니다. **기업 정보 및 작성 내용에 오류가 없는지 다시 한번 검토하시어 제출 부탁드립니다.**
- 파일명: [소개집]0조_기업명.hwp
- 양식에 넣으신 이미지, QR코드 등은 이미지 파일 원본 그대로 별도 압축파일로 업로드 해주세요.

| | |
|-------|---|
| 기업 로고 | <ul style="list-style-type: none"> - 기업 로고 이미지 넣어주세요 - 인쇄용이므로 이미지 해상도가 중요합니다. 본 파일 이 공간에 로고이미지 넣어주시고 로고 이미지 파일(jpg, png, AI)로도 따로 업로드 해 주세요. (예) 파일명: ㈜뷰노로고.png - 기업 홈페이지에 '다소개' 페이지가 따로 있다면 링크도 함께 걸어주세요 (예) OCI 로고 : https://www.oci.co.kr/sub/company/ci.asp |
|-------|---|

| | | |
|----------------|--|---|
| 기업명 | [(주)뷰노] | |
| 키워드 | [의료 시물, 선도하는] | |
| 핵심가치/비전 | [View the Invisible, Know the Unknown] | |
| 기업정보 한눈에 보기 | 설립일 | 2014년 12월 10일 |
| | 소재지 | 서울 서초구 |
| | 산업분류 | 응용 소프트웨어 개발 및 공급업 |
| | 주력분야 | 의학 및 약학 연구개발 |
| | 직원수 | 175명 |
| | 매출액 | 12억 5,700만원 |
| | 홈페이지 | www.vuno.co |
| | QR code |  |

| | |
|------|---|
| 사업영역 | Medical Imaging (CT/X-ray/MR/Non-Radiology) |
| | Pathology (Digital pathology slides) |
| | Biosignals (ECG, Vital Sign) |

- 2022/06/11 12:47
정확한 기업명 입력
- 뷰노 (X) ㈜뷰노 (O)
- 2022/06/11 12:50
기업에서 강조하는 타이틀이 있다면 사용 가능 (기업 홈페이지, 기업 홍보기사 참고)
조에서 적절한 키워드를 선정해도 OK
- 2022/06/11 12:52
기업의 공식 비전 타이틀이 있거나 홈페이지에 적절한 문구 사용 OK
기업 정보에서 적절한 내용이 없을 경우 문구를 조에서 작성해도 됨
- 2022/06/11 12:53
연일일까지 정확히 입력
2015.01.02.(X)
2015년 1월 2일(O)
- 2022/06/11 12:54
아래의 예시에 맞춰 적어주세요
광역시/도 시,구/군 순으로
예) 서울 서초구 강남 향안군 충북 청주시
(잘못된 예)
- 2022/06/11 12:55
-사업자등록증 상의 정확한 업종 분류
-사업인, 갈코리아 기업정보 등 참고
- 2022/06/11 12:55
조에서 임의 작성 가능
- 2022/06/11 12:55
가장 최근 기준
- 2022/06/11 12:55
- 2022년도 매출액 기준
- 00억 0,000만원 형태로 기재
- 천단위 콤마 표시
- 2022/06/11 12:57
<https://> 생략
- 2022/06/11 12:57
QR코드 넣지 않아도 됩니다.
센터에서 일괄로 생성예정
- 2022/06/11 12:58
사업분야를 구분하여 적으시되 구분값은 2-5개로 합니다. (칸 추가해도 됨)

자료집 제작용
요약 보고서
작성 예제

| | |
|----------------|--|
| 제품 및 서비스 | <p>○ VUNO Med®-BoneAge™</p> <ul style="list-style-type: none"> - 수골 X-ray 영상을 분석해 가장 유사한 골연령을 최대 3순위까지 제시함으로써 의료진의 골연령 판독을 지원 - 국내 1호 인공지능 의료기기이며 식품의약품안전처 허가 획득 - 한 번의 클릭으로 골연령 분석 결과가 확인 가능해 20% 이상 판독 시간이 단축 - 의료진이 VUNO Med-BoneAge를 사용했을 때, 판독 일치도 15% 향상 |
| |  |
| | <p>○ VUNO Med®-DeepBrain®</p> <ul style="list-style-type: none"> - 뇌 MRI에서 뇌 영역을 분할하고 위축 정도를 정량화한 분석 정보를 제공해 다양한 퇴행성 뇌질환 진단을 보조 - 분할된 100개 뇌 영역에 대한 부피 및 정상군 대비 백분율 정보를 분석 <p>○ VUNO Med®-DeepASR™</p> <ul style="list-style-type: none"> - 인공지능 기반 자동음성인식 기술을 기반으로 의료진의 음성을 인식해 실시간으로 문서 작성 - AI 기반 음성인식 엔진 뷰노넷 기반 음성 인식 정확도 향상 |

alou 2022/09/11 14:12

-제품 및 서비스 부분은 아래와 같은 형식으로 해주세요

○ 타이틀/궁게 bold처리

- 세부내용
- 세부내용

- 대표 상품이나 서비스 이미지 삽입 권장 (1~2개의 이미지)

- 이미지 파일도 별도로 업로드 해주세요
- 기업의 모든 제품과 서비스를 넣는 것이 아니라 대표적인 제품이나 서비스 솔루션을 소개하는 페이지

| | |
|--------|---|
| 이러서 최고 | <p>○ 뛰어난 기술력</p> <ul style="list-style-type: none"> - 국내 1차 혁신의료기업 지정 및 국내 1호 AI의료기기 보유 - 국내외 60개가 넘는 특허 보유 - 세계 시장에서도 우수한 기술력을 인정받아 세계적인 기업과 계약 체결 <p>○ 무수한 성장 가능성</p> <ul style="list-style-type: none"> - 세계 인공지능 헬스케어 시장규모는 매년 폭발적으로 증가 & 세계적인 IT기업들의 의료 AI분야에 적극 투자 및 유치 중 - 뷰노는 현재 국내외 판매 채널을 다변화하면서 실적이 점점 증가할 것으로 기대 <p>○ 일하기 좋은 기업 문화 및 복지</p> <ul style="list-style-type: none"> - 사원뿐만 아니라 직급이 높은 임직원을까지 '뷰'이라 호칭하며 수평적 분위기 실현 - 선택적 시간 근로제를 도입하여 원하는 시간대에 근무가능&워라벨 실현 가능 |
| 채용Tip | <p>○ SW 플랫폼 및 서비스 개발 경험자 우대!</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 인공지능에 대한 관심 및 논문 작성 경험이 있다면 합격 가능성 UP! ○ 면접에서 자신감 있는 태도가 가장 중요! ○ 개발팀의 경우 본인어 작성한 코드나 보유하고 있는 기술을 적극 공유하고 협력적 태도를 보여주면 GOOD! |
| 이미지 | <p style="text-align: center;">[이미지1]</p> <p style="text-align: center;">[이미지2]</p> |

alou 2022/09/11 14:20

-'이러서 최고'는 발골기업의 우수성을 객관적인 데이터로 보여주는 항목입니다.

- 왜 이 기업을 선택했는지 이유가 들어가면 좋습니다.

-10줄 내외 권장

○ 타이틀/궁게 bold처리

- 세부내용
- 세부내용

alou 2022/09/11 14:20

채용Tip은 4~5줄 권장

○ 타이틀/궁게 bold처리

- 세부내용
- 세부내용

또는

- ---
- ---
- ---

alou 2022/09/11 14:22

회사 견경이나 상품 이미지 등 추가적으로 소개하고 싶은 이미지가 있다면 넣어주세요.

여기 넣어주시는 이미지는 책자 편집디자인 시 내용 분량에 따라 기재될 수도 있고 아닐 수도 있습니다.

(주)팀프레시



| | |
|---------|---------------------------|
| 핵심가치 비전 | 신뢰·기만·성장 |
| 설립일 | 2018년 5월 25일 |
| 소재지 | 서울 송파구 |
| 산업분류 | 일반 화물자동차 운송업 |
| 주력분야 | 화물자동차운송, 주선, 물류센터, 물류대행운송 |
| 직원수 | 373명 |
| 매출액 | 901억 900만원 |
| 홈페이지 | www.teamfresh.co.kr |

사업영역

- 물류
- 유통
- 프랜차이즈
- 보험



제품 및 서비스

물류

새벽배송

- 고객사의 상품을 다음 날 오전 7시까지 배송하는 확정 배송 서비스
- '당일 입고 및 출고' 원칙과 크로스 도킹 기술로 일 최대 3만건 처리&차량 500여 대 동시 출자 가능
- 국내 3PL 기업 중 가장 넓은 배송 권역 확보



특필언트

- 판매자를 대신해 상품 구매부터 최적의 재고 관리, 배송까지 전 과정 대행 서비스
- 냉장&냉동&상온 3온도대 보관 공간 확보 및 자동 피킹 설비로 일 최대 40만 박스 처리 가능

화물주선

- TIMF Network DB를 통해 고객사의 요구조건에 적합한 차량 제공하는 서비스
- '영차영차' 플랫폼으로 차주와 운송사 간 매칭 서비스 마련
- 2022년 3월 기준 약 1,000여 대 운영 중



유통

- 음식/외식/온라인 식품 커머스 고객사에 식자재를 공급하는 서비스
- 업계 최다 상품 코드, 경쟁력 있는 상품 선택지
- 전국의 가맹점에 발주 마감 후 다음날 9시 내로 입고



이래서 최고

• 성공적인 경영 다각화, 사업 간 동반성장 시너지가 높은 기업

- 기존 물류-유통 사업으로 연결된 업계 플레이어들과 프랜차이즈·보험 사업 확장
- 2018년 설립 이후 '총매출액 7,531% 성장'
- 설립 4년 만 1,600억 원 규모의 시리즈D 투자 유치, '성장가도'의 신호

• 국내 유일 콜드체인 시스템, 물류대행 1위 기업

- 새벽배송 대행 서비스 최초 선점으로 시장점유율 87% 달성, 배송 처리 건수 50만 : 압도적 위치의 콜드체인 기술력 & 인프라 & 고객사 확보로 계속되는 시장 독점
- 연 매출 901.9억 달성한 예비유니콘 기업

• 신입사원이 성장할 수 있도록, 지원을 아끼지 않는 기업

- "TIMF'S Learning Journey" 인사담당자 3명에서 직원의 3, 6, 9개월 경력에 따라 시기별 교육 시행
- 일 외적인 것에는 관여하지 않는 정말 '자율적인 조직문화'와 '자율복장'

채용 Tip

- 성장할 것을 예견하고 있는 기업, 그만큼 활발한 무경력 신입 채용!
- 체계화된 신입사원 교육이 차별적인 기업, 일을 통한 성장 욕구가 있는 인재 선호
- 자신이 맡은 직무에서 자율적, 합리적으로 문제를 해결할 수 있는 인재 선호
- 인문·사회계열 학생들에게, '숫자'를 가까이하는 것을 추천
- 개발/기술 직군의 경우 온라인 인적성 검사 전에 '유형별 과제 전형' 존재

14 사전 발표(PT) 평가회

- 일시 2026년 8월 26일(수) 09:00~18:00
- 장소 교내 강당(다산관 강당 예정)
- 방식 팀 별 선정기업 1개사에 대한 분석 내용을 7분 발표 후 발표에 대한 피드백 최종 발표회(9.4) 전까지 발표자료 수정 및 PT컨설팅 지원
- 평가 외부 평가위원+내부 컨설턴트 / 사전 평가점수에 반영



15 선정기업 발표회

- 일시 2026년 9월 4일(금) 14:00~17:00
- 장소 교내 강당(다산관 강당 예정)
- 방식 팀 별 선정기업 1개사에 대한 분석 내용을 7분 발표
- 평가 교내 산학협력교수 4인 평가 + 기업 담당자 현장 피드백 + 학생 참관 청중단 평가
당일 평가를 마무리하여 시상식 병행



16 선정기업 발표회 현장 스케치



17 2026_13기 평가 기준

평가 배점 (총 205점)

| 활동 평가 (60) | 보고서 평가 (60) | 사전발표 평가 (20) | 본 발표회 평가 (60)+청중평가(5) |
|--|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • 월별 활동보고서 30 ➢ 기한내 미제출 -5 • 활동 온라인 홍보 10 • 교육/팀컨설팅 참여 20 | <ul style="list-style-type: none"> • 보고서 작성력 20 • 내용 충실도 40 <ul style="list-style-type: none"> - 기업/채용정보 - 취업준비 정보 ➢ 기한내 미제출 -5 | <ul style="list-style-type: none"> • 기업정보 5 • 채용정보 5 • 정보 전달력 5 • 현장 팀원참여도 5 ➢ 팀원참여율(%) 5점척도 반영 | <ul style="list-style-type: none"> • 기업정보 • 채용정보 • 정보 전달력 ➢ 발표시간 7분초과시 감점 (1분당 -1, 최대 -5점) ➢ 청중평가단 평가: 최대5점 |

우수 팀 시상

| | |
|-----------|---------------------------------------|
| 대상 (1팀) | 팀 별 150만원 |
| 최우수상 (2팀) | 팀 별 100만원 |
| 우수상 (2팀) | 팀 별 50만원 |
| 장려상 (5팀) | 팀 별 20만원 (총 평점 100점만점 환산 70점 이상팀에 한함) |

18 12기 평가 배점: 총 200점+5점 가점

1 활동평가(60)

| 구분 | 평가자 | 세부내용 |
|------------|---------|---|
| 팀활동 (40) | 교내 컨설턴트 | 월별 활동보고서(30): 기한내 미제출 -5 -매월(7,8월) 지정일 제출, 활동내용 정성평가 -기업 방문회차 등 가점 적용(2개이상) 활동 온라인 홍보(10) -활동홍보 센터 인스타그램 업로드 프로그램 참여도 (교육출결 포함) (10) - 프로그램별 팀 참여율에 따른 평가 |
| 팀 컨설팅 (10) | 팀 컨설턴트 | 팀컨설팅 회차별 참여도 및 담당 컨설턴트 안의 교류에서의 적극성 평가(2점 척도) |

2 보고서평가(60)

제출처: cje1218@ajou.ac.kr

| 구분 | 평가자 | 세부내용 |
|------------|---------|---|
| 최종보고서 (60) | 교내 컨설턴트 | 보고서 작성력(20) 내용 충실도(40) 기업정보, 채용정보, 취업준비전략 등 제출기한: 8.21(금) 기한내 미제출 -5 |

3 사전발표 평가(20)

| 구분 | 평가자 | 세부내용 |
|-----------|-----------|--|
| 사전발표 (20) | 내/외부 컨설턴트 | 사전 발표평가(20) -진행: 8.26(수) 특별 시간선정 참여 -본 발표 전 사전 평가 및 컨설팅 진행 -평가자 2인 평균 반영 -팀원 전원참여 원칙, 팀원참여율 평가반영 |

4 본 발표회 평가(60)

| 구분 | 평가자 | 세부내용 |
|---------------|----------|---|
| 선정기업 발표회 (60) | 신학협력교수4인 | 선정기업 발표(60) -진행: 9.4(금) 14:00-17:00 -평가기준: 내부 기준 적용 -평가항목: 발표구성/기업정보/채용정보 등 -평가자 평점 합산 적용 -7분 발표 초과 시 감점(1분:-1, 최대 -5) |

5 추가 가점(5)

| 구분 | 평가자 | 세부내용 |
|-----------|--------|---|
| 청중평가단 (5) | 관객 청중단 | 발표회 참여 청중단 정보 도움정도 1-5점가점 -QR 현장투표 진행 평균점수 가점 적용 -관객 청중단 점수+의견 -구체적인 의견 제시자 10명추첨, 상품 증정 |

18 아주챔프 관련 참고자료

아주챔프 인스타그램



- 아주챔프 1~12기 선정(발표)기업 웹진
: https://wzine.kr/ajou_hidden/index.html
- 아주챔프 12기 활동영상
: https://drive.google.com/file/d/1B6ntqOy42Xt3ayEzvPYY9Jgp9F_F_pL/view?usp=sharing
- 아주챔프 12기 선정기업 발표회 영상
: <https://drive.google.com/file/d/1rQjZhi3EdioporrR36a3DvkVwKL0At5c/view?usp=drivesdk>

아주히든챔피언학생발굴단 13기 모집

선배들이 강력 추천하는 프로그램!

사회와 기업이 어떻게 돌아가는지를 직접 체험할 수 있고, 나의 **진로결정과 취업준비**에 실질적인 도움을 받을 수 있어요!



+ 참가대상 및 운영일정 +

- 참가대상: 기업과 산업에 대해 알고 싶은 아주대 재,휴학생 / 팀(5명 내외) or 개인 자격으로 신청
- 선발인원: 50명(10개 팀) (※ OT 및 사전 교육 필참 가능자에 한해 선발)

| 구분 | 운영일시 | 진행방식 | 세부내용 |
|---------------|-----------------|-----------|--|
| 참여자 모집 | 5.4(월)~5.25(월) | 온라인 | 팀(5명 내외) 및 개인자격 신청_10개팀 선발 5.8(금) 16:00 - 온라인 설명회 및 Q&A |
| 선발자 발표 | 5.27(수)~5.28(목) | 온라인 | 선발 기준: 참여의도, 활동계획 구체성, OT, 사전교육 참여 가능성 |
| OT 및 1차교육(필참) | 6.5(금) 15시~18시 | 오프라인 | OT: 활동규정 및 평가기준 제시 등 교육1) 우수 종소기업 가이드(종소기업청) |
| 사전교육(필참) | 6.24(수) 13시~17시 | 온라인 | 교육2)기업분석 방법, 보고서 작성 및 PT제작 교육3)비즈니스 매너(기업컨택,이메일,방문 매너) |
| 기업발굴 및 탐방 | 6월~8월(3개월) | 온·오프라인 병행 | 팀별 전문 컨설턴트 배정, 기간 중 컨설팅 7회 지원 팀별 2개 기업 발굴(기업 1개 이상 방문 필수) |
| 최종 보고서 제출 | 8.21(금) | 온라인 | 기업분석 보고서 및 자료집요약본 2개, 활동보고서 |
| 사전(PT) 발표평가 | 8.26(수) | 오프라인 | 팀별 1차 PT발표 평가 및 피드백(컨설팅) |
| 선정기업 발표회 | 9.4(금) | 오프라인 | 10개 팀 발표 및 현장평가 진행, 우수팀 시상 |

+ 참여자 특전

총 상금 550만 원! 우수 5개팀 + 장려상 5팀 시상



- 대상 1팀: 상장과 상금 150만 원
- 최우수상 2팀: 상장과 상금 100만 원
- 우수상 2팀: 상장과 상금 50만 원
- 장려상 5팀 내외: 상장과 상금 20만 원
(*100점 만점 환산 70점 이상인 팀에 한함)

※ 평가 방식: 보고서 및 활동평가 + 사전발표 평가 + 선정기업 발표회 심사위원 및 청중단 평가 합산

+ 활동 지원사항

- 1 활동 매뉴얼 및 보고서 등 공통서식 제공
- 2 팀별 활동비 지급: 1인 10만 원 상당 지원
(※ 6월 활동보고서 제출분 토대로 7월 중 장학계좌로 지급)
- 3 팀별 활동 시 전문 컨설팅 및 개인별 진로설계 수립 지원

+ 신청 기간 및 방법

- 신청기간: 5.4(월)~5.25(월)
- 신청방법: QR 코드 스캔 후, 구글 신청 폼 작성
(※ 팀결성 신청자 우선 선발
- 개인으로 신청시 희망업종 그룹 임의배정
관련분야가 없을시 선정되지 않을 수 있음)



<신청 QR>

+ 문의 +

대학일자리+센터 최지은 컨설턴트
(031-219-3092 / cje1218@ajou.ac.kr)