

<블로그 URL>

<https://blog.naver.com/ydoaom/224321254757>

<대본 최종 수정본>

안녕하세요.

SWOT 분석의 기회와 위협 부분,

그리고 경영 전략 제안 및 결론 파트를 맡은

__입니다.

 11p - 기회 1

에어프랑스의 기회 요인을

말씀드리겠습니다.

먼저 사회·환경적 측면에서,

현재 글로벌 항공 여객 수요 증가는

항공 산업 성장의 기회로 작용하고 있습니다.

또한 친환경 추진 시스템 투자를 통해

환경 규제에 대응하고

브랜드 가치를 향상시킬 수 있습니다.

다음은 AI와 현대화 측면입니다.

에어프랑스-KLM은 탭 에어 포르투갈
지분 인수 추진 등 전략적 확장을 통해
남유럽 등 성장 시장에서
시장 점유율을 확대하고 있습니다.

또한 AI 기술을 활용해
주요 허브의 운영 효율을 높이고,
비용을 절감하여
수익성을 개선할 수 있습니다.

 12p - 기회 2

다음으로 에어프랑스의 로열티 프로그램인
Flying Blue는
2025년 약 8억 8,600만 유로의 매출을 기록하며
독립적인 수익 센터로 자리 잡았습니다.

2026년에는
해당 프로그램을 더욱 확장하여
항공 산업의 주기적 변동에 따른
리스크를 줄이고,

부가 수익을 높일 계획입니다.

마지막으로 에어프랑스-KLM은

아프리카 지역에서

강력한 노선 네트워크를 구축하고 있습니다.

중동 지역의 항공 교통량이 감소한 상황에서도

아프리카 노선 수요는

안정적으로 유지되고 있으며,

에어프랑스의 수익 안정화에 기여하고 있습니다.

또한 아프리카 항공 시장의 지속적인 성장에 따라

추가적인 매출 확대도 기대하고 있습니다.

 13p - 위협 1

다음은 에어프랑스의 위협 요인입니다.

먼저 산업 환경과 내부 경영 측면에서,

레거시 항공사와 저가 항공사 간 경쟁 심화로

가격 경쟁이 치열해지고 있으며,

이는 수익성 악화로 이어질 수 있습니다.

또한 항공기 부품 부족과 같은 공급망 문제는
유지보수 비용 증가를 초래하고,

팬데믹 이후 누적된 부채는
경쟁사 대비 투자와 시장 확장에
불리하게 작용하고 있습니다.

그리고 강화되는 환경 규제와
팬데믹, 자연재해 등
예측하기 어려운 외부 변수 역시
큰 위협 요인입니다.

중동 분쟁에 따른 연료비 급증 또한
수익 흐름에 부담을 주고 있습니다.

 14p - 위협 2

지속적인 노사 갈등 역시
에어프랑스의 주요 위협 요인입니다.

파업 가능성이 반복적으로 제기될 경우,
운항에 차질이 발생할 수 있으며

이는 재정적 손실과

기업 이미지 하락으로 이어질 수 있습니다.

또한 인력 부족과 임금 인상 요구는

비용 부담을 높여

수익성 악화의 원인이 될 수 있습니다.

아울러 프랑스 정부의 환경 규제 강화도

에어프랑스에 부담으로 작용하고 있습니다.

프랑스 정부는 철도로 대체 가능한

일부 단거리 국내선 운항을 제한하고 있으며,

이는 에어프랑스의 단거리 노선 운영에

영향을 주고 있습니다.

또한 프랑스 출발 항공편에 적용되는

에코택스의 부과 및

항공권 관련 세금 인상은

승객의 비용 부담을 높여

항공 수요 감소로 이어질 수 있습니다.

 15p - 전략 1

SWOT 분석 결과를 바탕으로
세 가지 전략을 제안하겠습니다.

첫 번째는
단거리·장거리 역할 이원화입니다.

에어프랑스는 높은 인건비 구조로 인해
LCC와의 단거리 노선 경쟁에서
불리한 상황입니다.

따라서
본체는 장거리·프리미엄 서비스에 집중하고,

단거리 노선은
자회사인 트랜사비아로 이관을 확대하여
운영비를 절감해야 합니다.

이를 통해 에어프랑스는
프리미엄 브랜드 가치를
더욱 강화할 수 있습니다.

 16p - 전략 2

두 번째는 노사 안정화입니다.

에어프랑스는 지속적인 노사 갈등으로 인해
파업 가능성이
반복적으로 제기되고 있으며,

이는 운항 차질과 기업 이미지 하락으로
이어질 수 있습니다.

이에 성과 공유형 인센티브 제도를 도입하고,

경영진과 노조가 정기적으로 소통하는
체계를 마련해야 합니다.

 17p - 전략 3

세 번째는 아프리카 노선 집중 확대입니다.

에어프랑스는 이미 아프리카 시장에서
경쟁 우위를 확보하고 있습니다.

이 강점을 활용해

성장 가능성이 높은

중·동부 아프리카 신흥 도시 노선을

선제적으로 확대해야 합니다.

또한 Flying Blue와 현지 파트너십을 연계해

중동 항공사보다 먼저

시장을 선점해야 합니다.

 18p - 결론

결론적으로 에어프랑스가

유럽 대형 항공사로서의 위상을

유지하기 위해서는,

내부 비용 구조와 조직을 안정화한 뒤,

성장 시장 확대에 나서는

순차적 접근이 필요합니다.

결국 당장의 수익보다

장기적인 경쟁력과 구조적 체력을 강화하는 전략이

우선되어야 합니다.

이상으로 발표를 마치겠습니다.

감사합니다

(Flying Blue= 에어프랑스-KLM 그룹과 제휴 항공사들의 상용고객 우대제도. 마일리지 프로그램)