

농장에서 식탁까지, 사육부터 플랫폼까지,
“농가·유통인·소비자, 모두를 위한 수직계열화”
축산 혁신 O2O 플랫폼 기업



제이에이치포크

Investor Relations | 2026. 3Q



사육

건강한 사육



도축

위생적 도축



가공

첨단 가공 기술



물류

신선 안전 배송



플랫폼

세절왕 온라인몰



가맹점

오프라인 정육점



소비자

신선한 식탁



Disclaimer

본 자료는 투자자 및 관계자들을 대상으로 정보제공을 목적으로 (주)제이에이치포크(이하“회사”)에 의해 작성된 자료로서, 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드리는 바입니다.

본 자료에 포함된 “예측정보”는 별도 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 ‘예상’, ‘전망’, ‘계획’, ‘기대’ 등과 같은 단어를 포함합니다.

위 “예측정보”는 향후 경영 환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 “예측정보”에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

또한, 향후 전망은 작성일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로서 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사, 경영진, 자문역 또는 관계자는 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다(과실 및 기타의 경우 포함). 또한 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.

본 자료의 저작권은 작성자에 있으며, 명시적 승인없이 공유/이용할 수 없습니다. (문의 : 제이에이치포크 상무 이재호 010-9806-0612, borntolose@naver.com)





Intro

- 대한민국 축산시장의 새로운 표준

2. 솔루션

- 세절왕 : 고객을 확보하는 O2O플랫폼
- O2O플랫폼 '세절왕'이어야하는 이유
- 혁신적인 CRM 기반 LTV 확보 플랫폼, 세절왕

4. 경쟁력, 시장 현황

- 차별화된 포지셔닝과 역량
- 대한민국 축산유통의 디지털 전환, 세절왕

1. 문제와 기회

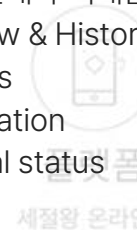
- 복잡한 유통 단계가 만든 '고물가·저수익'의 역설
- 매가트렌드 : 1인 가구 급증과 신선육 구매 패턴의 변화
- 고객관리, 재구매에서 소외된 축산유통구조

3. 사업모델

- 다각화된 매출구조 기반 지속가능한 성장 실현
- 소비자와 공급자, 모두를 위한 축산생태계 구축

5. 기업 현황

- 회사의 현재와 미래를 구성하는 6가지 키워드
- Overview & History
- Business
- Organization
- Financial status



인생은 '거기서 거기' 가 아니라, 인생은 '고기에서 고기'다.

인간의 삶은 고기를 떠나서는 존재하기 힘듭니다.
특히 서민의 고기, 돼지고기(돈육)는
한국인의 식탁과 일상 속에서
가장 중요한 필수 식재료입니다.



국민 1인당 연간 약 33.6kg 돼지고기 소비 (2023년 기준)	육류 소비 중 59.1% 돼지고기 비중 (2023년 기준)	한국인이 가장 자주 섭취하는 육류 1위
---	--	-----------------------------

출처 : 통계청, 농림축산식품부, 2023

삶의 모든 순간,
고기가 함께합니다.



고기는 삶을 이어주는
가장 기본적인 가치입니다.

대한민국에서 가장 가까운 음식



삼겹살

목살

김치찌개

제육볶음

수육

“ 우리 삶 속 가장 익숙한 단백질 ”

하지만, 유통은 여전히 비효율적입니다.

 복잡한 유통 구조 여러 단계를 거치며 가격 상승	 가격 변동성 돈가 급등락으로 불안정한 공급	 정보 비대칭 소비자가 신뢰할 수 있는 정보 부족	 비효율적 운영 아날로그 중심의 낮은 생산성
---	--	---	--

세절왕은 이 모든 문제를 해결합니다.

생산부터 소비자까지 연결하는

대한민국 No.1 Meat Commerce Platform

“대한민국 축산시장의 새로운 표준을 만듭니다”



Vertical Integration 기반 O2O Platform Company

검증된 **축산인프라**와 **O2O 디지털플랫폼**을 결합하여
생산부터 소비자까지 연결하는 대한민국 최초의 통합 **Meat Commerce Ecosystem**



Execution Engine



50년 업력
2대 경영의
축산 전문기업



연간 100,000두
가공능력 보유



자체 가공시설
및 품질관리



안정적인 B2B
공급망 &
Cash Flow



Growth Engine



세절왕 플랫폼
O2O Meat
Commerce



전국 단위
확장성



데이터 기반
플랫폼 수익



회원 기반
반복 진화

From Farm to Platform

생산부터 소비자까지 하나의 가치사슬(Value Chain)로 연결하는
대한민국 대표 Meat Commerce Ecosystem 구축

농가와 소비자가 함께 살아가는 축산 D2C 유통 혁신 플랫폼, 지금 시작합니다.

복잡한 축산 유통 구조 혁신과 사육부터 D2C까지 수직계열화를 통해 축산 시장의 새로운 가치사슬을 만들어갑니다. 'Farm to Table, Food Platform JHPork'



Contents

Intro

1. 문제와 기회
2. 솔루션
3. 사업모델
4. 경쟁력, 시장, 성장
5. 기업 현황

제이에이치포크

세절왕

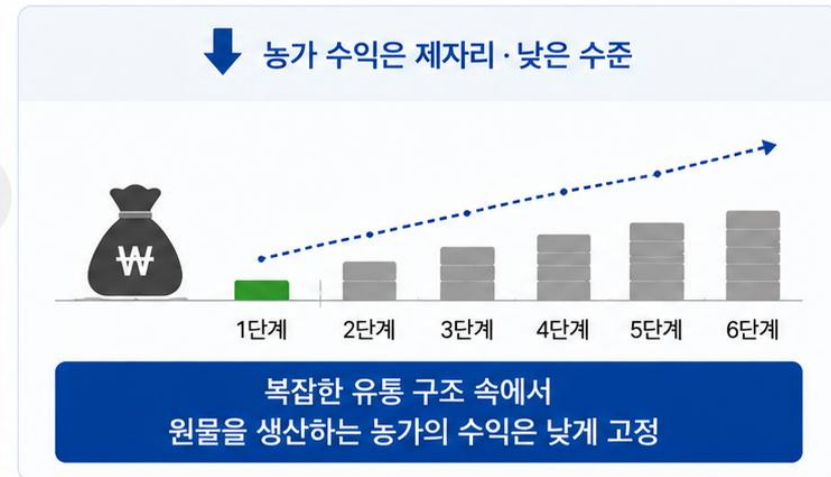
문제와 기회 | Problem & Opportunity



복잡한 유통 단계가 만든 '고물가·저수익'의 역설

현재 축산물 유통은 '농장-도축-경매-도매-세절-소매'에 이르는 5~6단계의 복잡한 과정을 거칩니다.

각 단계마다 발생하는 마진과 물류비는 최종 소비자 가격을 가파르게 상승시키지만, 정작 원물을 생산하는 농가의 수익은 보장받지 못하는 기형적인 구조가 지속되고 있습니다.



VS

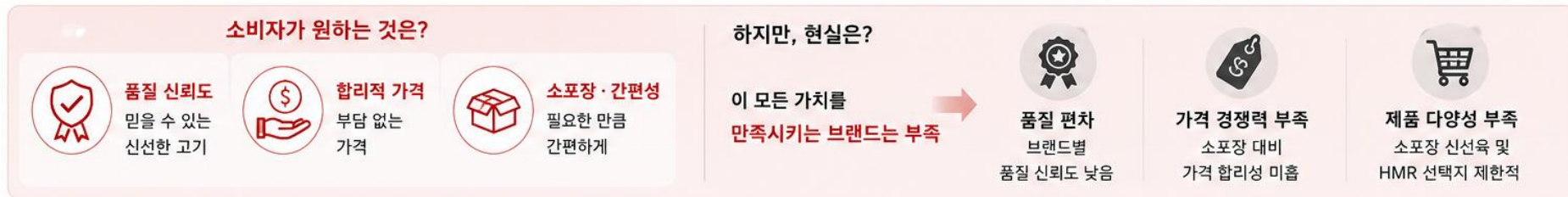
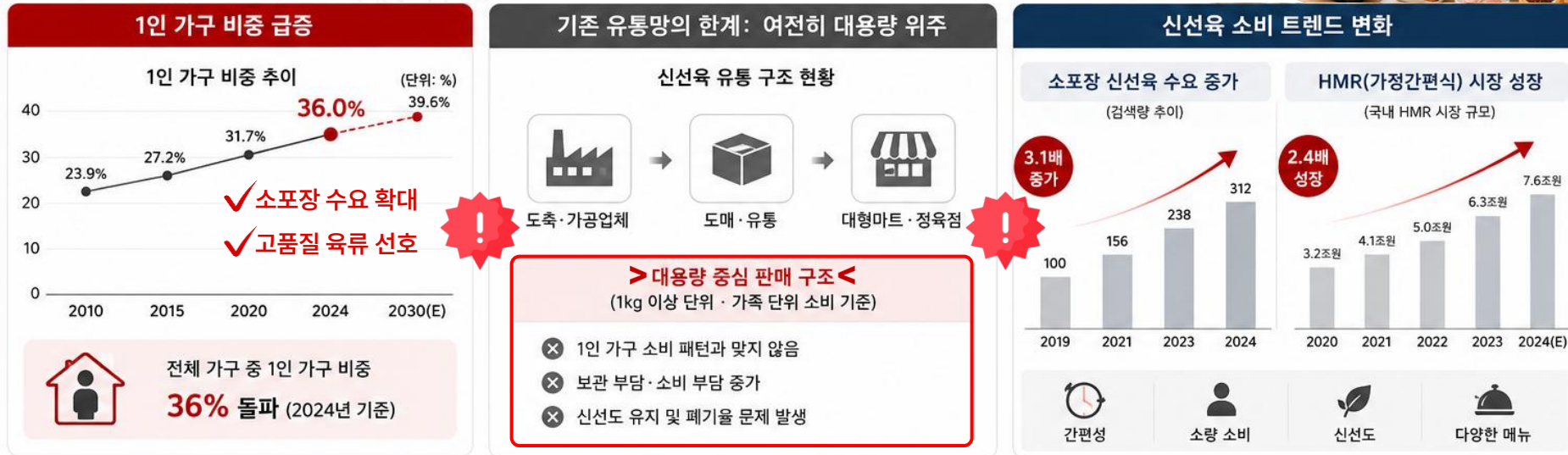


복잡한 유통 구조는 소비자에게는 부담을, 농가에게는 낮은 수익을 고착화시키는 악순환을 만들고 있습니다.

MEGATREND : 1인 가구 급증과 신선육 구매 패턴의 변화

1인 가구 비중이 36%를 넘어섰지만, 시장은 여전히 **대용량 위주 유통구조**로 운영되고 있습니다.

소포장 신선육과 HMR(가정간편식)에 대한 수요는 폭발적으로 증가하고 있으나, **품질 신뢰도와 합리적 가격**을 동시에 만족시키는 브랜드는 부족합니다.



“ 변화하는 라이프스타일에 맞춘 ‘소포장 신선육 + HMR 중심’의 새로운 유통 모델이 필요합니다. ”

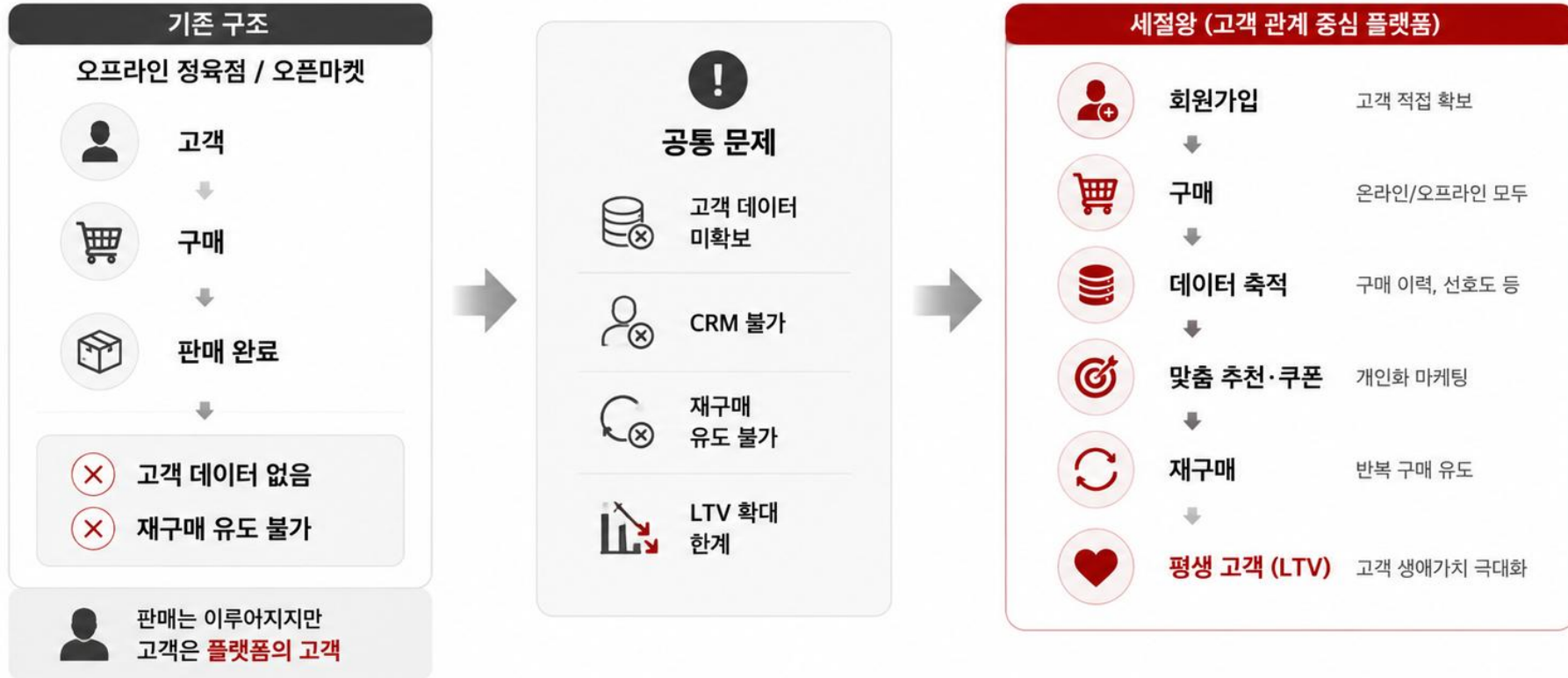
3

Problem & Opportunity_

재구매에 취약한 축산유통구조 : "판매과정은 있지만, 고객자산은 없다?"

정육매장, 온라인쇼핑몰에서는, 최저가기반 구매구조로 단골 데이터와 온라인 재구매를 확보하지 못하고 있습니다.

단발성 구매와 구매가격 중심의 의사결정 구조로 인해, **고객은 상시적인 고민과 갈등**, **공급자는 안정적인 재구매고객 확보의 문제**가 만연합니다.



세절왕은 판매 플랫폼이 아니라, **고객 관계(Customer Relationship)** 를 구축하는 **CRM 기반 Meat Commerce Platform** 입니다.

Contents

Intro

1. 문제와 기회
2. 솔루션
3. 사업모델
4. 경쟁력, 시장, 성장
5. 기업 현황

솔루션 | Solution



제이에이치포크

세절왕

세절왕 : 고기만 판매하는 플랫폼이 아닌, 고객을 확보하는 O2O플랫폼

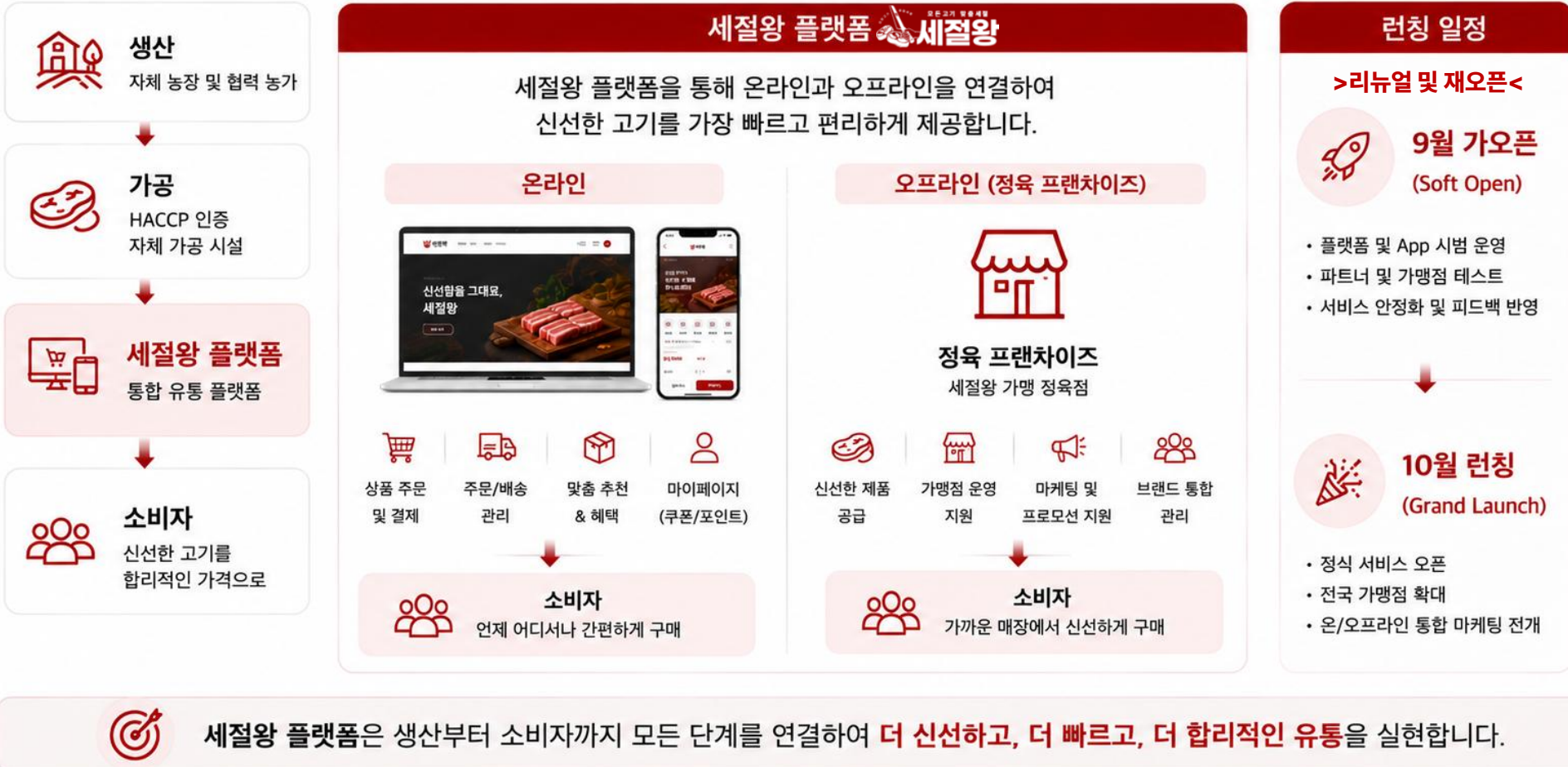
O2O플랫폼 세절왕은, 단순히 고기를 판매하는 플랫폼을 넘어 **고객을 확보하는 O2O플랫폼**을 지향합니다.

세절왕의 고객은, 합리적인 육류 구매 경험은 물론, 고객에 최적화된 맞춤 고객 전략을 통해 **평생 고객으로서 LTV를 극대화하는 관계**로 나아갑니다.



평생고객을 확보하는 O2O플랫폼, **세절왕**

생산부터 가공,유통,소비자까지, 온라인과 오프라인을 아우르는 O2O플랫폼



O2O플랫폼 '세절왕'이어야하는 이유, 세절왕

생산부터 소비자까지 하나의 가치사슬로, **더 빠르고, 더 신선하고, 더 저렴합니다.**

경쟁사 비교

기업	강점	한계
 이지홀딩스·선진	 생산·사료·도축 경쟁력	 플랫폼 및 소비자 접점 부족
 미트박스	 B2B 디지털 거래 플랫폼	 생산·가공 인프라 부족, B2C 제한
 정육각	 D2C 브랜드와 온라인 경험	 공급망 및 오프라인 확장성 제한
	 생산+가공+플랫폼+지역조직 통합	 수직계열화 기반 확장 모델

JH PORK Value Chain



“

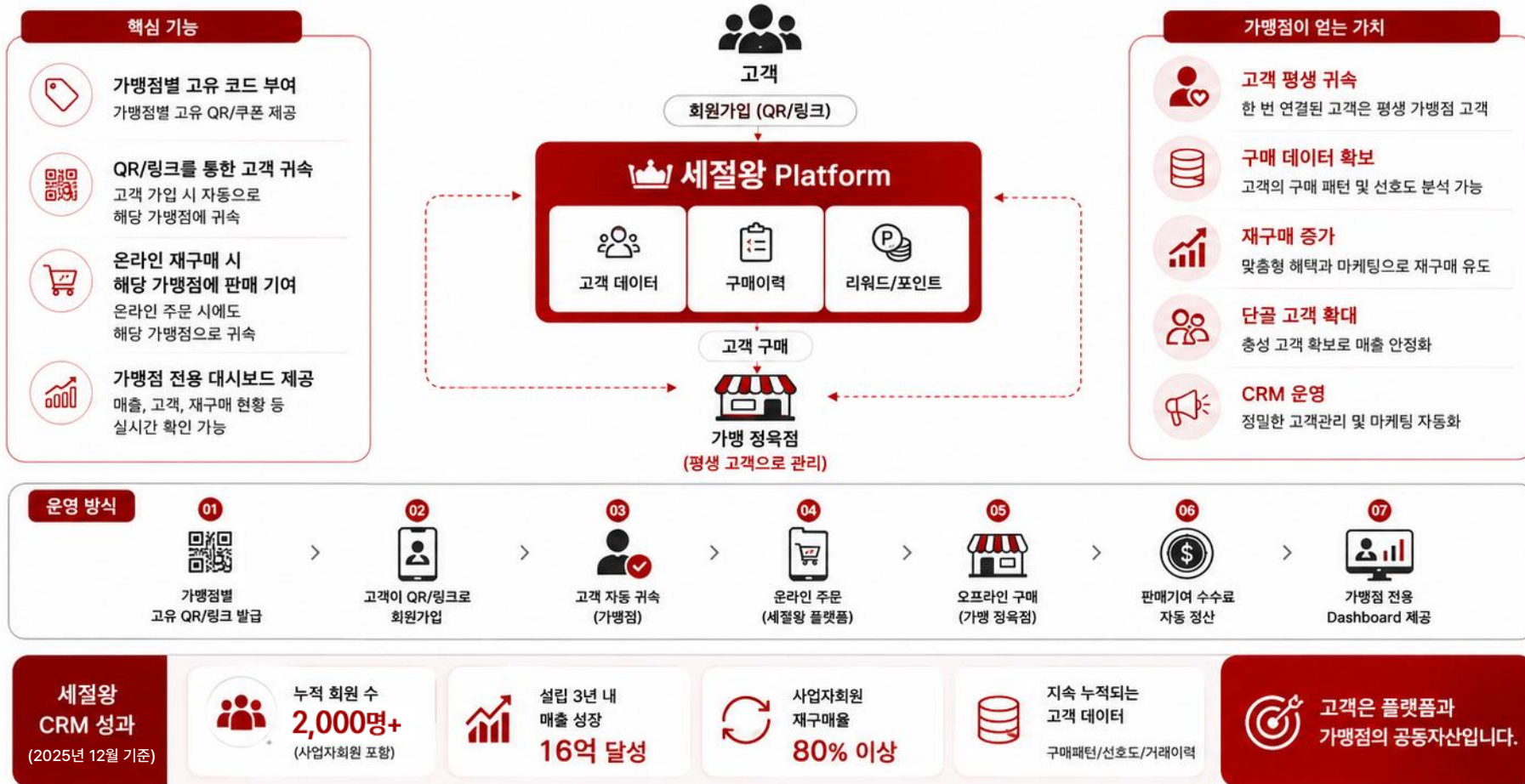
경쟁사는 Value Chain의 일부를 보유하고 있지만,
세절왕은 생산부터 소비자까지 하나의 생태계로 연결합니다.

”

혁신적인 고객관리(CRM) 기반 평생 고객 가치(LTV) 창출

고객은 플랫폼에 묶이지 않습니다.

고객은 가맹점과 플랫폼의 공동자산으로, 세절왕은 연결하고 관리합니다.



Contents

Intro

1. 문제와 기회
2. 솔루션
3. 사업모델
4. 경쟁력, 시장, 성장
5. 기업 현황

제이에이치포크

세절왕

사업모델 | Business Model



하나의 플랫폼으로 성장하는, Win-Win 생태계 구축

온라인과 오프라인을 연결하는 플랫폼으로
공급자에게는 수익을, 소비자에게는 더 큰 가치와 편리함을 제공합니다. (Win-Win Ecosystem)



핵심 사업을 기반으로 수익모델 확보 + 멤버십기반 고객 Lock-In

검증된 핵심사업의 안정적 매출을 바탕으로, 멤버십·프랜차이즈·플랫폼의 확장을 통해 지속가능한 성장 실현

1. 현재 핵심사업 (안정적 매출 기반)



육가공 및 유통

연 10만두 규모의
육가공 시스템 보유

2025년 기준
547억 매출 달성
전년대비 67% 성장



PB 브랜드

자체 브랜드 상품 개발·판매

대표 사례 | 족발 HMR

- ✓ 30톤 생산/판매
- ✓ 2027년 매출 50억 목표
- ✓ 투자 시 100억까지 확대



B2B

기업·식당·급식업체 등
안정적 공급



플랫폼 수익화(미래)

광고·인사이트·데이터 기반
수익 창출

2. 투자 후 확대 사업 (Investment-driven Growth)



세절왕 멤버십(예정)

전용가격 (할인) + 추가 적립 (기본 적립 + α) + 회원 전용 혜택 (쿠폰/우선 혜택)

고객 Lock-in 효과
구매 증가 → 재구매 증가 → LTV 증가



세절품 프랜차이즈(예정)

- ✓ Shop-in-Shop 모델
- ✓ 오프라인 고객 확보
- ✓ 온라인 전환 및 시너지



투자를 통해 멤버십과 프랜차이즈를 본격 확대하여
고객 기반과 매출을 빠르게 확장합니다.



멤버십 기반
플랫폼 관리 지표
(관리 예정 KPI)



가입율
(%)



해지율
(%)



유지율
(%)



구매액·재구매율
(원, %)



쿠팡과 같은 Lock-in 구조

자체 유니버스 안에서
더 자주, 더 오래 이용하도록 설계



핵심사업의 안정적 매출 + 멤버십·프랜차이즈 확장 + 플랫폼 수익화 = 지속가능한 성장과 기업가치 극대화

Contents

Intro

1. 문제와 기회
2. 솔루션
3. 사업모델
4. 경쟁력, 시장, 성장
5. 기업 현황

경쟁력, 시장 | Competitiveness, Market 성장 전략 | Growth Roadmap

제이에이치포크

세절왕



판매

건강한 식품



유통

위생적 유통



가공

첨단 가공 기술



물류

신선 안전 배송



플랫폼

세절왕 온라인몰



가맹점

오프라인 정육점

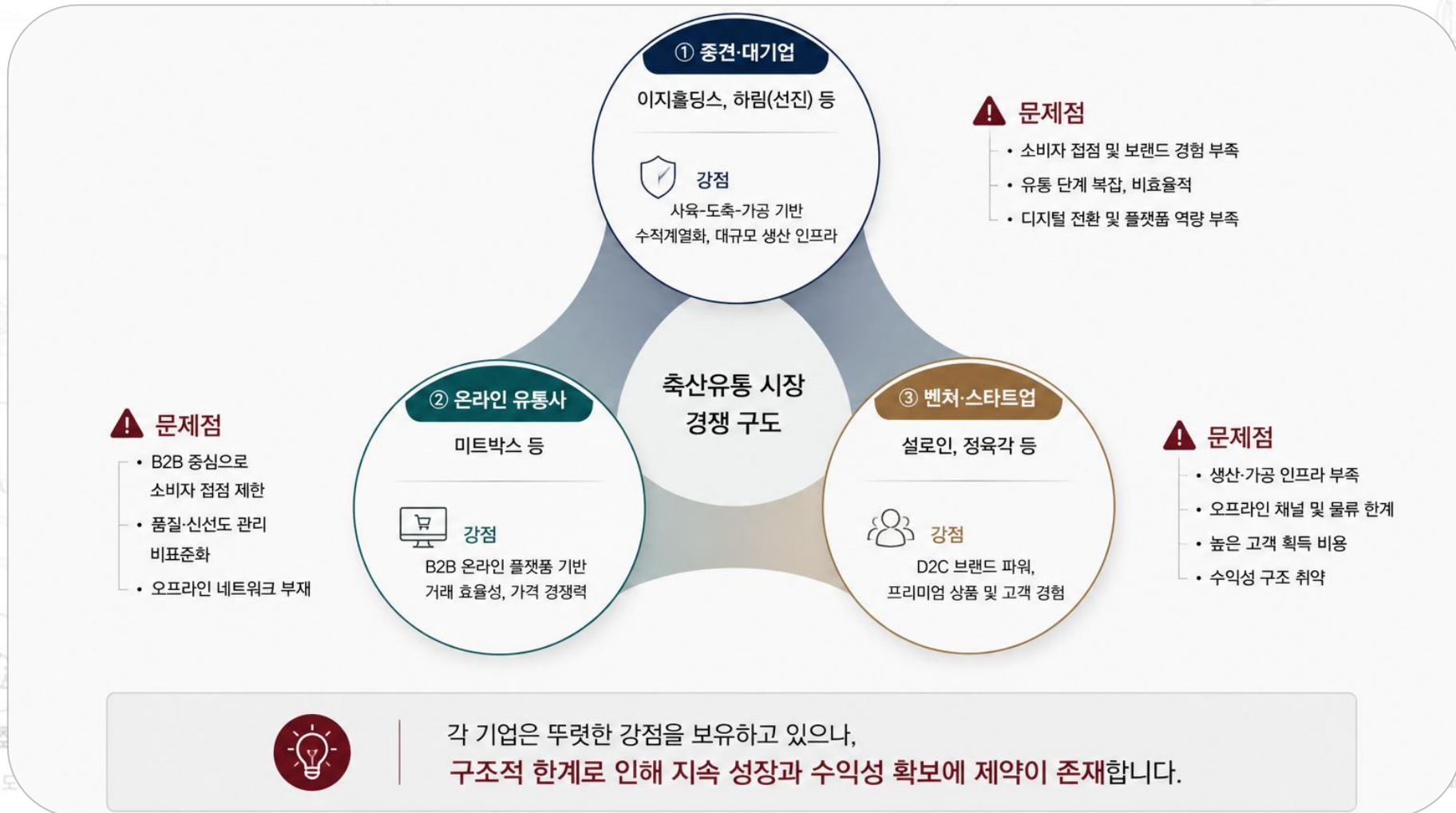


소비자

신선한 선택

축산유통시장의 주요 경쟁구도

상장사부터 벤처스타트업까지, 장점은 있지만, 구조적 한계를 보유하고 있습니다.



상장사부터 벤처스타트업까지, 세절왕만의 차별화된 포지셔닝과 역량

생산부터 고객직접채널까지, 온라인부터 오프라인까지,
유통 전과정을 연결하는 유일한 혁신플랫폼



구분	생산 (사육)	가공 (세절)	플랫폼 운영	온라인 판매	오프라인 (프랜차이즈)	CRM / 멤버십	PB 브랜드
이지홀딩스	●	●	◐	◐	●	◐	●
미트박스	×	×	●	●	×	◐	×
정육각	◐	●	●	●	×	●	◐
설로인	×	●	●	●	◐	●	●
피그업	◐	●	◐	●	×	◐	●
일반 육가공회사	×	●	×	◐	◐	×	◐
세절왕	●	●	●	●	●	●	●

● : 강점 ◐ : 일부 보유 ○ : 제한적 × : 없음

세절왕

생산·가공·플랫폼·온라인·오프라인을
모두 갖춘 국내 유일의
O2O Meat Commerce Platform

- 수직계열화 기반
안정적 공급 및 품질 관리
- 온라인과 오프라인을 연결하는
통합 플랫폼 운영
- 고객 데이터 기반
CRM·멤버십으로 충성도 강화
- 전국 단위 프랜차이즈 확장으로
지속 가능한 성장 실현



세절왕은 전 Value Chain을 연결하는 통합 생태계로 축산 유통 시장의 새로운 표준을 만들어갑니다.

성장은 자본이 아니라, 사업성과 수익구조가 결정합니다

경쟁사의 성장과정에서 확인된 리스크를 극복함으로써, 실적·수익성·확장성을 함께 확보하고자 합니다.



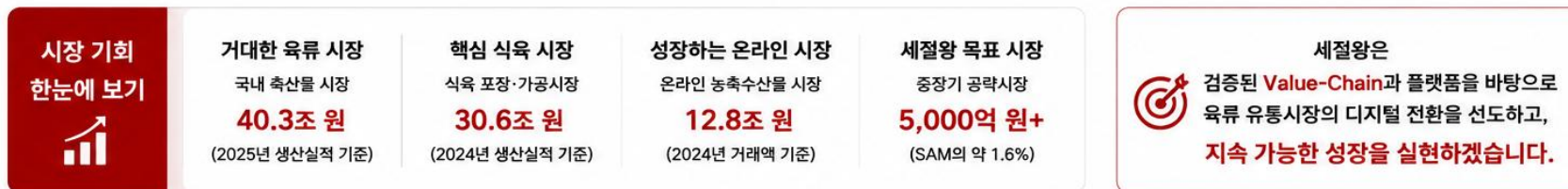
* 공개된 보도자료 및 언론 보도 기준



“제이에이치포크는,
수익성과 확장성을 함께 키우는데
집중합니다.”

대한민국 축산유통의 디지털 전환 기회를 선도합니다

검증된 **Value-Chain**과 플랫폼을 결합하여
온라인·오프라인 **Meat Commerce** 시장을 선도합니다.



※ 수치 출처: 식품의약품안전처 2024~2025 식품 등의 생산실적, 통계청 온라인쇼핑동향조사, 한국농촌경제연구원(KREI) 농업전망 등

성장전략 : 세절왕은 No.1 축산플랫폼 기업의 시작입니다.

단계적 성장전략으로 **No.1 Meat Commerce Platform**을 구축하고, **매출 1500억 달성**과 **IPO**를 추진합니다.



3단계 전략을 통해 **거래액과 수익성을 극대화**하고, **지속 가능한 성장을 실현**합니다.



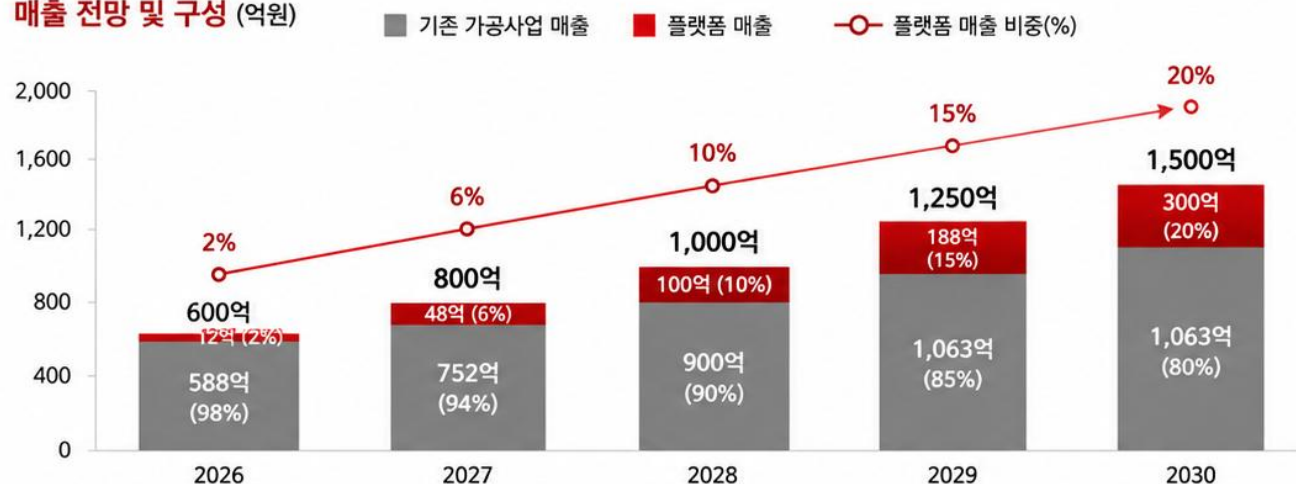
플랫폼 기반의 견고한 비즈니스 모델로 **No.1 Meat Commerce Platform**을 실현하고, **대한민국 축산유통의 디지털 전환을 선도**하겠습니다.

※ 수치 및 계획은 시장 상황 및 내부 전략에 따라 변경될 수 있습니다.

성장전략 : 세절왕은 No.1 축산플랫폼 기업의 시작입니다.

현재 가공/유통 사업의 단단한 수익을 기반으로, 플랫폼사업과의 시너지를 통해
지속가능한 성장기반 확보와 안정적인 기업가치상승을 실현합니다.

매출 전망 및 구성 (억원)



기존 가공사업 + 플랫폼 성장 효과



기존 가공사업 (Cash Cow)

- 100,000두 가공 역량 기반의 안정적 매출
- 대형마트·B2B 유통 채널 지속 확대



세절왕 플랫폼 (Growth Engine)

- 온라인 D2C 및 정육 프랜차이즈 확장
- CRM·멤버십·PB·구독 등 수익 다각화



3년 매출 1,000억, 5년 매출 1,500억 달성
플랫폼 매출 비중 2% → 20% 확대

주요 KPI 전망

구분	2026	2027	2028	2029	2030	설명
📈 매출 (억원)	600	800	1,000	1,250	1,500	기존 가공사업 + 플랫폼 매출 합계
🛒 GMV (억원)	20	30	50	80	100	온라인 플랫폼 거래액 기준
👤 회원 수 (만명)	0.3	1	2	5	7	온라인 회원 기준 (누적)
🏠 프랜차이즈 (개)	3	10	20	35	50	세절왕 가맹점 누적 수
💰 EBITDA (억원)	15	30	45	70	90	수익성 지속 개선 목표



안정적인 현금흐름 창출력 + 플랫폼 성장의 시너지로 지속 가능한 성장을 실현합니다.



2030년 플랫폼 매출 비중 20% 달성으로 No.1 Meat Commerce Platform으로 도약

3년 내 매출 1000억 달성 및 2028년 코스닥시장 상장 추진(IPO)

단계별로 체계적인 확장 전략을 통해 가파른 성장을 준비하고 있습니다. 사업기간 동안 다져진 사업구조와 네트워크를 기반으로, 2025년부터는 경영개선과 가공육사업 확대를 통해 수익성을 강화하고 있습니다. 또한 2026년부터는 경기도권 대형 마트를 타겟으로 한 정육 프랜차이즈와 온라인 플랫폼 '세절왕'의 D2C사업 강화를 통해 20% 이상 매출성장을 도모하고 있으며, 이를 바탕으로 중장기 견고한 성장세 유지와 2028년 코스닥 상장(IPO)을 위한 로드맵을 수립하고 있습니다.



투자 개요		
성장 가속화를 위한 전략적 투자금을 확보하여 기업 가치를 극대화하겠습니다.		
총 투자 유치 목표 50억 원		
	직영/프랜차이즈 • 직영 매장 확대 • 프랜차이즈 가맹 확대	30%
	가공설비 고도화 • 생산 설비 자동화 • 가공 효율성 및 품질 증대	30%
	제품 카테고리 확충/개발 • HMR 및 간편식 개발 • 신제품 및 프리미엄 라인 확대	20%
	D2C 플랫폼 개선 • 세절왕 플랫폼 고도화 • UI/UX 및 배송 시스템 개선	20%

※ 상기 투자 계획은 당사 사업 전략 및 시장 상황에 따라 변경될 수 있습니다.



JHP의 비전
기술과 유통을 융합한
대한민국 대표 축산 기업



고객 중심
안전하고 신선한
고품질 축산물 제공



지속 성장
효율적 경영과
지속 가능한 성장



혁신 기술
IP-R&D 기반
가공 기술력 강화



사회적 가치
지역 상생 및
건강한 식문화 선도

Contents

Intro

1. 문제와 기회
2. 솔루션
3. 사업모델
4. 경쟁력, 시장, 성장
5. 기업 현황

제이에이치포크

세절왕

회사 소개 | Company Overview



제이에이치포크 | 회사의 현재와 미래를 구성하는 6가지 키워드

PAST

01

50년

부모님부터 자녀까지
50년의 업력

2대에 걸친
축산 전문 기업

반세기 노하우와
신뢰의 가치

고객과 함께한
지속 가능한 성장

02

100,000두

현재 회사의
연 가공 돼지 마리수

연간 100,000두
가공 능력

위생적이고 안전한
가공 시스템

안정적인 생산과
공급 역량

03

150,000백만원

보유 설비시스템 가공 능력 및
5년 내 매출 비전

보유 설비시스템
가공 능력

5년 내 연매출
1천5백억원 비전

04

수직계열화

사육부터 가공, 소비자까지 수직계열화 비전

1 현재 유통 단축으로 원가 절감 및
품질·위생·안전성 강화

2 중기 자체 사육 기반 확대를 통한
원물 안정성 확보

3 장기 완전한 수직계열화 구현으로
지속 가능한 경쟁력 확보

지속 가능한 축산 밸류체인 완성

05

D2C 플랫폼

삼겹살 등 돈육 미리단위까지 가공,
삼겹살, 목살 등 용도별 냉장/냉동육에서
돼지갈비 등 가공육까지
수요에 최적화된 D2C 플랫폼

삼겹살 등
돈육 미리단위까지
정밀 가공

삼겹살, 목살 등
용도별 냉장/냉동육,
돼지갈비 등 가공육

수요 기반
맞춤형
생산·공급

D2C 플랫폼
직접 판매로
합리적 가격

소비자 중심의 D2C 플랫폼으로 새로운 가치 창출

06

프랜차이즈

전국 중소형마트의
삽입형 정육 프랜차이즈



중소형마트
삽입형 모델

전국 단위
네트워크 확대

브랜드 통일로
매출 및 수익성 향상

지역 상생과
동반 성장 실현

정육 프랜차이즈로 전국 유통망 확장

NOW & FUTURE



소비자
신선한 선택



대한민국 축산 유통의 혁신을 선도하는 수직계열화 기반 축산물 통합 플랫폼 기업

사육부터 가공·유통·판매까지 축산 밸류체인을 연결하고, B2B·D2C·프랜차이즈 사업을 통해 지속 가능한 성장 기반을 구축하고 있습니다.

회사 개요

회사명	주식회사 제이에이치포크
설립	2016년 03월
소재지	대전광역시 유성구 갑동로25번길 99, 1동 1층 (갑동)
대표자	이진호
주요사업	돼지고기 육가공·유통 및 플랫폼 사업
매출 (2025년)	약 547억원
직원 수	41명
사업분야	돈육, 한우, 수입육 제조·도소매

핵심 역량 및 인증

안전·품질·기술·R&D 역량을 기반으로 신뢰받는 제품과 서비스를 제공합니다.

육가공처리방법 특허 보유



특허 제10-1841062호
(육가공 처리방법)

HACCP 인증



식육포장처리업(포장육)
안전관리인증 획득

기업부설연구소 보유



연구개발을 통한
제품·공정 혁신

이노비즈 인증



기술혁신형 중소기업
(Inno-Biz) 인증

메인비즈 인증



경영혁신형 중소기업
(Main-Biz) 인증

벤처기업 인증 심사 중



벤처기업 인증
심사 진행 중

[자료: filecite@turnfile0]



BM 및 플랫폼, 물류·데이터 등 다양한 분야의 지식재산권 확보를 지속 추진 중입니다.

회사 연혁



생산·가공 역량을 기반으로 기술과 R&D를 축적해 온 제이에이치포크는,
이제 **세절왕**을 통해 축산 유통의 **디지털 전환**을 시작합니다.



사육

도축

위생적 도륙

소비자

신선한 식탁

육점

육점

Farm to Table, 생산부터 소비까지 연결하는 축산물 통합 플랫폼을 고민합니다.



JHP의 차별화 경쟁력



수직계열화

사육부터 판매까지 전 과정을 직접 관리하여 원가 경쟁력과 품질 안정성 확보



안전·위생 관리

HACCP 인증 기반의 철저한 위생·품질 관리로 안전한 먹거리 제공



신선한 콜드체인

생산-가공-유통 전 과정 콜드체인 시스템으로 신선도 유지



다양한 채널

B2B, B2C, D2C 등 다양한 유통 채널로 시장 경쟁력 확보



제품 경쟁력

HMR 및 양념육 등 차별화된 제품 개발로 고객 만족도 향상



지속가능 성장

농가·파트너·소비자와 함께 상생하는 지속 가능한 비즈니스 모델 구축



JHP는 안전하고 신뢰받는 축산물 유통 전문 기업으로, 지속 가능한 성장과 고객 가치를 실현해 나가겠습니다.

축산산업의 경험과 역량을 보유한 전문가집단, 제이에이치포크입니다.



이진호 대표이사

경영총괄/플랫폼/HMR/프랜차이즈



이태호 대표

육가공/B2B부문 총괄



이재호 상무

경영지원부문

(주)CK인베스트먼트 상무
(주)한국기업가치평가원 상무
(주)디마인 대표



김영주 본부장

프랜차이즈영업본부

(주)포츠 대표
-달토끼의떡볶이흡입구역
-가맹점 110여 개소



권용훈 이사

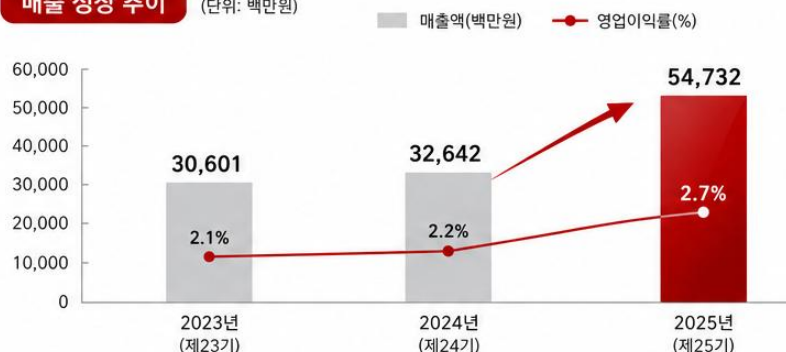
프랜차이즈영업본부

프랜차이즈 부동산 총괄
제이에이치포크 연구소
베테랑부동산 대표

숫자로 증명된 성장, 역량과 기술력으로 더 크게 나아갑니다.

매출 성장 추이

(단위: 백만원)



2년 연속
매출 성장
67.7%
영업이익
2.3배 성장

성장 포인트



매출 성장
67.7%
'24년 대비 '25년
매출 증가율



영업이익 성장
2.3배
'23년 대비 '25년
영업이익 성장



영업이익률 개선
0.6%p
'23년 2.1% →
'25년 2.7%



매출 규모 확대
500억+
'23년 매출 547억원
규모 달성

재무 히스토리

(단위: 백만원)

구 분	2023년 (제23기)	2024년 (제24기)	2025년 (제25기)	전년 대비 증감
매출액	30,601	32,642	54,732	+22,090 (67.7% ▲)
매출원가	29,546	31,144	51,933	+20,789 (66.8% ▲)
판관비	374	426	1,312	+886 (208.3% ▲)
영업이익	651	715	1,487	+772 (108.0% ▲)
영업이익률	2.1%	2.2%	2.7%	+0.6%p (0.6%p ▲)

※ 상기 재무정보는 K-IFRS(개별) 기준이며, 외부감사 전 재무제표 기준입니다.

지속 성장의 핵심 성장 엔진



사육 사업 확대
계열화 농장 확대를 통한
안정적 원료 공급 및
원가 경쟁력 강화



삼겹살 등 돈육 미리단위 가공,
D2C 플랫폼 '세절왕'을 통한
온라인 직접 판매 확대



정육 프랜차이즈
전국 중소형마트
상인상 정육 프랜차이즈로
오프라인 유통망 확대



수직계열화 강화
사육-도축-가공-유통-소비자
수직계열화로 유통 비용 절감 및
수익성 극대화

“ 검증된 실적을 기반으로, 수직계열화와 D2C 플랫폼 전략을 통해 축산물 통합 플랫폼 기업으로 도약하겠습니다. ”

투자 하이라이트

| 생산부터 소비자까지, 수직계열화와 O2O 플랫폼으로 축산산업의 새로운 가치를 만들어갑니다



01

50년 업력과 연간 10만두 가공역량을 보유한 육가공 전문기업

2대에 걸쳐 축적된 육가공 노하우와 안정적인 거래 네트워크를 기반으로 사업을 영위하고 있으며, 연간 약 10만두의 가공역량과 생산 인프라를 확보하고 있습니다. 축적된 경험을 바탕으로 원료육 조달부터 가공·상품화까지 경쟁력을 확보하고 있습니다.



02

육류 유통의 비효율을 해결하는 수직계열화 사업구조

원료육 조달부터 가공 및 유통까지 사업영역을 확대하여 복잡한 유통단계에서 발생하는 비효율을 줄이고 있습니다. 이를 통해 원가 및 품질 경쟁력을 높이고, 돈가 변동에 따른 리스크를 완화하는 안정적인 사업구조를 구축하고 있습니다.



03

'세절왕' 기반 O2O Meat Commerce Platform으로 사업 확장

기존 육가공사업의 생산·가공역량을 기반으로 온라인 플랫폼 '세절왕'을 구축하여 최종 소비자와 직접 연결되는 D2C 사업모델로 확장하고 있습니다. 향후 온라인 세절왕몰과 오프라인 정육 프랜차이즈를 연계하여 O2O Meat Commerce Platform으로 사업영역을 확대할 계획입니다.



04

온라인 + 정육프랜차이즈 + HMR가공제품을 통한 전국 유통네트워크 확대

온라인 채널을 기반으로 소비자 접점을 확대하는 동시에 중소형마트의 정육 프랜차이즈 및 HMR 가공제품 사업을 단계적으로 확대할 계획. 기존 B2B 거래망에 온라인·오프라인 소비자 채널을 결합하여 판매채널을 다변화하고 전국 단위 유통망으로 확장해 나갈 계획입니다.



05

기존 사업의 안정성 + 플랫폼 성장성을 기반으로 한 1,500억원 및 IPO 비전

기존 육가공사업의 안정적인 사업 기반과 생산 인프라를 바탕으로 세절왕 플랫폼 및 프랜차이즈 사업을 확대하여 새로운 성장동력을 확보하고 있습니다. 기존 사업과 신규 유통채널의 성장을 연계하여 5년 내 1,500억원 매출 달성과 자본시장 진출을 목표로 외형 성장과 수익성 개선을 추진하고 있습니다.



농장에서 식탁까지, 사육부터 플랫폼까지,
 "농가·유통인·소비자, 모두를 위한 수직계열화"
 축산 혁신 O2O 플랫폼 기업



Investor Relations | 2026. 3Q



사육

건강한 사육



도축

위생적 도축



가공

첨단 가공 기술



물류

신선 안전 배송



플랫폼

세절왕 온라인몰



가맹점

오프라인 정육점



소비자

신선한 식탁

[투자/협업 문의 : 이재호 상무 010-9806-0612]



사육

건강한 사육



도축

위생적 도축



가공

첨단 가공 기술



물류

신선 안전 배송



플랫폼

세절왕 온라인몰



가맹점

오프라인 정육점



소비자

신선한 식탁