INVESTOR RELATIONS 2026

MEATBOX

Global 식품 공급망 안정화 Leading Company



MEATBOX

Disclaimer

본자료는 투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에 정보제공을 목적으로 ㈜미트박스(이하“회사”)에 의해 작성되었으며 이의반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려 드리는 바 입니다.

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

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

또한,향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며,별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사,자문역 또 는Representative들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려 드립니다 (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.

MEATBOX

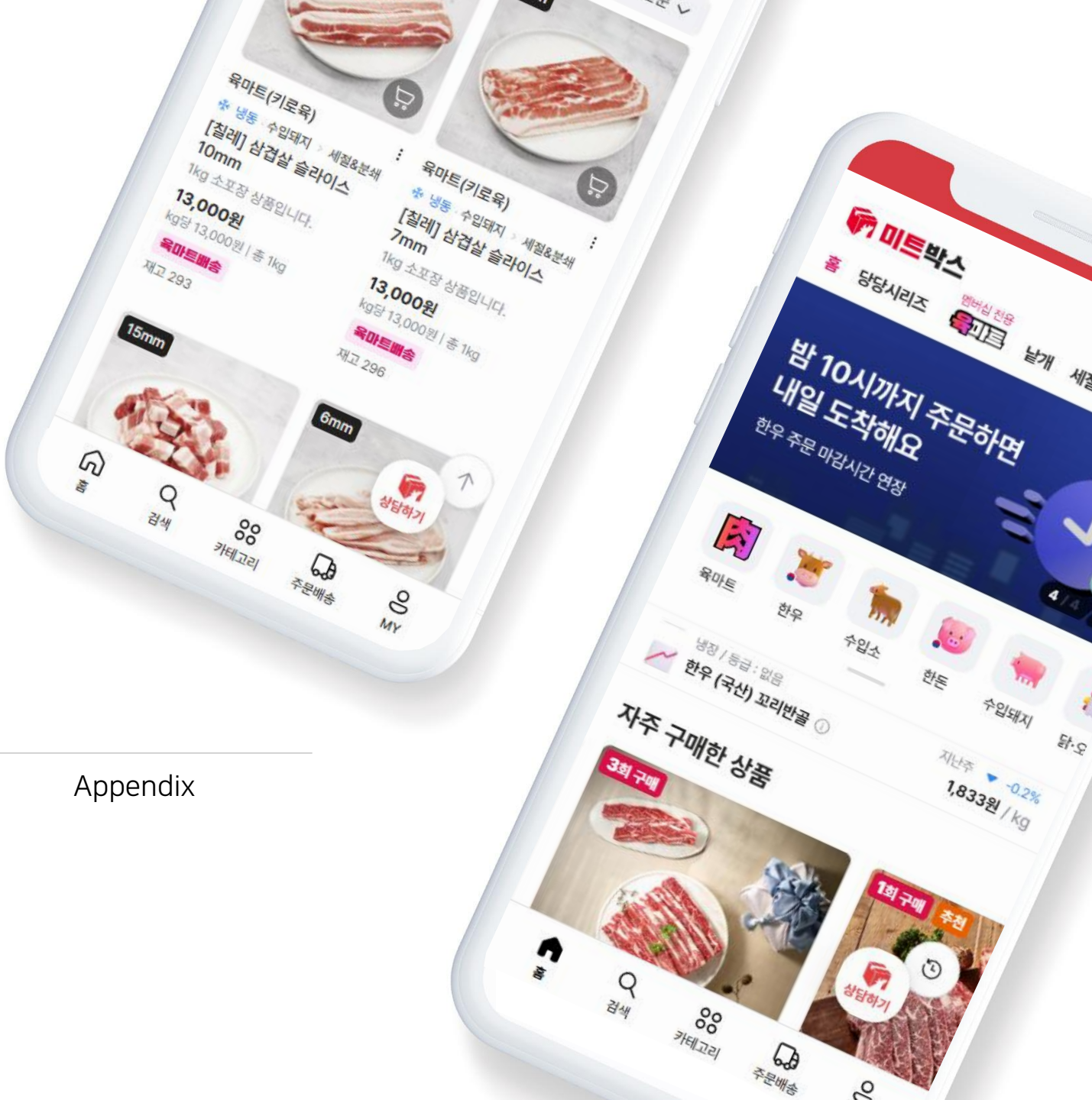
CONTENTS

Chapter 1
Meatbox Business

Chapter 2
FY 2025 Highlight

Chapter 3
Growth Strategy

Appendix





Meatbox Business

01. 축산물 B2B 유통시장의 디지털 혁신 플랫폼, 미트박스
02. 데이터 기반 구매자 + 판매자 의사결정 지원
03. 신선상품 배송 최적화 Cold-chain 물류 네트워크
04. 지속적인 Value chain 확장
05. B2B 플랫폼 경쟁력

MEATBOX

01 축산물 B2B 유통시장의 디지털 혁신 플랫폼, 미트박스

MEATBOX

축산물 유통시장의 온라인화를 통해 기존 구조 비효율성 해소

축산물 유통시장 구조



B2B 유통시장의 변화

		Before		After
판매자	대금 지급	대금 회전주기 長 (평균 30~60일) 미수금 리스크		배송 완료 후 9영업일 이내 정산
	거래처	부족한 물류 인프라 한정된 판매 지역		Full-Cold Chain 구축 판매 가능 지역 전국 확대
구매자	유통 구조	평균 3단계 도매 높은 유통비용 (48.0%)		중개수수료 약 9.5%
	원가 정보	판매자-구매자 간 정보의 비대칭		품목 별 도매 시세 및 예측치 제공

02 데이터 기반 구매자 + 판매자 의사결정 지원

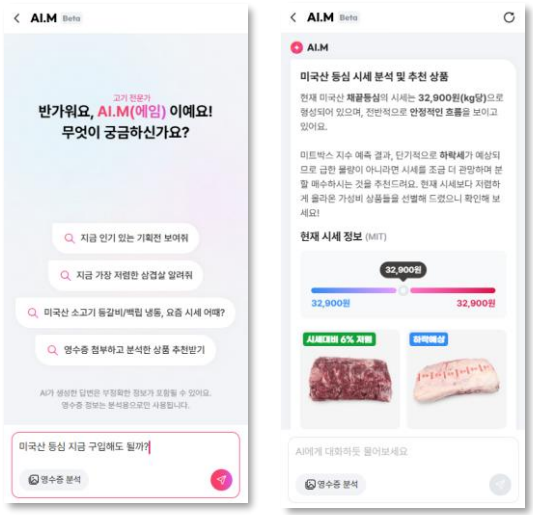
자체 및 외부 DATA기반 Ai 분석을 통한 의사결정 지원 시스템 구축

AI.M (MEATBOX)

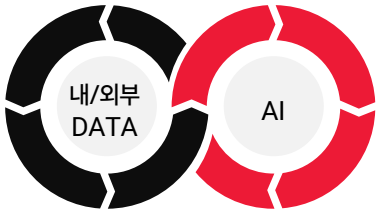
의도 파악
구매 이력/내부 DB 조회

Real time Mapping
외부 DATA API 연동 및 직접 수집

최적 제안
전체 DATA 조합을 통한 최적의 추천



M.I.T - Meatbox Insight Tech Services



MEATBOX 지수 산출
축종/부위/원산지 별

구매 의사결정 지원
DATA + AI 기반



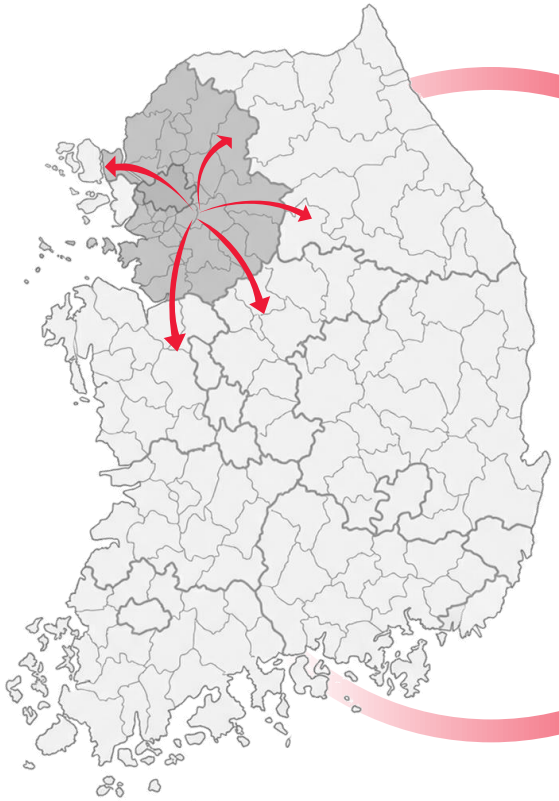
DATA

03 신선상품 배송 최적화 Cold-chain 물류 네트워크

MEATBOX

물류 운영 시스템 자체 개발 + 제휴 물류 네트워크 활용을 통한 고객 편의성 ↑ 비용 ↓

주문 익일 전국 신선배송, 재고/배송 관리 시스템을 통한 안정적인 제품 공급





전국 22시 주문마감 / 전국 콜드체인 배송

자체 운영 거점 물류센터 + 제휴 물류 네트워크 활용



수도권 및 인접 지역 전용차량 배송

전용차량 55대 운영 + 전용차량 및 배송 지역 지속 확대



냉장고 안까지 직접 배송

배송상품 적온 유지, 부자재 비용 효율화



신선상품 배송 최적화 SCM 인프라

결품 방지 / 보관 및 배송 최적화를 통한 비용 효율화

INFRA

04 지속적인 Value chain 확장

미트박스 플랫폼의 경쟁력 강화 및 지속적인 성장을 위한 사업 영역 확대 진행

미트그램
(2025년 인수)

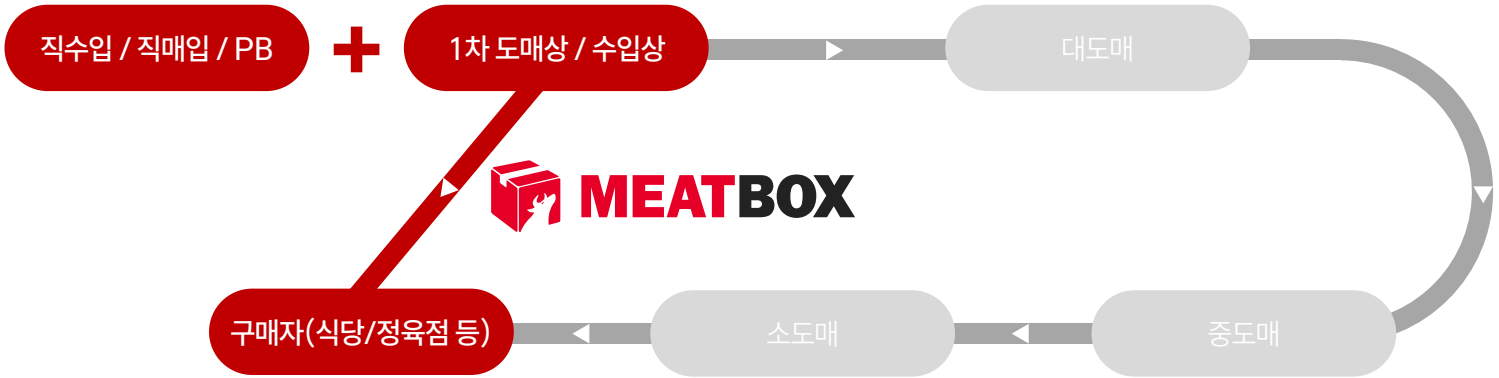


축산물 전문 가공 자회사
용도 별 세절 상품 / 소용량 상품 임가공 → 미트박스 공급

미트매치대부
(2025년 설립)



축산물 담보 금융 자회사
수입상 대상 담보대출 / 수입판매 / 저가 매입-유통 서비스 제공



05 B2B 플랫폼 경쟁력

MEATBOX

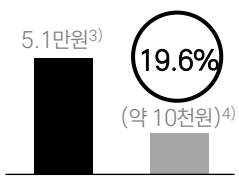
B2C 대비 안정적 수익 창출 가능한 B2B 축산물 흑자 중개 플랫폼 "미트박스"

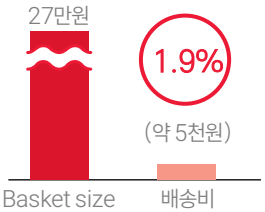
플랫폼 특성 비교

	B2C		B2B
축산물 산업	정육각, Sir.LOIN	Basket Size[1]	MEATBOX 유일한 흑자 축산물 B2B 플랫폼
비축산물 산업	Market Kurly, coupang, MUSINSA, ZIGZAG, 우아한형제들	리텐션율[2]	Blue M Tec (주)블루엠텍 (의약품 유통, 2023년 말 상장) wefun (사내 비품, 상장 예정)
		침투 가능 시장	
		마케팅 비용	
		시장 내 경쟁 강도	

배송비 비교

B2C		B2B
+ 일반 탑차 배송 + 보냉 포장 비용 발생 + 자체 물류 고정비용 발생 **주문금액 ▼ 배송비 ▲** **"낮은 비용 효율성"**	배송비 효율성	+ 냉동/냉장 차량 배송 + 보냉 포장 불 필요 + 고정비 최소화 제휴 Infra **주문금액 ▲ 배송비 ▼** **"높은 비용 효율성"**





1) 주문 건당 평균 결제금액으로서 총 결제금액을 주문건수로 나누어 계산
2) 브랜드의 제품이나 서비스를 지속적으로 소비하는 비율
3) '혁신의숲' 참고 (국내 B2C 신선식품 유통 플랫폼 A사, 2026년 2월 기준)
4) 당사 추정치 (배송비 = 개별 직배송비 + 보냉 포장 비용)



FY 2025 Highlight

01. 사업 실적

02. 2025 Summary

03. 수입 축산물 시장 전망

04. 판매 상품

MEATBOX

01 사업 실적

MEATBOX

매출 성장 및 수익성 확보로 안정적 성장 교두보 마련

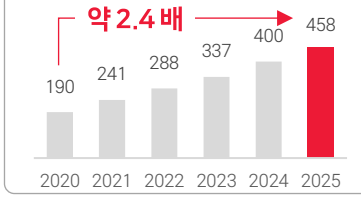
주요 지표 추이

(단위 : 억 원)



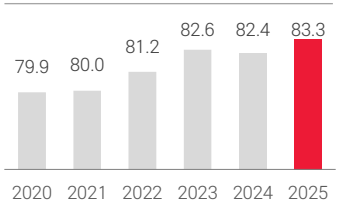
누적 가입 고객 수

(단위: 천명)



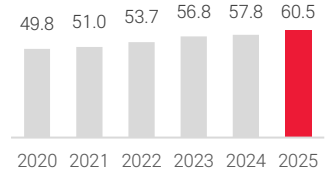
재구매율 (식당+정육점)

(2개월 연속구매, 단위: %)



핵심구매고객 비중 (식당+정육점)

(6개월 연속구매, 단위: %)



02 2025 Summary

거래액 증가와 비용 효율화를 통한 매출과 이익 동반 성장

(단위 : 백만 원, %)

구 분	연결 기준				별도 기준			
	2026 1H	YoY(%)	2025 1H	2024 1H	2026 1H	YoY(%)	2025 1H	2024 1H
영업수익	79,790	133.3 %	59,858	52,420	69,940	118.2 %	59,166	52,521
영업비용	77,330		59,927	51,017	67,717		58,956	51,008
영업이익	2,460	3,665.2 %	-69	1,403	2,222	1,058.1 %	210	1,412
영업이익률(%)	3.1 %		-0.1 %	2.7 %	3.2 %		0.4 %	2.7 %
금융수익	968		723	318	777		630	298
금융비용	1,921		750	360	1,077		539	360
기타수익	11		3	5	8		1	5
기타비용	160		29	63	37		28	63
당기순이익	1,128	1,367.4 %	-89	1,180	1,893	618.6 %	306	1.169

FY 2026 1H Highlights

영업수익

- 미트박스 플랫폼의 거래액이 성장하며 전체적인 매출 상승을 이끌었으며, 중개수수료 인상과 상품거래 비중 증가 효과로 인하여 누적 영업수익 **YoY 33.3% 증가**

영업이익 & 당기순이익

- 고객 서비스 개선 및 카테고리 확장 등을 통한 플랫폼 전체 거래액 성장으로 고정비 레버리지 효과가 작용하여 별도기준 영업이익 **YoY 20억 증가**
- 25년 신규 인수/설립 자회사 운영 정상화를 통해 이익구조가 개선되며 연결 기준 영업이익 **YoY 24억 증가**

26년 전망

- 축산물 가격은 26년 높은 수준을 유지할 것으로 전망되며 이로 인한 거래액 증가 및 영업 수익 증가 전망
- 판매상품 카테고리 확장 및 마감시간 연장을 통해 이용 고객 및 주문 금액 모두 증가할 것으로 전망
- 브라질산 수입 소고기 논의가 확대 진행됨에 따라 수입 소고기 시장이 보다 활성화 될 것으로 전망

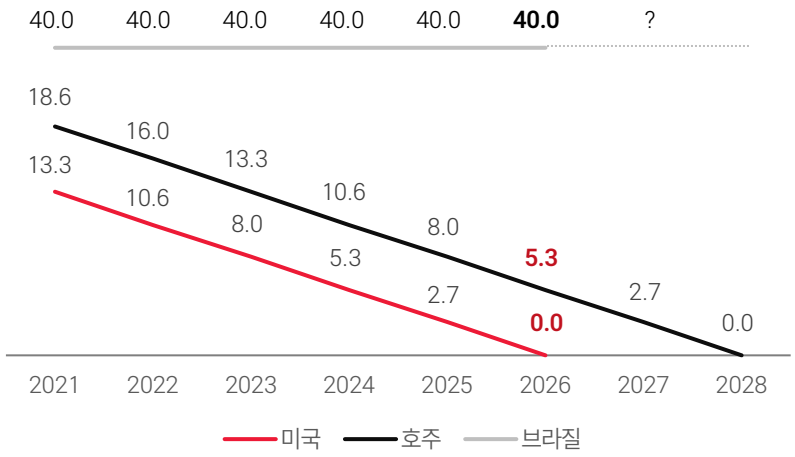
※감사보고서 기준
※각 계정별 십만 원 단위에서 반올림 하였음

03 수입 축산물 시장 전망

수입산 소고기에 대한 관세 인하 효과로 인한 시장 활성화 기대

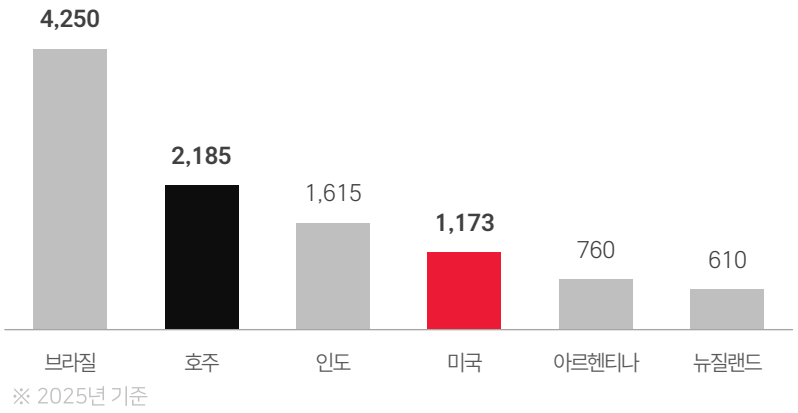
수입 소고기 연도별 관세율

(단위 : %)



소고기 수출 상위 국가

(단위 : 만 Ton)



※ 2025년 기준

수입 소고기 시장 전망

26년 관세 0.0% (▼2.7%p), 현지 사육 및 도축물량 감소세 + 환율 상승세
가격은 다소 상승하고 수입 물량은 다소 감소할 것으로 예상

26년 관세 5.3% (▼2.7%p), 25년 11월 세이프가드 발동 → 미 통관 물량 26년으로 이월
수입 물량 증가 및 이월 물량 통관으로 26년 세이프가드 조기 발동 예상

26년 관세 40.0% (-), 한국-브라질 정상회담 소고기 수입 논의 → 향후 관세 인하 예상
브라질산 소고기 세계 수출량 1위, 높은 가격경쟁력으로 관세 인하 시 수입 물량 증가 예상

04 판매 상품 비중

MEATBOX

꾸준한 신규 고객 유입과 높은 재구매율에 기반한 성장세 지속

주요 판매 상품 비중

수입 소고기 40.0%

LA갈비	알목심	부채살	알전각	앞갈비
갈비살	살치살	일반갈비	차돌양지	등갈비
안창살	차돌양지	채끝등심	토시살	아롱사태
목뼈	황제늑간	홍두깨	등심	뽈살
⋮				

수입 돼지고기 17.4%

삼겹살	목전지	목살	등갈비
앞다리	등갈비	등심	항정살
오겹살	갈비	막창	등뼈
갈매기살	장족	단족	등심덧살
⋮			

국산 돼지고기 11.1%

삼겹살	앞다리	목심	등심
갈비	등갈비	전지	갈매기살
⋮			

국산 소고기 26.7%

등심	사태	목심	설도	앞다리
채끝등심	우둔	차돌박이	설깃살	양지
안심	아랫등심	업진살	윗등심	홍두깨
⋮				

계육 3.1%

기타 2.2%

미트박스 직수입 / PB

직수입 상품

Cargill

세계 1위 축산물 유통기업
(미국 Top3 Packer)



EXCEL BEEF 직수입 판매
(2023년 11월 ~)

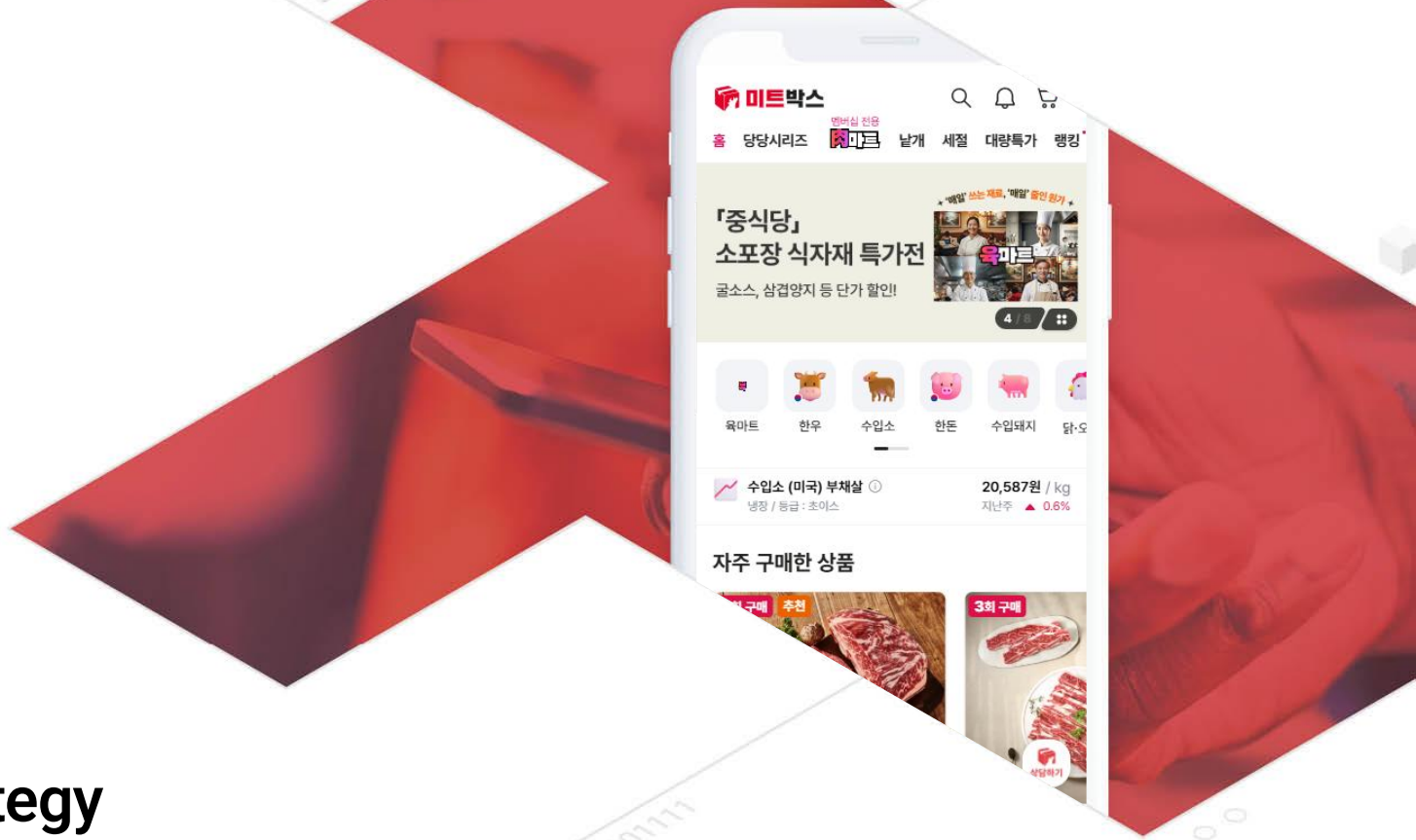
PB 상품



+육미트

소규모 식당 Target
세절 Kg 단위 상품

한우 재고보관 판매자 증대 → 편의성 증대로 인한 한우 매출 증가 견인



Growth Strategy

01. Growth Roadmap
02. 기존 시장 확대
03. 신사업 활성화
04. 글로벌 네트워크 확장

MEATBOX

기존 축산물 시장 침투율 확대 및 플랫폼 고도화로 高성장 궤도 진입



글로벌 네트워크 확장
해외시장 진출

플랫폼
해외 진출

해외 축산물 직소싱 강화를 통한
상품판매 및 수입판매 경쟁력확대

신사업 활성화
플랫폼 고도화를 통한
외형 및 수익 성장 가속화

자회사 **'미트매치대부' 사업 확장**
축산물 금융 서비스 영역 확대

MIT **데이터서비스 고도화**
축적된 데이터 기반 차별화된 서비스 제공

기존 시장 침투율 확대
매출 및 수익 성장
본격화

카테고리 확장
세절/소용량 축산물
수산물/식자재

이익구조 개선
SCM 고도화
수수료 개선

서비스 고도화
배송 리드타임 단축
Ai 서비스 도입

MEATBOX

외형과 수익성 동시 성장으로 기존 시장 침투력 확대

시장 침투 전략

카테고리 확장

상품 카테고리 확장을 통해
구매고객(Q) X 구매금액(P)
동반 성장 가속

Box 축산물
우수 판매자 육성

+

제품 다양화
세절/소용량
축산물

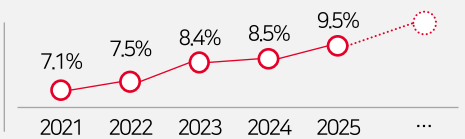
+

카테고리 확장
수산물/
식자재

이익구조 개선

· SCM고도화
· Take rate 인상
· 비용 효율화

Take rate 평균 추이
(GMV기준)



서비스 고도화

· 플랫폼 UX개선 및 Ai 도입
· 전국 22시 마감연장
· 육마트 서비스 전국확대

고객 UX 개선
플랫폼 UX 1차 개선 완료
Ai챗봇 서비스 도입 및 고도화 진행



타겟 시장 점유 현황
(정육점·식당·유통업체)

현재
3,763억
(2.8%)

(단위: 거래액, 비율)



타겟 시장 점유 목표치

미래
1.3조 원
(10%)

축산물 금융지원 서비스를 통한 거래 규모 확대 및 추가 수입 확보

기존 축산물 담보대출

"신뢰성 기반 사고 지속 발생"

"냉동육 담보로 투자하면 수익"… **800억 원** 받아 '먹튀'
KBS, 2024.04.25

'육류담보대출 사기' 냉동창고에 갇힌 고기들
이투데이, 2017.01.02

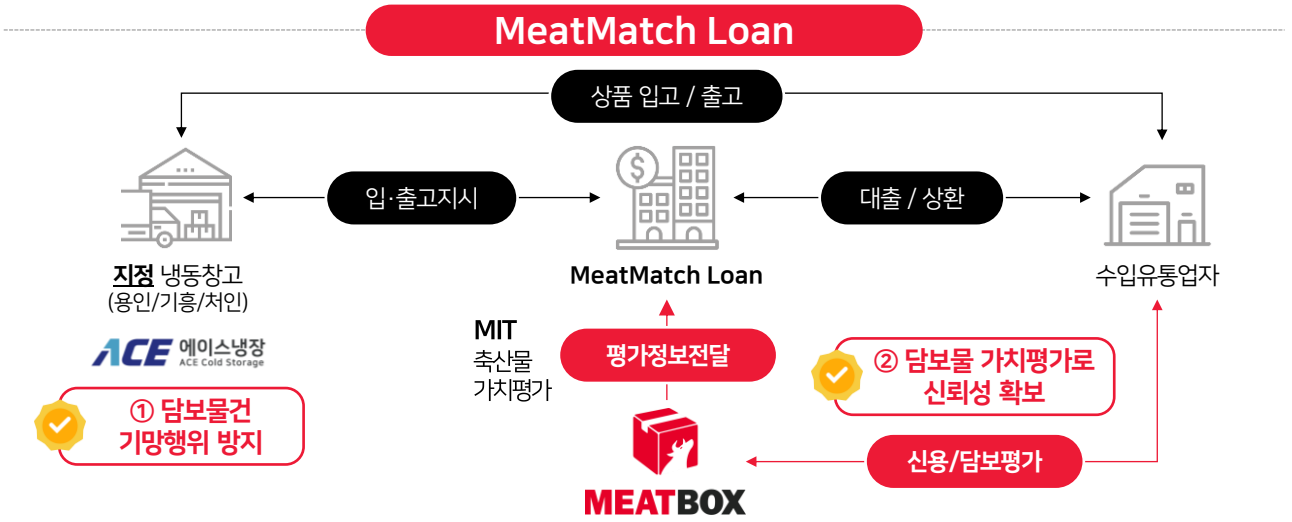
추정피해금액 약 6,000억원

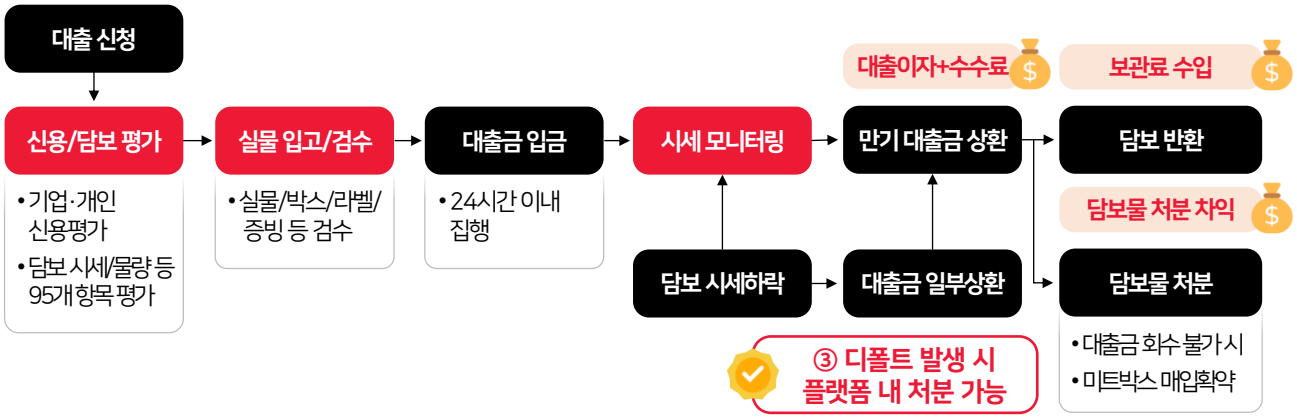
문제점

① 창고업자 및 유통업자 간의 기망 행위

② 육류에 대한 정확한 가치 판단 불가

③ 디폴트 발생시 처분 방법 부재





04 글로벌 네트워크 확장 해외시장 진출

MEATBOX

해외 진출로 글로벌 스탠다드 입지 구축

베트남

현지 유통 전문 업체 "Thien A"와 MOU 체결, JV 설립을 통한 진출

'25 ~ '26년 수출을 통한 시장 검증,
'27년 JV 설립 목표

대만

현지 수입 육류 유통 전문 업체 "Natural Meat Corporation"와 협업

당사 직거래중인 Cargill사 축산물 및
수입 축산물 소싱 능력 기반 대만 시장 진출

미국

미국산 축산물 소싱 경쟁력 향상을 위한 현지 직소싱

미국 소고기
현지 유통법인 설립 추진





Appendix

01. 회사 현황 및 핵심 인력
02. 성장 연혁
03. 요약 재무제표
04. 전체 시장 규모

MEATBOX

01 회사 현황 및 핵심 인력

회사 현황

법인명	㈜미트박스글로벌
대표이사	김기봉
설립일	2014년 5월 19일
임직원수	83명
자본금	5억 6천만 원
주요사업	축산물 직거래 플랫폼 사업
본점 소재지	서울 강남구 테헤란로34길 22 (역삼동)
홈페이지	www.meatbox.co.kr

※ 2026년 12월말 기준

CEO

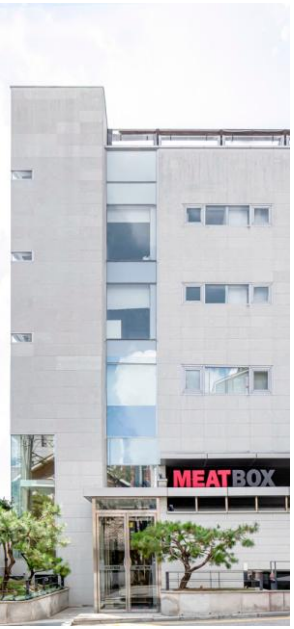


김기봉 대표이사

- ’14 ~ 現 ㈜미트박스글로벌 CEO
- ’08 ~ ‘23 ㈜백삼 CEO
- ’05 ~ ’13 원푸드컴
- ‘99 ~ ’05 LG유통 (아워홈)
- ’94 경북대학교 무역학 학사

MEATBOX

축산물 유통 노하우와 IT 기술을 바탕으로 10년간 지속적인 성장



설립 & 기술개발

2014
- ㈜글로벌네트웍스 설립
- 축산물 직거래앱 "미트박스" 서비스 런칭

2015
- 가입고객 1,000명 돌파 및 주말 배송 시작
- 가입고객 3,000명 돌파
- 월간 거래액(GMV) 10억원 달성

2016
- 누적 GMV 100억원 달성
- 신선물류 제주권역 배송 시작
- 월간 GMV 50억원 돌파

2017
- 앱 누적 다운로드 50,000건 돌파
- 월 GMV 100억원 돌파
- 연간 GMV 876억원 달성

성장 & 기술고도화

2018
- 대표 돼지고기 브랜드 '하이포크'와 MOU 체결
- 가입고객 50,000명 돌파
- 경기도 G마크 우수축산물 판매 확대를 위한 MOU 체결
- 전략적 투자자 대한제분㈜ 참여 (대표 브랜드 '곰표')

2019
- 월간 GMV 170억원 달성, 누적 GMV 3,000억원 돌파
- 무인 정육점 '미트박스365' 런칭
- 대한민국 인공지능 대상 유통부분 대상 수상
- 경기도 일자리 우수기업 인증 획득
- 전략적 투자자 ㈜도드람푸드 참여 (포장육 가공분야 1위)

2020
- 희망일 배송 서비스 런칭
- PB상품 '당당한돈' 런칭
- 외식 자영업자를 위한 '미트박스 식자재관' 오픈
- 2020 대한민국 소비자 대상에서 '올해 최고의 브랜드' 부문 수상

2021
- ㈜미트박스글로벌로 사명변경
- PB상품 '당당한우' 런칭
- 누적 GMV 1조 달성

도약

2022
- 클라우드형 물류 보관 서비스 '마이박스' 출시
- 식자재존 확대 및 품목 강화
- 연간 영업이익 흑자 전환

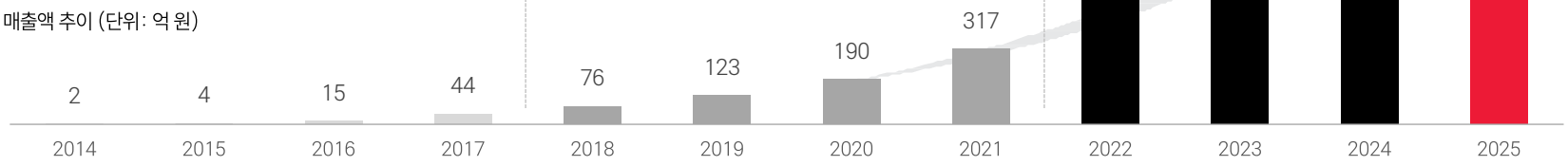
2023
- 묶음주문 / 해외 직구 서비스 론칭
- 정보보호 관리체계(ISMS) 인증 획득
- Cargill (미국산 소고기 시장 점유율 1위) 직거래 계약 체결

2024
- 전략적 투자자 Proterra 참여
- 도매거래 '미트매치' 서비스 런칭
- MIT 데이터 서비스 런칭

2025
- B2B e커머스 플랫폼 1호 코스닥 상장
- 자회사 미트매치대부 설립
- 자회사 미트그램 인수
- 스마트물류센터 인증 획득

10년간 역성장 없는 성장세 시현

*연간 매출액 추이 (단위: 억 원)



03 요약 재무제표 (연결)

요약 재무상태표

(단위: 억 원)

구 분	2022	2023	2024	2025
유동자산	246	297	311	716
비유동자산	56	145	191	270
자산총계	**302**	**442**	**502**	**986**
유동부채	605	230	240	295
비유동부채	21	52	91	315
부채총계	**626**	**282**	**330**	**610**
자본금	2	5	5	6
자본잉여금	10	460	7	201
기타자본	13	10	12	6
이익잉여금 (결손금)	(359)	(326)	145	160
비지배지분	11	11	3	3
자본총계	**(323)**	**160**	**172**	**377**

※ 감사보고서 기준
※ 각 계정별 천만 원 단위에서 반올림 하였음

요약 손익계산서

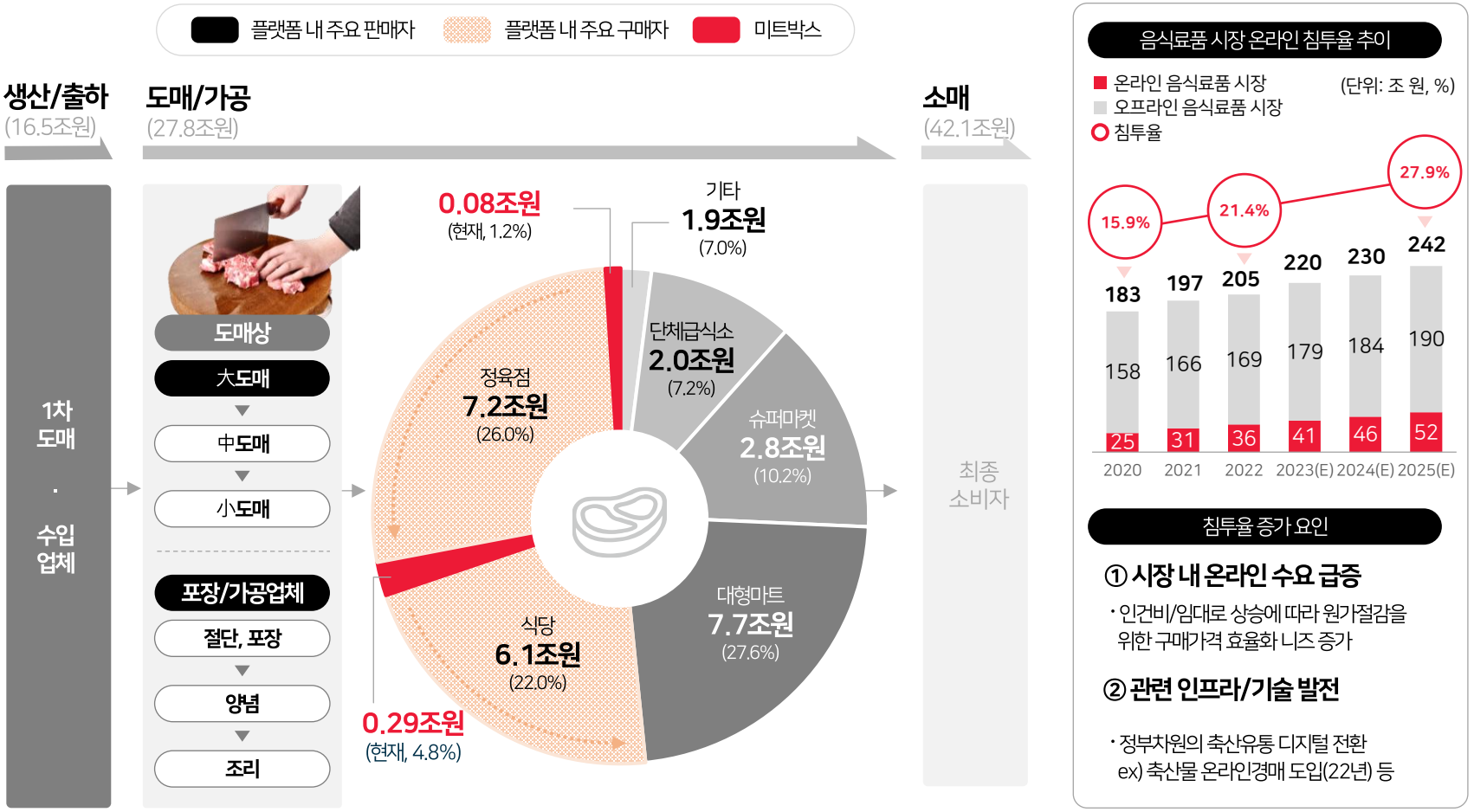
(단위: 억 원)

구 분	2022	2023	2024	2025
영업수익	**552**	**669**	**1,103**	**1,356**
영업비용	543	643	1,071	1,327
영업이익	**9**	**26**	**31**	**29**
금융수익	2	13	7	14
금융비용	22	22	7	23
기타수익	2	1	1	0
기타비용	1	1	24	4
법인세 차감전 순이익	**(11)**	**17**	**8**	**17**
법인세비용	-	(18)	(4)	(0)
당기순이익	**(11)**	**35**	**11**	**17**

04 전체 시장 규모

MEATBOX

1차 도매부터 정육점 및 식당에 이르는 B2B 시장 내 점유율 확대 목표



침투율 증가 요인

① 시장 내 온라인 수요 급증

- 인건비/임대로 상승에 따라 원가절감을 위한 구매가격 효율화 니즈 증가

② 관련 인프라/기술 발전

- 정부차원의 축산유통 디지털 전환
  ex) 축산물 온라인경매 도입(22년) 등

※ 출처: 2023년 축산물유통정보보고서('24년 8월, 축산물품질평가원) 기반으로 가공 DATA