2026년 3분기 실적 REVIEW

CJ FRESHWAY

본 자료는 2026년 3분기 실적에 대한 외부 감사인의 회계감사가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위하여 작성된 자료입니다. 따라서 본 자료의 일부 내용은 회계감사 과정에서 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

CONTENTS

1. 사업 부문 소개

1-1. 식자재유통 (O2O) 3p

1-2. 급식사업 5p

1-3. 제조 인프라 및 R&D 센터 6p

1-4. 차별화 – 전국 물류 인프라 7p

2. 경영실적 HIGHLIGHT

2-1. 3Q26 전사 실적 9p

3. 사업부문별 실적분석

3-1. 식자재유통 (O2O) 11p

3-2. 급식사업 12p

1. 사업 부문 소개

- 식자재유통 (O2O)
- 급식사업
- 제조 인프라 및 R&D 센터
- 차별화 – 전국 물류 인프라



1-1. 식자재유통 (O2O)

“식자재유통 경로별 사업 영역에 특화된 식자재와 컨설팅 서비스를 제공”

① 외식식자재

외식사업자 니즈 맞춤형 상품/솔루션 제공

프랜차이즈

·일반 또는 전용 상품 등 식자재 개발, 공급

식당

·일반 외식 식당들과의 직거래 통해 식자재 공급

식자재마트, 대리점

·CJ제일제당/프레시웨이 PB·NB 상품을 다양한 오프라인 경로로 공급

온라인 (O2O)

·온라인 플랫폼 및 오픈마켓 통한 식자재 판매

② 식품원료

최신 트렌드와 고객 니즈를 반영한 원료 공급

CJ 계열사

·CJ그룹 식품 계열사 상품 통합 구매 및 원료 제공

외부 식품제조사 등

·고객사 및 거래처 대상 최적화된 원료 제공

• O2O란?

Online to Offline의 약자로 온라인 플랫폼 기반으로 고객을 획득하고, 오프라인 기반으로 상품, 물류, 대면 영업의 가치를 전달하는 것

고객과 판매자가 한 곳에 모인 '플랫폼'에서 차별화된 상품·물류 서비스 제공 통한 시장 산업화 추진

[B2B 식자재 마켓 플레이스]





1-2. 급식사업

“경로별 고객의 특성과 니즈를 반영한 급식식자재 제공 및 단체급식 운영”



① 급식식자재

고객의 급식 효율과 만족도 향상을 위한 식자재 제공

키즈 (아이누리)

·어린이집, 유치원 급식 식자재 및 솔루션 제공

학교 (튼튼스쿨)

·고품질의 식자재와 트렌디한 학교 급식 솔루션 제공

실버 (헬씨누리)

·요양·복지시설 및 병원 전문 식자재, 영양 교육 제공

케이터링, 군급식 등

·급식 케이터링 전문 업체 및 군부대(직/간납) 식자재 제공

② 단체급식 운영

경로별 최적의 급식 메뉴와 서비스를 제공

(운영경로)

산업체·오피스

·산업체 현장/고객사 최적화된 메뉴 식사 제공

병원

·병원식 전문 영양사/조리사 등의 식단 운영 및 식사 제공

컨세션·레저

·휴게소, 공항, 리조트, 골프장 등 공간별 특성에 따른 식사 제공

(키친리스 전략)

• 키친리스(Kitchen-less)란?

이동식 급식 등의 형태로 주방시설이 없는 고객사에게 식음 서비스를 제공, 중앙화 기반 원가경쟁력 확보 통해 운영 효율 및 수주경쟁력을 강화

스낵픽

·현대인의 라이프 스타일에 맞춘 다양한 간식, 간편식 제공

프레시밀온 (이동식 급식)

·장소 제약없이 식사를 편리하게 제공하는 이동형 급식 솔루션

: 키친리스 전략 기반 新경로 발굴 (실버, 아파트 조·중식 서비스 등)

1-3. 제조 인프라 및 R&D 센터

“중앙 집중식 조리 시설(CK), 제조 전문 인프라, R&D 센터를 기반으로 맞춤 상품을 개발 및 생산”

① 센트럴 키친 (CK)

자체 개발 및 대량 제조하는 중앙 집중식 조리 시설



“인력 효율화와 품질 일원화”

·맛, 품질, 안전성 갖춘 다품종 형태 생산

·노동력과 음식물 폐기량 절감 가능

② 프레시플러스

농산물 전처리·가공, 소스 제조 전문 인프라



“제조 인프라 활용 최적화 원료 제공”

·B2B형 간편식 제조 및 밀솔루션 제공

·소스 및 전처리 제조 역량 강화 및 내재화

(음성 소스공장 24.11月 오픈)

③ R&D 센터

고객 맞춤 상품 개발 및 컨설팅 제공



“메뉴 개발 기술력과 인프라 집약”

·고객별 맞춤 상품 개발 및 컨설팅

·급식 경로別 특화된 메뉴와 식단 연구

1-4. 차별화 – 전국 물류 인프라

☑ 업계 최대 규모 전국 유통망

대규모 광역 물류센터(7개) 외 총 16개, CJ대한통운 등 전국 유통망을 통해 식자재 맞춤 공급

☑ 업계 최고의 콜드체인 물류 시스템

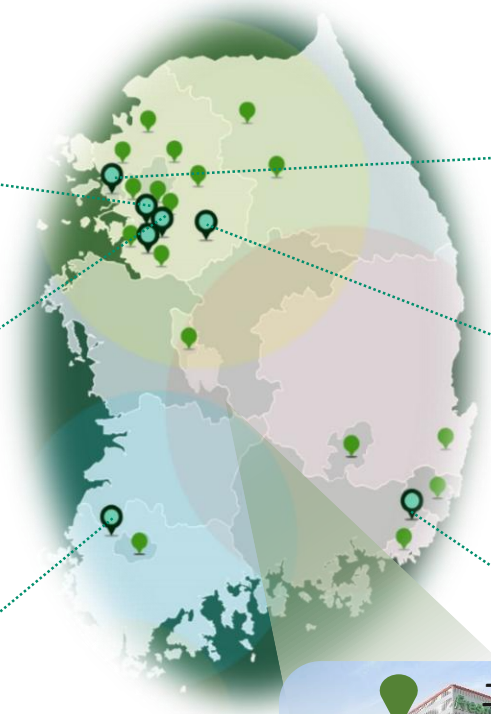
상품의 품질, 위생을 철저히 관리하고 체계적인 물류 프로세스로 최적의 배송 서비스 제공

☑ 프레시웨이 상품과 여러 판매사의 상품을 한번에 묶음 배송하는 통합배송 서비스 운영











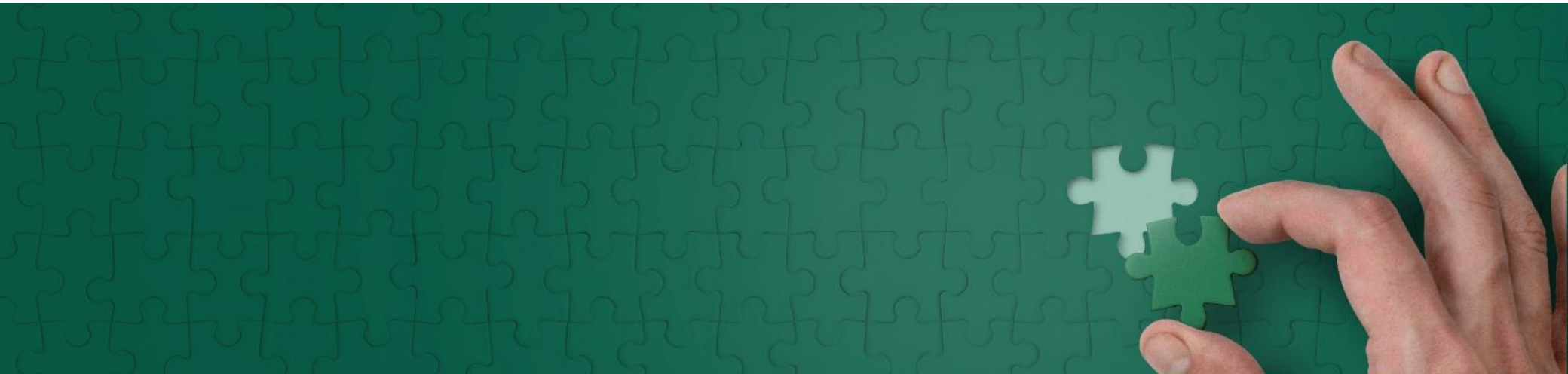






2. 경영실적 HIGHLIGHTS

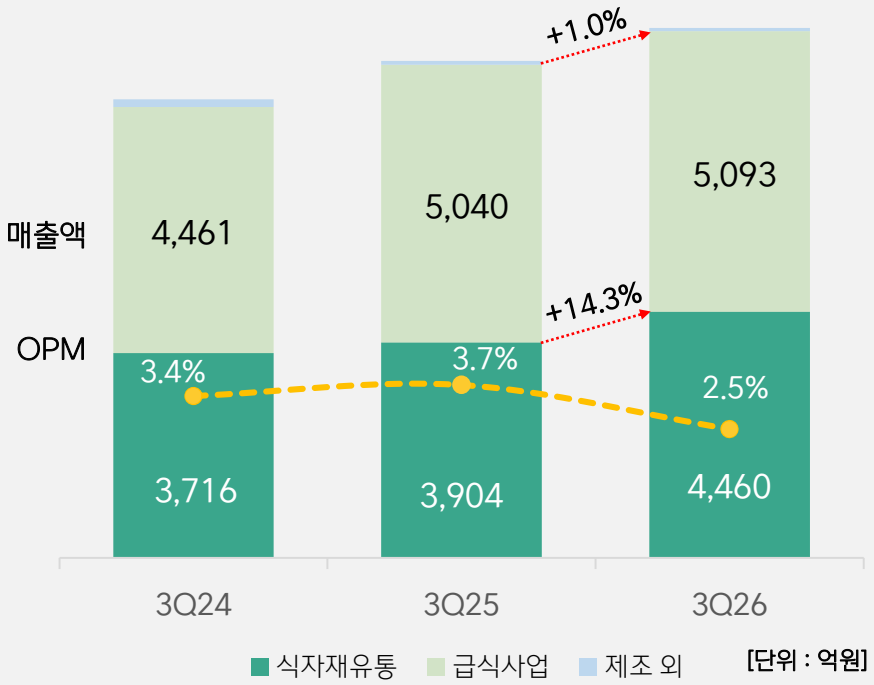
· 3Q26 전사실적



선제적 O2O 성장 투자로

3분기 플랫폼 GMV 1,000억↑ 돌파

전사매출 (취급고 기준)	11,216	12,297 +16.9% ------→	14,371
(회계 기준)	8,319	9,012 +6.7% ------→	9,614

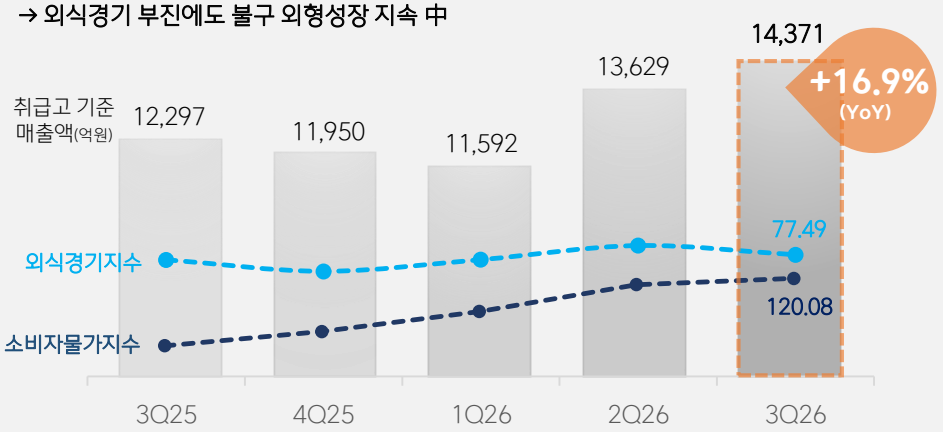


[시장동향 및 전사매출 추이(취급고 기준)]

* 출처: 식품산업통계정보(FIS), KOSIS

· 3Q 외식경기동향 : 7~8월 폭염 영향 농산물 가격 및 외식업체 원가 부담 증가와 8월 소비자 심리가 4개월만에 하락하며 외식 수요가 다소 위축

→ 외식경기 부진에도 불구 외형성장 지속 中



[3Q26 주요 성과 지표]

온라인 경로 매출

677억원

+226.6% YoY

- 2Q26 온라인 매출 521억원 (+51% YoY)

이동식 급식 (키친리스)

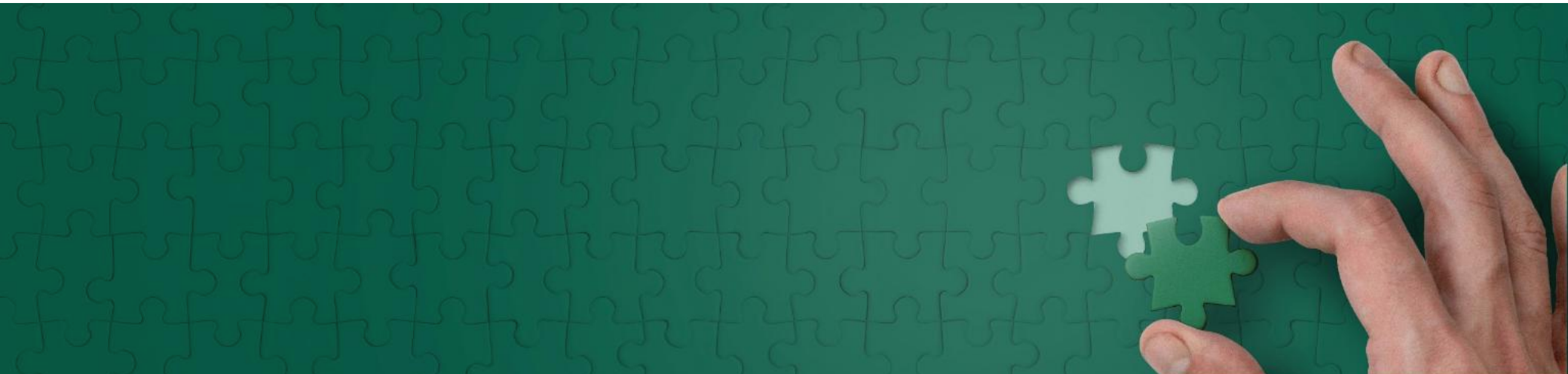
43억원

+52.5% YoY

이동급식 2Q26 매출 34억원 (+12.5% YoY)

3. 사업부문별 실적분석

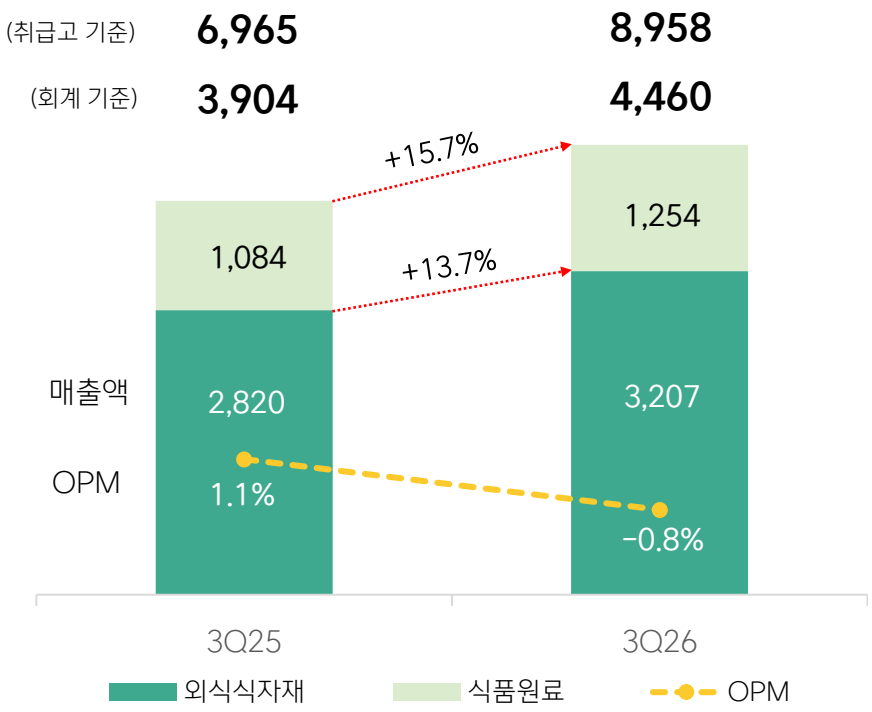
- 식자재유통 (O2O)
- 급식사업



3-1. 식자재유통 (O2O)

매출액 & OPM

[단위: 억원]



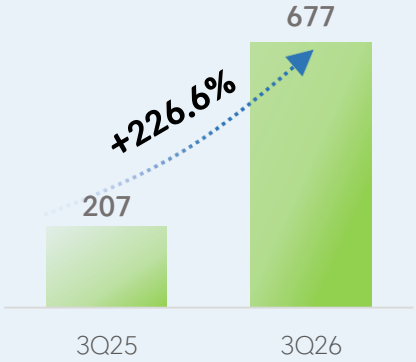
· 식봄 GMV(1,000억↑) 및 온라인 매출 확대 기반 O2O 성장 가속화

· 경로別 고정비 효율화 등 수익구조 혁신 통한 이익 기반 성장 추진

· 외식 식자재 3,207억원 (YoY +13.7%)

· 식품원료 1,254억원 (YoY +15.7%)

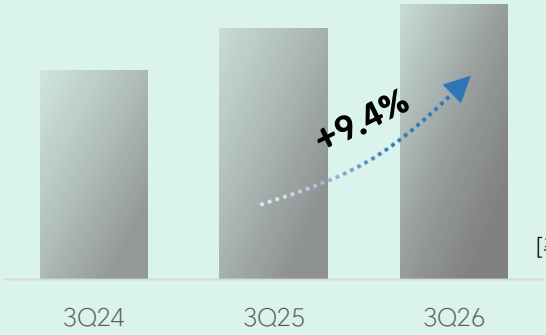
[온라인 사업 매출 성장] YoY



[단위: 억원]

"상품경쟁력 및 통합배송서비스 확대 기반 플랫폼 성장 가속화"

[프랜차이즈 경로 매출 성장] YoY

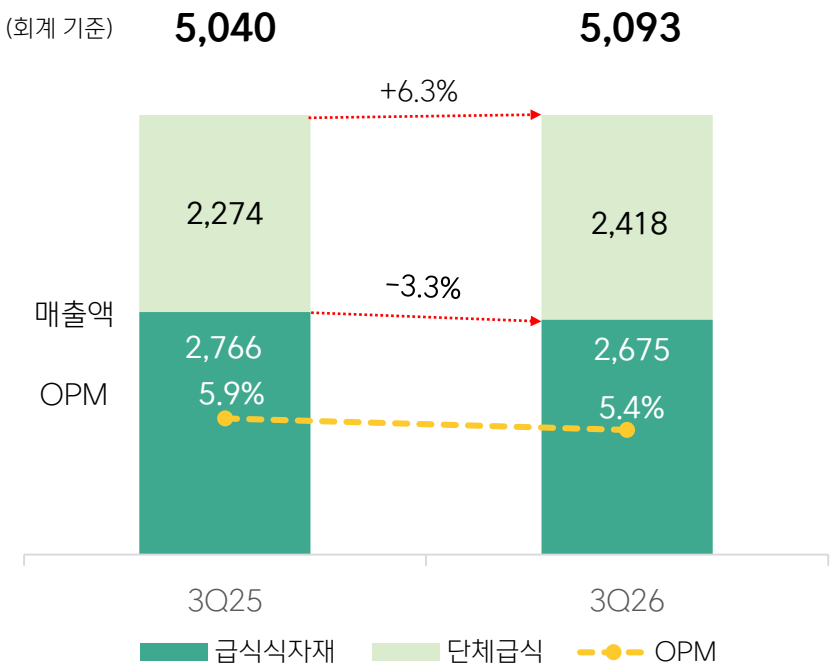


[취급고 기준]

"신규 및 기존점 성장 지속, 범용상품 확대 기반 수익 확보 추진"

매출액 & OPM

[단위: 억원]



· 급식식자재 급식솔루션 경로 포트폴리오 재편 기반 구조 개선 지속

· 단체급식 외형성장 지속, 경로別 운영 효율화 및 수익성 제고 추진

· 급식식자재 2,675억원 (YoY -3.3%)

· 단체급식 2,418억원 (YoY +6.3%)

[급식식자재 성장 추이] YoY

아이누리

키즈 경로
(매출 +4.0%)

트튼스쿨

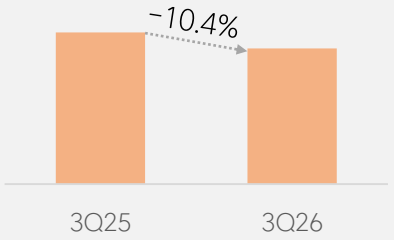
학교 경로
(매출 +2.9%)

- 케이터링, 군급식
헬씨누리 - 실버

급식솔루션
(매출 -6.5%)

[단체급식 신규수주 및 경로별 성장 추이] YoY

신규수주 현황

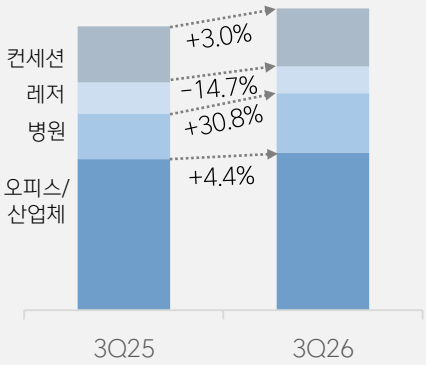


"수익성 강화 위한 선별적 수주 영향"

- 군급식 수주 확대 지속

(육군훈련소, 해병1사단, 계룡대 등)

경로별 성장 추이

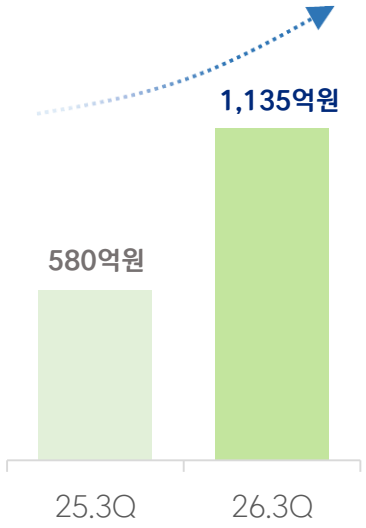


신규 고객 유입 확대 및 고객 LOCK-IN 강화 통한 지속적인 GMV 高성장 추진

식봄 GMV

+95.7%

(3Q 기준)

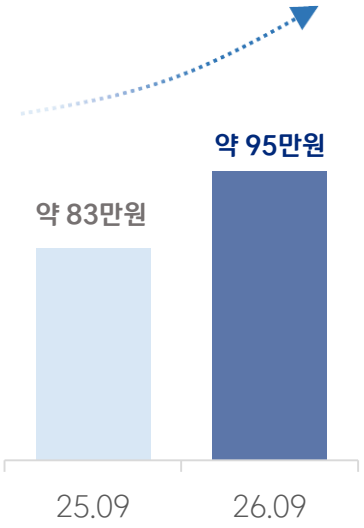


'26년 누적 GMV(9월 기준): **2,649 억원**

점당 구매액

+14.3%

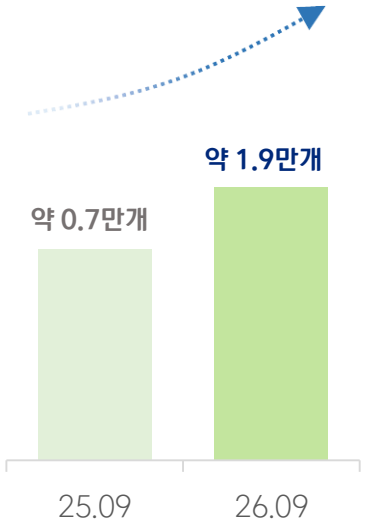
('25년 9월 比)



통합배송[1] SKU

+185.5%

('25년 9월 比)

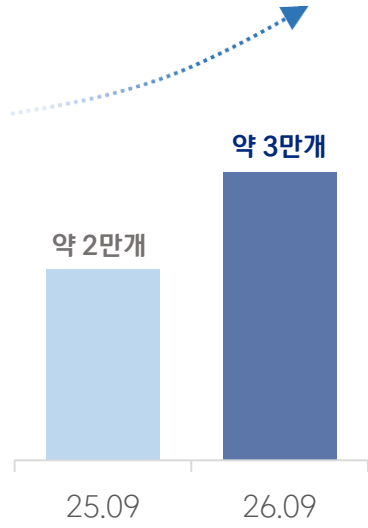


9月 GMV 比 통합배송 비중: **6.2%**

전체 상품 수

+51.2%

(프레시웨이 상품 기준, '25년 9월 比)



1) 통합배송이란? 프레시웨이가 자사 상품 뿐만 아니라 여러 판매자의 상품을 한번에 통합하여 묶음배송 하는 배송 방식 (물류 효율화 및 물류대행 수수료 창출 가능)

O2O 사업모델 완성 · 급식사업 구조적 진화 통한 양적·질적 동반 성장 실현 및 시장 산업화 선도

외식사업

O2O 사업 완성 기반 지속 가능한 성장모델 구축

수익성 개선 전략

(온라인) 플랫폼 성장 통한 규모의 경제 실현(판매수수료율↑, 광고비 최적화 등)

(프랜차이즈) 범용상품 중심 영업 확대 통한 수익성 확보 추진

(유통/식당) 신규 확장 및 고객 · 상품別 판가관리 통한 이익 개선

+

급식사업

키친리스 운영혁신 통한 수익 기반 시장 확장

수익성 개선 전략

(급식식자재) 판가관리 강화, 사업 포트폴리오 재편, 신상품 확대 통한 수익성 기반 성장 추진

(FS) CK 확산, 키친리스(이동급식 등) 고도화 기반 운영·수주경쟁력 강화

중장기 전사 추진 방향 및 목표

· O2O 사업 이익 기반 성장 추진 (Hub센터 통한 물류효율화 등)

· 키친리스 전환 및 확대 통한 급식시장 內 경쟁력 강화

· 식자재유통 시장 內 M/S 확대로 지배력 강화

· CK 고도화 기반 급식사업 지속 성장 및 수익성 제고

2026

"시장 산업화 기반 구축 및 생태계 확장"

[APPENDIX] 요약 손익계산서

[단위 : 억원, %]

구 분	3Q25	2Q26	3Q26	YoY	%
총매출	**9,012**	**9,232**	**9,614**	**+602**	**+6.7%**
식자재 유통	3,904	4,184	4,460	+556	+14.2%
외식식자재	2,820	3,020	3,207	+387	+13.7%
식품·원료	1,084	1,164	1,254	+170	+15.7%
급식사업	5,040	4,983	5,093	+53	+1.1%
급식식자재	2,766	2,700	2,675	△91	△3.3%
단체급식	2,274	2,282	2,418	+144	+6.3%
제조 外	68	65	61	△7	△10.3%
매출이익	1,689	1,645	1,685	△4	△0.2%
매출이익률(%)	18.7%	17.8%	17.5%	-	△1.2%p
판매관리비	1,352	1,410	1,447	+95	+7.0%
판관비율(%)	15.0%	15.3%	15.0%	-	0.0%p
영업이익	**336**	**235**	**238**	△98	△29.2%
영업이익률(%)	3.7%	2.5%	2.5%	-	△1.2%p
법인세차감전 순이익	276	128	209	△67	△24.3%
당기순이익	**233**	**101**	**223**	△10	△4.3%
당기순이익률(%)	2.6%	1.1%	2.3%	-	△0.3%p

[APPENDIX] 요약 재무상태표

[단위 : 억원, %]

구 분		2025년	2026년 3분기	증감액	증감율
	유동자산	**6,738**	**7,332**	**+594**	+8.8%
	현금및현금성자산	1,310	462	△848	△64.7%
	매출채권	3,398	3,858	+460	+13.5%
	재고자산	1,679	2,499	+820	+48.8%
	기타유동자산	351	512	+161	+45.9%
	비유동자산	**9,153**	**8,862**	**△291**	**△3.2%**
計		**15,891**	**16,193**	**+302**	**+1.9%**
	매입채무	4,140	4,252	+112	+2.7%
	차입금	2,617	3,178	+561	+21.4%
	(장기차입금)	399	1,238	+839	+210.3%
	(단기차입금)	2,218	1,940	△278	△12.5%
	기타부채	4,582	4,725	+143	+3.1%
計		**11,339**	**12,155**	**+816**	**+7.2%**
자 본 計		**4,552**	**4,038**	**△514**	**△11.3%**
· 부채비율		249.1%	301.0%	+51.9%p	부채/자본
· 순부채비율		220.3%	289.5%	+69.2%p	(부채-현금성)/자본
· 단기차입비중		84.7%	61.0%	△23.7%p	단기/총차입금
· 차입금의존도		16.5%	19.6%	+3.1%p	총차입금/자산


CREATE NEW WAY,
ENJOY FRESH WAY
CJ FRESHWAY
2026. 11. 05