



한국농식품벤처투자협회
Korea Agricultural and Fishery Food Venture Investment Association

2025-19호

농식품기업 리포트 시리즈



미스터아빠

한국농식품벤처투자협회

2025.06.



2025-19호

목 차

< SUMMARY >	1
I. 해당 기업을 주목하는 이유	2
II. 회사 개요	5
III. 재무상태표 및 손익계산서 주요항목 분석	7
IV. 재무비율 분석 및 신용평가 등급	8
V. 산업 내 위치 및 경쟁우위 사항	9
VI. 종합 의견	12



SUMMARY

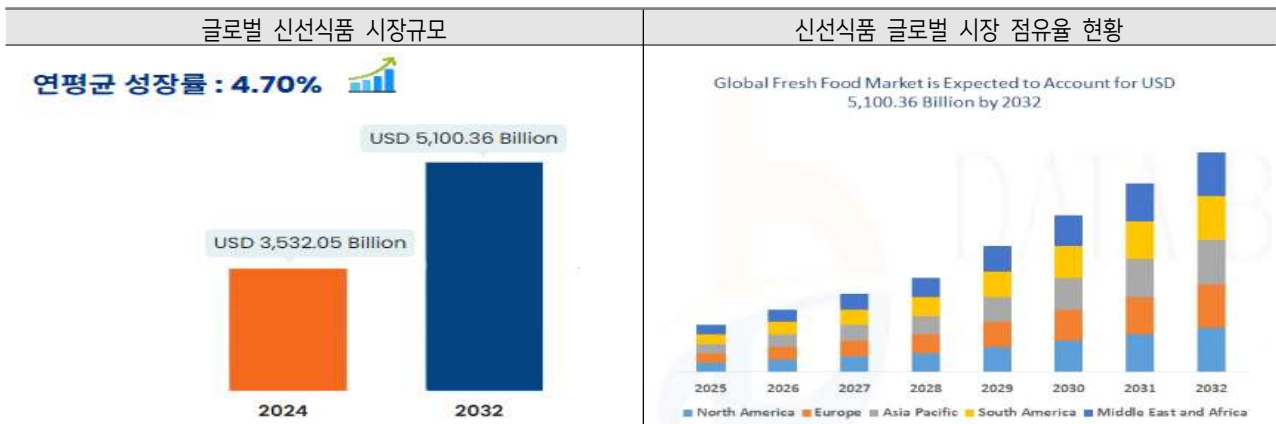
- 전 세계적 식품 소비 트렌드는 건강, 친환경, 간편성, 신선도, 영양분 등의 키워드를 중심으로 변화하고 있으며 이는 온라인 신선식품 유통시장의 성장을 견인하는 주요 요인
- 당사는 소규모 농가와 지역 소상공인(골목 슈퍼, 식당 등)을 직접 연결하며, '하이퍼 로컬(Hyper-local)' 기반 신선식품 유통의 디지털 전환을 주도하는 농업기술 혁신기업
- 불투명했던 전통 식자재 유통 시장에 투명성, 신선도, 가격 경쟁력을 불어넣고, 사회적 상생 가치를 창출하며 매출과 당기 손익이 지속 성장하고 있는 상향식 성장지표를 보이고 있어 향후 성장도 기대됨

해당 기업을 주목하는 이유_(1)

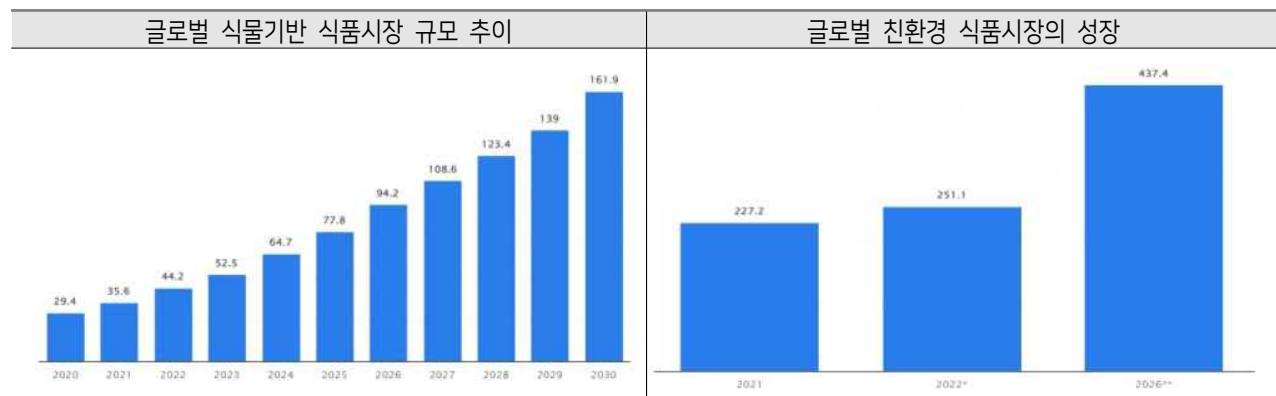
건강한 식생활 트렌드로의 변화는 글로벌 신선식품 시장의 성장을 견인

바쁜 라이프 스타일, 편리성 추구, 건강식, 영양식에 대한 관심 증가, 온라인 식료품 구매의 편리함 등으로 인해 신선식품 유통시장이 성장

- **(글로벌 환경)** 전 세계적으로 식품 소비 트렌드는 '건강', '친환경', '간편성', '신선도'를 중심으로 변화하고 있으며, 이는 온라인 신선식품 유통 시장의 성장을 견인
 - 글로벌 신선식품 시장 규모는 2024년 기준 3조 5,320억 5천만 달러 로 평가됐으며, 2032년에는 5조 1,003억 6천만 달러 에 이를 것으로 예상(연평균 4.7% 성장률)
 - 전 세계적으로 신선식품은 식생활 트렌드의 필수적인 부분으로 자리 잡고 있으며, 더 건강한 식사 선택, 기능성 영양, 그리고 환경 친화적인 식품을 향한 중요한 전환
- **(글로벌 성장요인)** 바쁜 라이프 스타일, 편리성 추구 성향, 건강과 영양 있는 식단에 대한 관심 증가, 팬데믹 이후 온라인 식료품 구매에 대한 익숙함이 맞물려 신선식품 온라인 시장이 빠르게 성장
 - 물류 및 콜드체인 기술의 발전으로 신선식품에 대한 배송이 용이해졌으며 온라인 플랫폼 기반의 편리한 방식으로 접근성 또한 확대되었음
 - 소비자들은 지속가능한 소비와 건강한 식문화에 대한 니즈를 가지고 있고 유기농, 현지 생산, 친환경 식품에 대한 선호도가 증가하고 있음



자료: DATA BRIDGE



자료: aT,

자료: Mordorintelligence

해당 기업을 주목하는 이유_(2)

소량구매, 간편한 조리 식자재, 소포장 상품에 대한 수요 증가와 함께 신선식품 구매 시장 활발

- (국내 산업환경) 소량 구매, 간편한 조리 식자재, 소포장 상품에 대한 수요가 증가하면서 온라인을 통한 소분된 신선식품 구매가 더욱 활발해짐
 - 2025년 5월 기준, 국내 이커머스 시장의 총 거래액은 242조 원에 달하며, 이는 사상 최대치를 기록함. 현재, 국내 이커머스 시장은 성장 둔화에도 불구하고 소비자 경험 혁신 및 디지털 전환을 통해 새로운 도약 기회를 마련
 - 농촌경제연구원에 따르면 온라인 식품시장 규모는 `20년 43.4조 원에서 `25년 약 60조 원에 달할 것으로 전망되며, 이 중 신선식품 비중이 상당 부분 차지

국내 식품 유통시장의 빠른 온라인 전환과 친환경, 유기농, 프리미엄 신선식품에 대한 선호 증가는 주요 성장 요인으로 작용

- (국내 성장요인) 국내 식품 유통 시장은 온라인 전환이 빠르게 진행되고 있으며, 신선식품에 대한 소비자들의 까다로운 기준과 편리성 추구 욕구가 맞물려 새로운 플레이어들이 등장하고 있음
 - 국내 온라인 식료품 시장, 특히 신선식품 부문은 새벽배송 등 혁신적인 물류 시스템과 함께 급성장하였으며 정부는 농산물 유통 구조 개선과 생산자와 소비자의 상생을 위해 직거래 활성화, 스마트 유통 시스템 구축 등을 지원
 - 먹거리에 대한 관심이 높아지면서, 단순히 저렴한 식재료를 넘어 친환경, 유기농, 특수 품종 등 프리미엄 신선식품에 대한 소비 의향이 커지고있음

신선식품 온-오프라인 주요 소비지표 (`24년 상반기 기준)



자료:리테일톡

해당 기업을 주목하는 이유_(3)

국내 신선식품 시장의 온라인 전환 요구에 따라 IT기술 기반 직거래 모델로 산업 트렌드를 주도

농가 직접거래 방식으로 가격 경쟁력을 확보하고 지역 경제 활성화에 기여, AI기술 등 접목하여 에그테크 트렌드 리드

- **(산업 매력도)** 국내 신선식품 시장은 여전히 오프라인 비중이 높지만, 온라인 구매 편의성이 높아지면서 빠르게 온라인으로 전환되고 있음. 미스터아빠는 전통적인 신선식품 유통 시장의 고질적인 문제점을 혁신적인 IT 기술과 직거래 모델로 해결하며, 동시에 변화하는 소비자 니즈와 시장 트렌드를 정확히 파악하고 있음
- **(사업 트렌드)** 당사는 설립 초기부터 농가와 직접 거래 방식인 D2C (Direct to Consumer) 모델을 주목받았으며 생산자로부터 소비자에게 직접 전달되는 이 모델은 중간 유통 마진을 줄여 가격 경쟁력을 확보하고, 지역 생산자의 수익을 높이며, 소비자에게 신선한 고품질 제품을 전달하여 신뢰를 구축하는데 기여 - 최근에는 서비스에 AI 기술력을 도입하여 농식품 유통·판매 과정에서 △최적의 농식품 품목 추천 △유통 과정 관리 △데이터 수집 및 확보 등 기술개발
- **(시장 키워드)** 해당산업 주요 키워드는 #신선식품 이커머스 #산지직송 #초신선 #로컬푸드 #D2C #푸드테크 #구독서비스 #개인맞춤형 #못난이농산물 #콜드체인 #푸드밸류체인 #농수산물직거래 등으로 보여짐

미스터아빠의 이동식상점



자료: 미스터아빠

회사 개요

- 해당 기업과 관련된 정보는 다음과 같음
- 회사현황

2020년 6월에 설립된 전자
상거래 소매업 기업

항 목	내 용
회사명	(주)미스터아빠
대표이사	서준렬
설립일	2020-06-30
법인번호	194211-0320010
기업형태	외감, 중기업
업종	(G47912) 전자상거래 소매업
자본금	4,536백만원
본사주소	(51216) 경남 창원시 마산회원구 내서읍 유통단지로 35-4
법인구성	본사 1개 / 지사 4개

자료: Cretop / 회사 홈페이지

벤처기업 인증, 이노비즈 인증
보유 기업

- 회사 연혁

주 요 연 혁	
2024-12	2024년 농림부 주관, 민간투자기반 스케일업 지원사업 15개 기업 중 '최우수 기업' 선정
2024-07	2024년 국토교통부 주관 '민관협력 지역상생협약 사업 공모' 전남 진도군×미스터아빠 120억원 사업비 확보
2023-12	농림축산식품부 장관상
2023-10	농식품 창업콘테스트 대통령상 대상 선정 (600개 기업 중 1위, 5천만원 상금)
2022-11	기업은행 IBK창공 9기 IR데모데이 우수기업 선정
2022-11	K유니콘 우수기업 선정 3억원 지원사업비 수여
2021-07	경남벤처투자, 경남창조혁신센터 등 SEED투자 23억원 성공 유치
2020-06	법인설립

자료: Cretop / 회사 홈페이지

개인 소매점(슈퍼마켓)의
신선식품 유통 문제점을
인식하고 이를 현지농가의
신선식품과 직접 연결하는
플랫폼 구축

로컬푸드 × 디지털 솔루션
전략을 통해 단순 유통 채널
연결이 아닌 디지털 기반
신선식품 유통 전 과정의
효율화 추구

● 회사 설립 배경

- 서준열 대표는 GS리테일에서 12년간 현장 경험 축적을 축적하여 개인 소매점(슈퍼마켓)의 '신선 식품' 니즈를 확인하였고 이에 기반 하여 창업을 결심
- 인구구조 변화(고령화) 및 유통 구조 변화로 인해 개인 슈퍼 운영자들이 도매 시장에 직접 유통 채널을 구축하기 어렵고, 반대로 소규모 농가는 판로 탐색이 제한되는 시장 상황을 체감하여 유통 플랫폼 필요성 확인

● 회사 사업 소개

- '로컬푸드 × 디지털 솔루션' 전략을 통해 농가에서 산지 직송한 신선 농산물을 소분 센터 통해 5~10km 이내 동네 슈퍼에 직접 유통, 유통 과정을 간소화해 물류비 절감 및 신선도 강화
- 슈퍼 운영자를 대상으로 매장 진열, POS·카카오톡 주문 시스템, 디지털화 컨설팅을 제공하며 단순 유통뿐 아니라 경험 개선 동반 추진
- 빅데이터 기반(3년치 판매 데이터) 수요 예측을 통해 으로 신선식품 생산량 및 수요 예측 분석하여 기존 신선식품 폐기율(약 7~15% 수준)을 제로 수준까지 감소

미스터아빠 주요 홍보 자료



자료: 미스터아빠 홈페이지

재무상태표 및 손익계산서 주요 항목 분석

24년 기준, 직전 년도 대비
자산, 부채, 자본 모두 증가

● 재무상태표 주요 항목

(단위: 천원)

계정과목	2024년	2023년	2022년
자산총계	34,082,031	18,271,297	10,681,604
유동자산	27,524,978	14,056,977	8,863,633
비유동자산	6,557,053	4,214,320	1,817,971
부채총계	9,909,476	6,935,228	2,906,436
유동부채	8,507,717	6,287,351	2,840,849
비유동부채	1,401,759	647,877	65,587
자본총계	24,172,555	11,336,069	7,775,168
자본금	453,630	352,813	321,454
자본잉여금	22,817,936	11,482,916	8,418,568
기타포괄손익누계액	-	-	-
이익잉여금	900,989	-499,660	-964,854

자료: 최근 3개년 기준, Cretop

● 손익계산서 주요 항목

(단위: 천원)

계정과목	2024년	2023년	2022년
매출액	42,996,055	30,063,359	17,252,730
매출원가	32,526,773	23,280,404	13,087,851
매출총이익(손실)	10,469,282	6,782,955	4,164,879
판매비와 관리비	9,168,959	6,179,661	4,017,559
인건비	2,063,914	1,471,138	1,041,507
기타관리비	7,105,045	4,708,523	2,976,052
영업이익(손실)	1,300,323	603,294	147,320
영업외수익	511,381	123,220	267,874
영업외비용	254,293	261,320	51,540
당기순이익(손실)	1,400,649	465,194	363,654

자료: 최근 3개년 기준, Cretop

24년 기준, 전년 대비 매출
액과 당기순이익 모두 증가

재무비율 분석 및 신용평가등급

재무비율 분석

(단위: %, 배, 일)

24년 기준, 안전성 측면에서
부채비율 감소, 성장성 측면에서
매출액 증가율 감소

항목 및 계정과목		2024년	2023년	2022년
안전성	부채비율	40.99	61.18	37.38
	차입금의존도	15.83	25.81	12.19
	자기자본비율	70.92	62.04	72.79
	비유동장기적합율	25.64	35.17	23.19
수익성	매출원가율	75.65	77.44	75.86
	영업이익률	3.02	2.01	0.85
	당기순이익률	3.26	1.55	2.11
성장성	매출액증가율	43.02	74.25	155.41
	영업이익증가율	115.54	309.51	흑자전환
활동성	매출채권회전기간	75.61	73.40	77.04
	재고자산회전기간	56.40	36.43	22.00
	매입채무회전기간	16.63	12.29	13.50
	총자본회전율	1.64	2.08	2.53

자료: 최근 3개년 기준, Cretop,

신용평가사 기준, 신용평가등
급은 BB-, EW등급은 정상

신용평가등급 및 EW등급

신용평가등급						
						
C이하	CC	CCC	B	BB	BBB	A이상
				v		
EW(Early Warning 조기경보) 등급						
						
부도	위험	경보	주의	관심	유보	정상
						v

자료: 기업신용평가등급 평가일(25.06.20), EW등급 평가일(25.06.20), Cretop

산업 내 위치 및 경쟁우위 사항

표준산업분류 기준 쿠팡(주),
(주)컬리 등이 상위 순위를 차
지하고 있음

● 산업 내 국내 TOP 5 (해당 기업 표준산업분류 G47912 기준)

(단위 : 백만원)

순위	기업명	매출액(백만원)
1	쿠팡(주)	30,664,003
2	(주)컬리	2,072,720
3	(주)에스에스지닷컴	1,533,276
4	피에스앤마켓팅(주)	1,353,321
5	(주)현대홈쇼핑	1,074,345

자료: 2023년 기준, Cretop

표준산업분류 기준, 미스터아
빠를 중심으로 상위/하위 순위
4개 기업 현황

● 상위/하위 기업 (해당 기업 표준산업분류 G47912 기준)

(단위 : 백만원)

순위	기업명	매출액
+4	(주)엘앤씨어퍼럴	30,873
+3	(주)대한민국농수산	30,777
+2	(주)럭스피플	30,317
+1	(주)엑소	30,069
기준	(주)미스터아빠	30,063
-1	글로리스(주)	29,699
-2	(주)퍼니엠	29,392
-3	(주)디에프코퍼레이션	29,226
-4	(주)모먼츠컴퍼니	29,081

자료: 2023년 기준, Cretop

- 해당 기업을 표준산업분류 G47912로 분류했을 때는 상기와 같은 경쟁사가 도출됨.
이에 해당 기업의 벤치마크 기업은 동일 표준산업분류 기업 중에서도 우수한 신선
식품 배송기업 사례로 '(주)컬리'를 선정하고자함

● 벤치마크(비교가능 사업구조) 기업 대비 경쟁우위 사항

- 벤치마크 기업 (주)컬리 회사 개황

벤치마크 기업 (주)컬리는 전자상거래 소매업을 영위하고 있음

항 목	내 용
회사명	(주)컬리
대표이사	김슬아
설립일	2014-12-31
법인번호	110111-5603504
기업형태	중견기업
업종	(G47912) 전자상거래 소매업
주요상품	신선식품, 가공식품, 생활용품 등 식생활 및 일상생활에 필요한 다양한 상품 판매 외

자료 : 최근 년도 기준(2024), 자료: Cretop

- 벤치마크 기업 (주)컬리 주요 KPI

(단위: 백만원, %)

벤치마크 기업 주요 3개년 재무현황

년 도	총자산	총부채	매출액	영업이익	영업이익률	순이익률
2024	769,564	660,901	2,191,216	-19,707	-0.90	-1.84
2023	753,416	737,347	2,072,720	-142,076	-6.85	-8.87
2022	729,814	542,792	2,033,595	-228,905	-11.26	-11.85

자료 : 최근 년도 기준(2024), 자료: Cretop

벤치마크 기업대비 매출액 증가율, 매출채권회전기간 제외 모든 지표에서 우위

- 경쟁우위 사항

① 재무자료 분석 기준

: 미스터아빠는 벤치마크기업 대비 평균 매출액과 자산 규모의 차이는 크게 나고 있으나 자기자본비율, 영업이익률, 순이익률, 매출액증가율에서 우위를 보임
- `22년 흑자전환 이후 지속적으로 매출과 영업이익이 증가하고 있음

(단위: %, 일)

항 목	자기자본비율	영업이익률	순이익률	매출액증가율	매출채권회전기간
미스터아빠	70.92	3.02	3.26	43.02	75.61
벤치마크기업	14.12	-0.90	-1.84	5.72	7.59
벤치마크대비	우위	우위	우위	우위	열위

자료 : 최근 년도 기준(2024), 자료: Cretop

생산자와 소비자를 직접 연결
하는 초신선 전략으로 디지털
신석식품 유통 거래의 혁신을
견인

다양한 품목을 유통함과 동시
에 자체 상품개발, 자회사 설
립을 통한 사업영역 확장 등
노력

=

B2B영업력을 기반으로 적극
적인 글로벌 진출전략 추진

② 사업전략 기준

: 생산자와 소비자를 직접 연결하는 플랫폼의 혁신 견인

- 당사는 농수산물 전문 이커머스로서 산지에서 당일 수확/출하된 신선한 상품을 소비자에게 직접 배송하는 '초신선' 전략을 최우선으로 하여 산지 생산자 네트워크를 확대하고, 물류 시스템을 최적화하는 데 집중
- AI 기반 수요 예측, 자동 주문 시스템, 고객 경험(UX) 개선 등 푸드 테크 기술에 대한 지속적인 투자를 통해 플랫폼의 경쟁력을 강화

: 적극적인 품목 다양화, 상품개발, 자회사 설립 등 영역 확장

- 농수산물 외 축산물, 가공식품, 밀키트, 간편식 등으로 취급 품목을 다양화 하고, 미스터아빠 자체 브랜드(PB) 상품을 개발하여 상품 경쟁력 강화
- 자체 농업법인 '데이웰즈'를 통해 가공식품 개발을 확대하여 수출기반 확충
- 전국 주요 생산지에 31개 APC(농산물산지유통센터)를 운영하며 산지에서 수확된 농산물을 바로 처리하고 지역 수요에 연결
- 앱 기반 온라인 수발주 시스템인 '페이리더즈' IT솔루션 자회사 운영을 통해 전통시장 스마트 장보기시스템 서비스까지 영역을 확장하여 유통시장 견인

: B2B영업력을 기반으로 한 해외시장 확대 및 진출전략

- 제주 감귤 등 국내 농산물 약 40톤을 몽골과 홍콩 등 지역에 수출하고 몽골 유통기업인 알타이그룹과 이마트가 운용하는 몽골 이마트 식품관에 입점하는 등 해외 시장 영토를 확대하고 있음



자료: 미스터아빠 홈페이지

종합 의견

산업 환경 및 성장요인은
해당 기업에 긍정적

- **(산업환경)** 전 세계적인 친환경, 건강식품, 신선식품, 빠르고 편리한 배송시스템, 품질관리, 지속가능한 서비스 등의 키워드에 대한 수요가 증가하고 있고, 1인 가구 증가와 인구감소 흐름에 따라 집에서 편리하게 신선식품을 소비하고자 하는 수요층이 증가하고 있음. 이러한 흐름 속에서 당사는 복잡하고 아날로그 방식으로 운영되던 식자재 유통 시장에 모바일, ERP, 빅데이터 등 IT 기술을 접목하여 디지털 전환을 가속화하고 있음

해당산업의 주요 키워드는
농업기술, 지속가능성, 유통
혁신 등임

- **(주요 키워드 및 트렌드)** 주요 키워드는 “농업기술” “지속가능성” “유통혁신” 등으로 선정할 수 있음. 미스터아빠는 '하이퍼 로컬'이라는 독특한 모델과 IT 기술을 결합하여 전통 식자재 유통 시장의 고질적인 문제를 해결하고, 생산자와 소상공인 모두에게 이익이 되는 상생의 가치를 추구

로컬생산, 로컬소비 모델을
기반으로 신선도와 가격 경쟁
력을 확보하였고 이를 기반
으로 포트폴리오 다각화

- **(경쟁력)** 당사의 핵심 강점은 '로컬 생산', '로컬 소비'라는 '로컬리즘' 모델을 적용하여 획득한 신선도와 가격 경쟁력으로 지역에서 수확한 농산물을 지역에서 판매하는 사업모델을 구축하고 있다는 점으로 지역 내 수요자에게 빠르게 전달하는 숏컷 전략을 통해 이동시간을 50%이상 감소시켰음. 생산지 인근에서 소분센터와 물류거점을 운영하고 이를 기반으로 부가가치를 높일 수 있는 상품을 개발하고 판매하여 포트폴리오를 다각화함

미스터아빠의 사업 핵심 역량

01 미스터아빠는 신선한 농축수산물 식재료를 직접 공급하는 것을 목표로 합니다. 생산지에서 조달한 식자재를 통해 상점과 식자재 판매자 등에게 공급하며, 이를 통해 폐기율을 줄이고 중간 유통 단계를 최소화하여 합리적인 가격으로 식품을 제공합니다.		03 미스터아빠는 식품 유통 시장의 혁신과 성장을 주도하며, 소비자들에게 더 나은 서비스를 제공하는 것을 비전으로 삼고 있습니다.
	02 미스터아빠는 '아기유니콘200 육성사업' 지원 대상 기업으로 선정되어, 지속적으로 유니콘 기업이 탄생하는 토대를 만들고, 기업가치 1000억 원 이상 예비유니콘으로 성장하기 위해 노력하고 있습니다.	

자료: 미스터아빠 홈페이지



한국농식품벤처투자협회

Korea Agricultural and Fishery Food Venture Investment Association