



한국농식품벤처투자협회
Korea Agricultural and Fishery Food Venture Investment Association

2025-25호

농식품기업 리포트 시리즈

workers high

워커스하이

한국농식품벤처투자협회

2025.06.



2025-25호

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

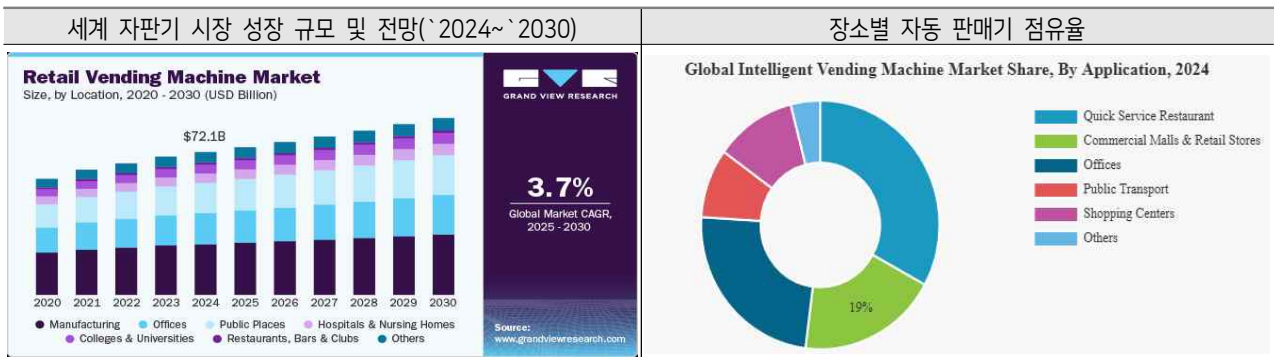
- AI 기반으로 각 공간과 이용자의 특성을 분석하여 최적의 상품을 큐레이션하는 '공간 리테일'이라는 새로운 시장을 개척 하였다는 점에서 긍정적 성장 기대
- 기업의 스마트 오피스 구축 및 임직원 복지 향상에 기여하며, 건물주에게는 유허 공간의 새로운 수익 모델을 제공하여 공간 혁신 트렌드를 겨인
- B2B대기업 고객 기반을 확보하고 있어 안정적 매출 기반 이자 탄탄한 레퍼런스 사례로 작용하여 매출지표의 빠른 성장과 흑자전환에 대한 기대 존재

자동 판매기 시장은 라이프 스타일의 변화, IoT기술의 발전으로 인해 완만한 성장세

현금 없는 사회 가속화로 디지털 결제수단이 자판기와 결합

해당 기업을 주목하는 이유_(1)

- **(글로벌 환경)** 자동 판매기기 시장은 IoT 기술 발전, 소매제품 유통 효율성 증가, 라이프 스타일 변화로 인한 간편 음식 수요 증가로 완만한 성장세를 보임
 - 소매 자동판매기 시장은 2024년 721억달러 규모였으나, 2030년까지 약 892억 달러에 이를 것으로 예상되며 연평균 3.7%(CAGR)을 보임
 - 특히, 음료 자동 판매기기가 전체의 44.8% 수준의 점유율을 보이며, 결제 방식의 발전으로 인해 무현금 결제가 75.4%에 육박, 또한 무인판매점(무인식당) 등의 점유율이 제일 높음
- **(글로벌 성장요인)** 팬데믹 이후 현금 없는 사회(cashless society) 가속화로 모바일 결제, QR코드, NFC,페이 앱 등 디지털 결제 수단이 스마트 자판기와 결합
 - AI·IoT 기술 발전으로 실시간 재고관리, 수요 예측, 상품 추천 등 공급과 수요 효율성 증가. 또한, IoT센서로 기계 고장 사전 감지, 온도·습도 유지, 소비자 행동 분석으로 유지보수 비용 감소
 - 1인 가구·야근 증가로 인해 24시간 무인 소비 채널수요 확대, 빠르고 간편한 구매를 선호하는 MZ세대 중심의 습관 변화 등 "언제 어디서나 살 수 있는 편의성"이 중요한 소비 포인트로 부상



자료: Grand View Research

자료: Fortune Business Insight



자료: Business Research Insight

자료: CPI

해당 기업을 주목하는 이유_(2)

코로나 이후 비대면 소비 트렌드 확산 및 제반 기술의 발전으로 스마트 자판기 사업 부상

저출산으로 인한 노동력 부족 및 임금 수준 상승으로 무인 운영에 적합한 스마트 자판기 산업 성장 요인(환경) 제공

- **(국내 산업환경)** 국내 또한 코로나 이후 비대면 소비 트렌드가 확산되고, 결제 기술의 발전으로 자판기 간편 결제(삼성페이, 카카오페이 등)가 용이해 졌으며, 1인 가구와 이들의 소형 소비 트렌드에 부합함
 - 국내 자판기 시장 규모는 약 6,500억원으로 추정하며, 2032년 까지 약 1.45조원 규모로 성장할 것으로 예측됨(CAGR 12.1% 수준)
 - 특히, 기존의 음료, 간편식뿐만 아니라 밀키트, 정육, 주류, 의약품 등 다양한 분야 제품들이 스마트 자판기로 연계되고 있음
- **(국내 성장요인)** 저출산, 임금수준 상승 등으로 인건비 부담이 증가해 24시간 무인 운영이 가능한 자판기 사업에 대한 수요 증가
 - 또한 AI, IoT 기술 등이 발전하며 자판기의 수요-공급(유통)에 접목되어 전통적인 음료·과자뿐 아니라 도시락, 고기, 반찬, 생리대, 비타민 등 품목 다변화하고 재고 관리, 고객 수요 예측 등 기능을 수행
 - 정부는, 저출산 문제로 인해 향후 노동력 감소를 대비하기 위해 스마트시티 정책에 기반한 스마트 자판기 시범운영 사업을 지원하고 있음 (중기부, '23 스마트 유통기술 보급사업 등)

국내 신개념 자판기 등장 사례

국내 신개념 자판기 등장 사례		
와인	GS그룹	GS25 DX랩에서 자판기로 성인 인증 후 주류 판매
정육	롯데그룹	미니스토에서 자판기로 돼지고기·소고기 등 판매
밀키트	프레시고	가정간편식(HMR) 자판기 '프레시고24' 운영
화장품	아모레퍼시픽	기차·지하철 역사 내 '에뛰드' 제품 자판기 운영
의약품	쓰리알코리아	6월 정부 승인으로 화상투약기 시범 운영 초읽기
자동차	체카	중고차 플랫폼 '레몬'(론칭 예정) 자판기 인증 후 인도

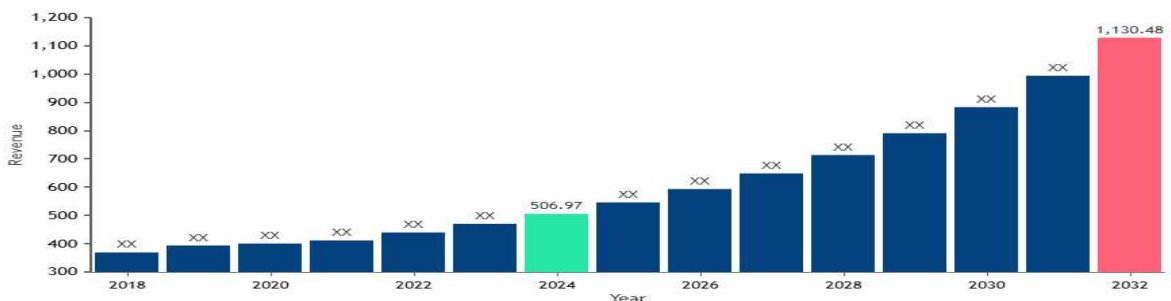
자료: 한국자동판매기공업협회

'21년 종류별 국내 자판기 시장 현황



자료: 한국자동판매기공업협회

'2018~2032 국내 자판기 사업 현황 및 예측



자료: Data Bridge Market Research

해당 기업을 주목하는 이유_(3)

코로나 이후 비대면 소비 확산으로 전통적 자판기 사업이 다양한 첨단 기술을 접목하여 스마트 자판기사업으로 성장 중

비대면 소비문화 확산, 소량 소비 중심, 1인가구 증가 등의 시대적 흐름에 따라 개인화된 리테일 경험을 제공하는 리테일 테크 확대

- (산업 매력도) 국내외 모두 코로나 이후 비대면 소비 트렌드의 확산으로 스마트 자판기에 대한 수요가 증가하였으며, 기존의 단순 밴딩머신 수준에서 AI, IoT, 스마트 결제 시스템 등의 첨단 디지털 기술을 접목하여 수요예측, 재고관리, 유지보수 모니터링 등 수요와 공급 양방향의 기술혁신이 발생하여 주요 성장요인으로 작용
- (사업 트렌드) 소비 측면 트렌드는 '소량 소비 중심의 1인 가구 증가', '비대면 소비 확대', '사용자 경험(UX)을 중시한 직관적 인터페이스, 결제 편의성 향상' 등이 있으며 특히, 국내의 경우 저출산으로 인한 노동인구 감소, 임금 수준 상향으로 인한 인건비 부담으로 24시간 무인운영이 가능한 자판기 산업의 성장이 예측됨. 당사는 소비자가 머무는 실내 상주 공간에 AI 기술 기반의 맞춤형 무인스토어 솔루션을 제공하는 데 집중하고 각 공간의 특성과 이용자의 구매 데이터를 분석하여 최적의 상품을 큐레이션하고, 이를 통해 개인화된 리테일 경험을 제공하는 푸드테크 기업
- (시장 키워드) 해당 산업 주요 키워드는 #AI수요예측 #공간리테일 #리테일 테크 #무인스토어 #언택트 #AI큐레이션 #마이크로리테일 #스마트오피스 #간식구독 #숏리테일 #개인맞춤형 #플래그샵 #푸드테크 등임

워커스하이의 플래그샵 도안



자료: 워커스하이

회사 개요

- 해당 기업과 관련된 정보는 다음과 같음
- 회사현황

2021년 3월에 설립된 기타
가공식품 도매업 기업

항 목	내 용
회사명	(주)워크스하이
대표이사	김충희
설립일	2021-03-12
법인번호	110111-7813028
기업형태	일반법인, 소기업
업종	(G46329) 기타 가공식품 도매업
자본금	2,130백만원
본사주소	(06103) 서울 강남구 선릉로 615, 2층 (논현동,썬라이더빌딩)
법인가구성	본사 1개 / 국내지사 1개

자료: Cretop / 회사 홈페이지

벤처기업 인증 보유 기업

- 회사 연혁

주 요 연 혁	
2025-01	롯데칠성음료 자판사업 인수
2024-06	레드닷 디자인 어워드 2024 수상
2024-05	삼성물산 퓨처스케이프 1기 선정
2023-04	중기부 TIPS 선정 및 신용보증기금 스타트업네스트 선정
2022-08	PRE-A 투자유치
2022-07	KB국민카드 FUTURE9 6기 선정
2021-12	롯데호텔 국내 전지점 계약 체결
2021-08	롯데벤처스 L-CAMP 9기 선정
2021-07	벤처기업 인증 획득
2021-06	위워크 코리아 국내 전지점 계약 체결

자료: Cretop / 회사 홈페이지

롯데칠성음료에서 변화하는 소비자 환경, 비대면, 디지털 결제 확산에 대응하기 위해 적극 장려한 사내벤처 프로그램을 통해 탄생

● 회사 설립 배경

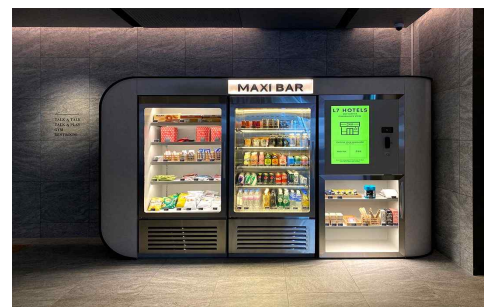
- 2021년 롯데칠성 음료에서 변화하는 소비자 환경, 특히 비대면·디지털 결제 확산, 언택트 트렌드에 대응하기 위해 적극 장려한 사내벤처 프로그램으로 선발되어 스마트 자판기 기반 마이크로스토어 비즈니스를 기획·운영
- 워커스하이는 이러한 흐름 속에서 스마트 자판기와 마이크로스토어를 통해 새로운 방식의 오피스 및 커뮤니티 리테일 실험을 목표로 시작
- 워커스하이는 많은 제조사가 직영물 운영에서 겪는 문제를 해결하고 싶다는 마음에서 시작되어 온라인 물을 넘어선 새로운 플랫폼을 통해 면밀히 소비자의 니즈를 파악하고 구매 데이터를 구축해 맞춤형 제품을 제공하고자함

맞춤형 공간 리테일 플랫폼 '플래그샵(FLAGSHOP)' 및 간식 구독 서비스 프로그램 운영

● 회사 사업 소개

- 사무실, 공유오피스(위워크), 호텔, 피트니스, 아파트 커뮤니티 등 실내 공간에 맞춤형 설치로 AI 수요 예측, 딥러닝 기반 구독 솔루션으로 자동 재고 조정 및 상품 추천 운영
- 구독형 스낵바 서비스 'OFFRESH', 'Office + Refresh'의 합성어로, 사내 스낵 구독 및 자동화된 시스템(키오스크, 재고·소비 모니터링 등)을 기반 서비스 제공
- 2024년 롯데칠성음료의 자판기 직영사업을 인수하며 기존 자판기 시장까지 사업 영역을 확장하여 소비자에게 차별화된 구매경험 제공하고자함

워커스하이 주요 홍보자료



자료: 워커스하이 홈페이지

재무상태표 및 손익계산서 주요 항목 분석

24년 기준, 직전 년도 대비
자산, 자본, 부채 모두 증가

● 재무상태표 주요 항목

(단위: 천원)

계정과목	2024년	2023년	2022년
자산총계	3,623,006	1,445,732	1,530,072
유동자산	2,986,679	663,145	1,187,007
비유동자산	636,327	782,587	343,065
부채총계	1,394,234	1,014,325	612,279
유동부채	974,649	297,302	212,279
비유동부채	419,585	717,023	400,000
자본총계	2,228,772	431,407	917,793
자본금	213,005	174,594	28,031
자본잉여금	5,284,525	2,025,579	1,672,818
기타포괄손익누계액	-	-	-
이익잉여금	-3,268,758	-1,768,766	-783,056

자료: 최근 3개년 기준, Cretop

● 손익계산서 주요 항목

(단위: 천원)

계정과목	2024년	2023년	2022년
매출액	3,532,770	2,491,795	1,621,865
매출원가	2,494,726	1,729,355	1,134,080
매출총이익(손실)	1,038,044	762,440	487,785
판매비와 관리비	2,393,288	1,835,665	1,126,422
인건비	802,045	817,501	560,021
기타관리비	1,591,243	1,018,164	566,401
영업이익(손실)	-1,355,244	-1,073,225	-638,637
영업외수익	7,874	288,182	74,387
영업외비용	46,411	20,247	10,671
당기순이익(손실)	-1,393,781	-805,290	-574,921

자료: 최근 3개년 기준, Cretop

24년 기준, 전년 대비 매출액
증가했으나, 매출원가 및
판매비가가 증가하며 당기
순이익은 감소

재무비율 분석 및 신용평가등급

재무비율 분석

24년 기준, 안전성 측면에서 부채비율 등 하락하며 안정성 증가, 성장성 측면에서 적자 지속

(단위: %, 배, 일)

항목 및 계정과목		2024년	2023년	2022년
안전성	부채비율	62.56	235.12	66.71
	차입금의존도	25.50	49.72	26.39
	자기자본비율	61.52	29.84	59.98
	비유동장기적합율	24.03	68.14	26.03
수익성	매출원가율	70.62	69.40	69.92
	영업이익률	-38.36	-43.07	-39.38
	당기순이익률	-39.45	-32.32	-35.45
성장성	매출액증가율	41.78	53.64	223.47
	영업이익증가율	적자지속	적자지속	적자지속
활동성	매출채권회전기간	36.31	48.00	55.45
	재고자산회전기간	13.88	30.96	37.08
	매입채무회전기간	0.00	0.00	0.00
	총자본회전율	1.39	1.67	1.43

자료: 최근 3개년 기준, Cretop,

신용평가사 기준, 신용평가등급은 BB-, EW등급은 유보

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(25.04.16), EW등급 평가일(25.06.27), Cretop

산업 내 위치 및 경쟁우위 사항

표준산업분류 기준 씨제이프레시웨이(주), (주)동원홈푸드 등이 상위 순위를 차지하고 있음

● 산업 내 국내 TOP 5 (해당 기업 표준산업분류 G46329 기준)

(단위 : 백만원)

순위	기업명	매출액(백만원)
1	씨제이프레시웨이(주)	2,642,769
2	(주)동원홈푸드	2,236,465
3	(주)에스피씨지에프에스	1,902,960
4	풀무원식품(주)	1,152,356
5	롯데지알에스(주)	906,047

자료: 2023년 기준, Cretop

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

● 상위/하위 기업 (해당 기업 표준산업분류 G46329 기준)

(단위 : 백만원)

순위	기업명	매출액
+4	(주)힐스아이티	2,497
+3	(주)승전식품	2,496
+2	(주)아드리코	2,496
+1	예원유통(주)	2,495
기준	(주)워크스하이	2,492
-1	나누리푸드	2,489
-2	(주)어센티코	2,489
-3	(주)송정푸드	2,485
-4	수에프앤에스농업회사법인(유한)	2,485

자료: 2023년 기준, Cretop

- 해당 기업을 표준산업분류 G46329로 분류했을 때는 상기와 같은 경쟁사가 도출됨
- 이에 규모의 차이가 크게 존재하기는 하나 동일 표준산업분류 내 5위에 위치한 롯데지알에스(주)로 벤치마크 기업을 선정하고자함

- 벤치마크(비교가능 사업구조) 기업 대비 경쟁우위 사항
 - 벤치마크 기업 롯데지알에스(주) 회사 개황

벤치마크 기업 롯데지알에스(주)은 기타 가공식품 도매업을 영위 하고 있음

항 목	내 용
회사명	롯데지알에스(주)
대표이사	차우철
설립일	1979-10-25
법인번호	110111-0262850
기업형태	대기업
업종	(G46329) 기타 가공식품 도매업
주요상품	햄버거 등 패스트푸드, 대중음식점 경영, 청량음료수 판매 등

자료 : 최근 년도 기준(2024), 자료: Cretop

- 벤치마크 기업 롯데지알에스(주) 주요 KPI

(단위: 백만원, %)

벤치마크 기업 주요 3개년 재무현황

년 도	총자산	총부채	매출액	영업이익	영업이익률	순이익률
2024	760,273	575,276	973,354	36,861	3.79	1.92
2023	753,762	578,154	906,047	21,105	2.33	0.31
2022	816,406	629,778	773,300	5,320	0.69	-1.15

자료 : 최근 년도 기준(2024), 자료: Cretop

- 경쟁우위 사항

① 재무자료 분석 기준

벤치마크 기업 대비 매출액 증가율, 자기가본비율 지표에서 우위

- : 워커스하이는 벤치마크기업 대비 평균 매출액과 자산 규모의 차이는 크게 나고 있으나 자기가본비율, 매출액증가율 지표에서 우위를 보이고 있음
- 당사는 3년 연속 적자를 보이고 있으나 사업초기 인 점, 매출액의 성장세 등을 종합 고려하여 현재보다 향후의 흑자전환 시점 등을 살펴볼 필요 존재

(단위: %, 일)

항 목	자기가본비율	영업이익률	순이익률	매출액증가율	매출채권회전기간
워커스하이	61.52	-38.36	-39.45	41.78	36.31
벤치마크기업	24.33	3.79	1.92	7.43	34.46
벤치마크대비	우위	열위	열위	우위	열위

자료 : 최근 년도 기준(2024), 자료: Cretop

공간에 특화된 무인 스토어
솔루션 제공으로 공간 리테일
시장의 리더십 확보하여 주도

대기업 오피스, 특급호텔 등
B2B고객을 대상으로 안정적
으로 사업 확장

기업인수 등을 통한 사업
영역 확장

② 사업전략 기준

- : 공간 리테일 테크 시장의 리더십을 확보하고 확산을 주도
 - 사무실, 호텔 등 특정 실내 공간에 특화된 무인 스토어 솔루션을 제공하며 '공간 리테일'이라는 새로운 시장을 개척하고 선도
 - 단순 무인 스토어를 넘어, AI 기술을 활용하여 각 공간의 이용자 특성과 니즈에 최적화된 상품을 큐레이션하고, 개인 맞춤형 리테일 경험을 제공함으로써 고객 만족도와 재구매율을 극대화
- : B2B고객 확보역량 및 레퍼런스 기반 적극적인 영업
 - 대기업 오피스, 특급호텔 등 B2B 고객을 대상으로 안정적인 계약 기반의 매출을 확보하고, 이를 통해 사업의 안정성과 확장을 도모
 - 삼성, 현대차, SK, 롯데 등 국내 주요 대기업 및 특급호텔 등 100여 개 고객사와의 계약은 워커스하이의 기술력과 사업성을 증명하는 강력한 레퍼런스이자 안정적인 매출 기반
- : 기업인수 등을 통한 사업영역의 확장 및 과감한 투자 의사결정
 - 롯데칠성음료 자판기 직영사업 인수를 통해 기존 자판기 시장을 혁신하고, 워커스하이의 무인스토어 솔루션을 더 많은 곳에 적용할 수 있는 물리적 인프라와 공급망을 확보
 - 롯데 사내벤처로 시작하여 대기업 자원과 인프라를 기반으로 초기 사업 안정성 확보 및 사업협력, 확대기회 발굴에 유리하게 작용

워커스하이 대표상품 AI 기반 맞춤형 스마트 미니바



자료: 워커스하이 홈페이지

종합 의견

산업 환경 및 성장요인은
해당 기업에 긍정적

- **(산업환경)** 워커스하이는 단순히 물건을 파는 무인 자판기가 아닌, AI 기반으로 각 공간과 이용자의 특성을 분석하여 최적의 상품을 큐레이션하는 '공간 리테일'이라는 새로운 시장을 개척하고 있으며 이는 1인 가구 증가, 비대면 구매문화의 활성화, 디지털 전환 가속화, IoT도입의 확산 등 산업 환경적 요인과 변화 요구에서 기인
- 실내 유희 공간에 특화된 이 모델은 소비자가 가까운 나만의 스토어를 경험하게 하여, 빠르게 변화하는 리테일 시장에서 독보적인 경쟁 우위와 높은 확장성을 확보함

해당 산업의 주요 키워드는
공간 리테일, 리테일 테크,
무인 스토어, 언택트 등임

- **(주요 키워드 및 트렌드)** 주요 키워드는 '공간 리테일' '리테일 테크' '무인 스토어' '언택트' 등으로 정리할 수 있음. 당사는 축적된 방대한 사용자 및 구매 데이터를 AI로 분석하여 상품 운영 효율을 극대화하고, 개인 맞춤형 큐레이션 서비스를 지속적으로 고도화하여 스토어 내 디지털 사이니지를 활용한 '리테일 미디어' 사업이라는 새로운 고수익 모델을 발굴하고 있음. 이는 단순한 유통 마진을 넘어선 혁신적인 부가가치 창출과 수익 다각화를 통해 지속 가능한 성장을 이룰 잠재력을 보유하고 있는 것으로 볼 수 있음

탄탄한 B2B고객 기반 확보,
매출기반이자 레퍼런스로
활용하여 향후 흑자전환 필요

- **(경쟁력)** 당사는 삼성, 현대차, SK 등 국내 주요 대기업과 특급호텔 등 100여 개 고객사에 200여 곳 이상의 무인스토어를 설치하며 탄탄한 B2B 고객 기반을 확보하고 있어 안정적인 성장 기반이자 레퍼런스가 되어준다는 점에서 차별적 경쟁력을 보임. 이를 기반으로 흑자전환 노력을 지속한다면 긍정적 성장 예상

워커스하이의 플래그십 실제 설치사례



자료: 워커스하이 홈페이지



한국농식품벤처투자협회
Korea Agricultural and Fishery Food Venture Investment Association