
2023년 3분기 실적 REVIEW



CONTENTS

1. 경영실적 HIGHLIGHTS	2P	5. CJ프레시웨이의 성장 PATH	13P
2. 견조한 성장	3P	6. CJ프레시웨이 전략 방향	14P
3. 재무건전성	4P	6-1. 솔루션 사업자 진화	15p
4. 사업부문별 실적 REVIEW	5P	6-2. 플랫폼 역량 확보	16p
4-1. 식자재 유통	6p	7. 전략 추진 실행 경과 / 향후 계획	17P
4-2. FS (Food Service)	7p	8. 2023년 HIGHLIGHTS	18P
4-3. 제조사업	8p	9. BEYOND 2025	19P

매출

(YoY +7.6%)

* 식품원료 제외 시 +11.7%

Retention
(YoY +1.5%p)

점당 매출액
(YoY +5.6%)

고객수
(YoY +7.6%)

영업이익률

(YoY -1.0%p)

4.7% → 3.7%

* 리텐션, 점당 매출액, 고객수: 3Q 누계 기준

성장성

수익성

재무안정성

OCF Margin
(YoY +6.2%p)

2.1% → 8.3%

순차입금
(전년말比 -34.8%)

1,433억원 → 934억원

순차입금/EBITDA
(전년말比 -0.4)

1.0 → 0.6

부채비율
(전년말比 +3.0%)

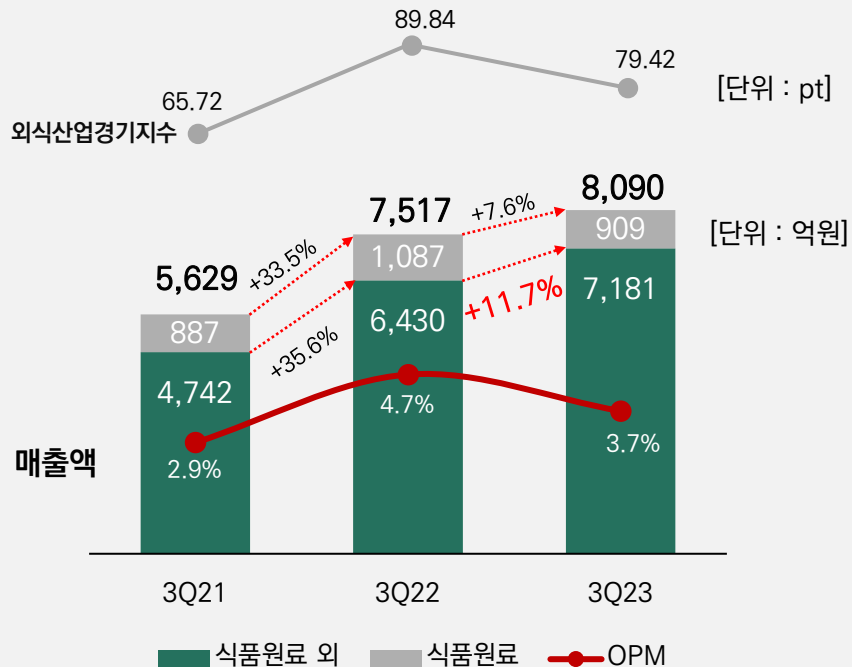
267% → 270%

* EBITDA: 회계기준 영업이익 + 유무형 감가상각비

외식 시장 침체 불구, 견조한 구조적 성장 지속

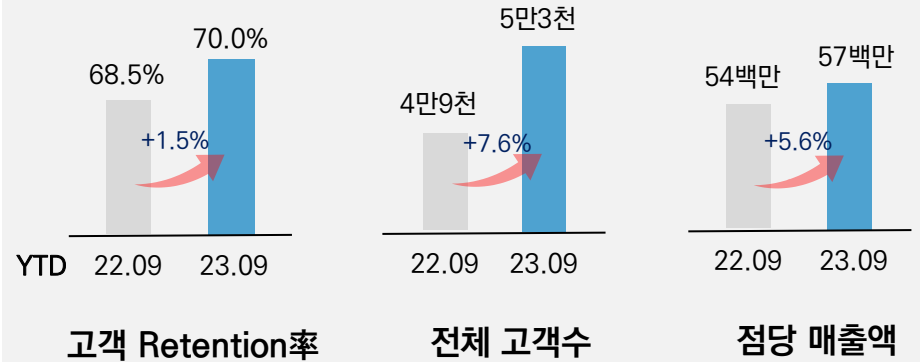
매출 포트폴리오 개선

인플레이션 및 미래 성장 투자로 수익성 하락



SALES

솔루션 전략으로 고객 확대 및 점당 매출액 증가

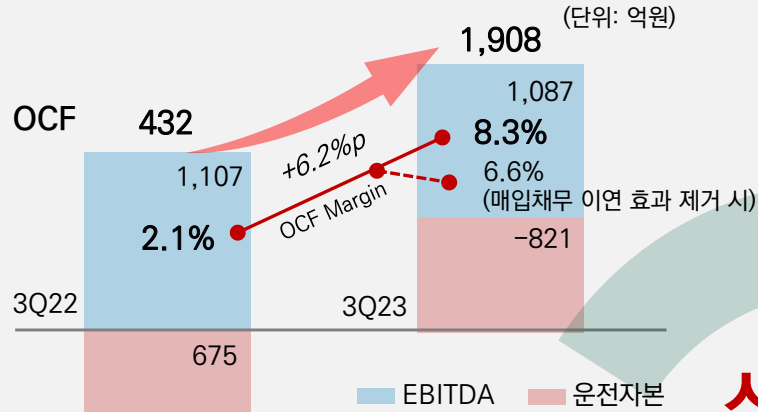


GROWTH STRATEGIES

상품 콘텐츠 확대와
솔루션 활동으로 성장성 확보

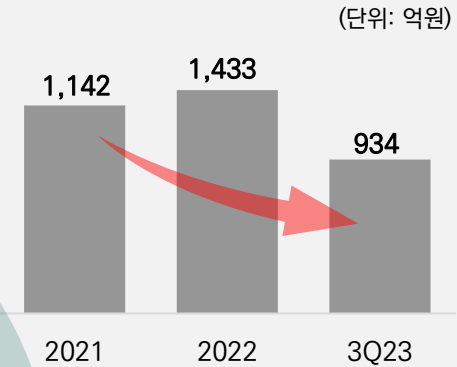
- 차별화 상품 매출 확대
- 온라인 비즈넷 오픈
- 상품 확대 위한 R&D 센터 Open
- 제조 인프라 확장 (MSC 구축)

① OCF 개선



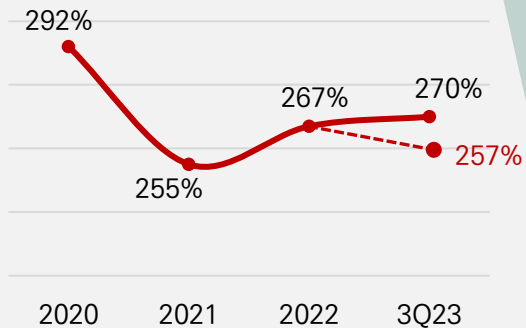
* EBITDA: 회계기준 영업이익 + 유무형 감가상각비 / 운전자본: 매출채권+재고자산-매입채무 증감

② 순차입금 지속 상환



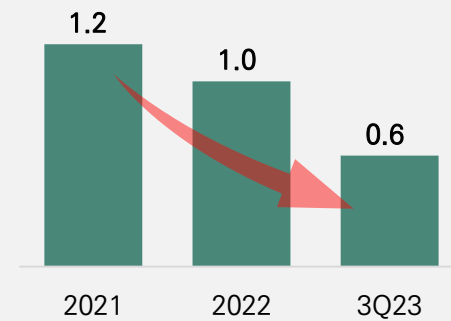
신용등급
A → A+
상향 목표

④ 부채비율 개선



* 23년 9월 연휴에 따른 매입채무 이연 고려시 부채비율 257%

③ 순차입금/EBITDA 3.0 이하 유지



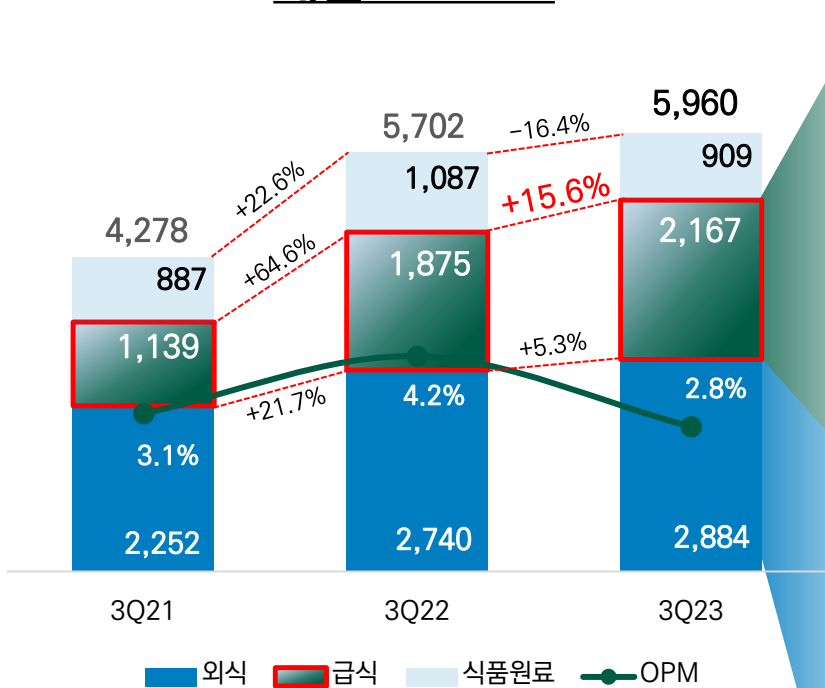
4. 사업부문별 실적 REVIEW

- 식자재 유통
- 단체급식
- 제조사업



매출 & OPM

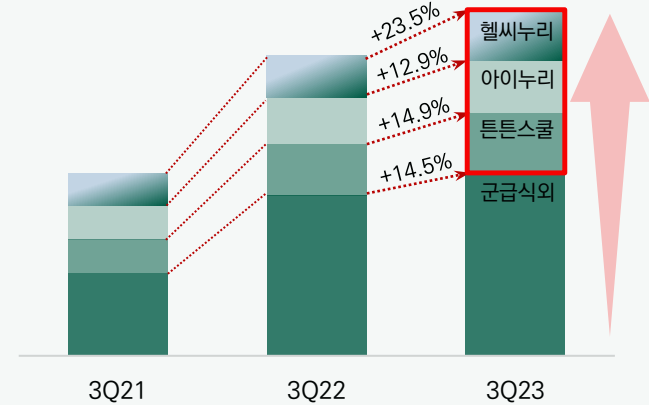
(단위: 억원)



“급식경로 성장과 함께 안정적인 매출 신장”

- 외식 식자재 2,884억원 (YoY +5.3%)
- 급식 식자재 2,167억원 (YoY +15.6%)
- 식품원료 909억원 (YoY -16.4%)

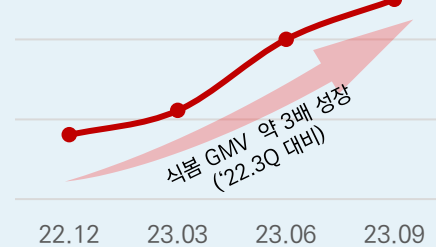
① 급식식자재 경로별 성장 추이



- 군 간담처 Pool 확대 및 상품영업을 통한 추가 매출 확보
- 핵심경로(키즈/실버) 차별화 상품 확대

② 온라인 사업(식자재 플랫폼) 역량 강화

[식음 매출 추이]



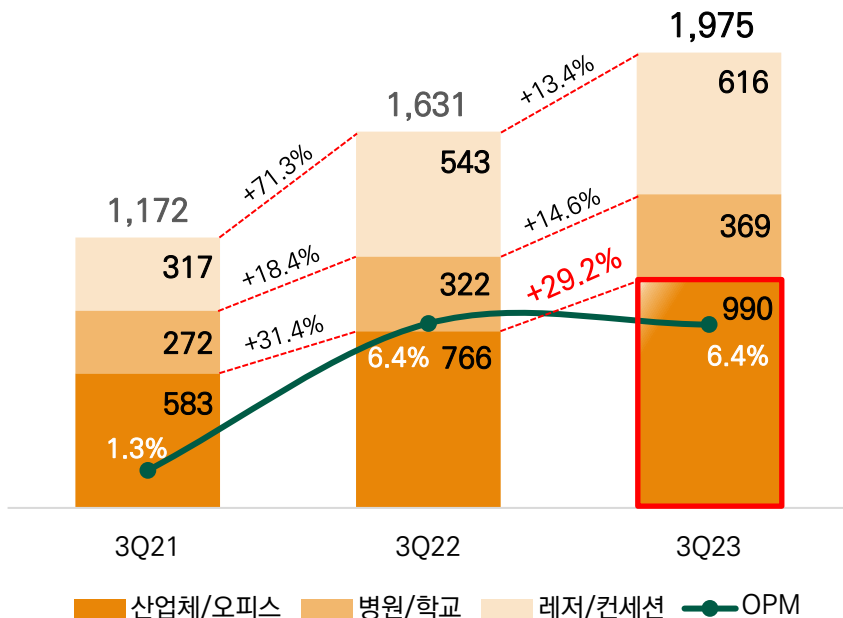
[인수시점 비]

- 누적가입자수 3만 → 6만
- 월 구매자수 3.5천 → 9천
- 프레시웨이 상품 1.7천 → 5천 SKU

- 프레시원 거점 및 상품 Infra 기반 식음 결합(온니채널)
- L 온라인 플랫폼 상품 개발 및 Last-Mile 구축

매출 & OPM

(단위: 억원)



“수주 경쟁력 제고 및 키친리스 접목 하
안정적 수익 창출 통한 지속 성장中”

· 푸드서비스 1,975억원 (YoY +21.1%)

① 키친리스(Kitchen-Less) 전략

- 구인난 및 인력집약적 산업 탈피
- 키친리스 매출 494억(23.09 누계), 전년비 +189%

디지털화

프레시밀온

이동급식형
누계가입자 3.9만명

컨텐츠 강화

스낵픽

편의식 코너
점포수: 41개

메뉴자산화

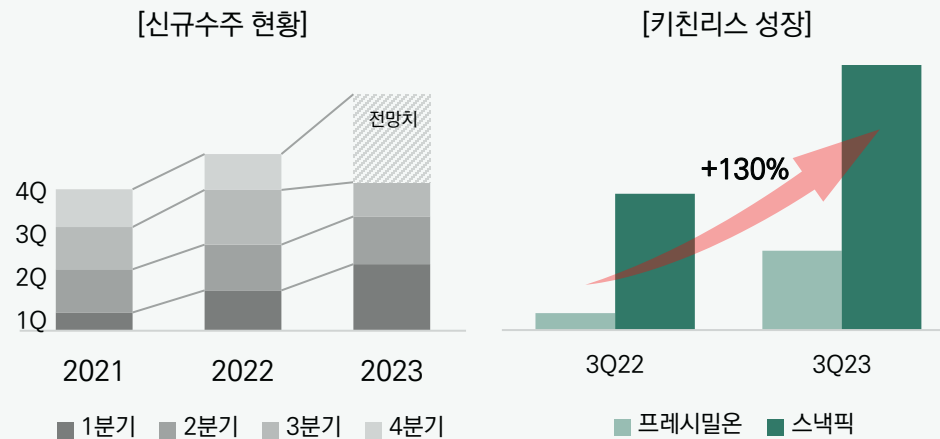
OVD*

병원向 CK
치료식, 건강식 개발

↳ 인력효율화, 자동화 추진 ◀

* Order made, Vat packaged meal, cold chain Delivery

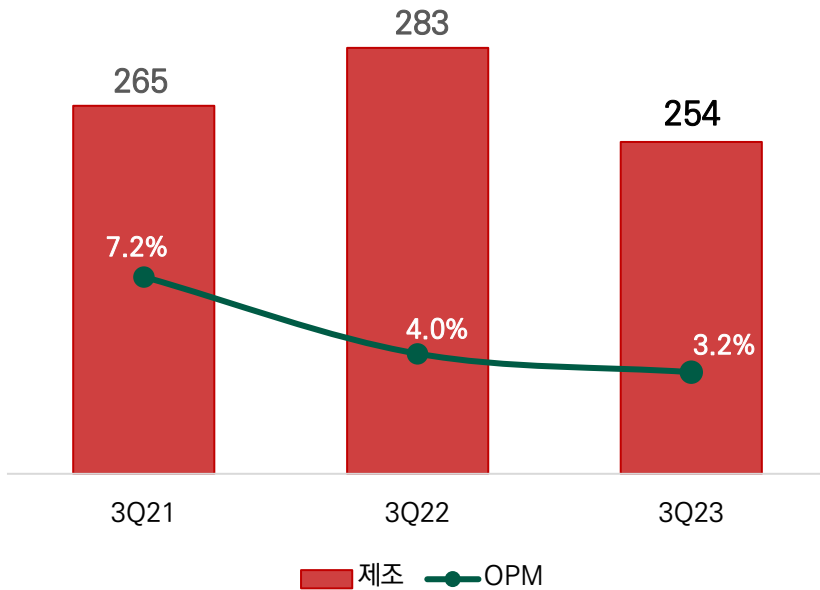
② 신규수주 및 키친리스 성장



매출 & OPM

(별도기준)

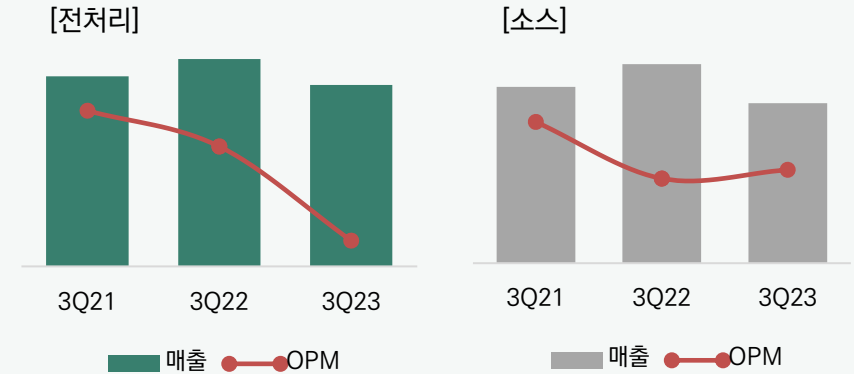
(단위: 억원)



“제조 인프라 투자로 성장 기반 구축,
차별화 상품 개발 기반 마련”

· 제조 사업 254억원 (YoY -10.4%)

① 전처리&소스 사업 현황



→ 소스부문 수익은 건조, 전처리부문은 농산물 시세하락에 따른 부담

② 제조 사업 수익성 개선 기반 마련

→ 스마트농업 추진, 공장 확대 통한 제조 사업 가치 제고



스마트농업 추진

농산물 공급 경쟁력 강화

차별화상품 통한 시장 확대



소스공장 확대
(진천, 음성)

진천 공장, 음성 신공장
투자 통한 소스 사업 확대

조리효율화 상품 개발

[단위 : 억원]

(단위 : 억원, %)	3Q22	2Q23	3Q23	YoY	%	QoQ	%
총매출	7,517	7,795	8,090	573	7.62%	295	3.78%
식자재유통	5,702	5,792	5,960	258	4.52%	168	2.90%
외식식자재	2,740	2,902	2,884	144	5.26%	-18	-0.62%
급식식자재	1,875	2,133	2,167	292	15.57%	34	1.59%
식품·원료	1,087	757	909	-178	-16.38%	152	20.08%
푸드서비스	1,631	1,841	1,975	344	21.09%	134	7.28%
제조 외	184	162	155	-29	-15.76%	-7	-4.32%
매출이익	1,434	1,491	1,527	93	6.49%	36	2.41%
매출이익률(%)	19.08%	19.13%	18.88%	-	-0.20%p	-	-0.25%p
판매관리비	1,082	1,171	1,225	143	13.22%	54	4.61%
판매비율(%)	14.4%	15.0%	15.1%	-	0.75%p	-	0.12%p
영업이익	352	321	302	-50	-14.20%	-19	-5.92%
영업이익률(%)	4.68%	4.12%	3.73%	-	-0.95%	-	-0.39%
법인세차감전 순이익	305	260	272	-33	-10.82%	12	4.62%
당기순이익	251	207	229	-22	-8.76%	22	10.63%
당기순이익률	3.34%	2.66%	2.83%	-	-0.51%	-	0.17%

[단위 : 억원]

구분	3Q22	3Q23	증감
인건비	329	365	36
%	4.40%	4.50%	0.1%p
물류비	299	335	37
%	4.00%	4.10%	0.2%p
지급수수료	210	230	20
%	2.80%	2.80%	0.0%p
감가상각비	91	125	34
%	1.20%	1.50%	0.3%p
기타	153	169	16
%	2.00%	2.10%	0.1%p
합계	1,082	1,225	143
%	14.40%	15.10%	0.7%p

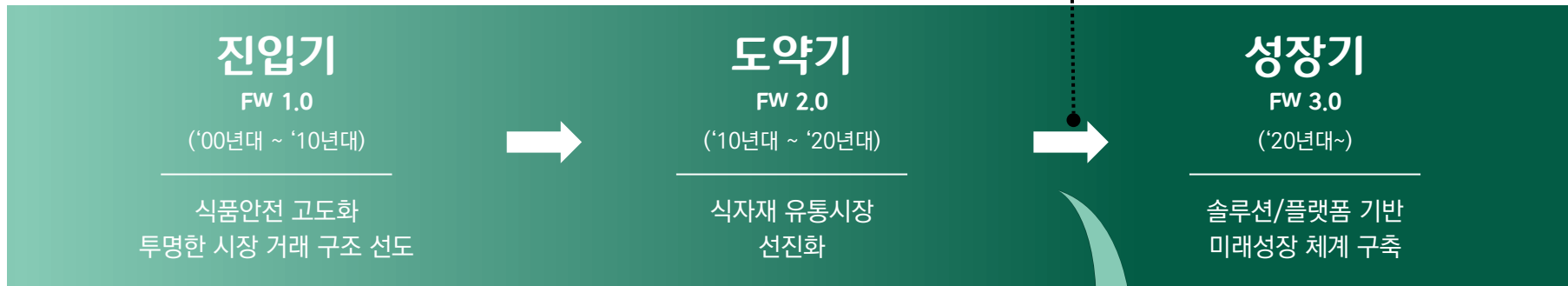
구분	3Q22	3Q23	증감
금융손익	-32	-34	-2
기타손익	-15	4	19
계	-47	-30	17
법인세비용	54	43	-11

[단위 : 억원]

구 분		2022년 末	3Q23	증감액	증감율
자 산	유동자산	6,740	6,367	△373	△5.5%p
	현금및현금성자산	1,883	1,318	△565	△30.0%p
	매출채권	2,779	3,239	+460	+16.6%p
	재고자산	1,818	1,491	△327	△18.0%p
	기타유동자산	260	319	+59	+22.7%p
	비유동자산	8,108	8,321	+213	+2.6%p
計		14,848	14,688	△160	△1.1%p
부 채	매입채무	3,522	4,475	+953	+27.1%p
	장기차입금	998	1,392	+394	+39.5%p
	단기차입금	2,318	860	△1,458	△62.9%p
	기타부채	3,969	3,988	+19	+0.5%p
	計	10,807	10,716	△91	△0.8%p
자 본 計		4,041	3,973	△68	△1.7%p
· 부채비율		267.4%	269.7%	+2.3%p	부채/자본
· 단기차입비중		69.9%	38.2%	△31.7%p	단기/총차입금
· 차입금의존도		22.3%	15.3%	△7.0%p	총차입금/자산

주요 전략 추진 현황 및 전망





진입기

FW 1.0

(‘00년대 ~ ‘10년대)

식품안전 고도화
투명한 시장 거래 구조 선도

도약기

FW 2.0

(‘10년대 ~ ‘20년대)

식자재 유통시장
선진화

성장기

FW 3.0

(‘20년대~)

솔루션/플랫폼 기반
미래성장 체계 구축

중기 전략 REVISION (‘23.1H)



온라인 플랫폼 기반
성장 가속화



온라인 - 오프라인 역량 연계한
B2B식자재 시장의 유통구조 혁신



솔루션
사업자 진화



솔루션 사업자 진화를 통한
경쟁구도 전환 / 동반성장

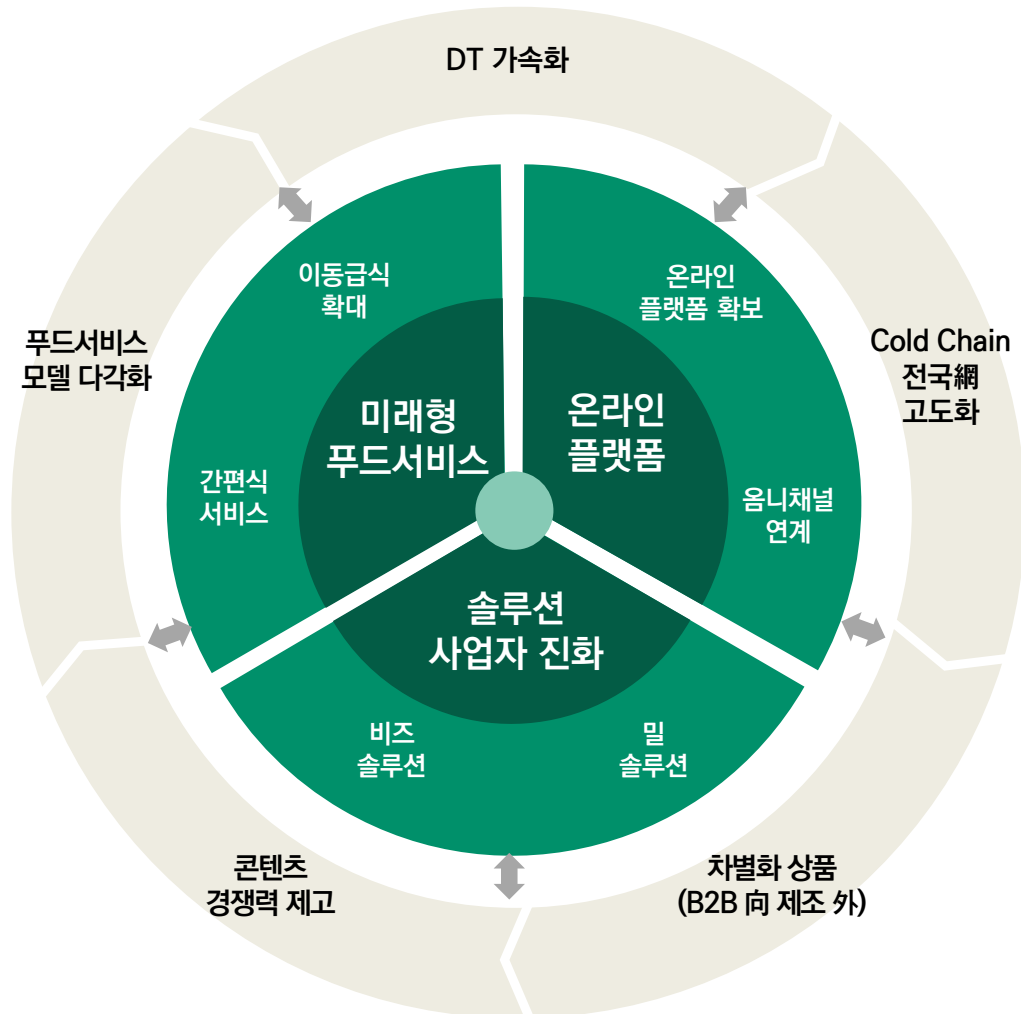


미래 푸드서비스
모델 확산



키친리스 · 간편식 중심 TPO 확장 /
미래형 단체급식 진화 가속화

질적 / 양적 1위 사업자 입지 강화 위한 중기 전략 실행 가속화



2023년

중기 사업 진화 위한
핵심역량 확보의 원년



2024년

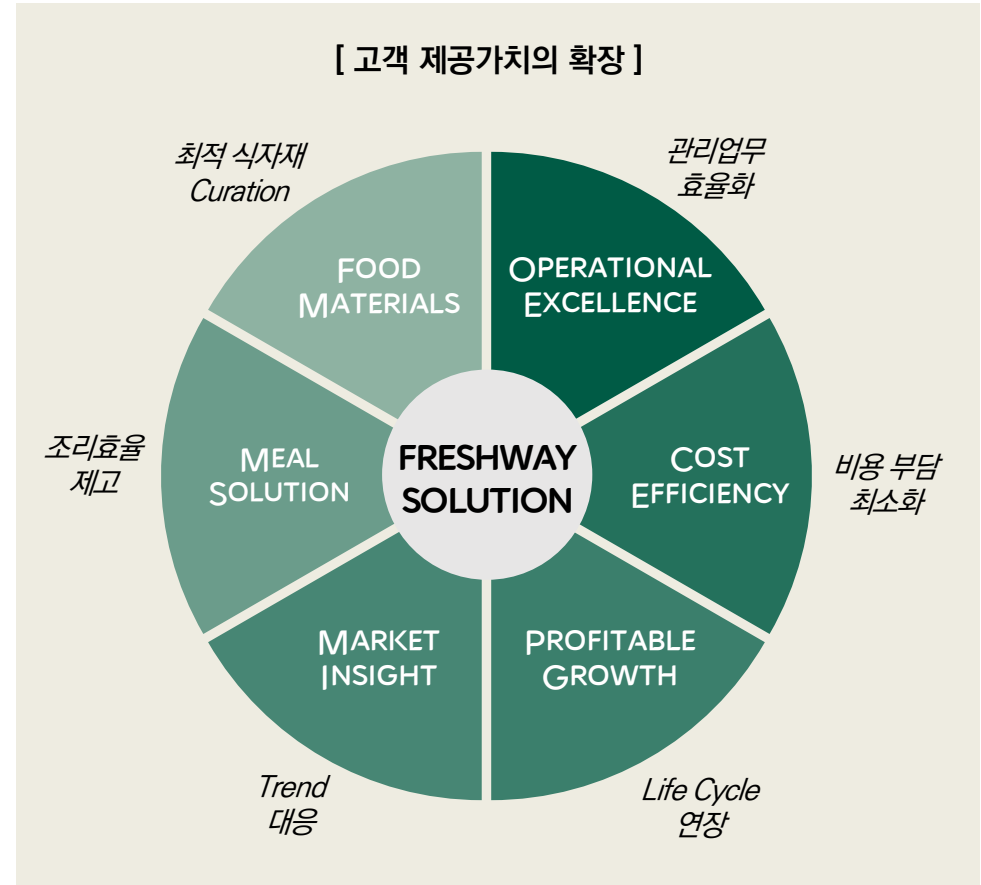
성과 창출 가시화/
본격 성장 가속화

기존 식자재 유통 / 급식 서비스 제공 외 다양한 솔루션 역량 제공 통한
사업 영역 및 고객 제공가치 확장 본격화

[사업 영역의 확장]



[고객 제공가치의 확장]



© 2023. CJ Freshway. All rights Reserved

산업 內 전·후방 Player를 연결하는 옴니채널 플랫폼 확보 기반 비즈니스 생태계 구축 및 시장 주도권 확보 추진



중기 전략 방향성 기반 사업 별 다각적 역량 확보 중이며, 역량 고도화 및 사업모델 진화 지속 추진 예정

	PROGRESS	ACCELERATION
<p>외식식자재</p>	<p>플랫폼 사업역량 확보 지속</p> <ul style="list-style-type: none"> • 파트너 플랫폼 입점 및 협업 확대 • 프레스웨이 / 프레스원 옴니채널 역량 강화 	<p>옴니채널 연계 성장 가속화</p> <ul style="list-style-type: none"> • 공급사 / 식당사업자 플랫폼 참여 확대 • SCM / 상품 / Data 역량 차별화 지속
<p>급식식자재</p>	<p>솔루션 콘텐츠 역량 강화</p> <ul style="list-style-type: none"> • 밀 / 비즈 솔루션 콘텐츠 확보(자체, 외부 협업) • 고객 접점 확대 지속(솔루션 페어 / 포털 등) 	<p>솔루션 비즈니스 생태계 구축</p> <ul style="list-style-type: none"> • Data 기반 고객 맞춤형 솔루션 제공 확대 • 제조 인프라 기반 밀솔루션 제공 역량 고도화
<p>푸드서비스</p>	<p>미래형 푸드서비스 기반 마련</p> <ul style="list-style-type: none"> • 고객 니즈 변화 대응 서비스 모델 다양화 • 이동 / 편익식 / CK 메뉴 개발 및 접목 확대 	<p>마켓 리더십 확보 집중</p> <ul style="list-style-type: none"> • 키친리스 모델 확산 가속화 • 식자재 유통 시너지 기반 역량 제고

CJ프레시웨이의 성장을 위해 미래를 준비하고 성장 방향성에 대해 고객과 소통을 지속적으로 확대

Q1

온라인 플랫폼
'식봄' 입점 확대

JTBC '한국인의 식판'
제작지원

Q2

중기 성장전략
재정립

신규 기업광고
릴리즈

Q3

통합 제조
R&D센터 신설

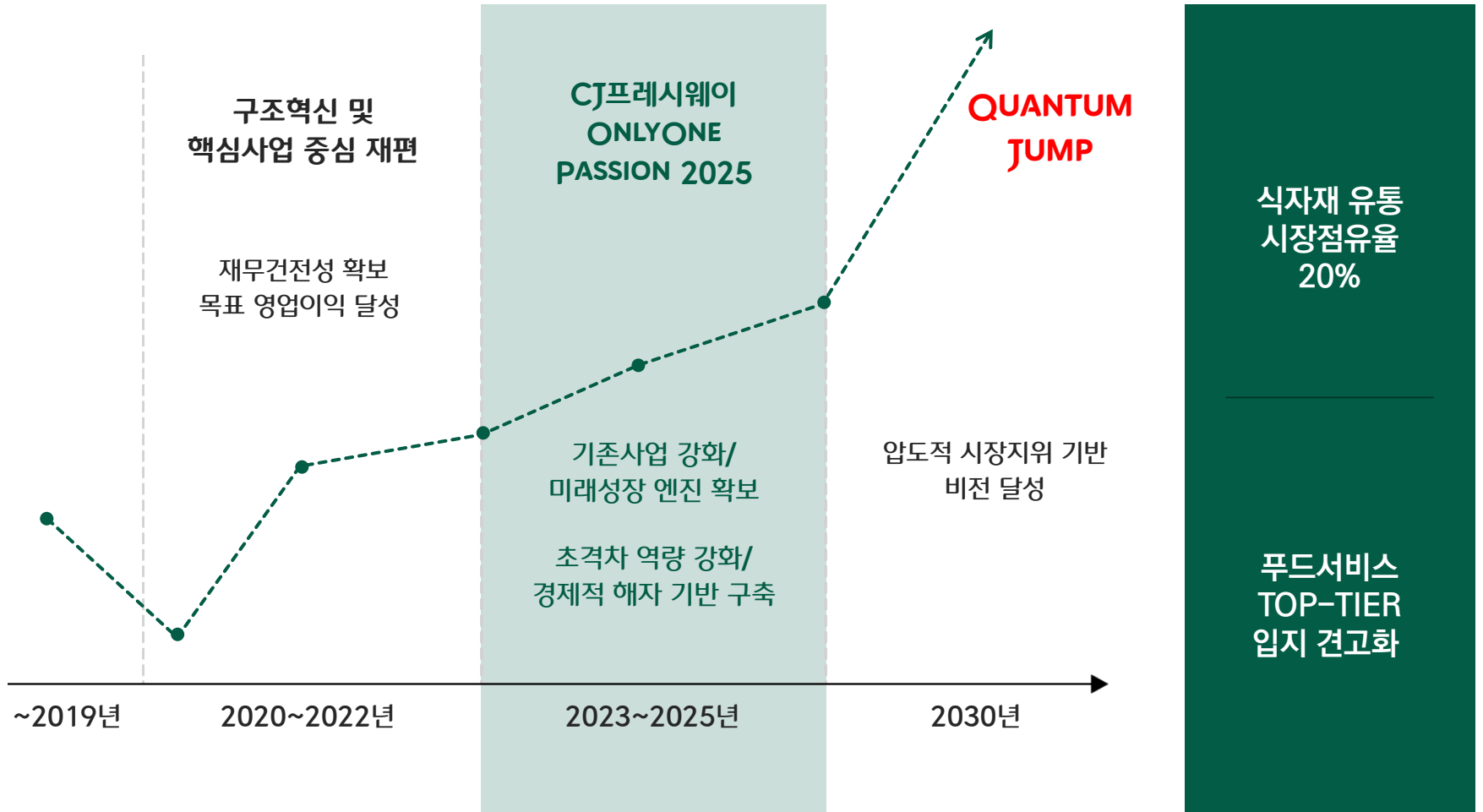
외식 편딩 플랫폼
'PIEAT' 론칭

Q4

제1회 푸드 솔루션 페어
개최

'온리원 비즈넷'
오픈

자생적 성장구조 완성 기반 초격차 경쟁력 확보 / 압도적 1위 사업자 입지 확보 집중



© 2023. CJ Freshway. All rights Reserved

THANK YOU

2023. 11. 08

