



동네 마트와 상생을 통한 간편 식자재 유통 플랫폼

신선한 식자재를 고객의 식탁까지 가장 빠른 배송





동네 식당 및 식자재 마트와 상생을 통한 간편 식자재 유통 플랫폼

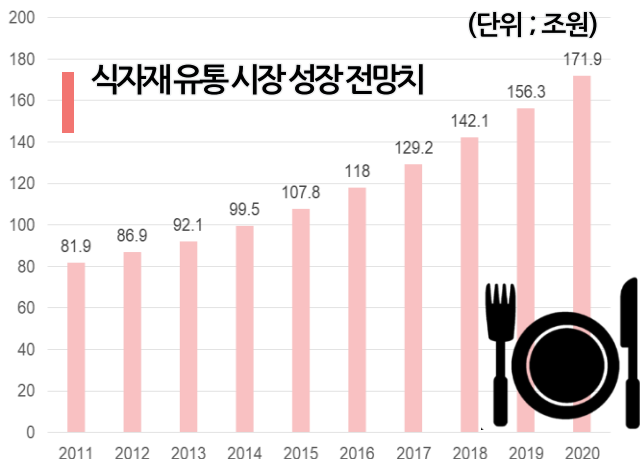
사업배경

1. 시장분석
2. 사업모델
3. 더맘마의 강점
4. 맘마먹자 도입효과



1. 시장 분석

국내 식자재 유통 시장 171조원 추정



※ 출처: 대신증권

	중대형 마트	슈퍼마켓
매출금액	45조원	32조원
사업체수	11,446개	105,672개

● 이커머스 시장 변화

식품 이커머스 비효율적인 경쟁 심화

- ▶ 오프라인 대형 유통사의 온라인몰/모바일 앱 시장 확대 진출
: 막대한 SKU (Stock Keeping Unit)와 지점 활용으로 이커머스 시장은 지속 확대 중
ex C더마켓, 쿡잇(C)

쿠팡, 마켓컬리 뒤쫓다 숨찬 유통 공룡들 몸집 줄인다

- ▶ 롯데 200개 점포 폐점, 이마트 비효율 매장 정리
온라인발 유통 혁신 시작... 사업부간 칸막이 허물고 융합 경영

쿠팡, 마켓컬리 - 대규모 마케팅/물류 경쟁 확대 예상

코로나19로 인한 비대면 소비 증가

코로나 이후 동네마트 시장도 **비대면 서비스** 요구 절실

1. 코로나로 인한 비대면(언택트) 소비가 증가
2. 소비자의 요구로 동네마트도 앱의 필요성 인식



2. 사업모델

도매
청과, 야채,
공산, 축산,
수산, HMR

식자재마트
물류, 배송

중계
맘마먹자App

소비자
가장 빠른 배송 플랫폼 제공



주변식당



일반고객

- 대상가맹마트: 연매출 50억 이상 전국 4,500개 (포스 4대 이상, 배달가능)

* 자료 : 더맘마 포스데이터 기준

신선식품 체계화를 통한 가장 가까운 동네 마트에서
소비자에게 배달을 빠르게 중계 하기 위한 O2O 서비스 플랫폼



3. 더맘마의 강점

마트 테크화



IT를 도입한 마트의 매출증가 컨설팅 제공



배송 비용절감



배달차량은 마트 보유차량 사용

전국 490여개 가맹마트를 통한 전국물류네트워크 보유



재고리스크 ↓



마트의 물건들을 중계하므로 재고 부담이 없음
가맹점 마트 상품의 pg결제 중개만!!



마케팅 비용절감



마트배달차량 홍보



전단지 체계화

지역기반의 마케팅 홍보제공 마케팅 비용 90% 절약!!

코로나 이후 동네마트를 통한 시장의 선점과 재고, 배달, 광고 리스크 비용을 최대한 절감



4. 맘마먹자 도입 효과

	 마트 점주		 소비자	
	전단 홍보	메시지 홍보	가격혜택	배송혜택
도입 전	종이 전단 	SMS 	타사 앱가격   	 가장 가까운 3km 이내 마트에서 직접 배송
도입 후	모바일 전단 	App Push 	 맘마먹자 10% 이상 저렴   	 마트 배송 차량  부릉계약(퀵배송)
기대 효과	전단지 인쇄, 배포 비용 절감 (월 850 만원)	SMS발송비용 절감 (월 350만원)	타사 앱가격 대비 저렴한 가격에 신선도 높은 제품 구매 가능	가장 가까운 동네 마트를 중심으로 소비자에게 120분 내 철저한 배송 체계 구축
총 월 100만원으로 비용 절감				

동네마트 운영 비용을 절감하고 소비자에게 편리한 쇼핑 서비스를 제공



동네 식당 및 식자재 마트와 상생을 통한 간편 식자재 유통 플랫폼

사업현황

1. 맘마먹자 앱 발전현황
2. 맘마먹자 서비스 플랫폼
3. 청과야채(1차식품)
4. 맘마먹자 서비스 인프라 구축



1. 맘아먹자 앱 발전현황

2016	2017~2018	2019	2020(현재)
<p>아직 모바일 서비스의 개념에 대한 이해가 없던 마트시장에서 제대로 된 최초의 모바일 서비스를 선보임</p>	<p>성공 사례들이 누적됨에 따라 마트들의 모바일 서비스에 대한 관심 상승</p>	<p>맘아식자재마트 양주점(직영점) 1호 거점마트를 구축 전략적 제휴를 통한 마트 배송시스템 체계화 도입</p>	<p>맘아먹자 Ver3 출시를 시점으로 공격적 인 규모의 확장을 시작 지역거점 마트 확보를 통한 주변상권과의 상생협력 관계 구축</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 기존의 전단/문자로 대표되는 오프라인 마케팅을 앱 기반의 모바일로 전환 • 모바일 플랫폼을 통해 비용절감 및 단골고객 관리의 새로운 가능성 입증 • 기존 모바일 쇼핑몰을 카피한 경쟁업체와 차별화된 맞춤형 서비스로 시장 진입 성공 	<ul style="list-style-type: none"> • 수치로 증명된 모바일 마케팅의 장점이 전파되기 시작 • 490여개 가맹마트 개별 앱 제작(무료 서비스) • 경쟁업체들의 벤치마킹이 본격화 됨 • 기술적인 우위를 유지하며 지속해서 성과를 내는 마트들을 통해서 서비스 경쟁력 증명 	<ul style="list-style-type: none"> • PG결제 가능한 맘아먹자 통합 앱 유료 서비스 제공(2019.12) • 마트 POS와의 연동을 통해 소비자 및 상품 DB 확보 • 청과/야채/공산식자재를 제공할 수 있는 새로운 맘아먹자 출시 • 직영점을 기반으로 안정화된 수익 전략 및 마케팅 홍보 전략 추진 	<ul style="list-style-type: none"> • GPS 기반 소비자 패턴 분석 가능한 AI 및 빅데이터 분석 엔진 도입 • 쇼핑 경험 강화를 위해 AI 및 빅데이터 분석 엔진 도입 • 전단지동화와 로컬파트너를 핵심으로 하는 비즈니스 모델의 확장 시작 • 지역거점마트를 통해 전국 유통망을 확보
<p>서비스 시작</p>	<p>성공 사례 출현</p>	<p>PG결제 O2O 앱 서비스 적용</p>	<p>앱 도입 가속화 가맹마트 증가</p>

동네마트 앱 중 유일한 PG 지불 결제가 가능한 통합 O2O 서비스 시작
사용자 주변 가장 가까운 마트에서 신선식품을 배송하는 시스템 구축



2-1. 맘마먹자 서비스 플랫폼 - 주요기능

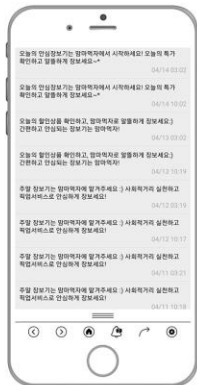
MY마트

단골마트 등록 후 해당 마트 전단상품 리스트를 보고 빠르게 구매할 수 있어요!



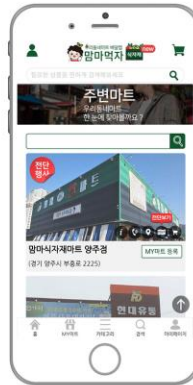
푸쉬기능

MY마트의 전단상품 정보를 푸쉬 알림으로 빠르게 받아보세요~!



주변마트

내 주변의 마트리스트를 확인하고 MY마트로 등록해 쉽게 상품을 구매해보세요!



맘마C

매 주 수요일마다 올라오는 다양한 레시피정보를 체크해보세요!



식자재

식자재 CEO들을 위한 혜택! 신선한 식자재를 시장당보다도 저렴하게!



주문 (픽업 및 배달)

배달 - 부릉배송이 빠르고 친절함 배송! 픽업 - 상품 준비는 저희가 맡게요! 주문하고 픽업만 하세요~



이벤트

맘마먹자의 각종 혜택과 현재 진행중인 이벤트를 확인할 수 있어요!



맘마블

누적 방문자수 50만뷰 이상의 파워블로그



인스타그램

고객과 소통하는 감성 단위 인스타



유튜브

동네마트를 즐기는 새로운 방법! 영상컨텐츠로 확인하세요!

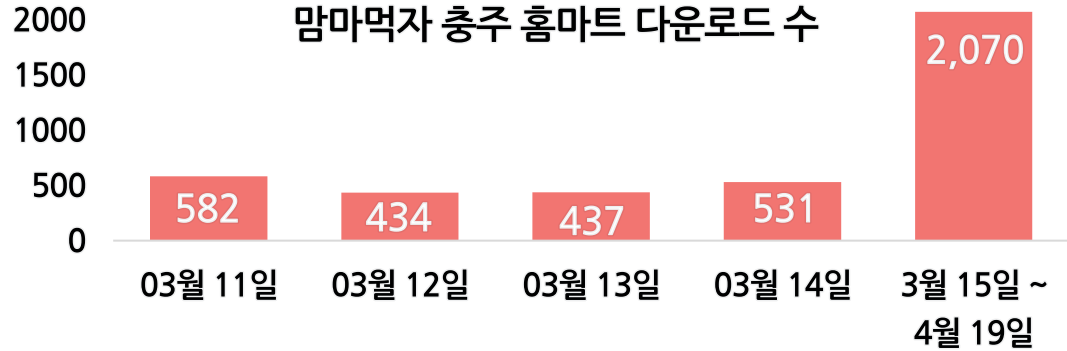


동네마트와 소비자의 분석데이터를 통한 지역기반 정보 콘텐츠 UI/UX 구축

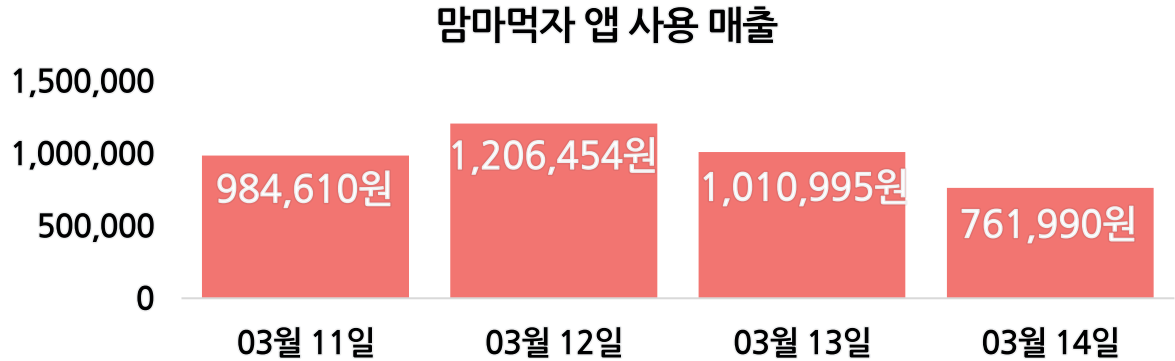


2-2. 맘아먹자 서비스 플랫폼 - 효과

충주홈마트



진로식자재마트 안양비산점



1개 마트별 3,000명 이상 다운로드수. 1개월 3,000만원 매출

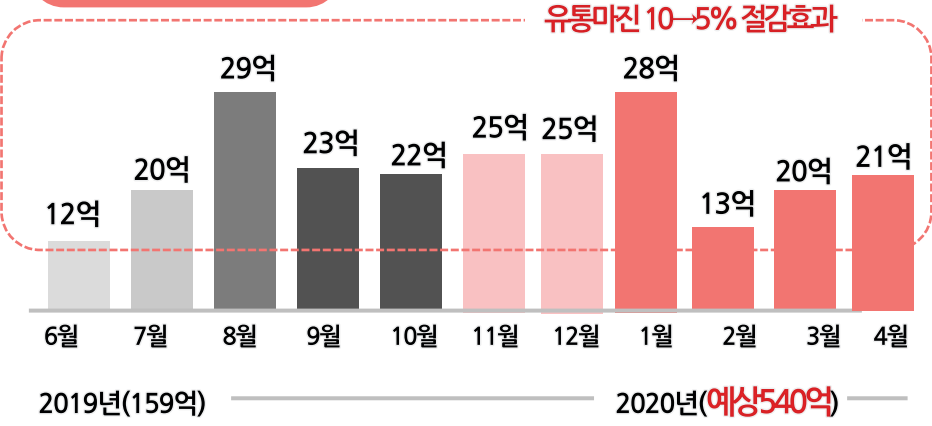
* 건당 주문금액 6만원 기준



3. 청과야채(1차식품)



청과야채 매출현황



청과/야채

- 마트 MD 의존성이 높아지며 발생하는 문제점 해결 (불법거래, 리베이트 문제점)
- 구리청과에 중도매인 자격을 신청한 맘마농장을 설립
- 마트 점주 또는 식당 주인 타깃
- 고객의 발주서를 기본으로 맘마농장에서 경매를 진행하여 소비자에게 제공

유통 체계화 실현 및 1차식품 대량 매입, 판매를 통한 규모의 경제 실현

* 인터넷청과 매출 1위



4. 맘마먹자 플랫폼 서비스 인프라 구축



맘마식자재마트 양주점 매출데이터

일자	요일	판매실적액	판매(IVA7포함)	판매	이익/실과 합계	이익	실과	
2020-03-26	목	72,113,937	32,668,527	39,443,470				
2020-03-27	금	78,906,453	33,965,371	42,927,005	573,004,000	390,440,050	182,664,450	
2020-03-28	토	87,939,690	40,547,805	47,882,881	2월	598,719,900	358,184,895	150,554,905
2020-04-01	월	83,061,791	41,439,204	41,599,973				
2020-04-02	화	62,626,026	29,336,049	34,293,214	619,933,922	442,323,116	177,610,806	
2020-04-03	수	68,841,472	31,681,858	35,159,522				
2020-04-04	목	72,268,417	33,942,327	38,373,898	18,131,111	14,261,777	4,869,334	
2020-04-05	금	71,284,053	31,637,617	39,656,382				
2020-04-06	토	78,877,183	34,639,252	44,048,932				
2020-04-07	일	102,819,714	46,877,077	55,942,637	137,401,789	95,204,704	42,197,081	
2020-04-08	월	87,903,258	41,177,636	46,732,624				
2020-04-09	화	65,948,439	31,142,055	34,806,384	143.6%			
2020-04-10	수	67,048,103	31,142,055	36,904,020				
2020-04-11	목	71,181,033	33,965,371	39,215,000				
4월 합계		618,155,297	282,841,027	335,314,270	156,532,901	103,468,481	47,064,420	

전월 대비 25.2% 24.7% 26.5%
 * 이익 매출액은 잔치류/계란류/주류류 등 포함
 * 실과 매출액은 조식/생과/생 등 잔치류 포함
 (단위 : 원)

일자	판매실적액	판매(IVA7포함)	판매	실과	전월 대비 판매액	이익	실과
1월 매출액	2,115,679,296	860,406,534	1,255,272,560	-	-	-	-
2월 매출액	1,889,281,553	838,384,980	1,050,896,573	89.3%	97.2%	83.9%	
3월 매출액	2,383,893,019	1,043,909,500	1,340,983,519	126.2%	124.7%	127.4%	
4월 1주(4/1)	72,256,417	33,942,327	38,313,898				
4월 2주(4/2~8)	545,896,888	248,898,500	297,000,388	104.4%			
4월 합계	618,155,297	282,841,027	335,314,270	25.9%	27.1%	25.0%	
1/4분기 소계	6,388,833,667	2,739,701,007	3,649,132,660				
2/4분기 소계	618,155,297	282,841,027	335,314,270				
2020년 누계	7,006,988,964	3,022,542,034	3,984,446,930				

매출액(IVA7 포함)	전월 대비 성장률	2019 월별 누계 매출(IVA7 포함)	전년 동월 대비 성장률 및 성장률		
1월	2,201,719,748	93.9%	2,426,413,000	-29,693,257	-9.7%
2월	1,972,909,050	89.6%	2,204,869,000	-231,959,950	-89.5%
3월	2,418,508,370	102.4%	2,242,228,000	176,280,370	107.7%
4월	646,439,460	28.8%	1,999,370,000	-1,352,930,540	-53.3%
전년도 0919(4/1)	5월	1월	2,355,438,000		
6월	2,131,943,000				
7월	2,289,502,000				
8월	2,463,974,000				
9월	2,249,921,000				
10월	2,153,486,000				
11월	3,296,461,000				
12월	1,862,288,000				
계	7,236,617,768	27.8%	2019년 계	1,823,306,588	25,964,996,000



마트 체인화 파트너



* 마트 협회 16명
 SI 전략적 주주 활동



직영 매장 (맘마식자재마트 양주점)/TEST BED

- 월 영업순이익: 약 4,000만원 발생
- POS DB를 통한 판매 데이터 확보
- 라스트마일 전략을 위한 거점형 마트
- AI, 빅데이터 분석 등 마트 TECH화를 위한 테스트 베드로 활용

약 490개 맘마먹자 플랫폼 체인 중

- 체인 마트 선정 기준
- 대형 규모의 계산대 4대 이상
- 신선한 1차 상품과 다양한 공산품
- 식자재 마트 배달시간 120분
- 신속배달 가능
- 마트 TECH화에 대한 높은 이해도

전국 가맹 및 직영 매장을 통한 **마트 TECH화** 및 **전국 인프라** 구축



동네 식당 및 식자재 마트와 상생을 통한 간편 식자재 유통 플랫폼

확대방안

1. 맘마먹자 앱 향후 목표
2. 직영·가맹마트 및 회원 확대
3. 배송시스템, 마케팅 체계화
4. 1차(청과,야채,정육,수산),
공산, HMR 확대



1. 맘아먹자 앱 향후 목표

- 투게더스, 세움테크 POS DB 연동으로 맘아먹자App에서 전상품 구매 플랜 추진
- POS DB를 통한 판매 데이터 확보

마트 POS System

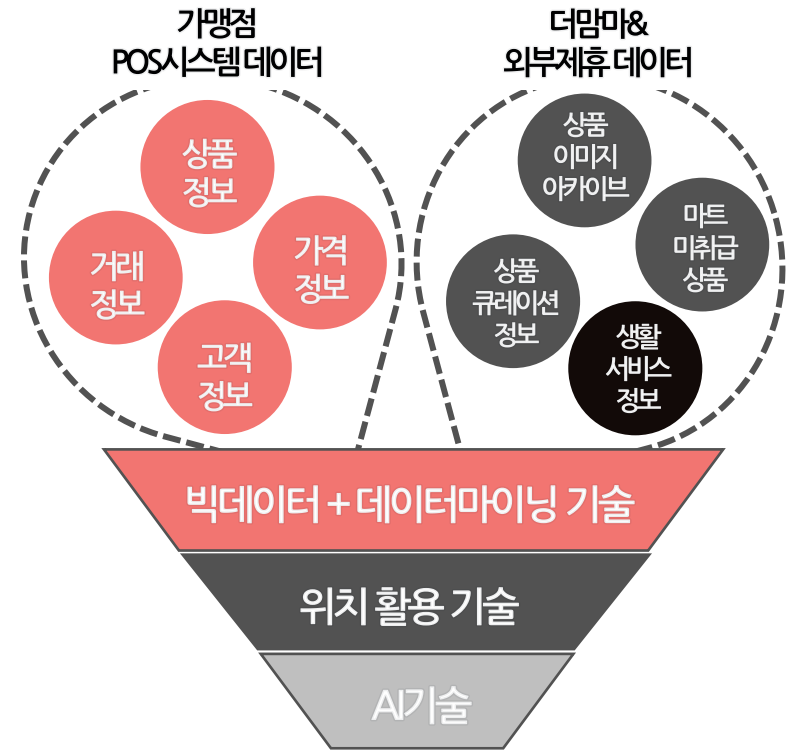
* 마켓 쉐어 50%



POS와 연계되는 데이터 확보를 위한 마트 TECH화 기술

AI 기반 무인카트

AI 기반 무인계산대



R&D 과제 연계

TIPS 창업사업화 지원사업

TIPS 사업 창업도약패키지 지원사업 추진 및 주요 기술 확보

식료품 구매에서 생활서비스까지,
GPS 기반으로 POS 데이터 연동을 통한
소비자 패턴을 분석한 토탈 서비스를 제공하는 O2O 푸드 App



2. 직영·가맹 마트 및 회원 확대

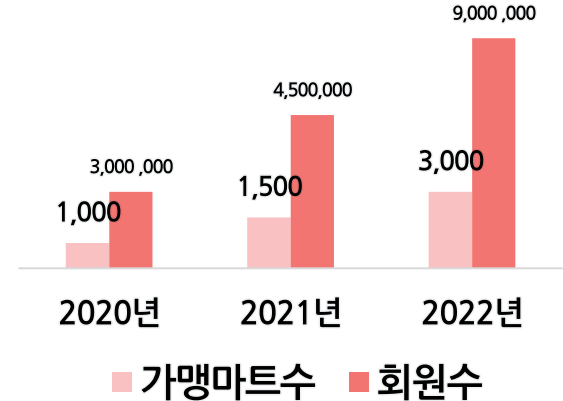
직영 마트 확대 계획



가맹 마트 확대 계획

구분	현재	목표
강원도	5	10
경기도	220	448
경상북도	2	4
서울특별시	133	271
울산광역시	2	6
인천광역시	42	85
전라북도	7	14
제주도	73	148
충청남도	3	7
충청북도	3	7
합계	490	1,000

회원수 확대



- 전략적 파트너인 KCP 영업 채널망을 활용 회원수 확대 전략

대리점 계약서
 1. 계약의 목적
 2. 계약의 범위
 3. 계약의 기간
 4. 계약의 갱신
 5. 계약의 종료
 6. 계약의 해지
 7. 계약의 양도
 8. 계약의 상속
 9. 계약의 분할
 10. 계약의 통합
 11. 계약의 변경
 12. 계약의 해제
 13. 계약의 소멸
 14. 계약의 효력
 15. 계약의 준용
 16. 계약의 준거법
 17. 계약의 준거지
 18. 계약의 준거언어
 19. 계약의 준거통화
 20. 계약의 준거법령

<지역총판계약체결>

직영마트 7개, 가맹마트 1,000개로 확대 예정(2020년)

현재: 직영1개, 가맹 490개. 마트당 3천명 회원 유치시 회원수 3백만명(2020년)
(2022년 까지 3,000개 가맹마트 900만명)



3. 배송시스템, 마케팅 체계화

DB 분석을 통한 최적의 배송 경로 설정



마트 배달차량랩핑



카드사연계



<지역 기반 광고비 최소 절감>

마트 상품리벨 홍보



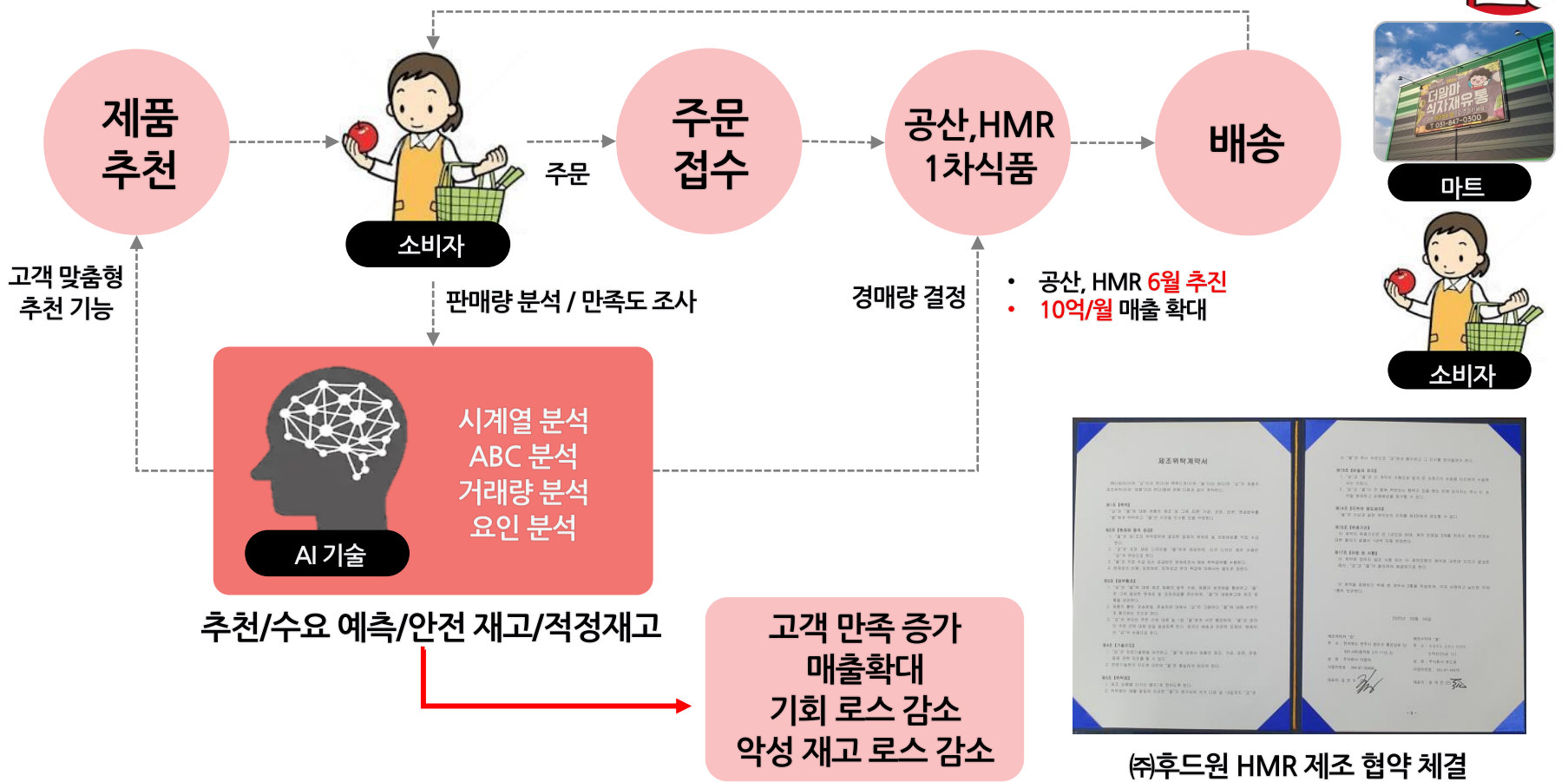
마트 전단지 홍보



마트의 배송, 마케팅 시스템을 체계화
 GPS 기반 SI, 빅데이터 분석을 통한 배송시스템 체계화 및 지역 기반 광고비 최소의 마케팅 전략



4. 1차(청과,야채,정육,수산), 공산, HMR 확대



AI 기술을 이용한 다양한 분석으로 매출은 확대하고 로스는 최소화
청과, 야채, 정육, 수산, 공산, HMR로 확대
(2020년 공산,정육,HMR 사업 6월 추진)



동네 식당 및 식자재 마트와 상생을 통한 간편 식자재 유통 플랫폼

매출액 로드맵

1. 3개년 로드맵
2. 매출계획표



1. 3개년 로드맵

● 단계별 목표

2020-2022

총 3,000개 가맹마트 확보 / 전국 6대 광역시 거점 / 1,000만 고객DB 확보
마트 자동화 플랫폼 국내 적용 및 해외 진출 교두보 마련

3차년도 2022년

- 맘마먹자 가맹점 3,000개 확보
- 코스닥 상장
- 맘마먹자 1,000만 고객 DB 확보
- 맘마통합 마트물류, 배달시장 진출

2차년도 2021년

- 맘마먹자 가맹점 1,500개 확보
- 마트 자동화 플랫폼 기술 적용
- 맘마먹자 앱 450만 고객 DB 확보
- PB 브랜드 사업 진출

1차년도 2020년

- 맘마먹자 가맹점 1,000개 확보
- 맘마먹자 앱 300만 고객 DB 확보
- 맘마먹자 직영점 광역시 확장(6대 광역시)
- 맘마먹자 앱 리뉴얼, 맘마먹자 간편식 앱 런칭
- AI 및 빅데이터 엔진 기술 적용
- 전국 판매 파트너망 구축(맘마포스 개발)

2022년 코스닥 상장, 신선한 식품 빠른 배달 서비스를 위한 IT 체계화 전략



2. 매출계획표

연평균 101%의 매출 성장성을 바탕으로 2021년 1,695억 원, 2022년 2,973억 원 달성 전망

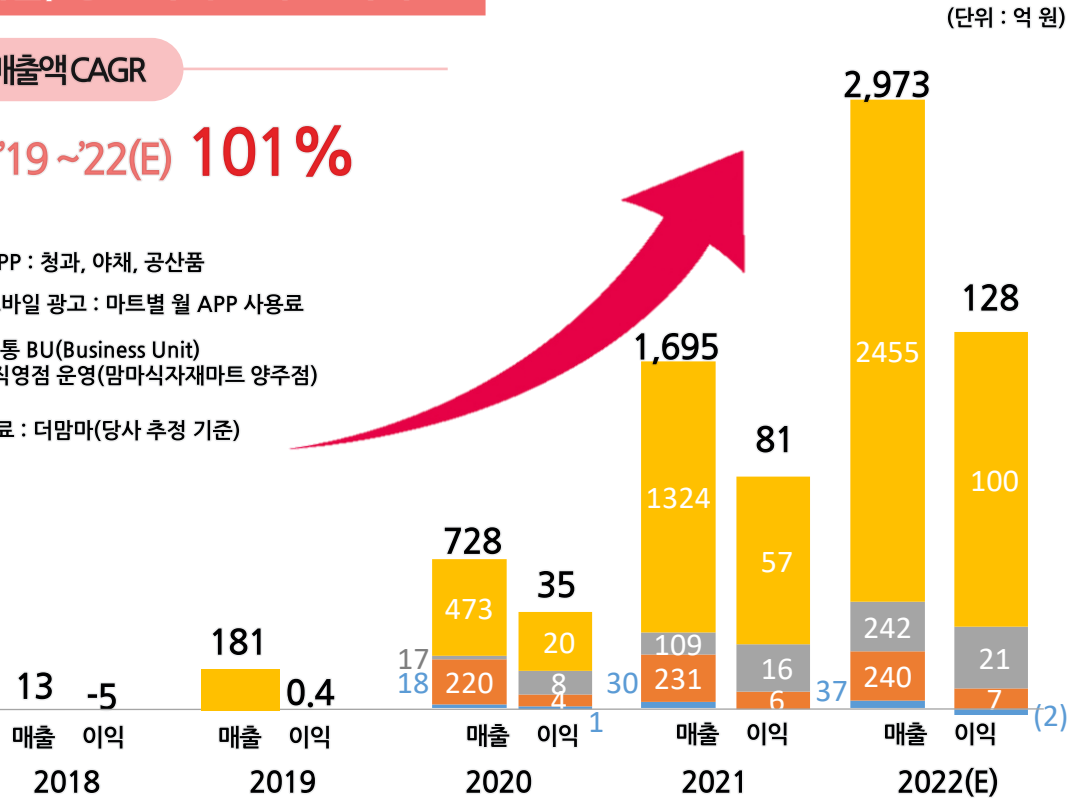
매출, 영업이익 3개년 계획표

매출액 CAGR

'19~'22(E) 101%

- APP : 청과, 야채, 공산품
- 모바일 광고 : 마트별 월 APP 사용료
- 유통 BU(Business Unit)
: 직영점 운영(맘마식자재마트 양주점)

* 자료 : 더맘마(당사 추정 기준)

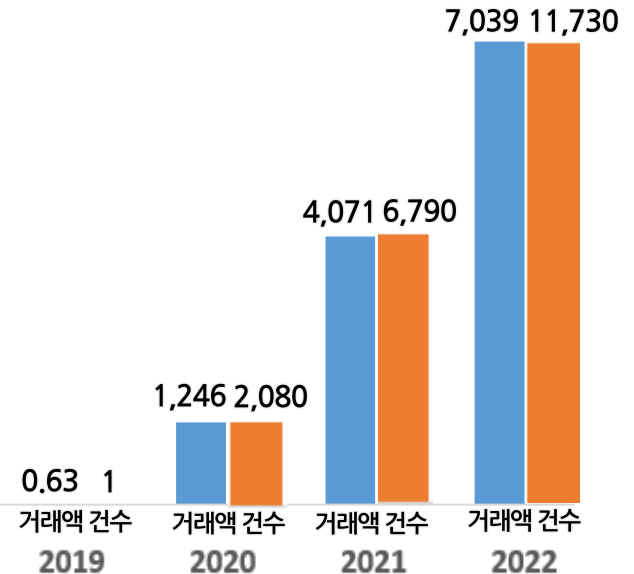


■ MRO(전단지, 문자) ■ 유통BU(직영마트) ■ 모바일광고 ■ APP(1차유통)

* 가맹마트를 통한 소비 데이터 확보

거래액, 거래건수

(단위 : 억 원, 천 건)



* 자료 : 더맘마(당사 추정 기준)



동네 식당 및 식자재 마트와 상생을 통한 간편 식자재 유통 플랫폼

회사소개

1. 회사소개
2. 조직도
3. 회사연혁
4. 전략적 투자 파트너



1. 회사소개

● 회사개요

(증권신고서제출일기준)

회 사 명	주식회사 더맘마
설 립 일	2016년 12월 30일
대표이사	김 민 수
자본금	4억 69백만원
사업영역	정보통신서비스/마트가맹업/전자상거래업
주요제품	App개발 운영, 컨설팅, 마트가맹
임직원 수	102명
본사주소	전라북도 전주시 완산구 흥산남로 52, 401-4호
서울지사	서울특별시 강서구 양천로 583, 우림블루 나인비즈니스센터 A동 1206호
홈페이지	http://www.mommaeat.com
R&D자산	특허 6종, 디자인특허 1종, 상표 14종 보유

● 대표소개



김민수대표

- 전남대학교 정보보호박사과정 수료
- 성균관대 경영학 석사졸업
- 前 KAT 시스템 사업 본부장
- 前 넷플러스 기획팀장
- 前 (주)민인포 대표이사
- 前 (주)디멘터 대표이사
- 現 전북스타트업 연합회 회장
- IT이노베이션 지식경제부장관상
- 기술혁신상 중소기업기술혁신대전
- 제8회 이노베이션 대상
- 코리아푸드컵 우수상
- 도전! 드림 투자벤처로드쇼 우수상
- 도전! K스타트업 우수상
- 농업기술실용재단 강의(농식품 온라인 거래시스템 O2O 핀테크)
- 전북대 창업지원단 창업교육(TPS 추진방법 및 R자료 작성)
- 대기업 제일건설 EXIT 경험
- 20년 여의 경영경험의 노련성
- 경영전략 수립

※ 브랜드 가치 확보 및 기술 확보를 통한 마트 TECH화 전문기업으로 변화



2. 조직도

대표이사

김민수대표이사
ERP, CRM 전문 컨설턴트 출신

Scale UP 본부

윤무현상무
前 투게더스 상무이사
(중소마트 포스 솔루션 전체 1위)
SI, 빅데이터 및 데이터 마이닝 개발
전문가

앱 기획 및 개발

황철차장
前 투게더스 앱 기획 및 포스 연동
(중소마트 포스 솔루션 전체 1위)

전략기획팀

송봉준과장
지적재산권 확보, IPO 전략 수립
기술사업화 및 기술 가치 평가 수행

영업본부

박창희이사
前 삼경인쇄마트 사업본부 본부장
20년 마트 영업 경력 보유

류일석이사
前 다올 기획 대표
다양한 MRO 전 단 제작 경력 보유

채널영업

MRO 영업

영업관리

경영지원본부

이승인이사
前 (사)전북디지털산업진흥원
마트 기업 및 개인 고객 대상 모든
CS 업무 및 관리 가능

신은혜차장
前 큐브리펀드 경영지원 총괄
신유통 전략 수립, IPO 수립
재무, 회계, 투자 유치, 사업 계획 수립
역량 보유

재무 분석 및 투자 유치

전략사업팀

김성필차장
前 위메프, 여기어때
O2O, Platform 14년 경력
신사업 전략 수립
사업 운영, 마케팅 전략 총괄

운영지원/고객센터

기술연구소

정영복 연구소장
前 SGA 책임 연구원
SI 및 빅데이터 개발/분석 전문 인력

마트 TECH화를 위한 기술 개발

맘마식자재마트 양주점



백성현점장
박원기부점장

맘마농장



최정원경매사
이영철 경매사
최성훈 경매사

3. 회사연혁



더맘마	맘마먹자앱	가맹마트진행
<p>2020.05 중소벤처기업부 기술혁신개발사업 선정(시장확대형(7억))</p> <p>2020.05 중소벤처기업부창업도약패키지사업선정(10억)</p> <p>2020.04 휴먼케어콘텐츠개발사업 선정(5억)</p> <p>2020.03 전북창조경제혁신센터혁신형창업기업선정</p> <p>2020.01 농업기술실용화재단보육기업선정</p> <p>2020.02 심본투자파트너스10억원투자유치</p> <p>2020.01 어센도벤처스5억원투자유치</p> <p>2019.12 푸드엔3억원투자유치</p> <p>2019.12 농협은행AP5억원투자유치</p> <p>2019.08 킹고투자파트너스10억투자유치</p> <p>2019.06 TPS창업도약사업화지원사업선정(1억)</p> <p>2019.03 농업기술실용화재단보육기업선정</p> <p>2019.02 기업부설연구소설립</p> <p>2018.12 벤처기업인증</p> <p>2018.11 TPS(민간투자주도형기술창업지원)선정(5억)</p> <p>2018.11 서울투자파트너스창조경제혁신펀드투자유치</p> <p>2018.10 전북투자벤처로드쇼우수상수상</p> <p>2018.07 SI투자파트너스전북탄소성장펀드투자유치</p> <p>2018.05 전북우수R업체선정(전북창조경제혁신)</p> <p>2018.04 코리아푸드컵수상</p> <p>2016.04 전북투자벤처로드쇼우수상수상</p>	<p>2020.04 맘마먹자통합App기획Ver3.0</p> <p>2019.12 맘마먹자모바일광고유료서비스시작 (마트별 100만원)</p> <p>2017.10 맘마먹자통합App기획Ver2.0</p> <p>2017.05 맘마먹자 AR마트Ver1.0출시</p> <p>2016.10 맘마먹자통합버전출시</p> <p>2016.09 누적고객3만명 돌파(마트개별버전)</p> <p>2016.04 맘마먹자AppVer1.0출시 (마트개별버전)</p> <p>2015.10 맘마먹자App기획및개발</p>	<p>2020.02 메쉬코리아 계약을통한이륜배송서비스도입</p> <p>2019.06 엘마트전략적투자계약(16개점)</p> <p>2018.04 제주도슈퍼마켓협동조합200개마트 간편식체결</p> <p>2018.02 맘마가맹마트490호점확대</p> <p>2017.06 맘마마트2호점개설(식사동소재/2,000py)</p> <p>2017.05 맘마마트1호점개설(풍동소재,2,000py)</p> <p>2017.01 제주도슈퍼마켓협동조합맘마먹자App 사용권체결,마트MRO사업팀발족, MRO관계 업체체결식</p> <p>2016.06 맘마먹자50호점계약(전주)</p>



4. 전략적 투자 파트너

● 유통파트너



- 전략적 투자자로 2019년 6월 합류
- 전국 16개 지점 보유(공릉, 광명, 광주, 구리, 대부도, 송산, 시흥, 신봉, 안산, 원당, 의정부, 진천, 양주 등)
- 전지점 2020년 유료서비스 도입 확정(모바일광고(맘마블서비스))
- 향후, 마트포스 및 무인계산대 도입까지 전략적 협력 예정
- 송윤호 NHNKCP 전의장 직접투자 (2대주주/8.2%)
- 결제 VAN 및 핀테크를 중심으로 향후 지속적 협업
- Payco 오프라인영업망 협력

● 주주마트사



- 총 16명 마트 관련 주주들과 협업
- 지역 마트 네트워크 형성
- 무인계산대 및 유료서비스 납품 추진 협력

● 기술관련



권인소 교수

- AI로봇 최고권위자
- 시리즈A 투자 진행 협업
- 더맘마와 협업하여 TIPS, 산업통상자원부 정부과제(무인계산대 개발 및 자율주행카트로봇 개발) 진행중 (2019~2022)

**핀테크/마트/유통 전문가,
빅데이터, AI전문가로 주주 구성**



한국의 新유통 혁신기업



신선식품,식자재빠른배송 신유통서비스

식료품의 생산 물류 유통을 혁신하여
생산자와 소비자를
빠르게 연결하는 플랫폼 전문 기업