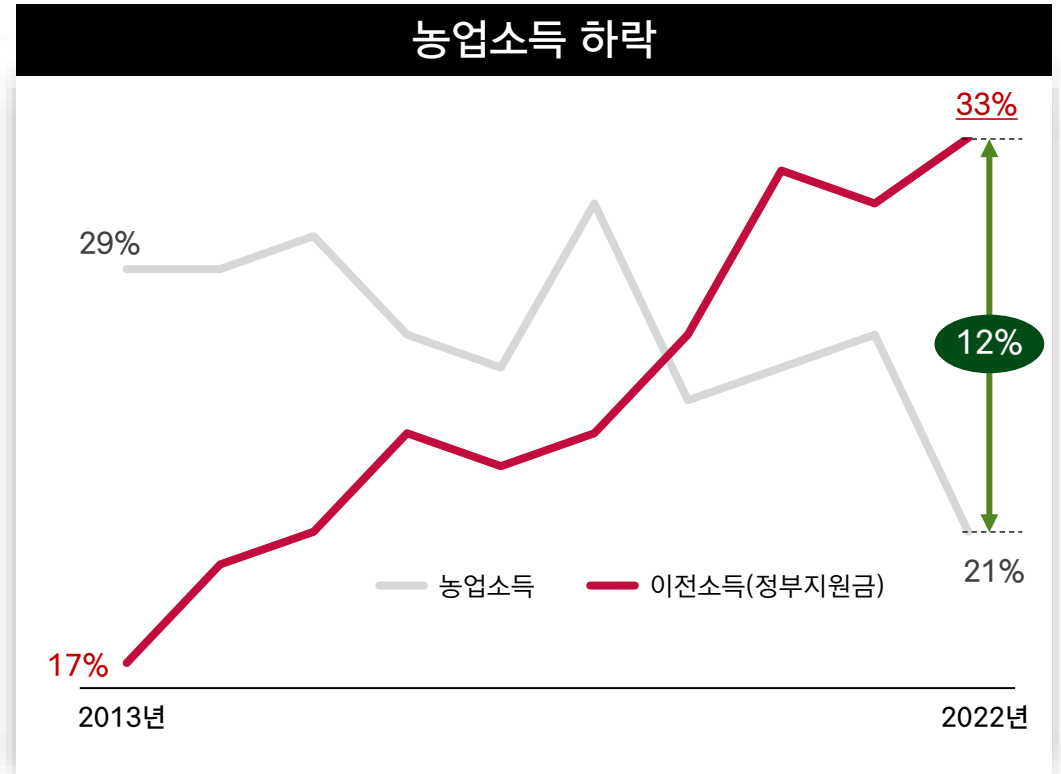
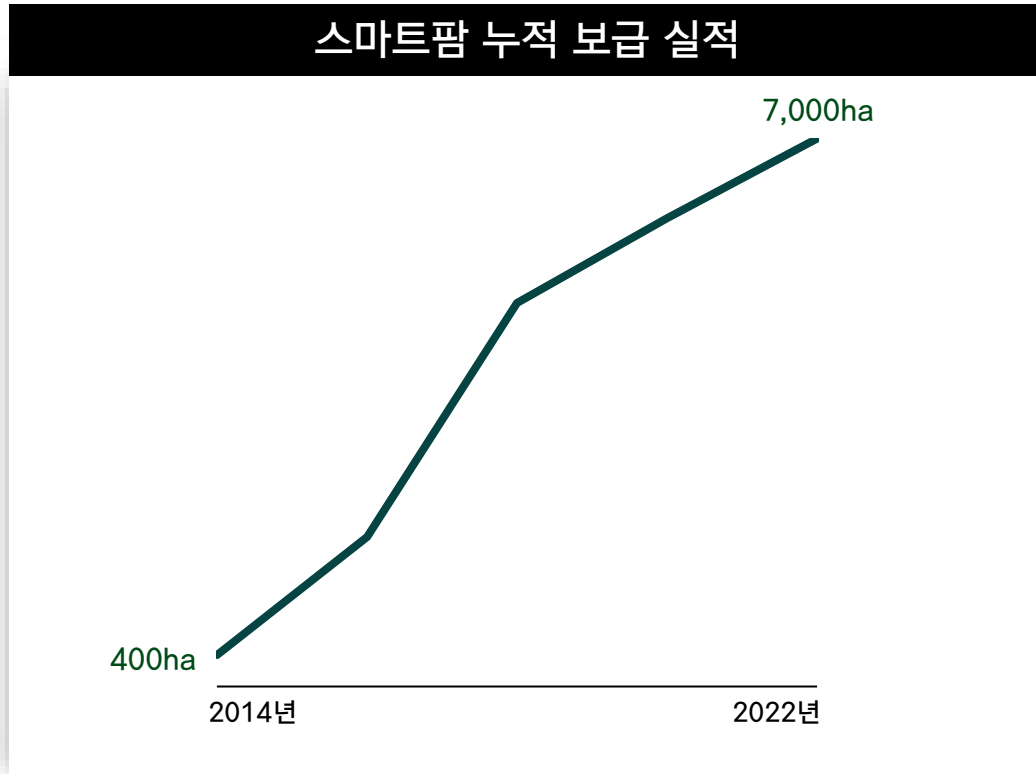


신선채소 선도거래 위한 유통 플랫폼

네토그린

창업자는 온실에 스마트팜을 구축하는 업무를 경험*1),
수확 전 유통플랫폼의 필요성을 절감했으나 적합한 제품을 찾지 못해 창업으로 도전함



Real problem ≠ 스마트팜 보급

*1) 그린랩스(GREEN LABS): 스마트팜 및 데이터 기반 농업 기술(Agritech) 개발 스타트업

**팔리지 않은 신선채소는 생산자에게 큰 손실이며,
수급불안정은 외식업 경영에 큰 리스크임**

배추밭 갈아엎는 농민



양상추 없는 햄버거*1)



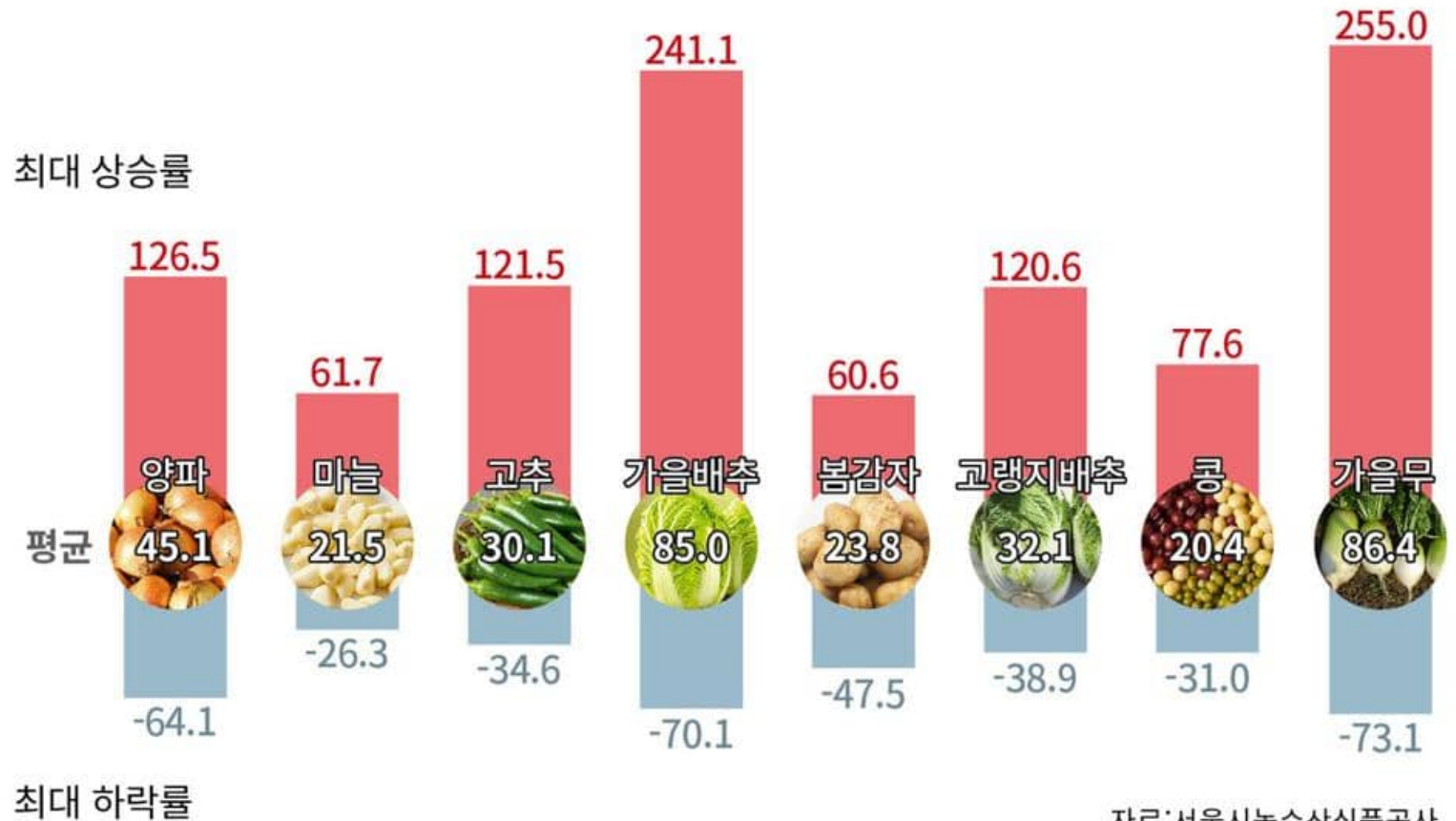
Real problem = 수확 후 유통(판매/구매) 매칭은 이미 늦음

*1) 양상추가 빠져 '불고기 마카롱'이라고 조롱 받고 있는 맥도날드 버거 제품들

채소는 수급 및 가격변동폭이 너무 큼

2000-2019년 채소 가격변동률(%)

- 농산물 중 특히 신선채소는 저장성이 낮고 유통기한이 짧아 재고는 곧 **생산자 손실임**
- 기후변화로 인해 농산물의 가격 변동이 크고 낮은 수급 안정성은 곧 **구매자 손실임**



자료:서울시농수산물공사

산지의 영세성 및 분산성, 계절 특징, 기상변화 등의 조건에 의해
수급 및 가격변동이 끊임없이 지속되고 있음

신선채소의 낮은 저장성

문제1

- 신선채소는 저장성이 낮음
- 유통기한이 짧음

문제2

- 가격 변동이 큼
- 수급안정성이 낮음

문제3

- 제품의 손상방지 수요 높음
- 신선도 관리 수요 높음

높은 변동성 = 손실

- 재고는 곧 손실임

- 가격폭락은 생산자 손실
- 가격폭등은 구매자 손실

- 높은 로스율은 구매자 손실

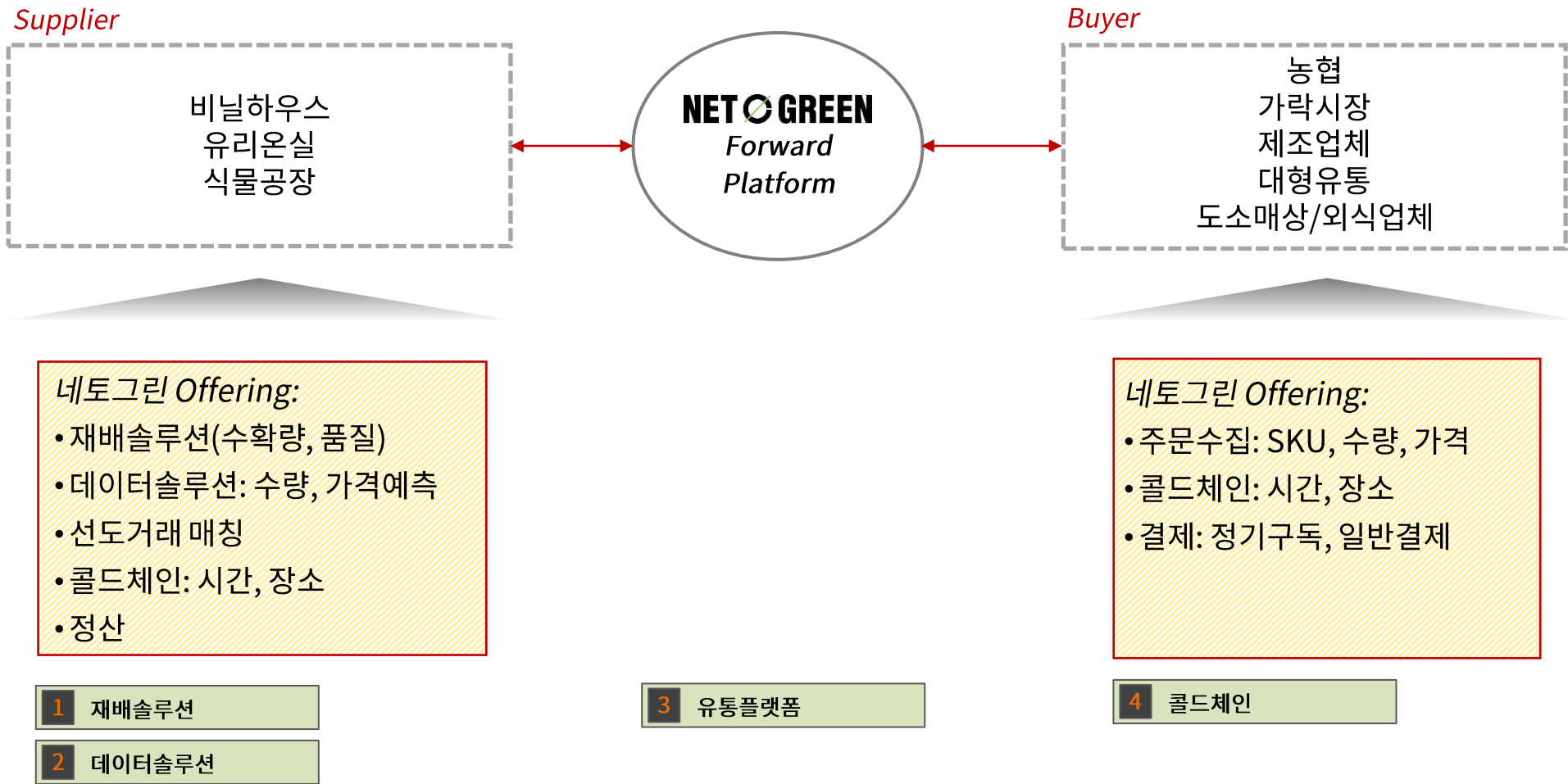
솔루션 개발방향

AI 기반의
생산량 예측 솔루션

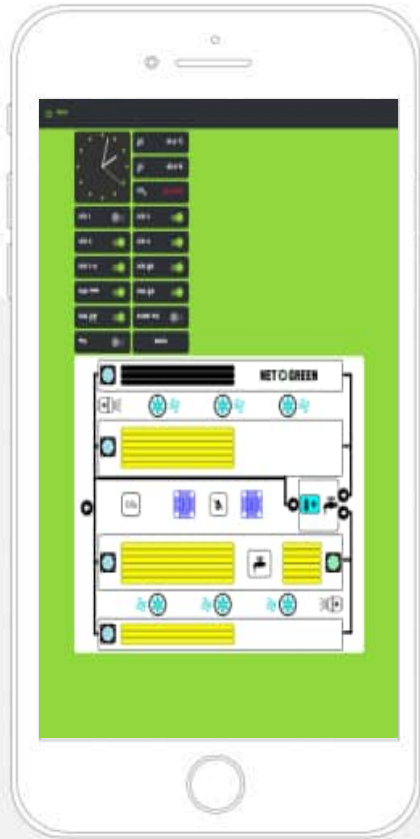
선도거래 기반의
구독형 플랫폼

신선 배송을 위한
새벽배송 / 콜드체인

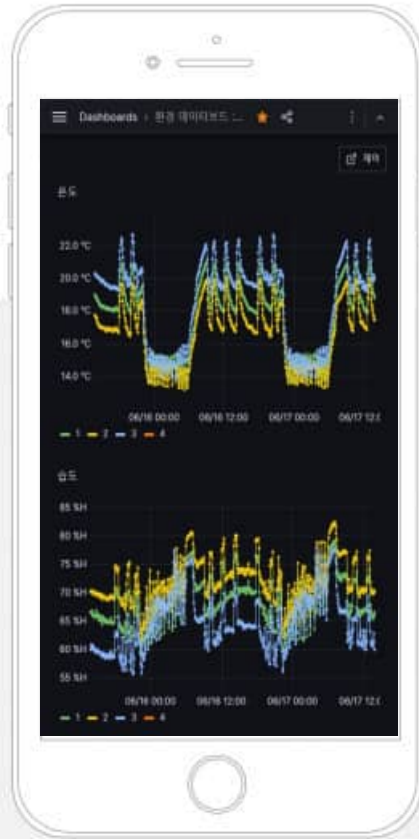
생산자에게 재배솔루션을 제공하여 수확량과 품질을 높이고
소싱 할 채소의 수확량과 수확일을 예측하여 유통플랫폼을 통해 구매자에게 판매함



1. 재배솔루션을 통해 신선채소 수확량과 품질을 높이고
2. 데이터솔루션을 통해 수확량을 예측하여
3. 유통플랫폼(Presell)을 통해 선도거래를 중개함



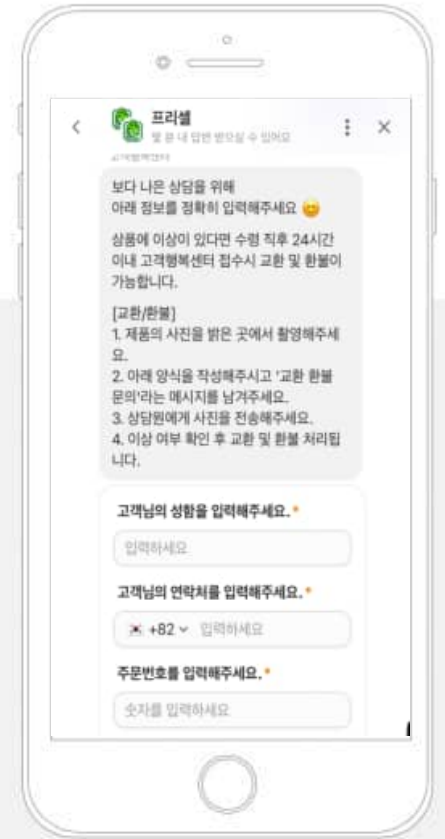
1. 재배솔루션



2. 데이터솔루션



3. 유통플랫폼(Presell)



CRM

생산 현장에서 필요한 다양한 기능을 제공하며,
필요한 솔루션만 선택하여 활용할 수 있음

[재배솔루션바로가기](#)



프리셀은 생산자의 작물별 수확량/수확일정을 관리하고, 구매자와 판로매칭을 지원함



기업회원현황('24.2Q)

- ✓ 회원등록 78개사
- ✓ 정기구독 22개사
- ✓ 마케팅지출 1,437,510원
- ✓ 고객획득비용 18,430원/社
- ✓ 샘플박스-회원 전환율: 11%
- ✓ 회원-정기구독 전환율: 48%
- ✓ 재구매율: 81%



고객들은 품질, 가격, 수급안정성이 안 좋아 집에 따라 신규 구매처를 찾기 시작,
Presell은 다수의 프랜차이즈 외식업체를 신규 고객으로 확보하였음

고객 VOC바로가기



B2B 유통(선도거래) 플랫폼 사업모델 로, 생산자의 수요에 따라
유통 외 기타솔루션(재배, 운영)을 도입할 수 있음

온실 1UNIT 당 **1.2억 KRW** / 연

시설온실 중 [식물공장 30평 1UNIT] 을 기준 가격으로 함

재배업 생산액 33조 중 39%인 채소생산액을 기준으로 할 때, 전체 시장은 연 12조 수준이나,
8대과채와 샐러드는 57% 수준, 연간 7조원을 유효시장으로 판단함

전체시장
(채소생산액)

TAM
Total Addressable Market

12.8조원

*1) 채소생산액

유효시장
(8대과채생산액+샐러드)

SAM
Serviceable & Available Market

7.2조원

*2) 8대과채생산액+ 샐러드(신선 편이 과일·채소)
(TAM의 57% 수준)

초기목표시장
(8대과채생산액_시설재배+샐러드)

SOM
Serviceable & Obtainable Market

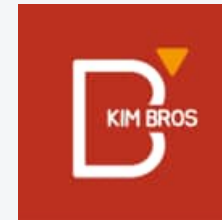
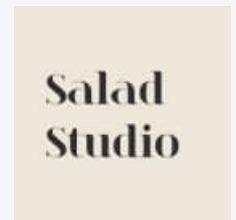
5.5조원

8대과채생산액 중 시설재배 70% 수준을 초기 목표 시장
으로 함
(SAM의 77% 수준)

*1) 채소생산액은 엽채류, 경채류, 근채류, 과채류, 화채류로 구성됨

*2) 8대과채생산액은 오이, 호박, 풋고추, 파프리카, 토마토, 수박, 참외, 딸기로 과채류의 96%에 달함

신선채소 수급이 어려워 짐에 따라 프랜차이즈 고객을 신규 고객으로 확보함

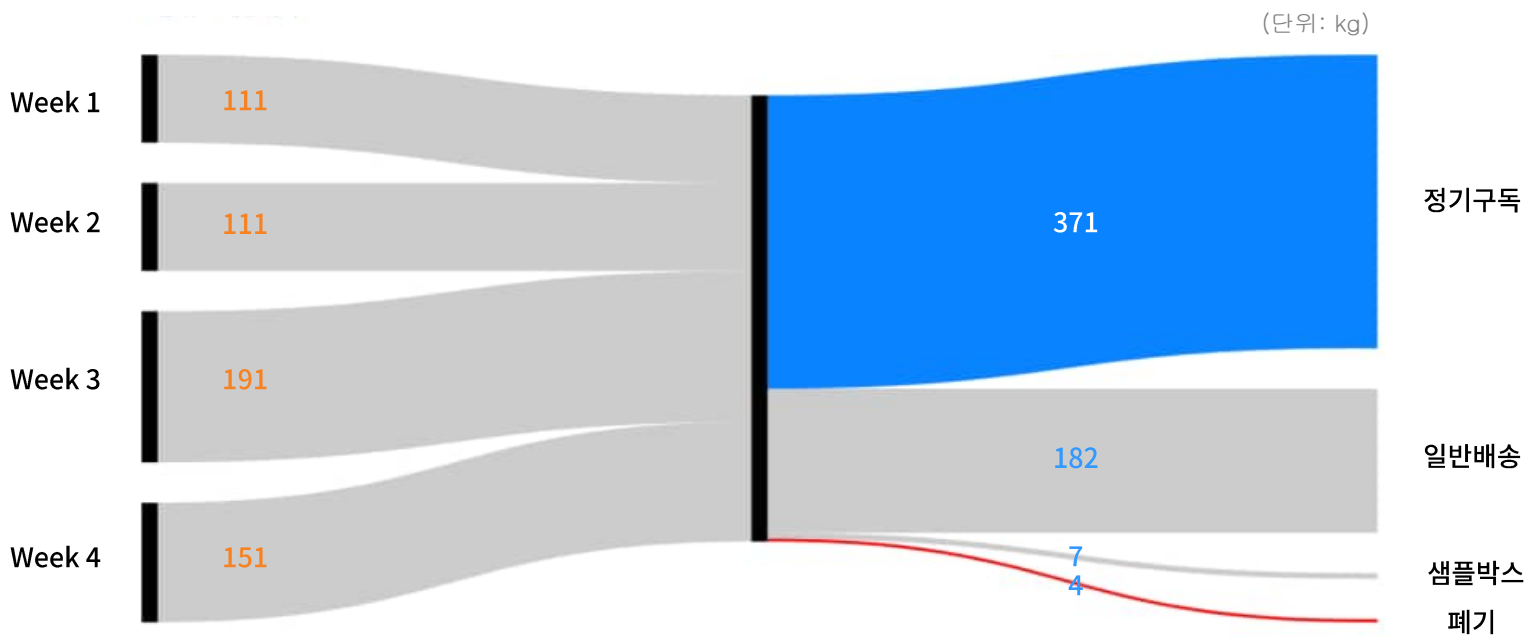


프리셀 도입 이후 수확량 예측이 가능하여
런칭 이후 선도거래 매칭율 99.3%로 나타남

2023년 MVP 런칭

프리셀 사용업체 월 수확량과 판매량('24년 6월 데이터 기준)

수확량 564 kg | 판매량 557 kg



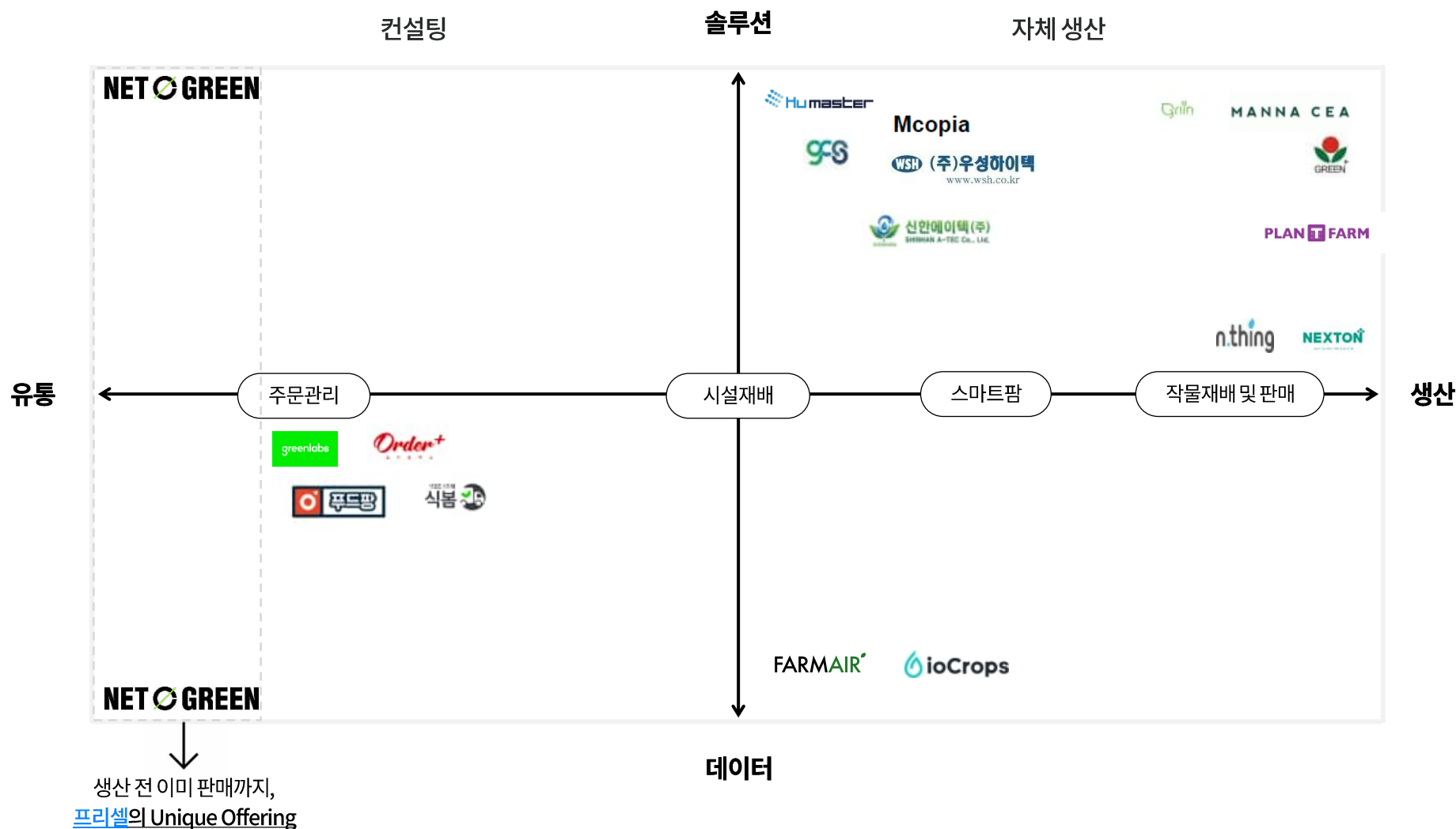
런칭 이후
폐기율
0.7%

판로매칭 외에도 온습도, EC/pH, 광조사시간, 이산화탄소 등 환경제어 업무 전반을 재배솔루션으로 진행

신선채소의 유통은
다양한 단계의 프로세스를
거쳐야 되나,
기존 업체는 생산에
특화된 경우가 많음

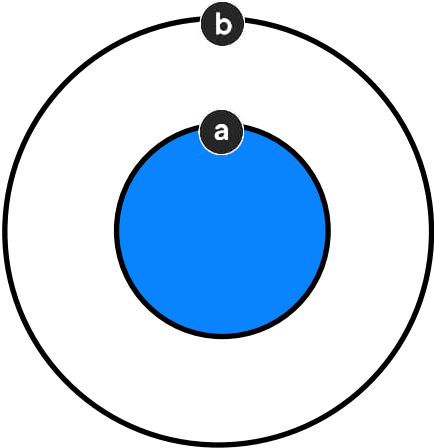
			NET GREEN
솔루션	스마트팜 설계 / 시공	Grin, Hu master, Manna CEA, NEXTON, GFS, 신한에이텍(주), WSH (주)우성하이텍, Dong Woo, Mcopia	
	냉난방 공조, 환기, 환풍		
	양액, 관비시스템		
	LED 인공광 시스템		
생산	환경관리센서 및 SW개발	PLAN FARM, NEXTON, n.thing, Grin, NEXTON	
	작물재배		
	작물판매	FARMAIR, ioCrops	
	생육데이터		
데이터	환경데이터		
	수확량예측		
유통	수확량, 수확일 입력	greenlabs, 푸드팩, Order+, 식봄	
	가격입력(플랫폼 지정)		
	주문		
	선도거래 확정		
콜드체인	미들마일	TimF, Kurly, Nextmile	
	라스트마일		

네토그린의 가장 큰 경쟁사는 특정 기존 회사가 아닌 기존의 [익숙한 불편함]임
농업의 애그리테크 성장 고려 시, 데이터 기반 유통 역시 큰 폭 성장이 가능하다 판단함



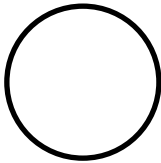
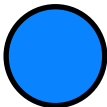
완전제어 가능한 식물공장 온실에서 시설 온실의 99%인 일반온실에
수요에 따라 유연하게 솔루션을 적용, All-in-one 플랫폼 구현 목표

시설 온실
다이어그램



a 모든 재배 및 데이터 솔루션이
적용된 식물공장 온실

b 수요에 따라 유연하게 솔루션을
비닐하우스, 유리온실 등 일반 온실에 적용



재배솔루션 & 유통솔루션
1세대 스마트팜 데이터 확보

Presell SKU

과채류의 96%를 차지하는 8대 과채 소상:
오이, 호박, 풋고추, 파프리카, 토마토, 수박,
참외, 딸기

식물공장



기타 온실
(비닐하우스,
유리온실)



온실
범위
확장

엽채류



8대 과채류



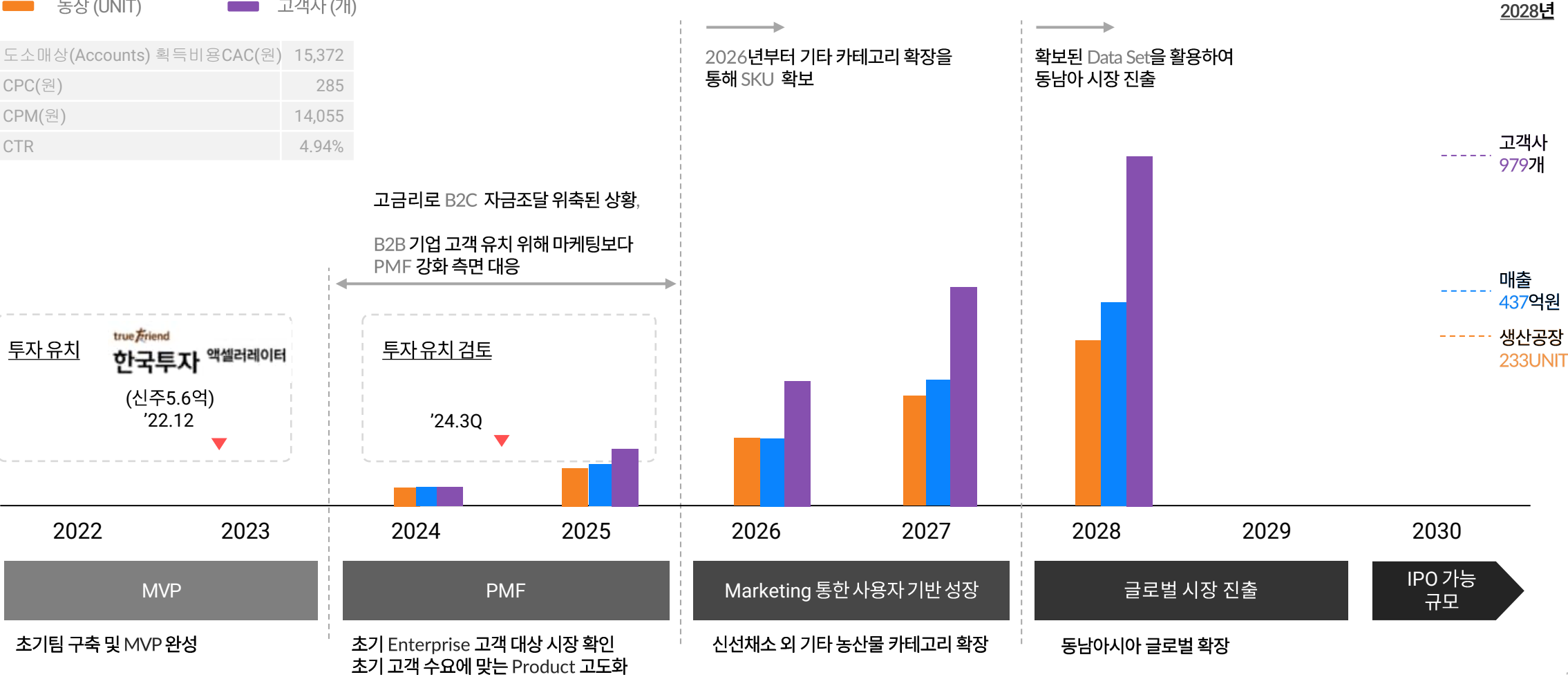
작물
범위
확장

성장 목표

2025년까지 Product 고도화하고,
2028년까지 글로벌 진출로 성장하는 것을 마일스톤으로 함

■ 매출 (억원)
■ 농장 (UNIT) ■ 고객사 (개)

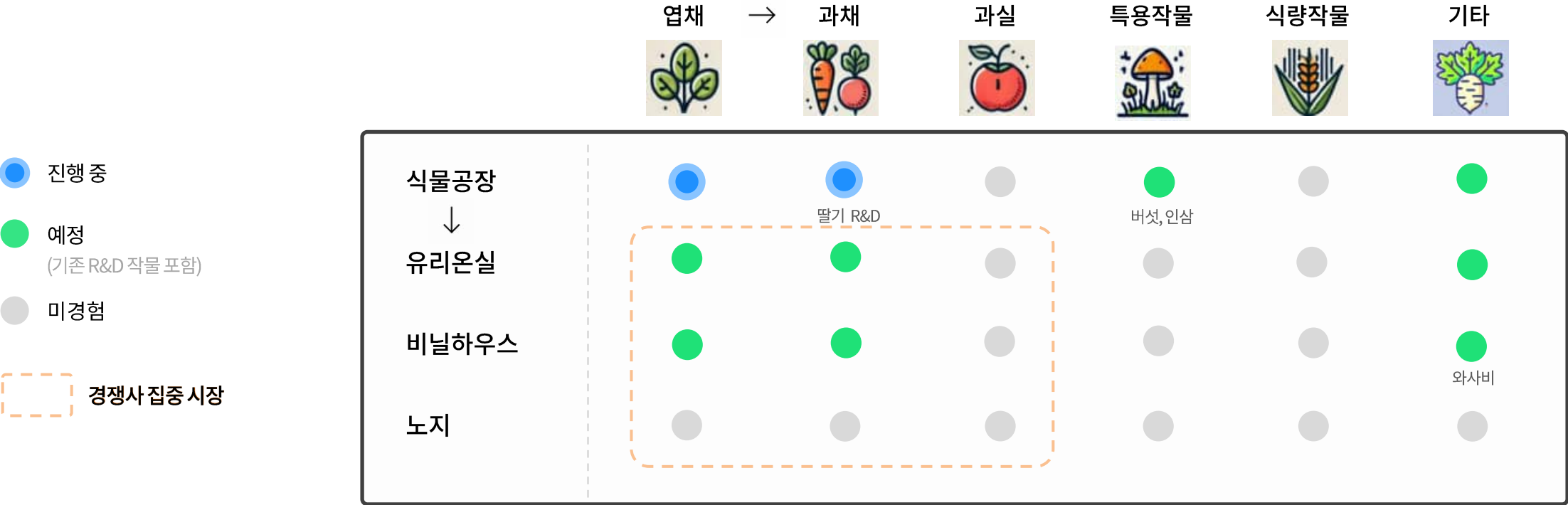
도소매상(Accounts) 획득비용CAC(원)	15,372
CPC(원)	285
CPM(원)	14,055
CTR	4.94%



*주의) 연도별 숫자는 당사 사업계획에 기반한 목표 추정치임

성장 방향 1 : 온실 및 채소의 카테고리 확대

식물공장에서 생산된 엽채류 위주에서
기타 온실에서 생산된 엽채, 과채, 특용작물, 기타 카테고리로 확장할 계획임



농가경영 중 높은 비용을 차지하는 Product를 출시, Cross-sales 추구 예정
(2025년 출시 목표)



양액/관주비료

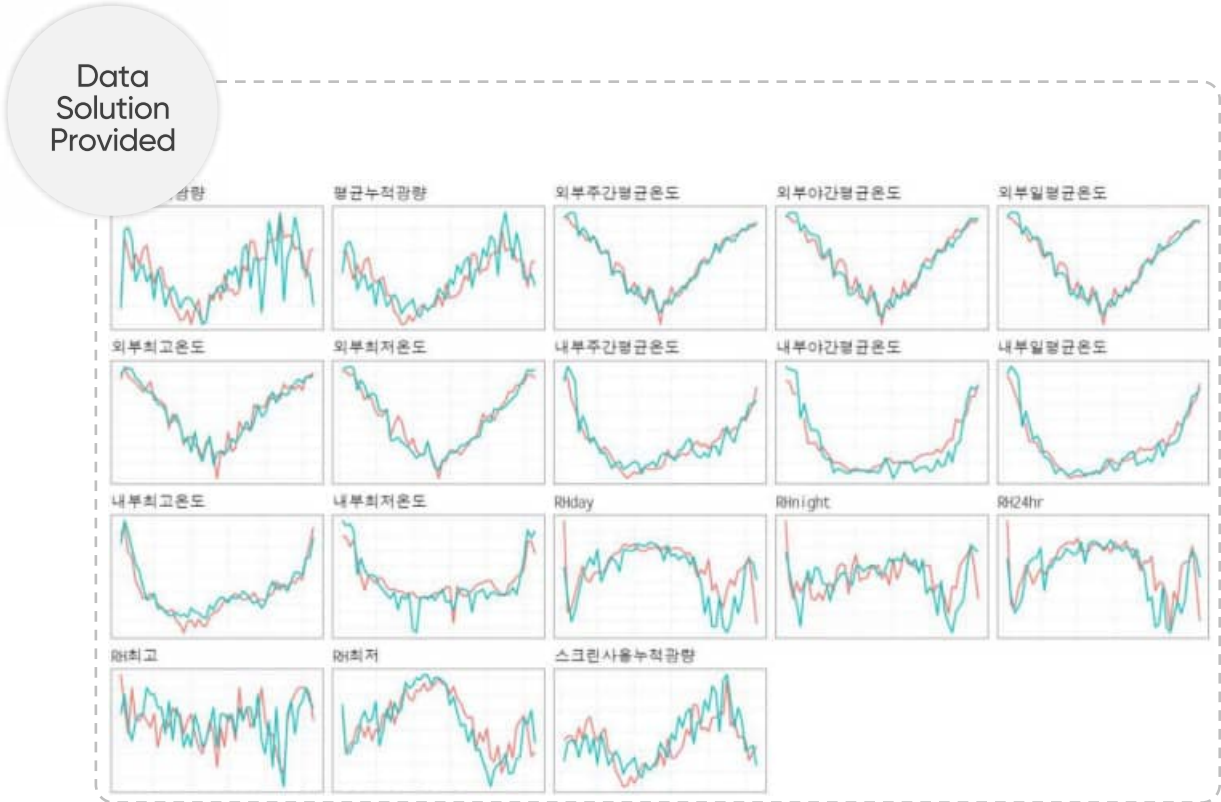


LED 재배/육묘

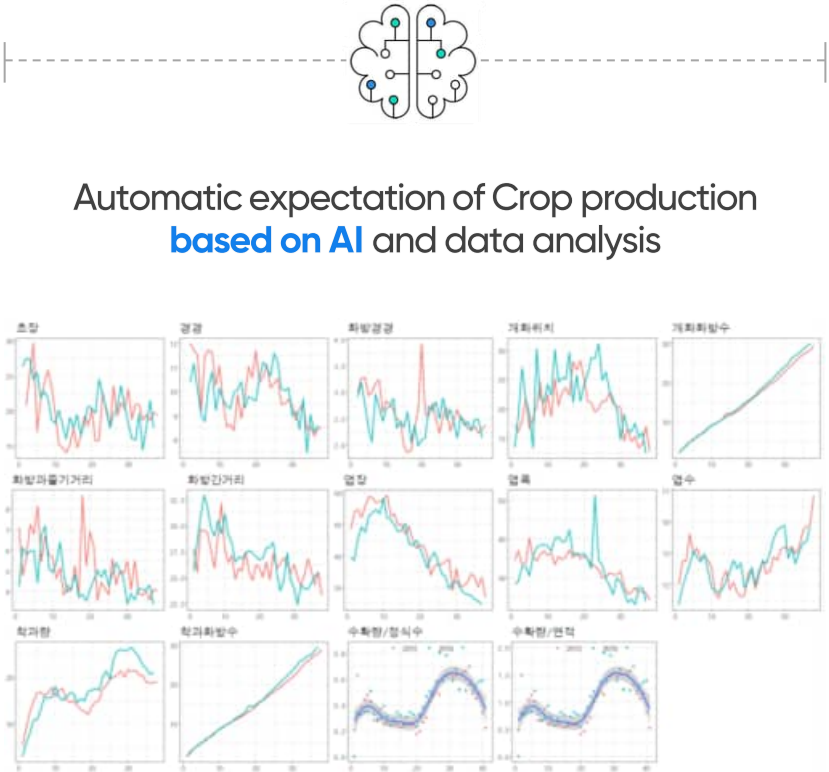
SKU	양액비료, 관주비료	재배 28W, 육묘 18W
핵심기능	수질분석 및 처방전 컨설팅	작물 별 최적 스펙트럼 / 가격경쟁력
시장현황	야라, 대유 등 수많은 비료 업체가 경쟁 중	많은 중소기업이 도전하고 있으며 중견 및 대기업도 진입

성장 방향 3 : AI 지속 도입

예측을 원하는 작물을 선택하고 정식일을 입력하면,
서버에 축적된 환경데이터에 근거하여 작물 생산량을 예측 해주는 솔루션 개발 진행 중

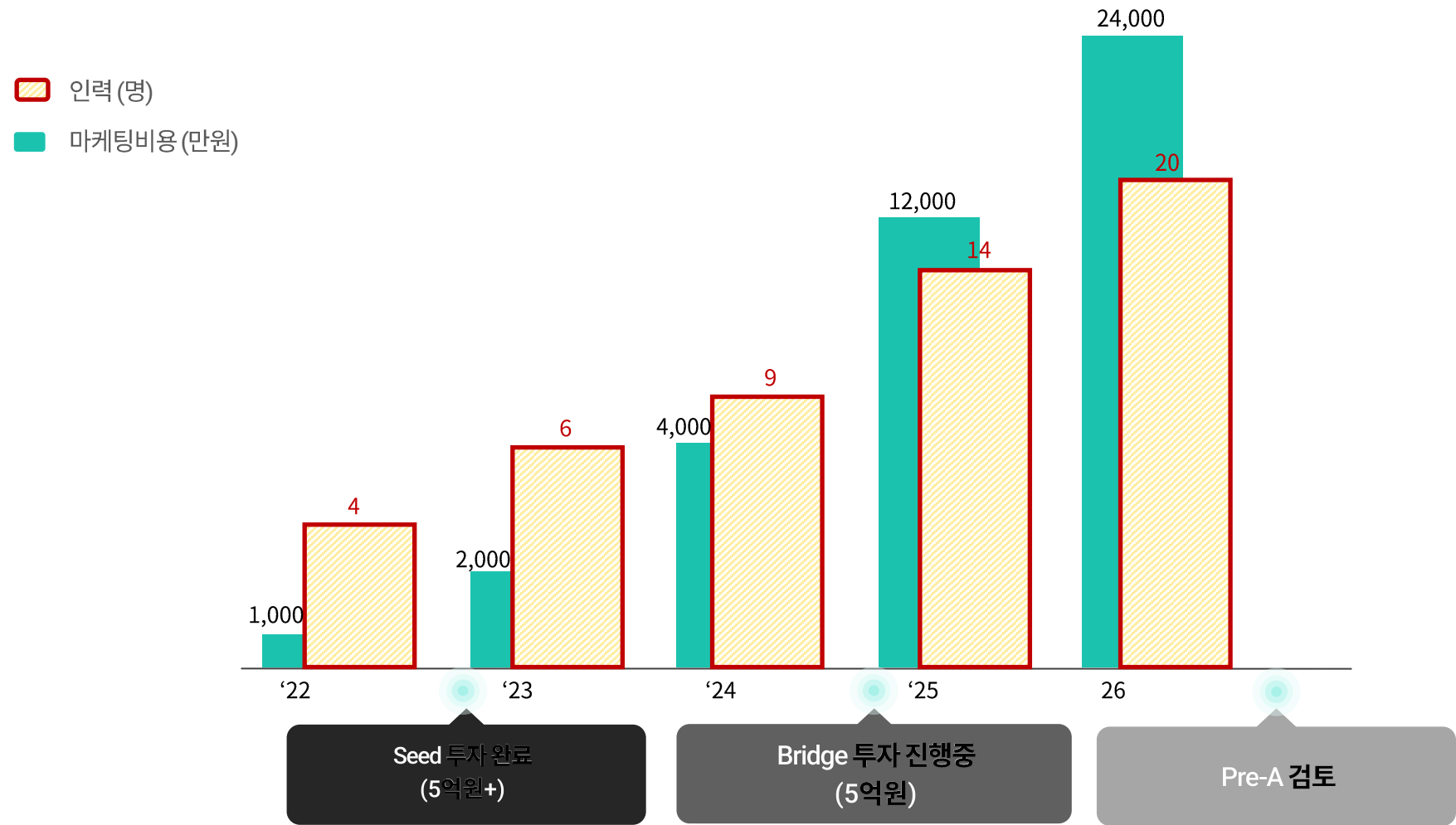


Upload
via Net.O Green



Automatic expectation of Crop production
based on AI and data analysis

투자 금액은 2025년까지 우수 인력 채용 및 마케팅 예산으로 활용 예정



*주의) 연도별 숫자는 당사 사업계획에 기반한 목표 추정치일 뿐이며, 세부 내용은 별첨 엑셀 참조

네토그린은

[신선채소 사업자를 위한 Coupang]

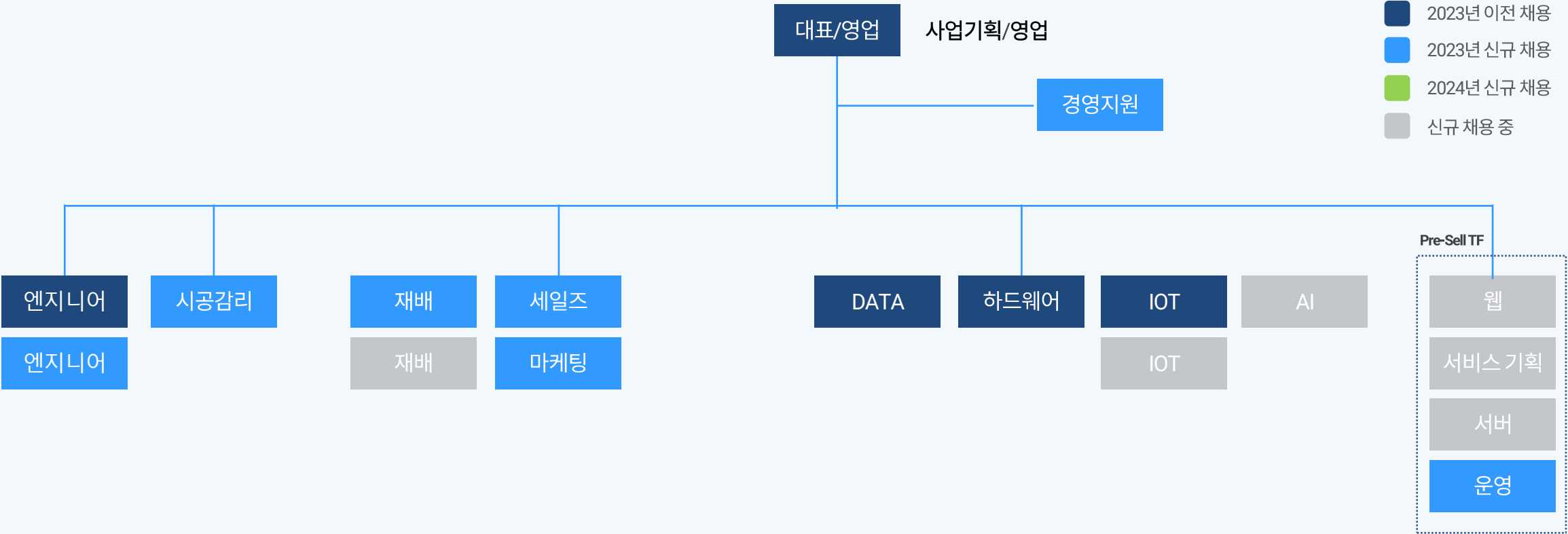
으로 성장하고자 함

Coupang for Fresh Vegetable Businesses



지속 성장 위해 전 부문 적극적 인력 확대 중임

총 8명



Why NET GREEN

MARKET

기후변화는 가속될 것이며
신선채소 유통플랫폼 성장 잠재력 높음

PRODUCT

높은 선도거래 매칭율, 99.7% 전환

TEAM

고객 Pain에서 출발, 시장 이해 높고
서비스 초기부터 작지만 단단한 팀 운영



Do you want to distribute fresh vegetables with
stable supply and prices?

There is no better platform than NET.O GREEN.

—

qna@netogreenkr.com

This document and the information in it constitute the proprietary, confidential and valuable intellectual property and/or trade secret information of NET.O GREEN, Inc., and may not be disclosed to the others without the prior written permission of NET.O GREEN, Inc. The recipient may only use this document and the information in it strictly for the purpose to which it was provided by NET.O GREEN, Inc. Any duplication, adaptation, or disclosure of this document and the information to a third party, shall be expressly authorized by NET.O GREEN, Inc. in advance.