



모든 농산물을 가치있게
Investor Relations 2022

01	문제 인식	03
	시장 구조	04
	사업 모델	05
	시장 규모	06
	경쟁 현황	07
02	차별 요인 1	08
	차별 요인 2	09
	성장 견인 1	10
	성장 견인 2	12
	03	기술 개요 1
기술 개요 2		15
기술 분석		16
IP 현황		17
04	해외 진출	18
	성장 전략	20
	사업 목표	21
05	매출 현황	22
	회사 현황	23
	조직 구성	24

못난이 농산물 관련 연관도



못난이 농산물 관련 빅데이터 분석

(원천 데이터 분석 대상 : 신문, 전문지, 방송, 블로그, 트위터)
 언론 관련 데이터 기준 2000.01 ~ 2021.09 기준

못난이 농산물 워드클라우드 분석 (긍정/부정도)



01 '등급 외' (못난이) 농산물



겉모습 중심의 농산물 등급 기준

질적 차이 없는 '등급 외' (못난이) 양산
불규칙한 모양, 크기 등 낮은 상품성이 원인

등급 외, **가격 체계 및 유통 경로 부재**
협값에 거래되거나 폐기



못난이 농산물 가격 결정, 산지유통인 →
농민 중심으로 전환 : 생산자에게
'공정한 가격' 제시 (알고리즘 특허등록 완료)

02 농산물 유통 구조



다단계 유통 구조 (7~10단계)

평균 유통비용률 (유통비용/최종가격)
채소류 70%, 과일류 50%

등급 농산물 중심 공영도매시장 (경매유통)
체제에 따른 **'대안거래' 미흡**

농산물 생산·유통·소비 전 과정 혁신



'납품/유통' → '매칭/거래'로 패러다임의 전환 :
직거래로 유통비용 줄여 구매자에게
'합리적 가격' 제시 (플랫폼 구축 완료)

03 외식업체 식자재비



높은 비용에도 관리의 어려움 증폭

전체 영업비용의 52.0%(약 34조여원) 차지
구매단가 높은 국산 기피 (수입산 비중 70%)

구매력 낮은 중소형 외식업체
식재료비 절감 수단 제한적



정보 (농산물 작황/가격 예측)와 거래
(판매/구매정보의 비대칭성 해소)의 기능적 통합 :
거래의 예측가능성 제고 (개발 과제)

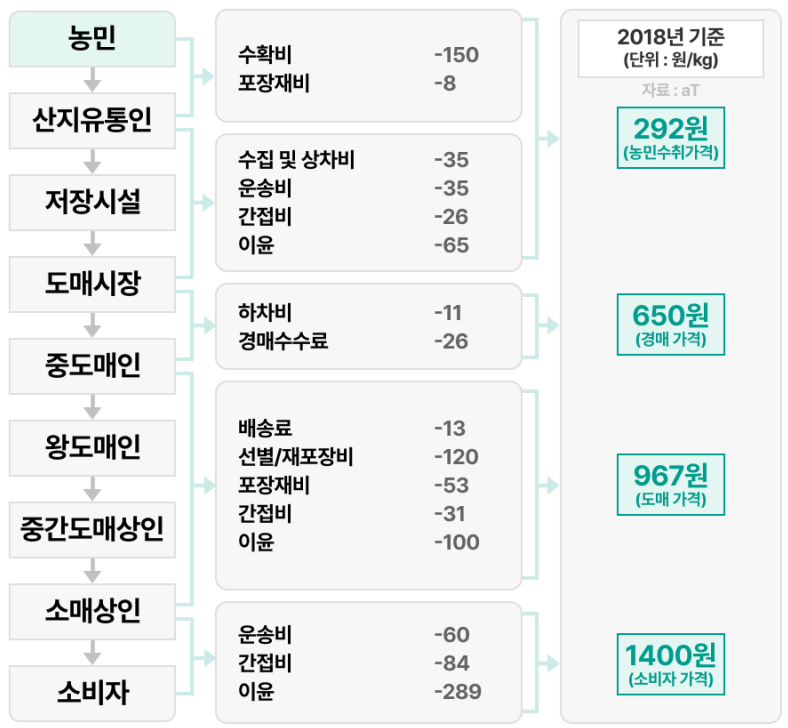


미국 농림부
식품 공급량의 30~40% 폐기
 (약 1,610억 달러)

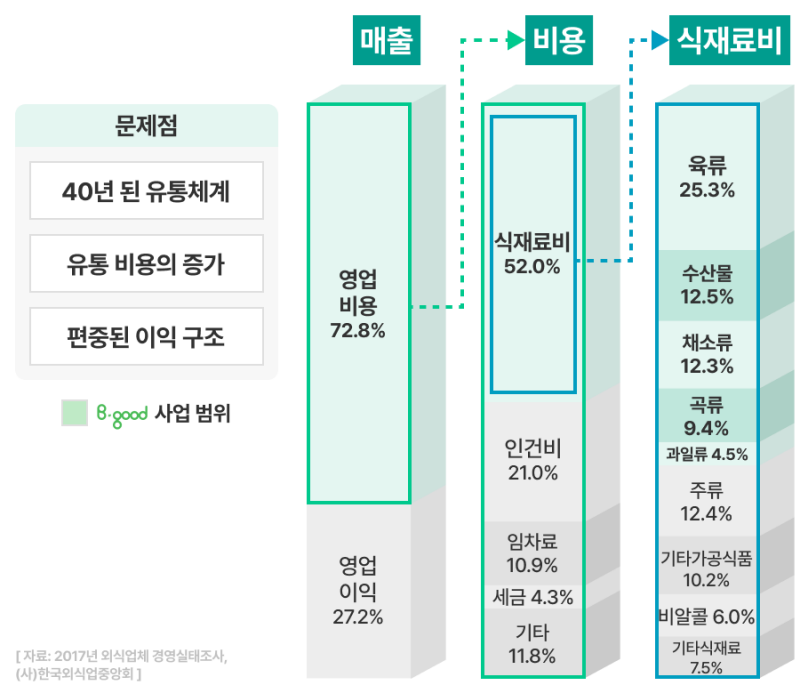
영국 에든버러대
 유럽에서 생산되는 과일과 채소
3분의 1 이상 판매 전 폐기

국내 현황
 국내 농축수산물 생산액 약 60조원 중 품목에 따라
5~30%가 '등급 외' 로 추정
 (최대 10조원)

농산물 유통 구조 및 단계별 비용 예시 : 양파



외식업체 수익 및 비용 구조



[자료: 2017년 외식업체 경영실태조사, (사)한국외식업중앙회]

비즈니스 모델

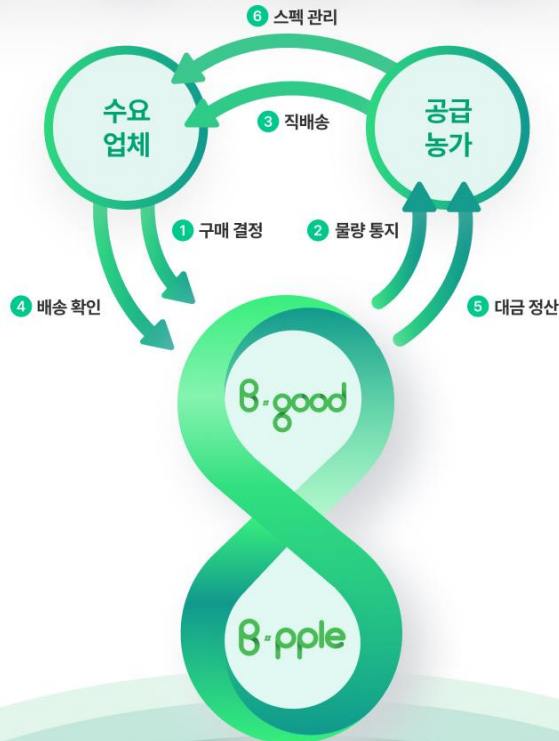
편의성

효율성

접근성

만족성

지속성



작황 Data

농가 Data

업체 Data

판매 Data

구매 Data

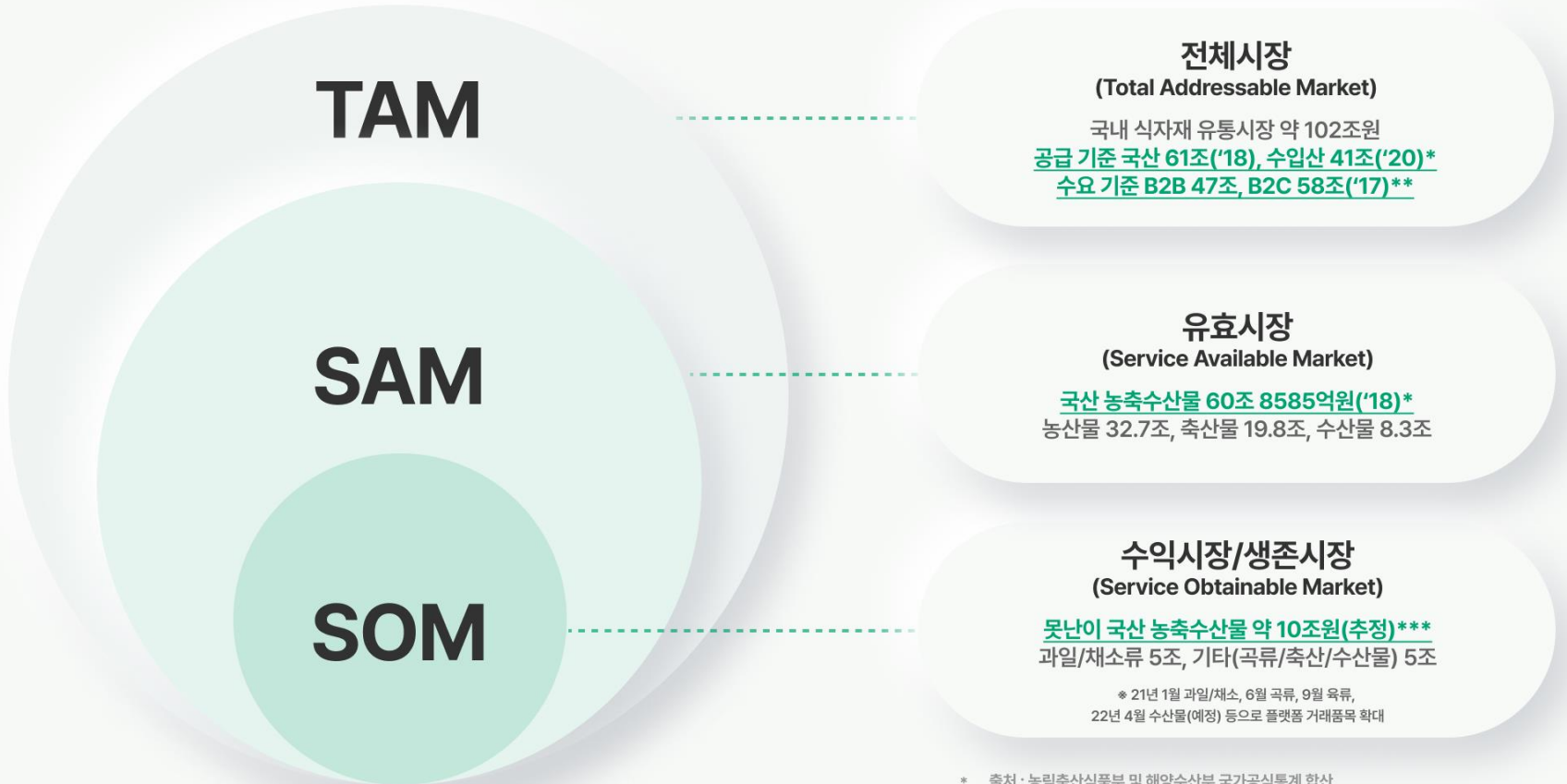
거래 Data

가격 Data

Biz FrameWork

빅데이터와 인공지능 기반
정보 서비스와 거래 서비스의 융합 플랫폼 구축



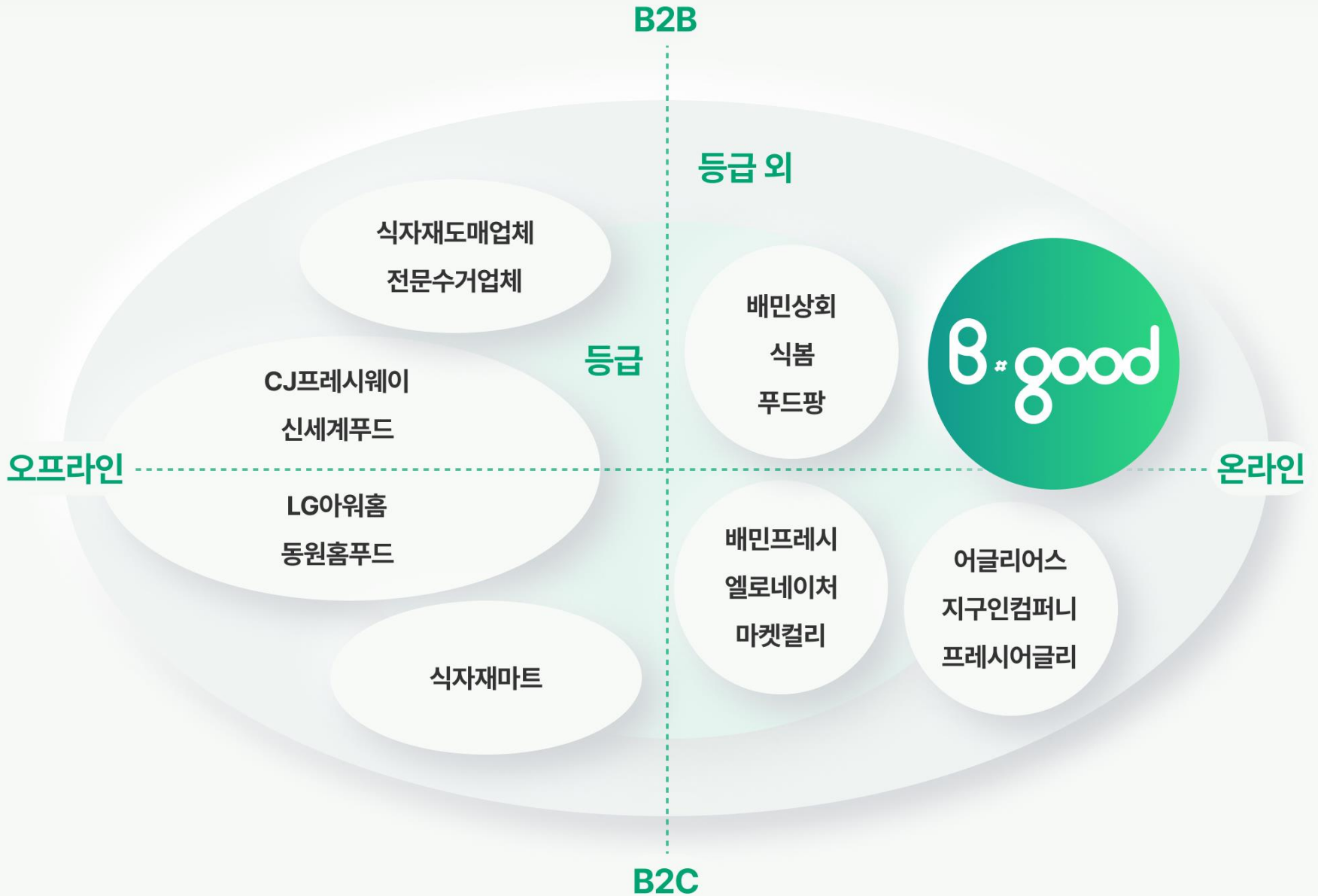


전체시장
(Total Addressable Market)
국내 식자재 유통시장 약 102조원
공급 기준 국산 61조('18), 수입산 41조('20)*
수요 기준 B2B 47조, B2C 58조('17)**

유효시장
(Service Available Market)
국산 농축수산물 60조 8585억원('18)*
농산물 32.7조, 축산물 19.8조, 수산물 8.3조

수익시장/생존시장
(Service Obtainable Market)
못난이 국산 농축수산물 약 10조원(추정)***
과일/채소류 5조, 기타(곡류/축산/수산물) 5조
* 21년 1월 과일/채소, 6월 곡류, 9월 육류,
22년 4월 수산물(예정) 등으로 플랫폼 거래품목 확대

* 출처 : 농림축산식품부 및 해양수산부 국가공식통계 합산
** 출처 : C.J프레시웨이
*** 출처 : "과일/채소 못난이 판정에 농가소득 연간 최대 5조원 날아간다", 서울신문, 2020년 8월



차별 요인 1 : 새로운 가치와 시장을 창출하는 'Market Maker'



	B-good	경쟁기업 / 유사기관
작황 예측	농산물 작황 및 가격 예측부터 판매자 재고/상품 관리, 구매자 수요 파악까지 통합 솔루션을 제공하는 플랫폼 부재	한국농촌경제연구원, 농넷, Kamis 등
가격 예측		
공급/수요정보 통합관리		
상품 관리		삼성웰스토리, 어글리어스, 오더플러스, 푸드팡, 지구인컴퍼니, 프레시어글리 등
플랫폼		

농산물 생산자(농민)와 소비자(자영업자) 간 정보의 비대칭성 해소

→ 농민의 농산물 판매정보와 자영업자의 식자재 구매정보 간 원활한 소통

※ 농산물 재고가 없는 기업, 실물을 넘어 정보와 체계를 거래

01

빅데이터 기반
매칭 체계

02

AI 산출가격 기반
거래 체계

"농가소득 올리고, 구매비용 낮추고"

→ 플랫폼 거래가격, 농산물 판매자와 구매자 간 '이익의 균형점' 제시(유통비용 최소화)

※ 인공지능 산출가격 기반 거래체계(알고리즘), 특허등록 완료

03

초신선 농산물
물류 체계

"어제 수확한 농산물을 오늘 제공해 드립니다"

→ 'D-0일 주문, D+1일 수확·포장, D+2일 배송, D+3일 정산' 체계

※ 택배배송, 전담배송(트럭), 신선배송(콜드체인) 등 최적화된 물류업체와 협업

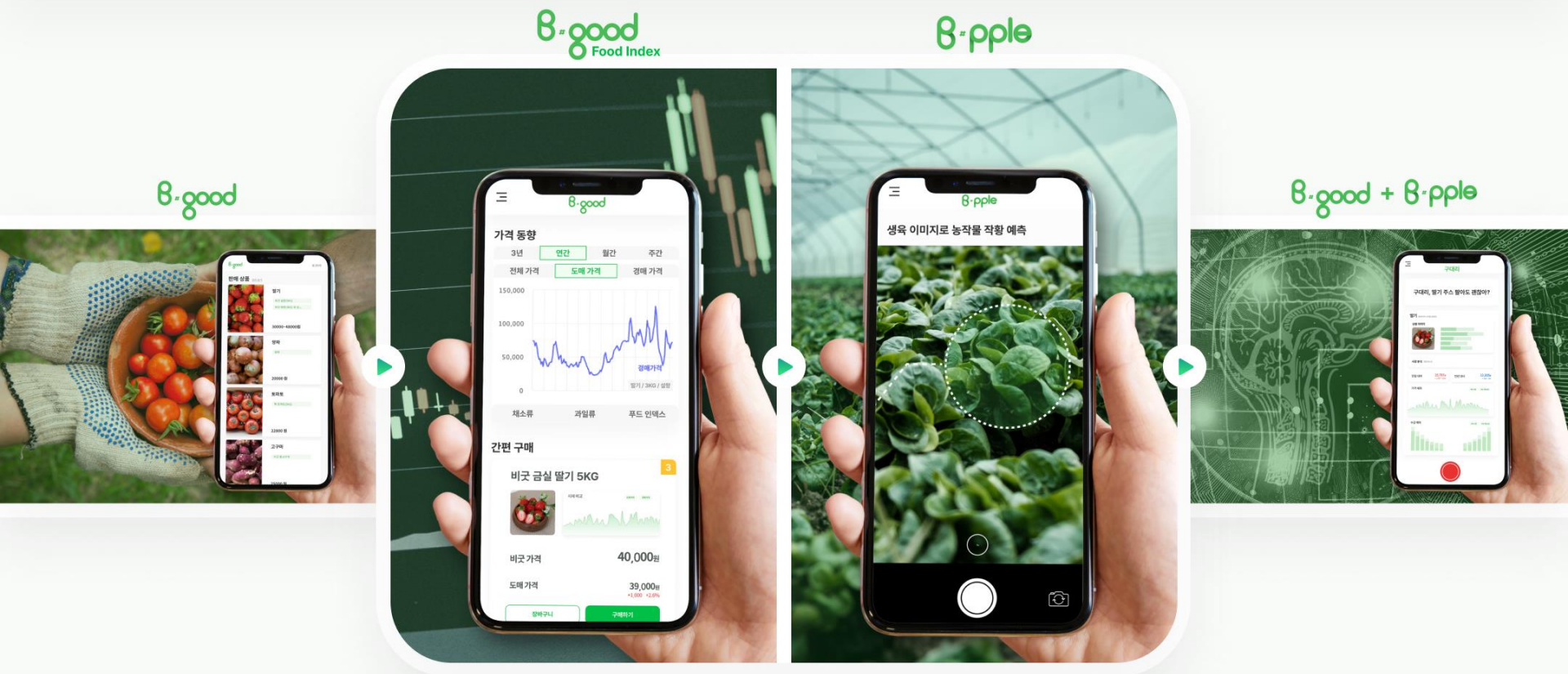
04

정보 및 거래 서비스
통합 체계

인공지능 기반의 농작물(농민) 및 식자재(자영업자) 통합 관리 솔루션

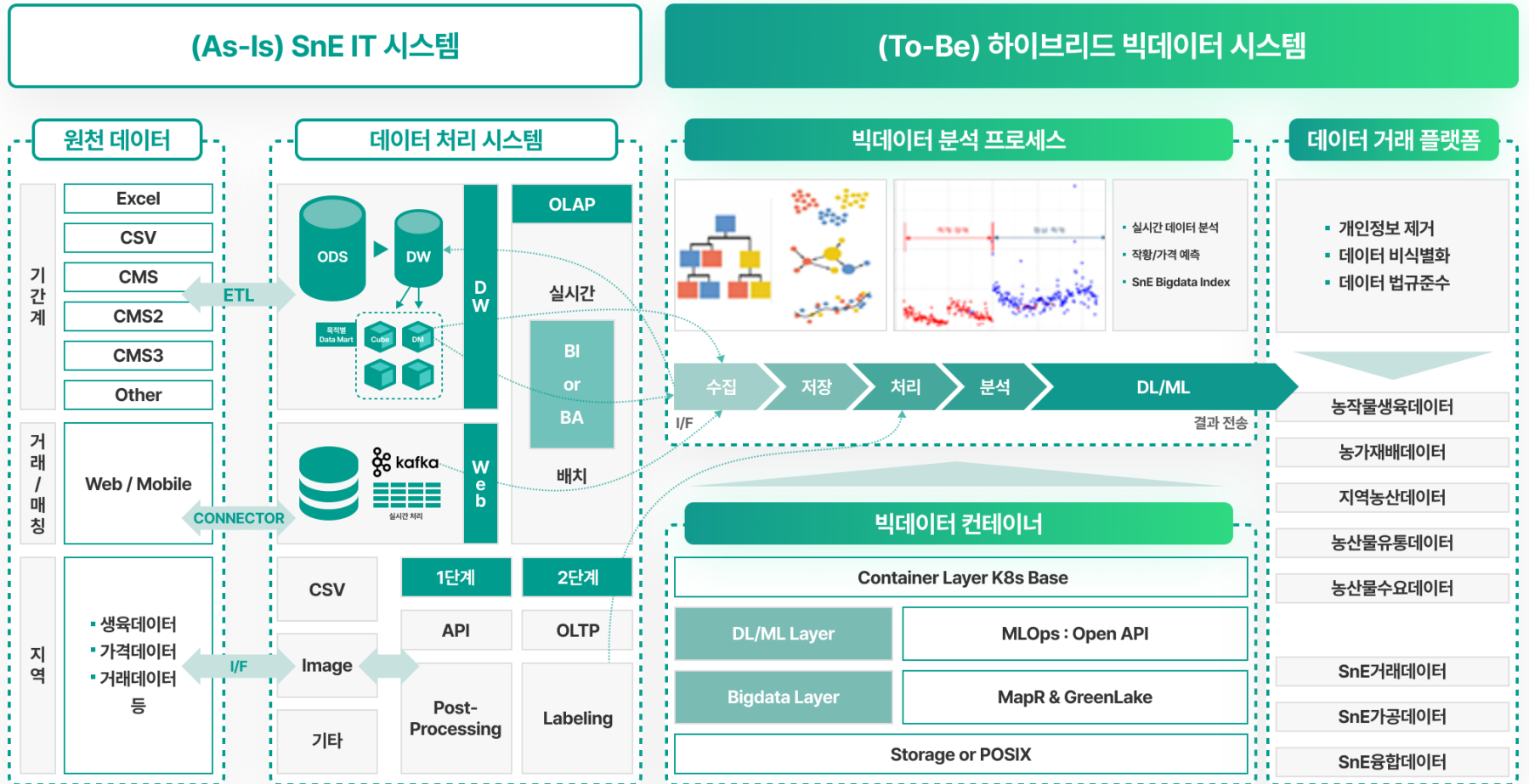
→ 작황 및 가격 예측 서비스와 거래 서비스의 유기적 결합 (농민 입장에서선 판매대행, 자영업자 입장에서선 구매대행)

※ 기술 개발 및 사업화 환경 구축 (예정)



거래 플랫폼	정보 플랫폼	융합 플랫폼
반응형 Web	설치형 App	
2021.01 ~ 2022.03	2022.03 ~	2022년 하반기 ~
<p>농산물 B2B & O2O 플랫폼</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 못난이 농산물 거래 체계화 농산물 → 축산물 → 수산물 등으로 단계적 확대 2 균형 거래가격 제시(AI 알고리즘 기반) * 특허 및 저작권 등록 완료 	<p>농산물 가격 예측 플랫폼</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 B-good Food Index(가격 데이터 기반) 농산물 시세 정보, 동향, 예측까지 다양한 맞춤형 지수 개발 및 제공 * 예 : 김치지수, 셀러드지수 등 	<p>농작물 작황 예측 플랫폼</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 B-pple(생육 데이터 기반) 휴대폰 App 구동(사진촬영) 작황 상황 판단부터 수확 후 소득 예측 정보까지 2 B-good TV(데이터 기반 정보 제공 채널) IT 활용능력 낮은 가업자 위한 SNS 정보 채널
		<p>정보-거래 서비스 융합 플랫폼</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 가칭 '구대리'(AI 구매대행 솔루션) 구매팀 업무대행/아웃소싱 식자재시장 분석부터 주문, 배송, 정산까지 2 문자 및 음성 기반 솔루션(전화, 팩스 등 대체) * 농업/자영업 용어사전(Slang 포함) 작성 착수

Bigdata & A.I Framework





주요 ESG 협업 사례

착한 농산물 꾸러미 지원
(20년 10월)

SK텔레콤, 취약계층 지원사업 제안
↓
SnE+지자체, 농가 접촉 및 지원 방식 제안
↓
사회적기업, 독거노인 및 영세식당 대상
'농산물 꾸러미' 지원
↓
● 농민 수익 보장, 취약계층 사회안전망

못난이 딸기 가치소비 캠페인
(21년 01월 ~)

aT, 딸기농가 관련 애로사항 및 데이터 제공
↓
SnE + 지자체, 농가 접촉 및 참여기업 협의
↓
푸드트럭업체, 컵딸기 가공
↓
공공기관/기업, 사회복지시설에 컵딸기 지원
↓
● 농민 판로, 자영업자 일감, 취약계층 사회안전망

못난이 농산물 소비자 인식조사
(21년 02월)

SnE, 못난이 농산물 관련 자료 지원
↓
한국소비자원, 소비자 대상 인식조사 실시
↓
● 국내 첫 인식조사를 통해 못난이 농산물에 대한 인식 개선 객관적 확인

국내 최초 과일박물관
(22년 04월 ~)

SnE & 매일손다, 못난이 과일 거래
↓
SnE & 매일손다, 협업 확대 위한 MOU 체결
↓
매일손다, 국내 최초&유일 과일박물관 개관
↓
SnE, 과일박물관 내 '비국관' 운영
↓
● 못난이 과일 체험 기회 제공 및 인식 개선

농산물 생산자와 소비자를 아우르는 국내 첫 협력 네트워크

각 기관 또는 기업의 기능과 역할을 연계 → 협력 네트워크 활성화 → 농가와 자영업자 참여 유도 및 지원
⇒ 공적 가치 극대화를 통해 농산물 거래의 지속성, 안정성, 신뢰성 제고

① 농민-소상공인-취약계층 간 상생 네트워크 구축을 위한 MOU : 정부기관, 공공기관, 대기업 등 10곳 참여

② 농산물 생산자와 소비자 간 공정거래 활성화를 위한 MOU : 농산물/식자재 분야 전문기업, 벤처기업, 사회적기업 등 20여곳 참여

③ MOU 체결기관 협업 사례(경북도)

경북성주참외농가조직에 가격예측자료 제공 후 실거래가격과 비교-분석(진행 중)
경북농식품유통교육진흥원농가 경북도내 취약농가(9만호) 데이터 공유 및 보고서 발간(협의 중)

'등급 외' (못난이) 농산물의 가격 결정 체계 부재

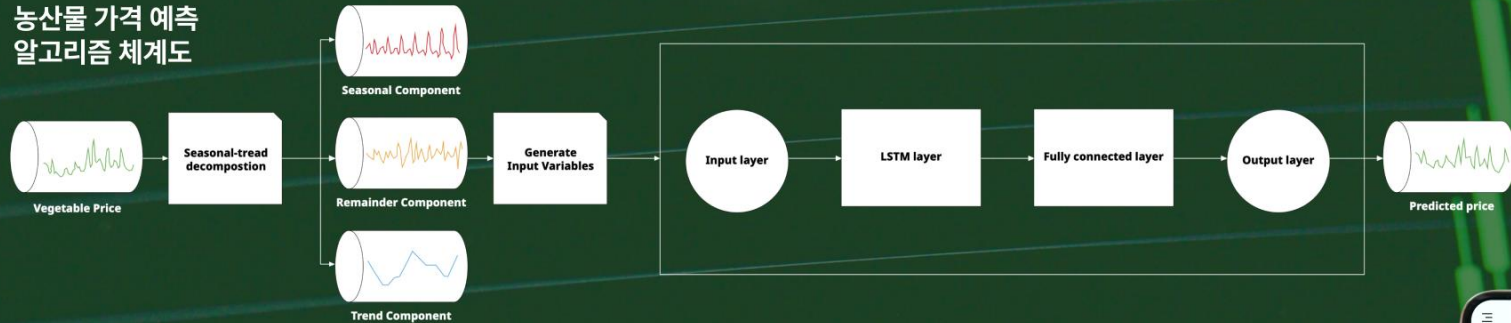
현행 공영 도매시장제도 (경매유통) 하에서 등급 외 농산물은 정상적인 유통 경로를 밟기 어려움 (헐값 또는 폐기 원인)

농산물 유통비용이 커 판매자 수익 제약, 구매자 비용 증가

농산물 가격변동이 커 수익/비용의 예측가능성 저하



농산물 가격 예측 알고리즘 체계도



빅데이터 및 인공지능 기반 농산물 가격 예측

농산물 가격 (경락/도매/소매 등), 기상 데이터 등에 기반한 예측 모델을 통해 등급 외 농산물 등 합리적 거래가격 제시

유통비용을 줄여 판매자 추가 수익, 구매자 비용 절감을 이끄는 '균형 거래가격'을 산출하는 알고리즘 시스템 고도화



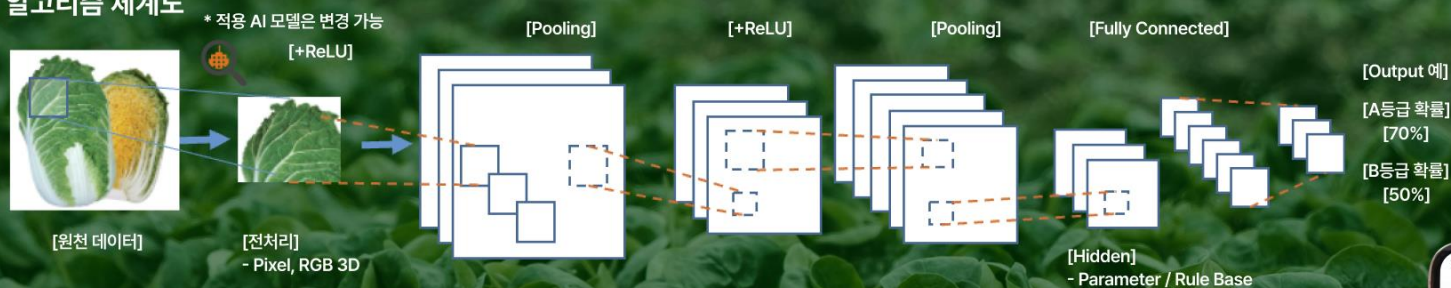
농산물 생산량과 품질 등 작황 예측의 한계

통계청이 발표해온 재배면적과 생산량은 각각 4월, 7월
공개돼 선제적 수급관리 활용에 어려움

농림축산식품부의 농산물 조사는 전화 방식.
조사 결과와 작황 상황 간 괴리가 커 예측의 신뢰도 낮음



농작물 작황 예측 알고리즘 체계도



빅데이터 및 인공지능 기반 농작물 작황 예측

IT 전문지식이 없는 사용자(농민)도 휴대전화 App 구동(사진촬영)만으로 데이터를 자동 수집 후 전처리를 통한 예측 분석하는 플랫폼 개발

농산물 수급 불안정 극복을 위해 파종 단계부터 이후 모든 과정의 생육 데이터를 기반으로 한 작황 예측 인공지능 기술 개발



업계 동향	가격 분석	작황 예측
학술 연구	RNN 기반 LSTM 형태의 예측 연구가 다량 진행	UAV를 활용한 생육 데이터 수집 및 분석 진행
관련 기관	농넷, Kamis, 농촌경제연구원 등 농업 관련 기관	이미지 데이터 기반 생육 데이터 수집 및 전처리 관련 기관 無
경쟁 기업	가격 예측 및 '등급 외'(뭇난이) 가격 산출 경쟁업체 無	Mobile App 기반 생육데이터 수집 및 전처리 경쟁업체 無

B·good 가격 예측의 차별성

- 선행 연구의 데이터 빈도(월간)보다 높은 빈도(일/주간 등)의 데이터 사용으로 높은 적시성 제공
- 산지가격에 가까운 데이터를 추출하여 판매자와 구매자 간 균형가격을 제시함으로써 거래 참여자 친화적 거래가격 산출
- 관련 기관에서 제공하는 데이터를 수집함과 동시에 거래를 위한 온라인 플랫폼 기능을 통합함으로써 소비자의 가격 데이터 접근 편의성 및 정확도 증대



B·ple 작황 예측의 차별성

- 생육 데이터를 모바일 APP으로 촬영하기 때문에 IT 관련 지식이 부족한 사용자라고 하더라도 손쉽게 데이터 수집이 가능
- 수집된 비정형 데이터의 전처리 및 디지털라이징을 통해 추출된 데이터를 Hadoop Eco SW를 활용해 필요한 서비스에 맞게 전처리하여 안정적이고 빠른 시스템 적재 및 운용 가능
- 특정 농장에서만 수집되는 작황 예측 데이터와는 달리 다수의 농가에서 APP을 통해 전송하는 데이터를 활용해 빅데이터가 쌓이면 전국 평균 작황 상태 모니터링, 각 농가의 작황 상태 모니터링 등이 가능하기 때문에 예측 신뢰도 증대



작황 모니터링(예측) 시스템의 효율성(고비용→저비용) 및 활용성(전문가→비전문가) 제고

작황/가격 예측정보를 토대로 농민의 판매정보와 자영업자의 구매정보의 매칭 플랫폼 구축(농산물 거래정보의 비대칭성 해소)

농산물 거래의 안정성과 투명성을 높여 농가 소득 증대 및 자영업자 비용 관리를 위한 예측가능성 제고

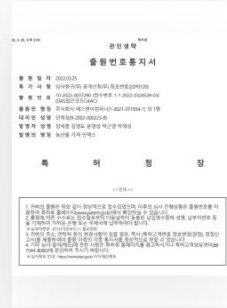
특허권



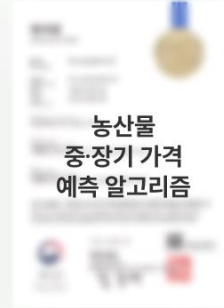
농산물 매매가격 제시 방법 및 시스템
2020.07.21 / 2021.05.14



산지경매가 기반의 공급자 중심 농산물 역경매가격 산출 방법 및 시스템
2021.05.17 / 2022.04.05



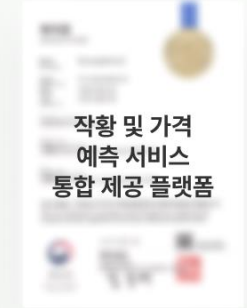
B-good Food Index
2022.03.25



출원 예정



출원 예정



출원 예정

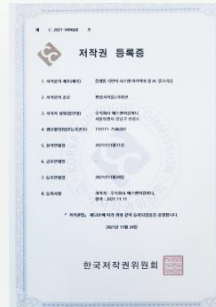
저작권



배지 (채소 캐릭터)
2020.07.31 / 2020.09.02



푸릇 (과일 캐릭터)
2020.07.31 / 2020.09.02



플랫폼 기반의 시스템 아키텍처 및 AI 알고리즘
2021.11.17 / 2021.11.24



예측 알고리즘을 적용한 가격 예측 방법론
2021.12.21 / 2022.01.06



양자컴퓨터를 활용한 농산물 가격 빅데이터 분석 프레임워크
2021.12.21 / 2022.01.06

상표권



비곳 (한글)
2020.09.15 / 2021.10.22



비곳 (영문)
2020.08.15 / 2021.10.22



출원 예정



출원 예정

03. 글로벌 데이터 거래시장 진출



01. 국산농산물 수출플랫폼 구축



02. B-good&B-pple 통합플랫폼 클로닝



01. 국산농산물 수출플랫폼 구축

추진 경과

몽골 이마트와 국산농산물 수출 협의 (2022년 상반기~)

- 한국 체류 경험자 비중 높고, 중산층 형성. 식문화 변화(1일 1식→3식, 현지식→한식) 주도
- 인구가 적고 (337만명), 수도인 울란바토르에 절반 정도가 거주해 테스트 베드로 적합
- 현지 진출 국내 기업과 협업 유리하고, 수출과 현지 플랫폼 출시 병행 가능

진출 목표

수출 실무경험 바탕 수출플랫폼 구축 (2023년~)

- 국내 공급자는 수출 품목과 단가 등을 입력
- 해외 구매자는 영어 또는 현지어로 품목, 가격 등의 정보를 비롯, 견적·주문·배송단계 등 확인
- ※ MOU 체결 기관인 aT 등과 협력 체계 구축 (전남 수출조직 등과 MOU 체결 협의 단계)

02. B-good&B-pple 통합플랫폼 클로닝

추진 경과

PCT 국제특허 통해 출원일 확보 (2021년 하반기~)

- '농산물 매매가격 제시 방법 및 시스템' (국제출원일 2021.07.21)
- '산지경매가 기반의 농산물 공급자 중심 역경매 가격 산출 방법 및 시스템' (국제출원일 2021.11.03)
- 농작물 작황 및 농산물 예측 알고리즘 등 추가 PCT 국제출원 ('22년~)

진출 목표

B-good & B-pple 글로벌 통합플랫폼 (2024년~)

- 농산물 생산과 유통의 국가별 특수성이 있는 만큼 현지 파트너를 선정하여 JV 형태 등을 활용해 현지 플랫폼 구축
- 몽골, 라오스, 캄보디아, 인도네시아 등 우선 진출 방안 추진
- ※ MOU 체결 과일전문유통기업과 라오스, 캄보디아 등에 현지매장 개설 방안 협의 중 (비국은 국산농산물 공급 역할)

03. 글로벌 데이터 거래시장 진출

추진 경과

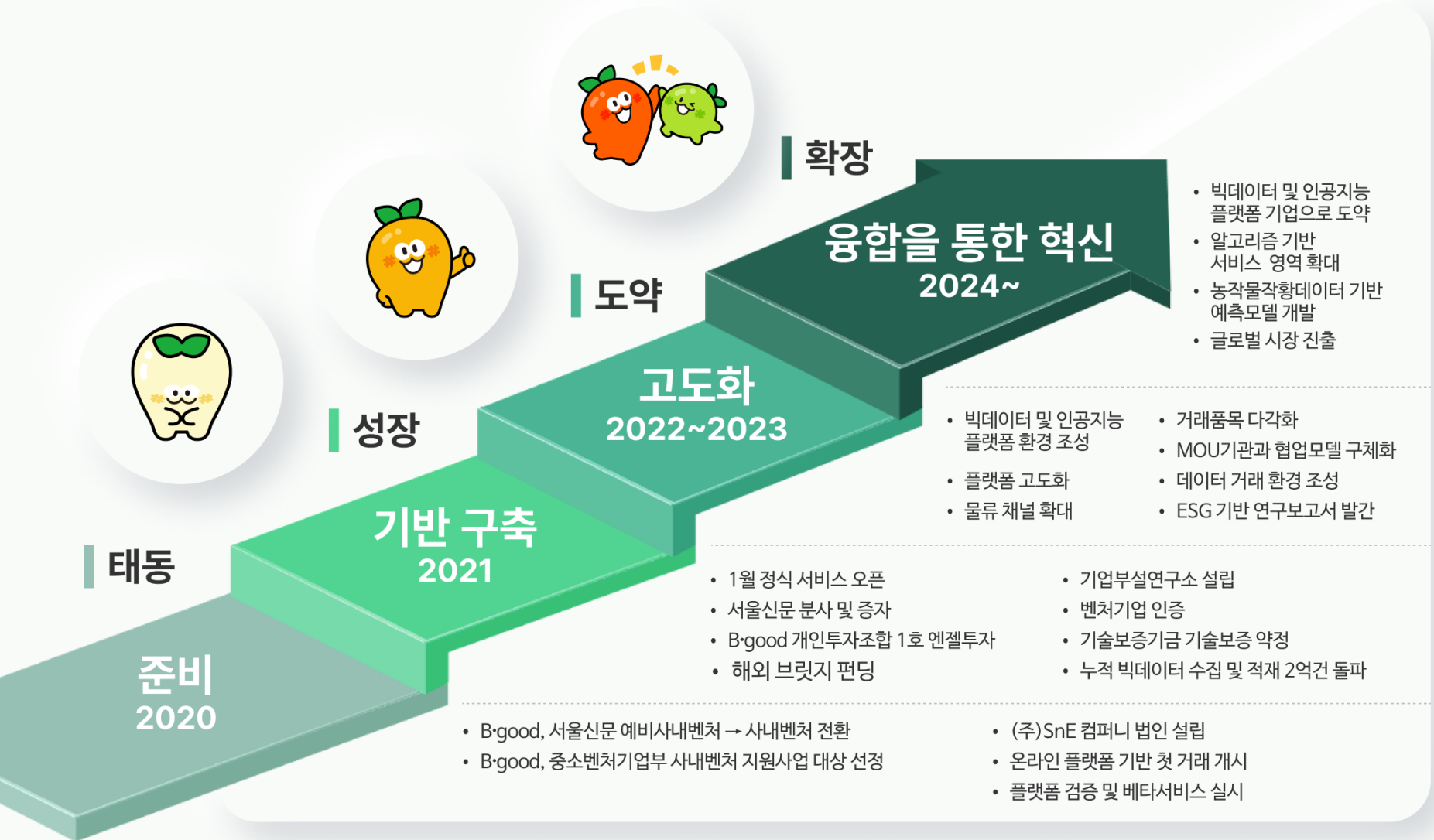
영국 ESG전문그룹과 공동연구 진행 (2022년 1월 ~ 2023년 3월)

- 에스앤이컴퍼니는 영국의 ESG전문그룹과 공동으로 데이터 기반의 ESG리포트 작업 착수
- B-good의 거래 데이터 등을 기반으로 연관 데이터 수집 단계 (22년 3월 기준)
- 데이터 Driven Impact/ESG 리포트 발간 ('22년말 또는 '23년초 예정)

진출 목표

유럽 대상 데이터 거래시장 진출 (2024년~)

- ESG리포트를 토대로 유럽의 농산물 데이터 마이닝을 시작, 에스앤이컴퍼니 고유의 빅데이터 및 인공지능 기반 가공 데이터 거래
- 유럽시장에서 데이터 거래 가능성 검증 후 미국, 일본 등 유사 선진국 시장으로 영역 확장
- 다양한 글로벌 데이터 기업과 협업 체계 구축으로 혁신 서비스 영역 확장





Vision
"모든 농산물을 가치있게"
제로 웨이스트 실현

Agenda

'농산물 없는' 농산물 거래기업
 (실물을 넘어 정보와 체계를 판매)

* 에어비엔비, 우버 등 실물자산 없이 글로벌 최대 기업으로 성장

Core Value

"농산물 온라인 산지 쇼핑"
 "가장 신선한 농산물을 가장 합리적 가격으로"
 "농산물 판매자와 구매자 간 이익의 균형점 제시"

- 친환경에 기반한 다양한 데이터 체계를 통해 ESG 경영 실현
- 플랫폼 기반 유통구조 혁신을 통한 가격 예측 등 다양한 연계 서비스 제공
- 생육 데이터 기반 프레임 워크를 통한 작황 예측 등 스마트 분석 서비스 제공
- 고객, 환경, 농업, 거래 등 데이터 결합을 통한 새로운 부가가치 창출
- 다양한 산업의 컨설팅 및 서비스 융합을 위한 데이터 기반 리서치 가이드 제공



- 못난이 포함한 농산물 직거래 마켓 플레이스 거래 정보 매칭 및 수요자 중심 역경매
- 못난이 포함한 농산물 직거래 마켓 플레이스 거래 정보 매칭 및 수요자 중심 역경매
- 축산물 직거래 마켓 플레이스 거래 정보 매칭 및 수요자 중심 역경매
- 'Farm to Table' 서비스 실현 초정밀 마이크로 물류 서비스 제공
- 농작물 파종, 수확, 거래 등 고객 데이터 수집 농산물 데이터 레이크 활용 체계 구축

감사합니다.