

오아시스

3Q 2021
IR Material

O A S i S

Table of Contents

**Market
Overview**

1

**Company
Overview**

2

Business Plan

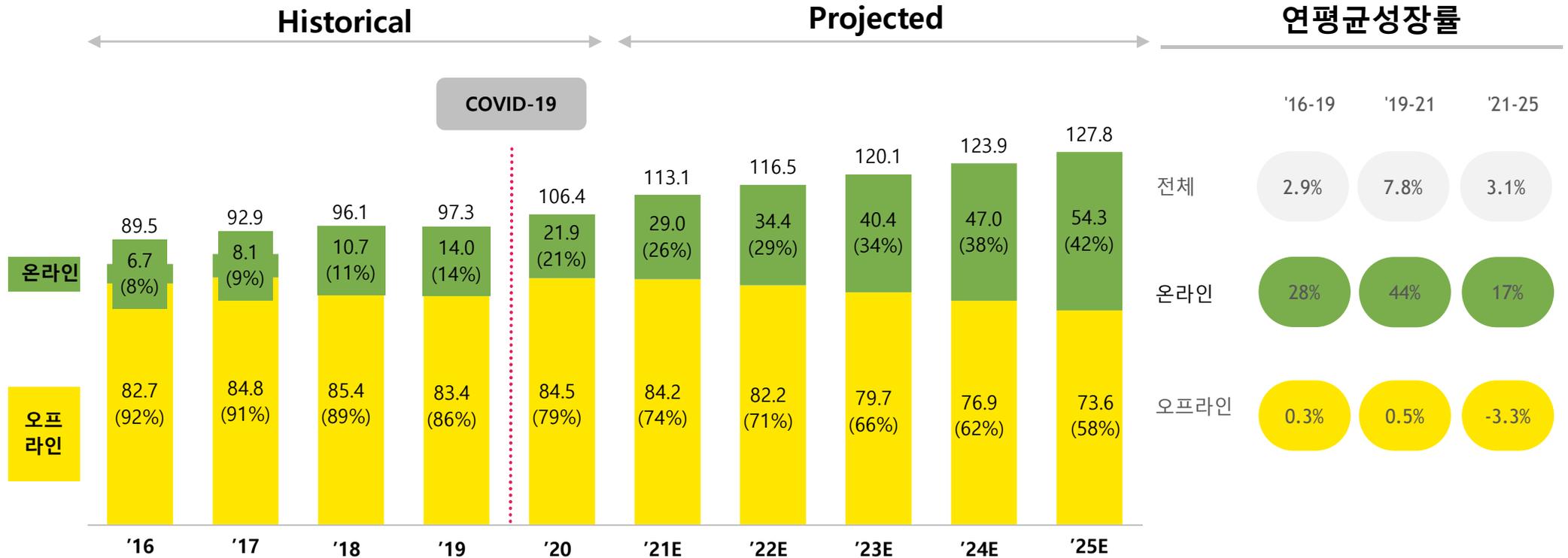
3

1

Market Overview

1.1 국내 식료품 시장의 온라인 비중 전망

국내 식료품 수요의 온라인 채널의 비중은 점차 확대될 것으로 전망됩니다.



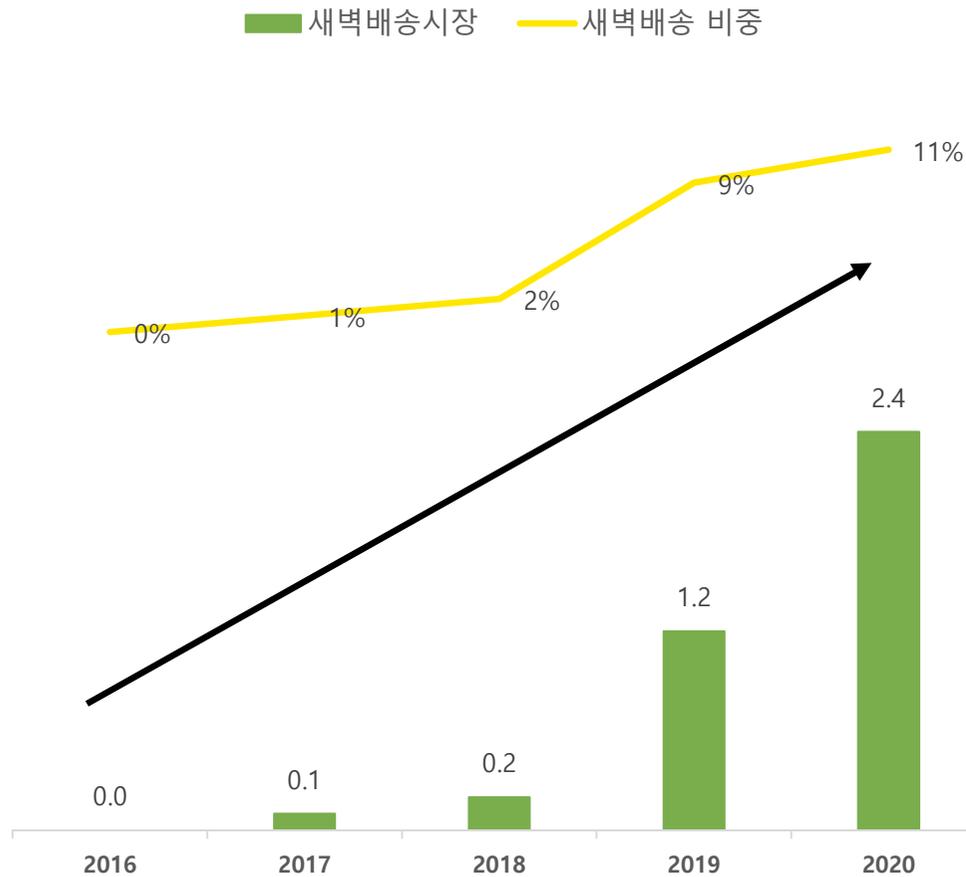
➤ **국내 Grocery 시장은 25년 128조까지 성장할 것으로 전망**

- 1인가구 증가속도 확대/ 건강한 먹거리 관심 / 배달 대비 직접 조리 및 HRM 비중 강화
- 온라인 비중은 25년까지 지속 성장 예상

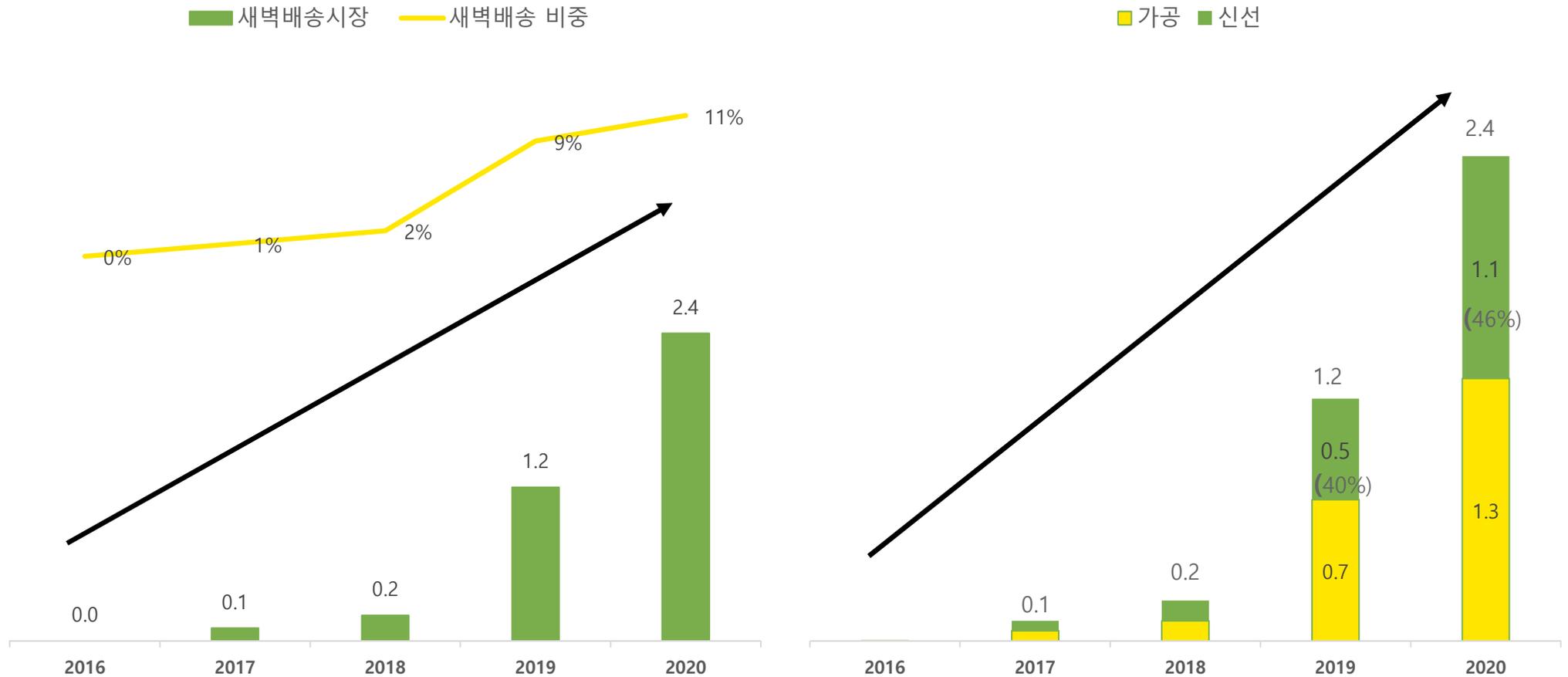
1.1 식료품 시장 중 새벽배송 시장의 성장

새벽배송시장 성장 및 비중

(단위 : 조원)



새벽배송내 카테고리 규모

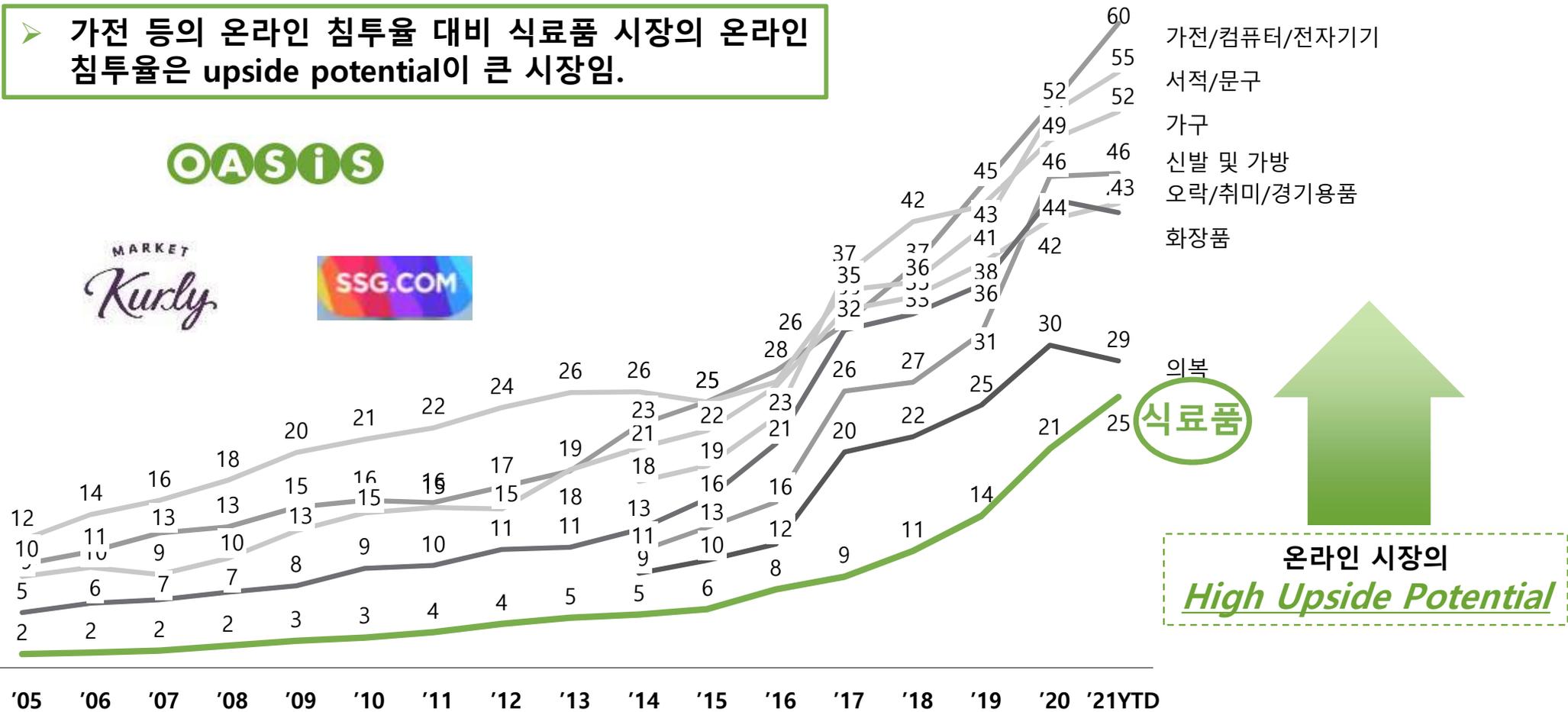


➤ 40%이상의 가전 등의 온라인 침투율 대비 식품 시장의 온라인 침투율은 upside potential이 큰 시장임.

1.1 식료품 시장 중 새벽배송 시장의 성장

(단위: %)

▶ 가전 등의 온라인 침투율 대비 식료품 시장의 온라인 침투율은 upside potential이 큰 시장임.



1.2 온라인 식료품 배송모델 유형

	새벽 배송	당일 배송	익일 배송	퀵커머스
				
배송 서비스 개요	자정 전 주문 시 익일 새벽 7시 전 배송	오전 주문 시 당일 오후 및 저녁 배송 오프라인 매장 구매 상품 배송 제외	오후 주문 -> 익일~2일차 오후 택배 배송	주문 후 3시간 내 배송
주요 배송 품목	신선 및 가공식품 장보기 형태	신선 및 가공 식품 장보기 형태	주로 상온 / 가공 식품 중심 비신선 중심 장보기 형태	HMR/밀키트 등 간편식 단품 구매 중심
배송 수단	트럭	트럭	트럭	오토바이
오아시스 현황	오아시스 Main 배송 전체 배송의 ~80% 서울/경기 지역 대상 다음날 오전 7시까지 배송 (당일 2300시까지 주문)	전체 배송 중 일부 (오프라인 매장 인근 지역) 당일 오후 5시까지 배송(전일 1400-당일 0900 주문) 당일 오후 9시까지 배송 (당일 0900-1400)	전체 오아시스 배송의 ~20% 주로, 서울/경기 외, 온라인 구매자 대상	오아시스의 JV 종속회사 브이에서 서비스 예정

- 새벽배송이 Major로 성장할 가능성이 큼
- 1) 배송 예측가능성: 새벽7시까지 배송 예측 높음
 - 2) 배송 효율: 교통량이 적은 새벽시간 배송으로 효율 높음
 - 3) 고객인식 & 이미지: 새벽 일찍 배송되어 신선한 느낌

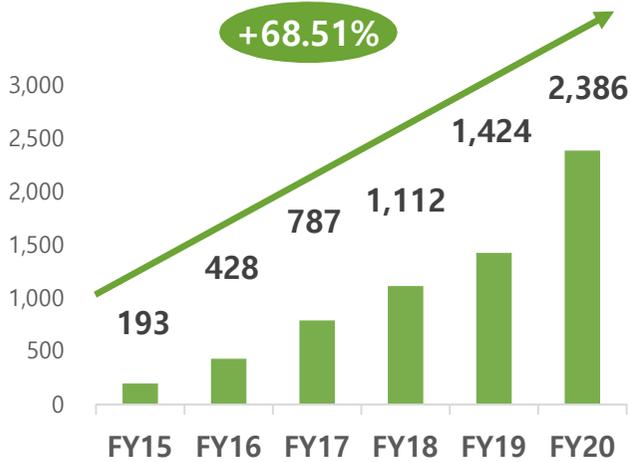
2

Company Overview

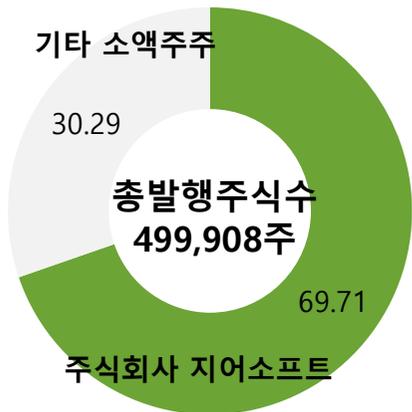
2.1 Snapshot

지난 6개년 혁신적인 성장을 한 오아시스는 생산/소비/물류/인력 시스템을 구축완료하고 비약적인 도약을 준비하고 있습니다. (21년 9월 30일 기준)

매출 추이 단위: 억원



주주구성



판매 채널



2.2 조직도

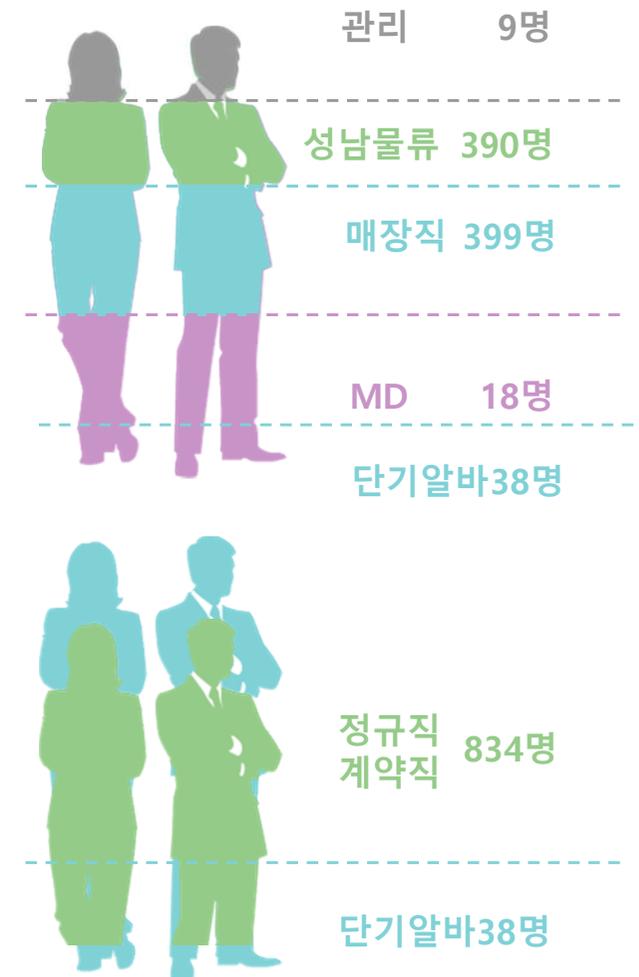
오아시스의 조직은 물류배송, MD, 매장관리, 재무기획 부서로 구분되어 있으며, 2021년 9월말 기준 총 872명의 임직원으로 구성되어 있습니다.

조직구조



임직원현황 (872명)

직무별 임직원 구성비



2.3 주요 경영진

회사의 주요 경영진은 우리소비자 생활 협동조합을 운영했던 경영진이 주축이 되어 풍부한 유통사업의 노하우 보유하고 있습니다.

대주주



김 영 준
직위 : 의장

현) 지어소프트 대표이사 / 오아시스 대표이사/ 실크로드 대표이사 /브이 대표이사
우리생협 이사장
LEYBOLD Korea 시스템사업부팀장
솔루션인터네셔널 대표이사
지어소프트 대표이사/우리네트웍스 대표이사

지어소프트

주식회사 오아시스 사내이사



최우식
이사

현) 오아시스 MD 총괄
우리생협 MD총괄
오아시스 대표이사



안준형
사장

현)오아시스사장 /
지어소프트 CFO/
(주)실크로드, (주) 브이 사내이사
YTNDMB 기타비상무이사

공인회계사/
파이텍 및 계열사 CFO
EY 한영회계법인



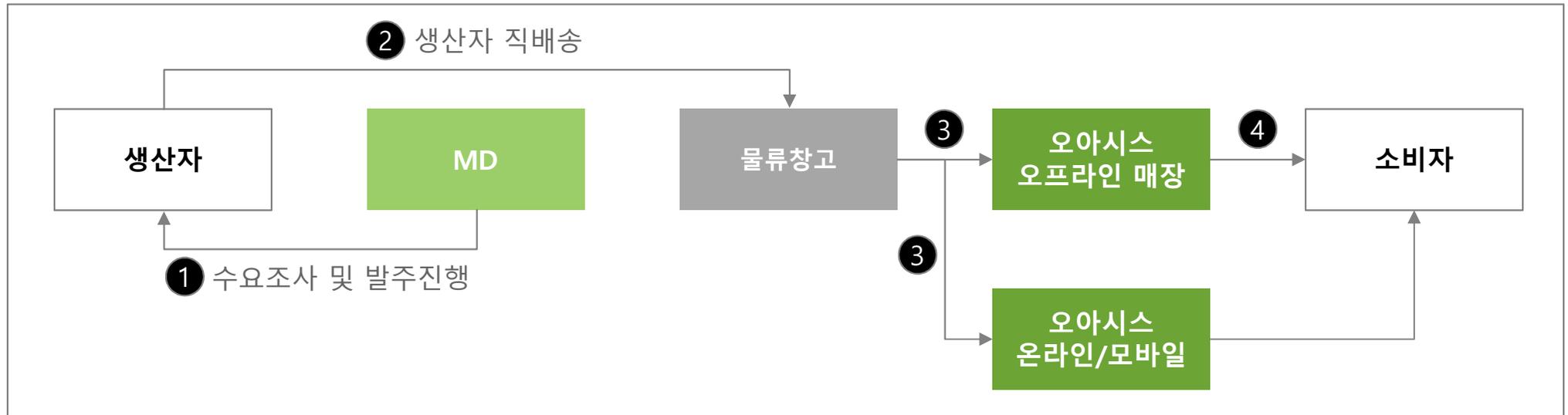
김수희
이사

현)오아시스 지어소프트 대외
법무팀장/ 부산은행 사외이사

변호사/
BNK 캐피탈 사외이사
법무법인 참본 변호사
MTN 기자
아시아경제 기자

2.4 사업현황

생산자 직배송 유통방식을 통해 품질을 최상위 수준으로 관리하고 있으며, 온/오프라인 채널을 통해 소비자들에게 합리적인 가격에 경쟁력 있는 유기농 신선식품을 제공하고 있습니다.



1 수요조사 및 발주진행

- MD가 직접 생산자를 발굴하여 계약관리 진행
- 신선식품의 폐기율을 낮추기 위해 수요조사 및 판매량 예측을 통해 발주 진행

2 생산자 직배송

- 중간 유통벤더를 없이 오아시스는 생산자가 물류창고로 직배송
- 생산자 직배송 방식은 delivery time을 최소화하고 가격경쟁력 확보에 영향을 미침

3 상품 유통

- 물류창고에 상품이 입고되면 포장작업 및 품질테스트를 거쳐 오프라인 매장 및 배송지로 상품 유통
- 출고 전 품질관리 팀을 통해 신선식품 품질수준을 최상위 수준으로 관리

4 소비자 구매

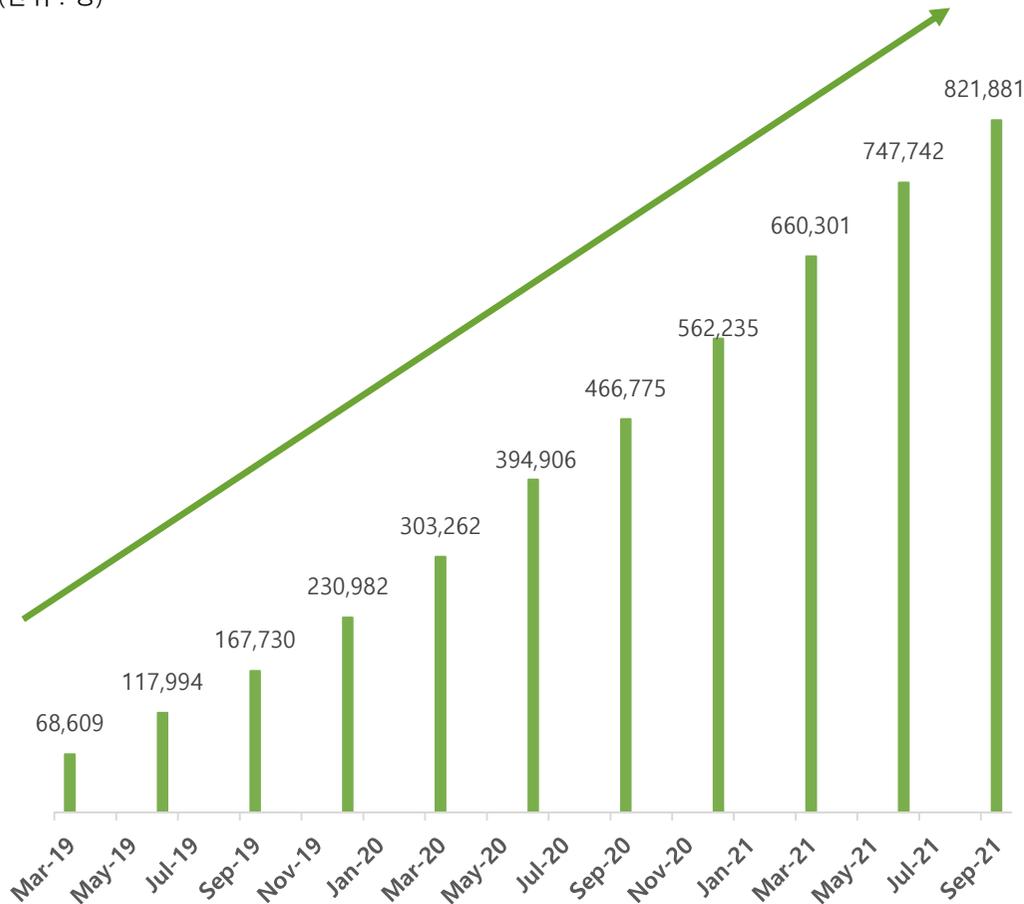
- 소비자는 오아시스 오프라인 매장에서 직접 신선식품을 구매하거나,
- 온라인/모바일 앱을 통해 새벽배송 서비스를 받을 수 있음

2.5 온라인 회원 증가 추세

온라인 회원은 계속해서 빠르게 증가하여 2021년 9월말 현재 80만명을 돌파하였습니다

누적 회원 수

(단위 : 명)



누적회원 가입 경로

홈페이지 www.oasis.co.kr



모바일 App



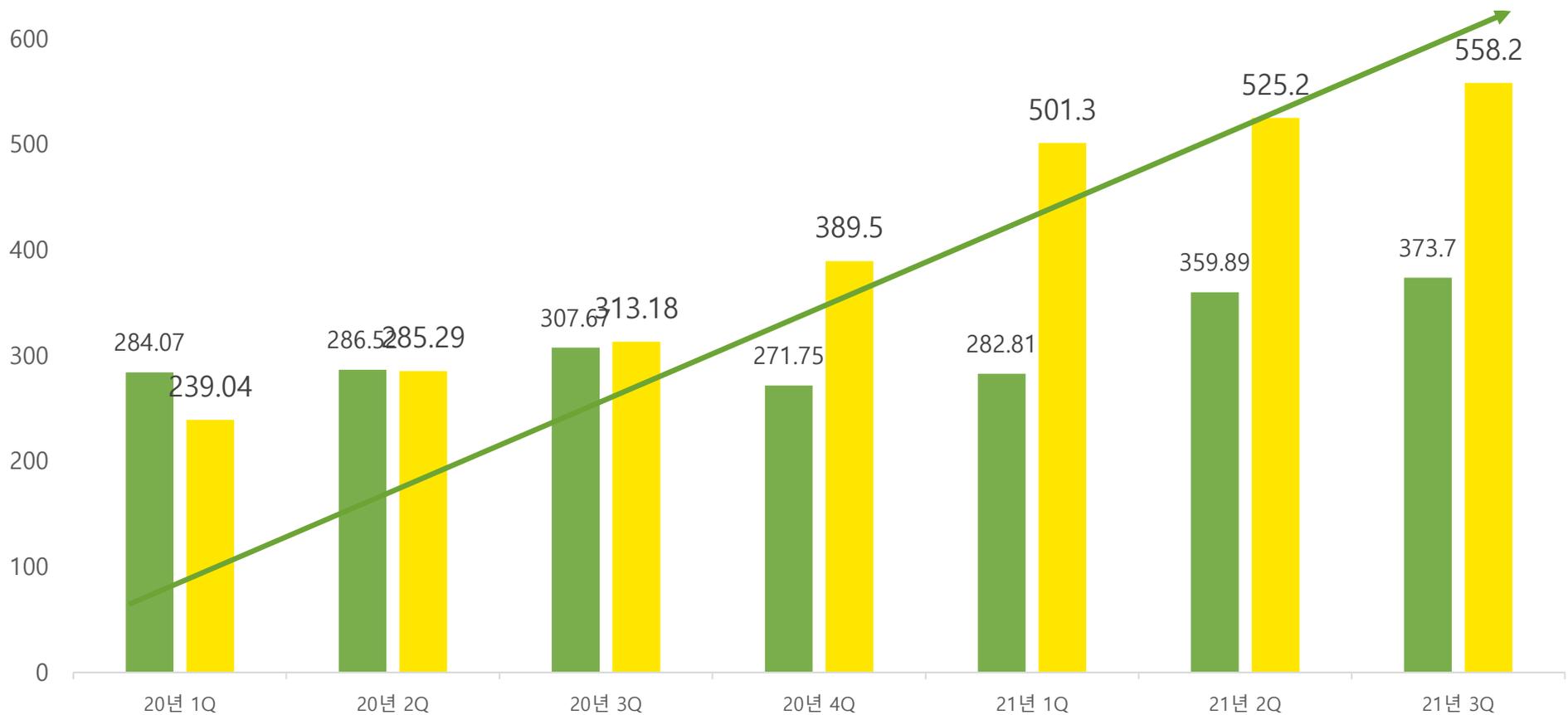
- 업계 최초 24시간 배송/새벽배송 서비스로 빠른성장 진행 중
- 광고없이 온라인의 맘카페 등 커뮤니티 중심 입소문 만으로 런칭 빠르게 매출 성장 중

2.6 분기별 매출증감

2018년 5월 런칭한 '오아시스 마켓은' 별다른 광고없이 유기농 프리미엄 제품력과 합리적인 가격으로 주요 커뮤니티에 인기를 끌며 가파르게 온라인 매출 성장하고 있습니다.

분기별 매출 성장

(단위 : 억원)

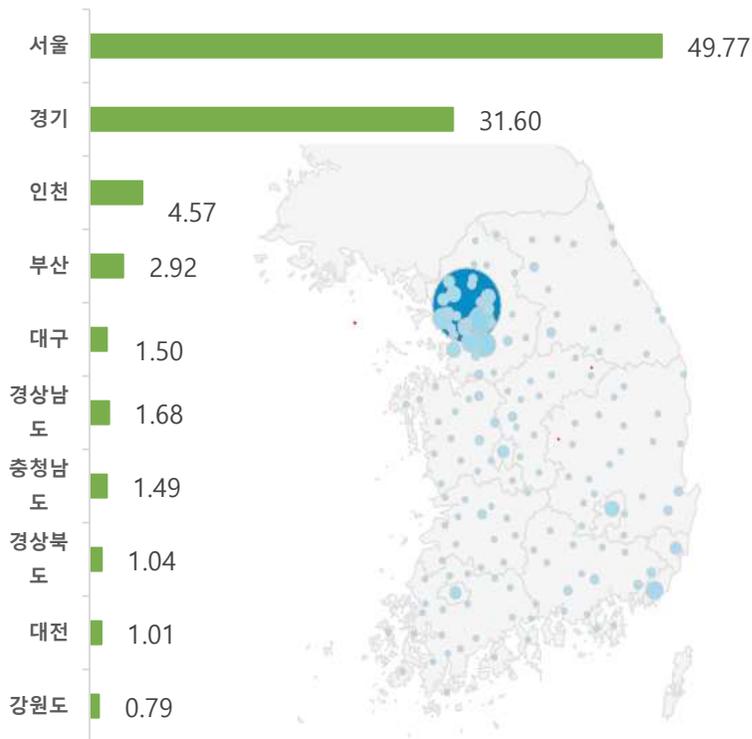


2.7 사용자분석 - 모바일 버전 기준

데이터는 세션기준(앱 사용 시간, 화면 조회수 등)입니다.

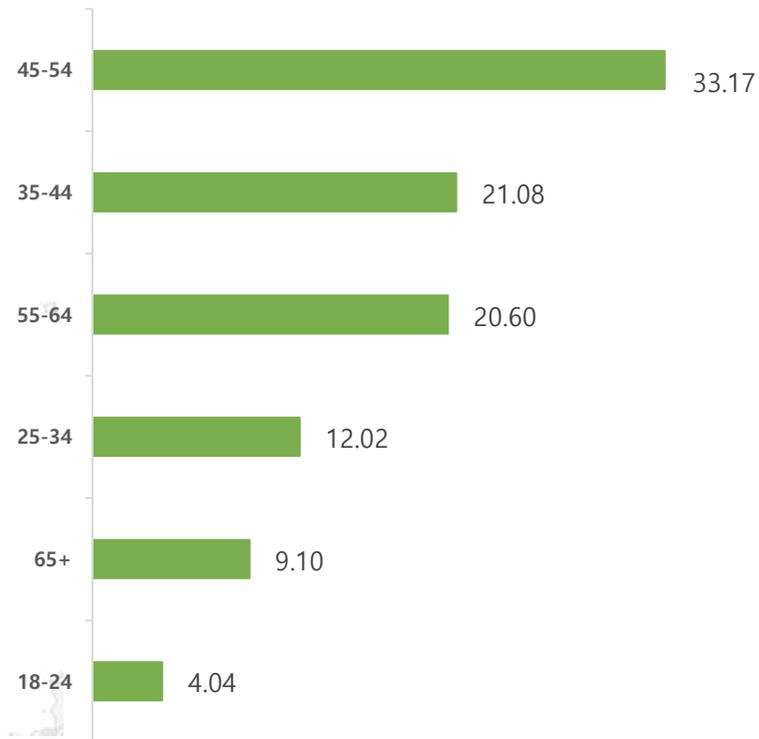
지역별 방문자

(단위 : %)



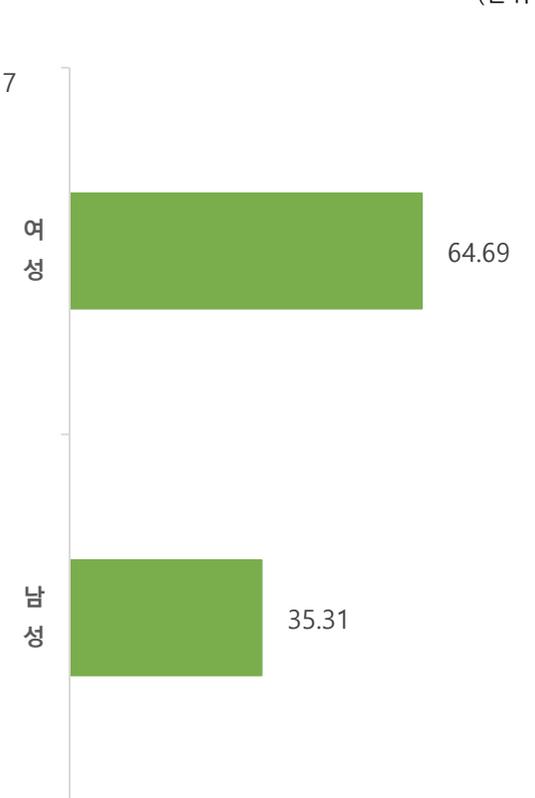
사용자 연령대

(단위 : %)



성별 비중

(단위 : %)

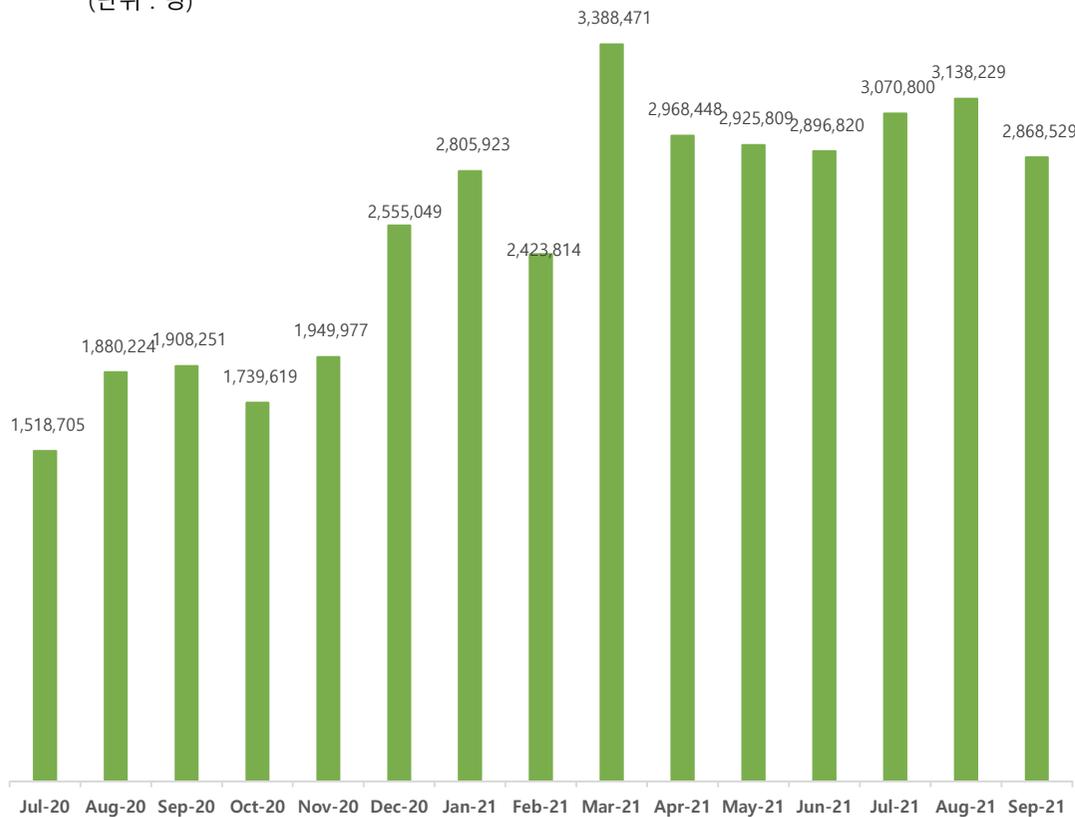


2.8 온라인 방문 추이

월별 당사 방문객 및 page view는 아래와 같습니다.

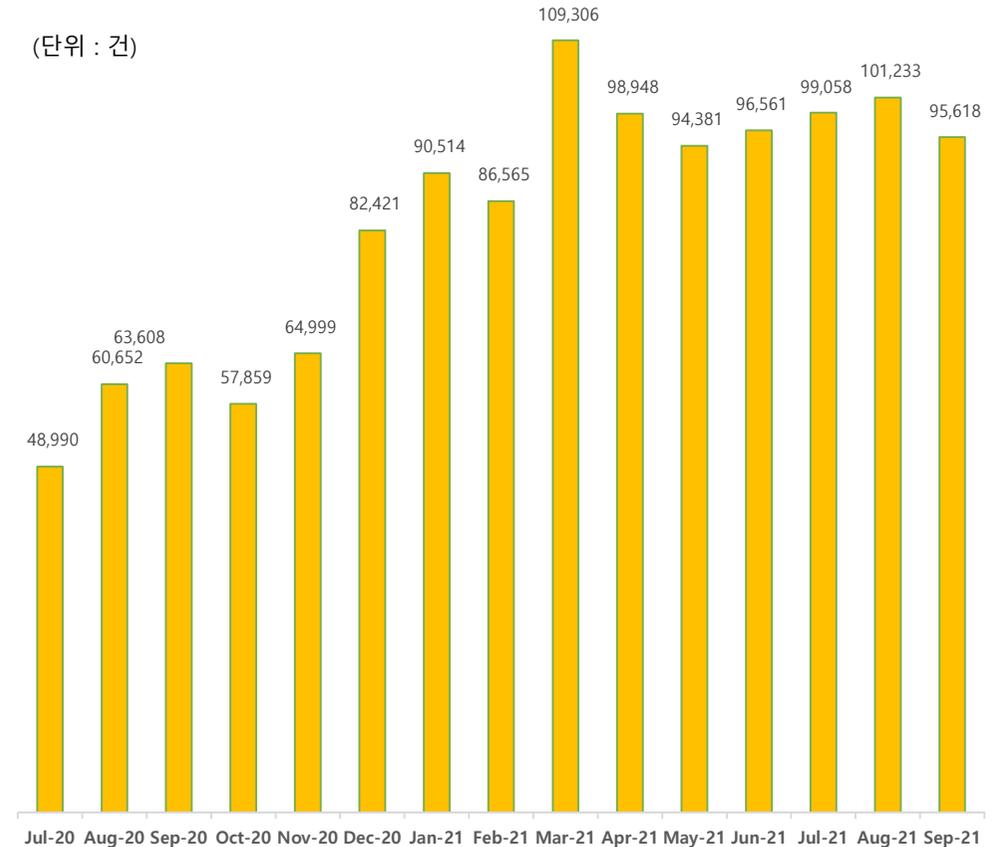
모바일& PC 월별 총 방문자수

(단위 : 명)



모바일 & PC 일평균 방문자수

(단위 : 건)



일평균 8만~10만 방문해서 2만건 이상 구매효과→ 9월은 추석 연휴로 방문자수 감소

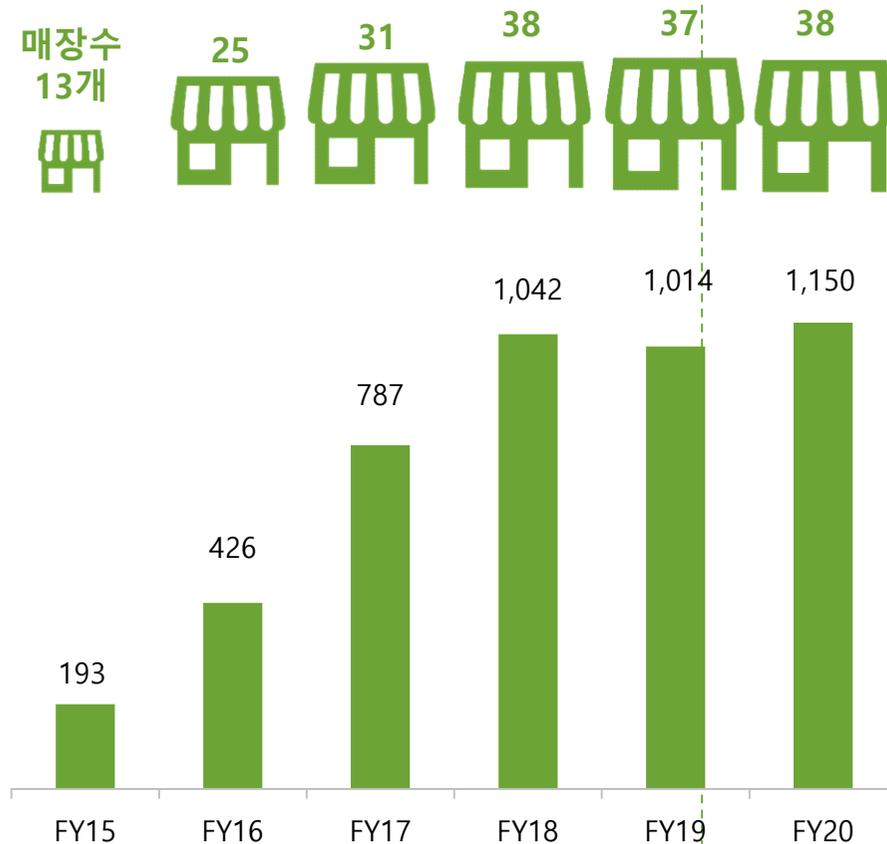
2.9 유통망 - 오프라인

오프라인 매장은 직영매장과 대리점으로 구분되며 직영매장은 밀집지역에 주로 위치해 있으며 FY15 13개 에서 FY21 9월 현재 44개까지 open 했습니다. (11월 기준 49개 오픈했고, 오픈예정 공사중인 추가 매장 7개 입니다.)

오프라인 매출

(단위 : 억원)

매장수
13개



*20년말 기준

Regional Coverage

직영매장

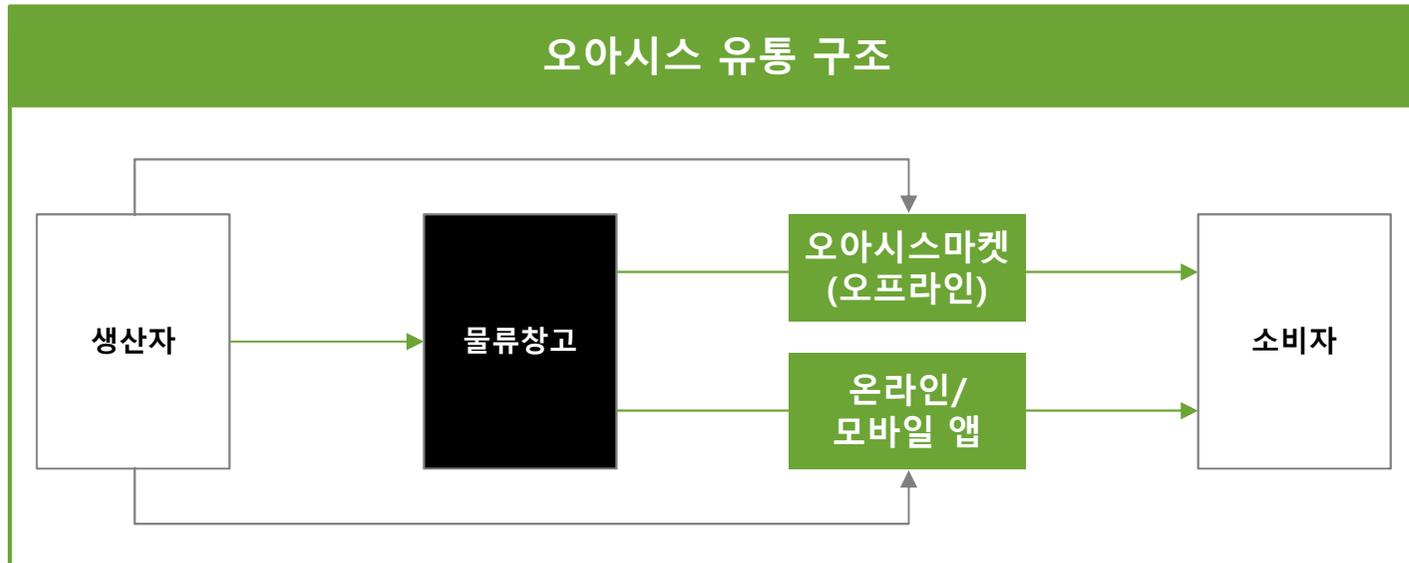
수도권



- 직영매장은 서울 경기권 중심부에 위치
- 대치점/서초점/잠실점/분당서현점/위례점 등

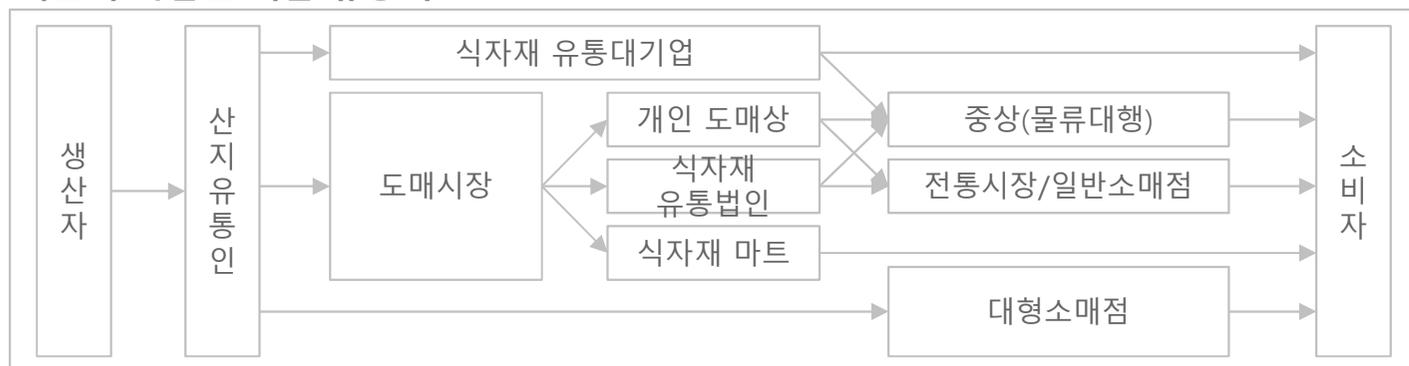
2.10 유통 공급망 구조

오아시스는 생산자 직배송 유통방식을 통해 기존 경쟁업체 대비 가격 경쟁력 및 신선도 측면에서 강점이 있으며, 온/오프라인 채널 간 유기적 시장 대응력으로 경쟁우위를 확보하고 있습니다.



지속적인 물류시스템 개발에 투자로 혁신적인 공급망 구축

기존의 복잡한 식품 유통 구조



유통 차별화 요소

- MD와 생산자 간 직접계약을 통해 생산자 직배송 시스템
 - 중간 유통마진을 절감하여 가격경쟁력 확보
 - MD가 다양한 생산자를 확보하여 가격 협상력 보유
- 오프라인 직영매장의 충성고객을 기반으로 높은 온오프라인 시너지 창출
 - 오프라인 직영매장은 조합원 제도로 운영되고 있어 고객 충성도가 높고 재구매율이 높음
 - 온라인의 폭발적인 성장으로 인한 초과수요 물량을 오프라인 직영매장을 통해 유기적으로 관리 가능

2.11 혁신적 물류시스템 -현 성남물류센터

오아시스는 2019년 6월말에 기존 물류센터 대비 획기적으로 넓어진 물류센터로 이전하였습니다.
(물류센터는 현재 성남시 상대원동에 1 물류센터에 2물류센터가 구동중입니다.)

- ✓ 업계 최초의 포터블 피킹 시스템 구축
- ✓ 동시 천건 이상의 집품을 할 수 있는 대용량 피킹시스템과
- ✓ 고객별 소량 피킹시스템을 동시구축하였습니다.
- ✓ 모든 구조물은 이동식으로 제작하여 이동이 용이하고 수천건의 집품도 동시에 할 수 있도록 설계되었습니다. (아래 동영상 참고)



2.12 Why 오아시스? - 차별화 1. 업계 유일 흑자기업

2019년 온라인 매출이 본격화됨에도 불구하고 오아시스는 노련한 사업 경영으로 업계 유일 흑자 경영을 달성하고 있습니다.

한국경제

새벽배송은 적자늪?...오아시스의 3가지 흑자 비결

기사입력 2020.04.06. 오후 3:15 최종수정 2020.04.07. 오전 12:52 기사원문 스크랩 본문듣기

매경이코노미

새벽배송 유일 흑자 '오아시스'...HMR PB 홈런 치며 대박

기사입력 2021.02.03. 오후 2:18 기사원문 스크랩 본문듣기 · 설정

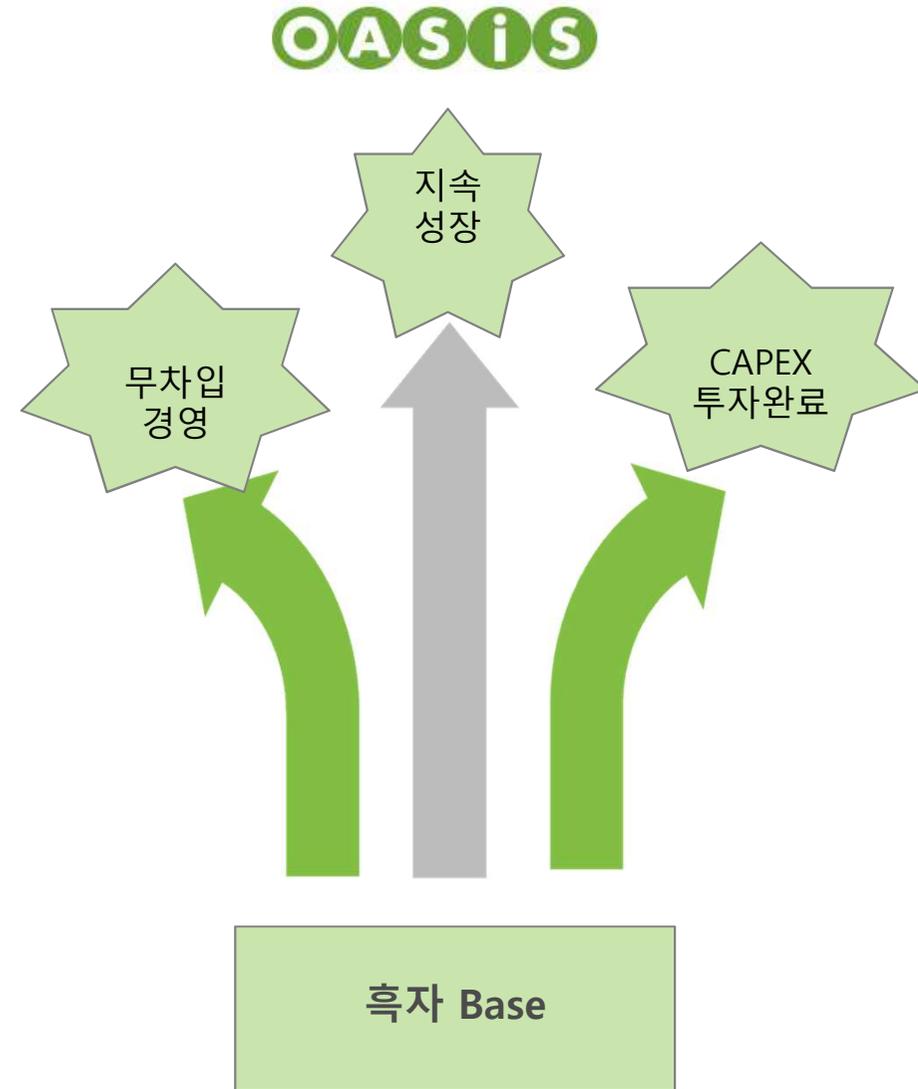
신선식품 새벽배송 시장이 급성장하고 있다.마켓컬리, 쿠팡 등이 주도하는 가운데 유통 대기업도 속속 참전하기 시작했다. 활황이지만 아직 흑자를 내는 곳은 거의 없다. 이런 와중에 마켓컬리나 쿠팡보다 인지도는 떨어지지만 지난해 3분기까지 영업이익 70억원을 올린 새벽배송 업체가 있어 눈길을 끈다. 2019년 영업이익이 9억원이었던 점을 감안하면 성장세도 뚜렷하다. 주인공은 '오아시스'. 오아시스는 새벽배송 춘추전국시대에 어떻게 흑자 기초를 이

아시아경제

[종목돋보기] 길 건너 '오아시스'.. 넥스트 쿠팡을 꿈꾼다

기사입력 2021.03.18. 오후 2:00 기사원문 스크랩 본문듣기 · 설정

이커머스 흑자기업 오아시스
 국내외 기업공개 모두 검토중 오아시스마켓 e커머스 유일 흑자기업
 풀필먼트 실크로드로 물류 확대 20여년만에 이커머스의 거래소 입성할까
 브랜드, 전자제품 등으로 사업 확대
 증권가 '변함없는 라이징 스타'



2.13 Why 오아시스? - 차별화 2. 온-오프라인 시너지

업계 유일 온라인과 오프라인의 유기적인 결합은 1) 재고 폐기율 0% 통한 영업이익 향상
2) 바이럴 마케팅 효율화 3) 재고 관리의 혁신을 이루었습니다.



온라인



- 온라인 미판매 과재고 발생시
 - ➔ 오프라인 매장으로 재고 이동 후 소진
 - ➔ 온라인 biz 재고 폐기율 0%
- 재고 폐기율 1% vs 0% 재무효과
 - ➔ 매출 1천억 원가 75% 가정시
 - ➔ 년 7.5억원의 이익 save 효과



오프라인



- 온라인 재고 부족 시 오프라인 매장에서 조달
 - ➔ 오프라인이 제2의 물류센터
 - ➔ 부족 재고 보완
- 온라인 회원이 아닌 별도 오프라인 충성 회원 대상 추가 마케팅 활용 가능
- 오프라인 구매 통한 검증 후 온라인 회원 유입

2.13 Why 오아시스? - 차별화 2. 온-오프라인 시너지

새벽배송은 물류센터에서 수도권 대부분의 지역을 커버하고 있으며, 오프라인 매장에서 온라인 고객 요구를 대응하고 있습니다.

물류센터 현황



물류센터



- 성남시 상대원동 333-3
- 지속적인 물류시스템 개발에 투자하여 혁신적인 공급망 구축
- 실적성장에 따라 오아시스마켓은 물류센터 1차 증설 완료
- 증설 후 처리가능한 CAPA는 일주문 max 6만건
- 2/4분기 현재 제2물류센터

서울 경기권에 확보한 오프라인 매장과 시너지 효과

- 오아시스마켓은 경쟁사와 달리 서울, 경기권에서 오프라인 매장을 운영
- 유기농 식재료 시장 주요 채널인 유기농 소비자들에게 브랜드 파워를 확보
- 온라인 배송 오류를 오프라인 매장에서 cover

직영점



- 직영점을 통한 온라인 주간 배송으로 시너지 극대화
- 온라인 고객 오프라인에서 AS 가능

2.14 Why 오아시스? -차별화 3. 모회사 시너지

모회사 지어소프트의 IT기술 (IT사업부)와 광고기획력 (광고사업부)는 오아시스와 큰 시너지를 내고 있습니다.

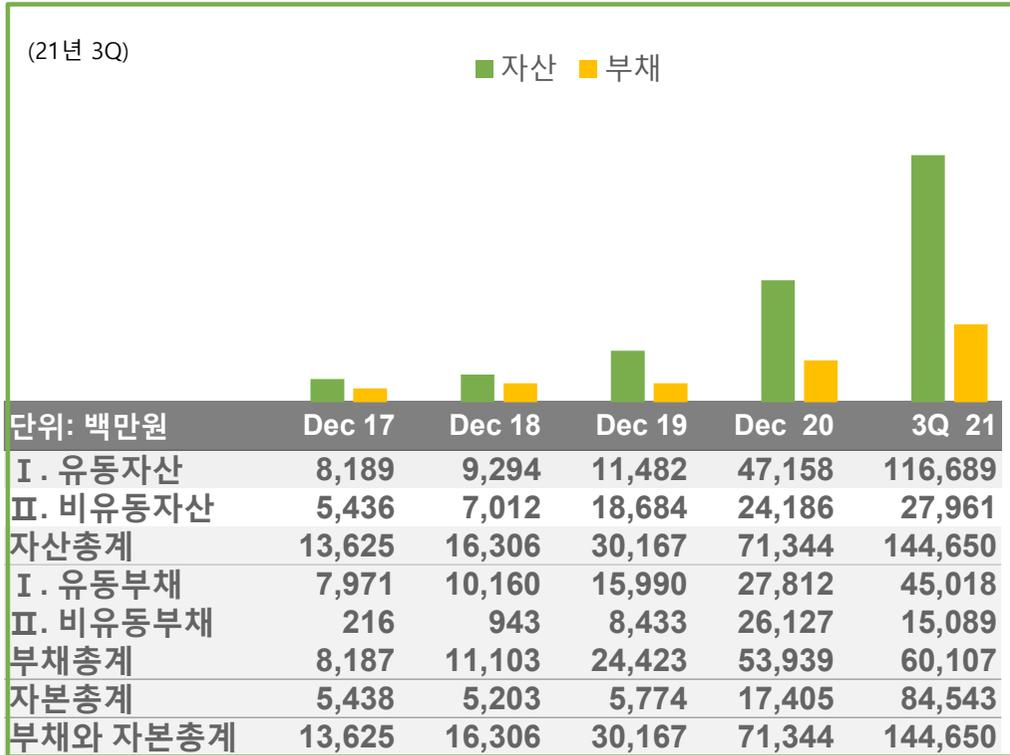


- ✓ IT 시스템과 효율적인 물류센터 배치 조화로 Picking & Packing 효율화 달성
- ✓ 연초 대비 인당 Pick & packing 효율 증가 25% 증가
- ✓ 물류센터 투자비용 총 20여억원 집행하여 CAPA 확대
- ✓ 광고사업부 통한 광고 집행시 원가절감 가능 및 고객 분석 등 광고기획 활용 통한 시장 분석

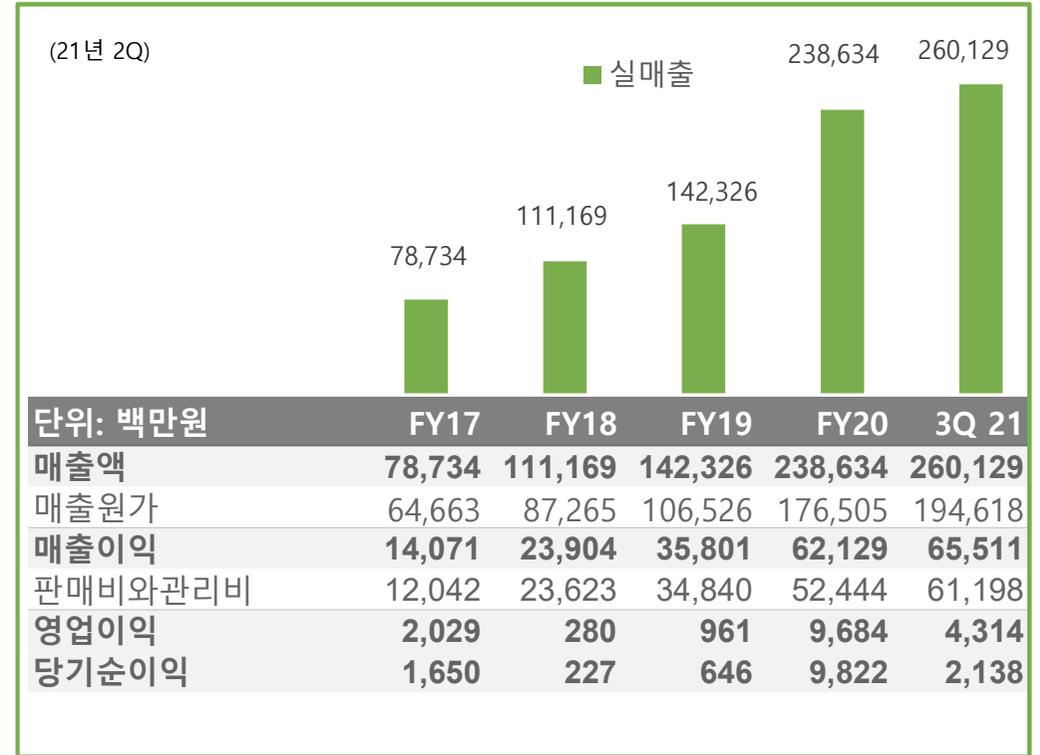


2.15 Financial Information

별도 재무상태표



별도 손익계산서



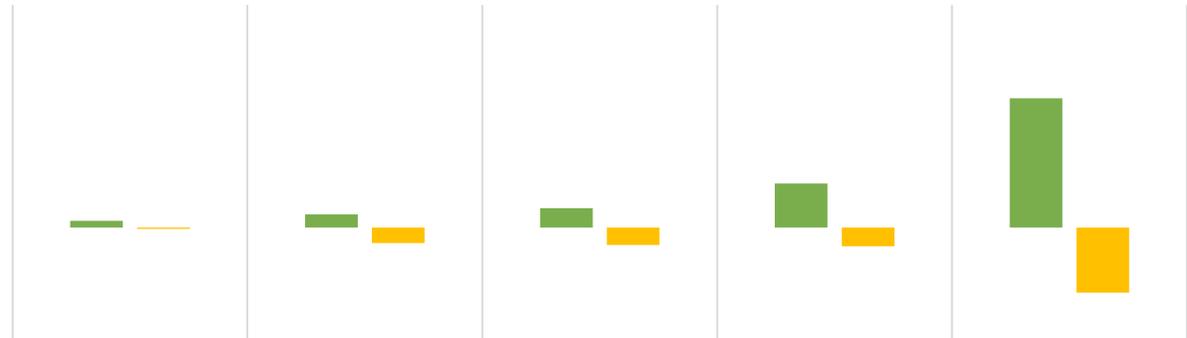
➤ 21년 3Q 매출액은 9개월간의 매출액이며 FY 17~20년도는 1년의 매출액입니다.

2.16 Financial Information-Cash Flows

현금 흐름표- 영업활동 / 투자활동 현금흐름

(20년 4분기 공시기준)

■ 영업활동현금흐름 ■ 투자활동현금흐름



단위: 백만원	FY 16	FY 17	FY 18	FY 19	FY 20
영업활동 현금 흐름	1,219	2,393	3,462	7,934	23,220
투자활동 현금 흐름	-212	-2,806	-3,146	-3,346	-11,707

- 우량 회사 판단기준인 영업활동 현금흐름이 활발히 창출
- 풍부한 영업현금흐름을 통해서 투자현금흐름 집행

2.17 21~22 마케팅 포인트



- 권역 확대 -충청 시행/ 경상권 물류센터 확보
 - 의왕 물류센터 / 언양 물류센터
 - 주 7일 새벽배송 시행
 - 포장재 없는 프리미엄 새벽배송 시행
 - 퀵커머스 및 풀필먼트 계열사와 시너지 비즈니스 구축
 - 단계적 SKU 증대
- ➔ 친환경 기업 이미지 포지셔닝 지속

3

Business Plan

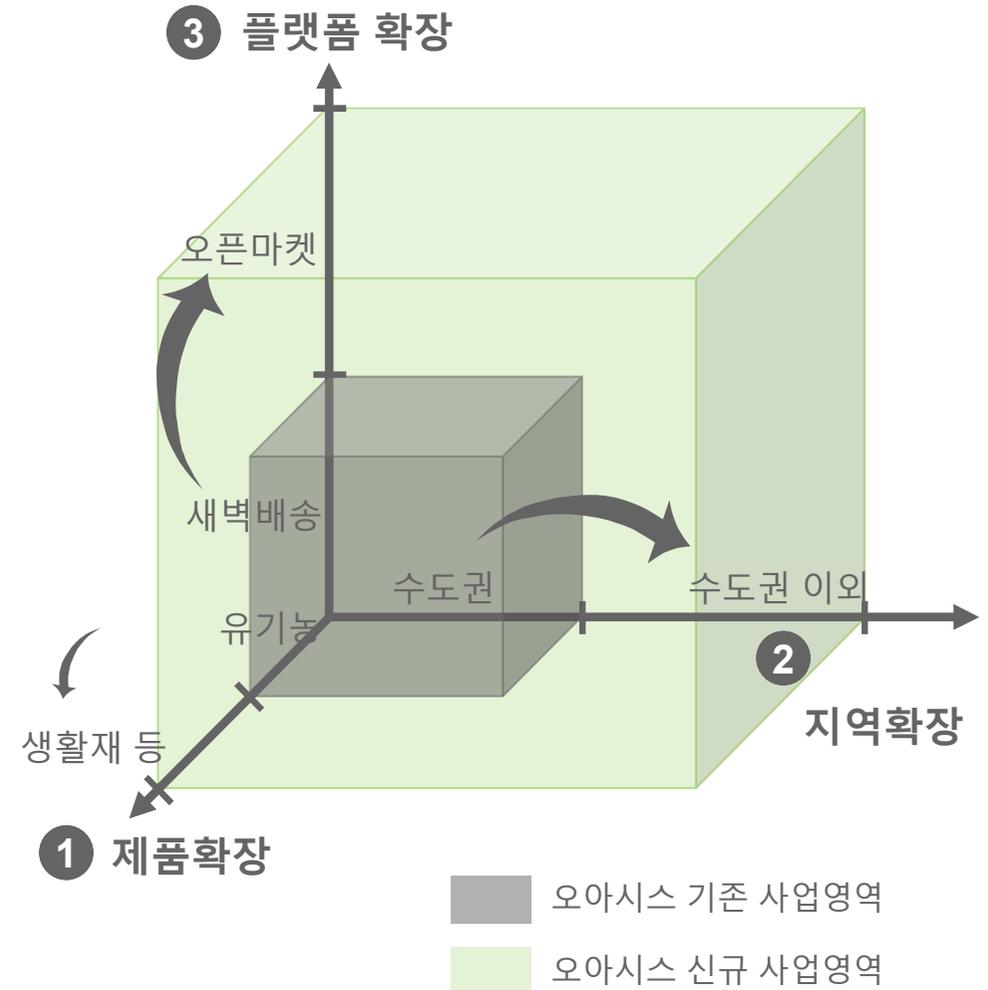
Business Plan

주요 업체별 Positioning



업체	현황
OASiS	<ul style="list-style-type: none"> 프리미엄 유기농 식품을 대형마트의 일반 신선식품 보다 저렴하게 판매 대기업이 들어올 수 없는 유기농 프리미엄
emart	<ul style="list-style-type: none"> 고품질의 유기농 식품을 제공하나, 일반 신선식품 보다 높게 금액 책정 유기농 식품을 기존 식품보다 저렴하게 팔면 기존 식품 매출 잠식되므로 저렴하게 공급 難
MARKET Kurly	<ul style="list-style-type: none"> 대형 오프라인 마트 금액 수준으로 판매

오아시스의 전략



3.1 중장기 신사업



오아시스 충성
고객층의 확장
플랫폼 전환

오아시스
(유기농식
품 외)-
반려견등

오아시스
반찬
(CAPEX
투자
기완료)

오픈마켓
브랜드몰

Concept

• **Business Model:** 기획 → Sourcing → 마케팅 → 배송까지 제품 발굴 및 판매

• **주요강점:** 기존 보유한 Sourcing 및 배송 경험을 Leverage하여 매출확대



• **Business Model:** 오아시스 유기농 농수산물 기반 프리미엄 반찬 배송

• **주요강점**
- 오아시스 자체 원재료 조달을 통한 품질보증 및 비용절감
- 기존 배송 및 물류서비스 시너지



• **Business Model:** 수수료 base가 아닌 차별화 과금체계 통한 수익 실현

• **브랜드 전략:** 오아시스 마켓과 별도로 브랜드 및 홈페이지 런칭하여 운영

• **주요강점:** 모회사 지어소프트의 솔루션 개발역량 활용한 서비스 제공



3.2 Market Impact to Oasis

당사는 18년 5월 '오아시스 마켓' 런칭 이후 월평균 50%의 온라인 매출 성장을 지속하며 새벽배송 시장에서 높은 성장 잠재력을 증명 했습니다.

회사의 주요 경쟁력



온라인 식품 시장에서 Leading Company로서의 도약 가능한 잠재력 보유

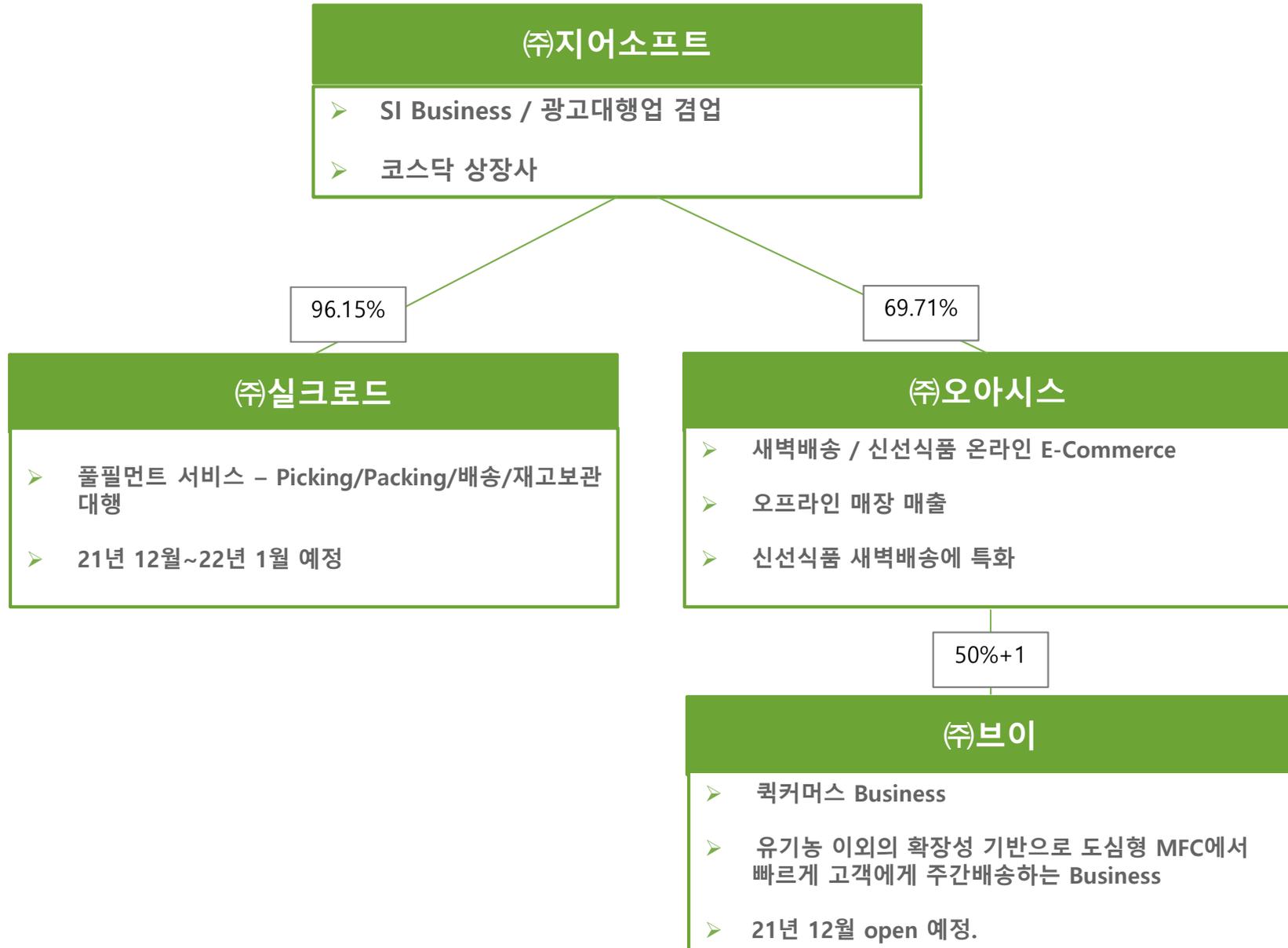


- ✓ '18년 5월 '오아시스마켓' 런칭 이후 국산 유기농 프리미엄 제품 임에도 가격 경쟁력을 확보해 광고 없이도 폭발적 성장
- ✓ 경쟁사 대비 높은 가격경쟁력 및 Sourcing 역량
- ✓ 향후 핵심 경쟁력을 기반으로 플랫폼 및 지역 확장의 추가 사업 확대 여력 존재

4

계열사 현황

4. 계열사 현황



감사합니다.