

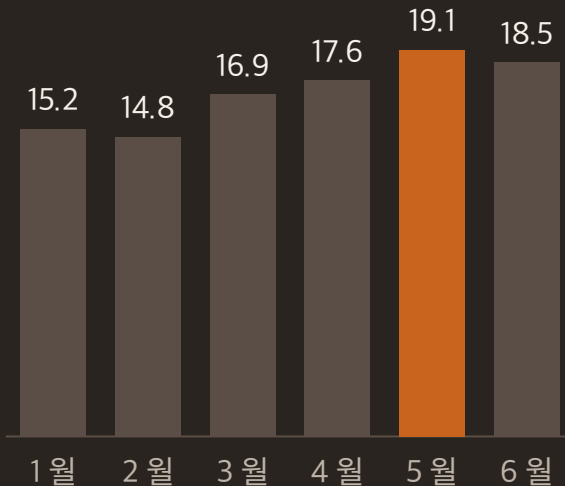
정기 이사회 보고

2026년 상반기 사업 실적 보고

(주)오븐담 · 오븐담 베이커리

2026. 7. 28 | 경영기획팀

2026년 월별 매출 (억 원)



01 요약

매출 18% 성장, 영업이익은 13% 감소

원재료비·배달 수수료 증가가 성장분을 잠식 — 하반기는 수익성 회복에 집중

상반기 매출

102.1억

+18.2%

전년 86.4억

6개월 연속 증가

영업이익

8.5억

-13.3%

전년 9.8억

이익률 8.3%

매장 수 (6월 말)

32개

+3개

연초 29개

신규 4 · 폐점 1

배달 매출

20.5억

+95.2%

전년 10.5억

매출 비중 20.1%

하반기 핵심 과제

원가 회복

원재료비율 38.0% → 36%

배달 수수료 절감

자사 픽업 앱 9월 오픈

가맹 출점

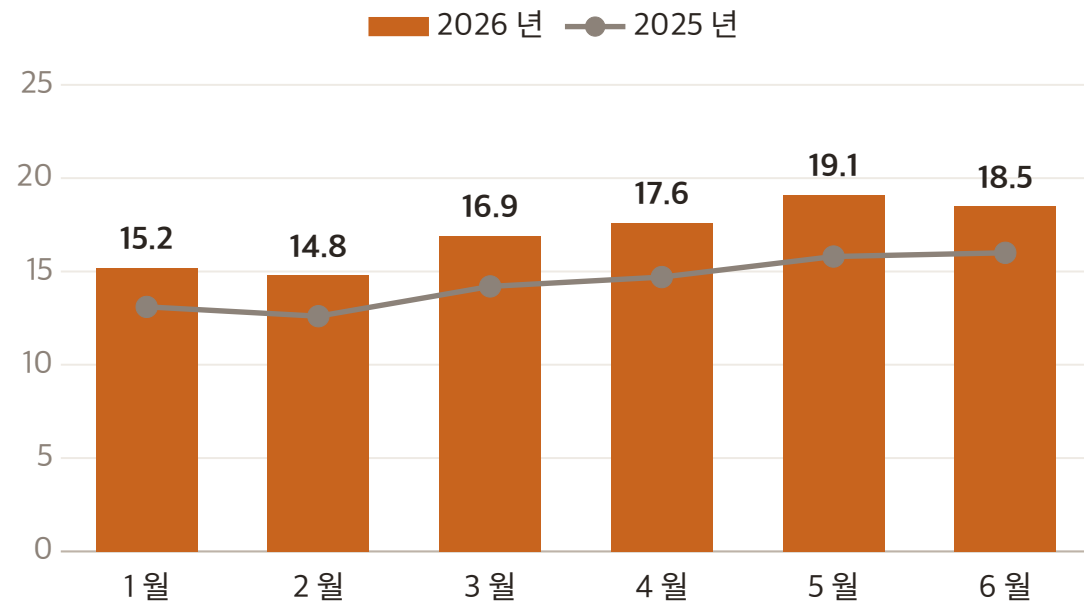
6개 추가 → 연말 38개

02 매출 추이

6개월 연속, 전년 같은 달보다 두 자릿수 성장

상반기 누계 102.1억 원(+18.2%) · 월평균 17.0억 원 · 5월 19.1억 원으로 반기 최고

월별 매출 (억 원)



전년 동월 대비 (억 원)

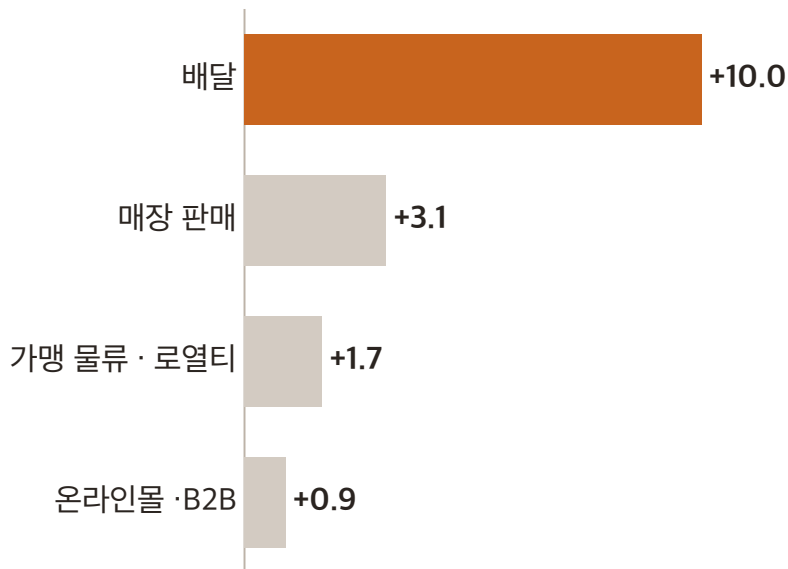
월	2025	2026	증감률
1월	13.1	15.2	+16.0%
2월	12.6	14.8	+17.5%
3월	14.2	16.9	+19.0%
4월	14.7	17.6	+19.7%
5월	15.8	19.1	+20.9%
6월	16.0	18.5	+15.6%
합계	86.4	102.1	+18.2%

03 채널별 매출

성장분 15.7억 원 중 64%를 배달이 만들었다

배달 매출 10.5억 → 20.5억 원(+95.2%) · 매출 비중 12.2% → 20.1%

채널별 매출 증가액 (억 원, 전년 동기 대비)



채널별 매출 (억 원)

채널	2025	2026	증감률	비중
배달	10.5	20.5	+95.2%	20.1%
매장 판매	43.8	46.9	+7.1%	45.9%
가맹 물류·로열티	27.1	28.8	+6.3%	28.2%
온라인몰·B2B	5.0	5.9	+18.0%	5.8%
합계	86.4	102.1	+18.2%	100%

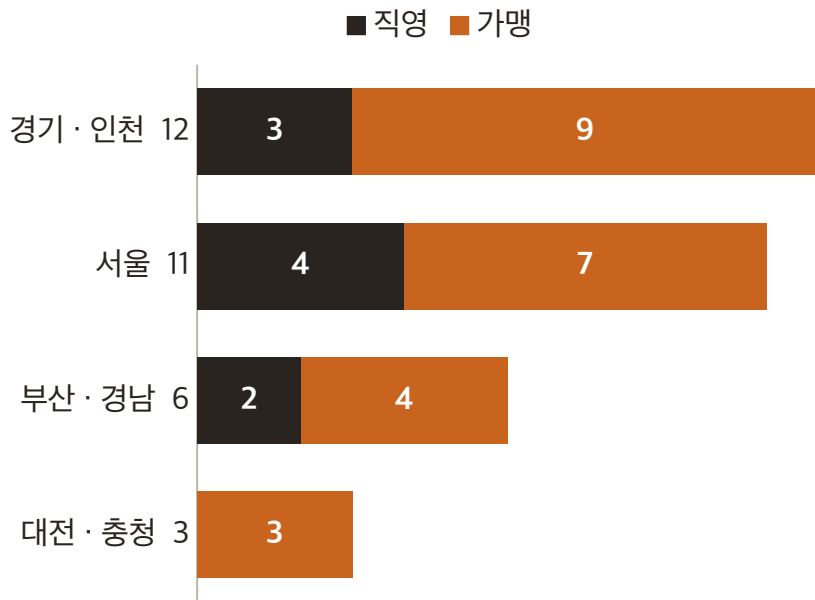
※ 배달은 직영 9개점 매출(가맹점 배달은 본사 매출 아님)

04 지역별 매장

매장 29개 → 32개, 순증 3개는 모두 가맹점

직영은 9개 유지, 가맹 20개 → 23개 — 매장의 72%가 수도권(서울·경기·인천)

지역별 매장 수 (6월 말, 개)



23개 / 72%

수도권 매장 (서울 11 + 경기·인천 12)

신규 4 · 폐점 1

상반기 출점·폐점 (모두 가맹)

신규: 서울 1, 경기·인천 2, 대전·충청 1

폐점: 대전·충청 1 (가맹 계약 만료)

직영 매출 지역 비중

서울 50.3% · 경기·인천 35.5%

부산·경남 14.2%

05 직영점 현황

직영 기존 8개점 모두 성장(+19.2%) — 전포점만 적자

전포점 월평균 매출 4,500만 원, 기존 직영점 평균(1억 3,480만 원)의 3분의 1 수준

							(단위: 백만 원)
점포	지역	오픈	2025 상반기	2026 상반기	증감률	월평균 매출	영업이익률
성수점	서울	2019.04	860	1,020	+18.6%	170.0	14%
망원점	서울	2020.03	690	780	+13.0%	130.0	11%
서촌점	서울	2021.06	600	650	+8.3%	108.3	9%
잠실점	서울	2022.09	780	940	+20.5%	156.7	13%
판교점	경기	2021.11	720	910	+26.4%	151.7	12%
분당정자점	경기	2023.02	640	720	+12.5%	120.0	10%
송도점	인천	2023.08	590	760	+28.8%	126.7	12%
해운대점	부산	2022.05	550	690	+25.5%	115.0	8%
전포점	부산	2025.11	—	270	—	45.0	-21%
기존 8개점 계			5,430	6,470	+19.2%	134.8	—

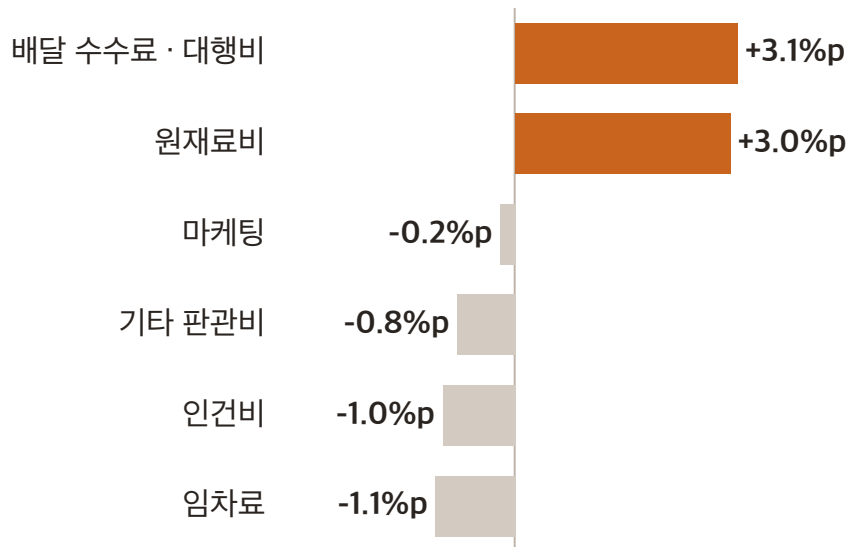
※ 기존점: 전포점(2025.11 오픈) 제외 8개점 · 직영 9개점 합계 6,740 = 매장 판매 4,690 + 배달 2,050

06 비용 구조

원재료비·배달 수수료가 영업이익률 3%p를 끌어내렸다

두 항목 비율이 +6.2%p, 나머지 비용 비율 개선(-3.1%p)으로 일부 상쇄 → 이익률 11.3% → 8.3%

매출 대비 비용 비율 변화 (%p)



비용 구조 (2026년 상반기, 백만 원)

항목	금액	매출 대비 25 → 26
매출	10,210	100%
원재료비	3,880	35.0% → 38.0%
인건비	2,450	25.0% → 24.0%
임차료	1,020	11.1% → 10.0%
배달 수수료·대행비	720	3.9% → 7.1%
마케팅	310	3.2% → 3.0%
기타 판관비	980	10.4% → 9.6%
영업이익	850	11.3% → 8.3%

※ %p 변화는 원 단위로 계산 — 표의 반올림 비율끼리 뺀 값과 0.1%p 다를 수 있음

07 잘된 것

잘된 것 3가지 — 배달 +95%, 기존점 +19%, 가맹 4개 신규

채널(배달)·기존 매장·가맹 출점, 세 갈래에서 동시에 성장

+95.2%

배달 매출

10.5억 → 20.5억 원

- 배달 전용 하프 세트 출시 (2025.9)
- 직영 9개점 배달앱 입점

+19.2%

직영 기존점 8개점 매출

54.3억 → 64.7억 원

- 8개점 모두 매출 증가
- 신메뉴 쓱크림 브리오슈 4.2만 개 판매(3~5월)

+4개

가맹점 신규 오픈

가맹 20개 → 23개 (폐점 1)

- 서울 1 · 경기 2 · 대전 1
- 상반기 가맹 문의 87건

08 문제와 원인

팔수록 남는 게 줄었다 — 영업이익 9.8억 → 8.5억 원

세 가지 원인: 원재료 단가 상승, 배달 수수료 구조, 부진 점포(전포점)

1. 원재료비율 상승

35.0% → 38.0%

원인 버터 kg당 매입 단가 +27%(전년 대비). 4월 가격 인상은 일부 품목·평균 4%에 그쳐 원가 상승을 다 반영하지 못함

2. 배달 수수료 부담

배달 매출의 35.1%

원인 앱 수수료 + 배달대행비가 배달 매출의 3분의 1 이상(전년 32.4%). 배달이 늘수록 남는 몫이 작아지는 구조

3. 전포점 적자

영업이익률 -21%

원인 오피스 상권을 보고 출점(2025.11)했으나 주말 유동 인구 부족 — 상권 분석 미흡. 월평균 매출 4,500만 원

09 하반기 계획

하반기 목표: 매출 115억 원, 영업이익률 10% 회복

상반기 대비 매출 +12.6%, 영업이익률 +1.7%p — 달성 시 연간 매출 217.1억 원

과제	실행 내용	시기	목표·효과
원가	버터 연간 고정가 계약 체결, 2차 가격 조정 검토	7월 · 9월	원재료비율 38.0% → 36%
채널	자사 픽업 주문 앱(스마트오더) 오픈, 배달앱 주문을 픽업으로 유도	9월	배달앱 수수료 절감
출점	가맹 6개 추가 오픈, 직영 신규 출점은 보류	하반기	연말 매장 38개
생산	김포 생산센터 생지 라인 증설	하반기	가맹 물류 공급 능력 +40%
부진 점포	전포점 3개월 개선 — 주말 브런치 메뉴, 인근 기업 케이터링 영업	9월 말 결정	미흡 시 철수 (9월 이사회 재상정)

10 리스크

최대 리스크는 원재료 가격 — 1%p당 반기 이익 1억 원

원재료비율 1%p 상승 = 영업이익 약 1.0억 원 감소 (상반기 매출 10,210백만 원 × 1%)

리스크	영향	하반기 대응
원재료 가격 (버터·밀가루·환율)	최대 비용(매출의 38.0%) 1%p 오르면 반기 이익 약 1.0억 원 감소	버터 연간 고정가 계약 9월 2차 가격 조정 검토
인건비 상승	두 번째로 큰 비용(매출의 24.0%)	—
배달앱 수수료 정책 변경	이미 배달 매출의 35.1%가 수수료·대행비	자사 픽업 주문 앱(9월)으로 픽업 전환
가맹 오픈 지연	인테리어 공사·상권 확보 지연 시 연말 38개 목표 차질	—
전포점 철수 비용	원상복구 + 남은 임차료 약 1.8억 원(일회성)	9월 월매출 7,000만 원 미달 시 철수

※ ‘—’: 현재 별도 대응안 없음

11 이사회 요청 사항

승인 요청 2건, 9월 이사회 재상정 1건

생산 능력 확보(투자)와 원가 고정(계약)은 이번에, 부진 점포 판단은 9월에

승인 요청

김포 생산센터
생지 라인 증설

12억 원

투자액 (설비 9억 + 공사 3억)

- 투자 회수 약 3년(예상)
- 가맹 물류 공급력 +40%

승인 요청

버터 연간
고정가 계약

약 14억 원

계약 규모

- 목표 원재료비율 36%
- 버터 단가 +27%에 대응

9월 재상정

전포점
철수 여부 결정

7,000만 원

기준 월매출 (9월 미달 시 철수)

- 현재 월평균 4,500만 원
- 철수 시 비용 약 1.8억 원