

D.U. company

반려동물 스마트케어 솔루션 & 호텔링 서비스

2024.03.05



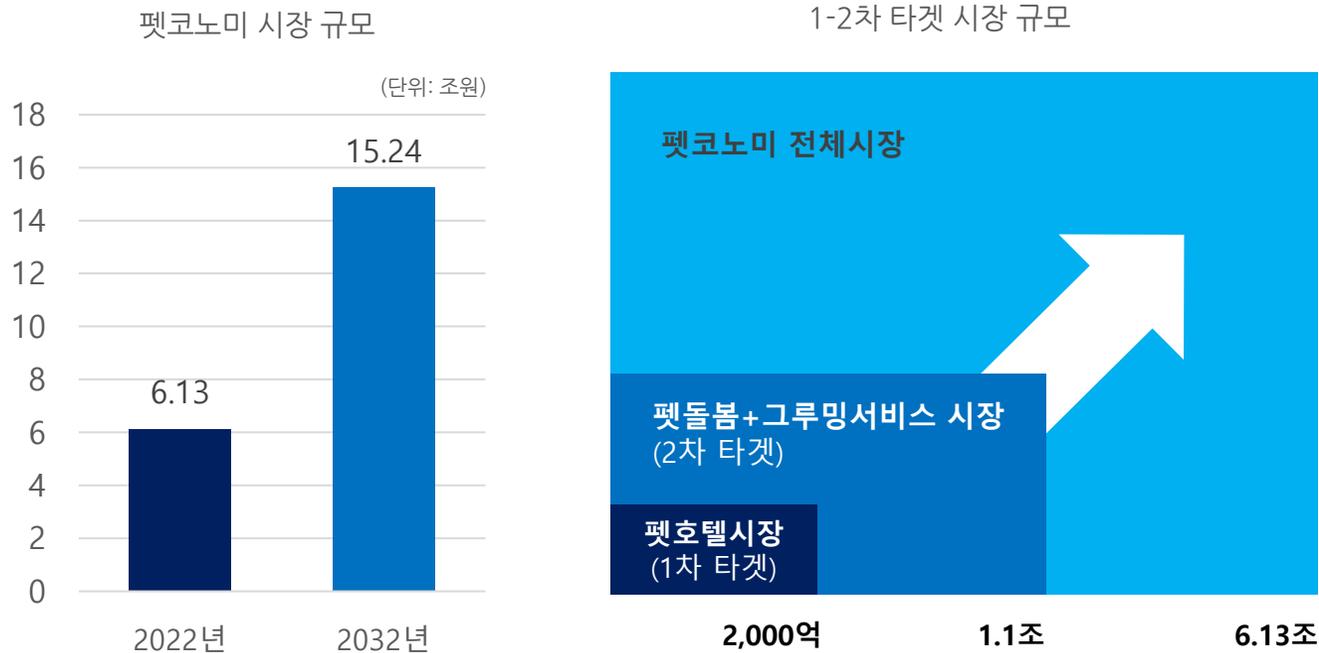
Index

1. Market
2. Problems
3. Opportunities
4. Solutions
5. Competitive Edge
6. Plan
7. Team

국내 펫코노미 6조원 시장 중, 펫호텔/돌봄/그루밍 시장은 1.1조원 규모로 형성되어 있고, 빠르게 성장하고 있음

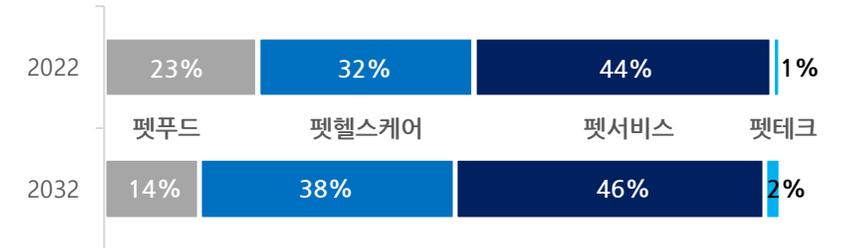
시장 규모 및 타겟 시장

- 2022년 6조원 규모 → 2032년 15조원 시장으로 성장 (연간 9.52% CAGR 성장)
- 1차 타겟 : 펫 호텔 시장(2,000억원) → 2차 타겟 : 펫돌봄+그루밍서비스 시장(1.1조원)



시장 특성

펫코노미 시장 구성(%)



- 펫푸드 비중 줄고, 펫헬스케어/펫서비스 비중 증가
→ AI, IoT 등 디지털 기술 활용한 펫테크 접목
- 펫 휴머니제이션(Pet-Humanization) 트렌드 확산
→ 펫을 인격체로 대하고 보살피는 펫의 인간화 현상
→ 반려동물의 웰리빙(Well-living)에 대한 관심과 관련 제품/서비스에 대한 수요 증가

현재 펫호텔 서비스를 포함한 펫케어 서비스의 퀄리티는 상승하는 비용 대비 고객기대를 충족시키지 못하고 있음

수요 증가에 따른 펫서비스 비용 상승

- 수요 증가에 따른 펫서비스 비용 점차 상승
- 평균 1박 4~6만원 책정 → 지역과 시즌에 따라 10만원 이상 다수
- 반려동물 수 및 1인 가구 증가 → 수요 증대, 가격 상승 요인 강화

고객기대에 못 미치는 제품/서비스 수준

- 소비자보호원에 따르면 반려동물 관련 용품과 서비스 모두 산업 평균 만족도보다 훨씬 낮은 만족도를 기록
- 비용 상승, 기대 증가만큼의 질적 상승이 이뤄지지 않음

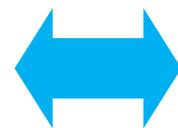
‘황금연휴’ 애견호텔 비용 30만원 넘는 곳도... “관찰은 곳은 예약도 힘들어”

어플에 따라 가격 책정이 상이하지만, 보통 30분당 약 2만원선에서 금액이 책정된다. 빠른 매장을 원할 경우 추가금이 붙는다.

이처럼 위탁 보호 서비스의 가격 부담이 크다는 점도 보호자들의 걱정거리다. 김씨는 “고양이 호텔은 금액대가 높아 선뜻 이용하기가 쉽지 않다”고 전했다. 6년째 반려묘를 키우고 있는 20대 직장인 A씨도 “명절이나 휴가 때마다 고양이 전문가가 운영하는 고양이 호텔에 반려묘를 맡기고 있지만 가격 부담이 크다”며 “서비스 비용이 저렴해졌으면 좋겠다”고 말했다.

반려견 보호자들은 전문 애견호텔에 반려견을 며칠 맡기는 ‘호텔링’ 서비스를 많이 선택한다. 서울 도심에 있는 애견호텔들의 1박 가격은 소형견 기준 평균 4~6만원인데, 명절 성수기에는 비수기보다 10%가량 오른 가격을 받는 곳이 적지 않다.

마포구에서 자취하는 김모(35)씨는 “이번 설에 열차로 대구까지 내려가는데 기르는 강아지를 홀로 둘 수도 없고, 그렇다고 케이지에 담아 데려가기엔 너무 멀다”며 “그나마 펫호텔 예약이 돼서 한숨 덜었다”고 했다.



[그림 4] 재화시장별 소비자시장성가지수 결과 (단위: 점/100.0점)

재화	재화시장 평균 대비	'20년 대비
신차	▲1.0	▲1.2
대형가전	▲0.9	▲1.8
개인위생용품	▲0.9	▲2.8
화장품	▲0.5	▲0.1
주류	▲0.4	▲1.8
소형가전	▲0.4	▲1.9
환경가전	▲0.4	▽0.7
육류	▲0.4	▲1.4
컴퓨터·노트북	▲0.3	▽0.1
빵 및 케이크	▲0.1	▽1.7
레저 및 유희용품	0.0	▲2.7
재화시장 평균	0.0	▲0.9
건강기능식품	▽0.1	▲0.2
생활화학용품	▽0.1	▲1.8
수산물	▽0.2	▲1.1
음향기기	▽0.2	-
의류	▽0.2	▲0.3
간편식	▽0.2	▲0.9
가구	▽0.3	▲2.6
반려동물 관련용품	▽0.8	▲1.9
교구 및 완구	▽1.1	▽0.6
중고차	▽1.7	▲2.0

펫 제품/서비스 만족도

- 반려동물 관련용품 소비자만족도 지수 **최하위(22위)**
- 동물병원 등 반려동물 서비스만족도 역시 **평균 이하 기록**

(Sources: 세계일보 기사, 2023 / 2021 한국의 소비자시장평가지표, 소비자보호원, 2021)

특히, 펫호텔 분야는 본질적 차별화 없이 표면적 인테리어 및 부가서비스 경쟁에만 집중하고 있어, 고객에게 신뢰를 주는 **차별적 기술 혁신**을 통해 빠른 침투와 성장이 가능한 시장임

As-is : 본질적 차별화 없는 미성숙 시장

- 대부분 아크릴 박스 형태의 부스가 다량 설치된 방식
- 인테리어 컨셉과 노동력 기반 돌봄 부가서비스로 차별화(추가 비용)
- 청결도, 온습도조절, 공간분리 미흡으로 빈번한 전염병, 사고 발생

→ 고객에게 완전한 신뢰도와 만족도를 제공하지 못함



<현 시장, 애견 호텔의 실내 모습들>

시장기회 : 기술 혁신을 통한 고객 신뢰 확보

차별화된 H/W, S/W 기술 접목

청결도 및 안정성 강화

추가 비용 없이 부가가치 제공

운영자동화/효율화 → 가성비 제공

본질적 차별화 → 고객 신뢰 확보

디유컴퍼니는 자체 개발한 혁신적 케어부스 제품을 기반으로 차별화된 호텔링 서비스 제공이 가능함



DIVART 스마트 케어부스

- 다기능 스마트 케어부스 - 냉난방 공기순환 방식, 습도조절, 음이온, 적외선/자외선, CO2 모니터링 등
- 2019~2023, 5년에 걸친 연구개발 통해 제품화 → 특허등록 4종, 디자인등록 1종
- 대당 가격 350만원, 5년 간 6억원 판매 매출 기록

<p>냉방 난방</p>	<p>열전소자 모듈을 이용한 냉/난방 공기순환방식</p>	<p>CO2</p>	<p>반려동물 호흡 여부 확인 (호흡 無 → 경보음 발생)</p>	<p>MUCSRC</p>	<p>반려견의 분리 불안 완화 위한 음악 재생 기능</p>
<p>RED BLUE</p>	<p>저출력 LED파장 적외선 : 피부치유효과 자외선 : UV 살균효과</p>	<p>습도</p>	<p>부스 내 적정 습도 유지 위한 모터방식 조절 장치</p>	<p>CCTV</p>	<p>스마트폰 활용 반려동물 상태 모니터링 기능</p>
<p>공기 순환</p>	<p>부스 배변냄새/악취제거 전원 OFF 시에도 공기순환 기능 유지</p>	<p>음이온</p>	<p>부스 내 배변 냄새 제거 및 살균작용 효과</p>	<p>산소</p>	<p>산소발생기 연결하여 쾌적한 산소제공 및 실내 산소 측정 기능</p>

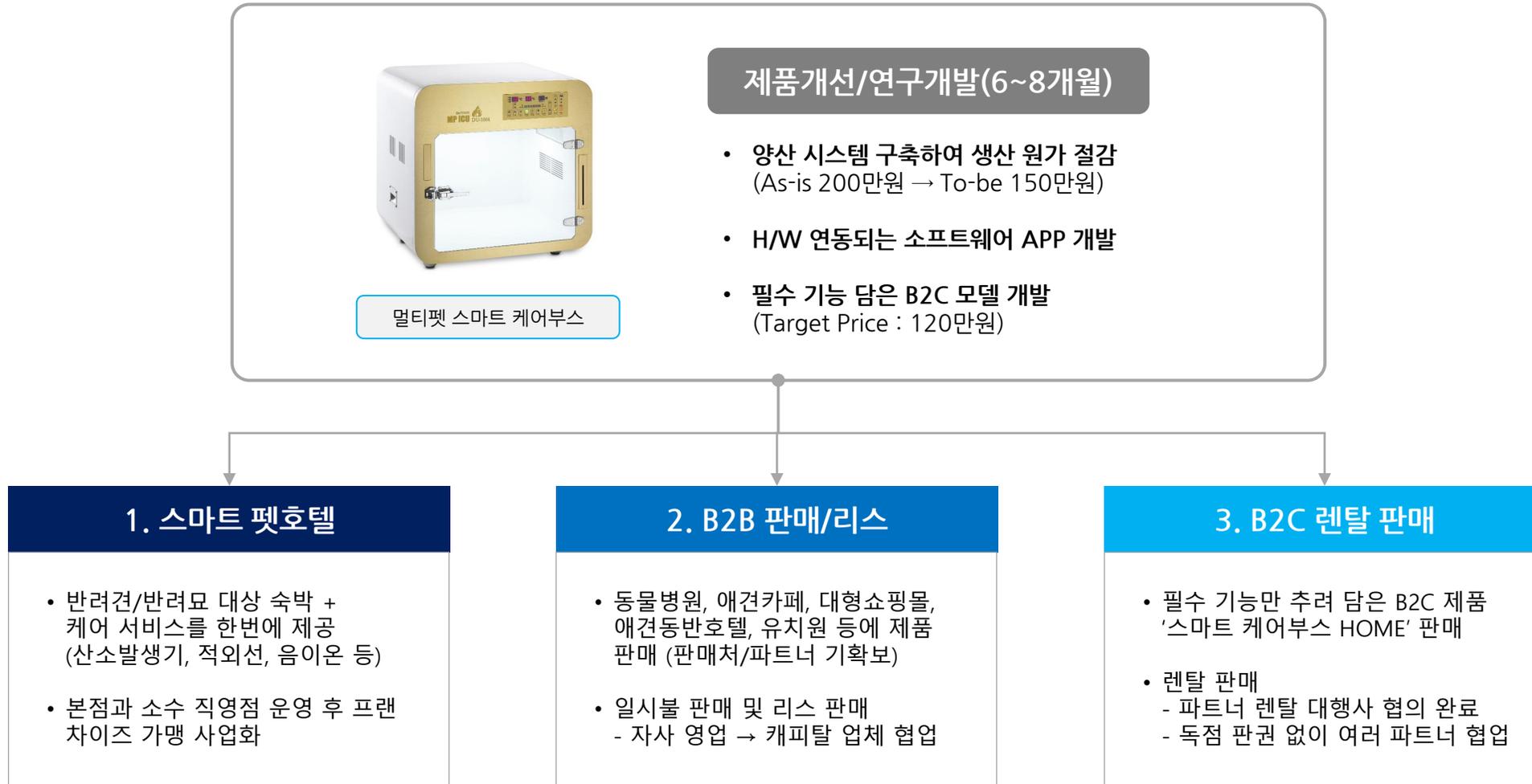
자사 개발 스마트 케어부스 활용 → 차별화된 펫호텔 사업 확장

4. Solutions - “자체 개발 케어부스 제품” (Cont'd)

자사의 스마트 케어부스는 5년에 걸쳐 개발되었으며, 기술특허 4종 / 디자인등록 1종을 보유한 제품



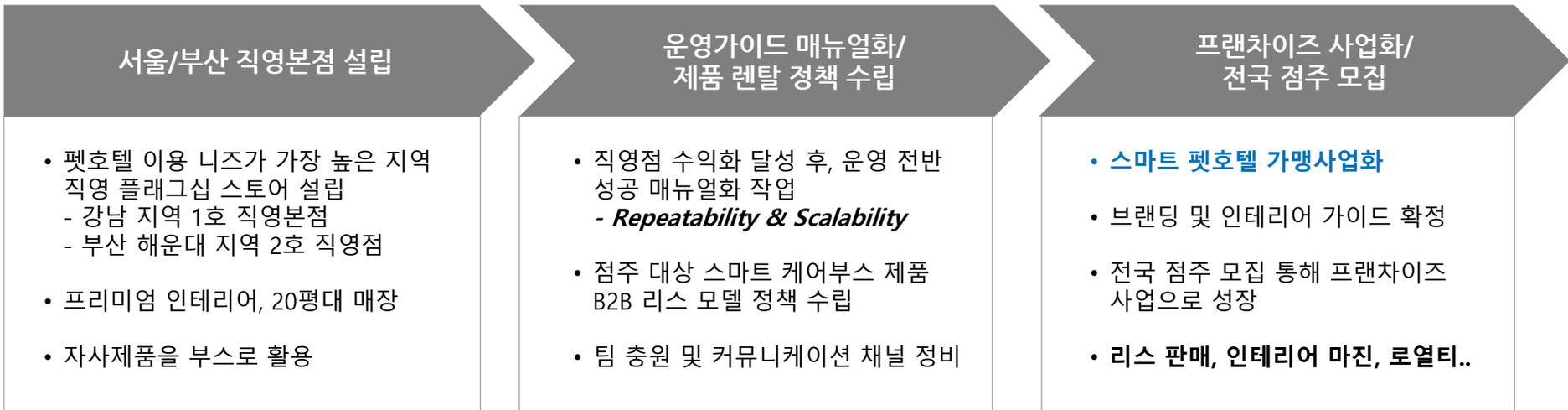
디유컴퍼니는 펫호텔 프랜차이즈 사업과 함께, 케어부스 별도 판매/리스 사업도 지속 확장하는 구조 구축 예정



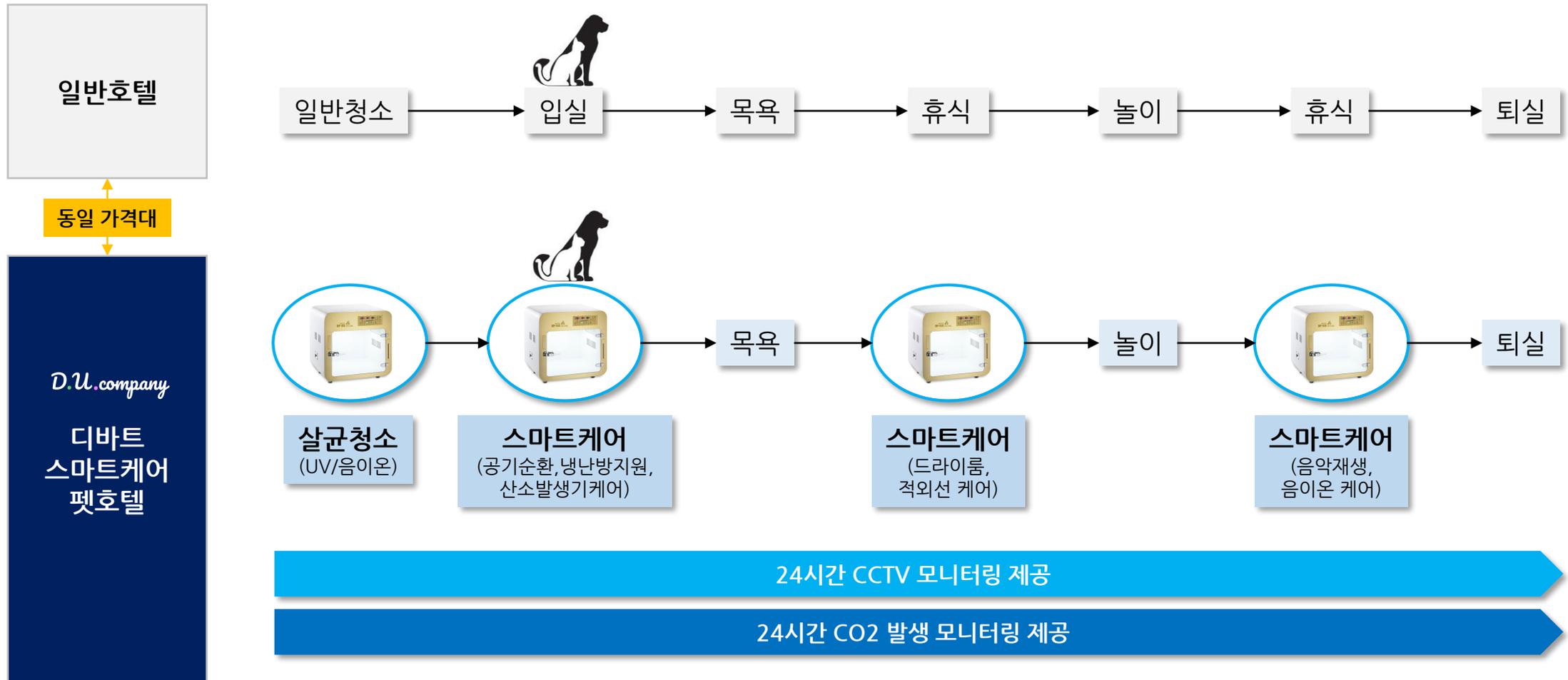
숙박, 돌봄에 스마트 헬스케어까지 함께 제공하는 신개념 펫호텔 서비스의 프랜차이즈화 목표



DIVART 스마트케어 펫호텔 (숙박+돌봄+헬스케어 서비스 통합 제공)



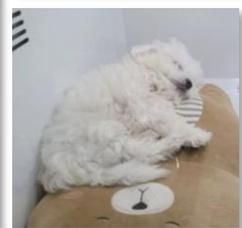
자사만의 스마트 케어부스 기술로 반려동물 및 주인에게 완전히 새로운 펫호텔링 경험 제공이 가능함



자사 케어부스 기반의 스마트 펫호텔 비즈니스 가능성은 타 호텔 납품을 통한 파일럿 테스트 결과 검증됨

호텔 펫 코리아 파일럿 테스트	
기간	2020.07~2024.02
위치	인천광역시 서구 '호텔 펫 코리아'
목적	제품 테스트 및 호텔 운영 가능성 타진
방식	자사 제품 케어부스로 사용 + 산소케어 제공
BM	숙박 30,000원, 목욕 7,000원 반려견 KG당 변동
성과	월매출 1,000만원 (점주 수익률 50%)

'스마트 펫호텔'의 차별성 & 가능성 확인!



디유컴퍼니는 펫호텔 프랜차이즈 사업과 함께, 케어부스 별도 판매/렌탈 사업도 지속 확장하는 사업 구조 구축

B2B 판매/리스 사업



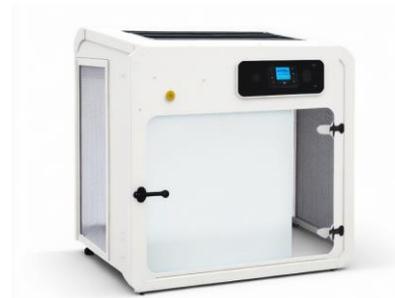
디바트 스마트 케어부스 PRO



<기존 납품 실적 사진 예시(카페, 병원, 보호소 등)>

- B2B향 스마트 케어부스 개선 개발 및 양산 설비 구축 후 24년 하반기부터 판매/리스 비즈니스 개시
- 리테일 판매 가격 300만원 책정 (제조단가 150만원 target)
- 자사 점주 및 파트너사 대상 10~20% 할인가 적용
- 캐피탈 업체와 리스 상품화 (기존 가격에 8~10% 리스 수익 반영)
- 애견카페, 동물병원, 대형쇼핑몰, 반려동물 동행 호텔, 유기견 보호센터 등에 납품
- 소셜미디어 운영, 주요매장 PPL 전시, 박람회/바이어전시회 참석

B2C 렌탈 사업



디바트 스마트 케어부스 HOME

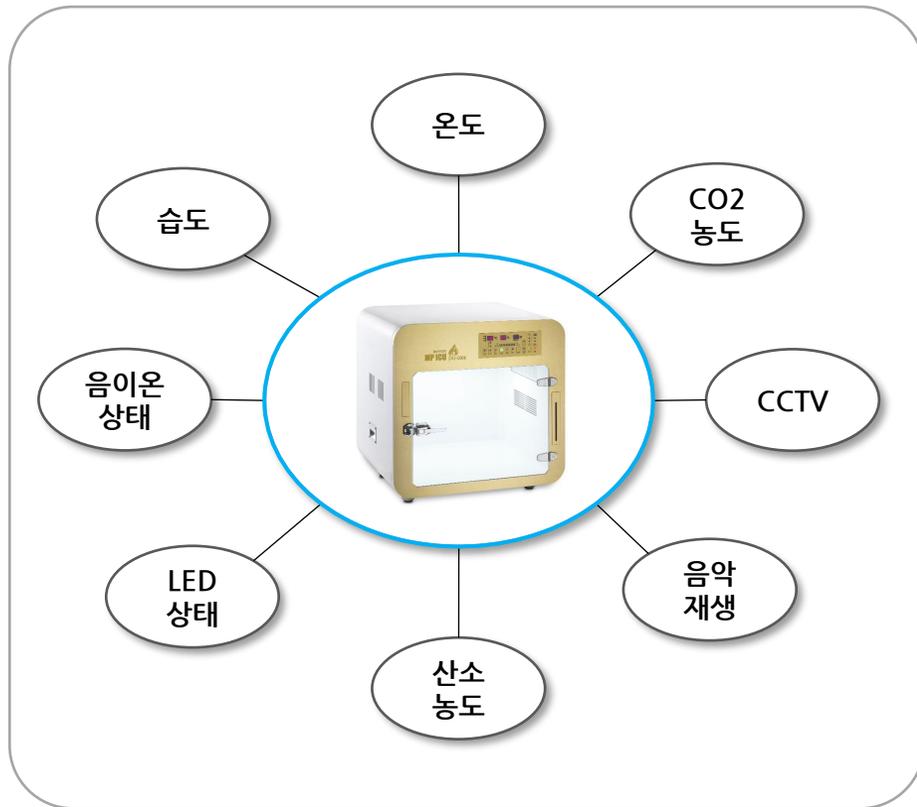


<가정집 내 제품 배치 예시 이미지>

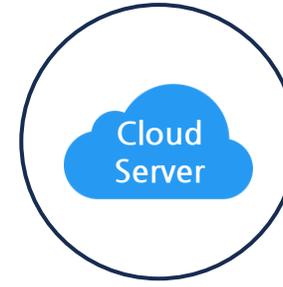
- B2C향 라이트 버전의 스마트 케어부스 가정용으로 개발 및 양산 설비 구축 후 25년 상반기부터 판매/렌탈 사업 개시
- 리테일 판매 가격 120만원 이하 책정 (제조단가 60만원 이하 target)
- 파트너사와 판매/렌탈 총판 영업 계약 (기존 가격에 30~40% 렌탈 수익 반영)
- 대한의료기(메디트리 사이트 운영) 협의중
- 일반 가정 대상 총판 렌탈/판매, 온라인 판매 채널 구축
- 소셜미디어 운영, B2B제품 연계 노출, 와디즈 등 펀딩 진행, 박람회 참석 등

4. Solutions - 케어부스 연동 APP 개발

스마트 케어부스의 IoT화 및 APP 연동 개발을 통해 B2B, B2C 시장 동시 확장



개별 H/W 데이터



클라우드 데이터



App 서비스화

CCTV 확인, 각종 수치 모니터링, 원격제어 기능 등

자사만의 독보적 스마트 기기를 활용한 서비스 혁신으로 시장 내 차별적 입지 구축 가능

케어부스 제품차별화

- 일반 애견부스와 달리 **반려동물 케어 기능 제공**
(타사 드라이룸 제품은 드라이 기능만 제공함)
- '큐레이들' 등 타사 케어부스들은 아픈 반려동물을 위한 동물병원용 인큐베이터로 특화되어 고가에 유통됨
→ **자사 케어부스는 캐주얼하고 범용성 있는 디자인과 100만원 이상 저렴한 가격으로 접근성 강화**

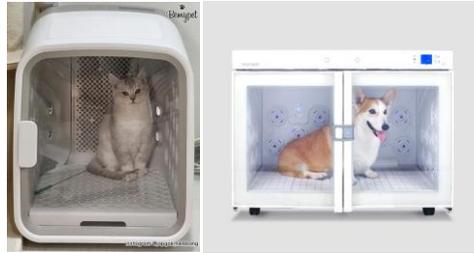
독점
제공

펫호텔 서비스차별화

- 차별화된 제품 기반으로 타 브랜드 펫호텔에서 제공할 수 없는 **숙박+돌봄+케어 서비스를 one-stop으로 제공하는 신개념 펫호텔링**
- 제품 생산 단가를 대폭 낮추고, 리스 방식으로 제품 제공하여 타 펫호텔과 유사한 가격 유지 하면서 차별화된 프리미엄 서비스 제공



<일반 애견부스>



<드라이룸 부스>



<인큐베이터부스: 동물병원 특화(350~475만원) - 큐레이들, Intensobox 등>



<일반 보급형 애견호텔>



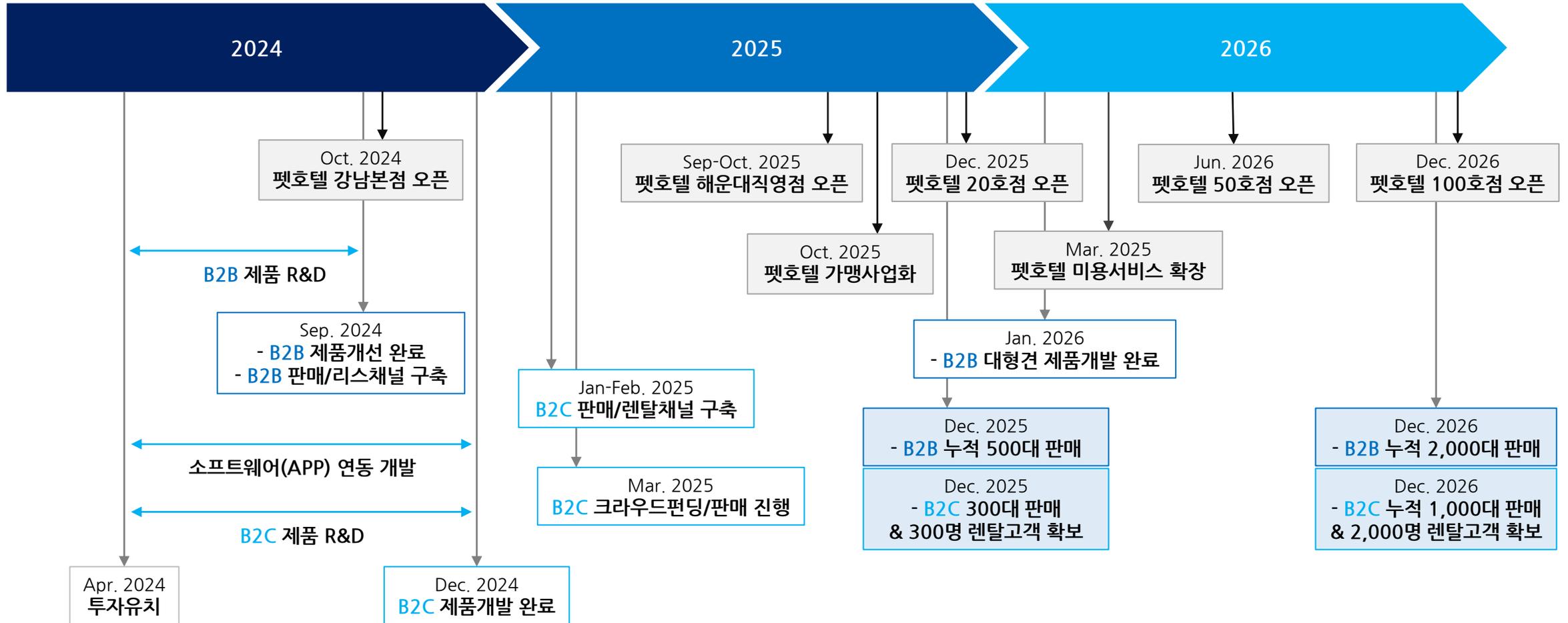
<프리미엄 애견호텔 : 인테리어 개선 중심>

타사
제품들

타사
펫호텔

6. Plan - 사업추진 로드맵

2024년 4분기, B2B 케어부스 개선/B2C 케어부스 개발/연동 앱 개발을 마친 후,
 금년 내 펫호텔 사업 진출 → 수익성 검증 후 2025년 본격적인 가맹사업화 및 제품 판매채널 확장 진행



펫호텔 사업 및 제품 판매 사업 모두 자사 수익성 높고, 리스크는 낮아 현실성 있는 사업구조 구축

1. 스마트 펫호텔

• 본점/직영점

- 강남/부산 등 상징적 상권에 최소로 운영
- 프리미엄급 인테리어
- 호텔+케어 통합 서비스 정착
 - > 숙박(24시간) : 4.5만원~6.5만원
 - > 돌봄(1시간) : 7천원~9천원
 - > 목욕 : 1만원
 - > 케어부스
 - 숙박/돌봄 시 기본 포함
- 목표
 - > 월 2,000만원 매출 (수익률 30% 이상)

• 가맹점

- 가맹비 : 100~200만원
 - > 초기 가맹점 대상 무료
- 제품판매금(리스)
 - > 15평 기준 최소 12대 필수(3천~4천만원)
- 인테리어 마진(20%)
- 로열티
 - > 정액제(30~50만원 수준) - 초기 1년 무료
 - > 운영 데이터기반으로 정률제 전환 고려

2. B2B 판매/리스

• 비용구조

- 연구개발비
 - > 금형비 및 개선개발비: 1억원 이내
- 제조 원가 (사출 및 조립)
 - > 대당 150만원 목표
- 물류비
 - > 유통 업체와 협의 결정

• 매출구조(판매)

- 일반시중가
 - > 300만원
- 점주 및 파트너사 대상 할인가
 - > 240~270만원 (10~20% 할인)
- 기본 1년 워런티 외 A/S 서비스는 별도 (점주 대상 A/S 10% 할인)

• 매출구조(리스)

- 영업 및 협의 본사 진행
- 판매 체결 시 리스 운영 파트너사에 납품
- 기본 1년 워런티 외 A/S 서비스는 별도

3. B2C 렌탈 판매

• 비용구조

- 연구개발비
 - > 설계, 금형비, 개발비: 2억원 이내
- 제조 원가 (사출 및 조립)
 - > 대당 60만원 목표
- 물류비
 - > 일반 택배 서비스 활용

• 매출구조(판매)

- 일반시중가
 - > 120만원
- 기본 1년 워런티 외 A/S 서비스는 별도

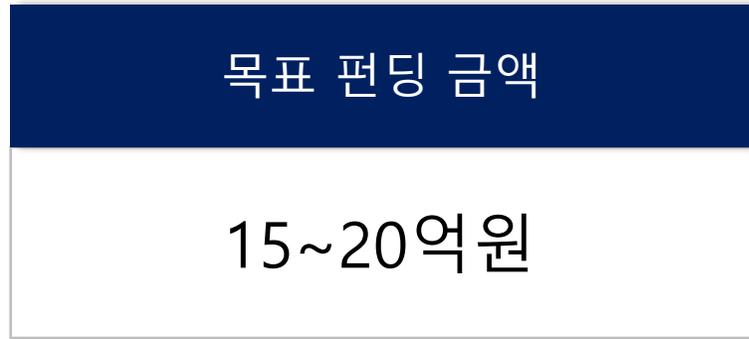
• 매출구조(렌탈)

- 파트너 렌탈 운영사에 정가 납품
- 마진율 30~40% 수준의 렌탈 상품 개발
- 기본 5년 약정 가입
- 가입 기간 동안 무료 A/S 제공
- 기간 만료 후 제품 유지 여부 고객 결정

제품 판매 및 펫호텔 운영 전 영역에서 2025년부터 흑자전환 가능하며 5년 내 365억 매출 달성 계획

(단위:천원)

	2024	2025	2026	2027	2028
통합 매출	855,000	3,733,004	14,041,160	21,175,720	36,492,760
펫호텔 매출	45,000	1,482,500	5,168,800	6,644,000	12,688,000
└ 본점/직영점 매출	45,000	362,500	600,000	600,000	600,000
└ 프랜차이즈 매출	-	1,120,000	4,568,800	6,044,000	12,088,000
프랜차이즈 매장수	-	20	100	200	400
제품 판매 매출	810,000	2,250,504	8,872,360	14,531,720	23,804,760
└ B2B 매출	810,000	1,497,000	5,739,000	9,885,000	16,023,000
일시납 판매 대수	30	230	810	1,990	2,610
리스 판매 대수	-	240	960	1,200	2,400
└ B2C 매출	-	753,504	3,133,360	4,646,720	7,781,760
일시납 판매 대수	-	300	700	1,000	1,500
렌탈 가입 고객수	-	300	2,000	4,000	7,000
통합 매출원가	609,550	2,746,250	9,946,400	14,533,000	24,978,400
펫호텔 매출원가	41,650	1,167,650	3,950,200	4,854,200	9,254,200
└ 본점/직영점 비용	37,650	239,650	382,200	382,200	382,200
└ 프랜차이즈 비용	4,000	928,000	3,568,000	4,472,000	8,872,000
제품 판매 매출원가	567,900	1,578,600	5,996,200	9,678,800	15,724,200
└ B2B 매출원가	567,900	1,065,600	4,015,200	6,904,800	11,155,200
└ B2C 매출원가	-	513,000	1,981,000	2,774,000	4,569,000
통합 매출이익	245,450	986,754	4,094,760	6,642,720	11,514,360
통합 매출이익률	28.7%	26.4%	29.2%	31.4%	31.6%
판관비	968,800	779,600	1,470,400	2,004,000	2,637,600
└ 연구개발비	600,000	100,000	200,000	300,000	400,000
└ 광고선전비	100,000	100,000	200,000	300,000	500,000
영업이익	-	723,350	207,154	2,624,360	8,876,760
영업이익률	-	-84.6%	5.5%	18.7%	24.3%
비경상지출	-	310,000	-	100,000	-
펫호텔 부동산 보증금	-	100,000	-	100,000	-
초기 제품 선행 제조	-	210,000	-	-	-
비경상반영조정(현금흐름)	-	1,033,350	107,154	2,624,360	8,876,760



* 현재 개인사업자 형태

→ 투자 유치 시 신규 법인 설립 예정

→ 첫째 10억원 이상 자금흐름 (-) 예상되지만,
25년부터 흑자 전환, 현금흐름 역시 양전 예상

→ 25년 추가 연구개발 및 공격적인 프랜차이즈화 추진
대비하여 여유있는 초기 펀딩 금액 고려

40%

제품 개선 연구개발비 (B2B, B2C)

- B2B 제품 개선 2억 예상
- B2C 제품 개발 4~5억 예상
- 25년 이후 추가 연구개발 계획

40%

펫호텔 사업 추진비

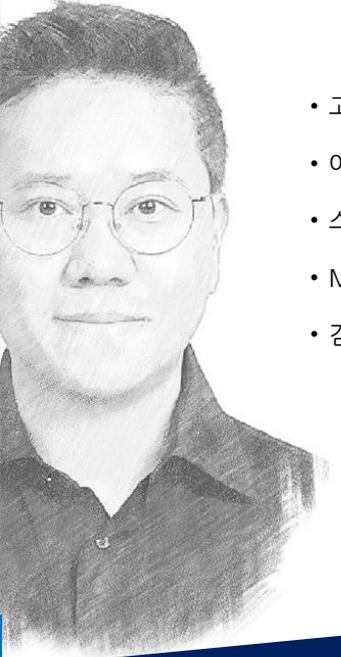
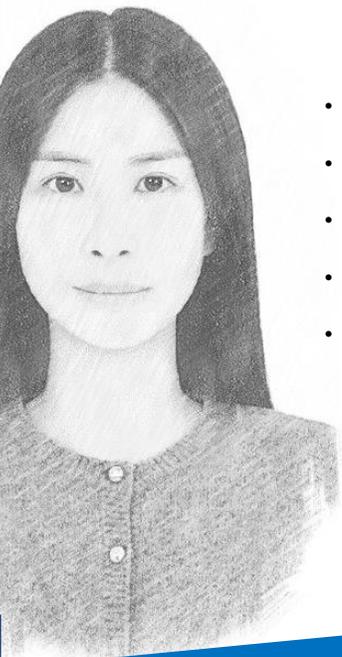
- 부동산 보증금
- 호텔 납품 및 판매 위한 초기 물량 생산비
- 마케팅/브랜딩 비용

20%

초기 운영비 (인건비, 판관비)

- 2024년말까지의 운영비
- 25년부터는 자체 흑자 전환 목표

5년 간 제품 개발을 이뤄낸 초기 팀과 전략/개발 전문가들이 만나, 다음 단계로의 성장 가능성 갖춘 팀

 <ul style="list-style-type: none">• 극동대 일본어학과• 청과도소매사업 10년• 영신메디컬 기술팀장• 청창사 8기 수료• 디유컴퍼니 창업(2019)	 <ul style="list-style-type: none">• 삼성중공업• 대우조선해양• SK오션플랜트• 공정운영 및 자재관리• 디유컴퍼니 초기멤버	 <ul style="list-style-type: none">• 고려대 경영학과• 아이디어보브 창업• 스위즐랩스 창업• MBI솔루션 기획팀장• 김집사부대표 & CSO	 <ul style="list-style-type: none">• 아이티위너 개발• 와디즈 개발• 허니비즈 핑퐁 개발• 아성HMP 개발• 김집사백엔드 리더
<p>CEO / Business 정다운</p>	<p>COO / Operation 김태신</p>	<p>CSO / Strategy 이인영</p>	<p>CTO / Development 박주리</p>

감사합니다.