



REINDEERS

투자자 프레젠테이션 · 시드 라운드

산업자재를 위한 실행형 AI를 만듭니다

동남아시아 산업 B2B를 위한 거래 레이어와 공장 레이어를 구축했습니다. 이제 AI로 둘을 연결하고 네트워크를 확장합니다.

시드 라운드

\$500K - \$1M

2015년부터

동남아시아 B2B 무역

방콕

태국에서 플랫폼 운영 중

구축 완료 · 운영 중

Marketplace + REINDEERS.AI

11년의 B2B 무역 — 이제 플랫폼으로

2015년부터 방콕을 거점으로 오프라인 B2B 무역과 물류를 해 왔습니다. 2026년, 그 노하우를 자체 플랫폼에 담아 태국에서 운영하고 있습니다.

고객

2,500+

누적 B2B 고객 — 주요 고객:
Samsung · LG · POSCO 및
한국 기업 150곳 이상

공급사

1,800+

중국 · 한국 · ASEAN

거래

25K+

검증된 거래 — AI 학습 데이터

재구매

70–80%

계약 기반 재구매율

3개국

법인 · 태국 · 말레이시아 · 중국 — 방콕에 기반한 동남아시아 기업

연혁

2015



방콕에서 창업
동남아시아 오프라인
B2B 무역 · 물류

11년의 현장 운영 · 고객 · 공급사 · 거래 데이터

2026



REINDEERS 플랫폼 출시
태국에서 운영 중
현재

산업자재를 구매하는 \$804B 규모의 제조 기반

ASEAN 공장은 매일 원자재·부품·MRO 자재가 필요하지만, 여전히 전화·이메일·스프레드시트로 구매합니다.

ASEAN-10 제조업 부가가치

\$804B

2024 · ASEAN 10개국 합계 (World Bank)

동남아 MRO / 산업자재

>\$58B

2029년 시장 규모 (PSS Insight, KrASIA 인용)

MRO 시장 성장률

7%+ / 년

동남아 MRO 시장 연간 성장률 (PSS Insight)

국가별 제조업 부가가치 · 2024 · USD

인도네시아



태국



베트남



말레이시아



싱가포르



필리핀



동남아시아 공장은 딜러 시장에 갇혀 있습니다

산업자재는 여전히 여러 단계의 딜러와 이메일·스프레드시트를 거쳐 유통됩니다. 구매 기업은 그 모든 단계의 비용을 가격·시간·리스크로 치릅니다.

<5% DX 격차
주문·견적·물류를 디지털 시스템으로
처리하는 기업

<1% AX 격차
구매·공급망 의사결정에 AI를 활용하는
비율

30%+ 지연 거래
서류 오류와 수작업으로 지연되는 거래

다단계 딜러 마진

지역 딜러 30% 이상, 수입품 50% 이상 마진

→ 원가보다 훨씬 비싸게 구매, 가격 투명성 없음

B2B 마켓플레이스 부재

Lazada·Shopee는 B2C — 산업 B2B 거래 플랫폼은
없음

→ 소수 딜러에 종속, 공급사 비교 불가

모든 업무가 수작업

견적·서류·물류·정산을 이메일과 엑셀로 처리

→ 견적 1건에 2-3일, 오류와 재작업

단절된 시스템

무역·물류·ERP가 따로 운영 — 그나마 있는 경우

→ 데이터 없음, 공급망 가시성 없음

감에 의존한 의사결정

실시간 수요·재고 데이터 없이 경험으로 예측

→ 과잉 재고, 재고 부족, 긴급 발주

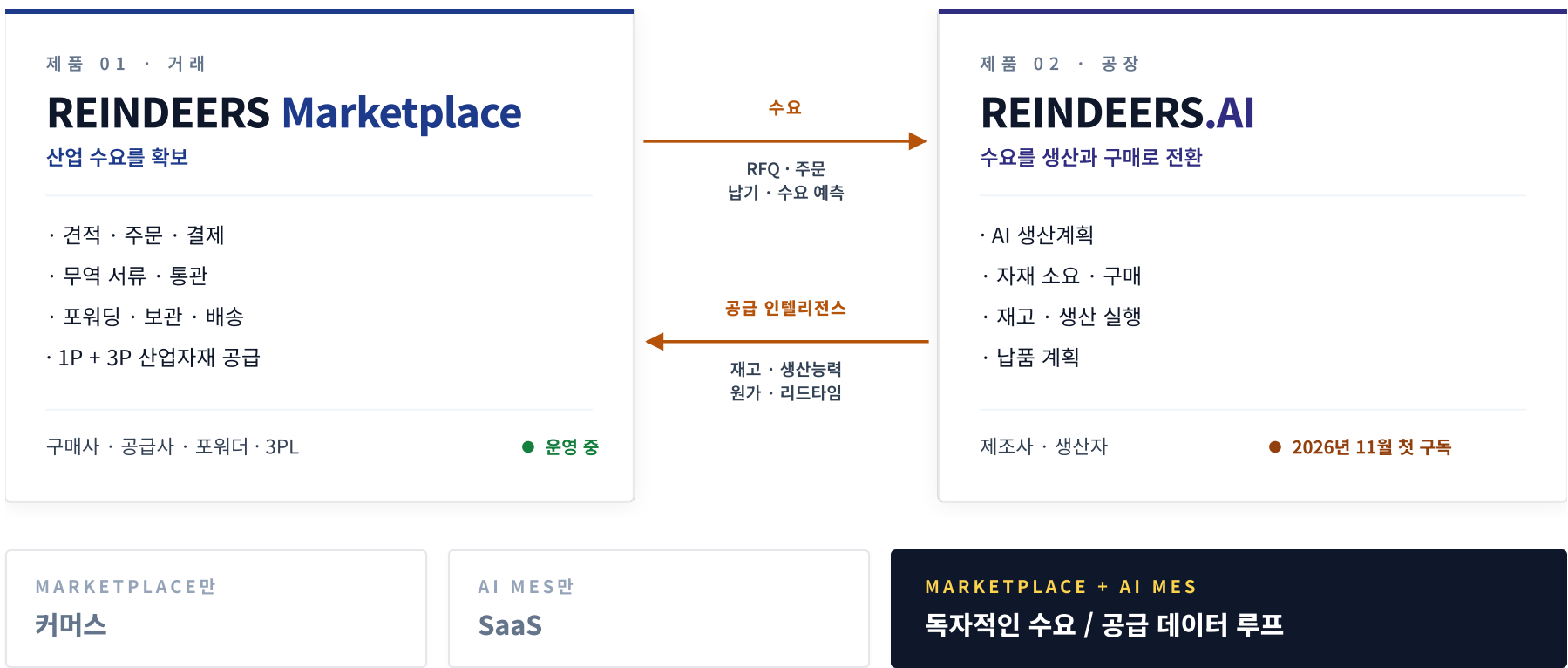
통관 장벽

HS 코드 오분류, TISI 인증을 수작업으로 처리

→ 선적 지연과 벌금

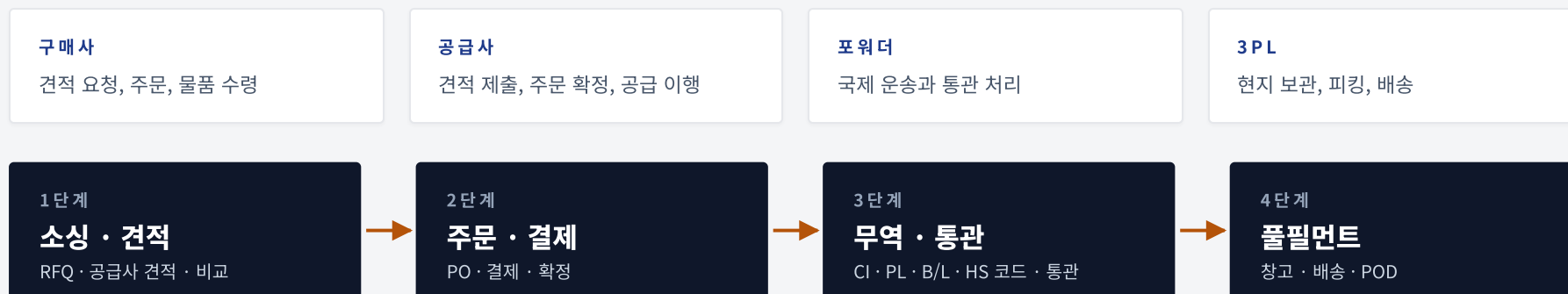
2개의 제품 · 1개의 산업 데이터 루프

REINDEERS Marketplace가 산업 수요를 확보하고, REINDEERS.AI가 그 수요를 생산·구매 의사결정으로 바꿉니다. 공장 데이터는 다시 가격·재고·리드타임에 반영됩니다 — 폐쇄형 루프의 산업 커머스 네트워크입니다.



산업 거래 전 과정을 하나의 플랫폼으로

REINDEERS는 RFQ와 소싱부터 통관, 최종 배송까지 전체 흐름을 관리하며, 1P 거래와 3P 마켓플레이스 거래 모두에서 수익을 냅니다.



수익 구조



공장 실행 레이어: AI MES / ERP / WMS

구축을 마치고 공장에 도입 중입니다. 생산을 계획하고, 발주를 자동화하고, 창고를 운영하는 하나의 SaaS — 각 공장의 실제 수요를 데이터로 만듭니다.

01

AI 생산계획

자재 · 공정 · 일정

02

AI 발주 자동화

생산계획에서 발주서 자동
작성

03

구매 · 판매 · 재고

창고별 실시간 재고

04

DVRP 물류

배송 차량 동적 경로 최적화

05

인사 관리

근태 · 권한 · 급여

요금 · REINDEERS.AI

\$1,000 / 월

연간 요금제는 \$10,000 / 년

구독사 계획

5

2026년 11월

→

8

2026년 12월

→

25

2027년 12월 목표

이 문제들을 위해 만들었습니다

지금 vs REINDEERS와 함께

달러 시장의 고질적인 문제마다 이미 구축한 해법이 있습니다 — 먼저 거래를 디지털화하고, 그다음 AI가 운영합니다.

업무 영역	지금 · 달러 시장	REINDEERS와 함께	효과
구매 단가	달러 마진 30% 이상 (수입품 50% 이상)	고객의 기존 달러보다 약 7% 저렴 — 그래도 마진에 여유	단가 -7%
견적	수작업 비교에 2-3일	AI 견적 비교 · 30분 이내	90% 단축
HS 코드	수작업 분류 · 잦은 오류	AI 분류 · 정확도 85% 이상	정확도 85%+
물류비	포워더에 하나씩 문의 · 1-2일	포워더 입찰 · 실시간 비교	15-20% 절감
재고	엑셀 수기 입력 · 실시간 파악 불가	REINDEERS.AI 실시간 재고 · 자동 알림	실시간
무역 서류	선적 1건에 반나절 (CI · PL · B/L)	플랫폼에서 자동 생성	시간 80% 절감
업무 흐름	이메일과 전화 · 추적 불가	하나의 워크플로 · 전 과정 추적	자동화

디지털 없이 AI 없고, 데이터 없이 디지털 없습니다. REINDEERS는 11년의 현장 데이터를 바탕으로 먼저 거래를 디지털화(DX)하고, 그다음 AI로 자동화(AX)합니다.

운영 8개월: GMV \$181K, 이제 100% 1P

REINDEERS 플랫폼은 2026년 2월 태국에서 출시되었습니다. 8월에 직매입(1P) 거래로 전환했고, 9월은 100% 1P였습니다. 12월 GMV는 \$120K로 전망하며, 11월부터 REINDEERS.AI(MES) 구독 매출이 발생합니다.

누적 GMV

~\$181K

2026년 2-9월 · FY2026 전망 ~\$0.40M

누적 매출

~\$64K

1P + 3P 수수료 · FY2026 전망 ~\$0.28M (MES 포함)

2026년 9월 GMV = 매출

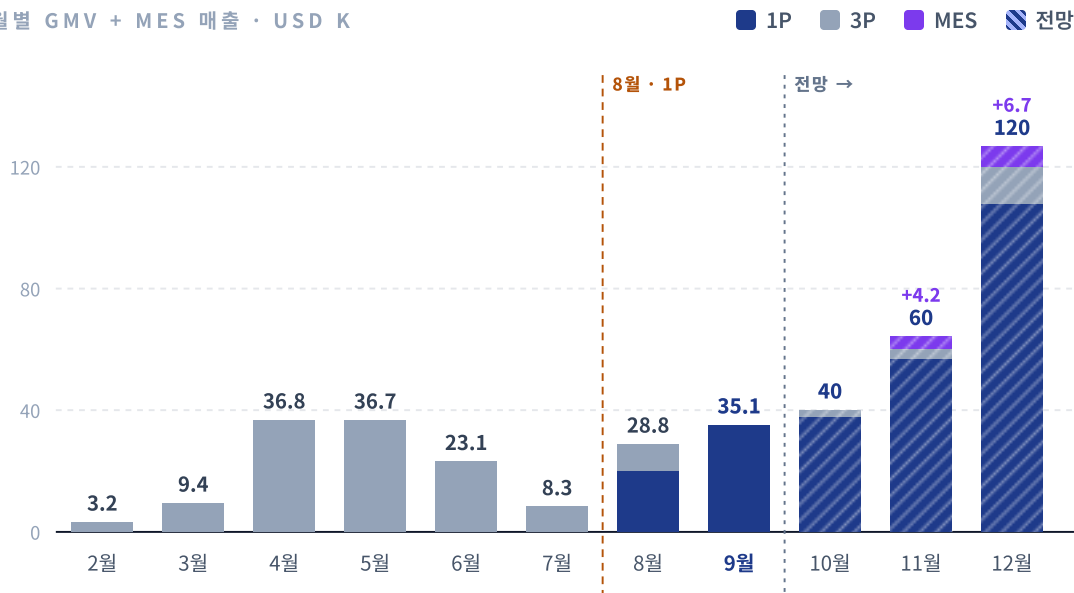
~\$35K

100% 1P · 구매 고객 13곳 · PO 49건

네트워크 · 출시 이후 활성

구매사 등록 **60** · 활성 **32**공급사 등록 **161** · 활성 **20**

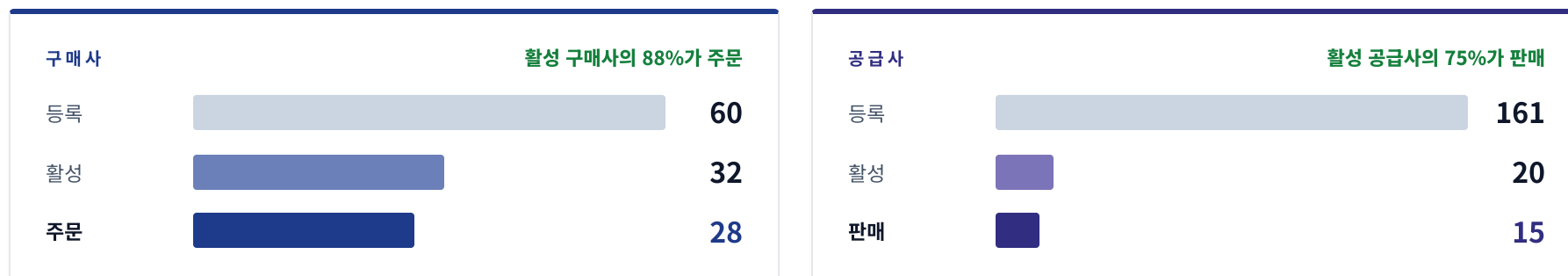
월별 GMV + MES 매출 · USD K



2026년 4분기 전망: GMV \$220K · 1P 매출 \$203K · MES 매출 \$10.8K (구독사 5 → 8)

실제로 작동하는 네트워크 — 공급사 명단보다 큼니다

활성 = 등록 후 플랫폼에서 실제로 거래하는 계정: 견적을 요청·응답하거나 주문을 완료한 경우입니다. 활성 구매사 대부분이 이미 주문하고 있으며, 공급은 등록 명단보다 넓습니다.



공급사 명단이 작아 보이는 이유 **실제 공급망은 공급사 명단보다 큼니다.**

태국은 딜러 중심 시장

산업자재는 여전히 온라인 플랫폼이 아닌 전통적인 딜러 네트워크를 통해 유통됩니다.

"먼저 대신 팔아 주세요"

REINDEERS는 아직 새로운 이름입니다. 많은 공급사가 먼저 저희에게 판매를 맡기고, 나중에 등록할 계획입니다.

오늘은 1P, 내일은 3P 판매자

2026년 8월부터 그 상품을 1P로 판매합니다. 저희를 통해 상품이 팔리는 것을 확인한 공급사는, 2028년부터 마켓플레이스가 확대되면서 미래의 3P 판매자가 됩니다.

프롬프트 하나 → 견적 → 계획 → 실행

Marketplace는 수요와 공급 네트워크를 알고, REINDEERS.AI는 공장이 어떻게 실행할 수 있는지 압니다. 둘이 함께 고객의 의도를 실행 가능한 산업 거래로 바꿉니다.



ChatGPT는 답을 줍니다. REINDEERS는 실행 가능한 주문을 줍니다.

REINDEERS는 수요·공급사·공장·물류·무역을 하나의 실행 가능한 워크플로우로 연결합니다.



산업 거래가 실제로 이루어지는 방식에 맞춰 만들었습니다

카탈로그 플랫폼은 상품 등록과 광고를 팔고, 전통 유통사는 사람을 통해 팝니다. REINDEERS는 거래 전체를 운영하고, 주문 전에 공장 수요를 봅니다.

	카탈로그 / 광고 플랫폼 Alibaba · Amazon Business	전통 유통사 현지 MRO · 무역 회사	REINDEERS Marketplace + REINDEERS.AI
거래 시작 방식	카탈로그 검색, 클릭 주문	영업 담당자에게 전화·이메일	견적 요청, 공급사 자동 매칭
가격	고정 정가, 유료 노출	담당자 협상, 불투명한 마진	요청마다 경쟁 견적
참여자	2 — 구매자와 판매자	2 — 수작업 조율 추가	4 — 구매사 · 공급사 · 포워드 · 3PL
서류 · 통관	플랫폼 밖에서 처리	수작업 — 이메일과 엑셀	플랫폼에서 자동 생성 · HS 코드 AI
수요 신호	검색·클릭 이력	담당자의 인맥	REINDEERS.AI의 공장 생산 데이터
수익 모델	수수료와 광고	상품 마진	1P 마진 · PB · 3P 수수료 · SaaS

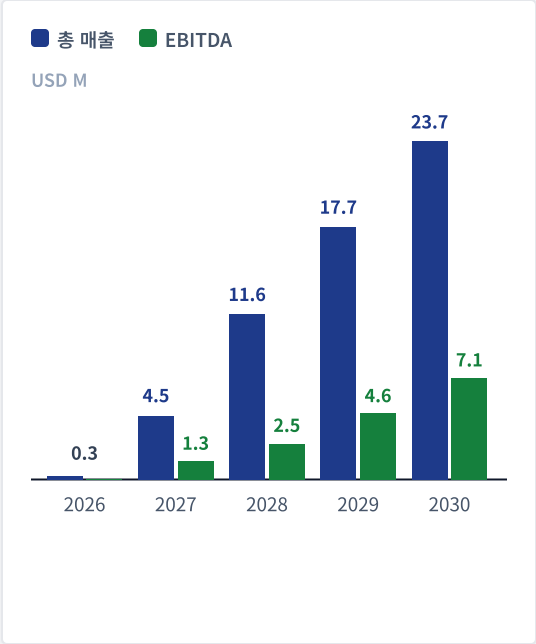
2026년 8월: 3P 수수료에서 1P 매출로

이제 상품을 직접 매입해 판매합니다. GMV가 매출총이익률 35%의 매출이 되고, 3P는 1P가 만드는 고객 기반 위에서 확대됩니다.



2030년 매출 \$23.7M, EBITDA 30%

	2026	2027	2028	2029	2030
총 GMV	0.40M	5.11M	16.0M	30.7M	50.4M
1P 매출	0.26M	4.25M	10.8M	15.7M	19.8M
3P GMV	0.14M	0.86M	5.1M	15.0M	30.6M
3P 수수료	0.01M	0.06M	0.35M	1.04M	2.11M
SaaS 매출	0.01M	0.16M	0.43M	0.94M	1.77M
총 매출	0.28M	4.46M	11.6M	17.7M	23.7M
매출총이익 (이익률)	-	1.67M (37%)	4.49M (39%)	7.29M (41%)	10.45M (44%)
인건비 · 일반관리비	-	0.28M	1.63M	2.12M	2.60M
물류비 (매출의 3%)	-	0.13M	0.35M	0.53M	0.71M
EBITDA (이익률)	Q4 +0.03M	1.26M (28%)	2.51M (22%)	4.63M (26%)	7.14M (30%)
REINDEERS.AI 구독사 (12월)	8	25	63	127	228



2026: 2-9월 실적, GMV 10월 \$40K · 11월 \$60K · 12월 \$120K, 1P 비중 95% / 95% / 90%.

2027: 1P 매출이 2027년 6월 월 \$300K에 도달한 뒤 월 +15%, 2027년 12월까지 GMV 구성 1P:3P = 80:20.

2028-2030: 1P 월 성장률 4% / 2.5% / 1.5%, GMV 중 3P 비중 40% / 55% / 65% (연말 기준), 2028년은 물류 · 조직 구축의 해.

재고: PB 재고만 보유 (1P의 30-40%), 90일분, 신규 품목은 고객 동의 후 발주.

현금: 2027년 1월 \$500K 또는 \$1M 조달 시, 현금이 조달 금액 아래로 내려가지 않음.

1P 매출총이익률 35%, 3P take rate 6.9% (2026년 2-7월 실적), SaaS 월 \$833 (연간 요금제), 호스팅/AI 비용 20%.

구독사: 2026년 11월 5곳, 12월 8곳, 2027년 월 +10%, 2028-2030년 월 +8% / 6% / 5%.

인건비 · 일반관리비: 현재 월 \$14K, 2026년 12월부터 늘려 2027년 내내 월 \$25K 상한, 이후 매출의 14% / 12% / 11%. 물류비는 매출의 3%.

2027 운영: 6월 고객 70곳 × PO 4건 = 월 280건, PO당 \$1,071, 12월 고객 136곳, 월 544건, PO당 \$1,279. 현재 운영 인력 6명이 월 ~600건 처리 가능.

벤치마크 FY2024: Grainger 매출총이익률 39.4%, SG&A 23.9%, 영업이익률 15.4% · MonotaRO 매출총이익률 29.3%, SG&A 16.4%, 영업이익률 12.9%.

이미 해 본 팀입니다

공동창업자 5명 · 전원 풀타임

풀타임 공동창업자 5명: 태국 현지 경험 20년 이상의 창업자, 한중 크로스보더 커머스를 일군 NHN 에이컴메이트 리더 3명, 그리고 동남아시아 물류 운영 전문가.



창업자 · CEO

김명훈

- 태국 거주 20년 이상 · Assumption University MBA (재무)
- 태국 삼성전자 — 경영지원 리드: ERP · SCM · 물류 · 재무
- 11년간 자체 B2B 공급 사업 운영 — 고객 2,500곳 이상, 공급사 1,800곳 이상
- Samsung · LG · POSCO 등 한국 기업 150곳 이상에 공급
- 중국-라오스-태국-말레이시아 육로 물류



CSO

박준영

NHN 에이컴메이트 CTO (3개국 거점) · CustomMind CTO · MadeitUp CEO
커머스 · 물류 전략 20년 이상 · AI 전략



CPO

Jin Chengji

NHN 에이컴메이트 사업부장 · CustomMind 이사 · Basheng Network Tech CEO
B2B SaaS 제품 20년 이상 · 물류 워크플로 설계



CTO

Zhou Qirong

NHN 에이컴메이트 팀장 · CustomMind 사업부장 · Basheng Network Tech CTO
15년 이상 · AI / LLM / RAG · 분산 시스템



CMO

Zhang Wei

동남아 물류 운영 8년 이상 · 태국 / 베트남 파트너 개발 · 크로스보더 통관
동남아 네트워크 · 3PL · 통관 운영

\$231M

NHN에서 운영한 연 매출
(3,000억 원)

\$11.5M

NHN엔터테인먼트 투자 유치 주도
(150억 원)

200+

중국에 진출시킨 한국 브랜드

+6

방콕 운영팀

인프라는 구축되었습니다. 이번 라운드로 네트워크를 확장합니다.

제품을 만들기 위한 투자 유치가 아닙니다 — Marketplace와 REINDEERS.AI는 이미 구축되었습니다. \$500K – \$1M 라운드는 1P 거래 확대를 위한 PB 재고와 현금 유보금에 쓰이며, 운영비는 매출총이익으로 충당합니다.

배 분

\$500K

\$300K 재고

\$200K 유보금

\$1M

\$600K 재고

\$400K 유보금

60% PB 재고

40% 현금 유보금

운영비는 투자금이 아닌 매출총이익으로 충당합니다.

자 본 효 율

현금이 조달 금액 아래로 내려가지 않습니다

2027년 1월에 \$500K 또는 \$1M을 조달하는 계획 기준입니다. 재고는 PB 재고 (90일분)로 한정하고, 그 밖의 품목은 고객이 동의한 뒤에만 매입합니다.

마일스톤 브리지 · 월 1P 매출

2026년 9월 · 실적

~\$35K

고객 13곳 × PO 3.8건 × ~\$716



2027년 6월 · 목표

\$300K

고객 70곳 × PO 4건 × \$1,071

2027년 12월 · 목표

25

REINDEERS.AI 구독사

시드 라운드 · \$500K - \$1M

인프라는 구축되었습니다. 이제 네트워크를 확장합니다.

동남아시아에서 11년간 이어 온 B2B 무역. 운영 중인 거래 플랫폼과 공장
실행 레이어 — 다음은 Industrial Execution AI로 이 둘을 연결합니다.

연락처

회사

REINDEERS

CEO

김명훈

이메일

hun@reindeers.com

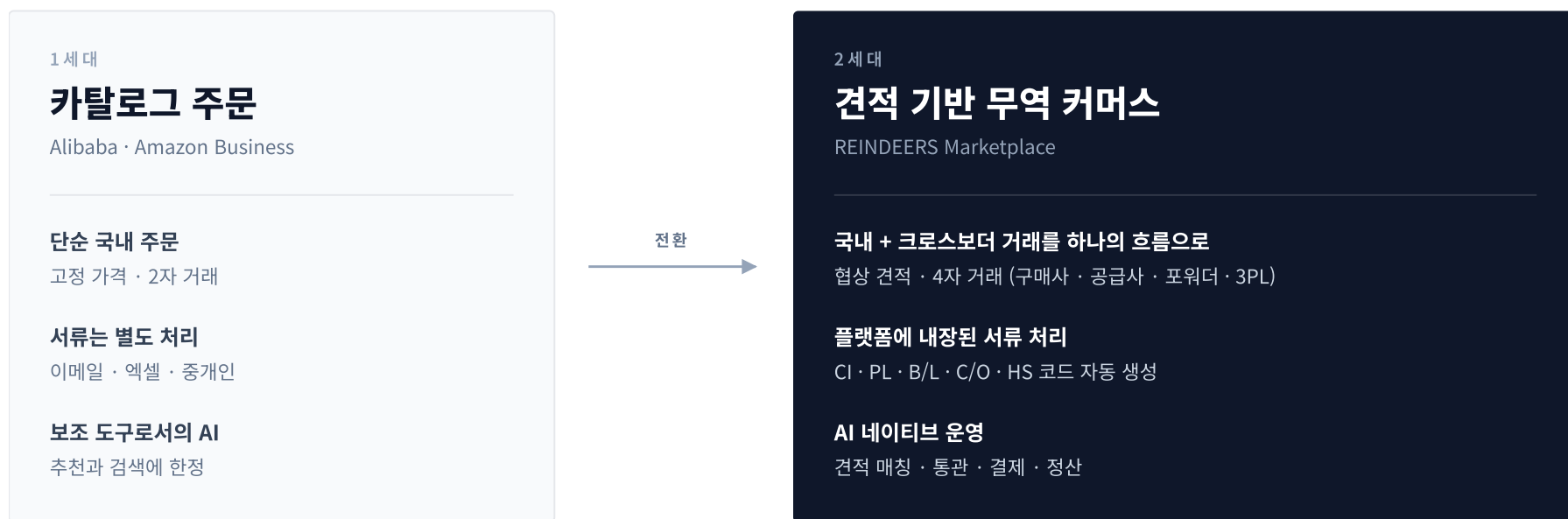
태국: 출발점이자 이미 사업 중인 시장

ASEAN 2위의 제조업 국가로 GDP의 4분의 1이 공장에서 나옵니다 — 그리고 REINDEERS가 2015년부터 B2B 무역을 해 온 곳입니다.



B2B 커머스의 세대가 바뀌고 있습니다

1세대 플랫폼은 카탈로그 주문을 위해 만들어졌습니다. 산업 거래는 다릅니다 — 견적, 서류, 그리고 네 당사자의 협업이 필요합니다.



동남아시아 산업 거래의 대부분은 아직도 사람·이메일·스프레드시트로 돌아갑니다. 2세대는 견적·서류·통관·배송까지 거래 전체를 하나의 플랫폼에 올립니다 — 같은 팀이 몇 배의 물량을 처리할 수 있습니다.

프롬프트 하나. 워크플로 여덟 개. 실행 가능한 주문 하나.

예시 주문: 구매사의 한 문장이 생산·납품 계획이 포함된 결제 가능한 견적이 됩니다.

