



REINDEERS

투자자 프레젠테이션 · 시드 라운드

# 산업자재를 위한 실행형 AI를 만듭니다

11년의 거래 네트워크 위에 구축된, 이미 작동하는 산업자재 거래 엔진. 이제 AI로 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**

# 구축했고, 증명했고, 이제 확장합니다

## 구축 완료

### 거래 전 과정을 갖춘 스택

- Marketplace
- 결제
- 여신
- 통관
- 물류
- REINDEERS.AI

## 증명

### 실제로 작동하는 거래

- 매출 · ~\$64K, 2026년 2-9월
- 재구매 · 2026년 9월 고객당 PO 3.8건
- 1P 전환 · 2026년 9월: 100% 1P, 구매 고객 13곳

## 이번 라운드로 증명할 것

### 반복 가능한 고객 확보

제품은 구축되었고 거래는 작동합니다. 이번 라운드로 신규 고객을 반복적으로 확보하는 방식을 만듭니다.

# 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

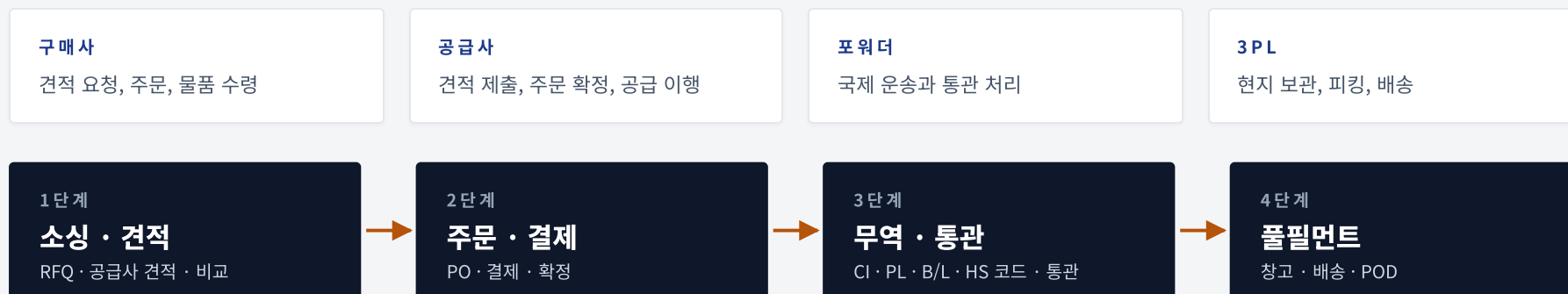
# 2개의 제품 · 1개의 산업 데이터 루프

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.

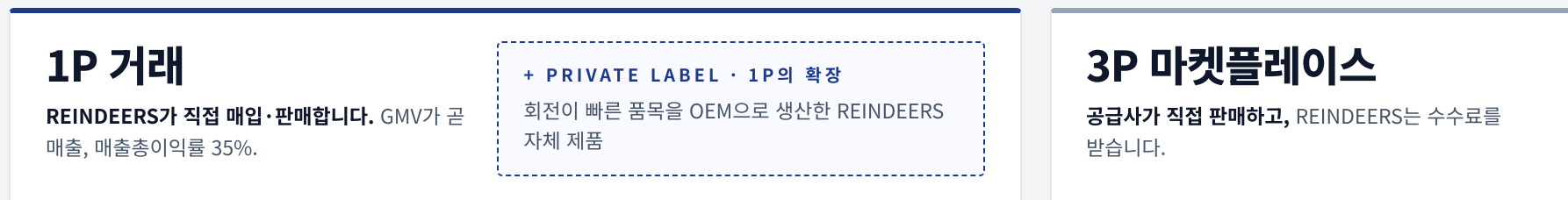


# 산업 거래 전 과정을 하나의 플랫폼으로

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 → 8 → 25

2026년 11월      2026년 12월      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 <span>목표 / 파일럿</span>  | 90% 단축    |
| HS 코드 | 수작업 분류 · 잦은 오류             | AI 분류 · 정확도 85% 이상 <span>목표 / 파일럿</span> | 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

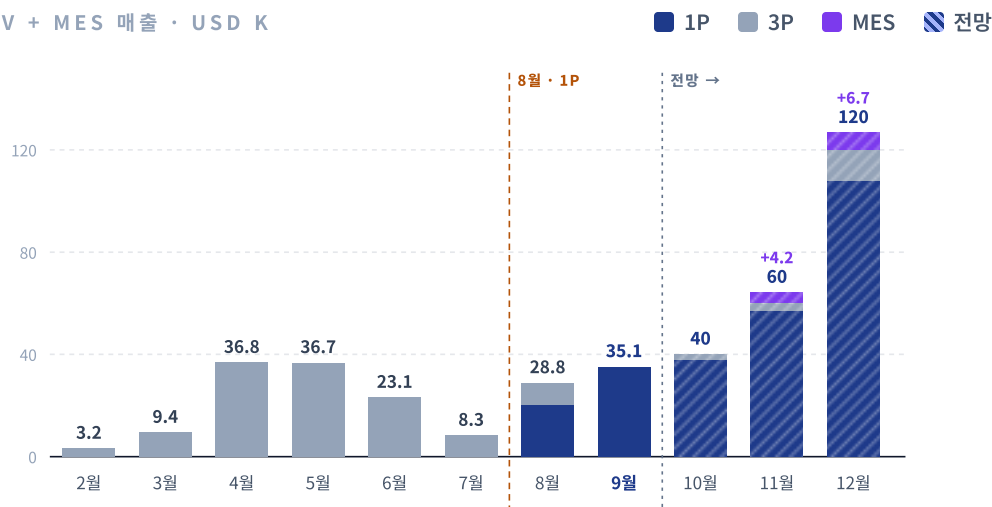
## ~\$35K

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

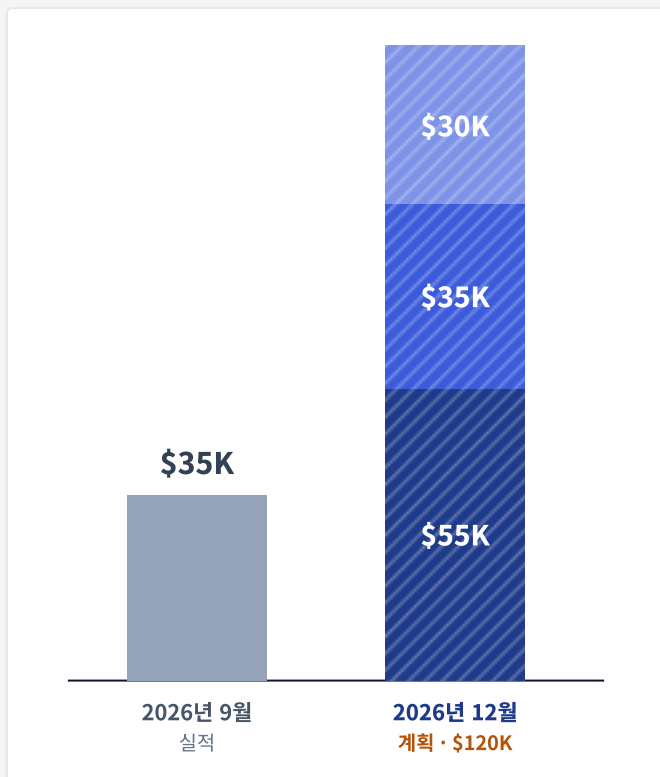


2026년 4분기 전망: GMV \$220K · 1P 매출 \$203K · MES 매출 \$10.8K (구독사 5 → 8)

**2026년 8월:** 창업자의 기존 무역회사(iMarket)가 사업을 REINDEERS 1P로 이전 → **9월: 100% 1P, 구매 고객 13곳** (약 80%는 기존 iMarket 고객, 나머지는 신규).

## 2026년 12월 GMV \$120K로 가는 길

기준: 2026년 9월 · 고객 13곳 · 고객당 평균 약 \$2.7K · GMV 약 \$35K.



**\$30K**

신규 고객 약 12곳

소규모 신규 거래처

**\$35K**

신규 대형 고객 2-3곳

대량 구매 고객

**\$55K**

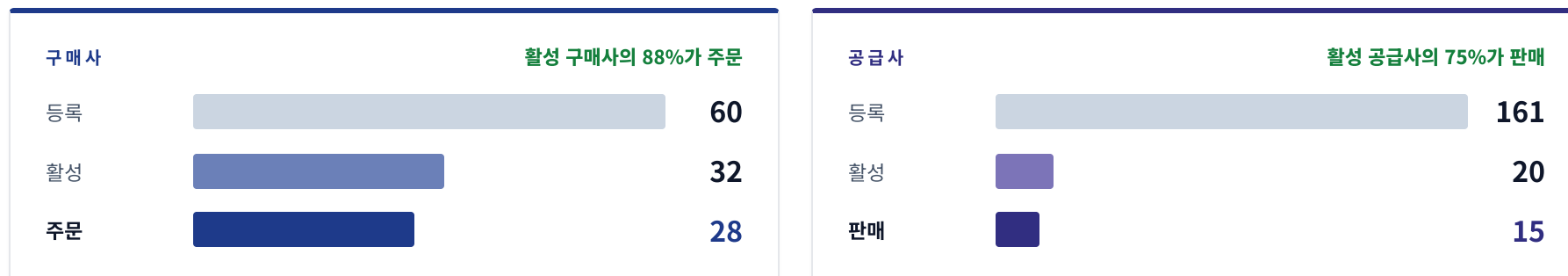
기존 고객 13곳

13곳 × 고객당 약 \$4.2K (9월: 약 \$2.7K)

= 2026년 12월 GMV \$120K **계획**

## 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.

## 확장 옵션: Industrial Execution AI

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<br>Alibaba · Amazon Business | 전통 유통사<br>현지 MRO · 무역 회사 | REINDEERS<br>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              |

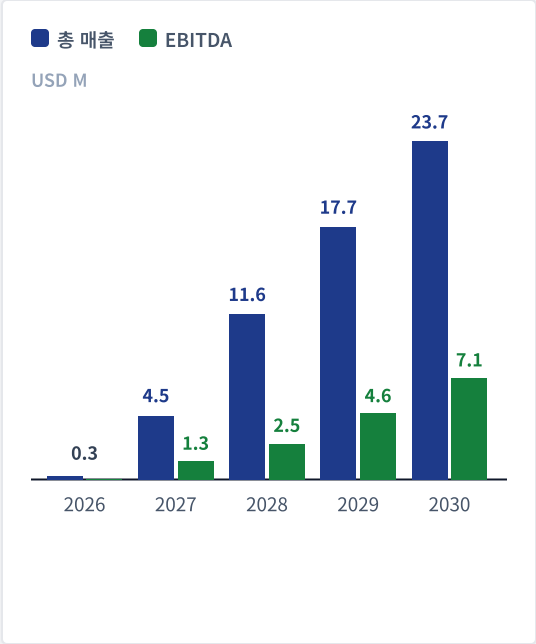
## 2026년 8월: 3P 수수료에서 1P 매출로

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 재고, 영업·고객 확보, 현금 유보금에 쓰이며, 운영비는 매출총이익으로 충당합니다.

## 배분

\$500K

\$300K 재고

\$200K 유보금·영업

\$1M

\$600K 재고

\$400K 유보금·영업

**60%** PB 재고

**40%** 유보금·영업

운영비는 투자금이 아닌 매출총이익으로 충당합니다.

## 자본 효율

### 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](mailto:hun@reindeers.com)

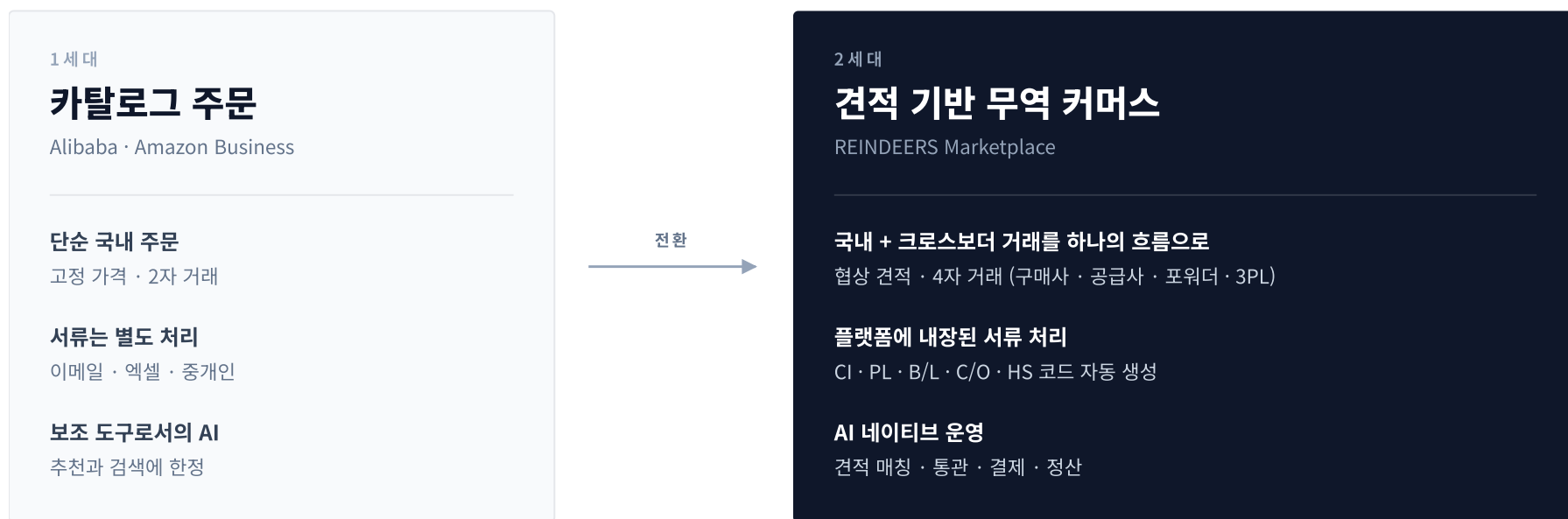
# 태국: 출발점이자 이미 사업 중인 시장

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.

