



REINDEERS

투자자 프레젠테이션 · 시드 라운드

산업자재를 위한 실행형 AI를 만듭니다

11년의 거래 네트워크 위에 구축된, 이미 작동하는 산업자재 거래 엔진. 이제 산업자재 Vertical LLM으로 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

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

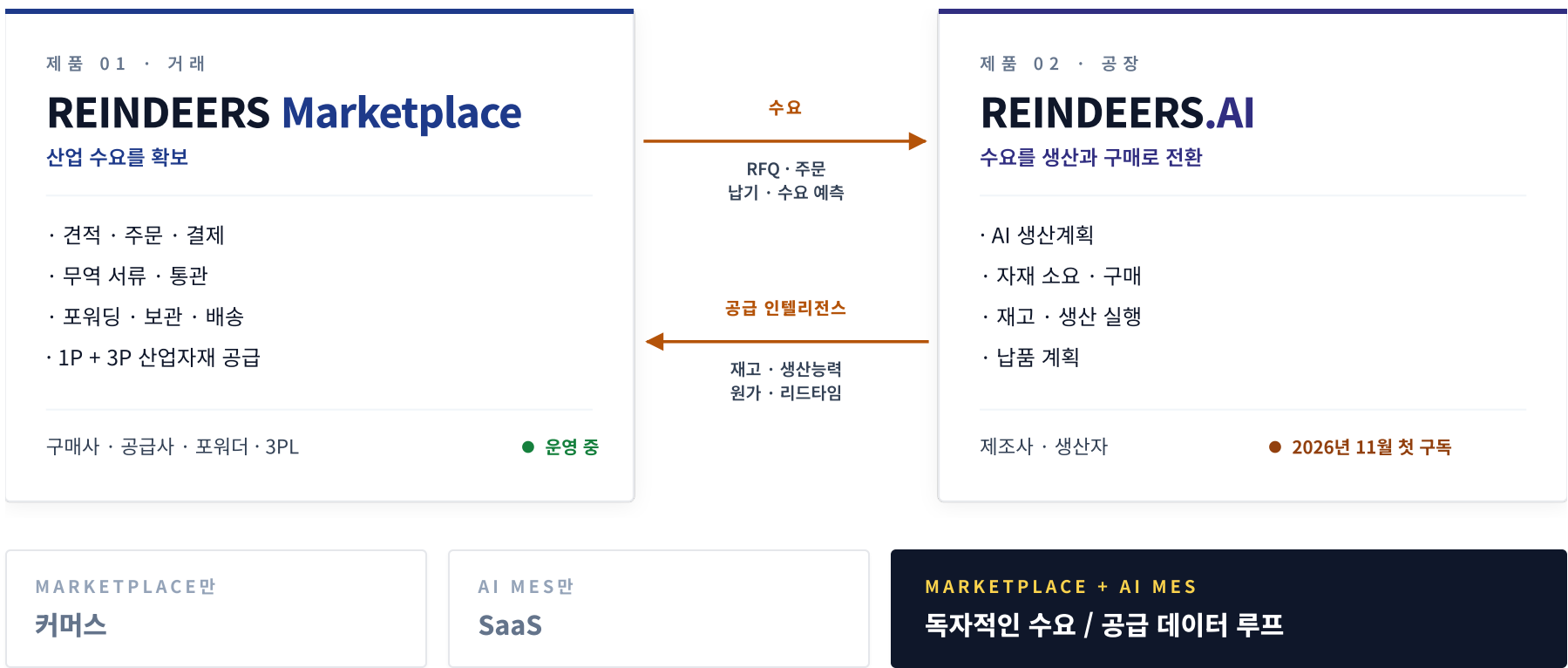
통관 장벽

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

2026년 11월

→

8

2026년 12월

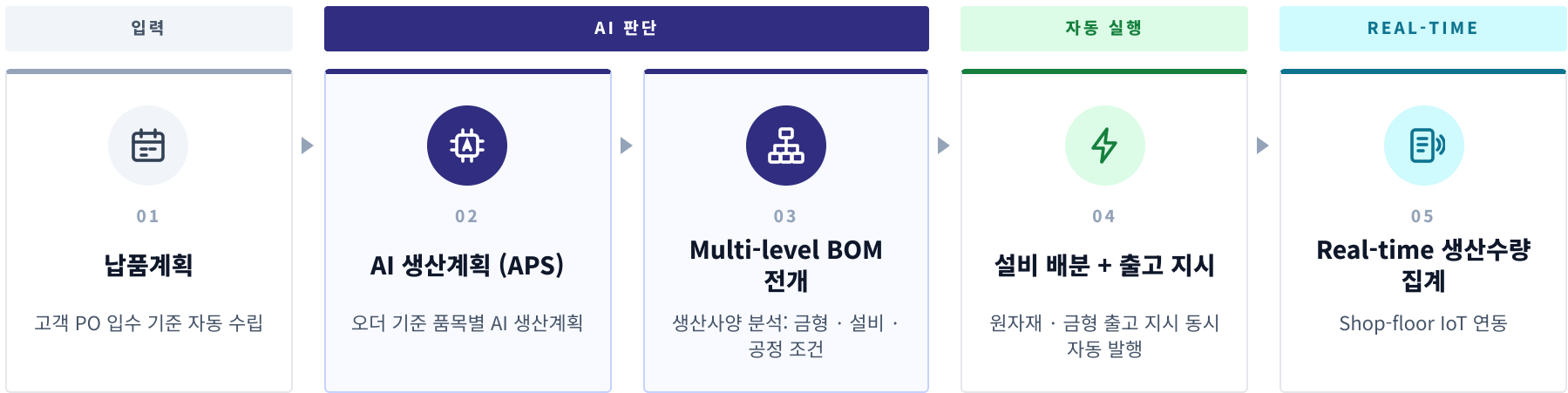
→

25

2027년 12월 목표

PO 입수부터 실시간 생산 집계까지, AI가 공장을 실행합니다

고객 PO가 들어오면 납품계획 · APS · BOM 전개 · 설비 배분 · 출고 지시까지 AI가 자동으로 실행하고, 생산수량은 Shop-floor IoT로 실시간 집계됩니다.



AI-driven Decision · Human-in-the-loop 승인

APS · BOM 전개 · 설비 배분 · 출고 지시는 AI가 생성하고, 담당자가 승인 후 실행합니다



생산계획											
BOM 트리를 따라 날짜별 미출고 수량 생산-투입-재고를 보여 줍니다. 수량을 바꾸려면 칸을 눌러 다시 계획으로 들어가세요. ①											
① 생산계획 P4 - 2026-10-08 13:36 확정 수량 기준: 남풍계획 V9(10/08 확정) · 최근 다시 계획 2026-10-08 13:36 ①				다시 계획 권장: 수주-재고 변경 · 계획 근거 변경 14건			주의 필요	⚠️ 검토			
⚠️ ▶ 생산지시 1건이 계획일이 지났는데 아직 완료되지 않았습니다 — 미입고 수량은 오늘의 공급으로 계산하며 다시 계획하지 않습니다.											
품목별	설비별	2026-10-12	📅 ~ 2026-11-09	📅	품목코드-품목명 검색	🔍 조회	BOM 6 / 17				
SKU	구분 ①	② 오늘 10/12 월	10/13 화	10/14 수	10/15 목	10/16 금	10/17				
부하 ①		5.1/188h 3%		29.8/188h 16%	22.3/188h 12%	28.0/188h 15%					
> 원재품 FG-SEAT-BEZEL ② 시트 조립 베젤 ③ 4일 지연 ① 재고 0 EA	미출고 수량	1,000	1,000								
	생산계획	지연분 1,000 포함									
	재고계획	0	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000	-1,000		
> 원재품 FG-VAC-HOUS ② 철소기 모터 하우스 ③ 8일 지연 ① 재고 0 EA	미출고 수량	1,234									
	생산계획	지연분 1,234 포함			1,234						
	재고계획	-1,234	-1,234	0	0	0					
> 원재품 FG-APH-SET ② 공기청정기 하우스 세트 ③ 8일 지연 ① 재고 0 EA	미출고 수량										
	생산계획	반제품 대기									
	재고계획	0	0	0	362	0	0	0	362		
> 원재품 FG-BMP-BRKT ② 발키 브라켓 ③ 33일 지연 ① 재고 100 EA	미출고 수량	5,090									
	생산계획	지연분 5,090 포함									
	재고계획	-4,990	-4,990	-4,990	-4,990	-4,990	-4,990	-4,990	-4,990		
> 원재품 FG-COM-ASSY ② 콘솔 트레이 어셈블리 ③ 13일 지연 ① 재고 0 EA	미출고 수량	1,300									
	생산계획	지연분 300 포함					1,114				
	재고계획	-1,300	-1,300	-1,300	-1,300	-186			-186		
> 원재품 FG-MMD-FRAME ② 전자제어장치 도어 프레임 ③ 10일 지연 ① 재고 0 EA	미출고 수량	2,222									
	생산계획	지연분 2,222 포함					1,529	702			
	재고계획	-2,222	-2,222	-702	0	0					

[illegible]

Network diagram showing the connection between a PC and a server. The PC is labeled 'PC-001' and the server is labeled 'SERVER-001'. The connection is labeled '10.10.10.10'.

10 / 26

산업 거래를 실행하는 Vertical AI: 4개의 AI 에이전트

공급사 매칭부터 공장 실행까지, Multi-agent orchestration으로 거래 전 과정을 자동화합니다. 4개 에이전트 모두 운영 중입니다.



● 운영 중

매칭

Match Engine

RFQ마다 AI 공급사 매칭, 자체 거래 데이터로 학습



● 운영 중

생성

Doc Engine

견적서 · 발주서 · 무역 서류 자동 생성, 발행 전 검증



● 운영 중

실행

Ops · Planning Engine

APS 생산계획 · BOM 전개 · 설비 배분 · 출고 지시 자동 발행



● 운영 중

학습

Shared RAG · Event Bus

Closed-loop 학습: 모든 거래가 모델로 피드백

Proprietary data + RAG + fine-tuned models + frontier LLMs (Hybrid AI)

PROPRIETARY DATA (데이터 해자)

6.7만 개

HS 코드

51만 개

관세율

1.8만 개

인증

200만 개

부품 사양

1.5만 개

상품

2.5만 건

거래

1,100회+

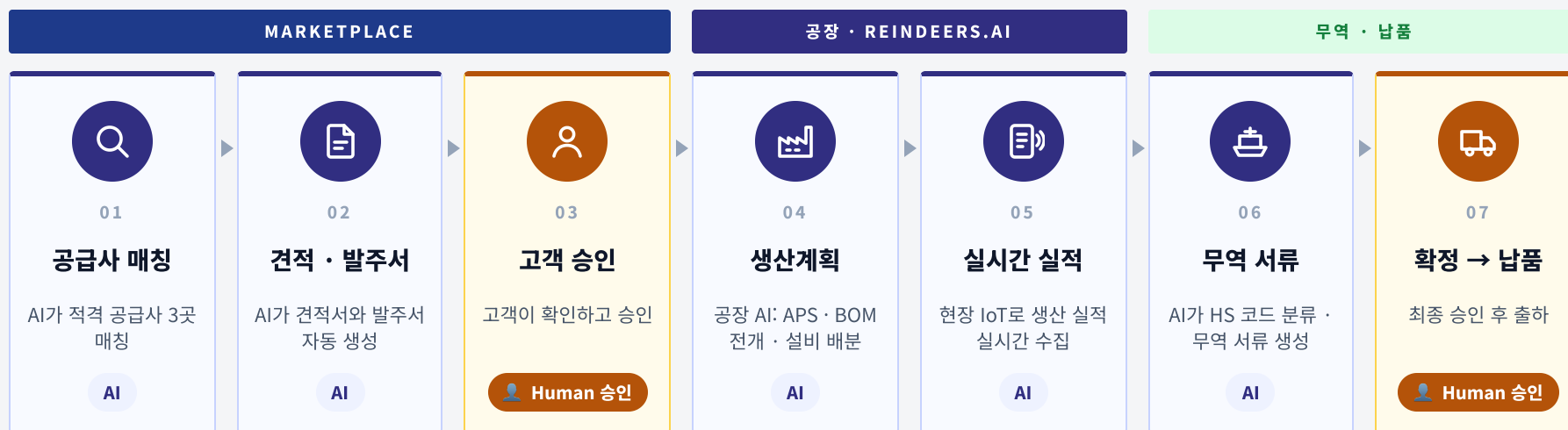
AI 공급사 매칭

End-to-End: 주문 한 건이 AI로 실행되는 과정

예시 주문 한 건의 요청부터 납품까지. Human-in-the-loop 승인은 두 지점뿐입니다.

예시 · 고객 요청

“범퍼 브래킷 5,000개, 3주 안에”



Marketplace + 공장 AI: 하나의 End-to-End 흐름

AI

Human 승인

Zero-Hallucination by Design

무엇에서는 수치 하나의 오류가 선적을 멈춥니다. 운영 중인 AI의 3가지 설계 원칙:

1



모든 수치는 Deterministic 검증 엔진이 산출 — AI 추정치 0

2



모든 AI Action은 3-Layer Verification 통과

3



핵심 결정은 Human-in-the-loop 승인

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	AI가 공급사 견적 비교	AI 자동 제안
HS 코드	수작업 분류 · 잦은 오류	AI가 HS 코드 제안 · 사람이 확정	AI 자동 제안
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

1P 3P MES 전망

월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
GMV	3.2	9.4	36.8	36.7	23.1	8.3	28.8	35.1	40	60	120

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

500+ → 60+ → 30+ → 13

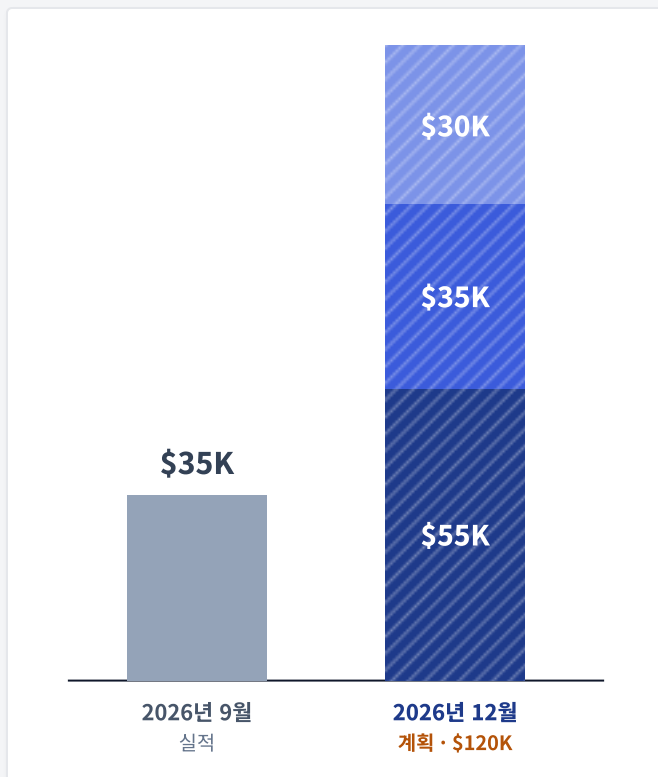
고객 가입 활성 9월 구매

아직 많은 고객이 대기 중입니다.

2026년 8월, 창업자의 기존 무역회사(iMarket) 사업을 REINDEERS 1P로 이전 · 9월 100% 1P

2026년 12월 GMV \$120K로 가는 길

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



\$30K

신규 고객 약 12곳

고객 500+ 중

소규모 신규 거래처

\$35K

신규 대형 고객 2-3곳

고객 500+ 중

대량 구매 고객

\$55K

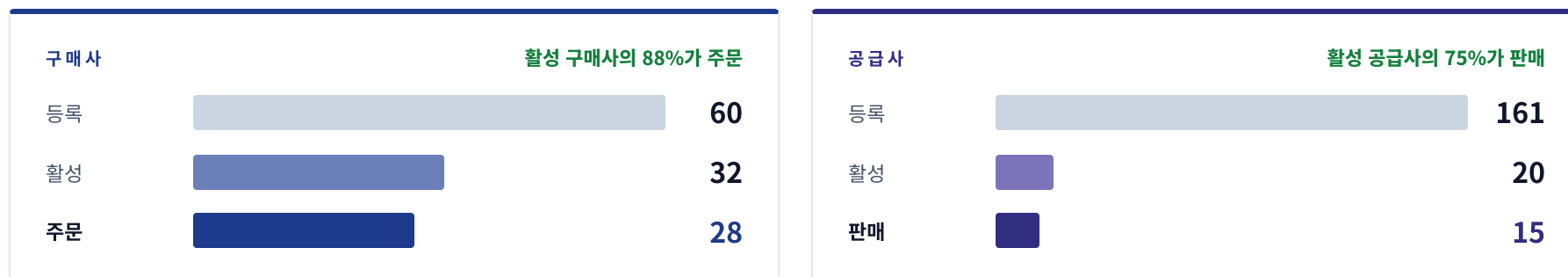
기존 고객 13곳

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.

Data Flywheel: 거래가 늘수록 AI가 정교해집니다

지금 산업 거래는 수작업이라 데이터가 남지 않습니다. REINDEERS에서는 모든 거래가 기록되고 모델 학습으로 이어집니다.

AS-IS · 지금

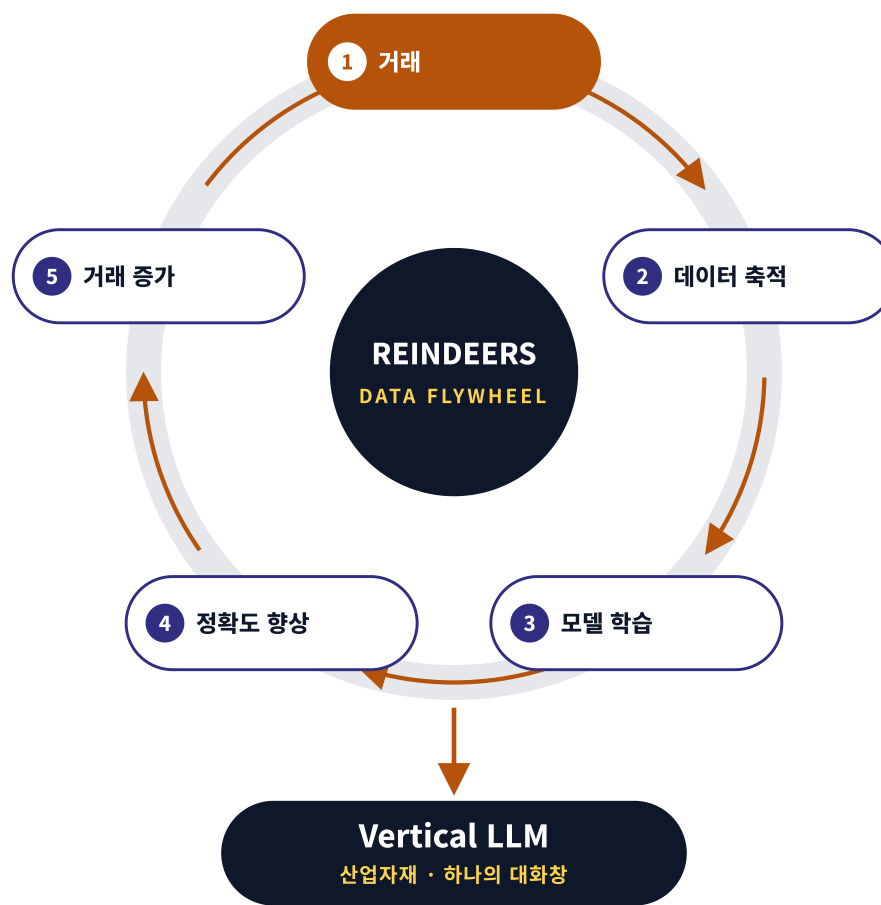
- 공급사를 직접 검색
- 엑셀로 견적 요청 작성
- 메신저·이메일로 답변 수집
- 견적을 수작업으로 비교
- 생산계획은 따로 작성

아무것도 기록되지 않습니다. 매번 처음부터 시작합니다.

TO-BE · REINDEERS

- 요청 한 번으로
- AI 매칭 → 견적 → 발주
- → 생산계획 → 서류 자동화

모든 단계가 기록되어 다음 거래의 학습 데이터가 됩니다.



최종 비전: 산업자재 Vertical LLM, REINDEERS

하나의 대화창에서 견적 · 구매 · 생산 · 통관 · 물류까지 실행합니다

Vertical LLM

**무엇을 실행할까요?**
REINDEERS

+ 우리 사양으로 100,000개 만들어서, 6주 안에 태국으로 보내 주세요.

↑

이번 달 납기 지연 위험 품목은?

현재 원자재로 다음 주 생산 가능한 수량은?

이 부품의 HS 코드와 관세는?

✓ 실행 계획 준비 완료 · 5개 워크플로

승인 · 실행

공급사
적격 공급사 매칭

견적
단가 · MOQ · 결제

생산계획
APS · BOM · 설비

통관
HS 코드 · 관세

물류
태국행 · 6주 납기

GENERAL LLM

Public web data
공개 웹 데이터

→ 답변

VS

REINDEERS VERTICAL LLM

Proprietary 생산 · 구매 · 무역 데이터

→ 실행

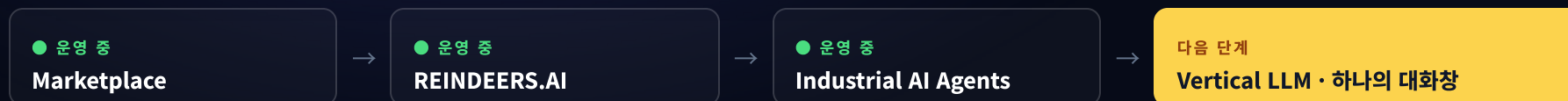
2.5만+
거래

6.7만+
HS 코드

200만+
부품 사양

Live
공장 실행 데이터

범용 LLM은 답을 줍니다. REINDEERS는 실행합니다.



AI 성능 목표 (R&D Target)

이 슬라이드의 모든 수치는 R&D 목표입니다

글로벌 선도 수준을 벤치마크로 목표를 설정했습니다.

KPI	현재 수준		R&D 목표	세계 수준
Match Precision@10	40-55%	→	75%+ R&D 목표	80%+ · Alibaba
Document Numerical Accuracy	92-96%	→	99%+ R&D 목표	99.95%+ · Google
AI Action Pass Rate	—	→	95%+ R&D 목표	92-96% · GPT-4
Work Order Accuracy	70-80% (수기)	→	98%+ R&D 목표	98-99% · SAP

KOLAS 공인시험 검증 예정

산업 거래가 실제로 이루어지는 방식에 맞춰 만들었습니다

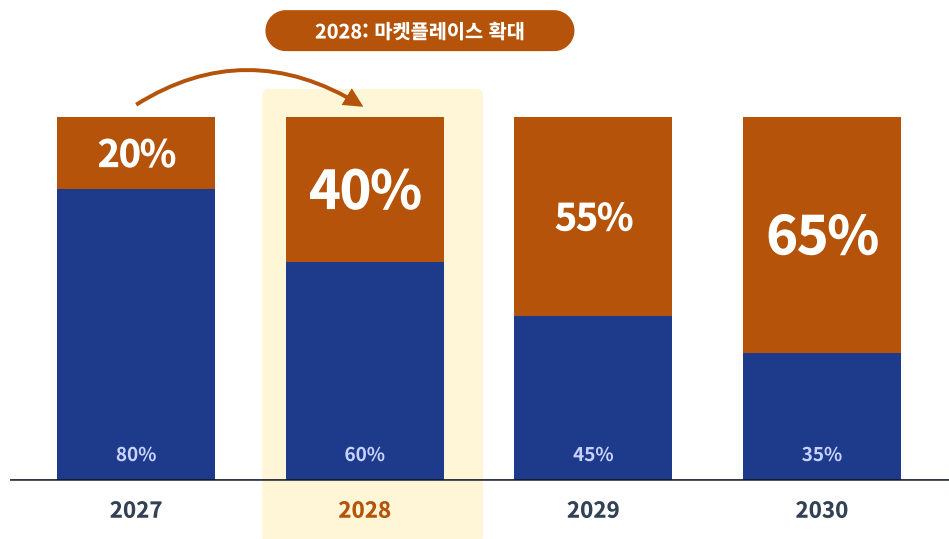
카탈로그 플랫폼은 상품 등록과 광고를 팔고, 전통 유통사는 사람을 통해 팝니다. REINDEERS는 거래 전체를 운영하고, 주문 전에 공장 수요를 봅니다.

	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
AI	범용 검색 · 광고 순위	없음 — 사람과 엑셀	AI 에이전트 4개 + Proprietary 거래 데이터
수익 모델	수수료와 광고	상품 마진	1P 마진 · PB · 3P 수수료 · SaaS

1P로 고객을 모으고, 3P 플랫폼으로 확장합니다

1P 직접 판매가 고객 기반을 만들고, 그 위에서 3P 마켓플레이스가 커집니다. 2029년에는 3P가 GMV의 절반을 넘습니다.

GMV 구성 · 연말 기준 ■ 3P 마켓플레이스 ■ 1P 직접 판매



2026년 2-7월

3P 마켓플레이스

6.9% take rate (실적)

2026년 8월부터 · 현재

1P + Private Label

35% 매출총이익률

2028년부터

1P + 3P 본격 확대

65% GMV 중 3P 비중, 2030

왜 1P인가

고객은 이미 기존 딜러보다 **약 7% 적게** 지불하고 있고, 그래도 저희 마진에는 여유가 있습니다 (계획 35%). 딜러 단계가 곧 마진이었습니니다.

PRIVATE LABEL (PB)

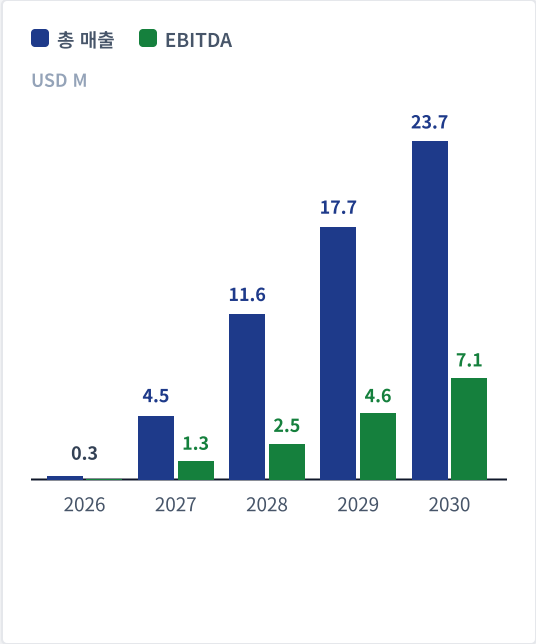
회전이 빠른 품목을 OEM으로 생산한 REINDEERS 자체 제품 — 저희가 보유하는 유일한 재고입니다.

낮은 재고 리스크

신규 품목은 고객이 구매에 동의한 뒤에만 발주합니다.

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 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 · 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 산업자재 Vertical LLM: 하나의 대화창에서
견적부터 납품까지 실행합니다.

연락처

회사

REINDEERS

CEO

김명훈

이메일

hun@reindeers.com

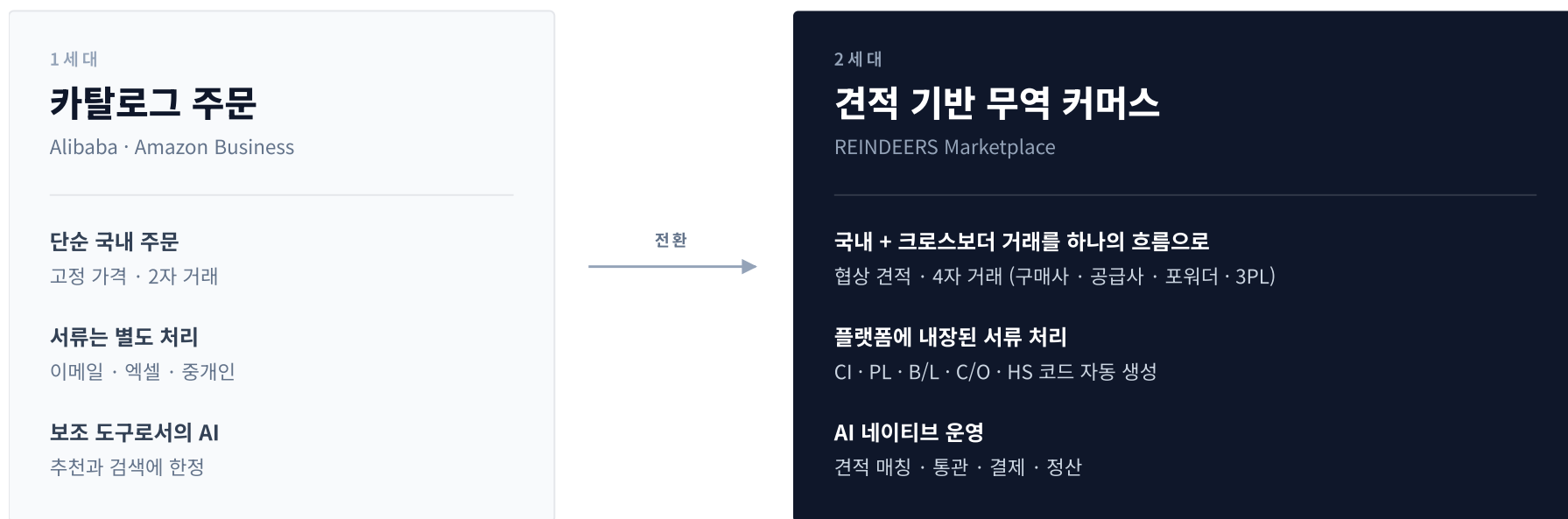
태국: 출발점이자 이미 사업 중인 시장

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.

