



REINDEERS

투자자 프레젠테이션 · 시드 라운드

산업 커머스에서 AI 공급망 실행으로

From Industrial Commerce to AI-Powered Supply Chain Execution

11년의 거래 네트워크 → 운영 중인 플랫폼 → AI 실행 네트워크. 실제 산업자재 거래 위에, 공장의 생산·구매 데이터를 거래와 잇는 AI를 올립니다.

시드 라운드

\$500K - \$1M

2015년부터

동남아시아 B2B 무역

방콕

태국에서 플랫폼 운영 중

Marketplace 운영 중

REINDEERS.AI 2026년 12월 유료 전환

실제 산업 커머스 사업이, AI 공급망 실행으로 확장합니다

11년간 산업자재를 공급해 온 사업 위에 플랫폼을 구축했고, 이제 공장과 공급망을 실행하는 AI로 넓힙니다.

01

11년 네트워크

500+

누적 B2B 고객 · 2015년부터
방콕에서 무역·물류

02

플랫폼 구축 · 운영

2개 제품

Marketplace 2026년 2월부터
운영 · REINDEERS.AI 2026년
12월 유료 전환

03

실제 매출

~\$181K

GMV 2026년 2-9월 ·
매출총이익률 35% 실적

04

손익분기 가시권

≈\$47K

손익분기 월 매출 · 2026년 11월
도달 예상

이번 라운드로 증명할 것: 반복 가능한 신규 고객 확보와 REINDEERS.AI 유료 전환.

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

수작업 · 단절된 업무

견적·서류·물류를 이메일과 엑셀로 처리하고,
무역·물류·ERP는 따로 운영

→ 견적 1건에 2-3일, 공급망 가시성 없음

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.



2026년 2-9월 누적 GMV ~\$181K, 재구매 63%

2026년 2월 태국 출시. 월별 GMV 실적과 10-12월 전망.

누적 GMV · 2026년 2-9월

~\$181K

2-8월에는 창업자의 기존 무역회사 iMarket의 구매가 포함됨 (특수관계자)

9월 구매 고객

13곳

~80% 기존 iMarket 고객, 나머지 신규

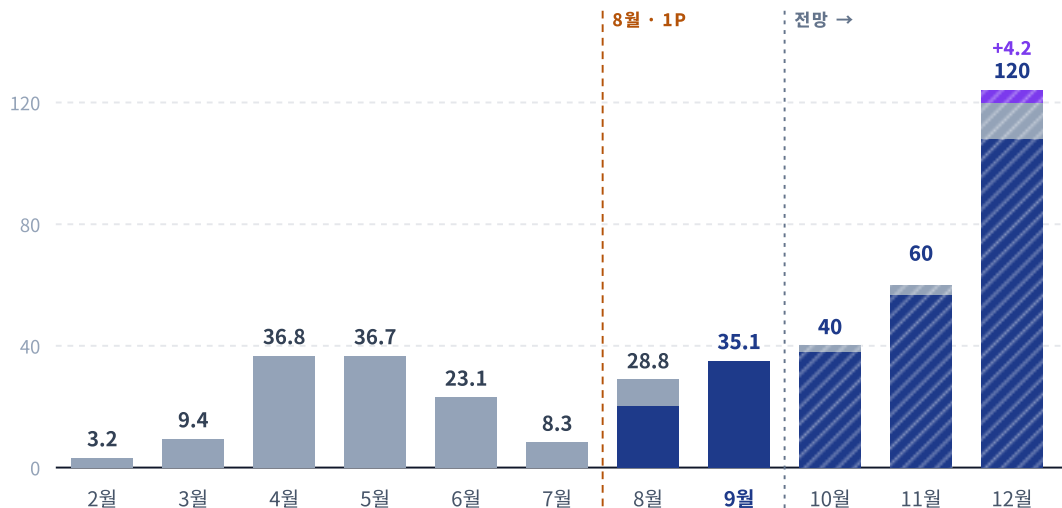
재구매

63%

외부 구매 고객 27곳 중 17곳이 2개월 이상 구매 (2-9월)

월별 GMV + SAAS 매출 · USD K

1P 3P SaaS 전망



500+

고객



60+

가입



30+

활성



13

9월 구매

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

태국 MRO $\approx$ \$9B에서 시작해, 동남아 $>$ \$58B로

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

출발 시장 · 태국 MRO · 2029

REINDEERS 추정

$\approx$ \$9B

동남아 MRO 시장 $\times$ 태국의 ASEAN 제조업 비중 16% · 계산: 부록 A1

2015년부터 무역을 해 온 홈 마켓



확장 시장 · 동남아 MRO · 2029

$>$ \$58B

연 7% 이상 성장 (PSS Insight)

태국을 기반으로 ASEAN 전역으로 확장

참고 지표 · 시장 규모 아님

\$804B

ASEAN-10 제조업 부가가치, 2024 — 산업자재를 구매하는 제조 기반의 크기를 보여 주는 지표입니다 (태국 \$128B, 16%). REINDEERS의 시장 규모(TAM)가 아닙니다.

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

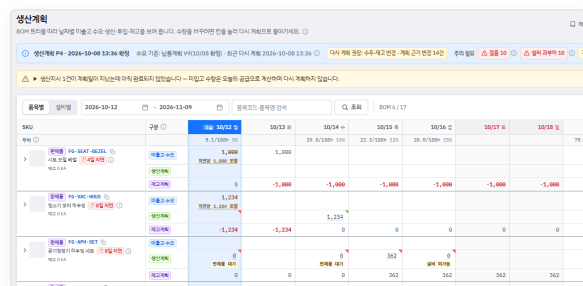


```

graph LR
    A[01 입력  
납품계획  
고객 PO 입수 기준 자동 수립] --> B[02 AI 생산계획 (APS)  
오더 기준 품목별 AI 생산계획]
    B --> C[03 Multi-level BOM 전개  
생산사양 분석: 금형 · 설비 · 공정 조건]
    C --> D[04 자동 실행  
설비 배분 + 출고 지시  
원자재 · 금형 출고 지시 동시 자동 발행]
    D --> E[05 REAL-TIME  
Real-time 생산수량 집계  
Shop-floor IoT 연동]
  
```

The diagram illustrates a five-stage production planning and execution process:

- 01 입력 (Input):** 납품계획 (Delivery Plan). 고객 PO 입수 기준 자동 수립 (Automatic establishment based on customer PO receipt criteria).
- 02 AI 생산계획 (APS) (AI Production Planning):** 오더 기준 품목별 AI 생산계획 (AI production plan by item based on order).
- 03 Multi-level BOM 전개 (Multi-level BOM Breakdown):** 생산사양 분석: 금형 · 설비 · 공정 조건 (Production specification analysis: mold, equipment, process conditions).
- 04 자동 실행 (Automatic Execution):** 설비 배분 + 출고 지시 (Equipment allocation + shipping instruction). 원자재 · 금형 출고 지시 동시 자동 발행 (Automatic simultaneous issuance of raw material and mold shipping instructions).
- 05 REAL-TIME (Real-time):** Real-time 생산수량 집계 (Real-time production quantity collection). Shop-floor IoT 연동 (Shop-floor IoT linkage).

[illegible][illegible]

상태 **\$1,000** / 월 · \$10,000 / 년

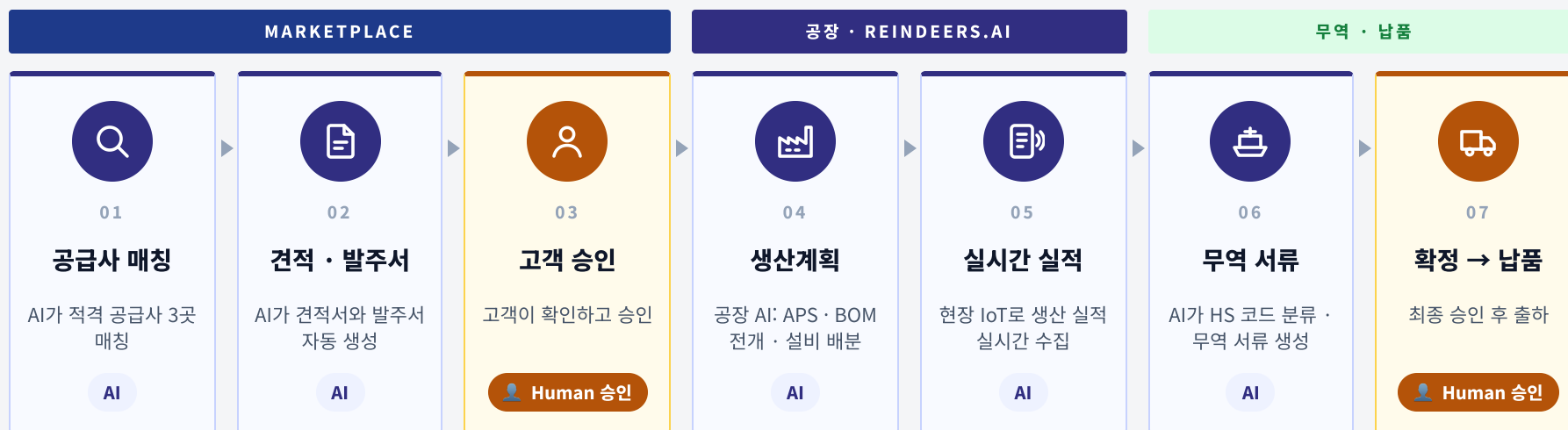
베타 준비 · 데모 공장 5곳 확정 · 2026년 12월 유료 전환

End-to-End: 주문 한 건이 AI로 실행되는 과정

예시 주문 한 건의 요청부터 납품까지. 핵심 승인 지점: 고객 승인 · 최종 출하.

예시 · 고객 요청

“범퍼 브래킷 5,000개, 3주 안에”



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

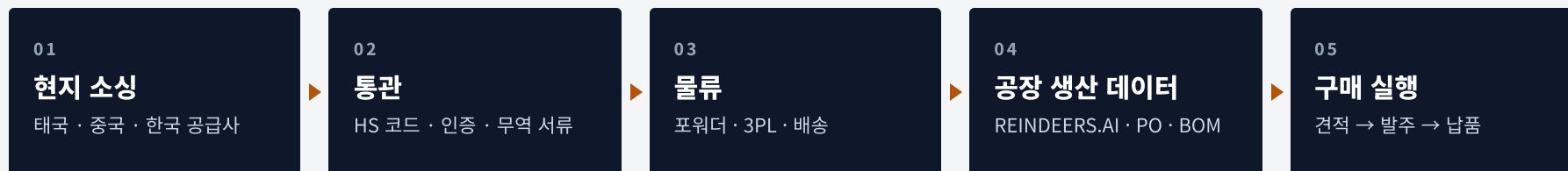
AI

Human 승인

차별점은 기능 하나가 아니라, 하나로 연결된 실행입니다

Alibaba.com은 RFQ를, Amazon Business는 구매 시스템 연동을 제공합니다. REINDEERS는 태국 현지의 거래 전 과정을 하나의 운영 체계로 실행합니다.

하나의 운영 체계



11년 네트워크

500+ · 1,800+

누적 고객 · 공급사 (중국 · 한국 · ASEAN)

산업 지식 DB

4개국 HS DB

HS 코드 6.7만 개 · 관세율 51만 개 · HS-인증
요건 매핑 1.8만 개

운영 중인 AI 에이전트

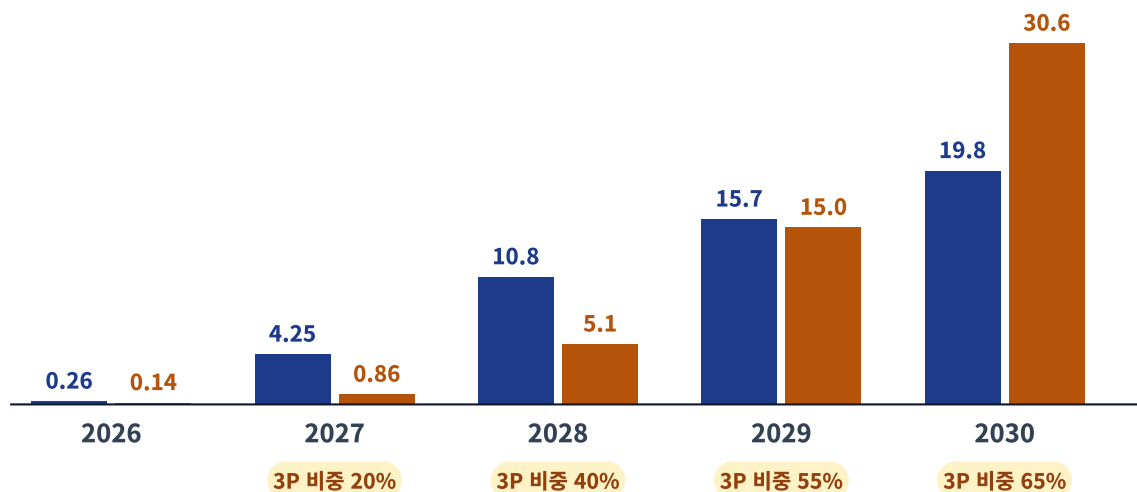
1,100회+

AI 공급사 매칭 · 견적 · 무역 서류 자동 생성
(Match · Doc 엔진)

1P가 기반, 3P가 확장: 둘 다 성장합니다

연간 1P 매출 · 3P GMV · USD M

■ 1P 매출 ■ 3P GMV



왜 1P가 전략적인가

고객 확보

직매입 1P로 500+ 네트워크를 플랫폼 구매 고객으로 전환

매출총이익률 35%

딜러 단계를 줄여 얻는 마진 · 2026년 8-9월 실적

3P 셀러 전환 채널

1P로 판매가 검증된 공급사가 3P 셀러가 됩니다

매출총이익률

35%

매출 - 상품원가 · 2026년 8-9월 실적

PO당 매출총이익

~\$250

평균 PO ~\$716 · 2026년 9월

손익분기 월 매출

≈\$47K

고정비 \$15K ÷ (35% - 물류 3%)

3P TAKE RATE

6.9%

2026년 2-7월 실적

SAAS

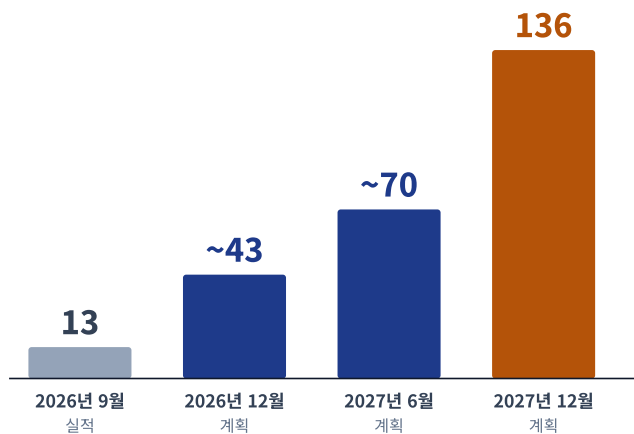
\$833 /월

REINDEERS.AI 연간 요금제

500+ 네트워크에서 매달 신규 구매 고객 10곳

먼저 11년 네트워크를 플랫폼 구매 고객으로 전환하고, 2027년 하반기부터 새 채널을 더합니다.

구매 고객 수



2026년 10-12월

500+ 네트워크 전환 · 월 +10곳

→ 12월 구매 고객 ~43곳

2027년 상반기

네트워크 전환 지속

→ 6월 ~70곳

2027년 하반기

신규 채널: 현지 영업 · 3P 셀러가 데려오는 구매사

→ 12월 136곳 · 네트워크 500곳의 ~25%

REINDEERS.AI

데모 공장 5곳 → 2026년 12월 유료 전환

→ 2027년 12월 구독 16곳

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. 방콕 운영팀 6명이 함께합니다.



CEO · 창업자
김명훈

태국 삼성전자 경영지원 리더

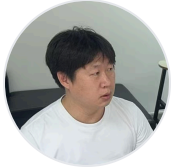
태국 20년+ · 자체 B2B 공급
사업 11년 (고객 500곳+)



CSO
박준영

NHN 에이컴메이트 CTO

커머스 · 물류 전략 20년+ · AI
전략



CPO
Jin Chengji

NHN 에이컴메이트
사업부장

B2B SaaS 제품 20년+ · 물류
워크플로 설계



CTO
Zhou Qirong

NHN 에이컴메이트 팀장

15년+ · AI · LLM · RAG ·
분산 시스템



CMO
Zhang Wei

동남아 물류 운영 8년+

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

2026년 11월 손익분기, 2027년 6월 월 1P 매출 \$300K



월 1P 매출

\$300K

2027년 6월 도달 → 이후 월 +15% · 2027년 12월 ~\$694K

구매 고객

13 → 43 → 70 → 136

2026년 9월 → 12월 → 2027년 6월 → 12월

운전자본

고객 여신 · 평균 45일

공급사 결제 · 15-30일 · 연장 협의 중

→ 순운전자본 ≈ 월 매출 1배 · 월 \$300K 시 ≈ \$255-350K + PB 재고(90일) ≈ \$200K

시드 라운드

\$500K – \$1M

손익분기: 월 매출 $\approx$ \$47K (고정비 \$15K $\div$ 32%) ·
2026년 11월 도달 예상

배분 · \$500K – \$1M

60% PB 재고
\$300K – \$600K

40% 유보금 · 영업 · 고객 확보
\$200K – \$400K

PB 재고는 회전이 빠른 품목만 90일분 · 신규 품목은 고객 동의 후 발주

이번 라운드로 증명할 4가지

01

반복 가능한 신규 고객 확보

월 +10곳 · 2027년 6월 ~70곳

02

REINDEERS.AI 유료 전환

데모 공장 5곳 $\rightarrow$ 유료 구독

03

1P 마진 · 운전자본 효율

매출총이익률 35% 유지 · 순운전자본 $\approx$ 월
매출 1배

04

첫 3P 셀러 전환

1P 공급사 $\rightarrow$ 3P 셀러



REINDEERS

ChatGPT는 답을 줍니다. REINDEERS는 실행합니다.

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



REINDEERS · CEO 김명훈 · 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.



산업 거래를 실행하는 Vertical AI: 4개의 AI 에이전트

공급사 매칭부터 공장 실행까지, Multi-agent orchestration으로 거래 전 과정을 자동화합니다. Match · Doc 엔진은 Marketplace에서 운영 중, Ops · Planning 엔진은 REINDEERS.AI 베타에 탑재됩니다.



● 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



베타

실행

Ops Engine

설비 배분 · 출고 지시 자동 발행



베타

계획

Planning Engine

APS 생산계획 · Multi-level BOM 전개

공유 학습 백본

RAG · Event-sourced data · Closed-loop 학습: 모든 거래가 모델로 피드백

Hybrid AI = 자체 데이터 + RAG + fine-tuned 모델 + frontier LLM

PROPRIETARY DATA · 자체 데이터

2.5만+

거래 · 2015년 이후, 오프라인 포함

1.5만 개

등록 상품 (SKU)

1,100회+

AI 공급사 매칭

Beta

공장 실행 데이터 · 데모 공장 5곳 (REINDEERS.AI)

INDUSTRIAL KNOWLEDGE BASE · 구축한 산업 DB

6.7만 개

HS 코드 · 4개국 (TH · KR · CN · HK)

51만 개

관세율 · 3개국 (TH · KR · CN)

1.8만 개

HS 코드-인증 요건 매핑

Deterministic Validation + Human Approval

무역에서는 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

Data Flywheel: 거래가 늘수록 AI가 정교해집니다

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

AS-IS · 지금

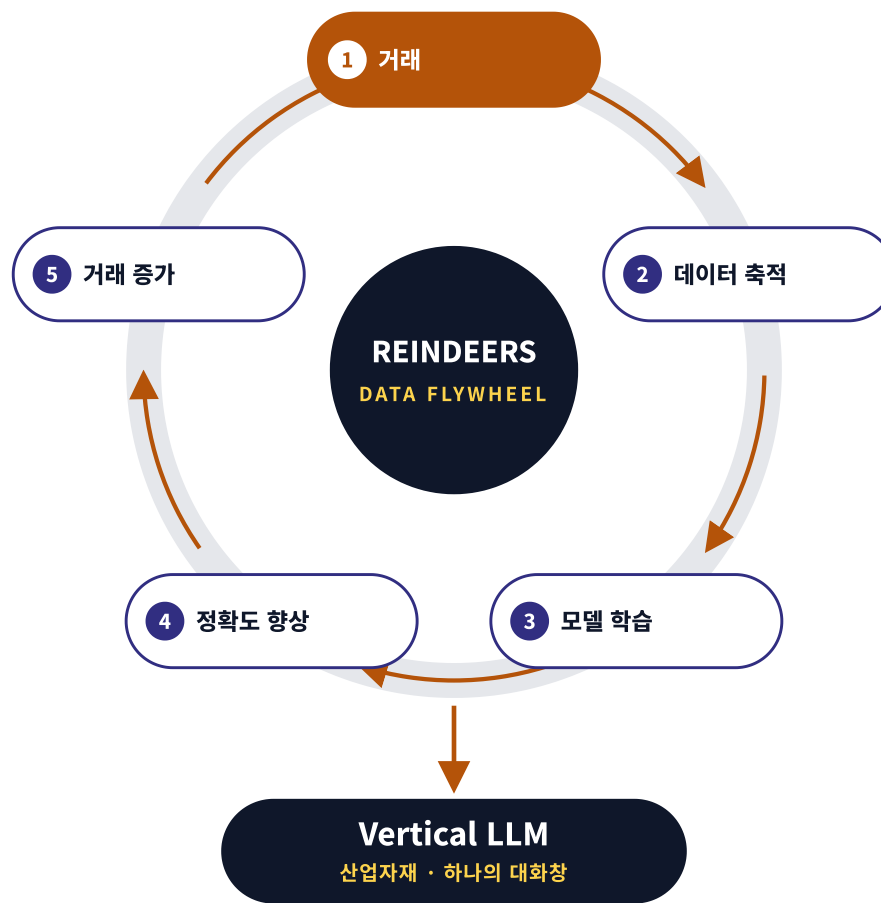
- 공급사를 직접 검색
- 엑셀로 견적 요청 작성
- 메신저·이메일로 답변 수집
- 견적을 수작업으로 비교
- 생산계획은 따로 작성

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.



AI 성능 목표 (R&D Target)

이 슬라이드의 모든 수치는 R&D 목표입니다

글로벌 선도 수준을 벤치마크로 목표를 설정했습니다.

KPI	국내 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%
Work Order Accuracy	70-80% (수기)	→	98%+ R&D 목표	98-99% · SAP

KOLAS 공인시험 검증 예정

5개년 전망: 2030년 매출 \$23.0M, EBITDA 29%

	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	0.004M	0.10M	0.27M	0.59M	1.11M
총 매출	0.27M	4.41M	11.5M	17.3M	23.0M
매출총이익 (이익률)	-	1.63M (37%)	4.36M (38%)	7.00M (40%)	9.92M (43%)
인건비 · 일반관리비	-	0.28M	1.61M	2.08M	2.53M
물류비 (매출의 3%)	-	0.13M	0.34M	0.52M	0.69M
EBITDA (이익률)	Q4 +0.02M	1.22M (28%)	2.41M (21%)	4.40M (25%)	6.70M (29%)
REINDEERS.AI 구독사 (12월)	5	16	40	80	143

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).

운전자본: 고객 여신 45일, 공급사 결제 15-30일 · PB 재고만 보유 (1P의 30-40%), 90일분.

1P 매출총이익률 35% (2026년 8-9월 실적), **3P take rate** 6.9% (2-7월 실적), **SaaS** 월 \$833, 호스팅/AI 비용 20%.

구독사: 2026년 12월 5곳 (데모 공장 유료 전환), 2027년 월 +10%, 2028-2030년 월 +8% / 6% / 5%.

인건비 · 일반관리비: 현재 월 \$15K, 2026년 12월부터 늘려 2027년 월 \$25K 상한, 이후 매출의 14% / 12% / 11%. 물류비 매출의 3%.

벤치마크 FY2024: Grainger 매출총이익률 39.4%, 영업이익률 15.4% · MonotaRO 매출총이익률 29.3%, 영업이익률 12.9%.

지금 vs REINDEERS와 함께

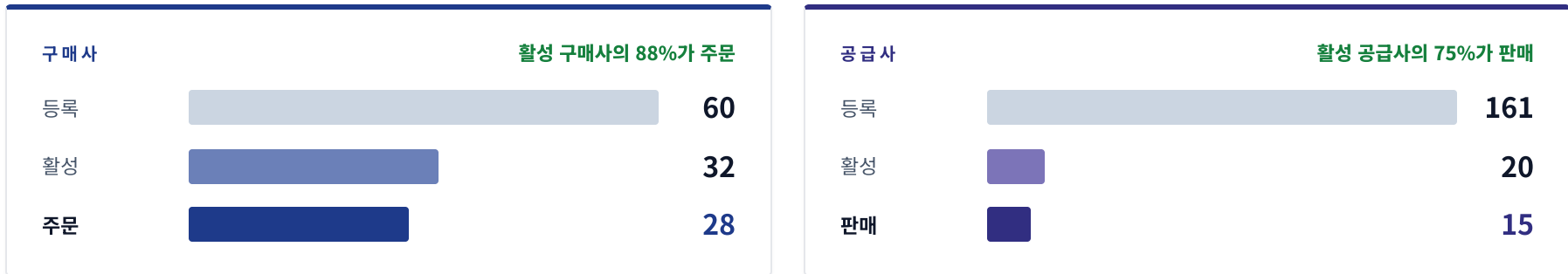
달러 시장의 고질적인 문제마다 이미 구축한 해법이 있습니다 — 먼저 거래를 디지털화하고, 그다음 AI가 운영합니다.

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.

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.

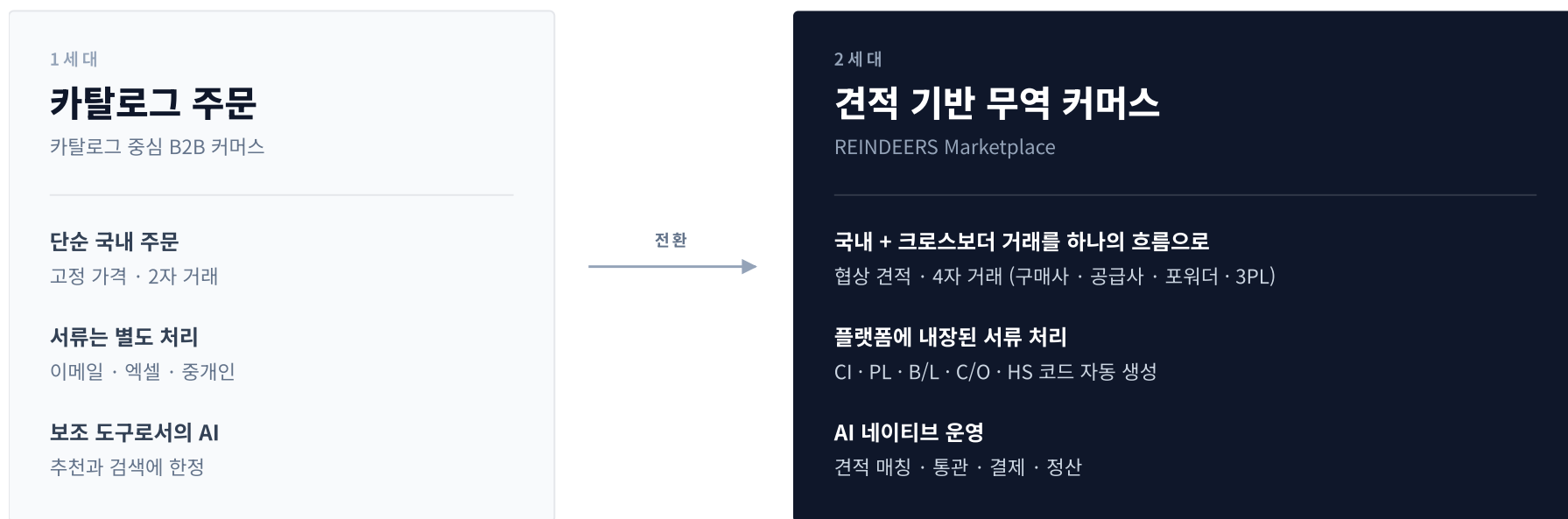
데이터 정의: 트랙션 · 단위 경제성 · 네트워크

5번 슬라이드(트랙션), 11번(단위 경제성), 부록 A8(네트워크) 수치의 기준입니다.

출처 · 기간	플랫폼 reindeers.co.th · 2026년 2-9월 실적, 10-12월 전망 · 시간대 Asia/Bangkok
GMV · 매출	납품 인도 시점 기준 · 취소 주문 및 플랫폼 자체 구매 계정 제외 · 상품 금액만 (VAT·관세·운임 제외, 환불 차감)
환율	USD 환산 33 THB/USD, 반올림
SaaS 매출	REINDEERS.AI 구독 월 \$833 (연간 요금제), 2026년 12월부터
등록	2026년 10월 5일 기준 승인·활성화된 계정, REINDEERS 자체 계정 제외 (구매사: 본 플랫폼, 공급사: 전체 플랫폼)
활성	2026년 2-9월에 견적 / RFQ를 요청·응답했거나 납품 완료 주문이 있는 등록 계정
주문 / 판매	납품 완료 주문 1건 이상 (GMV와 동일 기준)
iMarket · 외부 고객	iMarket = 창업자의 기존 무역회사(특수관계자) · 외부 고객 = iMarket과 REINDEERS 자체 계정을 제외한 구매 고객
재구매	외부 구매 고객 27곳 중 2026년 2-9월에 서로 다른 2개월 이상 구매한 고객 17곳 (63%)
매출총이익률 · PO	$35\% = (\text{매출} - \text{상품원가}) \div \text{매출}$, 2026년 8-9월 1P 실적, 경영 관리 기준 · 평균 PO = $2026\text{년 } 9\text{월 GMV} \div \text{PO } 49\text{건} \approx \716
손익분기	$\text{고정비 월 } \$15\text{K} \div (\text{매출총이익률 } 35\% - \text{물류비 } 3\%) \approx \text{월 매출 } \47K

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.