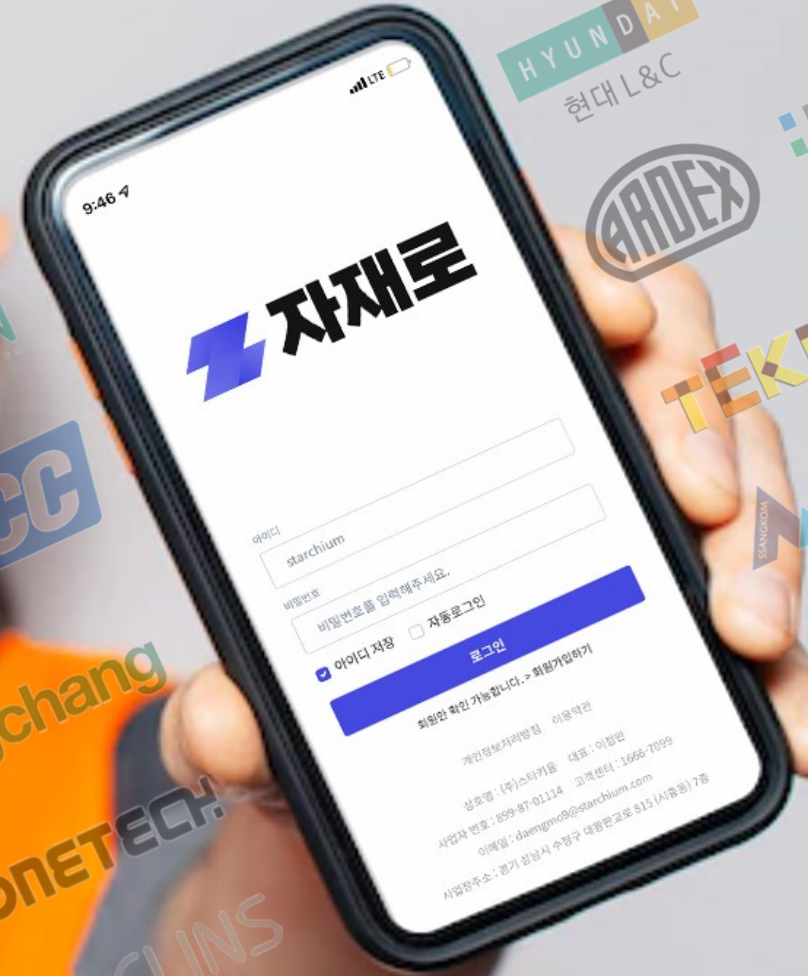


현금거래 아날로그 건자재시장의 디지털 양성화

# B2B 건자재 통합발주 플랫폼



B2B시장의 디지털화 필요성과 가능성은 의류, 식자재 산업에서 이미 증명되었고, 여전히 디지털 가속 성장 중입니다.  
하지만, **30조 인테리어 건자재 시장은 여전히 아날로그 거래가 유지되고 있습니다.**

## 섬유재

양성화 : 2011 ~

신상마켓

# LinkShops

swatch  
on

SELL UP

거래규모 (20년기준): **38조**

총 누적투자: 1,300억  
누적매출 (3개년): 721억  
서비스성장률 (3개년): 409%

## 식자재

양성화 : 2016 ~

Order+

푸드팡

우리동네 식자재 해결사  
오더하어로

마켓 봄

거래규모 (20년기준): **48조**

총 누적투자: 474억  
누적매출 (3개년): 588억  
서비스성장률 (3개년): 293%

## 건자재

양성화 : 2022 ~



거래규모 (20년기준): **31조**

총 누적투자: 2억 미만  
누적매출 (3개년): 5억 미만  
서비스성장률 (3개년): -

인테리어공사에 전자재 사용은 선택이 아닌 필수, 시장규모는 30조이지만

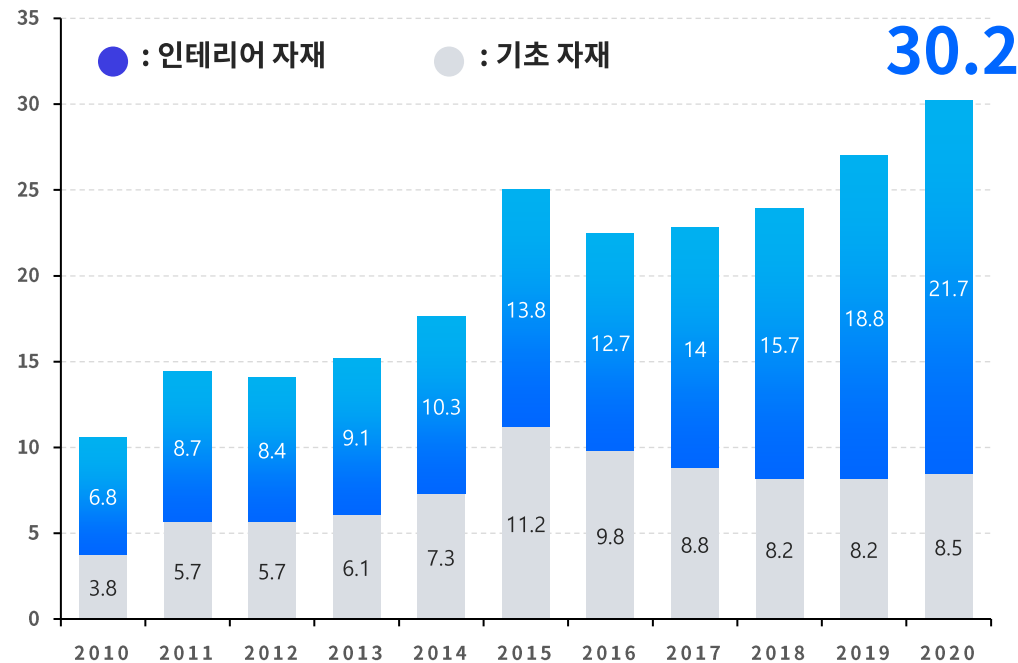
※ 2020년 대한건설협회(<http://cmpi.or.kr>), 통계청

국내 전체산업의 온라인거래 평균비중은 32%, 그러나 인테리어 자재 온라인 거래는 1%에 불과합니다.

## 30.2조의 분통나는 아날로그 전자재 거래산업!

인테리어 전자재 ‘현금 도떼기 시장’은 디지털 양성화를 기다리고 있습니다.

단위: 조



국내 전체산업  
온라인거래

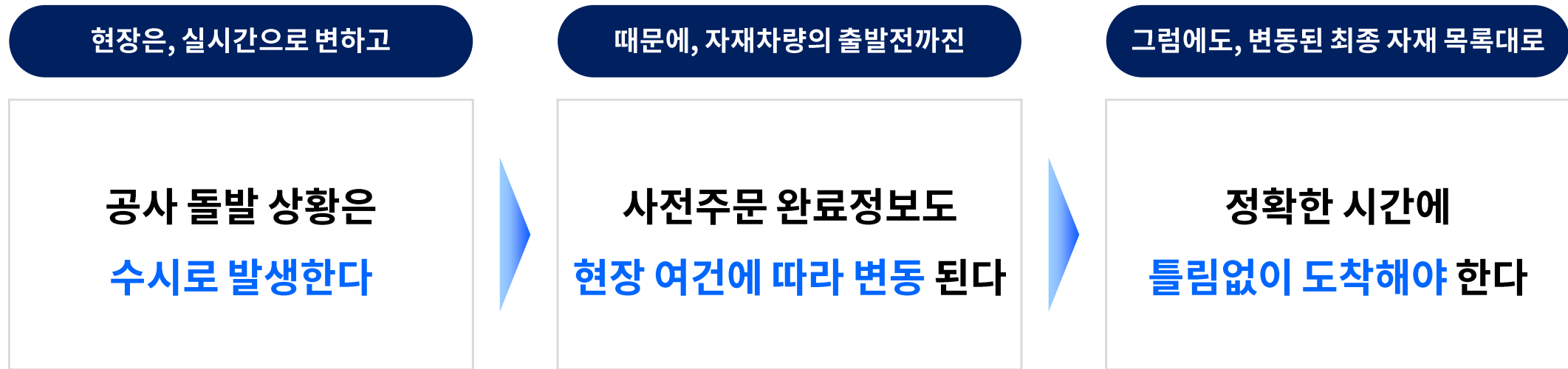
32%

인테리어 자재  
온라인거래

1%

유통/물류 온라인 거래 비중

일반 온라인 주문의 배송, 결제 방식은 공사현장의 자재 공급 방식과는 맞지 않으며,  
기존 서비스들은 단순 판매에만 집중, **현장 특수성에 맞는 거래방식**을 제공하지 못했습니다.

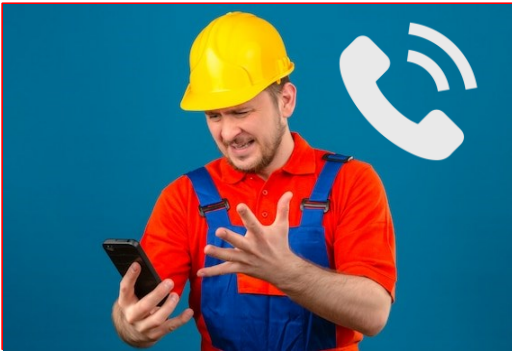


발주 오류 당일에만 100만원 이상의 손실은 물론,  
**연쇄적 '다음 공정' 차질 발생, 공정 조율이 불가할 경우 막대한 피해로 직결**

실시간공사현장의 자재발주 특수성으로 인해 디지털화되지 못한 아날로그 시장!

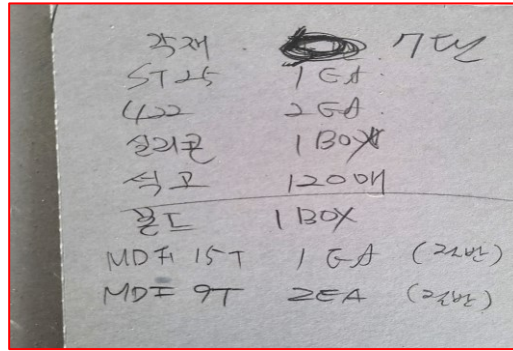
‘공급자(자재업체)와 수급자(시공업체)간 주문은 번거롭고, 수시로 발주오류가 나고, 불합리한 거래 관행이 지속되고 있습니다.

공정별 여러 판매자의 자재의  
헷갈리고, 번거로운 주문



공정별 여러 자재상들에게  
각각 다른 방법으로 발주

아날로그 “유선, 현금, 수기” 발주로  
발주/결제 오류 발생



한 현장 기준 30회 이상,  
불명확하게 거래

화물 정보누락과 배송오류로  
현장 근로자 및 공정 손실



“언제 도착해요? 출발했어요?”  
“작업자들 기다려요”

현금거래, 불공정 외상거래 관행으로  
자재대금 미수 발생

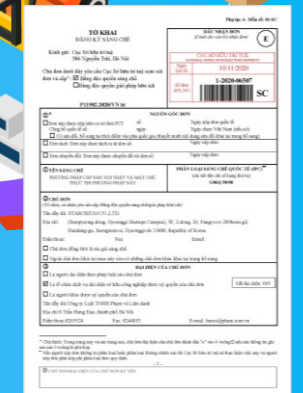
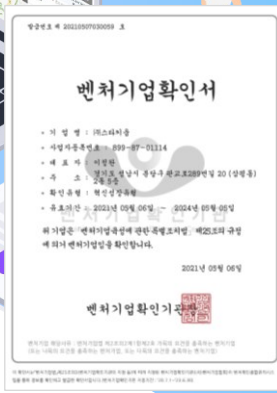


“현장이 바쁘니,  
월말에 현금결제 할게요~”

긴밀한 짜임새로 진행되는 공정, 복잡한 공사현장에서  
편리한 발주, 간편한 결제, 정확한 배송으로 현장까지 연결하는

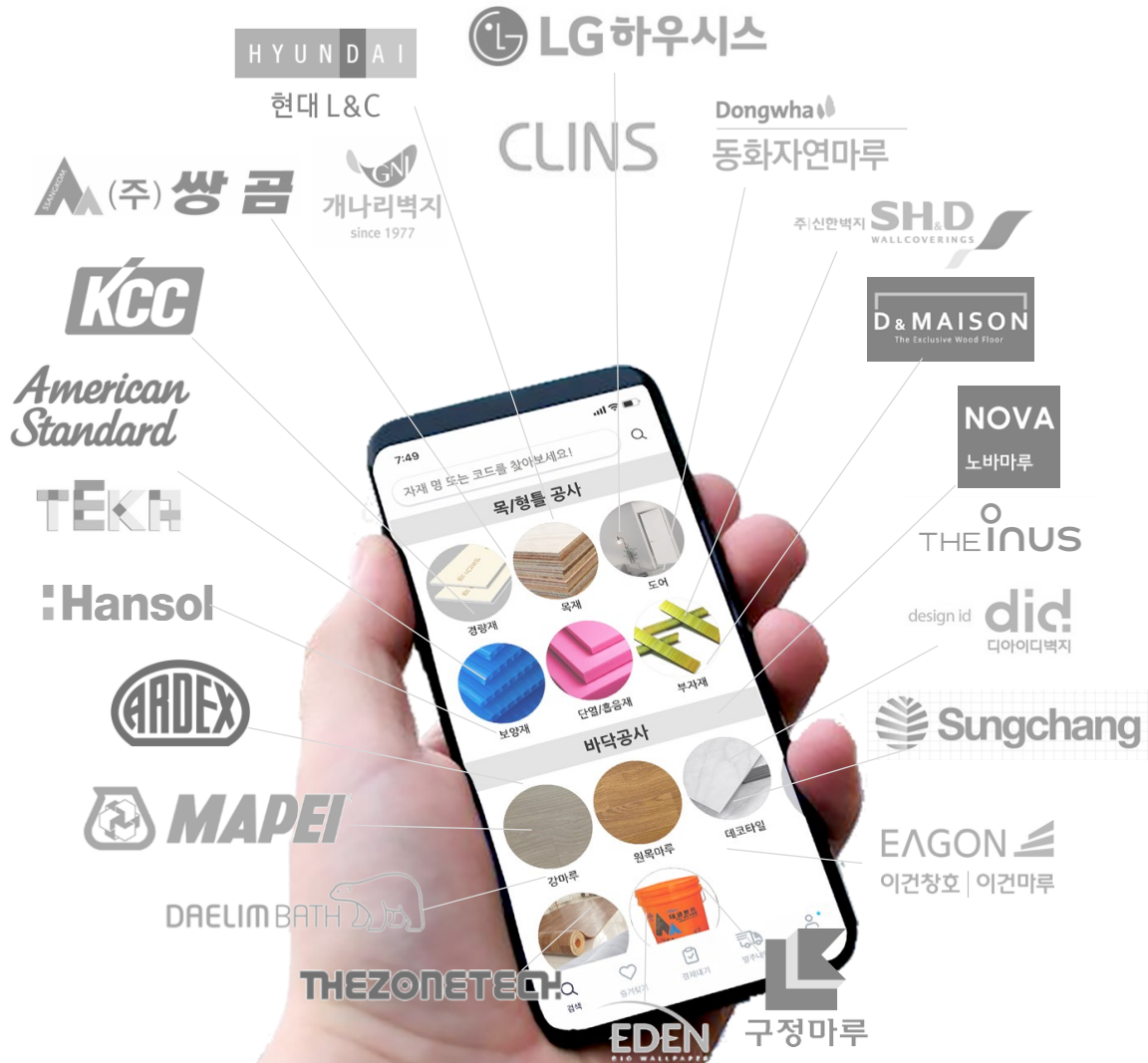


고민없는 자재발주 솔루션  
**자재로**



여전히 아날로그로 거래되는 시장! 일반 온라인 주문 방식은 적용할 수 없습니다.

현장의 특수한 상황에서 공급자-수급자간 공정하고 편리하게 거래 가능한 맞춤형 솔루션을 제공합니다.



여러 판매자의 자재를  
**한번에 주문하고**

**손쉬운 주문 변경 반영**

**실시간 시장 재고 확인**

**시공가능 물량 즉시 계산**

불필요 유통단계를 정리하여  
**직거래로 저렴하게 구입**

벽지1롤 기준  
제조/총판  
**26,000원**

↓

1,2차 도소매  
**33,000원**

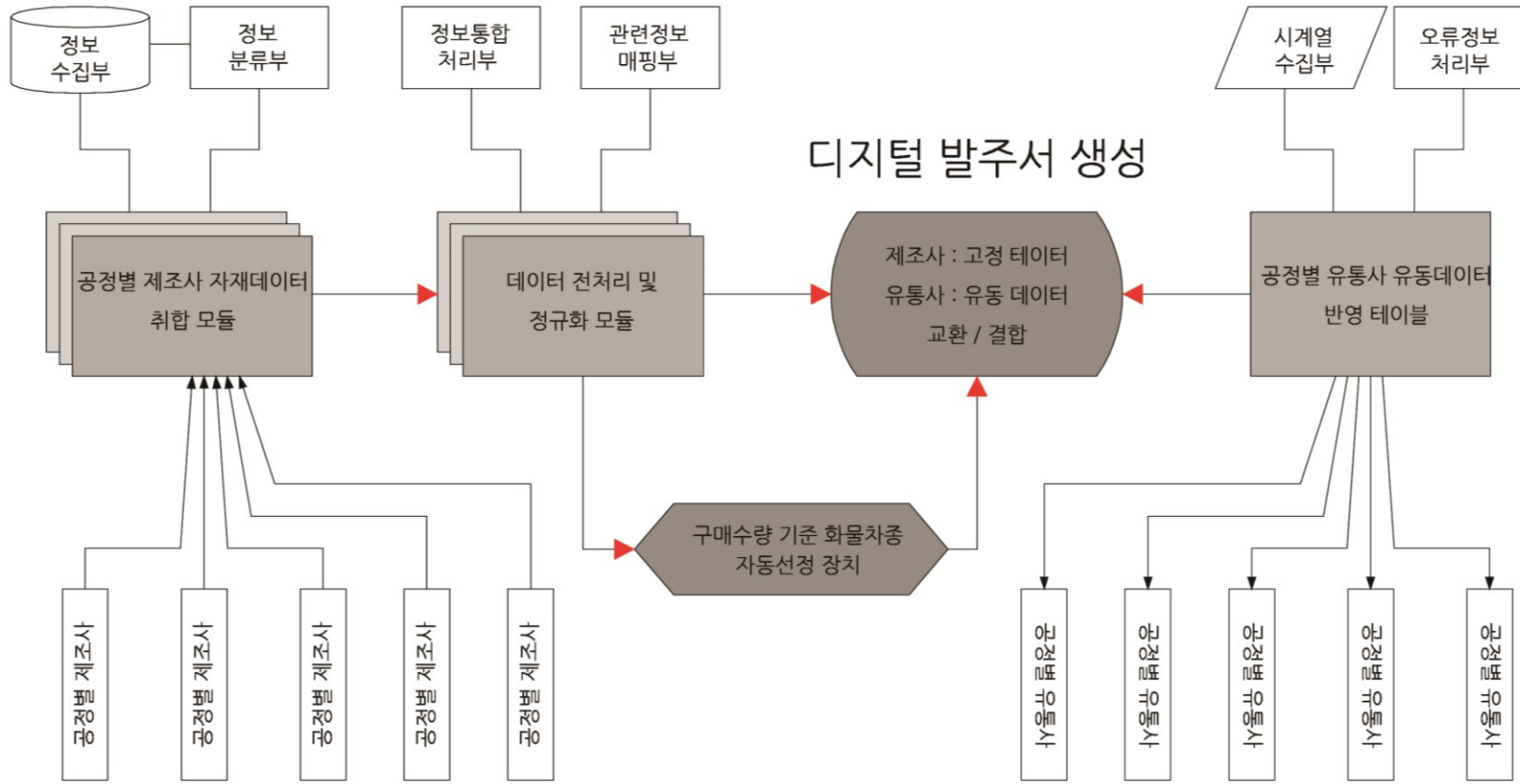
↓

인테리어 업체  
**~~43,000원~~**

**자재로 29,000원**

여전히 아날로그로 거래되는 시장! 일반 온라인 주문 방식은 적용할 수 없습니다.

현장의 특수한 상황에서 공급자-수급자간 공정하고 편리하게 거래 가능한 맞춤형 솔루션을 제공합니다.



• 디지털 발주서 자동 생성 프로그램

현 시장에 파편화된 공정별 자재의 각각 다른 고유 정보를 제조사의 원천 생산 정보에 기준하여 '데이터 분석>전처리>정규화' 모듈 개발 적용. 전처리된 데이터의 공통 기준과 개별 기준을 설정. 공정별 다양한 자재의 포장단위별 '시공기준(m, m2, EA)'은 시공업체의 간편주문(자동물량산출)을 가능케하고, 배송기준(체적, 중량, 부피)은 시시공업체의 주문 수량과 종류에 따른 체적의 합을 자동 계산하여 적합한 화물차종(톤)을 자동 선정 알고리즘 도입.

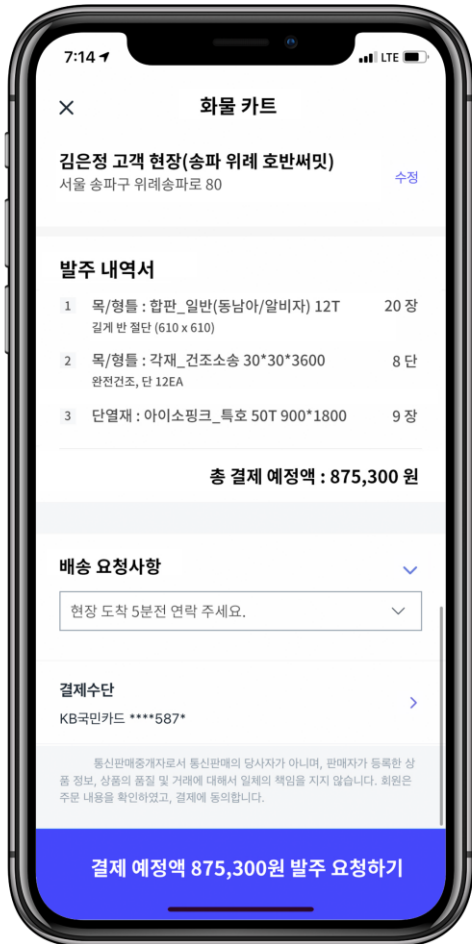
< 제조사의 자재 고유정보(+체적, 물량 자동계산, 차종선정)+유통사의 실시간데이터(+화물배송 거리)를 교환/결합하여 원샷페이 적용 가능 디지털 발주서 생성 >



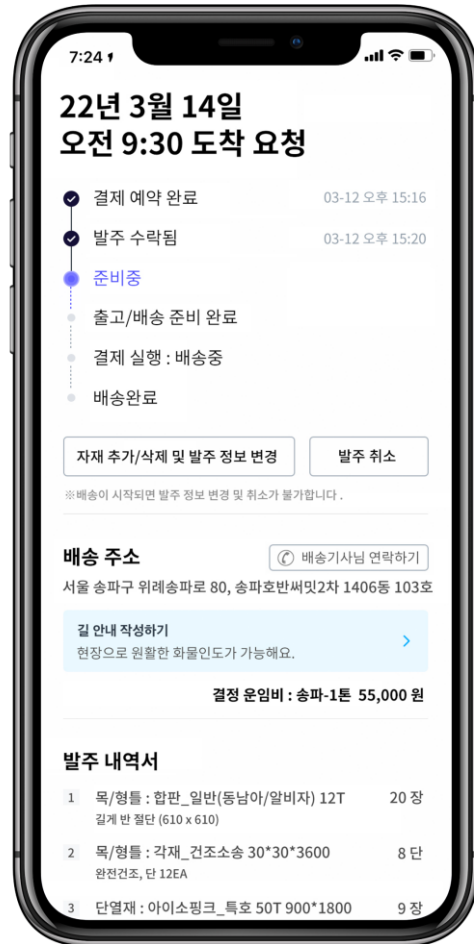
여전히 아날로그로 거래되는 시장! 일반 온라인 주문 방식은 적용할 수 없습니다.

현장의 특수한 상황에서 공급자-수급자간 공정하고 편리하게 거래 가능한 맞춤형 솔루션을 제공합니다.

## 원샷페이



## 안심배송



현장 발주 특화 결제자동화

### 원샷페이

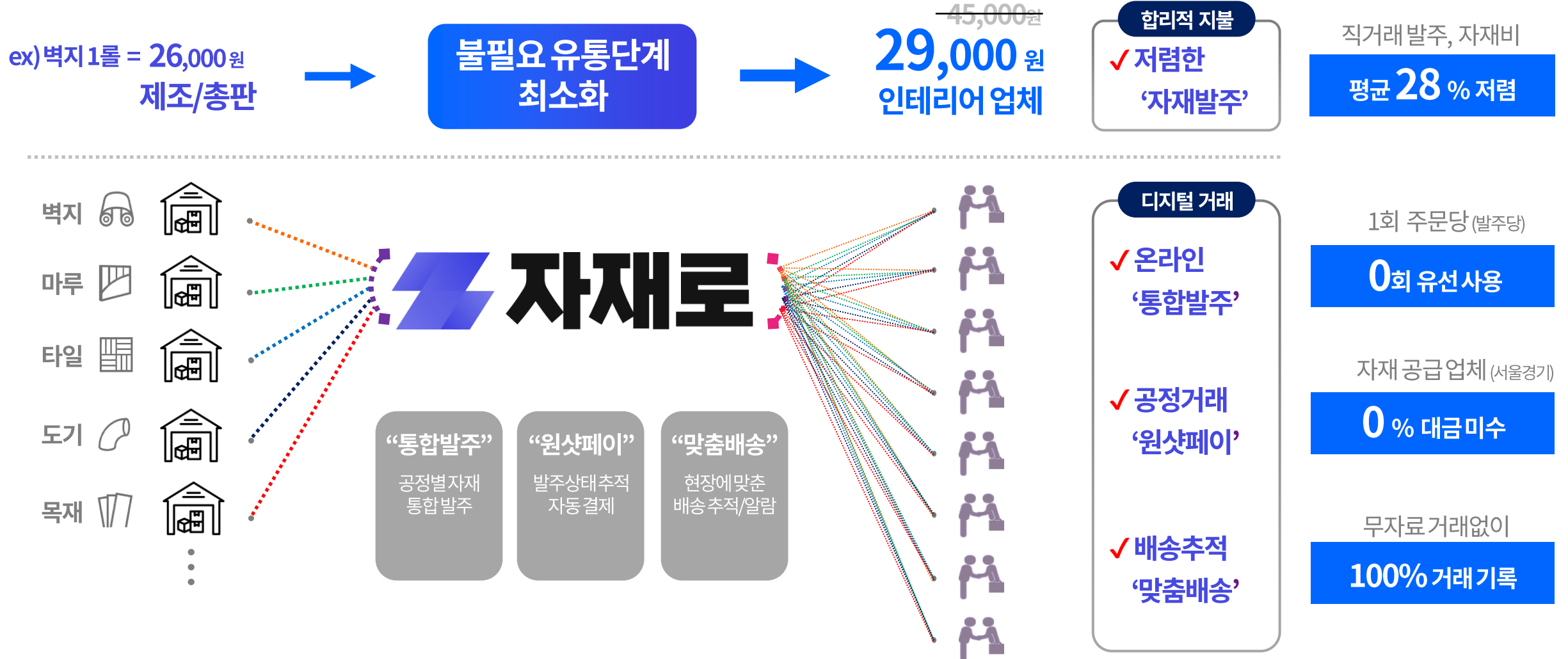
공사가 진행되는 현장의 상황에 따라 주문수량 및 배송요청 일시가 수시로 변경되는 불가피한 여건을 극복할 수 있는 주문, 출고, 배차 과정의 공/수급자 상호 실시간 모니터링 자동 결제 시스템 제공.

배송사 물품위치정보 연계

### 안심배송

현장에서의 정확한 도착시간과 실시간 배송 상황에 대한 정보를 배송사(통합물류망)의 API 정보 연계, 출지에서 배송인화물출발을 기준하여 위치 오픈 API, 출고지-도착지, 비대면 연락망 시스템 운영.

현장 특수성에맞는 주문방식과공급처를 통합하여 기존 자재유통의 불필요과정을 제거,  
디지털 통합발주로 편리하게, 직선공급으로 저렴하게, 원샷페이로 공정거래가 이뤄집니다.



기술개발전, 기존 시장에서 경험하지 못한 B2B 새로운 거래방식과 디지털 사업화 가능성 검증을 위해  
 21년 10월 테스트 시작, 시공업체들의 주변 인테리어 시공업체에게 통합발주를 추천하는 바이럴로 이어졌습니다.

**21년 1월~7월**

**자재회사  
공급제휴**


- 제조: 22개사
- 총판: 43개사
- 총 08개공정



**21년 4월~7월**

**시공업체  
협약체결**

서울/경기  
- 30개사협약  
(견적데이터제공업체)



**21년 10월~22년 3월**

**자재창고  
통합발주 테스트**

- 시공업체선발: 20개사
- 테스트기간: 10월~22년3월

**테스트 목표**

통합발주&직거래 경쟁력  
발주, 배송도착정보의 유효성  
결제/계산서자동화 편리성  
발주/판매 수익률 확인

**From mouth To mouth**



성남 예소 허옥 대표님  
네 감사합니다^^

송파 네모나라 김대로 대표님  
010-5275-3187 한선우 매니저입니다 :)

하우먼트 유권석 대표님  
감사합니다^^

위례 하우먼트 전성구 과장님  
수정사항이 있어 백지 발송서 다시보내드립니다

강북 미담 서영식 대표님  
감사합니다.

모와디자인 김민우 대표님  
photo

안양 신세계 이윤형 대표님  
대표님 여기에 타일 매장에 받은 거 올려주

♡\_네모나라 실장님  
안녕하세요! 혹시 어제 전달 내용 대표님께

마포 GN 위성중 대표님

오전 9:30

오전 09:12  
필요하신 자재 및 수량 말씀주시면 건  
직서 회신드리겠습니다

허옥  
넵 감사합니다

혹시 다른 인테리어 회사도 주문하  
려고 하는데 틸리아 파트너채널만  
가입해서 주문해도 되는건가요? 오전 09:24

오전 09:26  
넵 소개해주시면, 찾아뵙고 인사드리  
고 진행하면 좋을 것 같아요. 채널 추  
가하고 주문하셔도 가능합니다 :)

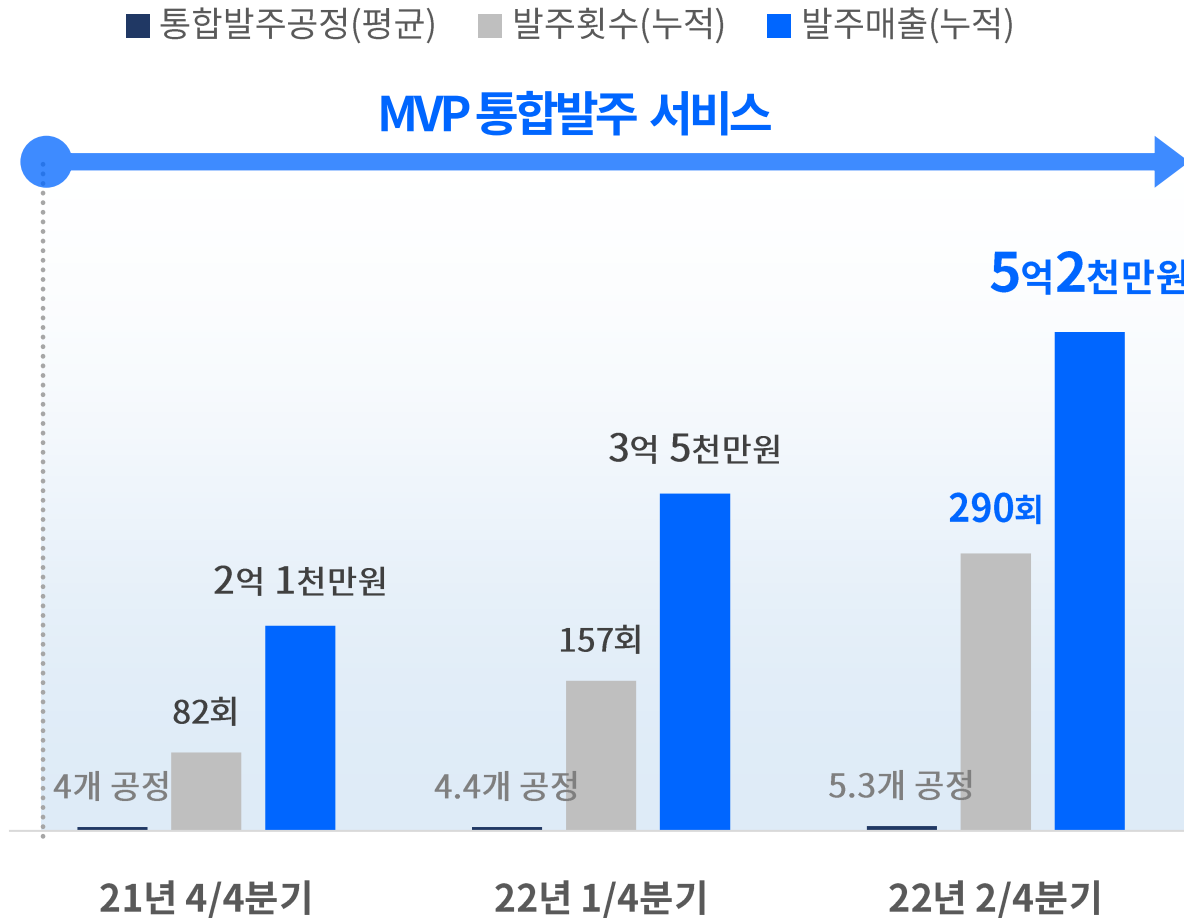
허옥  
넵 감사합니다 오전 09:27

양주연님이 보냄 ?

[Web발신]  
[KB]10/21 03:06  
273037\*\*488  
허옥(예소  
전자금융입금

지난 21년 10월 1일 협약 시공업체 20개사에게 발주 테스트를 진행하여

특수시장 디지털화의 가능성을 확인하였으며, 시장요구 사항을 보완/개발하여 23년 수도권 300개사에 확장 서비스 할 예정입니다.



**통합발주 & 직거래 경쟁력 확인**  
 '혹시 000도있어요?'  
 '알아보니 최저가인데...대표님남는거있어요?'

**발주, 배송추적 정보 유효성 확인**  
 '화물 출발했어요? 수량 좀 변경할게요'  
 '작업자들 기다리는데, 언제 도착해요? 기사님 연락처 좀 주세요'

**간편결제 / 계산서 자동화 필요성 확인**  
 '카드결제는 안될까요? 리더기가 쳐다주시면 결제 할게요'  
 '입금처리 했는데 확인되었나요? 계산서도 발행해 주세요'

**판매 수익률 검증**  
 테스트 수익률 82% 확인  
 규모와 경제가 반영될 시 향후 수익률 추가 확보 가능

해당 산업이요구하는 정확한 기능을 제공하여 디지털양성화 역할 수행은 물론,  
 제조/총판의 다양한 자재 직거래로 저렴한 금액정보를 제공, 정확한 거래와 발주정보 전달로 수익 창출합니다.



“ 불필요한 유통경로를 최적화하여, 시공업체에게 자재를 평균 20~35% 저렴하게 공급, ”

수도권 인테리어 시장에서 ‘발주관리, 시장홍보’가 필요한 10인 미만의 소규모 업체를 우선 공략하고 있으며, 2021년 기준, 이들이 연간 소비하는 자재비는 약 9.8조 규모입니다.

※ 통계청, 국토교통부 | 미래에셋대우 리서치센터 | 한화투자증권 리서치센터 | 신영증권 리서치센터 | 우정경영연구소 | 미국, 일본 통계청



※ 대전 충남대학교 산학연교육연구관 포텐브라더스 FEED100 사용자리서치 2021 / 총기간 27일 / 서비스이용기간 19일 / 인터뷰 회수 총 366회

구분	BM의 수익률	BM의 확장성	서비스 기술성	시장 파급력	서비스 신뢰도	서비스 편리성	총계
자재로 - 건자재(인테리어) 직거래 제공 / 검증完	4	5	5	5	5	3	28/30
비드앤비 - 주문제작 견적 제공 / Beta	2	4	4	5	3	4	22/30
엘리콘 - 건설기초자재 견적 제공 / 런칭전	2	3	3	3	3	2	18/30
쌩다 - 단순 자사 재고 운영 / 일반 홈페이지 운영	2	3	2	3	2	4	16/30
경쟁력 점수 근거	직거래 모델 경쟁력	재고운용 방법 차별화	데이터기반 입력처리	시공, 유통 업체 참여도	데이터기반 정확한 정보	현장맞춤 발주/배송	-

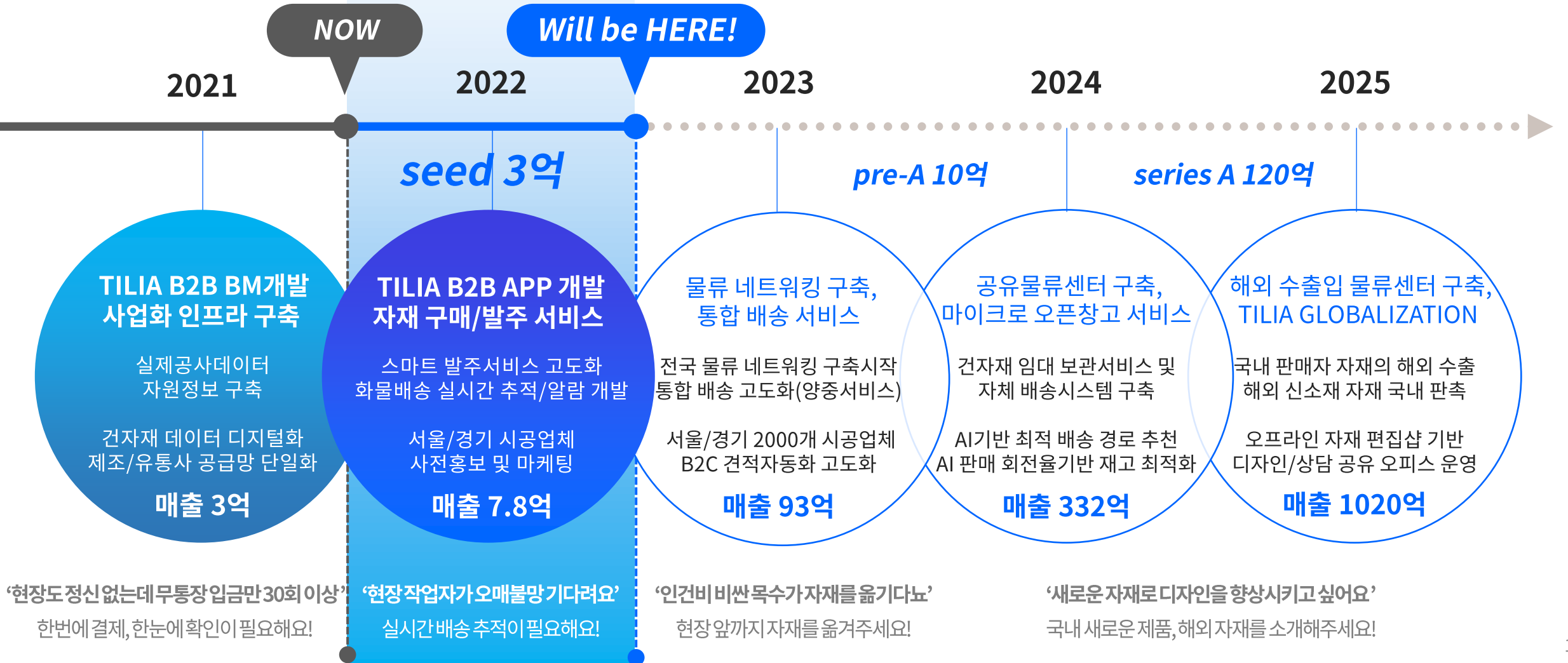
<표> 유사서비스와의 경쟁력 비교 및 사용자 평가표

기존 아날로그 유선으로 거래되던 인테리어 주요 자재들을 통합으로 발주하기 위해

국내/외 주요 22개의 국내 제조/유통사와 협약, 약 2만개 자재가 발주(주문, 결제, 배송) 가능합니다.



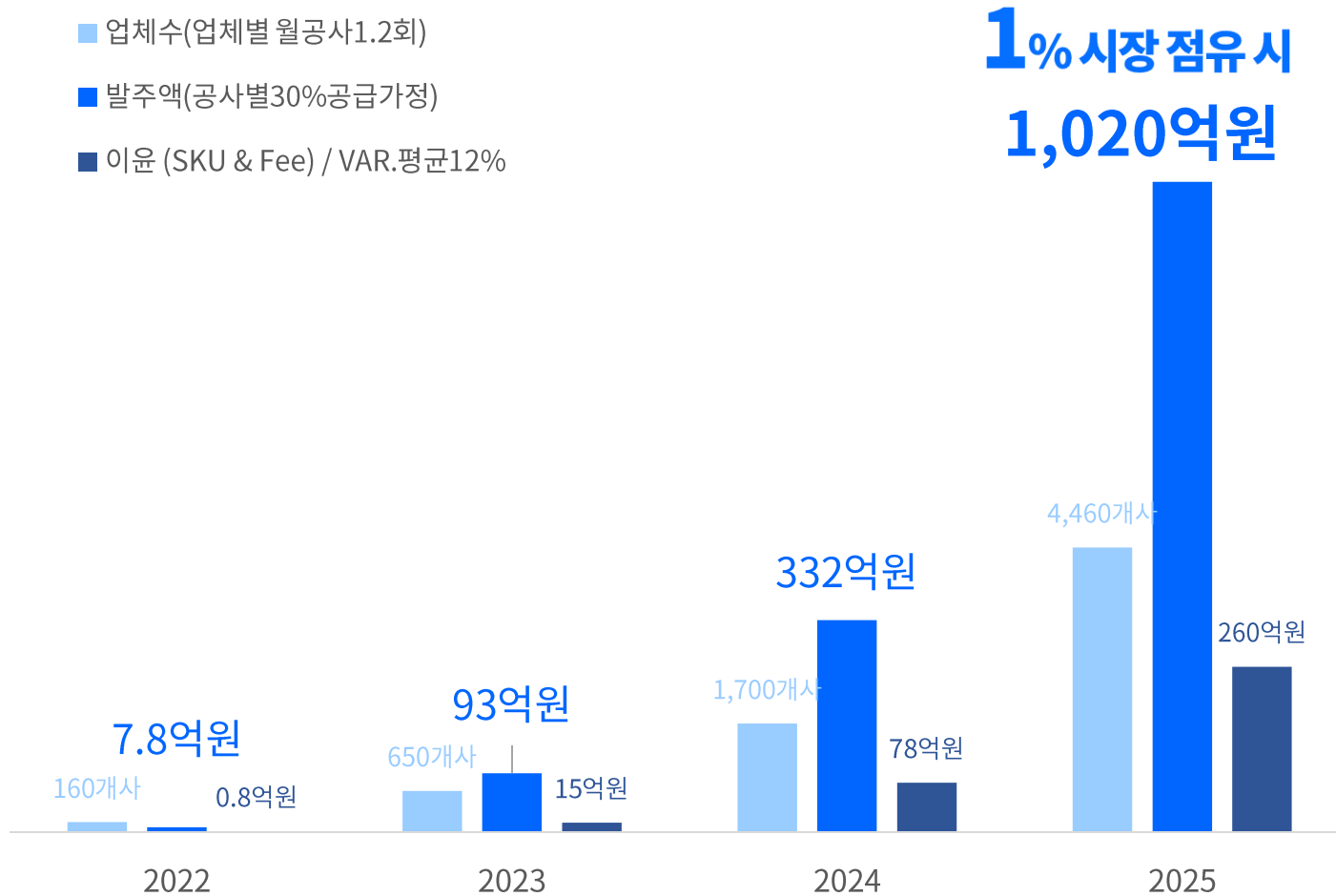
자재기업-시공업체간 디지털트랜스포메이션 공급 최적화를 통한 빠른 시장 선점은 물론  
현장의 기존 아날로그 거래방식을 기술로 편리하게 바꾸어 확실한 진입장벽 구축, 시장의 선두자가 될 것입니다.





2025년 목표자재거래시장 1%점유,  
매출액 1,020 억원 영업이익 110억원 달성 계획입니다.

- 업체수(업체별 월공사1.2회)
- 발주액(공사별30%공급가정)
- 이윤 (SKU & Fee) / VAR.평균12%



(단위:백만원)

구분	2022	2023	2024	2025
총매출	776	9,257	33,254	101,993
자재 직접판매 매출	26	2,239	15,667	54,498
자재 중개판매 매출	694	6,825	16,901	45,403
자재 배송 매출	5	193	686	2,092
매출원가	525	7,775	25,471	76,031
매출이익	85	1,482	7,783	25,962
판매 및 관리비	691	1,291	4,326	14,695
마케팅 홍보	25	198	920	3,400
인건비	140	548	1,775	5,578
외주 기술개발	80	125	-	-
임차료/시설 투자	20	146	744	2,928
기타	30	274	887	2,789
영업이익	-220	191	3,457	11,267
영업이익율	-28.35%	2.06%	10.39%	11.05%

지난 10여년간 국내외 주요 '건축/건설공사' 프로젝트를 수행하였습니다.

대규모 공사 현장의 체계적 '공급/수급 방식' 관련 경험과 인프라로 아날로그 시장의 개척의 선두 주자가 될 것입니다.



화성종합경기타운



진천 국가대표 선수촌



카타르 국립박물관



인천 제2국제 여객터미널



여수엑스포 국제관



동대구 복합환승센터



무주 태권도원

LEE JEONG WAN

폐쇄적인 인테리어 시장 자원정보를 데이터로 해결하고, 기회로 전환하기 위해  
**건설 · 개발 · ERP 발주 경력을 충분히 보유한 전문가들이 힘을 모았습니다.**

**사업화 운영 / 기획**

**이정완 CEO**

건축설계 및 BIM 8년  
 국내외 국가 프로젝트 10건 이상 수행



현) 스타키움 대표  
 현) 대한건축사협회 건설기술자  
 전) 유신건축 PM  
 전) NMOQ-Digital Project BIM PM  
 전) 해안건축 선임  
 한남대학교 건축학 학사

**구현모**

플랫폼 기획 및 개발 설계 3년  
 SK Telecom 고객 데이터 개발 설계 4년

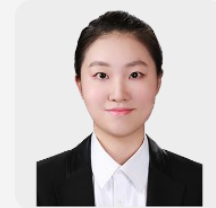


현) 스타키움 기획 및 개발 설계  
 전) SK Telecom 데이터 개발 설계  
 한남대학교 정보통신학 학사

**자재 ERP / 경영지원**

**양주연**

현) 스타키움 데이터 분석 선임 연구원  
 전) SPC 고객/상품 MD 데이터 관리 7년  
 호서대학교 영문학, 국제통상학 학사



**마케팅 / 영업**

**한선우**

현) 스타키움 홍보 및 마케팅  
 전) 신세계 SCI/데이터 실무  
 전) 리보에스티/부동산 데이터 수집



**기술개발 / 고도화**

**김현우 CTO**

소프트웨어 개발 22년  
 국가 및 기관 시스템 구축 20건 이상 수행

**대표 수행 프로젝트**

- TCloud 설계
- KB국민은행 차세대 개발 클라우드 포탈 구축
- CJ올리브네트웍스 구축
- 롯데정보통신 클라우드 포탈 개발 등

**김승주**

소프트웨어 개발 25년  
 국가 및 기관 시스템 구축 15건 이상 수행

**대표 수행 프로젝트**

- KB국민은행 차세대 개발 클라우드 포탈 개발
- 중국(대련) IDC 클라우드 구축 사업
- 북미, 싱가포르 클라우드 서비스 구축 사업
- IDC to Cloud 서비스 개발 등

폐쇄적인인테리어시장자원정보를데이터로해결하고,기회로전환하기위해

건축·인테리어·데이터개발·ERP발주 경력을충분히보유한전문가들이힘을모았습니다.

## 사업화 제휴 파트너 (삼성금융 ‘삼성카드 2022 Open collaboration’)



### 기술 개발협력 및 고도화 파트너



• 해안건축(기획협력)

공정별물량산출알고리즘기획협력

1994년설립(업력25년)

건축설계사무소국내1위



• 한스아이디(기획협력)

공정별시공데이터기획협력

1996년설립(업력23년)

인테리어국내공사도급12위



• 유신건축(기획협력)

공정별물량산출알고리즘기획협력

1978년설립(업력41년)

건축설계사무소국내28위



• 인터아이디(기획협력)

공정별시공데이터기획협력

1996년설립(업력23년)

인테리어해외공사도급3위



• 앳섬소프트(개발협력)

플랫폼알고리즘개발협력

견적작성그리드개발협력



• 데이터코볼트(개발협력)

데이터시각화개발협력

데이터처리콜롬개발협력

3  
비약적  
성장

2  
확실한  
진입

1  
전략적  
검증



긴밀한 짜임새로 진행되는 공정, 복잡한 공사현장에서  
발주는 편리하게, 결제는 간편하게, 배송은 정확하게!