

2021 Investor Relation



인테리어 사업자를 위한  
리모델링 자재·시공 비교 견적 중개 플랫폼



※ 인버즈는 인테리어와 뉴스·소식을 의미하는 버즈(Buzz)의 합성어로  
인테리어 업계의 다양한 공급 정보를 담은 플랫폼이라는 의미입니다.

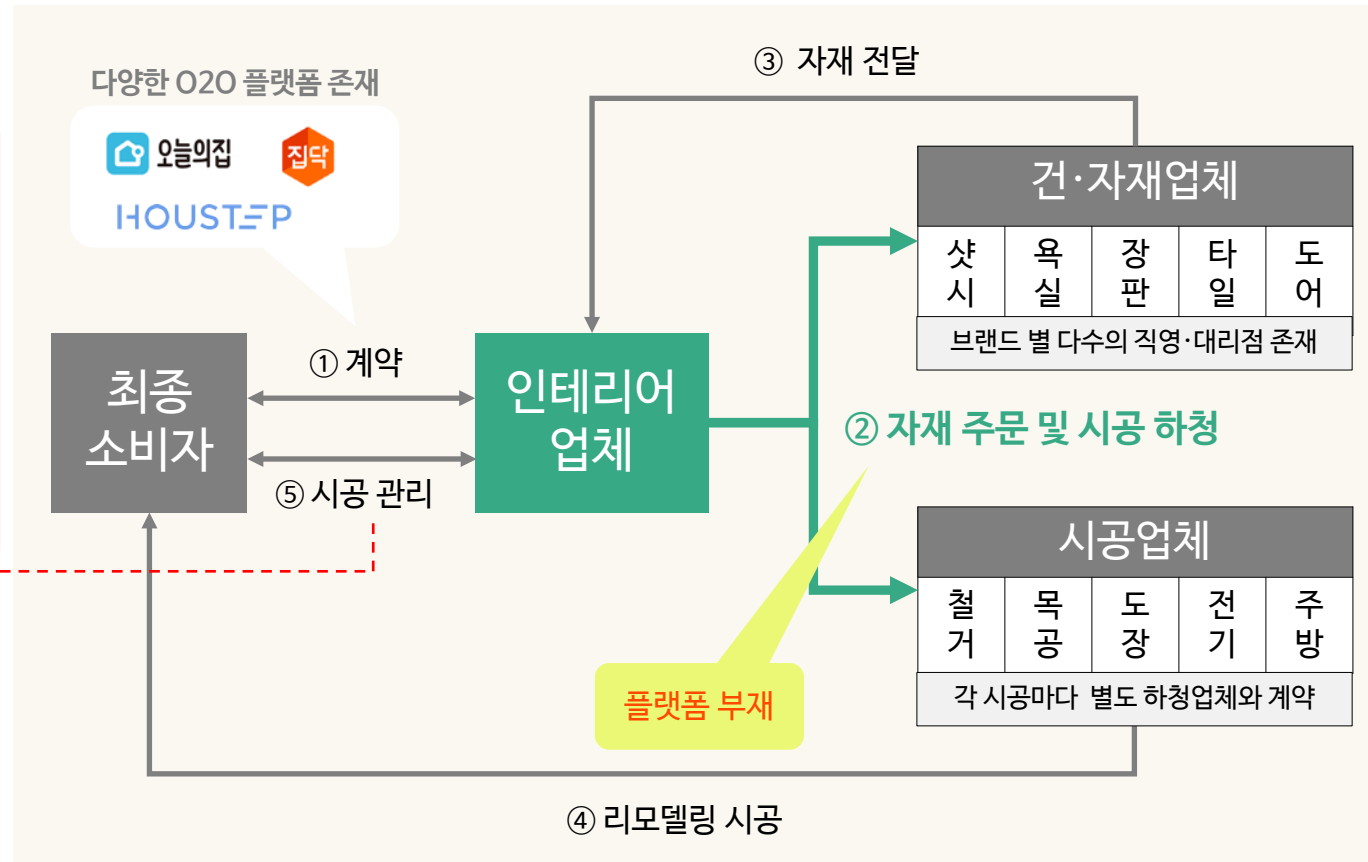
# 인테리어 리모델링 공사에서 인테리어 업체와 자재·시공업체 간 거래는 필수불가결한 요소

Q: 인테리어 업체의 역할은?

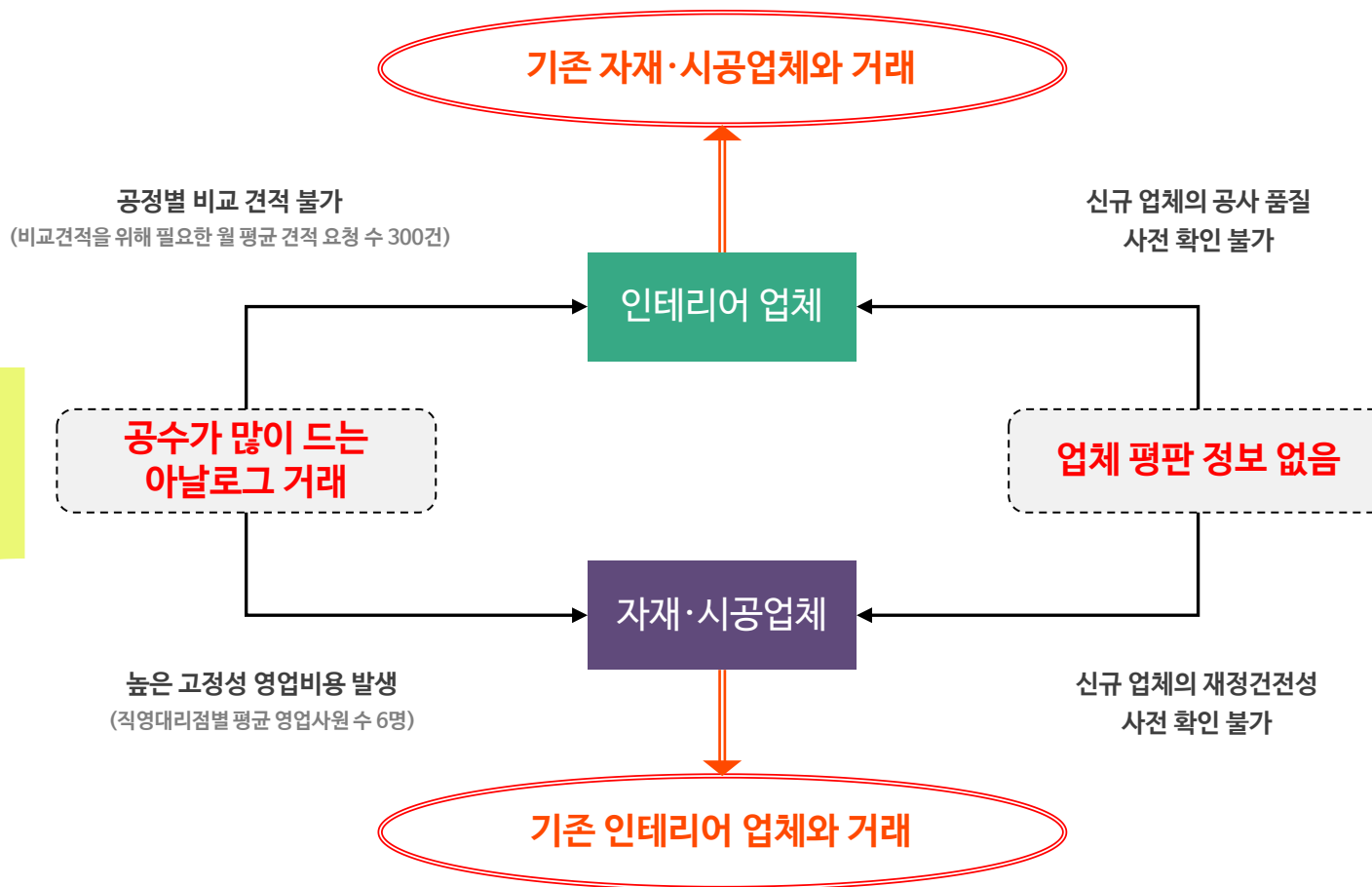


인테리어 업체는 직접 시공을 하지 않고  
부분별 시공을 발주하고 관리하는 역할을 담당

## 인테리어 리모델링 공사의 구조



불편한 아날로그식 거래와 평판 조회가 어려워 기존 거래업체와만 거래하는 폐쇄적인 구조



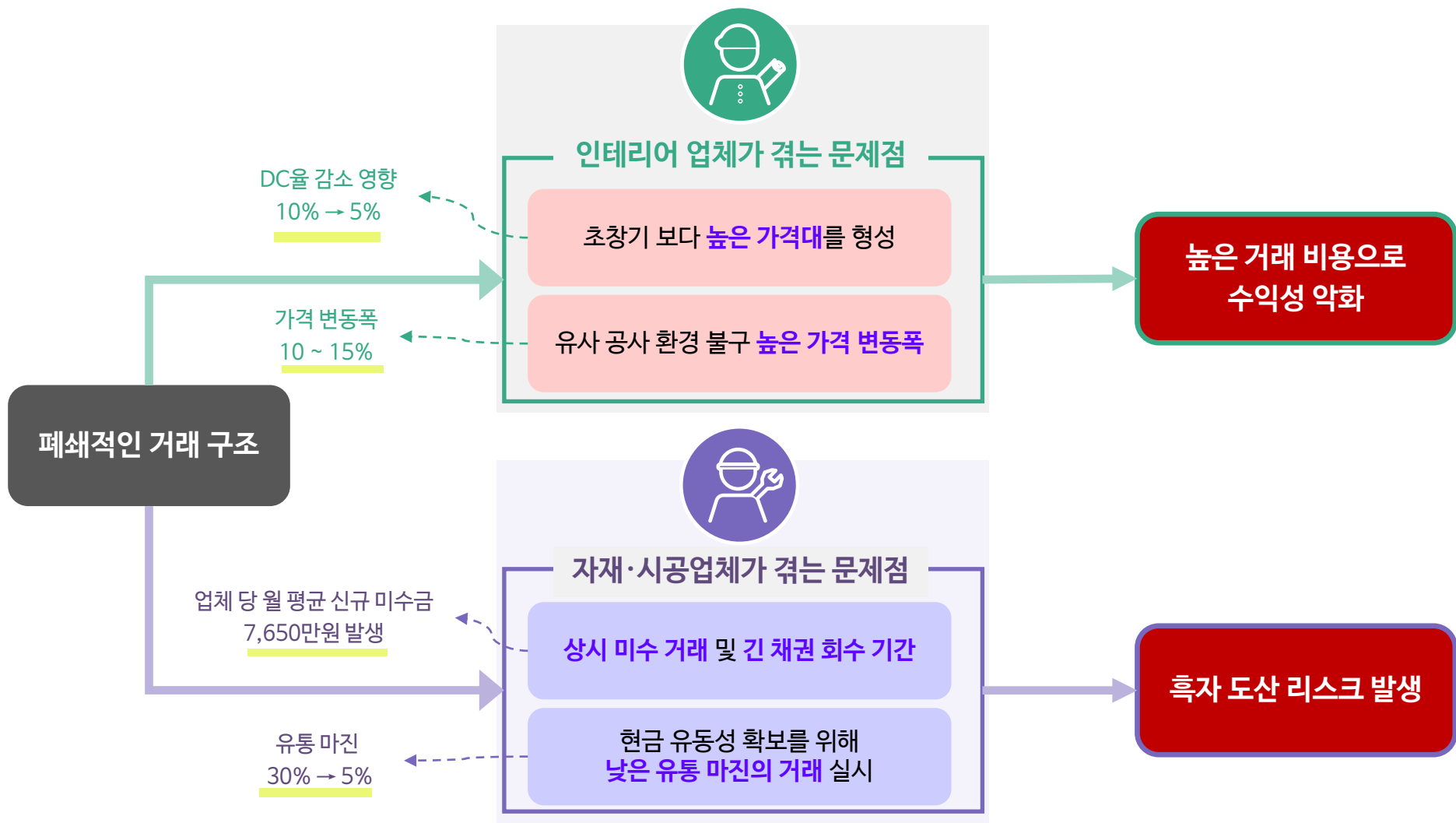
Q: 자재·시공업체에 어떠한 방법으로 견적을 문의하시나요?  
[자체 설문]

유선·문자  
90%

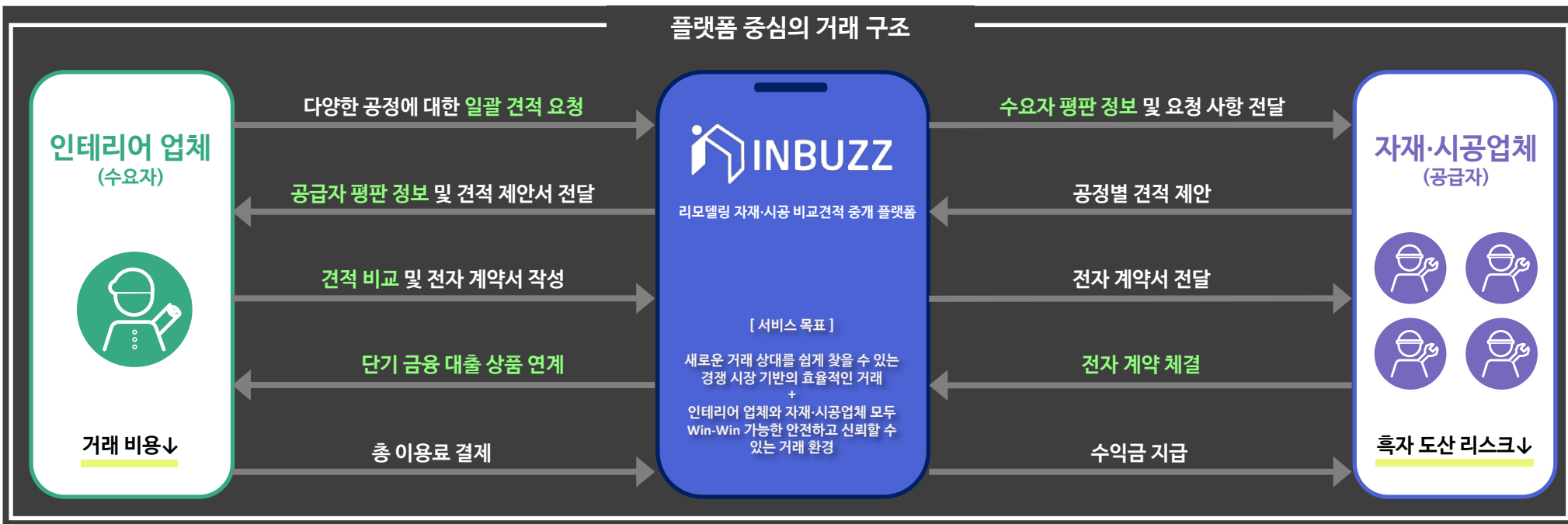
Q: 신규 자재·시공업체와 거래 빈도수가 낮은 이유는 무엇인가요?  
[자체 설문]

품질 우려  
60%

폐쇄적 거래 구조로 인테리어 업체는 수익성 악화, 자재·시공업체는 흑자 도산 리스크에 직면



## 다양한 IT기술과 금융 상품을 접목한 하이브리드 비즈니스 모델을 가진 인테리어 사업자를 위한 리모델링 자재·시공 비교 견적 중개 플랫폼을 구축



### 인버즈의 핵심 기능



견적 일괄 요청 및 공정별 견적 비교



전자 계약·결제 및 금융 상품 연계



양방향 평판 조회

기존 거래 방식 대비 효과적이고 안전한 거래 환경을 촉진하며 다양한 경제적 효과 창출

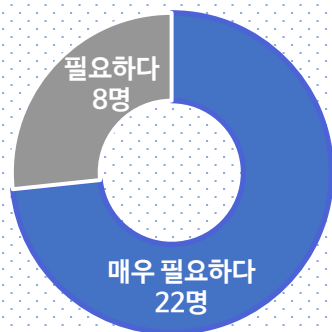
비교	유·무선 거래	e커머스 거래	INBUZZ
견적 요청	공정별 개별 문의	공정별 개별 문의	전체 일괄 문의 (5분 이내)
다수의 견적 비교	불가능	불가능	가능
업체 평판 확인	불가능	불가능	가능
현장 지표	없음	없음	있음
계약서	없음	있음	필수
대금결제	미수거래	바로결제	안전거래 (공사 단계별 결제)
은행 대출 연계	불가능	불가능	가능



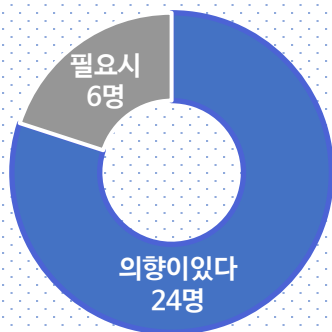
전문 리서치 업체 의뢰를 통한 시장 조사 결과 **인버즈에 대한 시장 니즈 및 사업성을 확인**

## 자체 시장 조사 결과

Q: 온라인을 통해 공정별 다양한 브랜드의 자재·시공업체에게  
비교견적을 받으실 수 있는 플랫폼이 필요하다고 생각하십니까?



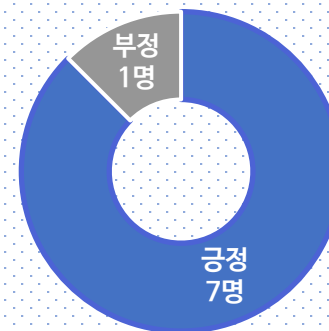
Q: 기존 거래중인 자재·시공업체가 아닌 새로운 자재·시공업체를  
온라인을 통해 찾으실 의향이 있으십니까?



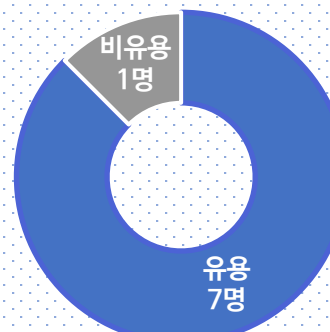
## 전문 리서치 업체 의뢰를 통한 시장 조사 결과

**플랫폼에 대한 사업 전망**

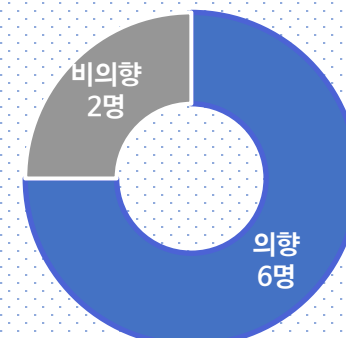
인버즈의 향후 사업전망은 어떤 것 같은지?

**플랫폼에 대한 유용성 평가**

인버즈가 업무에 유용할 것이라고 보는지?

**플랫폼에 대한 구매가능성**

인버즈를 구매할 의향은?



## 기존 플레이어들이 접근하기에는 진입 장벽이 높은 시장

### 인테리어 제조사

“다양한 제조사(브랜드) 유입이 불가”

#### 공동 플랫폼 구축이 어려운 이유

- 판매 등 경영정보 경쟁사에 노출
- 경쟁사의 유통 채널에 의존하여 차별화 및 경쟁우위 확보 불가

### B2C 인테리어 O2O 플랫폼

“기존 공급자 간 직접적인 이해관계 충돌”

#### 자재·시공업체의 이탈 발생

- 옥상옥 구조의 수요자 그룹 발생으로 가치사슬 최하단에 위치한 자재·시공업체에 낮은 마진율 강제가 발생

※ 기존 B2C 인테리어 플랫폼은 소비자에게 가치를 전달하는 BM을 중심으로 운영 중

### 신생 스타트업

“스타트업이 쉽게 접근하기 어려운 시장”



#### 요구되는 필수 역량

- 시장에 대한 높은 이해와 전망
- 시장 요구사항 적용에 필요한 전문성
- 직접 구현할 수 있는 개발력

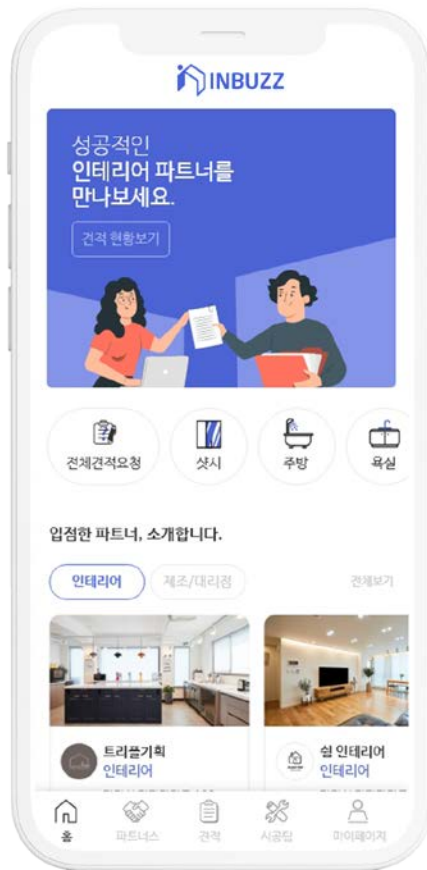
※ 역량 구축까지 상당한 시간과 비용을 필요로 하기 때문에 린 스타트업 추진이 어려움



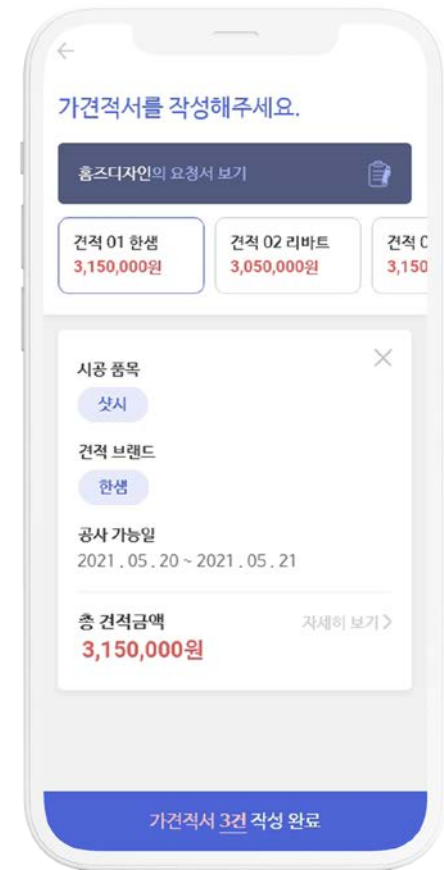
## 기존 O2O 플랫폼과 상생이 가능한 차별성 높은 서비스를 제공

분석요소			
가치제안	리모델링 자재·시공 비교 견적 중개 플랫폼 (B2B)	원스톱 인테리어 플랫폼 (B2C)	인테리어 비교 견적·시공 중개 플랫폼 (B2C)
고객	효율적인 시공 하청 및 거래를 원하는 <b>인테리어 업체</b>	인테리어에 관심이 많은 2,30대 소비자 (청년층, 신혼부부)	인테리어를 필요로 하는 모든 소비자
핵심파트너	<b>인테리어 자재·시공업체 (대리점)</b>	인테리어 가구/소품업체 인테리어 업체 (전체시공) 인테리어 자재·시공업체 (부분시공)	인테리어 업체 건축업체
핵심자원	전문적인 견적 요청·비교 기능 자체 현장 지표 (평판 등) 전자 계약서, 대출 연계	이커머스 컨텐츠	집닥맨 (시공현장 진단 및 고객과 업 체 간 중재자 역할 수행)
수익원	자재·시공업체 중개 수수료 인테리어 업체 월 플랫폼 이용료 데이터 비즈니스	스토어 입점 수수료 시공업체 수수료 앱 내 제품 광고료	인테리어 업체 입점 수수료 공사대금 수수료

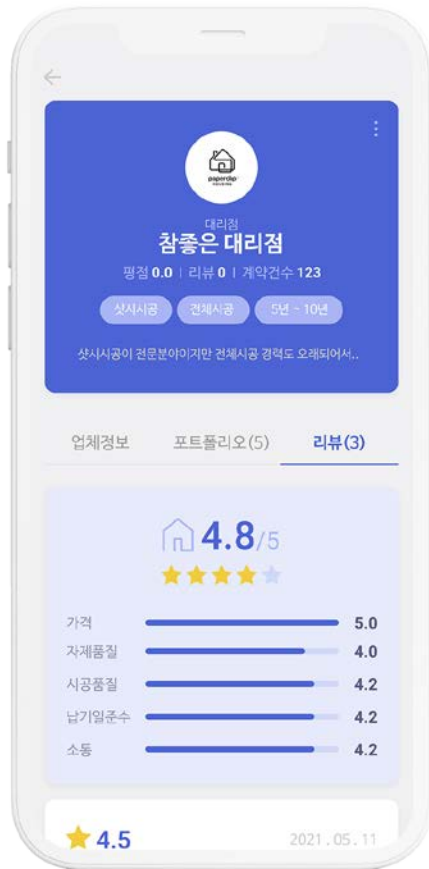
## 누구나 쉽고 편리하게 사용할 수 있는 견적 요청 및 비교 견적 기능을 구현



홈 화면

(인테리어 업체)  
견적 요청 화면(자재·시공업체)  
견적 작성 화면

효율적·투명한 거래를 위한 업체 평판 정보, 실측 정보, 평균 거래가 등 자체 현장 지표 제공 예정



양방향 평판 조회

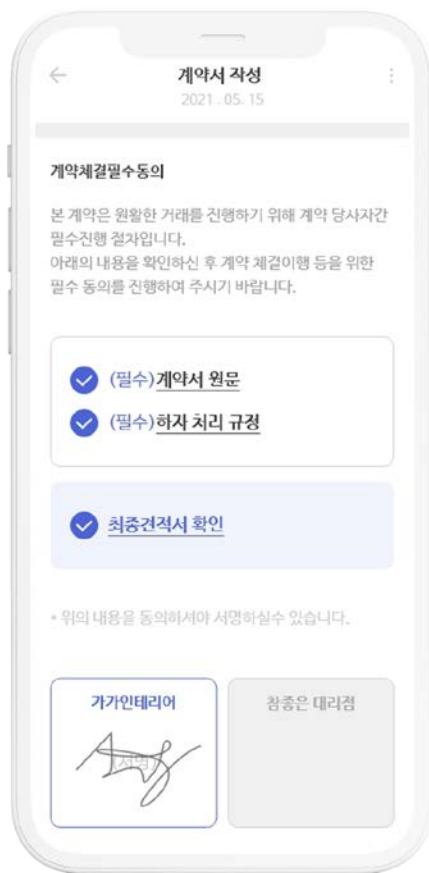


공사 공간의  
실측 정보 조회

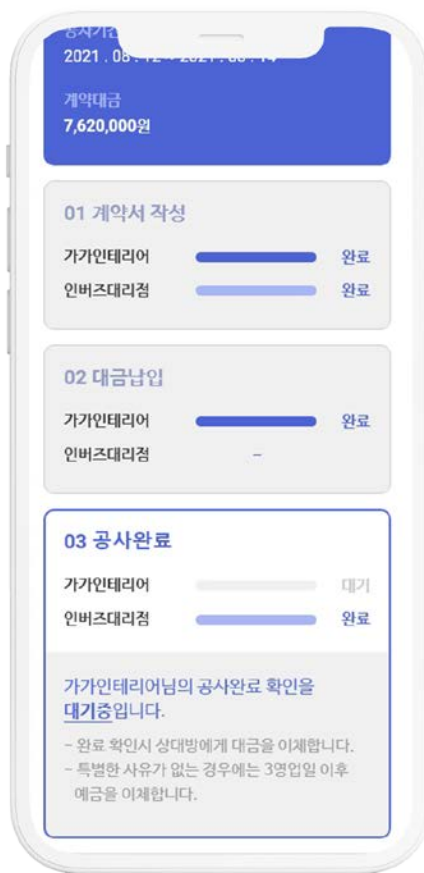


공사 공간의  
평균 거래가 정보

## 안전한 거래를 위한 전자 계약서 작성, 결제 대금 예치, 단기 대출상품 연계 제공 예정



전자계약서 작성

안전 결제  
(결제대금예치)

공사 대금 대출

차별화된 B2B 자재·시공 시장을 목표하며, 2030년까지 15조 원으로 고성장 예상

포지셔닝 맵

수요자 = 인테리어 업체

전자 계약·금융 상품 연계

실시간 견적·비교 서비스 ..... INBUZZ ..... 평판 조회 등 현장 지표  
리모델링 자재·시공 비교 견적 중개 플랫폼

견적 중개

유통  
(홈퍼니싱 포함)



HOUSTEP



오늘의집

집꾸미기

인테리어·건축  
비교견적 중개

개별 인테리어 시공  
서비스 판매

홈퍼니싱 상품 판매 및  
인테리어 시공 중개

홈퍼니싱 및  
자체 PB 상품 판매

수요자 = 소비자

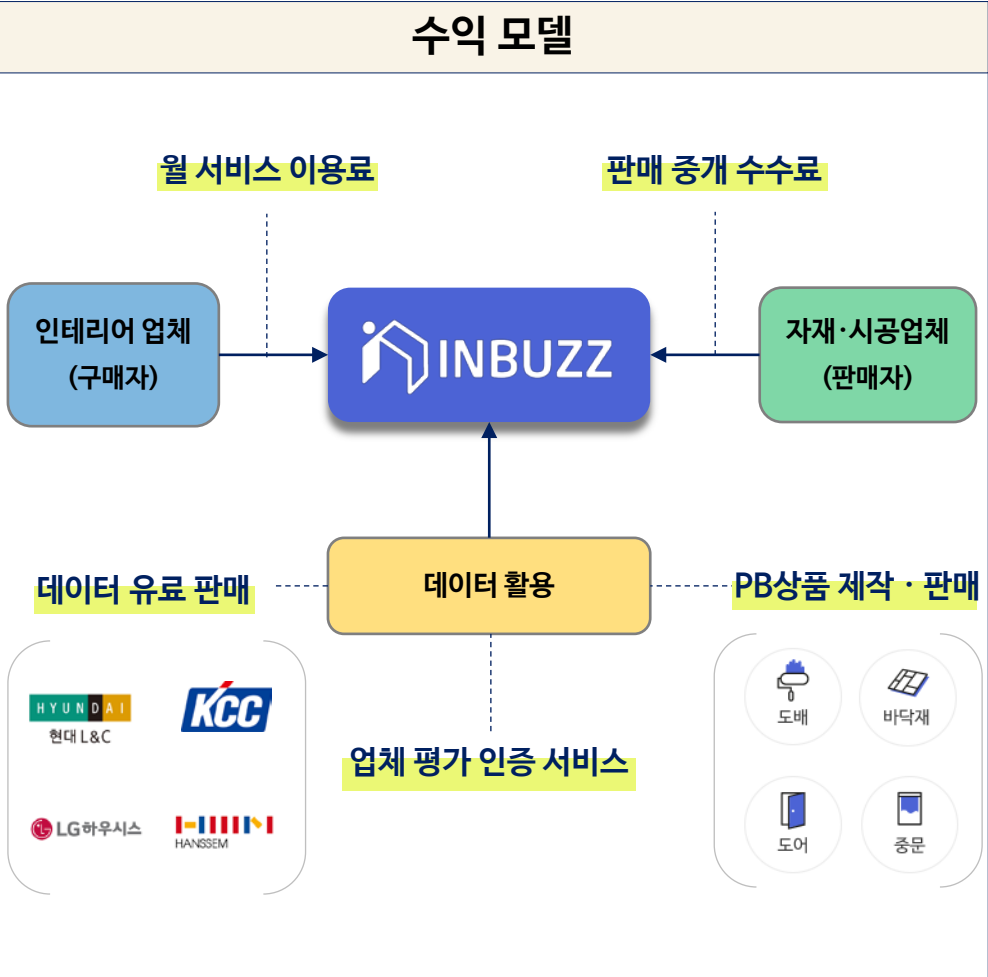
목표 시장 규모

[단위: 조 원]

연도	아파트 리모델링 수요	인테리어 업체를 통한 아파트 리모델링 수요	자재·시공 시장
2020	18.5	10.2	8.2
2025	23.6	13.0	10.4
2030	33.5	18.5	14.8

[자료: 신영증권 리서치]

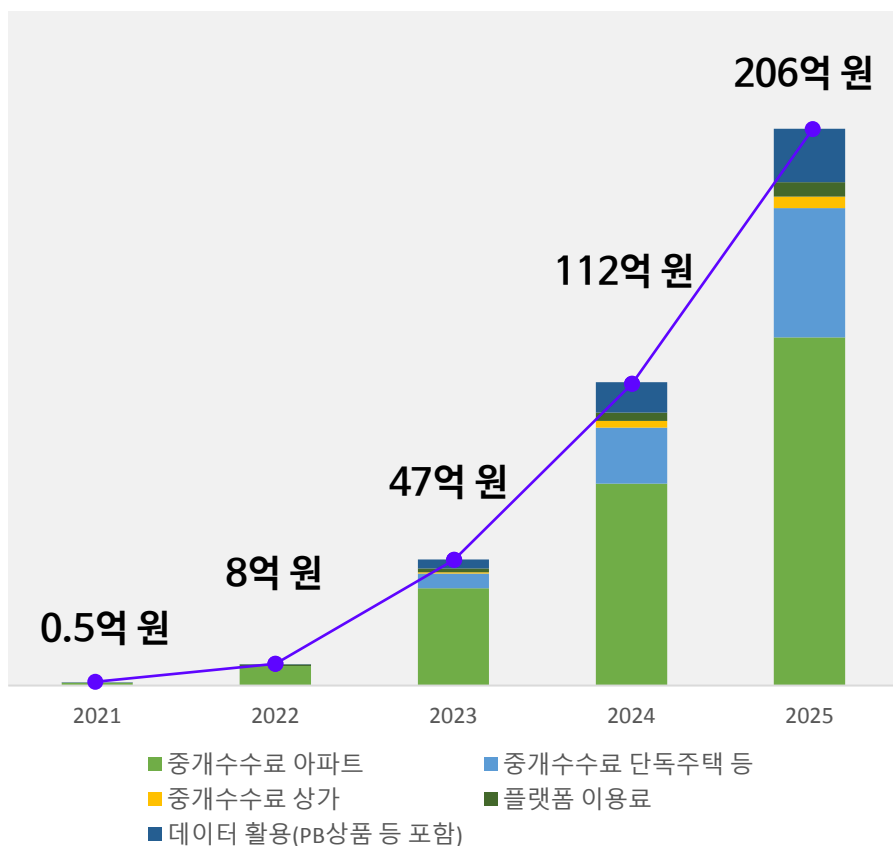
시장 조사를 통해 고객이 수용 가능한 수익 모델을 구축하였으며,  
플랫폼 가치 확대를 위한 인접 비즈니스 세그먼트로의 빠른 확장 추진



사업화 전략			
시장 선도자 유지 목표			
사업화 전략	집중화 (2021~2022년)	다각화 (2023년)	수직적 통합 (2024년~)
서비스 개발 목표	수수료 기반의 정보 중개 플랫폼		직접 판매 기반의 거래 플랫폼
고객 세그먼트 확장	아파트 자재·시공 중개	단독주택, 다세대, 연립주택, 상가 자재·시공 중개	인테리어 자재 제조 시장
수익 모델 다각화	중개 수수료 월 서비스 이용료 데이터 판매	업체 평가 인증 서비스	자체 PB상품 판매
마케팅 고도화	아웃바운드 영업 마케팅	Mixed 영업 마케팅	
진출 형태	인테리어 업체 및 자재·시공업체와 입점 제휴		제조업체와 전략적 제휴 또는 M&A
자금 조달	시리즈A	시리즈B	시리즈C

2025년까지 목표 매출액은 약 206억 원이며, 다양한 채널에서 스케일업 자금을 조달 중

### 5개년 매출 목표



### 자금 조달 계획

완료	2021년				2022년			
예정	2분기	3분기	4분기	1분기	2분기	3분기	4분기	
투자		Seed 1.3억원		Pre A 5억원			시리즈 A 15억원	
정책 사업	초기창업패키지 8천만원  C-Seed 사업 1.2천만원				Tips or R&D 정책 자금 2억원	추가 정책 자금 1~2억원		
대출			신용보증기금 1억원			신보 추가 1억원		

확보한 자체 영업망 DB를 바탕으로 시장 특성에 맞게  
아웃바운딩 중심의 영업 활동으로 초기 업체 확보에 매진 중

### 영업망 DB 확보

1,000여 개의 인테리어 업체와  
100여 개 이상의 자재·시공업체  
영업망 DB를 보유

### 업체 확보 현황

인테리어 업체 50개  
+  
자재·시공업체 36개  
(4개 공정·3개 브랜드·3개 업체)

### 2021년 업체 확보 목표

인테리어 업체 100개  
+  
자재·시공업체 90개  
(6개 공정·3개 브랜드·5개 업체)

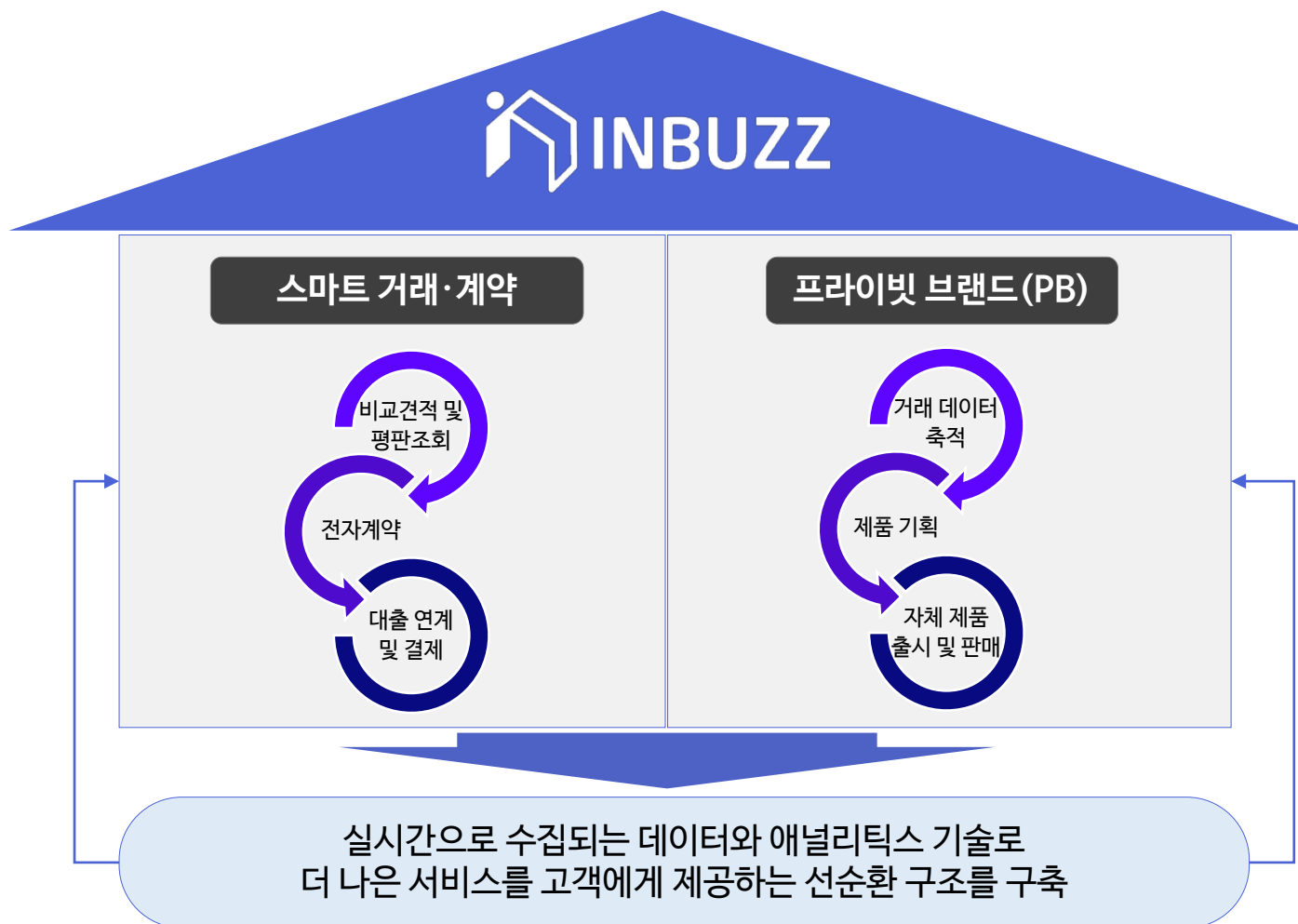
### 2021년 목표 지표

인테리어 업체 MAU 60 DAU 30 달성으로  
Stickiness 50% 유지

종합 리모델링 거래 횟수 300건 달성 목표  
(공정 단위 기준 1,500건)



조달부터 계약·결제까지 리모델링 자재·시공 유통의 필수재 솔루션으로 도약



## 인테리어 업계에서 다양한 프로젝트를 통해 새로운 사업적 기회에 대한 인사이트를 얻고 투와이를 창업

### “인테리어 자재 유통 시장의 GURU”

#### 양도현

- 현) 투와이 대표
- 전) 현대L&C 토탈인테리어 사업부
  - 직영점 경력 5년 (점장 직무 4년)
  - 최초 주방가구 지역거점화 기획
  - 가맹점 사업 및 직영점 최초 방송광고 기획
  - 전국 최초 O2O 전시장 기획 및 설립
  - 전국 직영점 매출 1위, 시공사설립 3회
- 전) 한샘 IK(Interior Kitchen) 사업부

### “자체 개발력과 사업 실행력을 갖춘 팀원들”

#### 오상민

- 현) 투와이 공동창업자 & 전략팀장
- 전) 삼성전자 경영지원팀
- 국내·외 신사업 추진 업무 3년 ↑
- 재무기획 업무 6년 ↑
- 서울대학교 경영학석사 (MBA)

#### 정경문

- 현) 투와이 제휴·영업팀장
- 전) 오독에프엔씨 대표
  - 100개 ↑ 제휴점 계약 성사

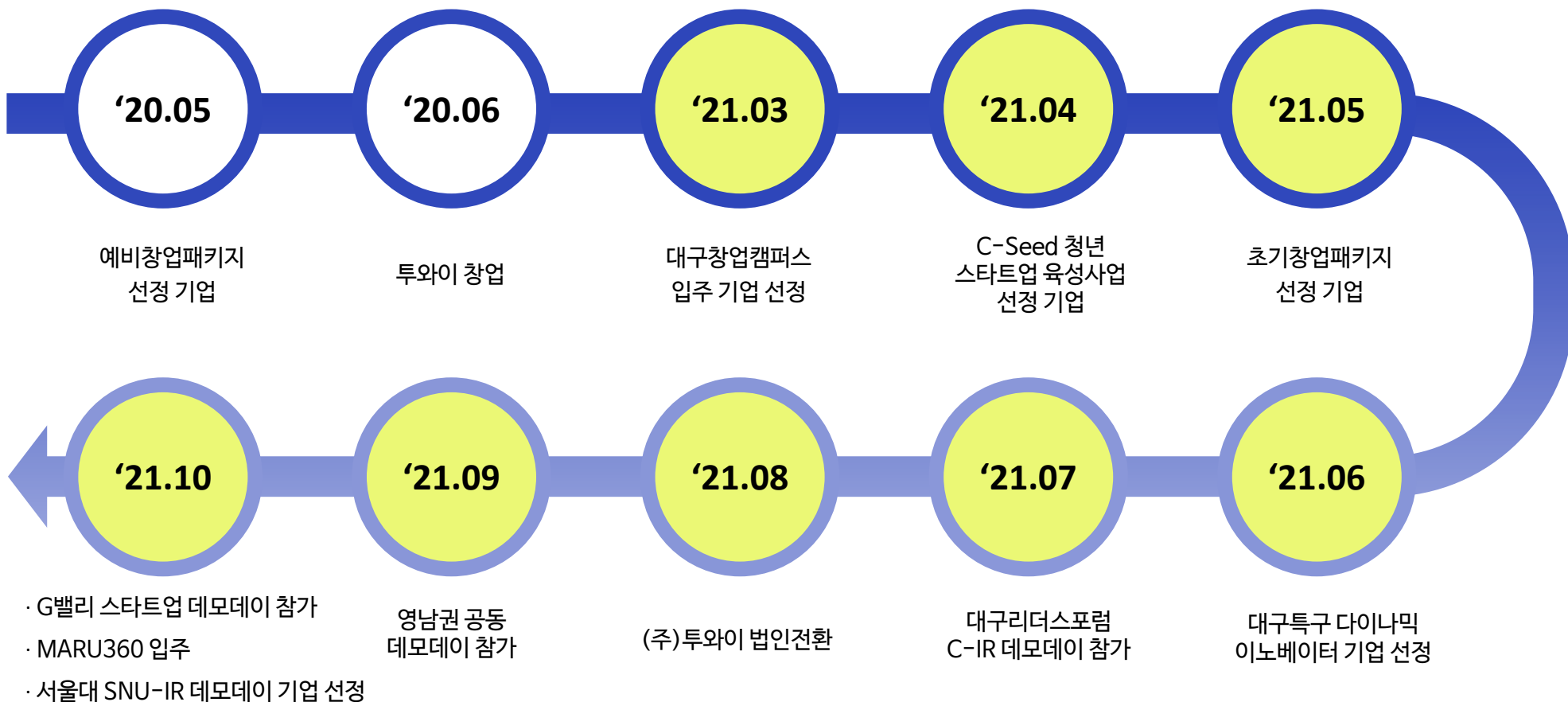
#### 장명훈

- 현) 투와이 개발팀장
- 전) 캐치잇플레이 CTO
- 전) 데브라이더 개발 PM
- 전) NXC 개발팀
- 개발 경력 10년 이상

#### 한민정

- 현) 투와이 UX/UI 디자이너
- 전) 공정씨컴퍼니 웹/앱 디자인
- 전) 제주모바일 웹모바일 디자인
- 디자인 경력 10년 이상

## 2020년 창업 이후 내적 성장과 함께 다양한 성과를 만들어가고 있는 회사



# Thank You.



인테리어 사업자를 위한  
리모델링 자재·시공 비교 견적 중개 플랫폼

E. [dh.yang@twowhy.co.kr](mailto:dh.yang@twowhy.co.kr)

T. +82.10.7666.4501