

# 가구 배송·조립 전문 플랫폼 사업계획서

## 주식회사 미래파트너

작성일: 2025년 1월

작성자: 류혁상 대표이사

문서등급: 기밀

## 목차

- Executive Summary (사업 개요)
- 사업 기본 정보
- 시장 및 고객 분석
- 서비스 내용
- 운영 계획
- 매출 및 수익 모델
- 재무 계획
- 마케팅 전략
- 리스크 관리
- 향후 비전
- 시각화 자료

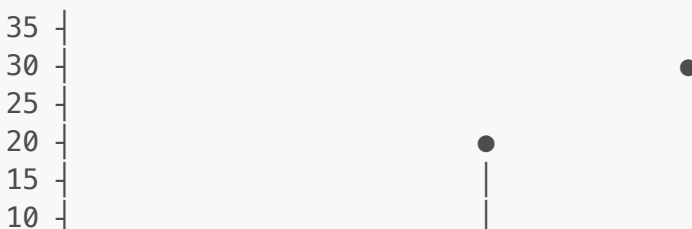
## Executive Summary (사업 개요)

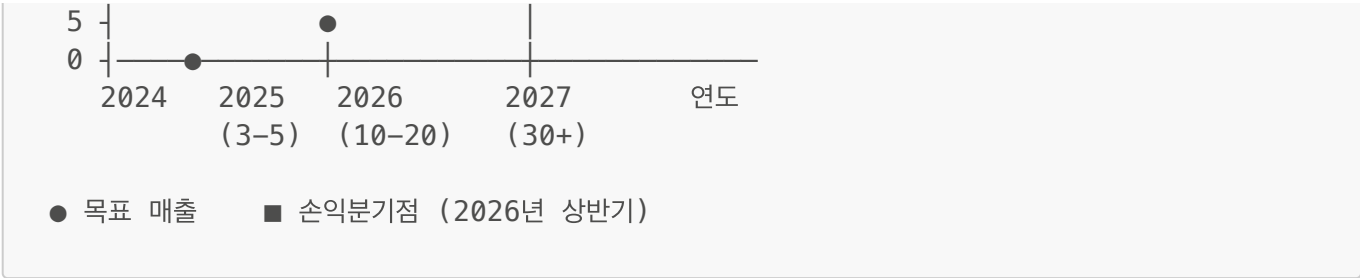
주식회사 미래파트너는 AI 기반 가구 배송·조립 전문 플랫폼을 통해 고급 가구 시장의 프리미엄 서비스 수요를 충족시키는 혁신적인 물류 솔루션 기업입니다.

### 핵심 가치:

- 전문성:** 8년 경력 가구 전문가의 노하우 + 월별 정기 교육 시스템
- 기술력:** AI 자동 견적 및 배차 시스템으로 운영 효율화
- 프리미엄:** 고가 가구 특화 서비스로 시장 차별화
- 안전성:** 완벽한 보험·보상 시스템으로 고객 신뢰 확보

### 3개년 매출 전망 (단위: 억 원)





재무 하이라이트:

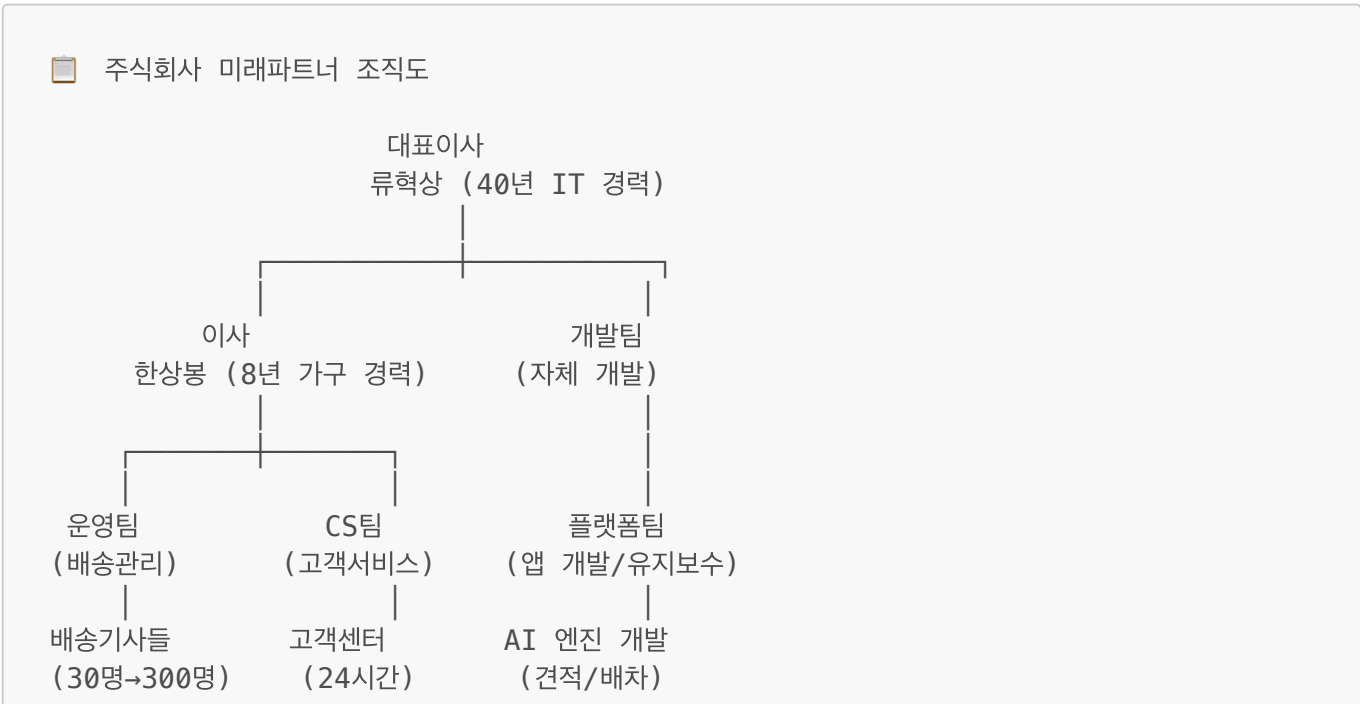
- 2025년 목표 매출: 3~5억 원
- 2026년 목표 매출: 10~20억 원
- 2027년 목표 매출: 30억 원 이상
- 손익분기점: 2026년 상반기 (월 매출 2억 원 도달 시)

# 1. 사업 기본 정보

## 1-1. 회사 개요

항목	내용
상호	주식회사 미래파트너
대표이사	류혁상
설립 예정일	2025년 7월
사업장 위치	경기도 김포시 풍무동 1058
사업 분야	가구 배송·조립 전문 플랫폼 운영

## 1-2. 경영진 소개



## 대표이사 류혁상

### 40년 IT 개발 경력의 기술 전문가

#### 핵심 경력:

- **1987년:** 8비트 BASIC 프로그래밍 시작, IT 개발 입문
- **1989년:** 게임 개발사 취업 (명탐정 홈즈 어드벤처 게임 개발)
- **1991~1996년:** 현대영어사, 영어는내친구, 튠튼영어 전산실 근무
- **1997년:** (주)이든데이터 개발실장 (건설공정관리 프로그램 개발)
- **1998~2003년:** (주)엔테크나인 창업 및 대표이사
  - 저서: 『MS Project 2002를 이용한 프로젝트 관리』
- **2003~2013년:** 하이퍼닉스 개발이사 및 미주지사 운영
- **2013~2014년:** (주)시맨틱스 개발이사 (AI·빅데이터 개발)
- **2015~2024년:** 유통업 운영 (현장 경험 축적)
- **2024년~현재:** AI 코딩 및 최신 AI 기술 기반 개발 전문

## 이사 한상봉

### 가구 배송·조립 8년 경력의 현장 전문가

#### 핵심 경력:

- **이케아:** 가구 배송·조립·설치 업무 (4년)
- **쿠팡:** 가구 배송·조립·설치 업무 (4년)
- **총 8년간** 수천 건의 가구 설치 경험 보유

#### 강점:

- ☒ 이케아, 한샘 등 주요 브랜드 가구 조립 매뉴얼 완벽 숙지
- ☒ 대형 물류 플랫폼(쿠팡) 운영 시스템 이해
- ☒ 현장에서 발생하는 고객 니즈와 문제점 파악
- ☒ 배송기사 교육 프로그램 설계 및 운영 가능

---

## 1-3. 사업 추진 배경 및 동기

### 시장의 문제점 인식

#### ㉠ 일반 배송업체의 한계

- ☒ 단순 배송만 제공하여 **고객 불만 증가**
- ☒ 비전문가의 조립으로 **A/S 빈번 발생**
- ☒ 내부 인테리어 손상 등 **재산 피해 발생**
- ☒ 서비스 품질 편차가 커서 **신뢰도 낮음**

#### ㉡ 기존 플랫폼의 문제

- 하우저 등 기존 배송 앱의 **배송기사 니즈 미충족 구조적 문제**
- 가구 브랜드 자체 배송 서비스의 **예약 지연 및 고정 일정 불편**

## 비전

## "가구 배송의 새로운 기준을 만든다"

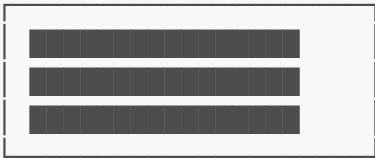
단순 운반이 아닌, **고객의 소중한 자산을 안전하고 완벽하게 설치하는 프리미엄 서비스**를 통해 가구 배송 산업의 표준을 재정립합니다.

## 2. 시장 및 고객 분석

## 2-1. 목표 고객 분석

💰 수익원 구성 비율

B2B 파트너 수수료 (60%)



← 가구 브랜드 파트너십

B2C 서비스 요금 (30%)



← 개인 고객 직접 주문

프리미엄 옵션 (10%)



← 긴급배송, 대형가구 등

## 주요 타겟 고객

고객 유형	세부 내용	비중
B2B (기업)	이케아, 한샘, 시몬스 등 가구 브랜드의 배송 파트너	70%
B2C (개인)	30~50대 프리미엄 가구 구매 고객	30%

## 2-2. 경쟁 환경 분석

## 경쟁사 비교 매트릭스

	전문성	가격	디지털화	고객만족도
미래파트너	■■■■■	■■■	■■■■■	■■■■■
하우저	■■	■■■■■	■■■■■	■■
쿠팡	■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■
브랜드자체배송	■■■■■	■■	■■	■■■■■

지역업체

- 우리의 강점: 전문성 + 디지털화 + 고객만족도
- 차별화 포인트: 기사 중심 플랫폼 설계

2-3. 서비스 제공 지역

🗺️ 지역별 확장 전략

Phase 1 (2025년) 📍 수도권 집중

서울	
경기	
인천	

목표: 월 500건, 기사 30명

Phase 2 (2026년 상반기) 📍 광역시 확장

대전	
대구	
부산	

목표: 월 1,000건, 기사 100명

Phase 3 (2026년 하반기~) 📍 전국 확대

광주	
울산	
전주	
기타	

목표: 월 2,000건, 기사 300명

3. 서비스 내용

3-1. 핵심 서비스

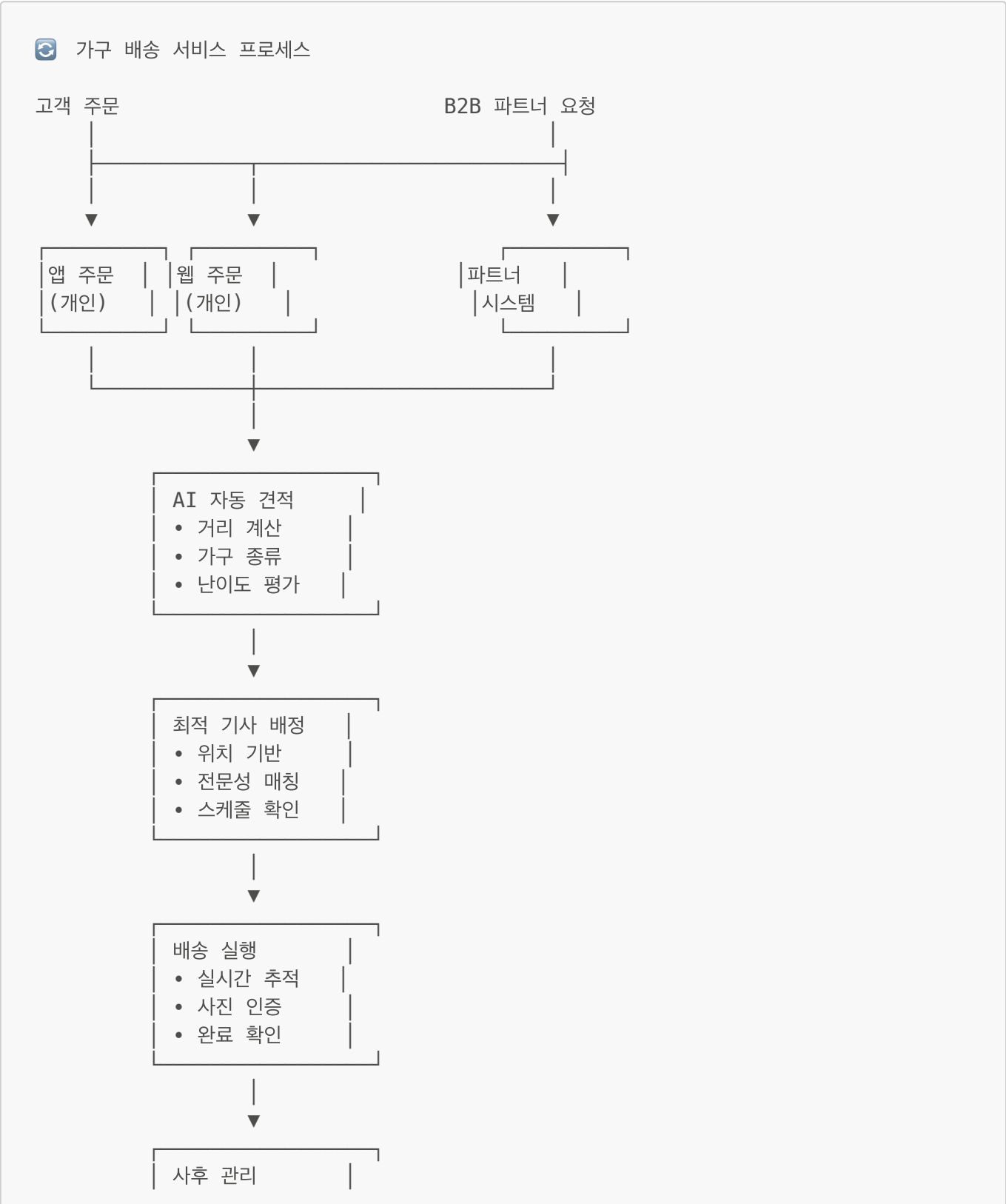
① 가구 배송·조립 서비스

주요 대상 가구:

- 🛏️ 침대/매트리스: 조립 복잡, 중량물 (객단가 10~30만 원)
- 🛋️ 소파: 대형, 계단 운반 어려움 (객단가 15~40만 원)
- 🪑 식탁 세트: 조립 + 배치 세팅 필요 (객단가 8~20만 원)
- 🛏️ 옷장/불박이장: 고난이도 조립 (객단가 15~50만 원)
- 🛠️ 책장/시스템 선반: DIY 가구 전문 (객단가 5~15만 원)

② 프리미엄 서비스 옵션

서비스	내용	추가 요금
당일 배송	긴급 배송 요청	기본 요금의 150%
층수 추가	3층 이상 운반	층당 1만 원
폐기물 처리	기존 가구 폐기	3~5만 원
재배치 서비스	기존 가구 이동	2~3만 원



- 고객 리뷰
- 정산 처리
- A/S 지원

## 4. 운영 계획

### 4-1. 배송기사 확보 전략

#### ① 기사 선발 기준

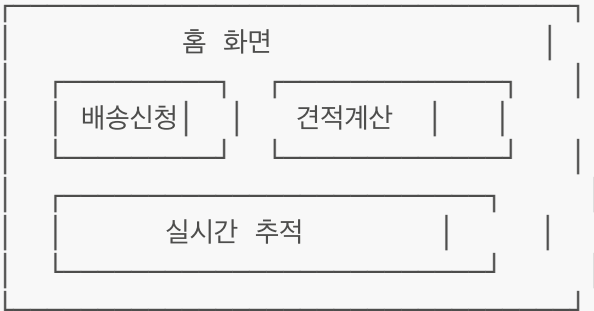
항목	기준
경력	가구 배송·조립 경력 2년 이상
차량	1톤 이상 트럭 보유 (라보, 포터 등)
보험	차량 보험 및 배상책임보험 가입 필수
평가	실기 테스트 (조립 기술 평가)
교육	초기 교육 프로그램 이수 필수

#### ② 기사 인센티브 제도

등급	조건	혜택
우수 기사	리뷰 평점 4.8 이상, 월 50건 이상	수수료 5% 추가 지급
전문 기사	대형 가구 전문 인증	고단가 건 우선 배정
신규 기사	입문 3개월 이내	교육비 지원

### 4-2. 앱 개발 현황

미래파트너 앱 구조



고객용 앱

- 주문하기

기사용 앱

- 배차확인





- 견적받기
- 추적하기
- 리뷰쓰기
- 고객센터

- 경로안내
- 완료인증
- 정산확인
- 교육자료

관리자 웹

- 대시보드
- 주문관리
- 고객관리

- 기사관리
- 정산관리
- 통계분석

- 개발 현황:
-  1차 버전 개발 완료 (100% 자체 개발)
  -  고객용 앱, 기사용 앱, 웹 어드민 완성
  -  AI 견적 알고리즘 구현
  -  지속적 개선 및 고도화 진행

## 5. 매출 및 수익 모델

### 5-1. 수익 구조

#### ① 수수료 구조

##### B2B (가구 브랜드 파트너)


- 기본 수수료율: 20~30%
- 정산 방식: 월 1회 정산

##### B2C (개인 고객)

- 서비스 요금: 8만~50만 원 (가구 종류별 차등)
- 기사 배분: 서비스 요금의 70% 지급
- 플랫폼 수수료: 30%

#### ② 서비스 요금 책정

가구 종류	기본형	프리미엄형
소형 가구 (책장, 서랍장)	5만~8만 원	8만~12만 원
중형 가구 (침대, 식탁)	10만~20만 원	15만~30만 원
대형 가구 (소파, 옷장)	20만~35만 원	30만~50만 원

 월별 손익분기점 계산





## 5-2. 매출 목표

### ① 현재 안정 매출 (2025년 시작 시점)

파트너	월 매출	연 매출
하우저 고양지점	7,000만 원	8.4억 원
하이마트 AS	300만 원 (수익)	3,600만 원
바디프랜드 AS	300만 원 (예상)	3,600만 원

기존 사업 기반: 연 9억 원 이상 확보

### ② 자체 앱 신규 매출 목표

📈 3가지 성장 시나리오 (연매출 기준)

보수적 시나리오 (확률 60%)  
2025: 3억 → 2026: 10억 → 2027: 20억

---

기본 시나리오 (확률 30%)  
2025: 5억 → 2026: 15억 → 2027: 30억

---

낙관적 시나리오 (확률 10%)  
2025: 5억 → 2026: 20억 → 2027: 50억

---

🎯 목표: 기본 시나리오 달성

🔥 핵심: 2026년 손익분기점 돌파

## 6. 재무 계획

6-1. 필요 자금 및 용도

총 필요 자금: 1억 원

항목	금액	비율	세부 내역
앱 개발	5,000만 원	50%	자체 개발 완료 (투자 회수 항목)
창고 보증금	3,000만 원	30%	김포 사업장 보증금
초기 마케팅	2,000만 원	20%	네이버·유튜브 광고, 프로모션

6-2. 월간 운영비용

항목	금액	비고
인건비	1,500만 원	직원 2명 (관리자 + CS)
임대료	200만 원	사무실·창고
마케팅	500만 원	지속적 광고 집행
서버·유지보수	100만 원	AWS, 앱 유지보수
보험료	100만 원	배송 보험
기타	100만 원	통신비, 소모품 등
합계	2,500만 원	

6-3. 3개년 재무 전망

손익계산서 (예상)

항목	2025년	2026년	2027년
매출	3~5억 원	10~20억 원	30억 원
매출원가	2억 원	7억 원	18억 원
매출총이익	1~3억 원	3~13억 원	12억 원
판관비	3억 원	4억 원	6억 원
영업이익	-2억~0억	-1억~9억	6억 원

7. 마케팅 전략

7-1. 고객 유치 방안

① B2B 마케팅 (가구 브랜드 대상)

직접 영업 및 제안

- 🎯 타겟: 이케아, 한샘, 시몬스 등 주요 가구 브랜드
- ✉️ 이메일 마케팅: 물류 담당자에게 제안서 발송
- ☎️ 전화 영업: 파트너십 제안
- 👉 전시회 참가: 가구 박람회에서 네트워킹

② B2C 마케팅 (개인 고객 대상)

디지털 마케팅 집중

- 🔍 검색 광고: 네이버/구글 키워드 광고
- 📱 SNS 마케팅: 인스타그램, 페이스북, 유튜브
- 📝 블로그 마케팅: 정보성 콘텐츠 제공

7-2. 마케팅 채널 및 예산

월별 마케팅 예산: 500만 원

채널	월 예산	비율	목표
네이버 광고	200만 원	40%	검색 상위 노출
유튜브 광고	200만 원	40%	브랜드 인지도
블로그 마케팅	100만 원	20%	SEO 최적화

7-3. 브랜드 포지셔닝

"가구 배송의 새로운 기준, 미래파트너"

브랜드 아이덴티티:

- 🎯 전문성: "8년 경력 전문가가 직접"
- 💎 프리미엄: "고급 가구를 위한 특별한 배송"
- 🛡️ 안심: "완벽한 보험, 즉시 보상"
- 🚚 혁신: "AI 기술로 더 편리하게"

8. 리스크 관리

8-1. 예상 리스크 요인

리스크	영향도	발생 가능성	대응 방안
배송 중 가구 파손	높음	중간	완벽한 보험 시스템, 즉시 보상
배송기사 이탈	높음	중간	높은 수수료율, 인센티브 제도
경쟁 심화	중간	높음	프리미엄 시장 특화, 전문성 강화
계절성 매출 감소	중간	높음	B2B 파트너십 확대, 다각화

8-2. 보험 가입 계획

보험 종류	보장 내용	월 보험료
배송 보험	가구 파손·분실 보상 (건당 최대 500만 원)	50만 원
배상책임보험	제3자 손해 배상 (최대 1억 원)	30만 원
차량 보험	자체 트럭 종합보험	20만 원
합계		100만 원

## 9. 향후 비전

### 9-1. 단계별 사업 확장 계획

#### Phase 1: 기반 구축 (2025년)

- ✓ 서울·경기 지역 서비스 안정화
- ✓ 월 300~500건 거래 달성
- ✓ 배송기사 30명 확보

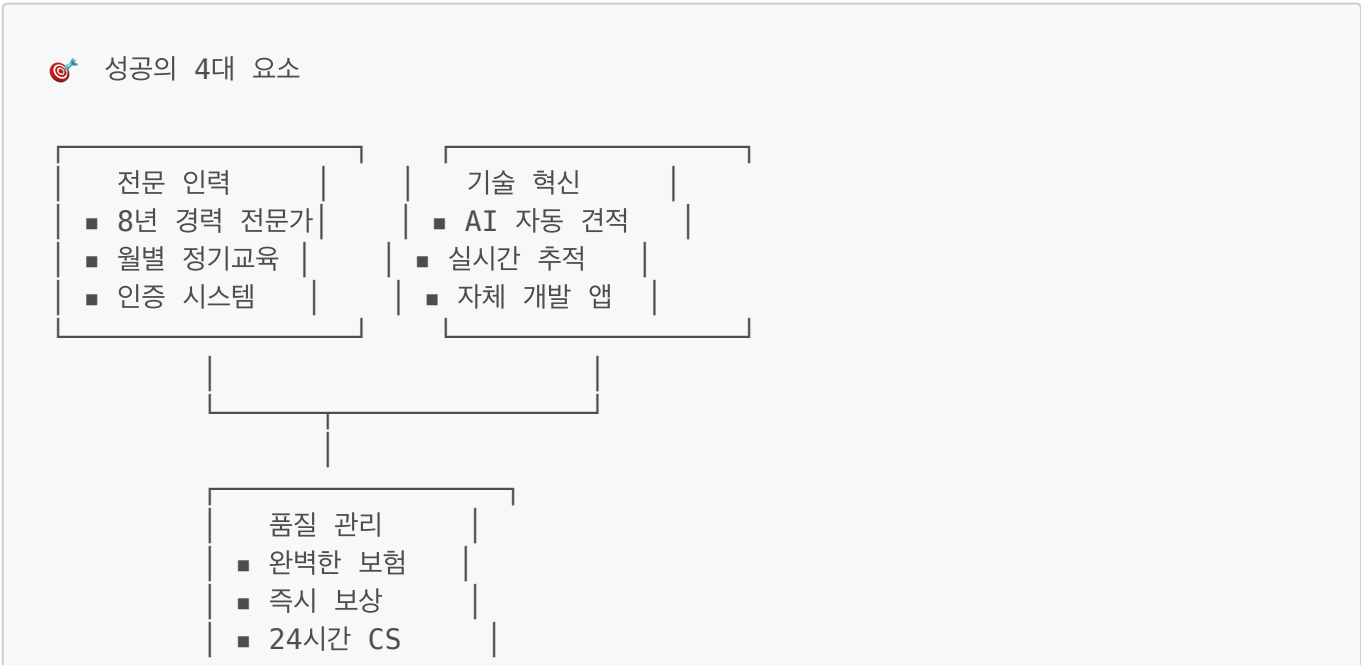
#### Phase 2: 지역 확장 (2026년)

- ✓ 대전, 대구, 부산 서비스 시작
- ✓ 월 1,000건 이상 거래
- ✓ 투자 유치 (5~10억 원)

#### Phase 3: 전국 확대 (2027년 이후)

- ✓ 전국 주요 도시 서비스 커버
- ✓ 연 매출 30억 원 이상
- ✓ 시장 리더십 확보

### 9-2. 장기 목표 (3~5년)





비전 2028

"대한민국 No.1 가구 배송 플랫폼"

정량적 목표:

- 📈 연 매출: 100억 원
- 📈 월 거래 건수: 5,000건
- 📈 배송기사: 500명
- 📈 시장 점유율: 프리미엄 가구 배송 시장 30%

사업 다각화

① 해외 진출

- 🌐 일본, 동남아시아 시장 진출

② 신사업 확장

- 🏠 가구 렌탈 서비스
- 🛠️ 가구 수리·유지보수 서비스
- 📦 가구 보관 서비스

③ 기술 고도화

- 🤖 AI 기반 가구 배치 추천 시스템
- 🕶️ AR(증강현실) 기반 사전 시뮬레이션

결론

투자 포인트 요약

✅ 1. 검증된 팀

- 40년 IT 개발 경력 (류혁상 대표)
- 8년 가구 배송 현장 경험 (한상봉 이사)
- 기술과 현장의 완벽한 결합

✅ 2. 차별화된 서비스

- 프리미엄 가구 특화
- AI 기반 효율화
- 완벽한 보험·보상 시스템

### ✅ 3. 안정적 매출 기반

- 기존 파트너십으로 연 9억 원 이상 확보
- 신규 사업 리스크 최소화

### ✅ 4. 성장 가능성

- 국내 가구 시장 15조 원 규모
- 온라인 가구 시장 연 20% 성장
- 프리미엄 배송 수요 급증

### ✅ 5. 명확한 확장 전략

- 수도권 → 광역시 → 전국 단계적 확장
- 3년 내 연 매출 30억 원 이상 달성 목표

## 투자 제안

필요 자금: 1억 원 (초기 대출)

투자 유치: 2026년 5~10억 원 (Series A)

기대 효과:

- 2026년 손익분기점 달성
- 2027년 안정적 수익 창출
- 2028년 IPO 또는 M&A 가능

---

주식회사 미래파트너는 가구 배송 산업의 혁신을 이끌어갈 준비가 되어 있습니다.

---

## 부록

---

### A. 팀 연락처

- 대표이사: 류혁상
- 이메일: ceo@mirae-partner.com
- 전화: 010-6302-9571
- 주소: 경기도 김포시 풍무동 1058

### B. 추가 자료

- 앱 시연 영상
  - 배송 프로세스 상세 매뉴얼
  - 파트너십 계약서 샘플
-

**작성 완료일:** 2025년 1월  
**문서 버전:** v1.0  
**기밀 등급:** 사업 기밀