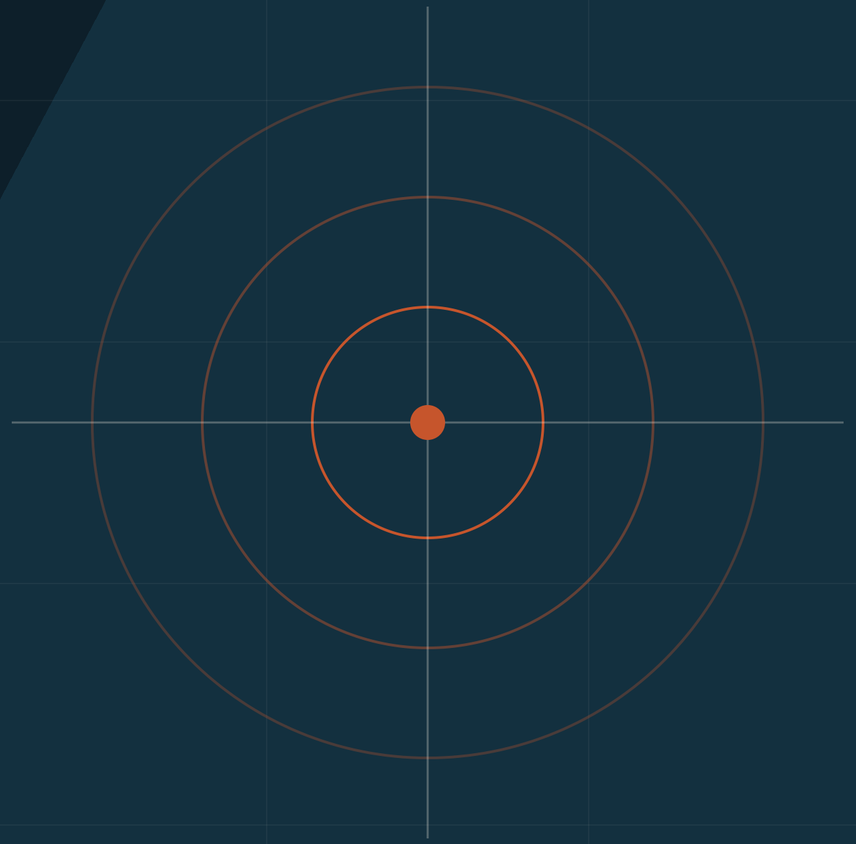
HARBOR TOOLS · 신규 사업 제안

경영 승인 회의 · 2026년 11월 7일

Stockline

소규모 공장의 재고를 엑셀에서 현장으로 옮깁니다.

월 $200, 2주 도입, 휴대폰으로 쓰는 재고 소프트웨어. 3년 $1.2M 투자 계획 중 1단계 $400K 승인을 요청합니다.



목표 시장	3년차 고객	1단계 요청액
$240M	600개사	$400K

다섯 가지를 확인하면 승인 여부를 판단할 수 있습니다.

01

시장이 비어 있다

12만 개 공장, 도입률 8%. 연 $240M 규모.

02

현장의 손실이 크다

하루 90분 재고 확인, 매출 3% 결품 손실.

03

경쟁 공백이 있다

ERP는 $2,000·6개월, 엑셀은 연동 불가.

04

3년차에 흑자다

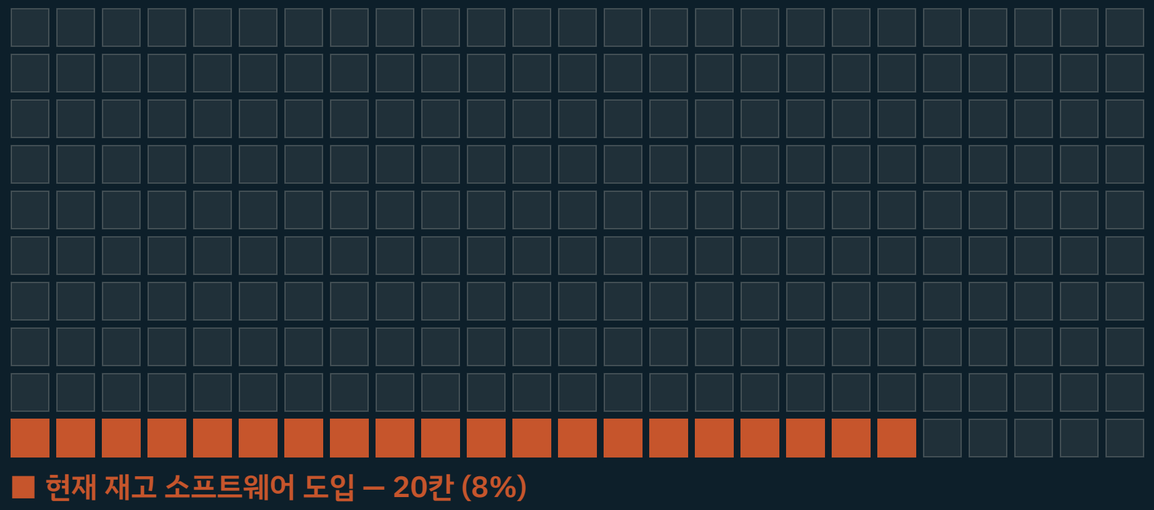
600개사 $1.44M, 해지율 5% 가정.

05

결정은 하나다

1단계 $400K 집행 승인.

목표 공장 12만 개 중 92%가 아직 재고 소프트웨어를 쓰지 않습니다.



120,000개사
Stockline이 겨냥하는 소규모 공장 수

8%
오늘의 재고 소프트웨어 도입률 — 나머지는 공백

$240M
연간 시장 규모. 3년차 매출 $1.44M은 그 0.6%

공장은 재고를 세는 데 하루 90분을 쓰고, 그래도 결품이 납니다.



90분 / 일

현장 담당자가 재고를 확인·대조하는 데 쓰는 시간



3% 매출

결품으로 잃는 연간 손실 — 라인 정지와 납기 지연



76% 담당자

재고를 스프레드시트로 관리 — 수식 수정이 곧 운영

세 수치가 가리키는 한 가지

문제는 공장이 재고를 모른다는 것이 아니라, 아는 데 너무 오래 걸려 이미 늦는다는 것입니다. 스프레드시트는 어제의 숫자를 보여 줄 뿐, 지금의 숫자를 보여 주지 못합니다.

Stockline은 재고 확인을 현장의 3초로 바꿉니다.

설비에서 올라온 수치가 휴대폰 화면까지 가는 경로를, 사람의 재입력 없이 잇습니다.

01

설비 연동

기존 가공 설비에서 생산·소모 수량을 그대로 읽어 옵니다.

→

02

자동 차감

투입분이 재고에서 자동으로 빠져 장부가 항상 지금입니다.

→

03

현장 입력

작업자가 휴대폰으로 입출고를 바로 찍습니다. PC 불필요.

→

04

발주 알림

기준 수량 아래로 떨어지면 담당자에게 먼저 알립니다.

기계가 하는 일

사람이 하는 일 — 하루 몇 번의 터치

월 $200

구축비 없는 월 정액. 결재 승인 한 단계로 시작합니다.

2주 도입

품목 등록과 설비 연결까지 2주. 라인을 세우지 않습니다.

휴대폰 입력

현장에 PC가 없어도 됩니다. 교육은 한 번으로 끝납니다.

대형 ERP는 비싸고 느리며, 스프레드시트는 설비와 연동되지 않습니다.

비교 항목	Stockline	대형 ERP	스프레드시트
월 요금	$200	$2,000	$0
도입 기간	2주	6개월	당일
현장 입력 수단	휴대폰	PC 전용	PC 전용
설비 연동	✓ 가능	✓ 가능	✕ 불가

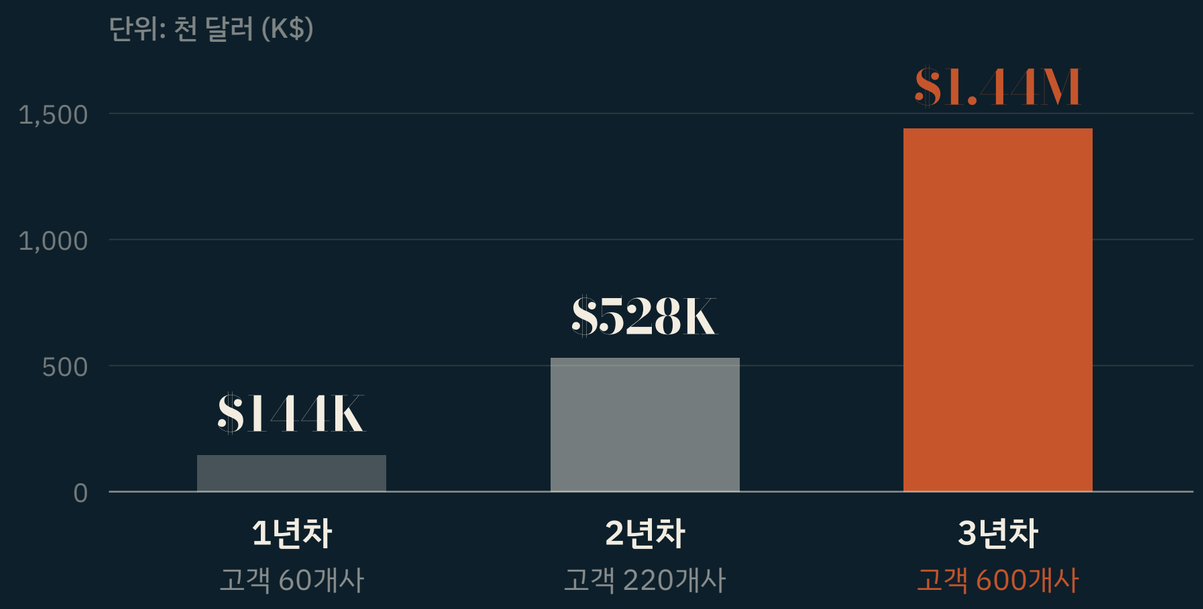
가격의 틈

ERP의 10분의 1 가격. 공장이 결품으로 잃는 매출 3%와 비교하면 회수 논리가 단순합니다.

속도의 틈

6개월 프로젝트를 감당할 인력이 없는 공장에, 2주·휴대폰은 유일하게 가능한 선택지입니다.

고객 60 → 220 → 600개사, 매출은 3년차에 $1.44M에 이릅니다.



단년도 흑자

3년차

3년차에 단년도 흑자로 전환하는 것을 계획 전제로 삼습니다.

해지율 가정

연 5%

고객 수 계획은 연 5% 해지를 반영한 순증 기준입니다.

3년 투자

$1.2M

개발·도입지원·영업을 포함한 3년 누적 투자 규모.

3년 $1.2M 중 오늘 결정하는 것은 1단계 $400K뿐입니다.

남은 금액은 파일럿과 정식 출시 결과를 확인한 뒤 별도 안건으로 다시 올립니다.

1단계 · 오늘 승인 요청

$400K

파일럿 3개사 구축, 설비 연동 모듈,
정식 출시판 개발 인력.

2단계 · 2월 검토 후

$400K

정식 출시와 도입지원 조직,
초기 100개사 대응.

3단계 · 출시 성과 확인 후

$400K

영업 확대와 운영 자동화,
600개사 규모 대비.

단계별 중단 가능

각 단계 끝이 판단 지점입니다. 1단계에서 멈추면 노출은 $400K에 한정됩니다.

검증 먼저

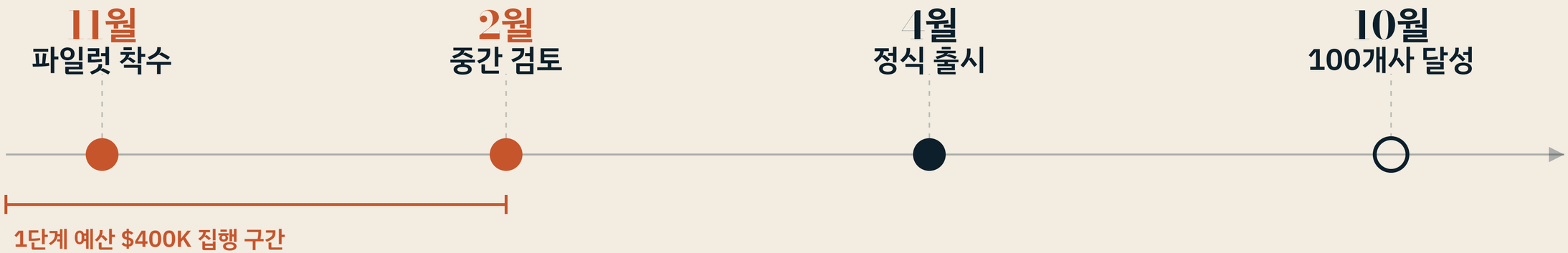
1단계 예산은 파일럿 3개사에서 2주 도입이 실제로 가능한지 확인하는 데 씁니다.

회수 기준

3년차 매출 $1.44M과 단년도 흑자가 $1.2M 투자의 회수 기준선입니다.

11월 파일럿에서 10월 100개사까지, 네 개의 확인 지점으로 갑니다.

2월 검토에서 파일럿 결과를 보고드리고, 그 자리에서 정식 출시 여부를 다시 판단합니다.



고객 3개사와 현장 검증.
2주 도입을 실제로 측정.

파일럿 결과를 경영진에
보고, 출시 여부 판단.

일반 판매 개시.
1년차 60개사 계획 시작.

누적 100개사 확보가
2단계 확대의 전제.

정리하면, 빈 시장·큰 손실·낮은 가격·단계 투자 네 가지가 근거입니다.

01 목표 공장 12만 개 중 92%가 공백이다

연 $240M 시장에서 3년차 목표는 0.6% 점유에 해당합니다.

02 고객은 하루 90분과 매출 3%를 잃고 있다

담당자 76%가 스프레드시트로 버티는 현재 상태의 비용입니다.

03 월 $200·2주·휴대폰은 경쟁자가 못 맞춘다

ERP는 $2,000·6개월, 스프레드시트는 설비 연동 불가입니다.

04 3년차 $1.44M·단년도 흑자, 노출은 단계별

총 $1.2M을 3단계로 나눠 각 단계 끝에서 중단할 수 있습니다.

오늘의 안건 1단계 $400K 집행 승인 — 11월 파일럿 착수와 2월 보고를 전제로.

Stockline 1단계 예산 $400K의 집행을 승인해 주십시오.

승인 시 즉시

11월 파일럿 3개사 착수

계약·품목 등록·설비 연결을 이번 달에 시작합니다.

다음 보고

2월 중간 검토 안건

파일럿 결과와 2단계 요청을 함께 올립니다.

이번 결정의 한도

$400K · 3년 중 1단계

남은 $800K은 이번 승인 범위에 포함되지 않습니다.

제안

Harbor Tools · Stockline 사업팀

회의일

2026년 11월 7일