꿈비그룹
시너지 TFT 출범 전략

각 회사의 강점을 연결해, 그룹의 성과를 만듭니다



꿈비



토박스코리아



에르모어



가이아코퍼레이션



봄봄매트



링크맘

각 회사의 강점을, 그룹의 공동 성과로 연결합니다

01 함께 성장

매출 시너지

브랜드·매장·고객을 연결해
교차판매와 재구매를 확대

02 함께 효율화

비용·현금 개선

구매·물류·재고를 통합해
중복 비용과 묶인 자금을 축소

03 함께 실행

그룹 운영 체계

공동 데이터·권한·KPI로
회사 간 협업을 상시 업무로 정착



2026.10–2027.03 | 6개월간 공동 과제 실행 → 성과 검증 → 확산

제품·고객·채널·운영 역량을 함께 쓰는 그룹으로 전환합니다



꿈비

유아용품·매트
제품 기획·제조



토박스코리아

키즈 신발·패션
오프라인 판매망



에르모어

온라인 유통
상품·고객 운영



가이아코퍼레이션

완구·키덜트
브랜드 소싱



봄봄매트

시공매트
생활 공간 제안



링크맘

육아용품 매장
오프라인 고객 접점

참여 범위: 주요 계열사 | 봄봄매트·링크맘은 브랜드·채널 관점으로 표시

외형 성장 다음 과제는 수익성과 자산 효율입니다

성장한 외형

674.3억

반기 연결매출
전년 동기 대비 +139.9%

낮은 수익성

45.7%

판관비율
반기 영업손익 △0.3억

개선할 자산 효율

219.7억

재고자산
재고회전율 3.3회



기획안 인용 수치 | 개별 회사의 노력에 더해, 회사 사이의 중복과 미활용 자산을 해결해야 합니다

시너지는 연결할 자산과 공동 실행 과제가 있을 때 발생합니다



연결할 자산	공동 실행	그룹에 남길 성과
그룹 상품 × 토박스·링크맘 매장	브랜드별 입점·판매·정산 모델 설계	외부 고객 매출과 공헌이익 증가
구매 물량 × 물류·생산 기반	통합 협상·수요예측·재고 배분	총원가 절감과 현금 회수
고객·매출·재고 데이터 × 인력	표준 데이터·공동 마케팅·AI 자동화	재구매·의사결정·업무 생산성 개선

TFT는 회사 간 협업 과제에 담당자·일정·의사결정권을 부여하는 실행 조직입니다

5개 분과가 매출·원가·자금·조직·데이터를 함께 바꿉니다



분과	연결하는 기능	6개월의 핵심 산출물
A 매출 시너지	영업·유통·마케팅·회원	그룹 입점 모델·교차판매 검증·회원 연계안
B 원가·공급망	구매·물류·SCM·생산	통합 계약·재고 개선·설비 활용 결정
C 재무·트레저리	회계·결산·자금	그룹 자금 현황·결산 표준·자동화
D 조직·공유서비스	HR·총무·CS/AS	공동 지원기능·인력 운영·성과보상안
E 데이터·AI 인프라	IT·데이터 표준·AI·보안	공통 마스터·통합 대시보드·AI 활용 확산

A·B·C가 사업 성과를 만들고, D·E가 인력·제도·데이터 기반을 공급합니다

A. 매출 시너지 — 한 고객에게 그룹의 다음 상품을 제안합니다

01	**채널을 함께 활용**	토박스·링크맘에 그룹 상품 입점 SKU·매장별 판매성과를 확인하고 확대
02	**고객 관계를 연결**	회원 연계와 생애주기 교차 마케팅 출산·유아·아동 단계별 다음 구매 제안
03	**영업 조건을 개선**	채널 수수료·광고 공동 협상 B2B 공동 제안과 가격·프로모션 운영 기준



성과 기준: 외부 고객 매출·공헌이익·객단가·재구매 | 입점 수는 실행 진척 지표

B. 원가·공급망 — 함께 구매하고, 재고와 생산을 최적화합니다

01	**구매·물류 통합**	택배·3PL·포장재·원부자재 공동 협상 대상 비용 3~5% 절감 목표안 검증
02	**재고를 현금으로 전환**	장기·악성 재고 기준 통일, 수요예측·발주 연계 재고회전율 3.3 → 4.0회 목표안
03	**생산 자산 재검토**	매트 유휴설비의 그룹 물량 내재화와 축소·외주 전환을 총원가 기준으로 비교



재고 장부금액 감소와 실제 현금 유입을 구분하고, 할인·폐기·이관 비용까지 반영합니다

C. 재무·트레저리 — 자금은 함께 보고, 결산은 같은 기준으로 합니다

01	**그룹 자금 가시화**	계좌·차입·담보·보증·리스 전수조사 일일 자금보고와 3개월 자금수지 예측
02	**금융비용·위험 관리**	주거래은행·여신·만기 전략 공동 검토 회사별 승인 권한과 자금 소유를 명확히 관리
03	**결산 표준·자동화**	계정과목·결산 일정 통일, AI 전표 파일럿 본체 검증 후 계열사 확산, 결산 공수 30%↓ 목표안



공동 관리의 출발점은 정확한 현황입니다 | 자금 이전·담보 제공은 별도 적법성·승인 검토

D·E. 조직과 데이터가 모든 분과의 실행 속도를 높입니다

D 조직·공유서비스

협업할 인력과 제도를 확보

공동 채용·교차 배치 가이드
중복 지원기능·CS 공동 운영
그룹 KPI와 성과보상 연계

E 데이터·AI 인프라

같은 데이터를 보고 같은 속도로 실행

회원·SKU·창고·채널 마스터 통일
그룹 대시보드·AI 교육·PA 지정
개발 보안과 접근권한 표준



분과별 요구사항·제공 책임자·납기를 합의 | E분과는 타 분과 지원 납기 준수로 평가

계열사 대표가 실행 책임을 지는 TFT를 구성합니다

그룹 시너지 위원회	회장 의장 · 계열사 대표 참여	과제·자원·상충·보상 의결
총괄 TFT장	분과 실행 총괄	공식 위임 범위 내 지시·시정 요구·조정
PMO + 준법·공시 데스크	과제·KPI·의존성·보고 관리	전담 2명안 + 외부 전문 자문

A 매출 **B 원가·공급망** **C 재무·자금** **D 조직·지원** **E 데이터·AI**



분과장 + 각사 실무위원 + PMO | 실명 인선·업무 투입률은 출범 의결로 확정

10월에는 7개 우선 과제를 동시에 착수합니다



A 매출/B 원가·공급망/C 재무·자금/D 조직·지원/E 데이터·AI

축	과제	주관	1차 산출물
비용·운영	1 통합구매·통합물류	B	계약·물량 DB, 우선 카테고리 3개
비용·운영	2 AI 회계·결산 표준화	C+E	요구사항·계정과목 매핑·파일럿 계획
비용·운영	3 그룹 자금 통합관리	C	계좌·차입·담보 현황, 보고 기준
비용·운영	4 통합 재고 최적화	B+E	재고 분류 기준, 개선 대상·실행 계획
매출 검증	S-1 링크맘 그룹 입점	A	위탁판매·정산·매장 운영 표준
매출 검증	S-2 꿈비 → 토박스 공급	A+준법	거래조건 검토·승인 후 계약·1차 발주
매출 검증	S-3 토박스 교차판매 파일럿	A+E	3~5개점·SKU 선정, 효과 측정 설계

착수 후 2주 내 베이스라인·담당자·목표·완료기준 확정 | 중요 거래는 필요한 사전 승인 후 실행

매출 시너지는 3개 파일럿에서 검증하고 확대합니다

S-1 링크맘 용인본점

그룹 상품을 한 매장에서

꿈비 매트·가이아 완구
토박스 신발·의류
→ 위탁판매·정산 모델 검증

S-2 꿈비 → 토박스

상품 공급을 실제 발주로

공급계약·가격 근거 정리
필요 승인 후 1차 발주
→ 반복 가능한 거래 표준

S-3 토박스 3~5개점

교차판매의 사업성을 검증

꿈비·에르모어 상품 입점
객단가·재구매·이익 확인
→ 검증 SKU·매장부터 확대



퀵윈의 목적은 운영 모델과 사업성 검증 | 전 매장 확대는 성과·고객 반응을 확인한 뒤 결정

성과는 거래 규모보다 그룹에 남는 이익과 현금으로 증명합니다

손익 개선 / 목표안

15~25억

6개월 실행 결과의 연환산 효과
실행비용·매출 잠식 차감
실제 기간 실적과 별도 보고

현금 개선 / 목표안

30~50억

재고·자금 과제의 현금 효과
재고 축소 효과와 중복 합산 금지
순이익과 구분하여 관리

공동 성과 / 측정 원칙

순증 성과

외부 고객 매출·공헌이익 측정
내부거래는 연결 조정 대상
원안 4%→8%는 참고 지표



기획안의 추정 목표입니다 | 착수 후 2주 내 기준·산식·중복 효과를 검토해 목표 재확정

6개월 안에 검증하고, 성과가 확인된 모델을 확산합니다

2026.09

출범 준비

3주: 회장 승인·인선
4주: 위원회 1차
실무위원 서면 발령

2026.10

착수·기준 확정

10.5 Kick-off
7개 과제 동시 착수
2주 내 기준·목표 확정

2026.11–12

파일럿·1차 성과

통합구매 재협상
교차판매 파일럿 가동
12월 말 성과 검증

2027.01–03

확산·종합 평가

자동화·교차판매 확대
회원·CS 기반 실행
3월 말 보상·다음 단계



성과가 확인된 모델을 표준화하고, 2027.04 이후 해외사업 확장에 적용

참여를 공식 업무로 발령하고, 회의는 실행과 의결에 집중합니다

실행 책임	공식적으로 보장할 사항
계열사 대표	실무위원 지정·서면 발령, 데이터 제공, 인력·예산 지원
분과장	자원 결정권 보유, 공동 과제 책임, 타 분과 요청·납기 합의
PMO	과제대장·KPI·이슈 통합 관리, 의결 안건 선별, 결정 후 이행 추적

매주 분과회의

진척·문제·지원 요청

격주 운영회의

분과 간 의존성·상충 조정

월 1회 위원회

60분 · 결정할 안건에 집중



투입률안: 분과장 30~50% · 실무위원 30% · PMO 100% | 인력·일정은 위원회 확정

그룹 공동 성과와 각 회사의 정당한 이익을 함께 지킵니다

01	**거래의 공정성**	회사별 이익·가격 근거·정산 조건을 문서화 해당 거래의 법정 승인·공시 요건을 사전 판단
02	**주주·고객·정보 보호**	토박스 등 각 회사의 주주 이익을 함께 검토 회원 정보 공유는 적법한 근거·동의·보안 설계 선행
03	**빠른 검토와 명확한 책임**	PMO 준법 데스크 → 필요한 외부 자문 → 해당 회사의 필요한 승인 완료 후 실행



그룹 위원회 의결은 각 회사의 법정 의사결정을 대체하지 않습니다

꿈비그룹 시너지 TFT 출범을 결정하고, 전 계열사가 실행합니다

회사별 강점을 연결하는 일을
그룹의 공식 실행 과제로 전환합니다



출범 결정	실행 약속
① TFT 발족 · ② 5개 분과 편성	2026.10–2027.03 운영, 전 계열사 참여
③ 총괄·분과장 인선 · ④ 7개 과제 착수	실제 결정권 보유 리더, 담당·기한·완료기준 확정
⑤ 전담 PMO·준법 체계 · ⑥ 성과보상 연계	실행 지원·장애 해소, 검증된 그룹 성과로 평가

대표가 자원을 보장하고, 분과가 실행하며, 위원회가 결정합니다

Appendix A. 3대 관점 × 5개 분과 실행 매트릭스



분과	비용 절감	시너지 창출	그룹 운영·통제
A 매출	채널 수수료·광고 통합 협상	오프라인 교차판매 회원 연계·B2B 공동 영업	가격·프로모션 정책 마케팅 예산 배분 기준
B 원가·공급망	원부자재·물류 공동 계약 유휴설비 총원가 개선	생산처 공유·수요예측 그룹 물량·재고 최적화	구매 품의·발주 기준 재고·물류 월간 보고
C 재무·자금	전표 자동화 금융비용 절감	계정과목·결산 일정 통일 연결결산 효율화	일일 자금보고·만기 관리 내부회계 관리 연계
D 조직·지원	중복 지원기능 공동화 CS 운영비 협상	공동 채용·교차 배치 VOC의 제품 개선 연계	전결·평가·보상 원칙 클레임·평판 보고
E 데이터·AI	SaaS·라이선스 통합 구매	데이터·회원 연계 기반 AI 역량·교육 확산	공통 마스터·접근권한 개발 보안 표준

분과별 실행 목록은 하나의 과제대장으로 관리하고, 공동 과제는 주관·지원 책임을 구분

Appendix B. 같은 성과를 두 번 세지 않는 KPI 기준



지표	기획안 목표·참고값	측정·인정 원칙
손익 개선	연환산 15~25억 (추정)	일회성 실행비용·잠식 효과 반영, 실제 기간 실적 병기
현금 개선	30~50억 (추정)	실제 현금흐름으로 검증, 재고 축소와 이중 합산 금지
통합구매·결산	대상 비용 3~5%↓ / 공수 30%↓	동일 물량·조건 기준 비교, 공수 절감의 비용 실현 여부 별도
재고회전율	3.3 → 4.0회 (목표안)	산식·평균 재고·연환산 기간 통일, 평가손·처분손 구분
교차판매	외부 매출·공헌이익·재구매	파일럿·비교 기준 설정, 내부거래 4%→8%와 분리
판관비율	원안 참고: 45.7% → 43% 이하	연환산 손익 목표와 정합성 재검토 후 승인 목표로 확정

PMO가 산식을 관리하고 분과가 근거를 제출 | 분기 리뷰에서 성과 확정 후 보상 반영

Appendix C. 검증 이후 확대할 중기·후속 과제



단계	과제	확대·의사결정 조건
Tier 2 3~6개월	회원 연계·통합 마케팅	솔루션 비교·동의 및 데이터 설계 후 구축
Tier 2	유휴설비 활용·재편	물량 내재화와 축소·외주의 총원가 비교 후 결정
Tier 2	교차판매 확대	파일럿 판매·이익·고객 반응 검증 후 확산
Tier 2	통합 CS·AI 역량 평준화	VOC 기준·PA 지정·교육·공동 운영 모델 마련
Tier 3 후속 확장	해외사업 확장	2027.04 이후, 검증된 국내 TFT 방법론 적용
Tier 3	HR·보상 표준화 / 포트폴리오 재정비	인사·보상 설계는 6개월 내 선행, 후속 확대는 위원회 의결

해외·포트폴리오 과제는 위원회 직속 | 국내 우선 과제의 성과 검증이 확장의 전제

Appendix D. 출범 전에 확정할 운영 기준



확정할 기준	출범 시 정리할 내용
분과장 인선	원안 D·E에 동일 인물 기재 → 1인 1분과 원칙과 정합하게 확정
실무위원·PMO	직급·담당 범위·겸임을 명확히 하고 업무 투입률 서면 발령
목표·베이스라인	효과 범위·기간·중복 산정 검토, 4분기 실행 목표를 2주 내 확정
회원·데이터·인프라	자체·상용 비교, 클라우드 대안 검토, 개인정보·보안 기준 확정
평가·상충 조정	대표 KPI·보상 연계, 회사 간 부담·수익 배분의 공정한 기준 마련

실행 방향은 공동 성과 | 인선·산식·권한을 확정해 출범 즉시 움직일 수 있도록 준비

Appendix E. 시너지 TFT 조직 구성 — 위원회·총괄·PMO·5개 분과

그룹 시너지 위원회	위원장 박영건 회장(꿈비그룹)	위원 각 사 대표이사	과제·자원·보상 의결
총괄 TFT장	한기주 사장(토박스코리아)	5개 분과 실행 총괄 · 분과 간 상충 1차 조정
PMO	박보선 대표이사 · 김상준 상무이사(꿈비그룹 전략기획실)	과제·KPI·준법·공시

A 매출

분과장
한기주 사장
토박스코리아

실무위원(안)
김진욱 전무
가이아코퍼레이션

B 원가·공급망

분과장
나원석 대표이사
가이아코퍼레이션

실무위원(안)
조주현 부장
꿈비

C 재무·자금

분과장
박보선 대표이사
전략기획실

실무위원(안)
윤여준 상무
토박스코리아

D 조직·지원

분과장
김상준 상무이사
전략기획실

실무위원(안)
정승일 팀장
꿈비

E 데이터·AI

분과장
허선회 대표이사
에르모어

실무위원(안)
노요셉 팀장
에르모어



분과장·실무위원은 회장 결정으로 확정 | 각 사 담당자는 대표이사가 지명해 PMO가 명부 관리

Appendix F. 분과별 분과장·실무위원 확정



분과	분과장	실무위원(안)	연결하는 기능 · 핵심 산출물
A 매출	한기주 사장 토박스코리아	김진욱 전무 가이아코퍼레이션	영업·유통·마케팅·회원 그룹 입점 모델 · 교차판매 검증 · 회원 연계안
B 원가·공급망	나원석 대표이사 가이아코퍼레이션	조주현 부장 꿈비	구매·물류·SCM·생산 통합 계약 · 재고 개선 · 설비 활용 결정
C 재무·자금	박보선 대표이사 전략기획실	윤여준 상무 토박스코리아	회계·결산·자금 그룹 자금 현황 · 결산 표준 · 자동화
D 조직·지원	김상준 상무이사 전략기획실	정승일 팀장 꿈비	HR·총무·CS/AS 공동 지원기능 · 인력 운영 · 성과보상안
E 데이터·AI	허선회 대표이사 에르모어	노요셉 팀장 에르모어	IT·데이터 표준·AI·보안 공통 마스터 · 통합 대시보드 · AI 활용 확산

분과장은 해당 영역의 실제 결정권 보유 | 실무위원은 소속사 대표이사가 서면 발령(업무 투입 30%)



Appendix G. 각 사 담당자 지정(안) — 분과 × 계열사

분과	꿈비	토박스코리아	에르모어	가이아 코퍼레이션	연결하는 기능 · 핵심 산출물
A 매출	한용희 상무	김성수 팀장	윤미희 팀장	김진욱 전무	영업·유통·마케팅·회원 그룹 입점 모델 · 교차판매 검증 · 회원 연계안
B 원가·공급망	조주현 부장	박혜미 팀장	이수진 팀장	홍하영 부장	구매·물류·SCM·생산 통합 계약 · 재고 개선 · 설비 활용 결정
C 재무·자금	박윤경 부장	윤여준 상무	신해인 팀장	임소아 차장	회계·결산·자금 그룹 자금 현황 · 결산 표준 · 자동화
D 조직·지원	정승일 팀장	권현우 대리	장햇님 팀장	정현숙 부장	HR·총무·CS/AS 공동 지원기능 · 인력 운영 · 성과보상안
E 데이터·AI	방승현 팀장	황정원 부장	노요셉 팀장	주우태 부장	IT·데이터 표준·AI·보안 공통 마스터 · 통합 대시보드 · AI 활용 확산

각 사 대표이사가 분과별 담당자 1명을 지명해 9.30까지 PMO에 제출 | 녹색은 실무위원 겸임