

AXIS MOBILITY

IR

2024.07.01

Table of contents

Business

1. 기업의 목적
2. 문제 정의
3. 해결책
4. Why Now
5. 타깃 고객 정의

Company

6. 잠재적 시장규모
7. 경쟁환경 및 차별 점
8. 비즈니스 모델
9. Value Chain 구성
10. 팀 소개

Investment

11. 예상 매출
12. 기업 비전

1. Our Goal 기업의 목적

“지역 상생형 모빌리티 서비스 제공”

대기업 플랫폼 기반 택시 운송시장 독과점에 대응하기
위해 개방형 모빌리티 서비스를 제공합니다.

1. Our Goal 기업의 목적

Mission

양극화된 택시업계에 **메기 효과** 조성

Customer

택시 사업자 및 금융 기업

Key Value

K 택시 독점에 대응하는 **콜택시 연합구축**

Result

경쟁력 및 차별화된 택시 서비스/가격 공급

Plan

금융 앱 소비자 호출 시 빠른 배차가 가능한 **콜택시 확보 및 확장**

2. Problem 문제 정의



Company K

택시 앱 호출 시장 내
독점적 위치



90 %



Others

기존 콜택시 업계
*타 플랫폼 포함
점유율 급감

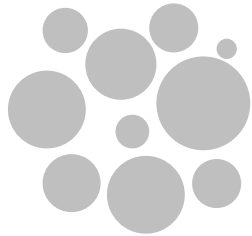


>10 %

2. Problem 문제 정의

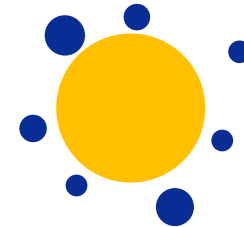
“ K 택시의 강력한 플랫폼 지위와 거대한 자본력에 밀려버린
지역 콜택시 업계는 심각한 경영난에 처해 있음. ”

A s - W a s



각 지역 별 호출사업자로 운영되어,
전체 택시 중 약80% 차지 및 지역별 사업자 간 경쟁
(콜택시 20만대 / 전체 25만대)

A s - I s



온라인 대형 플랫폼의 택시 산업 진입으로
오프라인 비즈니스인 콜택시 사업자 다수 폐업
현재 매월 회비를 지급하는 콜택시 회원 약 20% 이하 운영

*콜 택시 회비를 매월 지급하는 회원은 4만대 이며
현재 회비를 지급하지 않지만 배차가 가능한 회원은 약 10만대 추정

2. Problem 문제 정의 [참고 : 독점으로 인한 문제 상황]

□ K 택시 2015년 출범 이후 콜택시 줄 폐업

- 콜택시 요금 정책을 무력화하는 무료화 정책 (영세한 콜택시 업계 줄 폐업)
- K 택시 진입으로 인한 콜택시 회원 수 감소 (2/10 축소)
- 경기지역 콜택시 평균 호출 수 1년 내 약 60% 정도 감소

“콜 택시 업계는 붕괴 직전이며... 시마다 브랜드 택시 호출 앱 도입으로 활로를 모색하고 있지만 어렵기는 마찬가지...”



전국택시노동조합
연맹 관계자

□ 플랫폼을 이용하는 택시운전사 또한 가맹택시로 인한 문제 호소

- K 택시는 가맹 택시와 비가맹 택시로 구분하여 콜 몰아주기 등 불공정 배차
20% 청구 (마케팅 비용으로 15% 환급)
- 배회영업을 통한 운행 매출까지 수수료 청구
- 수익성 낮은 강제 배차로 기사님의 불만 증가
- 공공 호출 택시 등 타사 호출 서비스 배차 시 수수료 이중 청구 발생

강도 높은 운행 배차

K 택시가 제공하는 기사평가 시스템 폐해 발생
강제 배차 거부 시 페널티 제공

무분별한 가격 정책

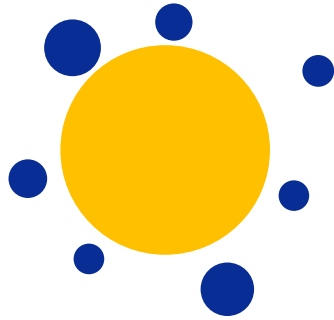
K 가맹 택시 호출 시 고객 호출비 추가 발생하여
소비자 부담 증가

해당 업체 문제 발생 시 대안 부재

독점 업체의 화재/재난 등 문제 시 패닉 상황 발생

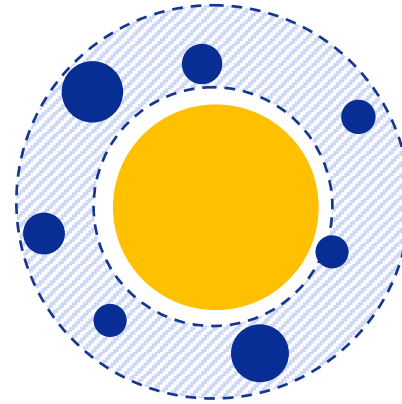
3. Solution 해결책

As - Is



대형 플랫폼의 독점 형태의
운영 구조로
택시 산업 경쟁력 및 품질 저하

To - Be



10년 이상 지역 주민과 함께하고 있는
지역 콜택시 사업자와 연합 (Union) 하여
콜택시 배차 중계 시스템 구축

【 제휴 콜택시 업체 】



3. Solution

해결책: K 택시와 엑시스모빌리티 사업 비교

(사업초기) ZERO 수수료

(사업중기) 수익성 제고



Type.3
플랫폼
운송 중개사업

Type.2
플랫폼
운송 가맹사업



- 사업 초기 ZERO 수수료로 콜택시 업계 고사
- MAU 4,000만명 이상 대형 플랫폼 영향력 극대화
- 초기 대대적인 자본 투자 + 플랫폼 소비자 활용

※일반택시(콜택시,공공택시)는 여러 호출 앱을 사용하기 위해 월회비, 건당 호출료 지불 중이나 초대형 플랫폼 영향력으로 피치 못해 K 사 의존



- Type.3 시장 비중 극대화 이후 약 5만대 가맹 택시 구성
- 강제 배차로 인한 높은 수행률(고객 목적지 도착)
- 높은 수수료와 콜 몰아주기 등 문제 발생

(사업초기) 지역 콜택시 업계와 함께 배차 중계 시스템 구축 (사업 초/중기) '보이는 콜택시', 'QR TAXI' APP설치 없는 배차 지원



Type.3
플랫폼
운송 중개사업

지역
콜택시

배차 방식의
다양화



- 지역 콜택시 및 SI (System Integration) 업체 기반 약 10만 대 택시 확보 예정→ 현재 2.3만 대 확보
- 금융 플랫폼과 제휴하여 K 택시 유사 규모 소비자 유입 구조 조성
- 지역 콜택시만의 강력한 공동체 의식 및 양질의 서비스 제공



- 강제 배차 없이도 K 가맹택시 수준의 높은 수행률 제공
- K 택시에 대응하는 지역 콜택시 및 공공택시 배차 중계 시스템 구축 및 제공



3. Solution

해결책

택시 플랫폼의 Value Chain



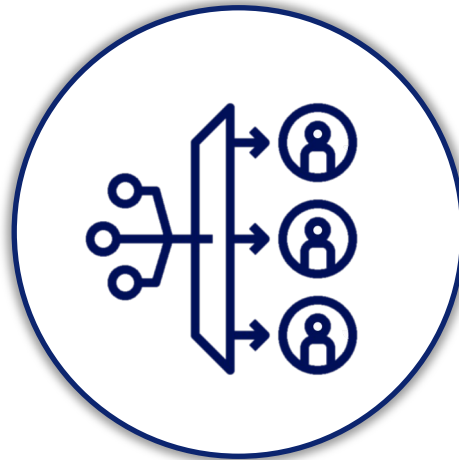
【Step. 1】 차량 확보 & 배차 중계 시스템 구축

【Step. 2】 금융 기업 제휴



AXIS Mobility

200개 이상의 콜택시 업체와 함께
배차 중계 시스템 구축



금융 기업 (Super App)

 KB 국민은행  신한은행

택시 콘텐츠를 통한 MAU(월간 활성자) 증가

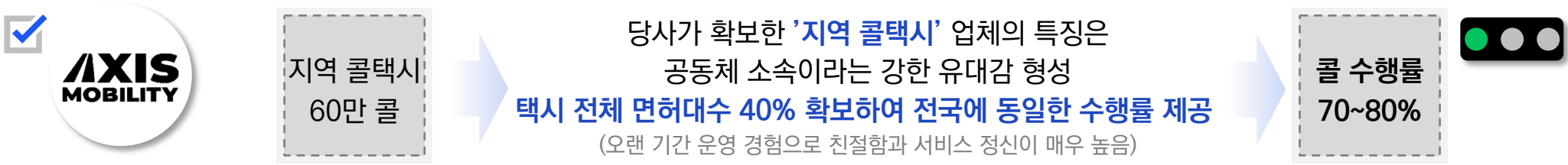
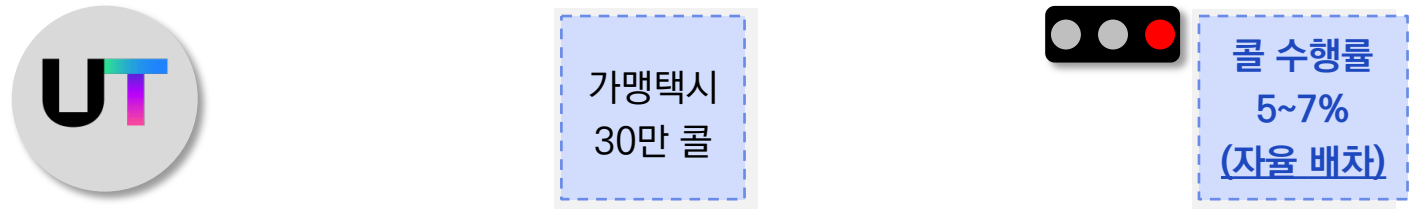


소비자

지역 콜택시만의 쾌적한 내부 환경 및 높은 서비스 제공
(금연 차량 및 안전한 운행)

3. Solution

해결책: “K 가맹 택시보다 높은 목적지 도착 수행률” (지역 콜택시 만의 높은 수행률 제공)



3. Solution

해결책 : 【Step. 1】 차량 확보 및 결제 시스템 구축

택시 인프라와 경험을 보유한 지역 콜택시 산업을 통해 배차 중계 시스템 구축

차량 확보 UNION TAXI



Hardware

기존 콜택시
+ 개인사업자 택시



License

택시운전자격증 보유
운전수 인력 Pool



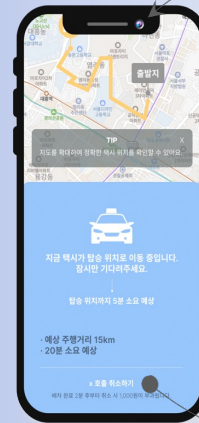
Know-how

택시사업의 KSF 파악
및 이전 퇴사자 충원용이



Local Alliance

지역적 사업특성이 강한
콜택시 연계로 전국 간 연결



결제 & 시스템 구축

PG결제 / QR / ARS



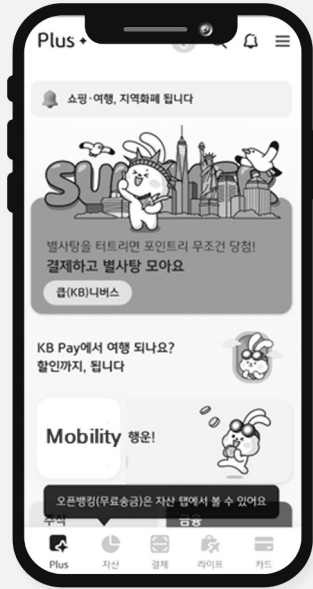
지역 콜택시 및 SI (System Integration) 업체 기반 호출 및 결제 시스템 확보


- 지역 콜택시 업체와 지속적인 사업 제휴 추진 (약 2.3만대 연동완료)
- 지역 별 솔루션 업체(6개사)와 제휴 통해 택시 배차 중계 시스템 구축 중

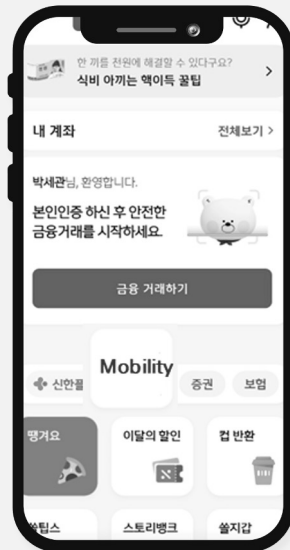
3. Solution

해결책 : [Step. 2] 금융 기업 제휴

 [국민은행]
KB 국민은행 • KB Pay 중심의 'SUPER APP' 구축



 [신한은행]
• 배달플랫폼 '땡겨요' 서비스 제공



MAU(월간 활성 자)을 높이기 위해 택시 콘텐츠를 도입하고자 함

“ 땡겨요 이후 2차 콘텐츠로 모빌리티 사업을 검토 중이나 진입장벽이 높고 장기적인 운용에 대한 비용 부담이 높아서 고민중입니다.

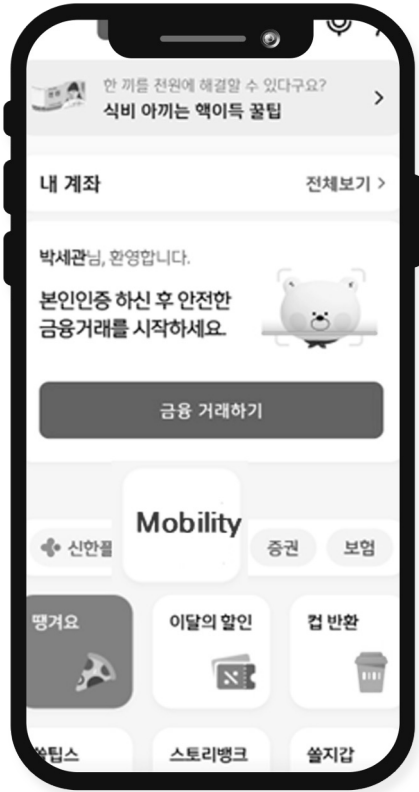
KB pay 앱 사용자가 1,000만명인 상태에서 소비자에게 효능감 있는 콘텐츠를 발굴하는 일은 매우 어려운 일입니다. 엑시스모빌리티의 모델에 대한 검증이 이루어 지면 택시대수와 상관없이 당장이라도 협력사업으로 추진하고자 합니다.

신한은행, KB 담당 수석 미팅

”

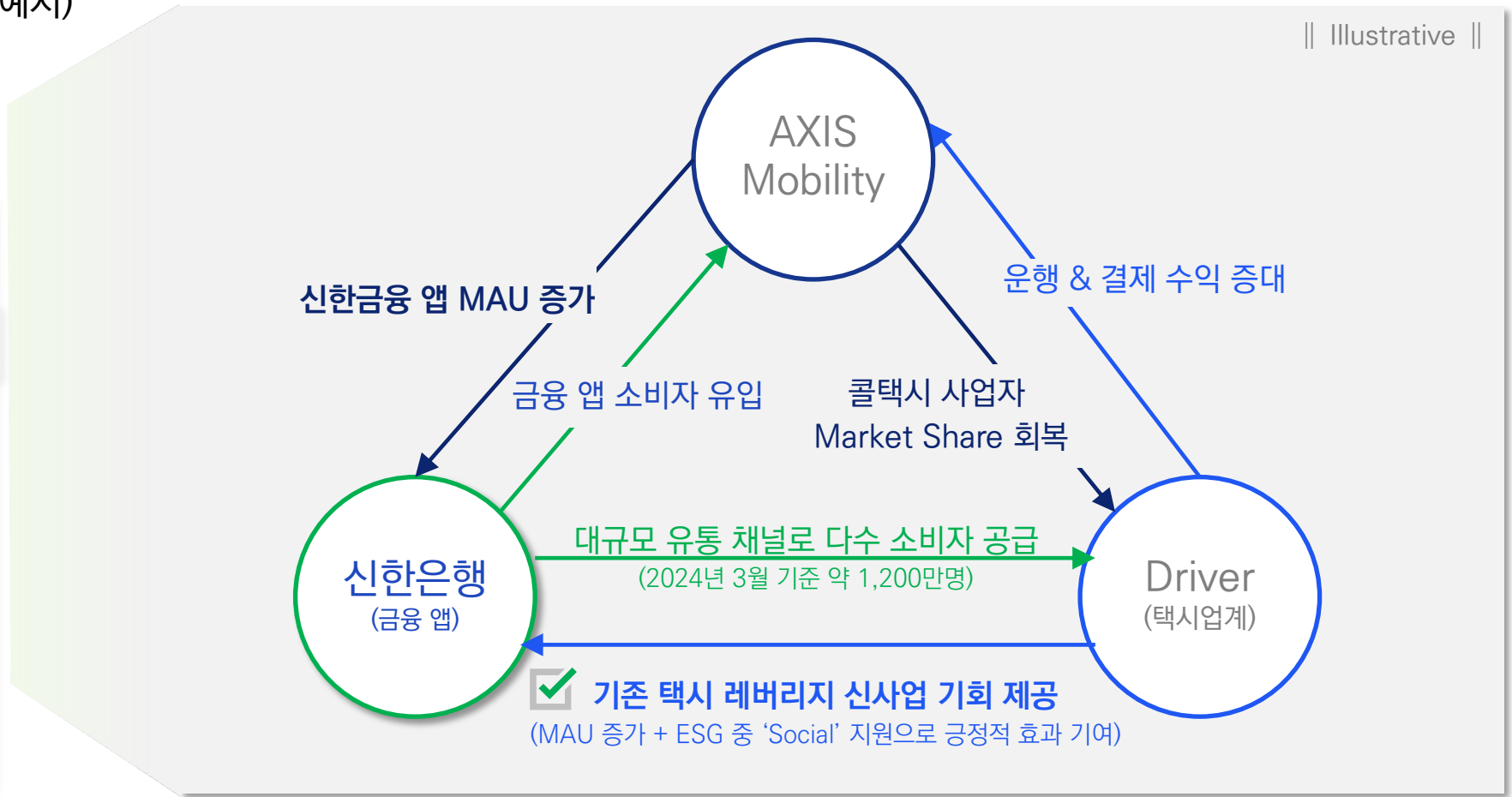
3. Solution

해결책 (예시)



【 신한은행 내 '택시요(Mobility)' 서비스 추가 가정 시 비즈니스 모델 】

|| Illustrative ||



신한은행은 MAU(월간 활성 자)증가를 위해 매해 평균 1,000억원 이상의 비용을 지출

4. Opportune time WHY NOW

K 택시 독점 문제를 해결하기 위해 정부도 지자체도 적극적으로 대응을 하였으나 만족할 만한 성과를 내지 못함. (민간 기업 대비 기술 및 서비스 완성도 부족)



2014년

국토교통부
1333콜택시 통합 서비스

2015년

K사
택시서비스 출시

2015년 이후~

세종택시 등 국가기관
주체 플랫폼 출시

정부 국토교통부 산하
서울 - 인천 - 대전 - 대구
지역 무관 콜택시 통합 호출
앱 및 번호(1333) 출시

2017년 12월 서비스 중단

시스템 구축비와 운영비로
40억원 낭비 결과 초래

세종특별자치시 산하
지역 콜택시업체와 연계해
모바일 콜택시 ‘세종택시’
서비스 출시

2018년 초 서비스 중단

시민 중 약 7% 낮은 사용률
& 별도 콜 장비 지원 부담

5. Target Customer

5. 타겟 고객



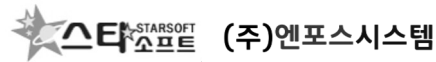
콜택시 업계



당사와 연대(Union)을 만들어 K 사 택시 독점 대응
& 금융 앱으로 시장 재진입



택시 솔루션 사업자
(SI)



배차 중계 시스템으로 기존 사업 모델 수익성 강화
& 금융 앱 소비자 유입 기대

신규 소비자 유입으로 지역 콜택시 회원 유치 확대 가능



금융 기업

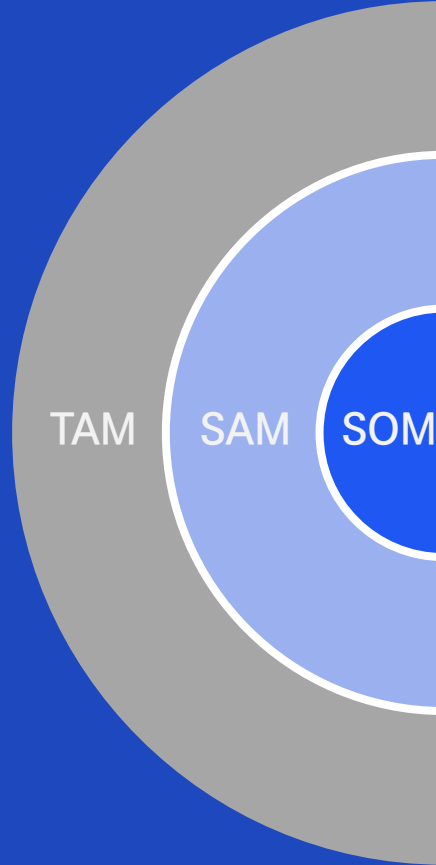


MAU 증가 (월간 활성 자)
& 상생 금융

택시 산업은 대표적 소상공인 사업자로 상생 금융 취지에 부합

6. Market Size 잠재시장 규모

금융 기업 제휴 이후 타깃 고객에 대한 초기 사업 진출 시 창출 가능한
수익규모(SOM)는 약 700 억원으로 추산하였으며 이는 유효시장의(SAM) 약 2% 비중



전 체 시 장
TAM Total Addressable Market

9.0 조원

택시면허 25만대 / 시장 전체 규모 약 9.0조원
(출처 : 한국소비자원)

유 효 시 장
SAM Service Addressable Market

3.6 조원

엑시스모빌리티의 목표대수
택시면허 10만대 전체 규모 (약40% 비중)

수 익 시 장
SOM Service Obtainable Market

700 억원

당사가 금융 기업과 제휴하여
K 택시 일 평균 30% , 수행률 80% 적용시
예상 매출
(중계수수료 2% 적용)

6. Market Size 잠재 시장 규모 [보조: 전체시장 (TAM)]

전체 시장

TAM

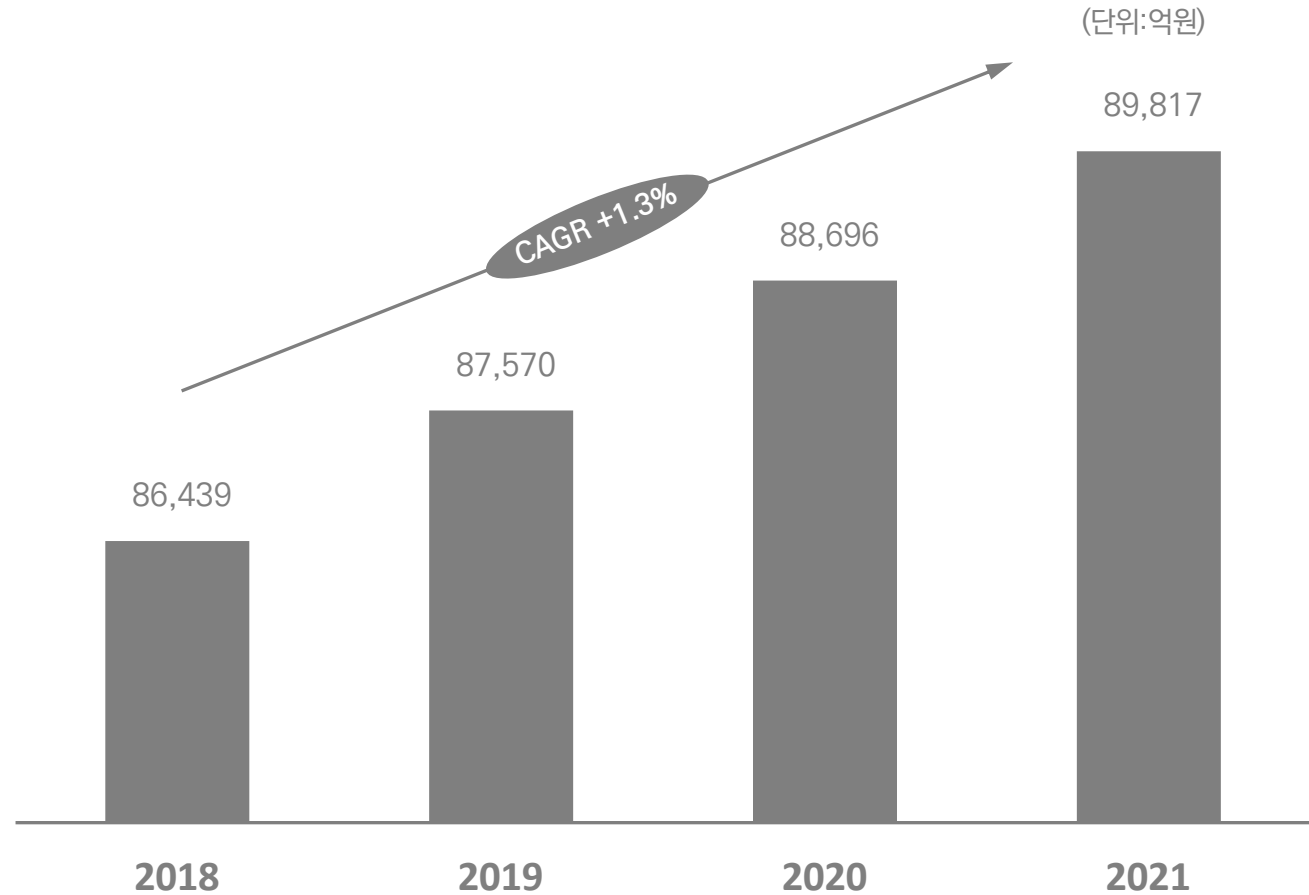
Total Addressable Market

택시면허 25만대 / 시장 전체 규모 약 9.0조원

(출처 : 한국소비자원)

9.0 조원

국내 택시 시장 규모






7

Competitive Analysis

경쟁환경 및 차별점

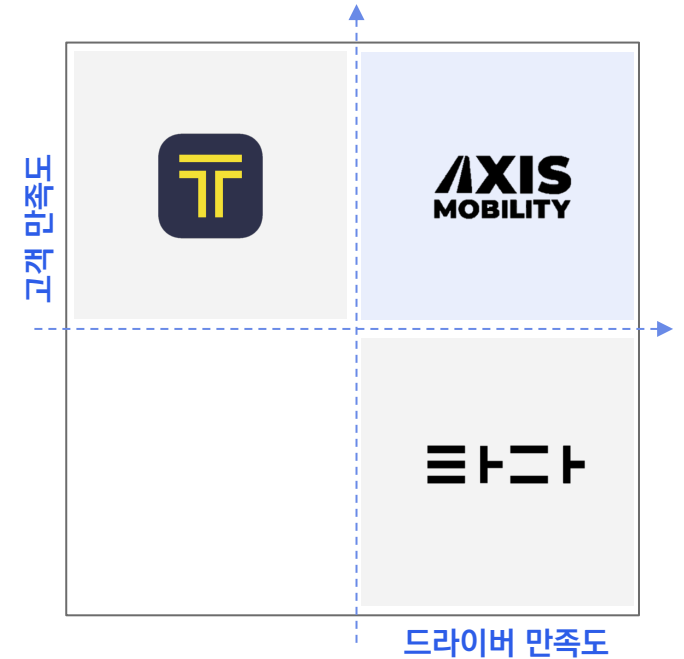


구분			
가격	●	●	●
	기본 택시요금 4,800원 +가맹 호출 비 3,000 (소비자 선택)	주력 상품 타다 플러스 기본 5,000원 +탄력요금제 +팁	기본 택시요금 4,800원
서비스 품질	●	●	●
	가맹 택시 (강제 배차)	모범택시, 고급택시, 등 전문 경험 필요	지역 콜택시 (일반 배차)
결제 편의성	●	●	●
	카드 & 앱 결제	카드 & 앱 결제	카드 & 앱 & QR 결제
운영 수수료 부담 (Cost)	●	●	●
	호출 여부와 무관하게 전체 운행 매출 20% 지불	15% (손님 평가 따라 차등)	전체 운행 매출 2% (그 외 수수료 없음)

고객 만족도

비용 부담

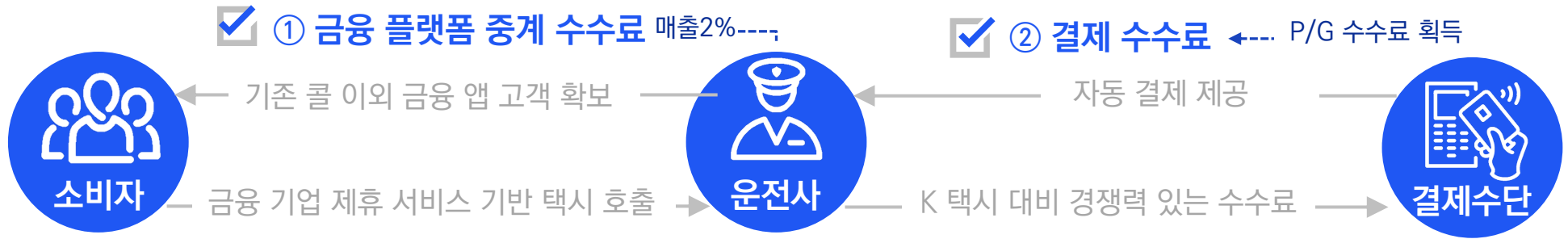
택시 시장 속 플랫폼에 잠식당한
드라이버들의 부담을 낮추고 고객들에게는
다양하고 편안한 결제 선택지 제공



카카오가맹택시 전체매출의 15% 환급
임시적인 정책으로 불안정한 계약구조

8. Business Model

비즈니스 모델



① 금융 앱 소비자 유입 확대를 위한 배차 중계 수수료

신규 소비자 유입에 따른 지급 수수료 발생

AXIS 호출료

운영 매출 2%

② 결제 수익

자동 결제
(웹 연계)

- 택시 요금 자동 결제 (PG결제)
- 수수료 결제금액의 약 0.5%

9. Value Chain 벨류체인 구성

타 플랫폼 업체와 상이하게 당사는

전 Value Chain 자체 공급 가능하여 안정적인 공급망(SCM)과 Cost 경쟁력 우위



당사 자회사

Tpayment

(주) 티페이먼트

택시 결제 단말기 제조사

- 2019년 설립
- 2021년 시험운행 200대 개시
- 2022년 대구 법인택시 단말기 공급
- 2022년 매출 약 14.4억원

디스플레이 화면 + QR + 블루투스 내장 단말기 직접 제조



택시 내 부착 예시

제조 인증서 획득



10. About Team

팀 소개

CEO 박대용



- [2014] QRBANK 창업
- [2020] QRBANK 매각
- [2023] AXISMOBILITY 창업
 - 대구택시 차세대 결제패드 단말기 도입 (2021.02)
(w/금융결제원, DGB유페이, 대구광역시, 대구개인택시)
 - 파라다이스 시티 차세대 결제 패드 도입 (2021.06)
(w/유니온페이, 신한카드, 금융결제원)

CSO 박세관



- [2002] (주)Canas - 서울 '친절 콜' 설립 (3,600대)
- [2005] (주)백산 ITS - 부산 '등대 콜' 운영
- [2007] (주)동부 NTS - 각 지역별 콜택시 설립/운영
 - 서울 : 동부엔 콜 (18,000대) 설립
 - 대전 : 한빛 콜 (1,300대) 수주 및 운영
 - 광주 : 광주엔 콜 (1,300대) 수주 및 운영

CMO 안영춘

- [2001] (주)Canas C&C 사내벤처 총괄이사
- [2005] (주)백산ITS 운영본부 총괄이사
- [2007] (주)동부NTS 운영본부 총괄이사
- [2012] 비전 팩토리 - 택시용 신용카드 단말기 제조
- [2018] (주)모든페이 - QR코드 간편결제 가맹점 모집

사업관리 오상규 부장

- [2013] 용인시 ICT 창업경진대회 입상
- [2015] 경기도 제1회 아이디어톤 경진대회 입상
- [2018] 한국크레딧라이프 입사
 - 신한 Pay 판 "Pickup"서비스 총괄팀장

시스템 설계 전용근 팀장

- [2023] 다수 업체 택시 프로젝트 및 차량 관제 프로젝트 설계 및 리드 프로그래머로 참여

Server 이재영 팀장

- [2014] 화물 DTG 관제 시스템 구축 및 운영
- [2015] 전남소방본부 긴급구조표준시스템 구축 참여

단말기 이명재 팀장

- [2021] 택시용 QR 결제 기 시스템 개발
- [2023] 한국산업기술대학교 전자공학부 겸임교수

11. Revenue

11. 예상 매출

① 택시로부터 오는 운영 매출 ('25년)



▪ 전체 운행 매출 2%

▪ 전국 평균 20%
(2025년 기준 5만대)

▪ 향후 2027까지 10만대

(비교) K택시 일 평균 콜 400만 건

▪ 점유율 10%(40만 건)

▪ 수행률 40%(16만 건)

▪ 택시 객 단가 1만원

116억원

② 결제 시 발생하는 결제 수수료 매출 ('25년)



▪ 연간 콜 예상 수
약 6000 만 건/년

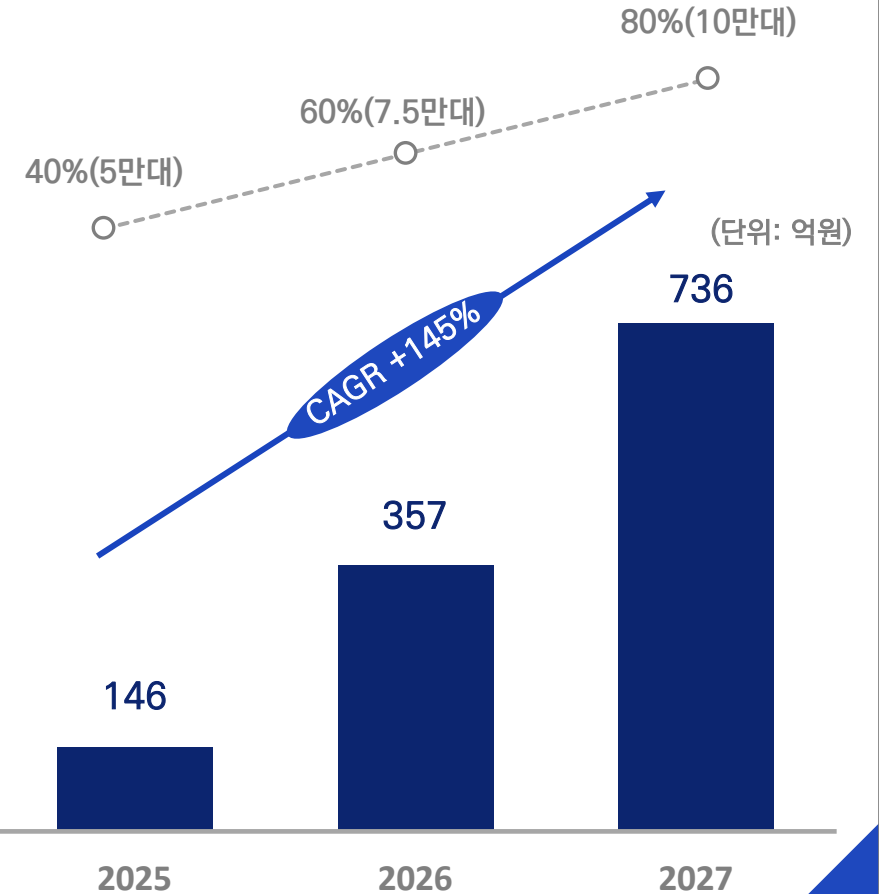
약 6000억원/
1년

▪ 호출 당 매출 약 1만원
(주간, 8km, 20분 가정)

▪ 자동 결제 수수료
[0.5%]

30억원

【K 택시 대비 수행률 비중 목표 & 향후 3개년 매출액】



11. Revenue

예상 매출

[보조 : 지역별 면허 대수 및 24년 목표 면허 대수 : 약 5만대 (전체 대비 20%)]

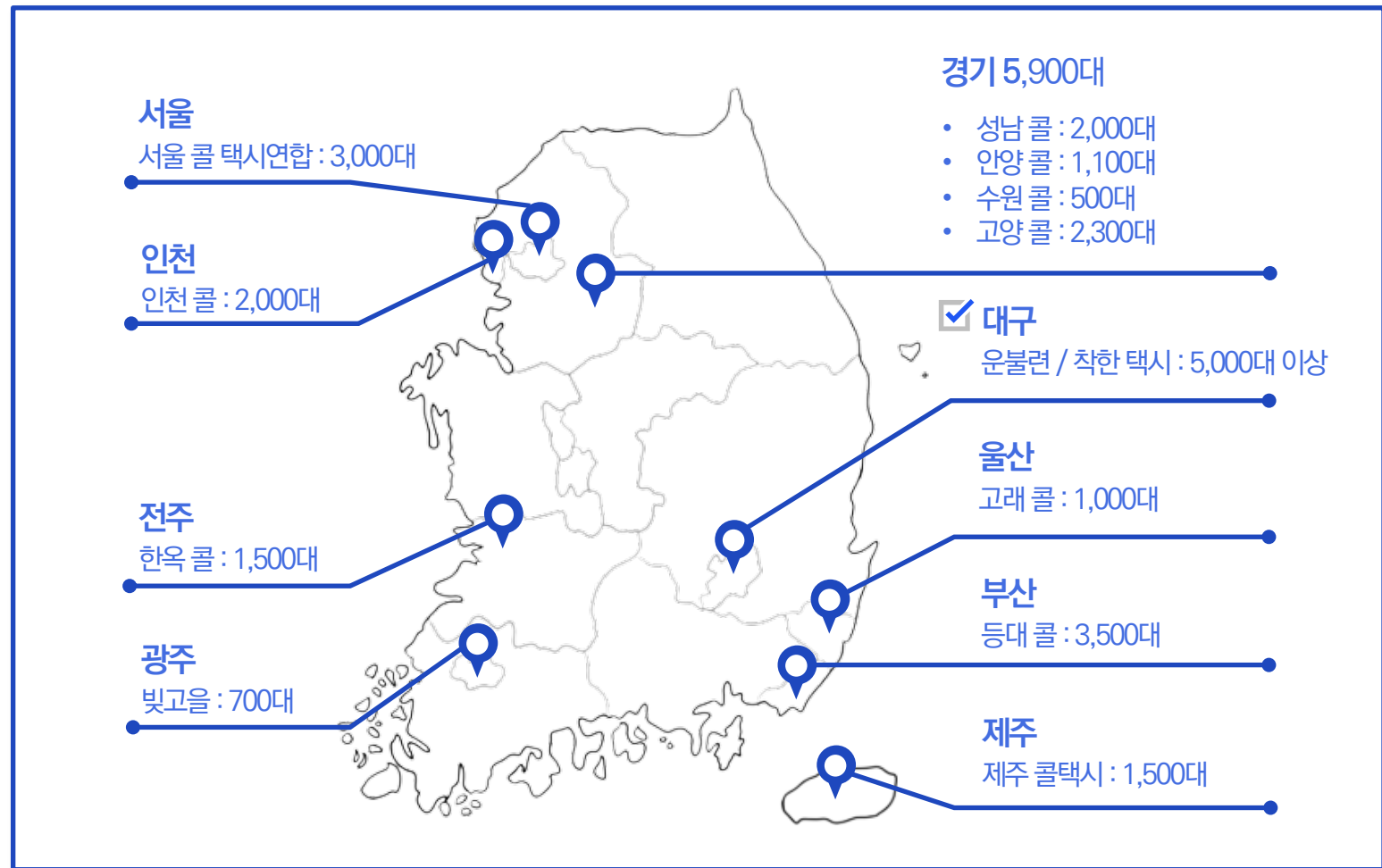
지역	면허대수	'24년 목표대수	'24년 예상 점유율 (=목표/총 면허수)
서울	71,711	15,000	21%
경기	37,936	8,000	21%
인천	14,348	3,000	21%
소계	123,995	26,000	21%
대전	8,644	2,000	23%
광주	8,119	1,500	18%
부산	23,828	5,000	21%
대구	15,707	3,000	19%
울산	5,678	1,500	26%
제주	5,318	1,500	28%
소계	67,294	14,500	22%
강원	7,400	1,500	20%
충북	6,675	1,500	22%
충남	6,205	1,500	24%
세종	426	300	70%
전북	8,346	2,000	24%
전남	6,494	2,000	31%
경북	9,688	2,000	21%
경남	12,175	2,000	16%
소계	57,409	12,800	22%
계	248,698	53,300	21%

11. Revenue

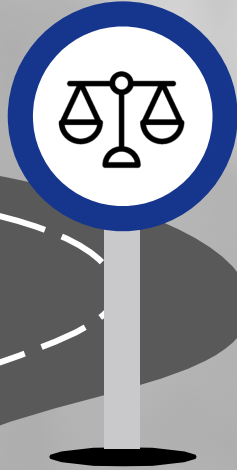
예상 매출

[보조 : 전국 서비스 계획]

- 2024년 內 24,000대 이상 운영 확정이며, 현재 전국 약 80,000여대 지역 콜택시와 협의 중



12. Our Vision 기업 비전



AXISMOBILITY는 지역 기반 콜택시 산업에 경쟁력 있는 기술 지원 및 지속 가능한 마케팅을 통해 금융 기업과 함께 대기업 운송 시장의 독과점에 대응하고자 하는 기업입니다.

