

AXIS MOBILITY

IR

2024.12.17

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. 손익분기점
13. 기업가치 산정
14. 추가 솔루션 제안
15. 기업 비전

1. Our Goal 기업의 목적

“콜택시 기반의 Open Mobility 서비스 제공”

양극화된 택시 모빌리티 산업의 균형을 맞추기 위해,
콜택시 100,000대의 배차 중계를 지원하고자 합니다.

1. Our Goal 기업의 목적

Mission

양극화된 택시업계에 **메기 효과** 조성

Customer

지역 콜택시

Key Value

K 택시 독점에 대응하고 생존을 위한 **콜택시 연합구축**

Result

Unique 한 서비스와 함께 시장에 **경쟁력 있는 택시 서비스/가격** 공급

Plan

소비자 호출 시 빠른 배차가 가능한 **콜택시 확보 및 확장**

2. Problem 문제 정의



Company K

택시 앱 호출 시장 내
독점적 위치

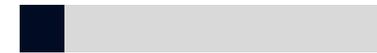


90 %



Others

기존 콜택시 업계
*타 플랫폼 포함
점유율 급감

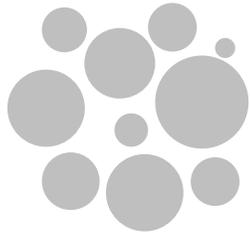


>10 %

2. Problem 문제 정의

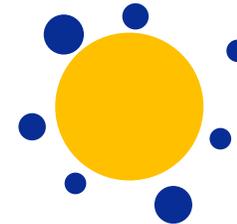
“ K 택시의 강력한 플랫폼 지위와 거대한 자본력에 밀려버린
지역 콜택시 업계는 심각한 경영난에 처해 있음. ”

A s - W a s



각 지역 별 호출사업자로 운영되어,
전체 택시 중 약 80% 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 10% 이하 운행

*콜 택시 회비를 매월 지급하는 회원은 2.5만대 이며
현재 회비를 지급하지 않지만 배차가 가능한 회원은 약 7.5만대 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 (1/10 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 택시운전자 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

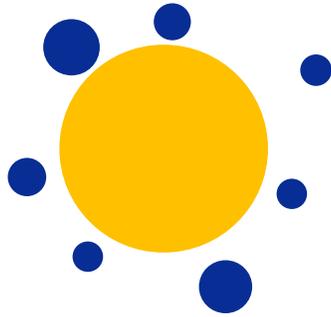
K 가맹 택시 호출 시 고객 호출 비 추가 발생하여
소비자 부담 증가

해당 업체 문제 발생 시 대안 부재

독점 업체의 화재/재난 등 문제 시 패닉 상황 발생

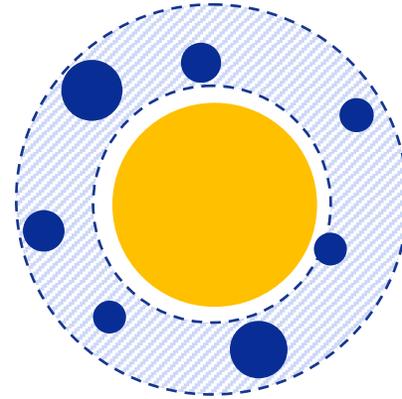
3. Solution 해결책

As - Is



대형 플랫폼의 독점 형태의
택시 운영 구조로
서비스 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: 국내 택시 플랫폼 운영 별 형태와 당사 Positioning

택시 운송 플랫폼 사업의 종류

Type.1
플랫폼
운송사업

예시

- 렌터카 사업 등

플랫폼 운영



차량 운영

자체 운송 플랫폼 보유

소속

자체 차량 보유

Type.2
플랫폼
운송 가맹사업

- 가맹 택시



타다

자체 운송 플랫폼 보유

계약

플랫폼과 계약한
(소속) 가맹 차량 보유

Type.3
플랫폼
운송 중개사업

- 중개 플랫폼
(호출택시, 공공택시)



자체 운송 플랫폼 보유

중개

차량 미 보유

가맹택시 강제 배차 등
독과 문제 해결

AXIS

지역 콜택시
중개 및
상생 추진

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
- 타 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

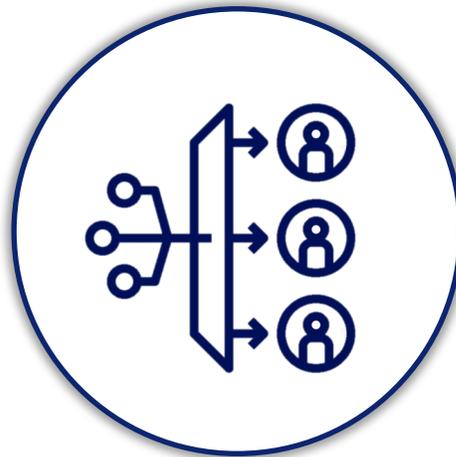


【Step. 1】 차량 확보 & 배차 중계 시스템 구축 【Step. 2】 대형 플랫폼 유통 채널 연계



AXIS Mobility

200개 이상의 콜택시 업체와 함께
배차 중계 시스템 구축



Big Tech. 기업 (Super App.)

NAVER coupang 신한은행

택시 호출 채널링 서비스 공급만으로 신사업 진출 및
신규 수익원 창출



소비자

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

3.

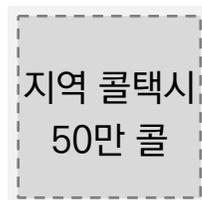
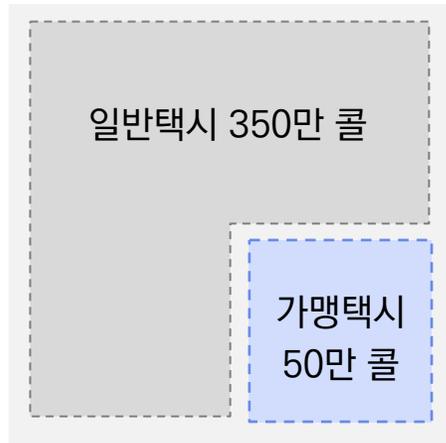
Solution

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

일 평균 호출 수

가맹택시

일반택시



당사가 확보한 '지역 콜택시' 업체의 특징은
 공동체 소속이라는 강한 유대감 형성
택시 전체 면허대수 40% 확보하여 전국에 동일한 수행률 제공
 (오랜 기간 운영 경험으로 친절함과 서비스 정신이 매우 높음)



3. Solution

해 결 책 : 【Step. 1】 차량 확보 및 결제 시스템 구축

Infra와 Know-how 보유 콜택시 업계(개인, 법인사업자 포함)와 SI 업체를 통해 협업 모델 구축 및 당사 시스템과 연동

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 2.4만 대 연동완료)
- 지역 별 SI 업체(6개사)와 제휴 통해 택시 배차 중계 시스템 구축 중

3. Solution

해결책 : 【Step. 2】 Super App.(채널링) 기업 유통채널 활용 “협업 업체 선정”

[국민은행]
 • KB Pay 중심의 ‘비금융플랫폼’ 진출

[네이버]
 • SOCAR와 모빌리티 업무협약 체결

[신한은행]
 • 배달플랫폼 ‘땡겨요’ 서비스 제공

Super App.을 지향하는 대다수 기업은 택시 모빌리티 서비스를 Onboarding 하고자 하는 니즈가 강함
 ⇒ Mobility 신사업 제안 & 유통 채널 확보

【국내 대형 Super App. MAU 현황】

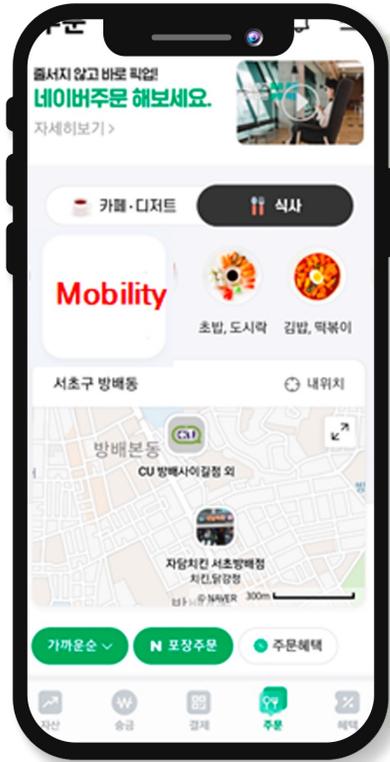
구분	업체명	MAU (월간활성사용자)
쇼핑몰	coupang	2,700만명
	Gmarket	700만명
은행	*b KB 국민은행	1,100만명
	S 신한은행	960만명
빅 테크	NAVER	4,200만명

“ 대형 Coffee 프랜차이즈 업체와 협의 완료 ”

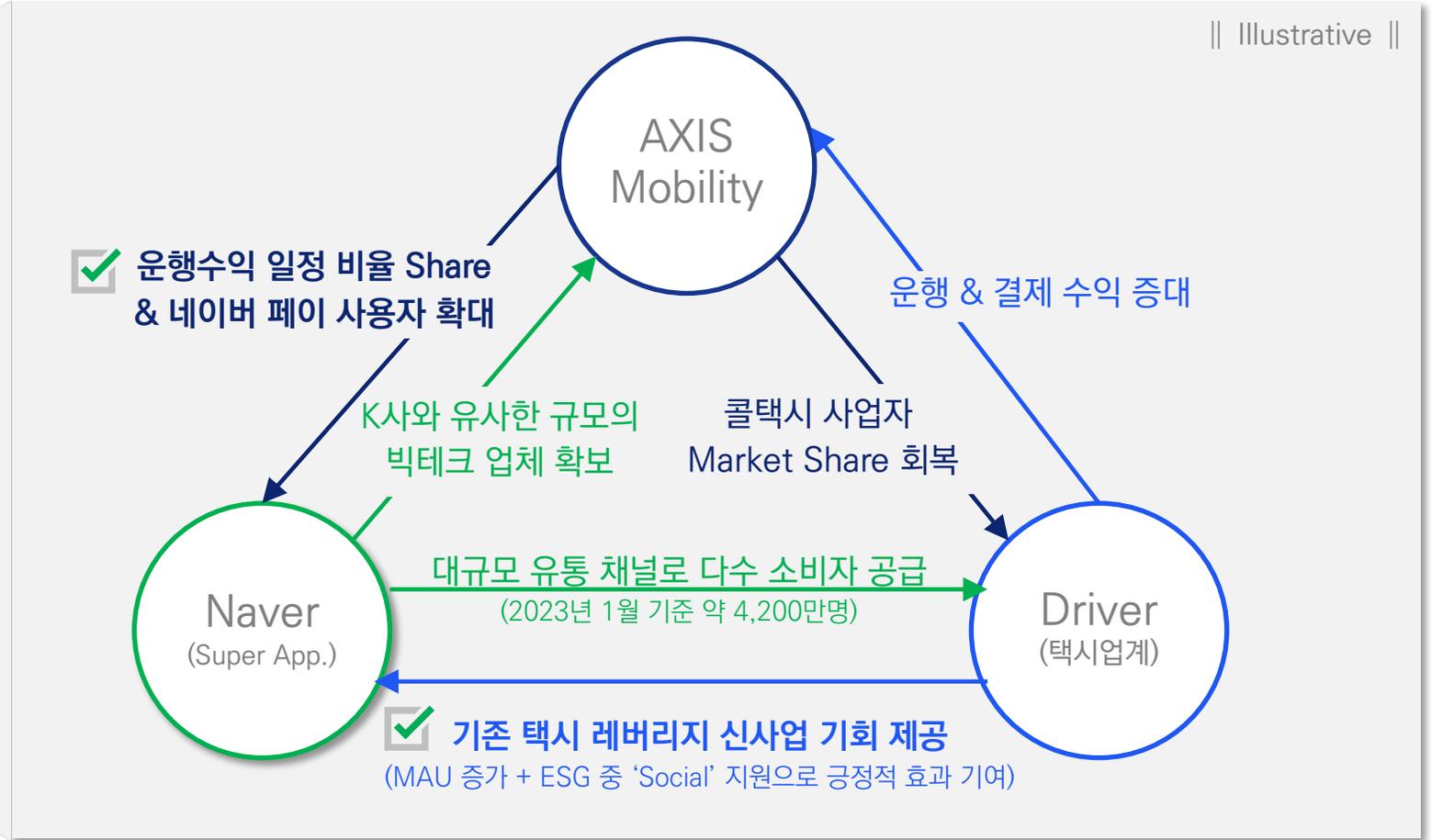
3. Solution

해결책 (예시)

NAVER



【 네이버 앱 내 '택시(Mobility)' 서비스 추가 가정 시 비즈니스 모델 】



사업모델 검증을 위해 기 확보한 대구광역시 택시 5,000대로 Test-Bed 진행 가능한 환경 조성 완료
 (대구 내 카카오 가맹 택시 약 7천대로 유사환경 비교 가능)

4. Opportune time WHY NOW

간접적인 방식의 모빌리티 사업 진출을 희망하고 있는, **NAVER**

TAXI

해외 택시 사업 운영 경험 보유

자회사 'LINE'의 라인택시 사업

2018년 스타트업 '택시고(TaxiGo)'와 협업 구축 및 '라인택시' 출시 (대만)

2019년 택시고 지분 81% 43억원에 인수 및 사업 내재화 완료

- 특징**
- (1) 라인 챗봇 호출 가능
 - (2) 공항 픽업 등 추가 서비스 제공
 - (3) 아시아 중심의 사업 진출로 '23년 8월 기준 누적 이용자수 2억 명 돌파 (일본, 대만, 베트남, 인니, 필리핀, 싱가포르, 말련)

Mobility

적극적인 해외 모빌리티 사업 투자

유럽 최대 모빌리티 기업 'Bolt' 투자

2016년 유럽 사업 다양화를 위해 코렐리아캐피털 통한 'K-펀드1' 투자 진행 (약 수백억원 추정)

2022년 Bolt의 기업가치는 현재 약 9.9조원으로 성장하여 투자 및 모빌리티 유망성 확인

- 특징**
- (1) 차량 호출, 음식배달, 전동킥보드 등 다양한 형태의 모빌리티 사업 영위
 - (2) 최근 카셰어링 등으로 서비스 확대
 - (3) 구글 API 기반 앱 정확도 High

Synergy

자회사 보유 역량 시너지 기대 가능

네이버클라우드 • 네이버랩스 잠재력 확인

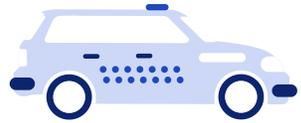
2021년 **Personal Mobility**
정부의 PM 실증사업 위해 PM 제조/부품사 협업 및 App. 통합 개발 시도 (w/한국자동차연구원 Cloud)

2020년 네이버랩스의 주력 연구분야는 자율주행과 모빌리티로 관련 프로젝트 다수 진행 중 Labs
(e.g.) ATL 프로젝트 : 자율주행 로봇 플랫폼 개발

2020년 한국형 모빌리티 생태계 조성 및 사업 기회 발굴위해 현대자동차와 MOU 체결
- 차량 인포테인먼트 및 전기차 픽업 충전/관리 시스템 등 협업 계획

4. Opportune time WHY NOW

K 택시 독점 문제를 해결하기 위해 정부도 지자체도 적극적으로 대응을 하였으나 만족할 만한 성과를 내지 못함.



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. 타깃 고객



콜택시 업계



당사와 연대(Union)을 만들어 K 사 택시 독점 대응
& 신규 소비자 Pool 확보로 시장 재진입



택시 솔루션 사업자
(SI)



배차 중계 시스템으로 기존 사업 모델 수익성 강화
& 비활성화 유저의 활성화 기대

신규 소비자 유입으로 지역 콜택시 회원 유치 확대 가능



Big Tech. 기업

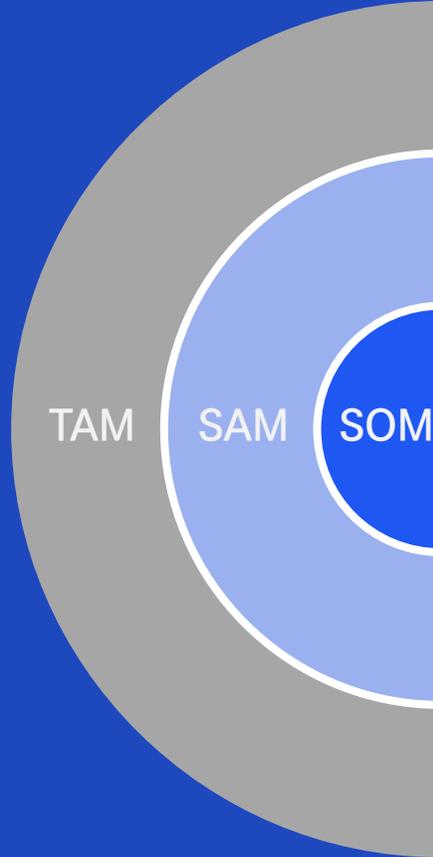


당사와의 제휴를 통한 모빌리티 신사업 진입
& QR 결제 사업 확장 가능

네이버는 QR결제 비중을 높이기 위해 대대적인 투자 집행
(당사 제공 결제 단말기를 통해 택시 QR가맹점 확보 가능)

6. Market Size 잠재 시장 규모

채널링 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 채널링 제휴하여
K 택시 일 평균 30% , 수행률 80% 적용시
예상 매출
(중계수수료 최대 2% 적용)

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

전체 시장

TAM

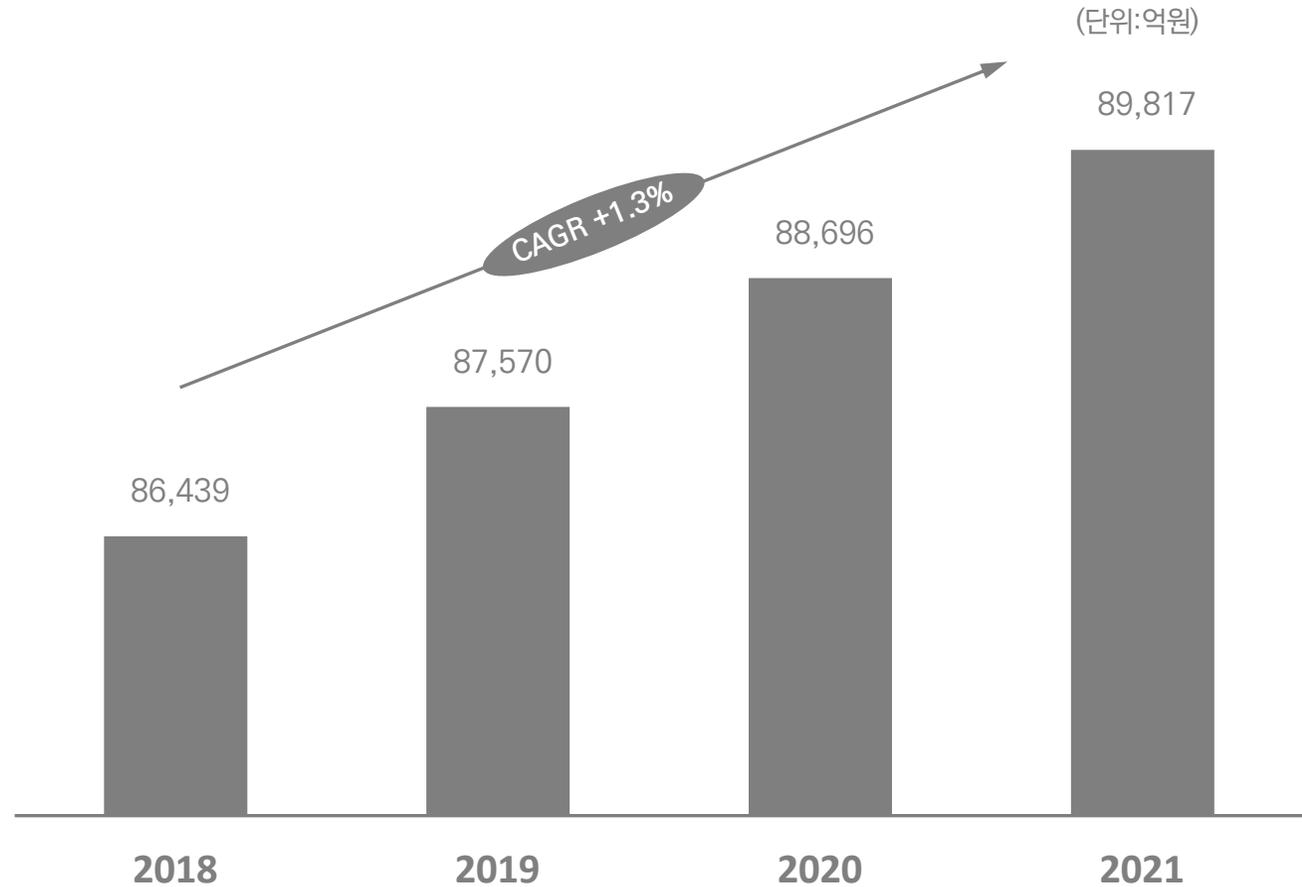
Total Addressable Market

택시면허 25만대 / 시장 전체 규모 약 9.0조원

(출처 : 한국소비자원)

9.0 조원

국내 택시 시장 규모



7

Competitive Analysis

경쟁환경 및 차별점

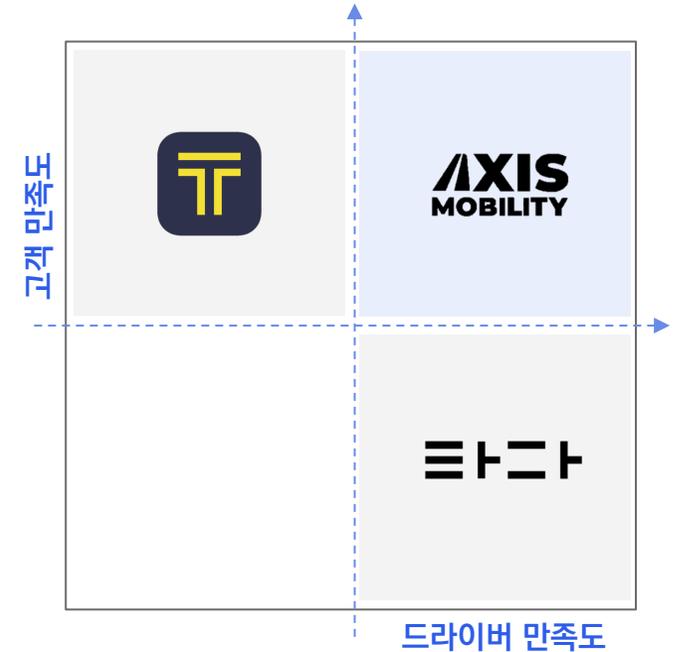


구분			
가격	●	●	●
	기본 택시요금 4,800원 +가맹 호출 비 3,000 (소비자 선택)	주력 상품 타다 플러스 기본 5,000원 +탄력요금제 +팁	기본 택시요금 4,800원
서비스 품질	●	●	●
	가맹 택시 (강제 배차)	모범택시, 고급택시, 등 전문 경험 필요	지역 콜택시 (일반 배차)
결제 편의성	●	●	●
	카드 & 앱 결제	카드 & 앱 결제	카드 & 앱 & QR 결제
운영 수수료 부담 (Cost)	●	●	●
	호출 여부와 무관하게 전체 운행 매출 20% 지불	15% (손님 평가 따라 차등)	초기 운행 매출 0.5% (최대 2%)

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 택시 고객 유입 확대를 위한 배차 중계 수수료

기존 콜택시에게 빅테크 플랫폼 (Super App.)과 QR 등의 신규 소비자 유입채널을 제공하는 대신 수취하는 수수료

기존 콜택시 호출료



AXIS 호출료



② 결제 수익



8. Business Model 비즈니스 모델

[보조 : 자체 보급 단말기]



항 목		사 양
모 델 명		SMART QR (터치패드 단말기)
주제어장치 및 메모리	OS	임베디드 리눅스
	CPU	32bit processor High-speed Quad core
	RAM	64 MB
	Flash RAM	32 MB
	PSAM	2 SAM 소켓 (선불Sam, 후불 PayON Sam)
조작/표시	Display	2.8 inch TFT
	Touch	2.8 inch 320*240 Multipoint capacitor screen
통신 및 외부 입력부	Serial	RS232 - 3Port (9,600bps ~ 115,200bps)
	B/T	Bluetooth 5.0
	Contactless	13.56[MHz], ISO14443 A/B/mifare, NFC (선불카드, PayOn 후불교통카드, NFC 삼성페이)
Power	전원	외부 12V
인증현황		· KC, 보안인증 완료 · EMV3, KLSC, Justouch 인증 진행중 · EMV4 [VISA,Master,AMEX,Unionpay] 인증 준비중

단말기 1대당 8만원에 공급 + 계약 기간 10년 (결제수수료 : 카드 결제가의 0.1%)

- 엑시스모빌리티와 제휴 된 지역 콜택시에 공급 = 동반성장위원회 상생자금으로 단말기 공급 지원
- 대구광역시 15,000대 면허 중 14,000대 이상 장착완료(DGB 유페이와 결제금액 0.1% 수취 10년 계약)



8

Business Model

비즈니스 모델

[보조 : 기존 택시 사업과 운전기사 수익 비교 (판관비, 택시 감가상각 등 미적용)]

지역 콜택시 + 외국 관광객, 신규 고객 + 중계 수수료 요금 체계



고객 호출비	3,000원
가맹 수수료	20% ⇒ [실제] 5%
회비	-

10회 운영 (10,000원X10회)/1일
운전기사 마진 ⇒ 95,000원



고객 호출비	3,000원
가맹 수수료	2.5%
회비	-

10회 운영 (10,000원X10회)/1일
운전기사 마진 ⇒ 97,500원

기존 콜택시



기사 호출비	300원
가맹 수수료	-
회비	30,000원/매월

10회 운영 (10,000원X10회)/1일
운전기사 마진 ⇒ 96,000원

AXIS MOBILITY



고객 호출비	-
중계 수수료	0.5%
회비	-

10회 운영 (10,000원X10회)/1일
운전기사 마진 ⇒ 99,500원



[운영수익]

9. Value Chain 밸류체인 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

QR코드 및 요금 표시
화면 디스플레이

CPM QR스캐너



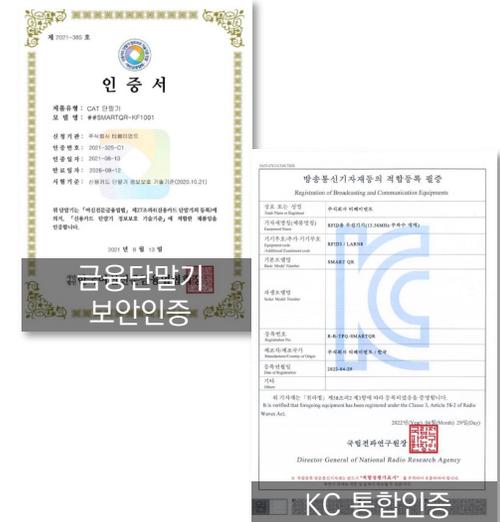
블루투스
5.0 내장

PAN ON
터치 결제



택시 내 부착 예시

제조 인증서 획득



KC 통합인증

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)

CTO 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% (초기 서비스 0.5% 책정)

- 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

116억 원

② 결제 시 발생하는 결제 수수료 매출 ('25년)

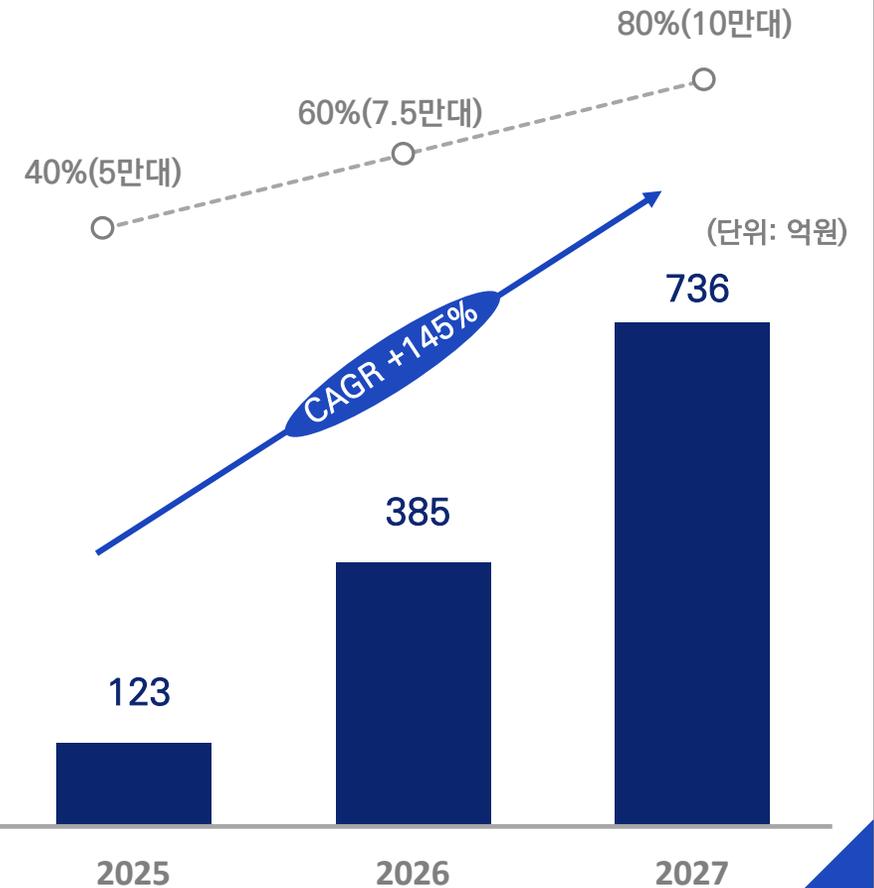


- 연간 콜 예상 수 약 5800 만건/년 (주간, 8km, 20분 가정)
 - 호출당 매출 약 1만원
- 약 5800억원 / 1년

- 단말기 수수료 [0.1%]
- [추가 결제 수단]
 - PG결제 [0.5%]
 - QR결제 [1%]

6억 원

【K 택시 대비 수행률 비중 목표 & 향후 3개년 매출액】



11. Revenue

예상 매출

[보조 : 지역별 면허 대수 및 25년 목표 면허 대수 : 약 5만대 (전체 대비 20%)]

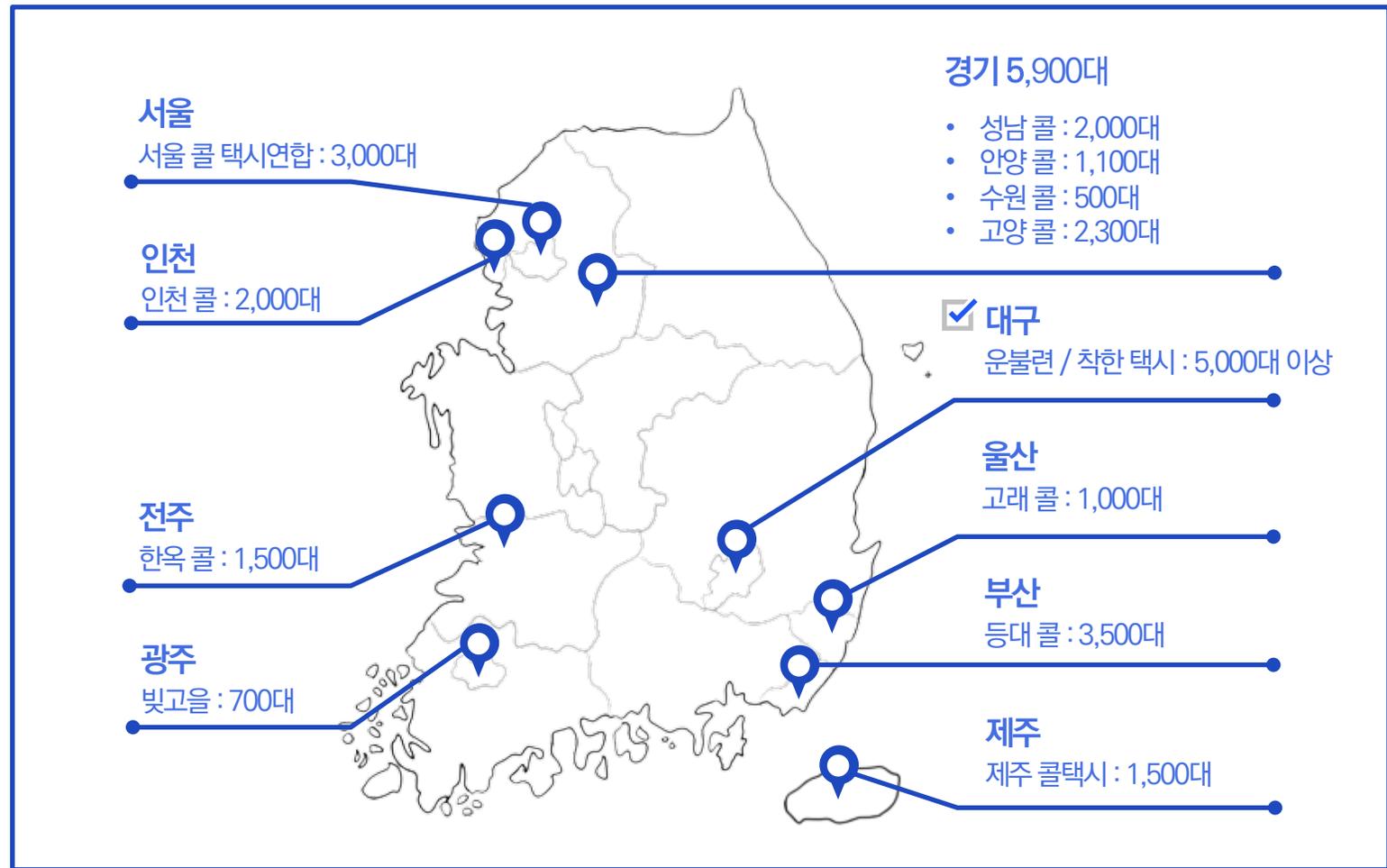
지역	면허대수	'25년 목표대수	'25년 예상 점유율 (=목표/총 면허수)
서울	71,711	15,000	21%
경기	37,936	8,000	21%
인천	14,348	3,000	21%
소계	123,995	26,000	21%
대전	8,644	2,000	23%
광주	8,119	1,500	18%
부산	23,828	5,000	21%
대구	15,707	3,000	19%
울산	5,678	1,500	26%
제주	5,318	1,500	28%
소계	67,294	14,500	22%
강원	7,400	1,500	20%
충북	6,675	1,500	22%
충남	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

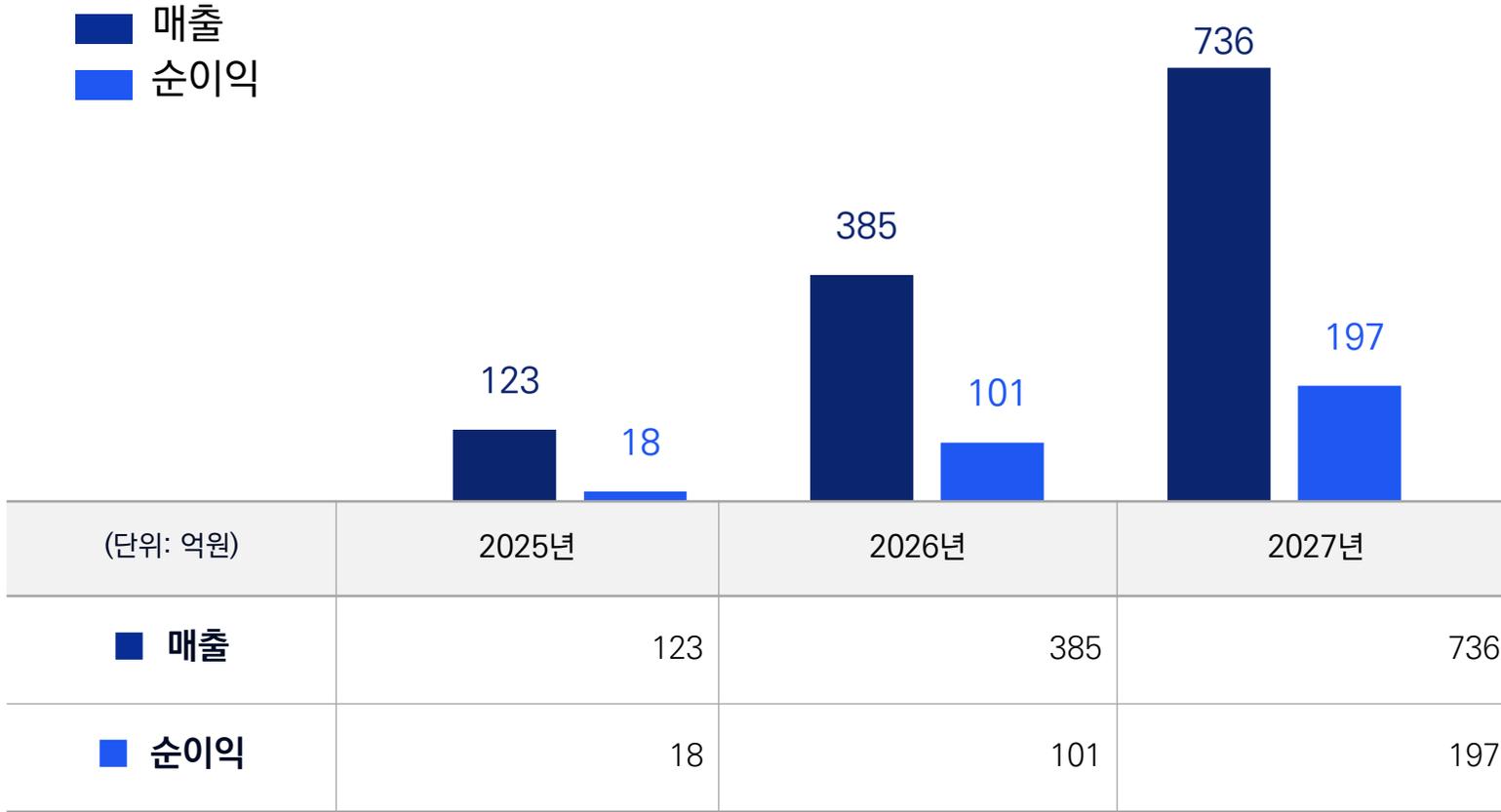


12. Profit

예상이익

당사 순이익 예상 추이

■ 매출
■ 순이익



“

전국 지역 콜택시에 AXIS 외부 표시등 설치하여
K택시와 구분되는 브랜드 구축
&
채널링 제휴를 통한 빠른 시장 선점으로
신속한 수익성 개선 및 점유율 확대

”

12. Profit

예상이익

[보조 : 상세 매출 및 비용]

(단위: 억원)	2025	2026	2027	비고
매출	123	385	736	<ul style="list-style-type: none"> • CAGR + 145%로 매출 증가 • 영업이익 매출의 2% 가정
마케팅비용	20	30	40	<ul style="list-style-type: none"> • 경쟁사 (우티, 카카오) 사업 초기 마케팅 비용의 8-10% 수준 • 26년까지 TOP 배우와 3년 광고모델 계약 체결
전산운영비	2.5	4.5	7	<ul style="list-style-type: none"> • 중계서버 운영을 위한 IDC 회선비용
지급수수료	70	210	420	<ul style="list-style-type: none"> • 채널링 신규소비자 지급 수수료(1.2%)
인건비	6	10	15	<ul style="list-style-type: none"> • 사업 초기('23년) 택시 모빌리티 전문인력 7명 채용
기타	6	30	57	<ul style="list-style-type: none"> • 공과금, 임차료, 법인세등
순이익	18	101	197	

Cost

13. Enterprise Value

기업가치 산정

II Estimated II

NPV(Net Present Value) 기반 EV

구분	Y+0 ('24)	Y+1 ('25)	Y+2 ('26)	Y+3 ('27)
현금흐름 (Free Cash Flow~순이익) (20억 투자 가정)	-20	18	101	197
Discount Period (할인 기간)	0	1	2	3
Discount Factor (할인 비율)	1.0	0.91	0.83	0.75
잉여현금흐름의 현재 가치	- 20	16	83	148

25년 BEP달성 (할인율 10%, 영구 성장률 1% 가정)



현재가치 기반 EV = 227억원

잔존가치 (Terminal Value) 기반 EV = 2,207억원

IRR= 231%

당사 EV 산출 시 기업가치 **약 230억원으로 라운드 'Series A'에 해당하기에**
투자금액 약 20~40 억원 적정규모 추정

14. Collaboration

추가 솔루션 제공 [기본 단말기 이외 추가 솔루션 제공]



기본 단말기



추가 솔루션



추가 솔루션

기존 단말기 대비 편리하고 연령, 국적에 상관없이 누구나 이용가능한 결제 인프라 구축

1 호출 결제

카드 터치형 단말기

- RF카드가 이용가능한 신규 간편결제 도입 단말기
- Air Update 통한 결제 사 추가 용이
- 지역 / 사업자별 맞춤형 결제 가능

2 호출 결제

QR 택시

- 별도 App. 설치 없이 관광시설 벽/안내책자 부착 되어있는 QR 코드로 택시 호출 가능
- 네이버, 구글, 페이스북 등 간편로그인 시 자동결제
- 국내 방문 외국인의 택시 장벽 완화 가능 (자국 지불수단 PayPal / ALIPAY / WECHAT 등 요금 결제)

3 호출 결제

보이는 ARS

- 기존 콜 번호 (02-999-9999)에 보이는 ARS 화면을 이용한 호출 & 배차 서비스
- QR 사용 보다 기존 콜택시 개념이 편리한 고령층 / 기존 유저 타깃 서비스
- 유선 전화대응 직원없이 배차 ~ 결제 (웹 연결) 가능



14. Collaboration

추가 솔루션 제공 [1. (기본) 단말기 결제]



카드 터치형
단말기



QR 택시



보이는 ARS

✓ AXIS 전용 스마트 결제 단말기



- 현재 택시에서 사용되는 뒷좌석 교통수단은 교통카드 결제 한정

기존의 터치결제



- 보이는 화면
- QR 택시
- RF 결제 (전용 신용카드 한정)
- QR 간편결제 (네이버페이, PAYCO)
- 향후 애플페이 /Air Update 확대 예정

【 당사 공급 SMART QR (터치패드) 단말기 】



- 현재 금융결제원과 협업하여 EMV3, KLSC 인증을 진행중에 있으며 인증 완료 후 애플페이 인증을 위한 EMV4 인증 추진 예정임.
- EMV4 인증 완료 후, 전국최초로 교통분야 애플페이 및 모빌리티 연동 서비스 제공 추진 가능

14. Collaboration

추가 솔루션 제공 [2.(추가) QR 택시]



카드 터치형 단말기

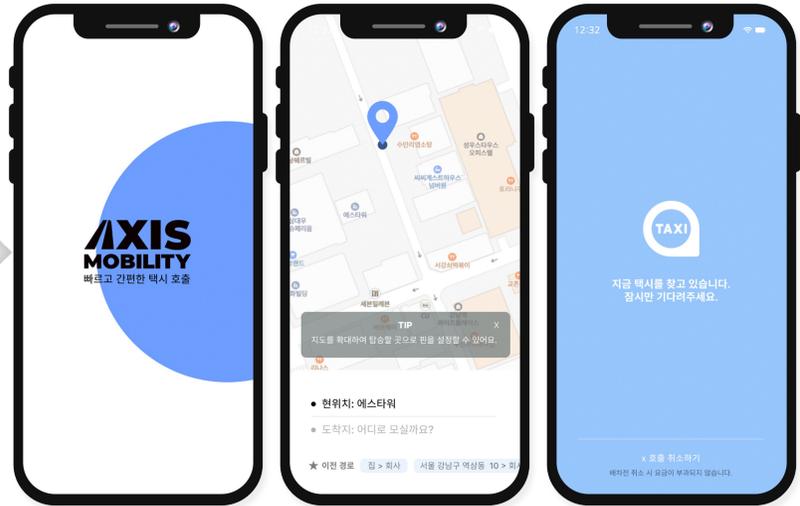


QR 택시



보이는 ARS

외국인 관광객 타깃 QR 결제-운행 서비스



- 국내 택시 호출 및 결제로 인해 고충을 겪는 **외국인 관광객 대상으로 QR 서비스 적극적 공급 예정**
- 현재 한국관광공사와 관련 비즈니스 모델 협의 진행 중
- 대한민국을 방문하는 외국인 및 해외 거주민은 **APP설치 없이 QR SCAN 만으로 택시모빌리티 서비스 이용 가능**
- QR 코드에는 현재위치정보를 포함하고 있어 별도로 현재 위치 입력 불필요하며 정확한 위치 자동 표시
- 사용자의 스마트폰에 등록 된 국가 정보를 통해 해당 국가의 언어 자동 번역 서비스 제공으로 편리함 극대화
- **연간 약 1천만명의 외국 관광객들이** 자국 화폐수단으로 QR 코드를 통한 결제로 **국내 택시에 대한 긍정적 경험 제공**

14. Collaboration

추가 솔루션 제공 [3. (추가) 보이는 ARS]



카드 터치형 단말기



QR 택시



보이는 ARS

✓ 기존 콜택시 시스템을 활용한 보이는 ARS 서비스



서울 콜택시
기존 대표번호
02-999-9999



보이는 콜택시
클라우드 서버
(통신회선 포함)



기존
배차 프로그램



Or



CallGate
제휴사 시스템 활용

기존 고객의
편리함 제고

- 지역 별 1544 -XXXX 전화에 따라 보이는 ARS 서비스 제공
- 예를 들어 기존 서울 콜택시 사용 고객은 '02-999-9999' 입력 시 자동 연결
- 보이는 ARS의 경우 24시간 대응 가능하기에 물리적 / 시간적 제약 해결

신규고객의
추가 확대

- 별도의 App. 설치가 필요하지 않기에 소비자는 각종 택시 종류별 플랫폼 설치 불필요
- 특정 대형플랫폼의 재난이슈 (화재 등)에 대한 대안으로 신속한 대응 가능
- 보이는 ARS이후 웹 결제 페이지까지 연계 가능하기에 결제 용이성 우수

15. Our Vision 기업 비전



K 택시의 진입으로 소비자는 편리해지고 시장의 파이는 성장하였지만, 그와 반대로 콜택시 업계의 경영난은 매우 심각한 상황입니다. (문제 원인) 콜택시 회원 감소

기업이 소비자를 배려하고 소비자 위주의 정책 지향은 당연한 부분이지만 택시 산업을 받치고 있는 기사님과 업계종사자분들이 지속해서 감소한다면 수요와 공급의 불균형으로 택시 산업 전체에 악영향을 줄 수 있다고 보입니다.

(불균형) 택시 기사님 부족

AXIS는 택시 산업의 중심이 되는 기사님 및 콜택시 업계 종사자분들과 함께 기울어진 운동장의 문제를 해결하고자 다양한 솔루션을 적용 및 구축하여 택시 산업의 균형을 맞추고자 합니다. (솔루션) SUPER App, QR, ARS 택시

K택시가 “고객”에게만 집중하였다면,
AXIS는 “기사님 & 지역 콜택시 산업”에 집중합니다.