

AXIS MOBILITY

IR

2025.04.07

Table of contents

Business

1. 企业的目标
2. 问题定义
3. 解决方案
4. 为什么是现在
5. 目标客户定义

Company

6. 潜在市场规模
7. 竞争环境及差异化
8. 商业模式
9. 价值链构成
10. 团队介绍

Investment

11. 出租车数量
12. 出租车现状
13. 附加解决方案
14. 企业愿景

1. Our Goal 企业的目标

“基于呼叫出租车的开放式出行服务”

通过开放式出行平台，无需高额投资成本和准入
门槛，即可在韩国呼叫出租车。

1. Our Goal 企业的目标

Mission

KAKAO、UBER TAXI
进入市场后，提升陷入经营困境的呼叫出租车竞争力

Customer

韩国呼叫出租车

Key Value

应对大型企业出租车的垄断，构建为生存而联合的呼叫出租车联盟

Result

与中国出租车呼叫平台合作，提供具有竞争力的出租车服务和价格

Plan

针对中国客户呼叫，确保并扩展能够快速派车的呼叫出租车

2. Problem 问题定义



Kakao TAXI
Uber TAXI

在出租车应用呼叫市场中的垄断地位



90 %



Others

传统呼叫出租车行业市场占有率骤降

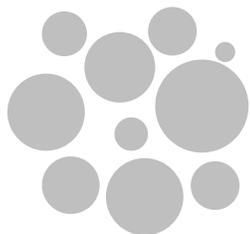


>10 %

2. Problem 问题定义

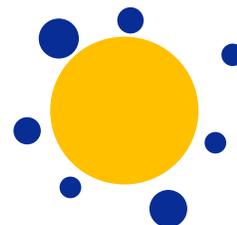
“受到KakaoTAXI强大的平台地位和巨大的资本实力挤压，地方呼叫出租车行业正面临严重的经营困境。”

A s - W a s



韩国全国出租车总数为25万辆，其中90%以上为呼叫出租车。

A s - I s



由于Kakao TAXI进入行业，大量线下业务的呼叫出租车运营商倒闭。

2. Problem

问题定义

□ 随着Kakao TAXI的推出，电话出租车的经营困难加剧

- 免费化政策使电话出租车的收费政策失效
- 由于Kakao TAXI的进入，电话出租车数量减少了三分之一
- 京畿道地区电话出租车的平均呼叫数量在一年内减少了约50%

电话出租车行业濒临崩溃，各地方政府虽通过引入品牌出租车叫车应用来寻找出路，但困难依然如故。

韩国出租车工会联合会相关负责人



□ 使用平台的出租车司机也对加盟出租车带来的问题表示不满

- Kakao TAXI偏向加盟出租车进行不公平派单
- 由于强制派发低收益订单，司机的不满情绪增加
- 通过其他呼叫服务派单时，还会出现重复收取手续费的情况

高强度的运营派单

Kakao TAXI的司机评价系统引发弊端
拒绝强制派单时会被处罚

不合理的价格政策

使用KakaoTAXI加盟服务时，顾客需额外支付呼叫费用，增加了消费者的负担

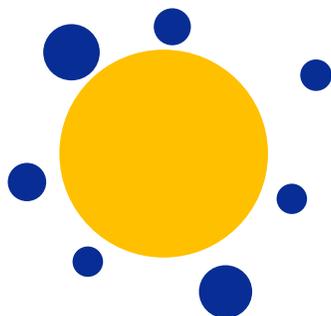
该企业发生问题时缺乏替代方案

垄断企业在发生火灾/灾难等问题时会引发恐慌局面

3. Solution

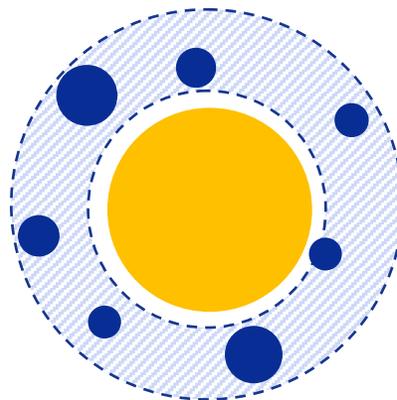
■ 解决方案

As - Is



KakaoTAXI以垄断形式运营出租车，导致服务竞争力和质量下降

To - Be



与经营10年以上、长期服务当地居民的
区域电话出租车运营商联合 (Union)
，建立电话出租车派单中介系统

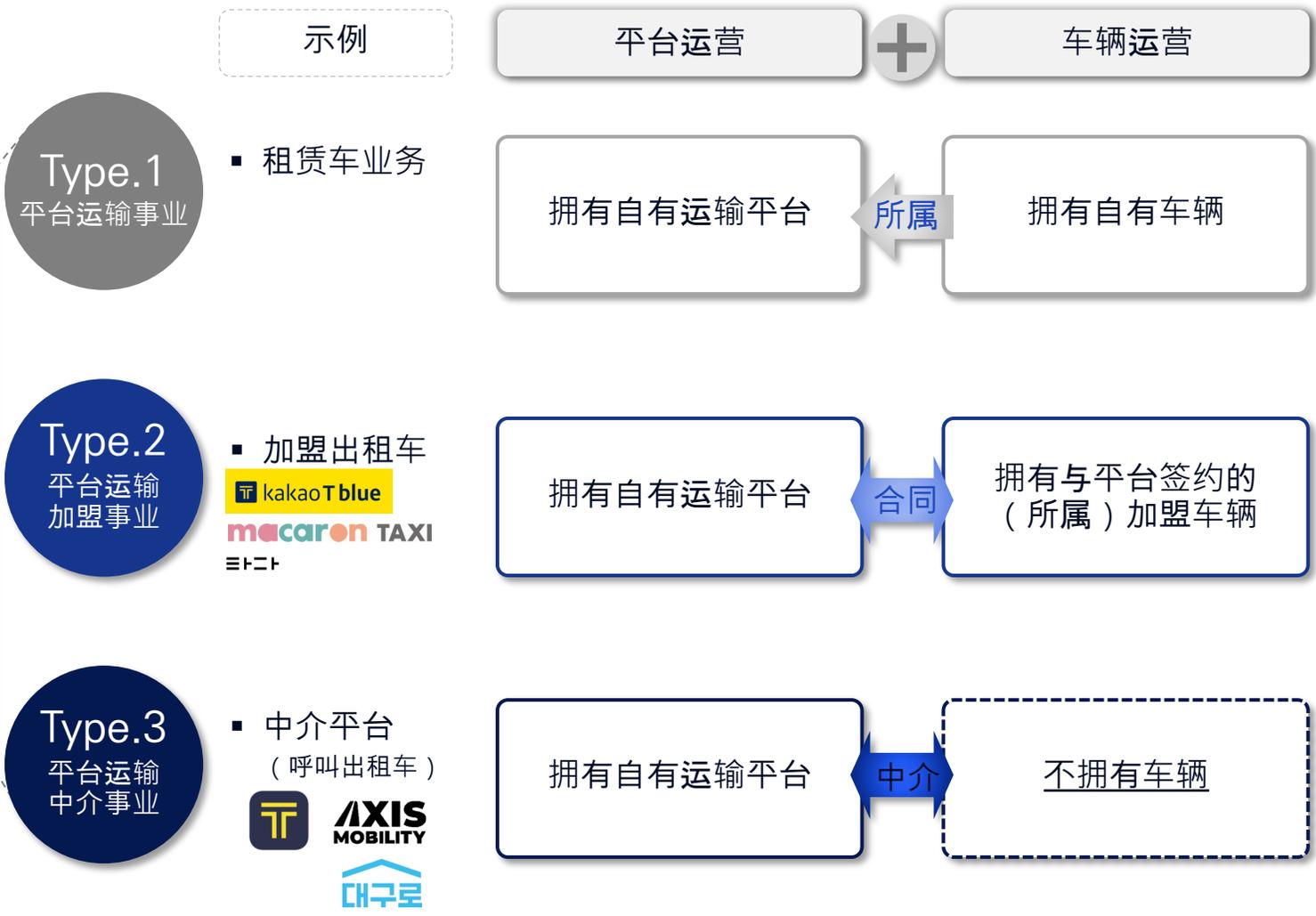
【合作电话出租车公司】



3 Solution

■ 解决方案：韩国出租车平台的运营形式与本公司的定位

出租车运输
平台业务的种类

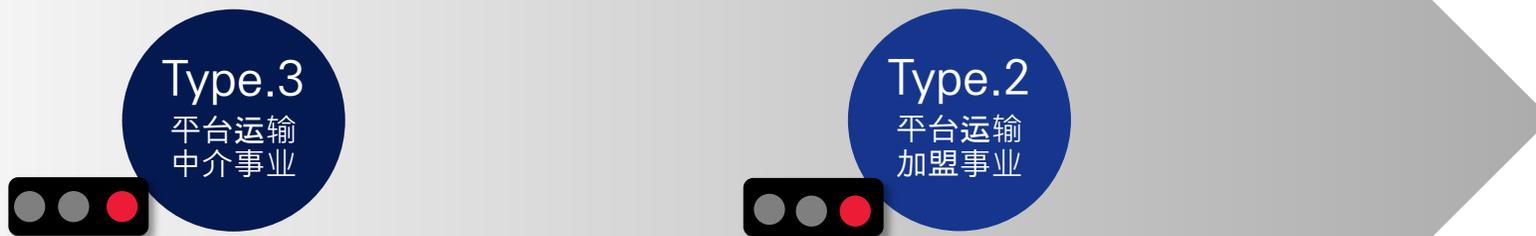


3 Solution

■ 解决方案：Kakao TAXI与AXISMOBILITY业务对比

(初期阶段) 零手续费

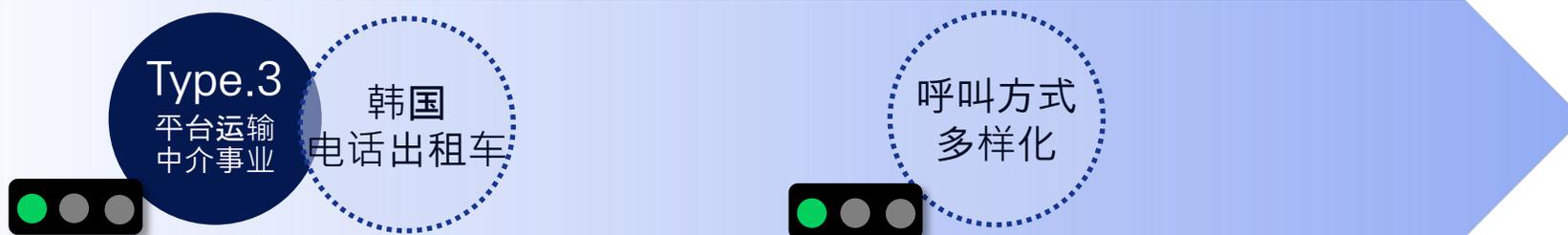
(中期阶段) 提高收益性



- 通过初期零手续费政策，导致电话出租车行业濒临破产
- 月活跃用户 (MAU) 超过4,000万，最大化大型平台的影响力
- 初期进行大规模资本投资并利用平台消费者
- 目前约75%的韩国消费者通过Kakao TAXI应用进行叫车

- Type.3 市场占有率最大化后，约组成5万辆加盟出租车
- 通过强制派单提供快速叫车服务(将客户快速送达目的地)
- 出现高额手续费和订单倾斜等问题

(初期阶段) 与地方电话出租车行业合作，建立派单中介系统 (中期阶段) 与中国出租车呼叫企业合作并吸引海外消费者



- 以区域电话出租车和SI (系统集成) 企业为基础，预计将确保10万辆出租车 --> 目前已确保2.4万辆
- 与中国出租车呼叫企业合作，构建与KakaoTAXI规模相当的消费者导入结构
- 提供区域电话出租车独有的强大社区意识和优质服务

- 强制配车以外，也能提供与Kakao加盟出租车同样快速的叫车服务
- 建立并提供应对KakaoTAXI的地区叫车平台和公共出租车配车中介系统

3. Solution 解决方案

出租车平台的价值链



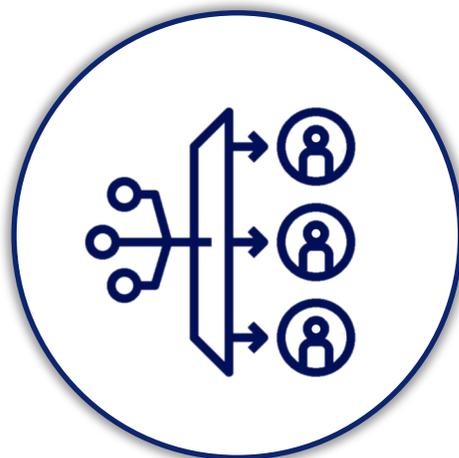
【Step. 1】车辆获取与配车中介系统构建

【Step. 2】与大型平台流通渠道对接



AXIS Mobility

构建超过24,000辆叫车的派车中介系统



大科技公司 (超级应用)

NAVER 滴滴出行 Trip.com
滴滴一下 美好出行

仅通过Open API合作即可在
韩国提供叫车服务



消费者

通过中国常用应用提供叫车服务

3. Solution

■ 解决方案:【Step. 1】韩国叫车联盟及QR支付系统构建

与拥有基础设施和专业技术的韩国叫车行业合作，支持中国常用的QR支付系统（银联、支付宝、微信支付）

叫车联盟
UNION TAXI



Hardware

韩国叫车服务



License

出租车执照获取



Know-how

快速叫车服务



Local Alliance

覆盖韩国所有地区运行



叫车 &
支付
系统构建

韩国叫车服务及QR支付系统的获取

- 与叫车公司持续推进业务合作（已完成约2.4万辆联动）
- 支持银联、支付宝、微信支付，提供便捷的QR支付服务

4. Opportune time 为什么是现在

为了解决Kakao出租车的垄断问题，韩国政府和地方自治团体虽然积极应对，但未能取得令人满意的成果。

(以中国叫车客户为目标，提高叫车行业的竞争力)



2014年

2015年

2015年以后

韩国国土交通部
1333叫车综合服务

Kakao叫车服务推出

国家机构主导的平台发布

韩国政府国土交通部下属推出覆盖首尔 - 仁川 - 大田 - 大邱等地区的叫车综合呼叫应用及号码 (1333)

2017年12月服务中断

因系统构建费和运营费浪费了约2.4亿元人民币

隶属于世宗特别自市，与当地叫车行业合作，推出移动叫车服务“世宗出租车”

2018年初服务中断

市民中约有7%的低使用率

5. Target Customer

目标客户定义



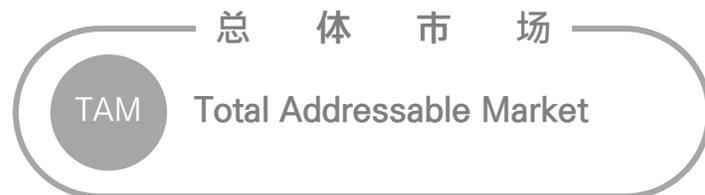
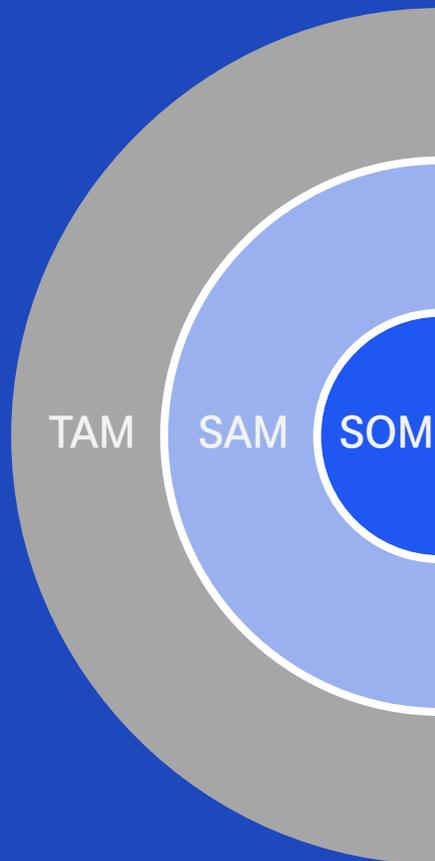
与我司联合起来，应对K公司对出租车的垄断，通过派单中介系统强化现有业务模式的盈利能力，并通过获取新的消费者群体重新进入市场

并扩大叫车解决方案的供应

通过与我司的合作，进入出行新业务，并有可能拓展QR支付业务

6. Market Size 市场潜在 市模

在与超级应用合作后，面向目标客户的初期业务拓展预计可创造约700亿韩元的收益规模（SOM），占有效市场（SAM）的约2%



4770亿
人民币

出租车牌照25万张 / 市场总体规模约9.0万亿韩元
(来源: 韩国消费者院)



1908亿
人民币

AXIS Mobility的目标数量 出租车牌照10万辆
总体规模 (约占40%)



37.1亿
人民币

本公司与超级应用合作，Kakao TAXI日均30%、
履行率80%适用时，
预计销售额（适用2%的中介手续费）

6. Market Size 市场规模

[辅助: 总体市场 (TAM)]

总体市场

TAM

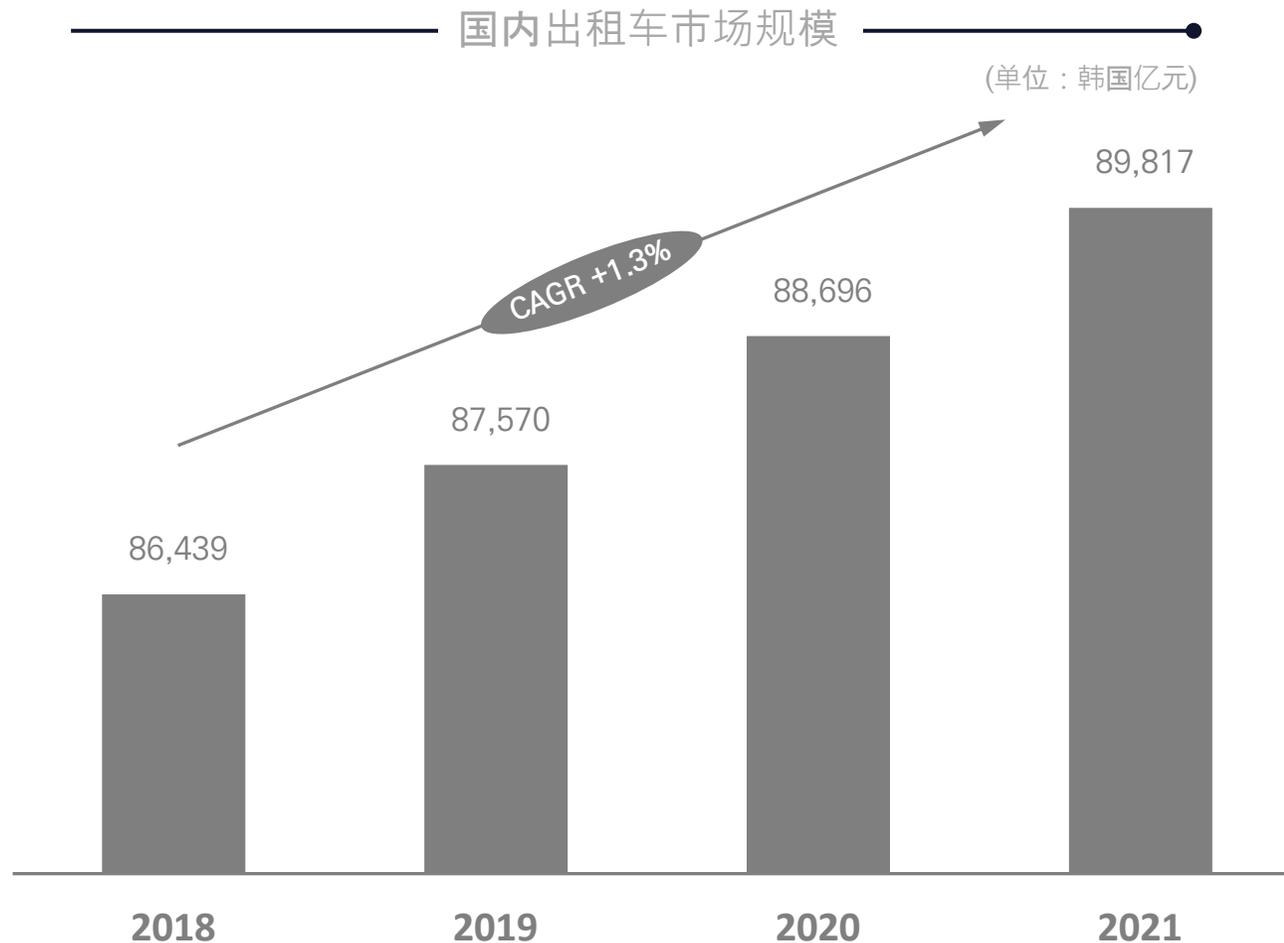
Total Addressable Market

出租车牌照25万张 /
市场总体规模约9.0万亿韩元
(来源: 韩国消费者院)

4770亿
人民币

国内出租车市场规模

(单位: 韩国亿元)



7

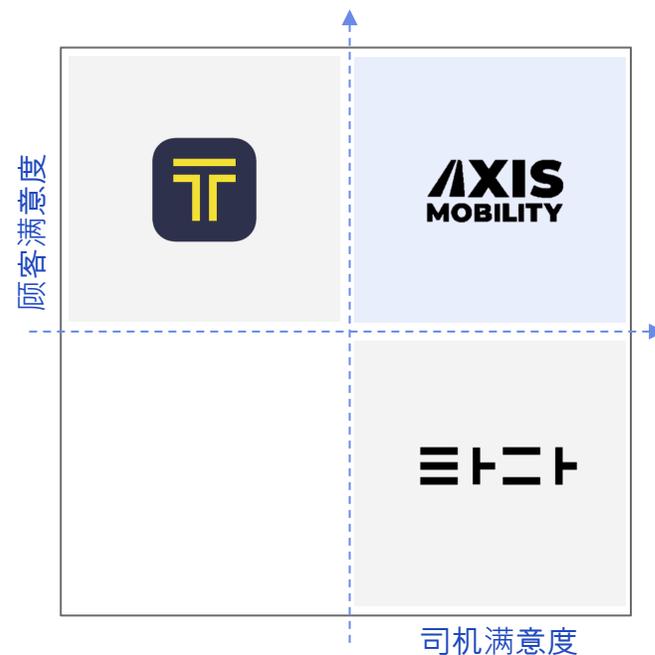
Competitive Analysis

■ 竞争环境及差异化优势



区分			
价格	●	●	●
	基本出租车费用 4,800韩元 + 加盟叫 车费 3,000 (消费者 选择)	主力产品TADA Plus 基本费5,000 韩元 + 弹性计费 + 小费	基本出租车费用 4,800韩元
服务质量	●	●	●
	加盟出租车 (强制派单)	模范出租车、高级 出租车等需要专业 经验	地区叫车服务 (普 通派单)
支付便利性	●	●	●
	卡片和应用支付	卡片和应用支付	卡片 & 应用 & QR 支付
运营手续费 负担	●	●	●
	无论是否呼叫, 需支 付总运营收入的20%	15% (根据顾客评 价差异化)	总运营收入的2% (无其他手续费)

减轻被平台侵占的出租车司机的负担，
为顾客提供多样且便捷的支付选择



8. Business Model 商业模式



为扩大出租车客户流入的派单中介费

向现有的呼叫出租车提供超级应用 (SUPER APP) 和二维码等新消费者引流渠道，作为回报收取的费用

Kakao 呼叫费



AXIS 呼叫费



支付收益



8. Business Model 商业模式

[补助：自有推广终端设备]



项目	规格	
型号	SMART QR	
主控装置及内存	OS	嵌入式Linux
	CPU	32bit processor High-speed Quad core
	RAM	64 MB
	Flash RAM	32 MB
	PSAM	2 SAM (PayON Sam)
操作/显示	Display	2.8 inch TFT
	Touch	2.8 inch 320*240 Multipoint capacitor screen
通信及外部输入接口	Serial	RS232 - 3Port (9,600bps ~ 115,200bps)
	B/T	Bluetooth 5.0
	Contactless	13.56[MHz], ISO14443 A/B/mifare, NFC
Power	电源	외부 12V
认证现状	<ul style="list-style-type: none"> · KC · EMV3, KLSC, Justouch · EMV4 [VISA,Master,AMEX,Unionpay] 	

- 供应给与Axis Mobility合作的呼叫出租车
- 在韩国25万张许可证中，已完成安装超过14,000台



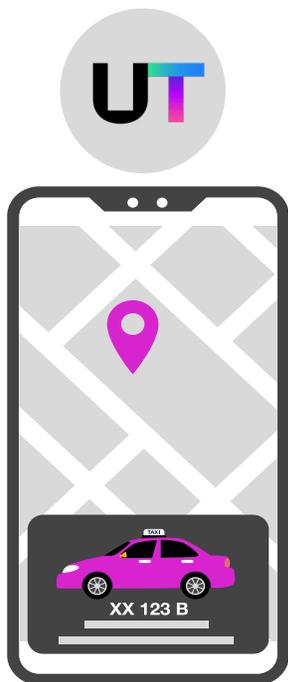
8. Business Model 商业模式

[补助：与现有出租车业务和司机收入比较
(未考虑销售管理费用、出租车折旧等)]



客户呼叫费	15 RMB
加盟手续费	10%
会费	-

10次运营 (10,000韩元 × 10次) / 每日
司机利润 ⇒ 450 RMB



客户呼叫费	15 RMB
加盟手续费	5%
会费	-

10次运营 (10,000韩元 × 10次) / 每日
司机利润 ⇒ 475 RMB

区域呼叫出租车 + 外国游客、新客户 + 中介佣金收费体系

客户呼叫费	-
加盟手续费	-
会费	150 RMB/每月

10次运营 (10,000韩元 × 10次) / 每日
司机利润 ⇒ 480 RMB

客户呼叫费	-
中介佣金	2%
会费	-

10次运营 (10,000韩元 × 10次) / 每日
司机利润 ⇒ 490 RMB

[运营收益]

9

Value Chain

价值链构成

与其他平台公司不同，本公司能够提供全价值链的自有供应，具备稳定的供应链管理（SCM）和成本竞争优势



Hardware

Software

终端设备制造

终端设备采购

终端设备安装

支付系统构建

运营

本公司子公司

Tpayment

株式会社 T-Payment

出租车支付终端设备制造商

- 2019年成立
- 2021年启动200台试运行
- 2022年向法人出租车供应终端设备
- 2022年销售额约为7,200万人民币

直接生产带显示屏、二维码和蓝牙内置的终端设备

QR码及费用显示
屏幕显示

CPM二维码扫描器



内置蓝牙5.0

PAY ON
触摸支付



出租车内安装示例

取得制造认证书



金融终端设备
安全认证



KC综合认证

10. About Team

团队介绍

CEO 朴大熔



- [2014] 创办 QR BANK
- [2020] 出售 QR BANK
- [2023] 创办 AXIS MOBILITY
 - 在韩国引入下一代支付终端 (2021.02)
 - (与金融结算院、IMBANM、Paradise City合作)
 - 与银联签署业务合作协议 (2021.08)

CTO 朴世观



- [2022] 株式会社 Canas - 在首尔创立“亲切 Call (36,000辆)
- [2005] 株式会社 Baeksan ITS - 在釜山运营“灯塔 Call (20,000辆)
- [2007] 株式会社 Dongbu NTS - 在各地区创立/运营 Call出租车 (18,000辆)

CMO 安英春

- [2001] 株式会社 Canas - 公司内部创业总管理事
- [2005] 株式会社 Baeksan ITS - 运营总部总管理事
- [2007] 株式会社 Dongbu NTS - 运营总部总管理事
- [2012] Vision Factory - 制造出租车用信用卡
- [2018] 株式会社 Moden Pay - 招募 QR商户

业务管理 吴尚圭 部长

- [2013] 获得龙仁市ICT创业竞赛大奖
- [2015] 获得京畿道第一届创意马拉松大赛大奖
- [[2018] 担任新韩银行Pay服务总管组组长

系统设计 全勇根 组长

- [2023] 参与出租车项目及车辆管制系统设计并担任首席程序员

Server 李在明 组长

- [2014] 建设并运营货物DTG管制系统
- [2015] 构建韩国消防本部紧急救援标准系统

支付终端 李明宰 组长

- [2021] 开发出出租车用QR支付系统
- [2023] 担任韩国产业技术大学电子工程系兼任教授

11 Revenue

出租车数量

[辅助信息: 韩国各城市的执照数量及2026年已获取执照数量: 约5万张 (占总量的20%)]

地区	韩国出租车执照总数量	2025年第二季度目标数量	2025年第二季度出租车占有率
首尔	71,711	15,000	21%
京畿道	37,936	8,000	21%
仁川	14,348	3,000	21%
小计	123,995	26,000	21%
大田	8,644	2,000	23%
光州	8,119	1,500	18%
釜山	23,828	5,000	21%
大邱	15,707	3,000	19%
蔚山	5,678	1,500	26%
济州	5,318	1,500	28%
小计	67,294	14,500	22%
江原道	7,400	1,500	20%
忠清北道	6,675	1,500	22%
忠清南道	6,205	1,500	24%
世宗	426	300	70%
全罗北道	8,346	2,000	24%
全罗南道	6,494	2,000	31%
庆尚北道	9,688	2,000	21%
庆尚南道	12,175	2,000	16%
小计	57,409	12,800	22%
合计	248,698	53,300	21%

12. Revenue

出租车现状

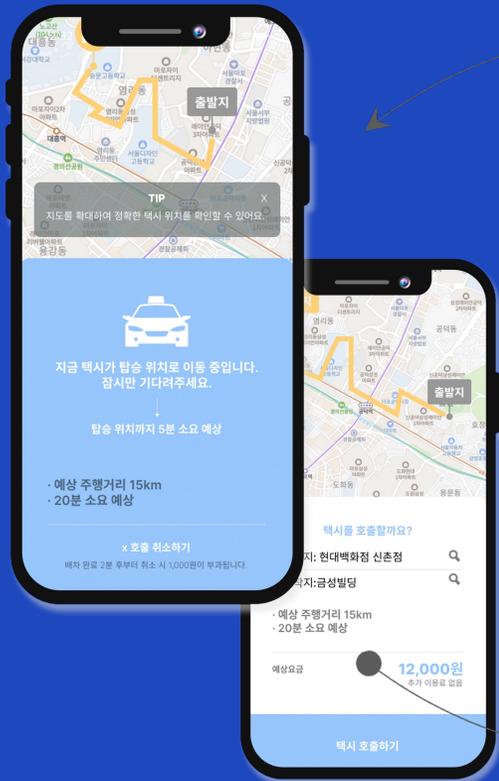
[辅助信息: 全国服务现状]

- 截至2025年04月，正在运营24,000辆出租车，目标在2026年内完成与80,000辆叫车出租车的联动。



13. Collaboration

附加解决方案



无论年龄、国籍，任何人都可使用的支付基础设施建设



基础终端设备

- 1 呼叫 支付
- 支持RF支付的新型便捷支付终端设备
 - 支持银联、VISA、MASTER信用卡触摸支付
- 触摸式卡片终端设备



附加解决方案

- 2 呼叫 支付
- 对于没有呼叫App的外国客户，可通过旅游设施/指南手册等扫描QR码进行叫车
 - 具有降低来韩外国客户出租车使用门槛的功能 (支持银联、支付宝、微信支付的QR码现场支付功能)
- QR 出租车



附加解决方案

- 3 呼叫 결제
- 拨打韩国叫车出租车号码 (1588-8888)，通过可视化界面提供ARS叫车服务
 - 如果通过QR码叫车不方便，也可以通过电话进行叫车
- 可视化ARS



14. Our Vision 企业愿景



随着Kakao TAXI进入韩国，消费者享受到了便利，市场规模也有所增长，但相反，叫车出租车行业的经营困难却变得非常严重。

如果支撑出租车行业的司机和从业人员因Kakao TAXI而持续减少，将会导致供需失衡，从而对整个出租车行业产生负面影响。

AXISMOBILITY旨在使海外出行企业能够在没有进入壁垒的情况下，为韩国出租车市场提供叫车服务，让海外客户也能方便地使用叫车出租车服务。

通过这一举措，不仅能够缓解Kakao TAXI的垄断问题，还可以提高外国客户的交通便利性，吸引更多人访问韩国。

**如果Kakao TAXI只专注于“客户”，
那么AXISmobility则专注于“司机和地方叫车出租车行业”。**