



# AXIS MOBILITY

IR

2025.09.15

# Table of contents

## Business

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

## Company

6. 경쟁환경 및 차별점
7. 비즈니스 모델
8. 팀 소개

## Supply&Infrastructure

9. 공급 POOL
10. 가동 현황
11. 택시 인프라 구축 비용

## Appendix

12. 밸류체인 구성
13. 추가 솔루션 제공

# 1.

Our Goal

기업의 목적

## “콜센터 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 콜센터, 디지털 자산 발행사, 슈퍼 앱

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 콜센터 업계  
\*타 플랫폼 포함

점유율 급감



>10 %

## 2.

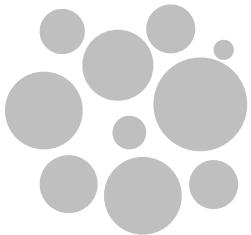
### Problem 문제 정의

“

K 택시의 강력한 플랫폼 지위와 거대한 자본력에 밀려버린  
지역 콜센터 업계는 심각한 경영난에 처해 있음.

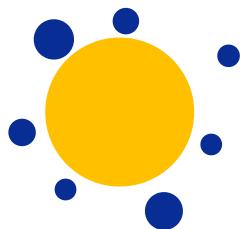
”

#### As-Was



각 지역 별 호출사업자로 운영되어,  
전체 택시 중 약 80% 차지 및 지역별 사업자 간 경쟁  
(콜택시 20만대 / 전체 25만대)

#### As-Is



온라인 대형 플랫폼의 택시 산업 진입으로  
오프라인 비즈니스인 콜센터 사업자 다수 폐업  
현재 매월 회비를 지급하는 콜택시 회원 약 10% 이하 운행

\*콜택시 회비를 매월 지급하는 회원은 2.5만대이며

현재 회비를 지급하지 않지만 배차가 가능한 회원은 약 7.5만대 추정

(출처 : 전국택시운전사업조합연합회, 한국교통안전공단)

## 2. Problem

### 문제 정의 [참고 : 독점으로 인한 문제 상황]

#### □ K 택시 2015년 출범 이후 콜택시 줄 폐업

- 콜센터 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

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



전국택시노동조합  
연맹 관계자

#### 강도 높은 운행 배차

K 택시가 제공하는 기사평가 시스템 폐해 발생  
강제 배차 거부 시 패널티 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

#### □ 플랫폼을 이용하는 택시 운전사 또한 가맹택시로 인한 문제 호소

- K 택시는 가맹택시와 비 가맹 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

### 3. Solution 해결책

#### 개방형 모빌리티 Value Chain 구축

TAXI & System

Market Channel

Customer

【Step. 1】 차량 확보 & 배차 중계 시스템 구축    【Step. 2】 대형 플랫폼 유통 채널 연계    【Step. 3】 지역 콜택시 신규 소비자 유입



AXIS Mobility

200개 이상의 전국 지역 콜센터 업계와 함께  
배차 중계 시스템 구축



Big Tech. 기업 (Super App.)

NAVER coupang 신한은행

택시 호출 채널링 신사업 진출 및  
신규 수의원 창출



소비자

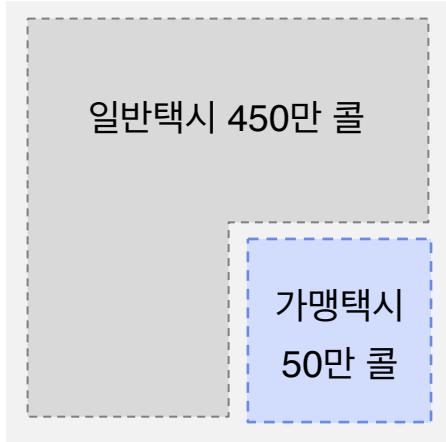
다양한 플랫폼내에서 신규 소비자 유입  
(=콜택시 기사 회원 증가)

### 3. Solution

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



일 평균 호출 수



가맹택시



일반택시



콜 수행률  
20~40%  
(자율 배차)



개방형 모빌리티에 참여한 '지역 콜택시' 드라이버는 콜센터에 월 회비를 지급하는 회원제로 운영되고 있어 콜 수행률이 매우 높음

(지역 주민 대상으로 오랜 기간 운행하여 친절함과 서비스 정신이 높음)



### 3. Solution

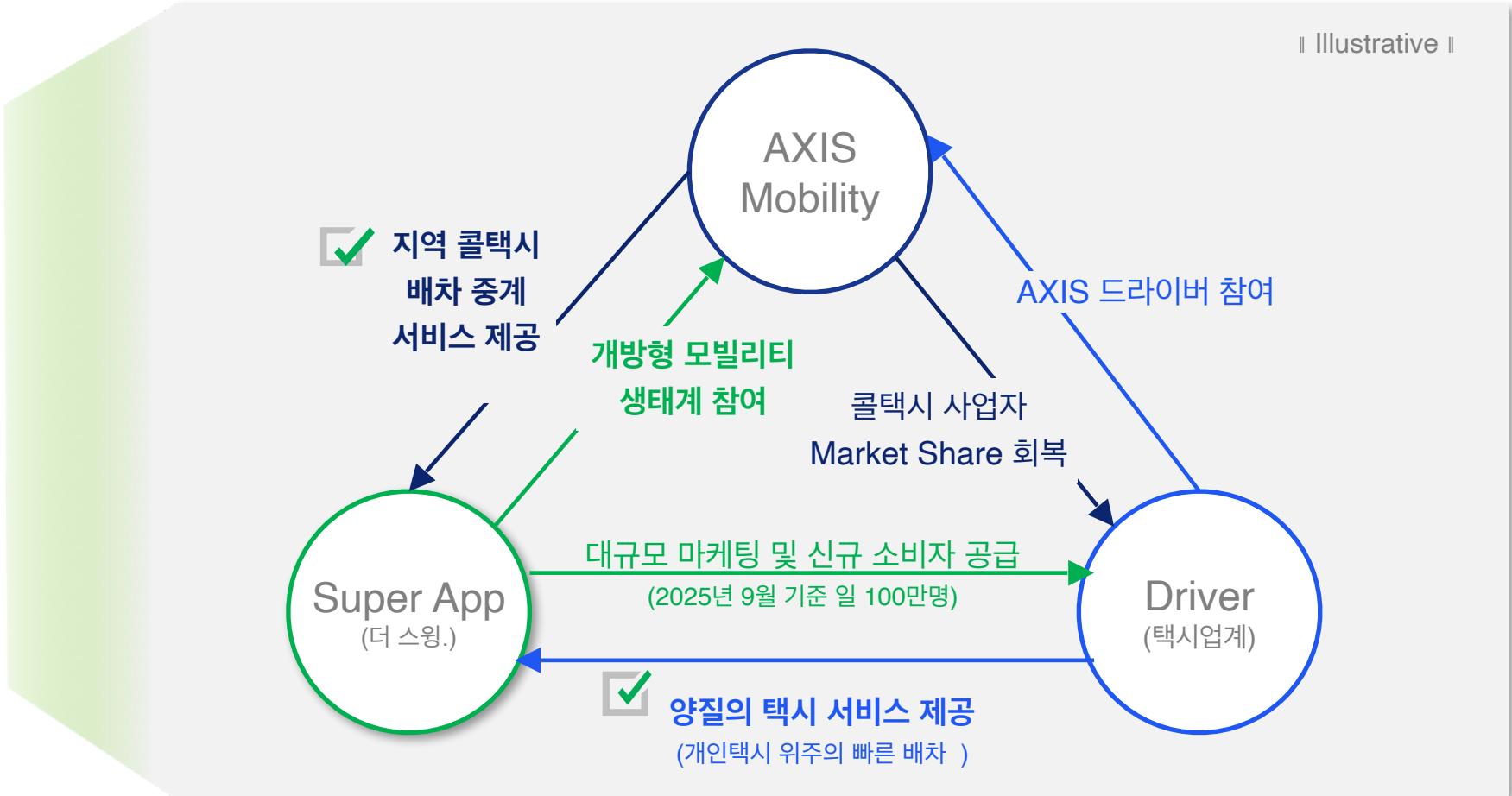
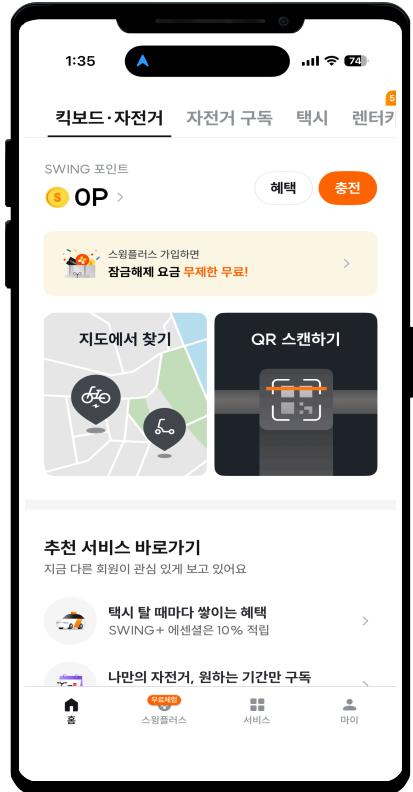
#### 해결책 : 디지털 자산 인프라 구축

"Web3는 슈퍼 앱으로 진화 중이며 전통 인프라와 결합은 필연. 선제 구축으로 시장 선점."



### 3. Solution 해결책

#### 【슈퍼 앱(더 스윙) 채널링 서비스】



“슈퍼 앱(더 스윙)은 택시 모집 및 관리에 투입되는 높은 비용과 시간을 줄이고 고객확보와 마케팅에 집중합니다.  
이를 통해 교통을 포함한 다양한 생활 밀착형 서비스를 구축할 수 있습니다.”

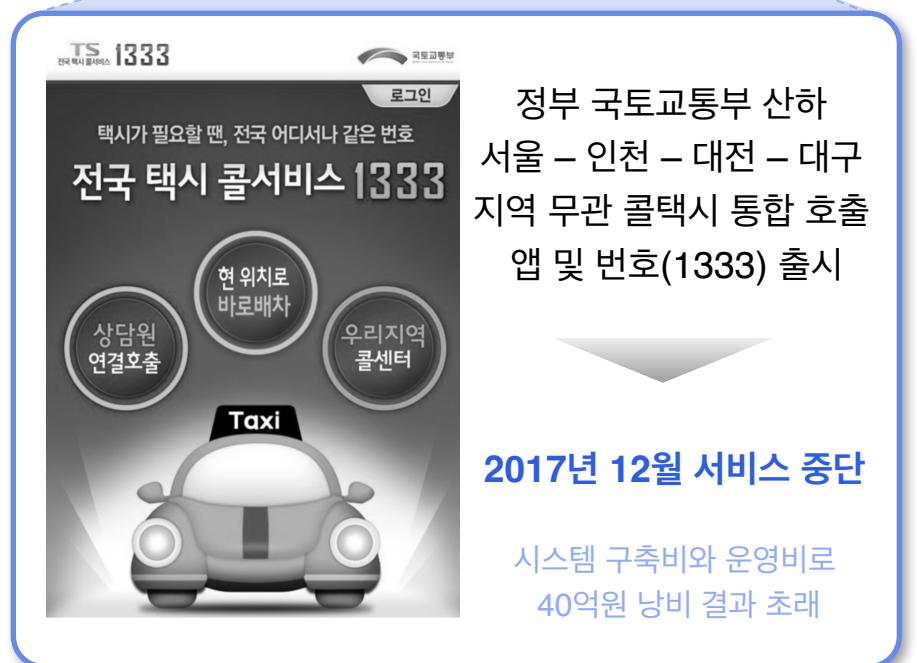
# 4. Opportune time WHY NOW

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

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

2018년 초 서비스 중단

시민 중 약 7% 낮은 사용률  
& 별도 콜 장비 지원 부담

# 5.

Target Customer

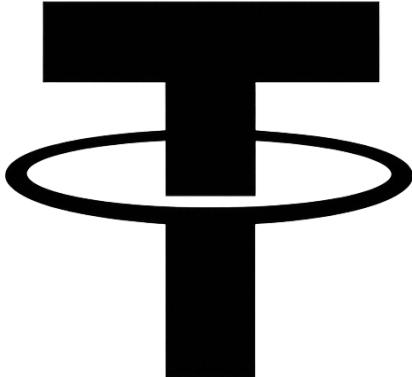
## 타깃 고객



지역 콜택시 업계



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



디지털 자산 발행 기업



스테이블코인 결제 인프라 구축 &  
대중교통 결제로 인한 디지털 자산 신뢰 강화

“택시는 외국인 광광객 필수 교통수단이자, 역외결제에  
최적화된 인프라”



SUPER APP



개방형 모빌리티 참여로 신사업 진입  
& 오프라인 결제 인프라 확대

“슈퍼 앱은 생활 밀착형 서비스를 위해 적극 투자 중이며,  
교통 자회사가 없어 참여 유인이 큼”

# 6.

## Competitive Analysis

### 경쟁환경 및 차별점



구분		Uber	AXIS MOBILITY
가격	기본 택시요금 4,800 원 +가맹 호출 비 3,000 (소비자 선택)	기본 택시요금 4,800 원	기본 택시요금 4,800 원
서비스 품질	가맹 택시 (강제 배차)	법인택시 비중이 높음	지역 콜택시 (개인택시 위주)
결제 편의성	카드 & 자동 결제	카드 & 자동 결제	카드 & 자동 & QR 결제
운행 수수료 부담 (Cost)	호출 여부와 무관하게 전체 운행 매출 20% 지불	2.5% (손님 평가 따라 차등)	정액제 (호출 1건당 100원)

카카오가맹택시 전체매출의 17.5% 환급  
임시적인 정책으로 불안정한 계약구조

택시 일 매출 30만원 시 비교

2.5% = 7,500원/정액 = 3,000원

“2.5x Cost Advantage”



# 7.

## Business Model

### 비즈니스 모델



#### ① AXIS 드라이버 유입 확대를 위한 배차 정액 수수료

1차 배차는 기존 콜택시 회원에게 배차 → 주변 차량 없음 → 정액제  
드라이버 회원에게 배차 진행

기존 콜택시

월 60,000 원

정액제 드라이버

배차 시 건당 100원  
(정액제)

#### ② 결제 수익



- 네이버페이, 토스페이 등
- 수수료 결제금액의 약 최대 1%
- 금융결제원 베타적 사업 제휴
- 수수료 결제금액의 약 1%
- QR, 자동결제 지원
- 결제 수수료 : 결제금액의 0.5%

“스테이블코인은 기존 대비 낮은 수수료로 정산계약 유인을 강화”

# 8.

## 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)

CIO

장상현



- [2023] KOTRA Invest KOREA 대표
- [2021] 산업훈장(포장)수상
- [2021] UN Promotion Awards 기관 수상

CSO

최일곤



- [2023] 제3회 대한민국 안전보건대상 우수보좌관상
- [2019] 대통령비서실장 표창

## 9.

Network  
공급 POOL

[“26년 2Q 목표 53,300대(점유율 21%), ‘25년 가동 확정 25,700대”]

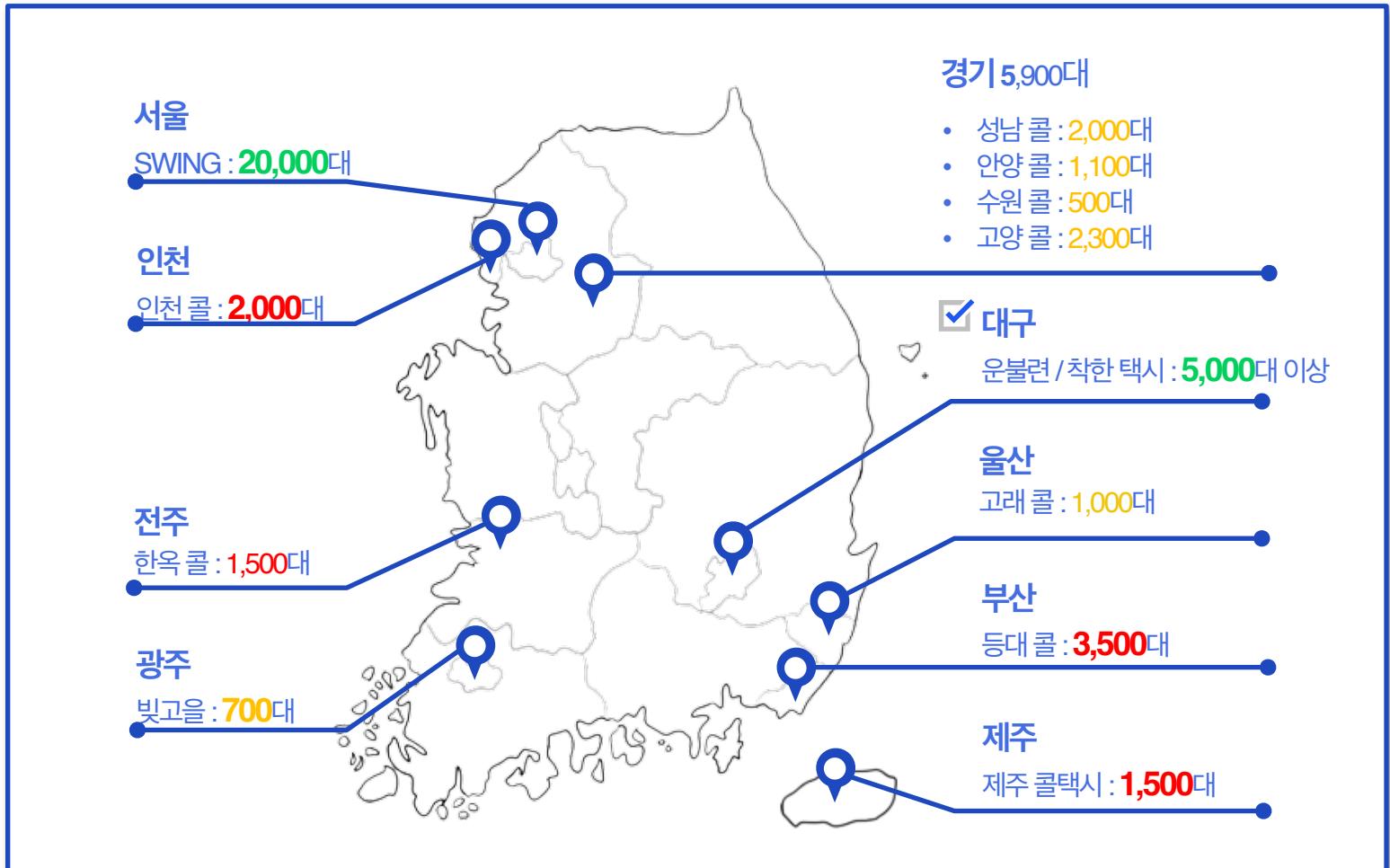
지역	면허대수	‘26년 2분기 목표대수	‘26년 예상 점유율 (=목표/총 면허수)
서울	71,711	15,000	21%
경기	37,936	8,000	21%
인천	14,348	3,000	21%
<b>소계</b>	<b>123,995</b>	<b>26,000</b>	<b>21%</b>
대전	8,644	2,000	23%
광주	8,119	1,500	18%
부산	23,828	5,000	21%
대구	15,707	3,000	19%
울산	5,678	1,500	26%
제주	5,318	1,500	28%
<b>소계</b>	<b>67,294</b>	<b>14,500</b>	<b>22%</b>
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%
<b>소계</b>	<b>57,409</b>	<b>12,800</b>	<b>22%</b>
<b>계</b>	<b>248,698</b>	<b>53,300</b>	<b>21%</b>

# 10. Network 가동현황

[보조 :전국 서비스 계획]

- [서비스 가동]
- [시스템 구축 진행 중]
- [업무 협약]

- 2025년 내 25,700대 이상 가동확정, 전국 약 80,000대 규모 네트워크와 연계 협의 중



## 11.

Network Replacement Cost  
택시 인프라 구축비용

|| Estimated ||

차량단위(Per-Vehicle) 기반 Cost

구분		Uber		
차량 대수	61,715	35,500	60,000	25,700
택시 1대당 모집 금액(단위: 원)	1,500,000	900,000	500,000	0
시스템 구축 비용(단위: 억원)	200	200	200	15
<b>Vehicle Unit-Based NRC(단위: 억원)</b>	<b>1,126</b>	<b>733</b>	<b>500</b>	<b>15</b>

“본 표는 ‘초기 세팅비(모집+시스템+마케팅)’ 기준 NRC입니다. 가맹 유지·인센티브 비용은 제외”

“동일 규모 네트워크 재구축엔 최소 수백~1.1천억 원이 필요→ 신규 진입 상벽 매우 높음”

# 12.

Value Chain

## 밸류체인 구성

타 플랫폼 업체와 상이하게 당사는

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



Hardware

단말기 제조

단말기 구매

단말기 설치

Software

결제 시스템 구축

운영

당사 자회사



(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



# 13.

## Collaboration

### 추가 솔루션 제공 [1. (기본) 단말기 결제]



카드 터치형  
단말기



QR 택시



보이는 콜택시



#### AXIS 전용 스마트 결제 단말기



- 현재 택시에서 사용되는 뒷좌석 교통수단은 교통카드 결제 한정

기존의 터치결제



보이는 콜택시

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

# 13.

## Collaboration

### 추가 솔루션 제공 [2.(추가) QR 택시]



카드 터치형  
단말기



QR 택시



보이는 ARS



#### 외국인 관광객 타깃 QR 결제-운행 서비스



국제 공항 벽면



관광 안내 책자



- 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**

# 13.

## Collaboration

### 추가 솔루션 제공 [3. (추가) 보이는 콜택시]



카드 터치형  
단말기



QR 택시



보이는 콜택시



#### 기존 콜택시 시스템을 활용한 보이는 콜 택시 서비스



서울 콜택시  
기존 대표번호  
02-999-9999



보이는 콜택시  
클라우드 서버  
(통신회선 포함)



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

신규고객의  
추가 확대