

# 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

\*다 플랫폼 포함

점유율 급감



**>10 %**

## 2.

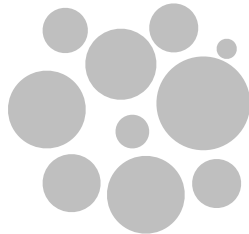
### Problem 문제 정의



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

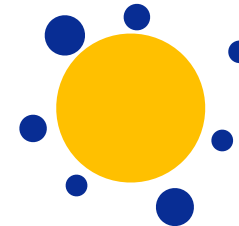


#### As-Was



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 2.5만대 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

- 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

### □ 플랫폼을 이용하는 택시 운전자 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

### 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

#### 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 수익원 창출



**소비자**

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

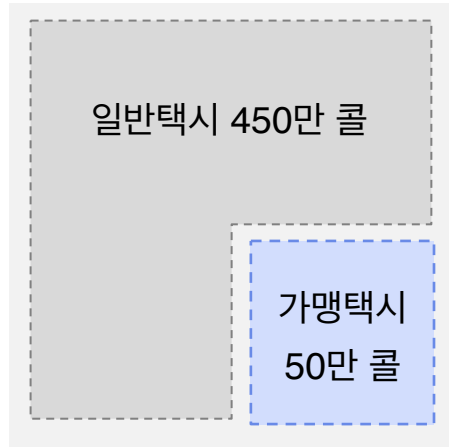
# 3.

Solution

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



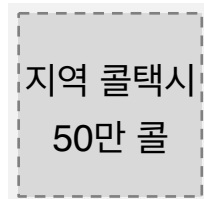
일 평균 호출 수



가맹택시



일반택시



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."

WALLET

STABLE COIN



Hardware

기존 콜택시  
(+ 개인사업자 택시)



License

택시운전자격증 보유  
운전수 인력 Pool



Know-how

기사 공급, 배차 효율,  
결제 편의, 규제 준수



Local Alliance

지역적 사업특성이 강한  
콜택시 연계로 전국 간 연결



차량DB  
운행 DB  
통계DB



결제 & 호출 시스템  
구축

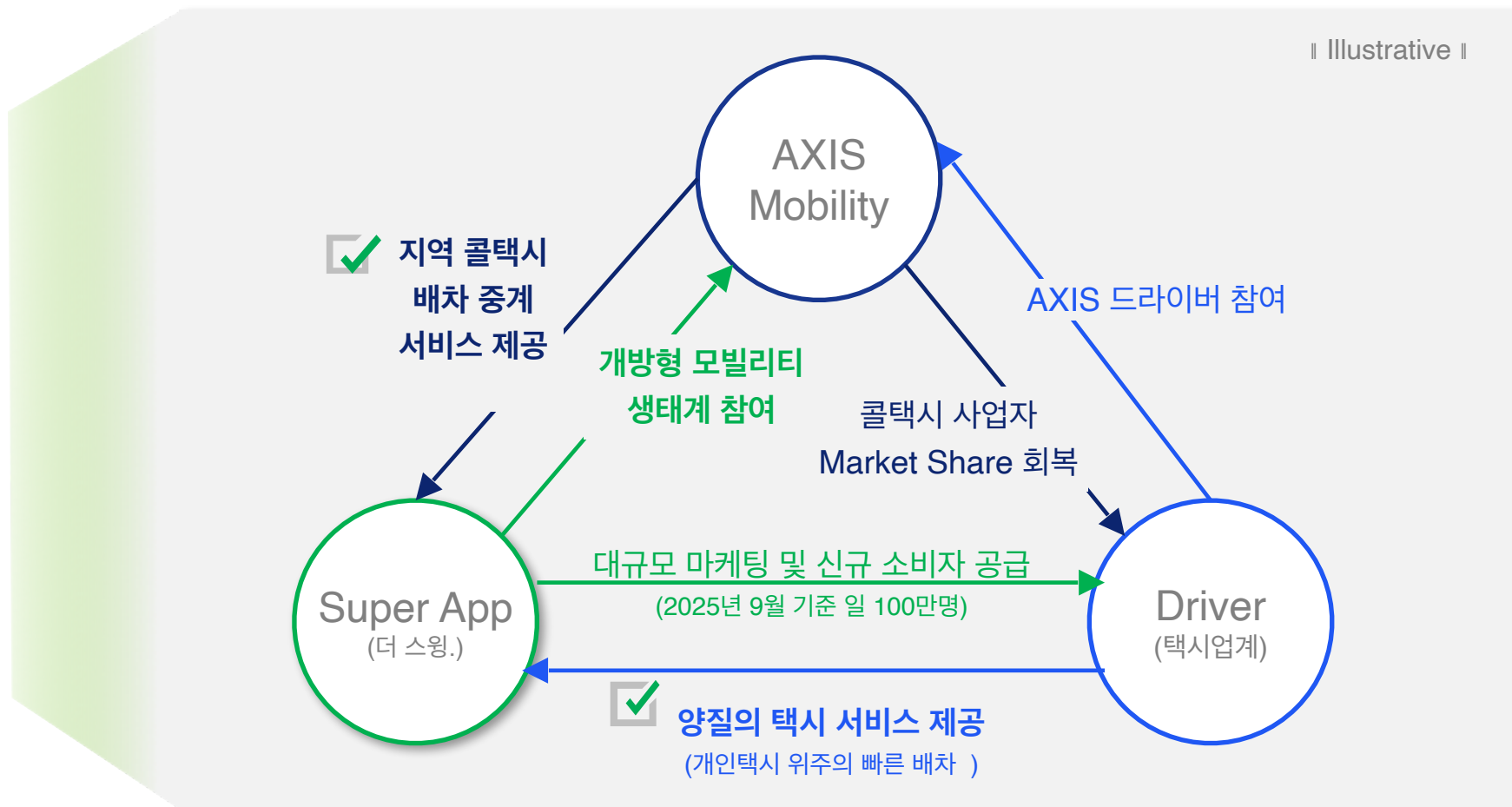
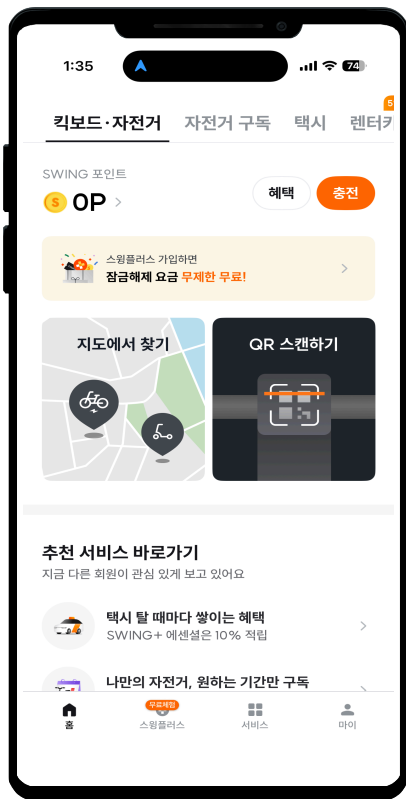
PG결제 / QR / 보이는 ARS

호출·결제·지갑·데이터 통합 = Web3 슈퍼 앱 허브

- Web3 지갑 하나로 호출→결제→리워드까지 단일 경험
- 기존 PG/단말 호환 = 도입 장벽 최소화
- 규제 기반 위에 Web3 결제·정산 결합

### 3. Solution 해결책

#### 【슈퍼 앱(더 스윙) 채널링 서비스】



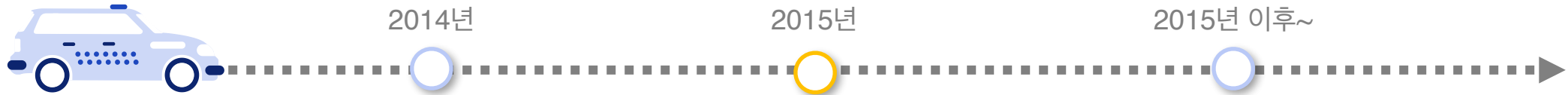
“슈퍼 앱(더 스윙)은 택시 모집 및 관리에 투입되는 높은 비용과 시간을 줄이고 고객확보와 마케팅에 집중합니다.  
이를 통해 교통을 포함한 다양한 생활 밀착형 서비스를 구축할 수 있습니다.”



# 4.

## Opportune time WHY NOW

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



국토교통부  
1333콜택시 통합 서비스

K사  
택시서비스 출시

세종택시 등 국가기관  
주체 플랫폼 출시

TS 1333 전국 택시 콜서비스 1333

현 위치로 바로배차

상당원 연결호출

우리지역 콜센터

Taxi

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

세종택시

세종특별자치시가 제공하는  
모바일 콜택시 서비스  
App 출시!(11월 16일)

※ 문의 : 세종시청 교통과 ☎ 044-300-5512

- 가장 빠르고 쉬운 호출
- 최종시 모든 택시 차량으로 배차가 되고 10초 안에 배차 확정
- 최신으로 보편성 편리함 제공
- 안전한 서비스
- 블랙박스, 가시성, 실시간으로 통한
- 안전서비스 보장
- 안전한 택시
- 시에 등록된 기사원으로 운행하며 안전
- 한정자가 서비스로 한 번 더 안심
- 콜비 무료
- 세종에서 호출 이용은 무료
- 차량 상세정보 제공
- 택시와 승객, 사전, 자동연락
- 자동연락, 자동연락, 자동연락
- 차량지정 호출
- 예약연락, 전방에서 지정 호출 가능

play 스토어에서 세종택시/QR 코드 설치

(※아이폰용 앱 연내 출시 예정)

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

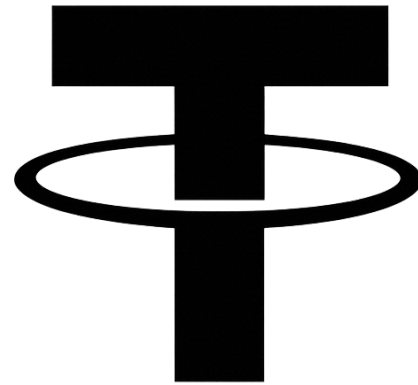
타깃 고객



지역 콜택시 업계



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



디지털 자산 발행 기업



Hecto  
Financial

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

“택시는 외국인 관광객 필수 교통수단이자, 역외결제에  
최적화된 인프라”

\$IVING

SUPER APP

NAVER coupang

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	
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 <b>20%</b> 지불	<b>2.5%</b> (손님 평가 따라 차등)	정액제 (호출 1건당 100원)

카카오가맹택시 전체매출의 17.5% 환급  
임시적인 정책으로 불안정한 계약구조

택시 일 매출 30만원 시 비교

$2.5\% = 7,500\text{원} / \text{정액} = 3,000\text{원}$

“2.5x Cost Advantage



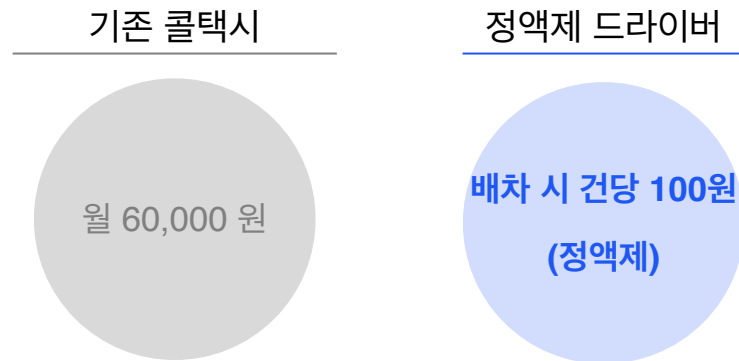
# 7.

## 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



### ② 결제 수익



“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”]

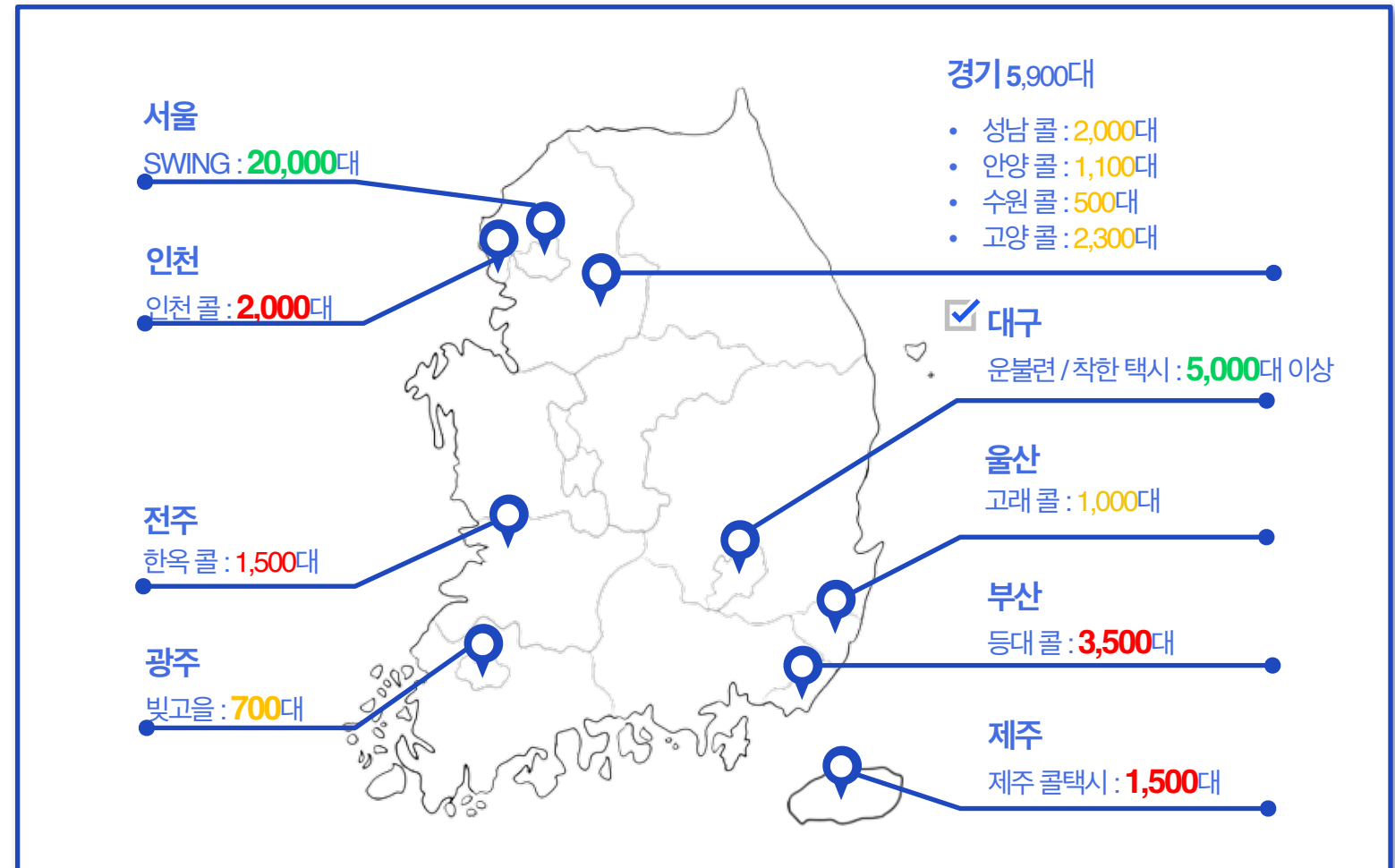
지역	면허대수	‘26년 2분기 목표대수	‘26년 예상 점유율 (=목표/총 면허수)
서울	71,711	15,000	21%
경기	37,936	8,000	21%
인천	14,348	3,000	21%
<b>소계</b>	<b>123,995</b>	<b>26,000</b>	<b>21%</b>
대전	8,644	2,000	23%
광주	8,119	1,500	18%
부산	23,828	5,000	21%
대구	15,707	3,000	19%
울산	5,678	1,500	26%
제주	5,318	1,500	28%
<b>소계</b>	<b>67,294</b>	<b>14,500</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 內 **25,700대 이상 가동확정**, 전국 약 80,000대 규모 네트워크와 연계 협의 중








# 11.

Network Replacement Cost

## 택시 인프라 구축비용

II Estimated II

### 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

Software

단말기 제조

단말기 구매

단말기 설치

결제 시스템 구축

운영

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

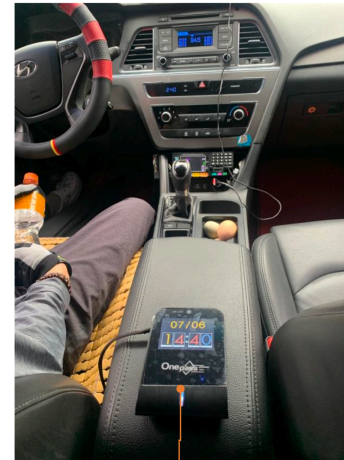
QR코드 및 요금 표시  
화면 디스플레이

CPM QR스캐너



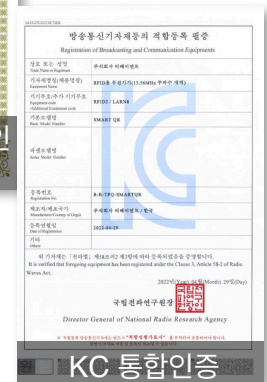
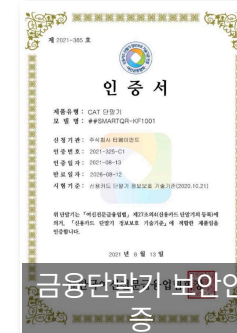
블루투스  
5.0 내장

PAN ON  
터치 결제



택시 내 부착 예시

제조 인증서 획득



# 13.

Collaboration

## 추가 솔루션 제공 [1. (기본) 단말기 결제]



카드 터치형  
단말기



QR 택시



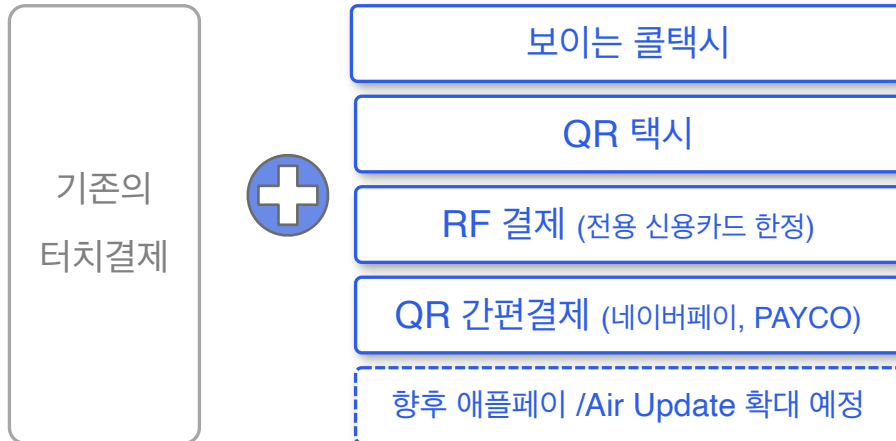
보이는 콜택시



### AXIS 전용 스마트 결제 단말기



- 현재 택시에서  
사용되는 뒷좌석  
교통수단은  
교통카드 결제 한정



### 【 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



- 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)



기존  
배차 프로그램



Or



**CallGate**  
제휴사 시스템 활용

기존 고객의  
편리함 제고

신규고객의  
추가 확대

- 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 ARS이후 웹 결제 페이지까지 연계 가능하기에 결제 용이성 우수