

# AI 주유소 통합 관제 플랫폼

주유소 통합 관제 → 로봇택시 Station 관제 OS

(주)윙은일 IR



Make the Mobility Culture

모빌리티 서비스에서 문화를 리드하는 올타

# MARKET CONTEXT

## 주유소 시장 위기, 역설적 오타 기회



### 위기 (Crisis)

주유소 이익율 2% 미만

대량 매입 단가 인하, 규모의 경제 법인 주유소만 생존

법인 주유소 중심 재편

법인 주유소 다지점 보유 법인이 시장 주도권 확보

주유소 수익 구조: 자동세차 비중 급증 (80% ↑)

세차 수익이 경영 생존의 핵심 요소화



### 기회 (Opportunity)

인카 커머스 본격화

차량이 이동하는 거대 결제 단말기로 변모

EV 전환 및 거점 전략

EV 고객 90%가 외부 세차 인프라에 의존

미래 모빌리티 거점 선점

물리적 거점 독점으로 로봇택시 허브 구축



주유소(사양 산업) 인프라를 시로 선점 → 로봇택시 시대의 독점적 관제 플랫폼 구축

[위기] 개인 주유소 소멸 → [기회] 다지점 주유소 관제 플랫폼

# PROBLEM

## 주유소 4대 페인 포인트 (Pain Points)



### P1. 직원 Abusing

- 실시간 감시 체계 부재
- 현금, 포인트 부정 수취
- 매출 누수 상존



### P2. 데이터 단절

- 현장 비효율성: 주유기/자동세차기 데이터 연동 불가
- 관리 비효율성: 통합 관제 불가능으로 관리 인건비 증가



### P3. 주유/세차 관제 플랫폼 부재

- 주유외 자동세차, 주유외 상품 data 부재
- 주유/세차 통합 관제 존재 하지 않음



### P4. 구조적 위기

- 주유소 규모의 경제 → 주유 마진 구조(1% 미만)
- EV 전환 → 주유 매출 감소 위기 (매년 5%)
- 자동세차 영업 이익 비중 (80%)

# SOLUTION 1

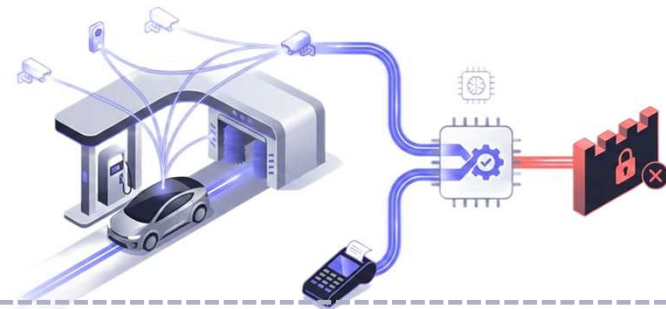
## 직원 Abusing 0% : AI Bypass 기술

부정 사용 (현금, 포인트 등) 절감 효과

월 100만 원 / 지점

- ✓ Vision AI 데이터: 물리적 움직임 실시간 감지
- ✓ POS 데이터 매칭: 결제 데이터와 1:1 교차 검증
- ✓ Abusing 원천 차단: 허위/부정 매출 불가, loss 확인

### Vision AI Bypass System



- ✓ Vision AI: 차량위치, 주유기, 세차기 움직임 감지
- ✓ POS: 주유/자동세차, 데이터 매칭으로 부정 사용 차단
- ✓ 정유사/제조사 API 필요 없음

## SOLUTION 2

### 세차/주유 통합 관제 플랫폼 : 모빌리티 OS



#### Universal Bridge

- 주유/자동세차 데이터 연동
- SK, GS, S-Oil 등 정유사별로 파편화된 데이터 수집
- 오픈 표준 플랫폼으로 차량 종합 데이터 수집



#### 데이터 독점 및 자산화

- 전 정유사 차량 통합 프로파일링
- 방문주기, 주행거리 추정 등 독보적 차량 데이터 자산 구축

 원격 제어: 스마트폰 하나로 전국 모든 스테이션 실시간 모니터링

**"전국 지점을 실시간으로 연결하는 크로스 브랜드 통합 모빌리티 OS"**

# SOLUTION 3

## 매출 위기 해결 : AI CRM 및 데이터 기반 마케팅



### AI 컨시어지

진입/출차 시 실시간 → 환영/감사 메시지  
→ 고객 리텐션 강화



### AI 최적 추천

서비스 패턴 분석 → 최적 주유/세차 시점 안내  
→ 재방문 능동적 운영 → 고객 리텐션 확대



### AI 마케팅 엔진

실시간 영업이익 예측 → 최적 가격을 AI가 자동 추천 → 주유비, 자동세차 할인권

### EV Strategy ⚡

충전 주기/거점 확보 → EV 90% 이상 세차 외부 인프라 이용  
→ 자동세차 고객 기반, 미래 무인 충전 인프라 점유권 선점

### Service Integration Flow

주유결제 → 세차권 할인 → 세차 → 세차 AI 정비 알림  
고객 데이터 기반 마케팅 선순환

# GTM STRATEGY

## GTM 4단계 성장 로드맵



 CAC-Zero Strategy: 마케팅비 없는 고객 확보

법인 주유소: 화이트라벨 회원가입 홈페이지

**1,000 주유소 × 3,000 고객 = 300만 (차종, 차량번호, 전화번호) 확보**

# REVENUE MODEL

## B2B SaaS 및 B2C 수익 구조



### Tier 1: B2B 구독 (SaaS)

30만원 / 월

관제 모듈

- CCTV, 포스, 관제 플랫폼
- AI Bypass, CRM/마케팅



### Tier 2: 데이터 마케팅

5만원 / 월

행동 분석 기반 맞춤 추천 서비스

- AI 기반 CRM 서비스 추천 분석: 5만원/점
- 고객 메시지 발송 비용: 10원/건



### Tier 3: B2C 올타 플랫폼

수수료 / 건

올타 플랫폼 자동세차 결제 수익

- 수수료 : 10% ~ 30%
- 월구독권, 1회권

🚀 Scale 핵심: B2B ARPU 42.5만 (초기) → B2B+B2C ARPU 135만 (2029)

# ARPU ANALYSIS

## 올타 ARPU : 지점당 월 매출 42.5만 원 상세

### ARPU 구성항목

| 항목                | 금액                   |
|-------------------|----------------------|
| 관제 구독료 (SaaS 5모듈) | ₩ 300,000 + @        |
| 세차 수수료            | ₩ 75,000 + @         |
| 광고/제휴             | ₩ 50,000 + @         |
| <b>지점당 합계</b>     | <b>₩ 425,000 + @</b> |

### SaaS 5모듈 번들

| 모듈             | 금액                   |
|----------------|----------------------|
| CCTV 관제 / 결제연동 | ₩ 80,000             |
| 관제 플랫폼         | ₩ 70,000             |
| AI ByPASS      | ₩ 100,000            |
| CRM / 마케팅      | ₩ 50,000 + @         |
| <b>합계</b>      | <b>₩ 300,000 + @</b> |

🌟 1,000지점 기준 → 월 ARPU 42.5만 × 1,000개소 = 연 매출 51억 원

$$\Delta Profit_2 = (SaaS\_Subscription) + (Commission\_CarWash) + (Ad\_Revenue)$$

# ROAD MAP

## 주유소 : 로봇택시 스테이션 전환 로드맵

### STEP 1 인프라 연동, 표준 구축

- AI 관제 엔진, 전용 POS 표준 구축
- 데이터 기반의 자동화 운영 기반 확보

### STEP 2 법인 주유소, 거점 관제 플랫폼 보급

- 다지점 법인 주유소 세차 관제 플랫폼 보급
- 주요 거점별 세차 데이터 실시간 연동

### STEP 3 인프라 확보 및 데이터 독점

- 데이터 독점
- 1,000개 제휴점 확보로 시장 독점 지위 확보

### STEP 4 자동세차 가경 경쟁력

- 렌터카사, 올타패스 규모의 경제
- 가격 경쟁력 확보 → 자동세차권 50% 소싱

### STEP 5 표준 H/W, 리스비지니스

- 올타 표준 세차기 및 H/W 보급
- 하드웨어 연동 리스 비즈니스 모델 본격 가동

### STEP 6 로봇택시 Station 관제 완성

- 로봇택시 스테이션 관제 연동 고도화
- 글로벌 표준 통한 미래 모빌리티 인프라 선도

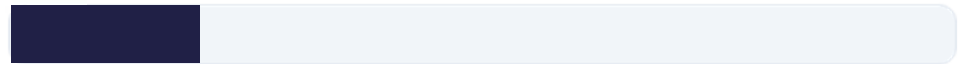
# UNIT ECONOMICS

💰 주유소 지점당 월 향상 금액

# 500만 원

$$\Delta\text{Profit} = \text{Abusing} \downarrow + \text{Labor} \downarrow + \text{Sales} \uparrow$$

🛡️ Abusing 감소: 100만 원



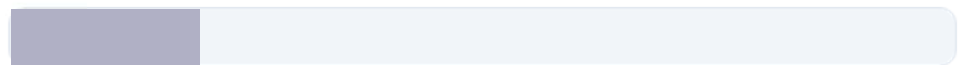
- 세차 현금 누수 월평균 100만원 → 월 매출 loss (5%~7%)

👥 인건비 절감: 300만 원



- 운영 인건비: 1명/2지점 → 1명/4지점 (150만)
- 현장 효율성: 주유/세차연동 응대 50% ↓ (150만)

📈 매출 증가: 100만 원



- 세차매출 2,520만원의 4% 증가
- (일평균 120대 × 7,000원 × 30일)

# TARGET CUSTOMERS

## 정유사 및 주요 분석

### 정유사 직영/위탁 (대형 운영사)

| 정유사    | 주유소 수 |
|--------|-------|
| SK 에너지 | 2,897 |
| GS칼텍스  | 2,103 |
| S-OIL  | 2,230 |
| 현대오일뱅크 | 2,375 |

### 알뜰주유소 운영

| 법인       | 주유소 수 |
|----------|-------|
| NH농협경제제주 | 707   |
| 한국도로공사   | 203   |
| 한국석유공사   | 387   |

코스닥 | 흥국석유 121개 (시총 1,079억) · 오일나우 직영4+협력사300

## 올타 B2B TAM 분석

- ① 전국 주유소: 10,839개소 (석유관리원 기준)
- ② 법인사업자 (70% ▲): 약 7,000개 이상
- ③ 다지점 법인 (1차 타겟): 3개 핵심 법인

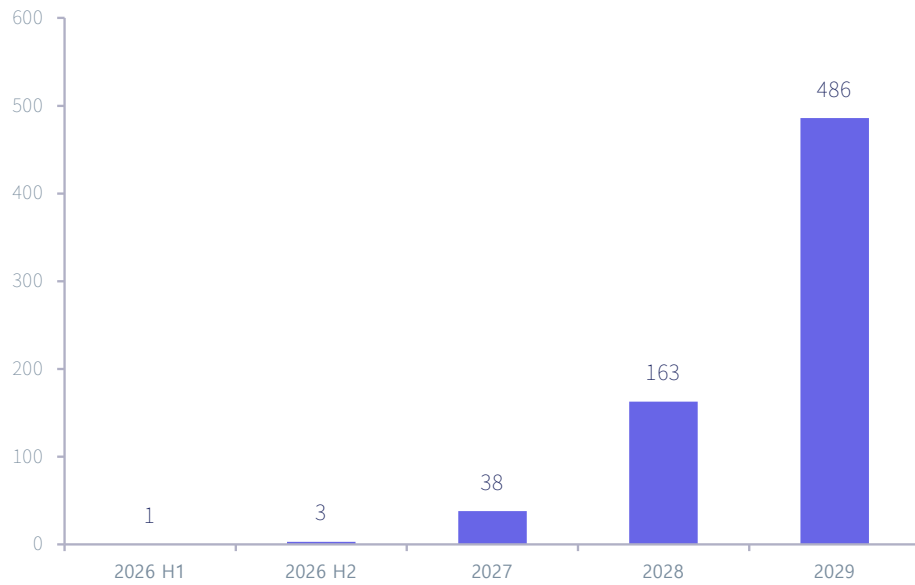
---

 올타 B2B TAM: 800 ~ 1,500개소

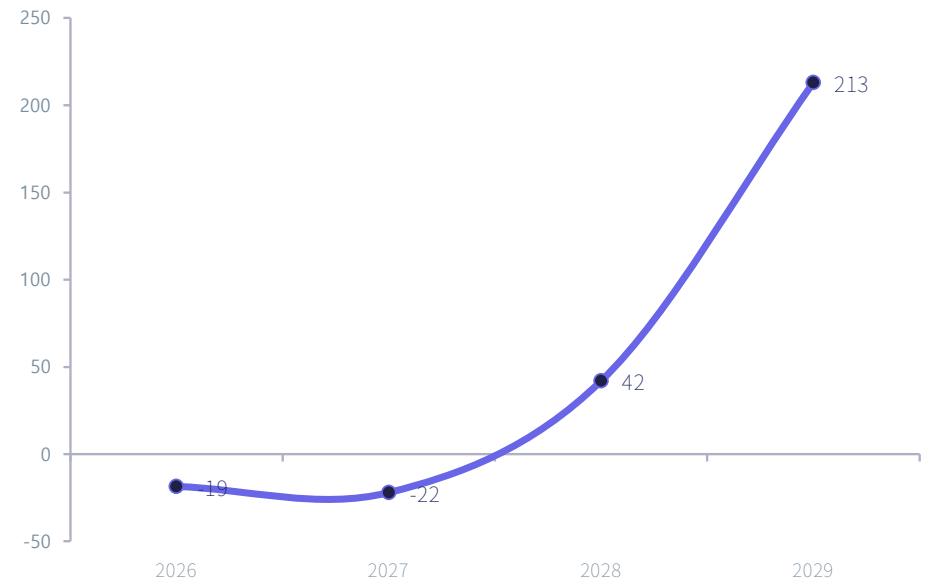
# GROWTH CHARTS

## 매출 성장 및 영업이익 J-Curve

매출 성장 추이 (억 원)



영업이익 J-Curve (억 원)



2028년 BEP 달성 후 2029년 영업이익 213억 원 (44%) — 전형적 SaaS J-Curve

# MARKET SIZE

## 100조 애프터마켓, 1.2조의 실질 SOM



TAM (전방시장)

### 100조 원

자동차 애프터마켓 전반  
(Fortune Korea)



SAM (유효시장)

### 40조 원

- 유류소매: 37조
- 세차: 1.8조
- 부가: 1조
- IT: 0.2조



SOM (수익시장)

### 1.2조 원

- SaaS 관제: 3,900억
- 세차수수료: 7,700억
- 데이터: 800억

 전국 10,839개소 주유소 | 자동차세차 시장 7.2% CAGR 주도권 확보

# FINANCIAL PROJECTIONS

## 2026-2029 매출 및 영업이익 전망 (B2B + B2C)

| 항목 (억원)       | 2026       | 2027      | 2028       | 2029       |
|---------------|------------|-----------|------------|------------|
| 누적 지점 수       | 200        | 800       | 2,000      | 4,000      |
| B2B ARPU (만원) | 42         | 50        | 55         | 65         |
| <b>매출액</b>    | <b>3.8</b> | <b>38</b> | <b>163</b> | <b>486</b> |
| 영업이익          | -18        | -22       | 42         | 213        |
| 영업이익률         | -          | -         | 26%        | 44%        |

**486억**

2029 매출

**213억**

2029 OP

**44%**

영업이익률

# VC INVESTMENT LOGIC

## 성장 시나리오 및 투자 로직

Seed: 10억 투자 → 200지점 확보

Series A: 50억 투자 → 800지점 확장

Scale-up: 150억 투자 → 4,000지점 완성

Seed → Series A 핵심 가치 

10억 투자 → 200지점 → ARR 100억

기업가치 700억 목표

|                | Seed | Series A | Series B | Scale |
|----------------|------|----------|----------|-------|
| 투자금 (억)        | 10   | 50       | 150      | -     |
| 목표 지점 수        | 200  | 800      | 2,000    | 4,000 |
| 합산 ARPU (만원/월) | 42   | 64       | 97       | 135   |
| ARR (억)        | 10   | 61       | 163      | 486   |
| 영업이익률          | -30% | -5%      | 26%      | 44%   |

# TEAM

## 성공 DNA를 가진 전문가 그룹



**CEO 이승열**

모빌리티 인프라 전략가

前 쏘카 자회사 CEO  
IPO 성공 경험 보유



**CTO 한재용**

AI 비전 인식 전문가

前 디포커스 CTO  
AI Bypass 기술 총괄  
데이터 추출 엔진 구축



**CMO 유진희**

플랫폼 전문가

前 NHN·네오위즈 기획  
올타 플랫폼 PM  
올타 CMO

🛡️ 플랫폼 치명적 페인포인트를 해결하며 마케팅비 없이 거점 점유

# VISION

## 로봇택시 스테이션 인프라, 관제 선점

- ✓ 인프라 관제: 스테이션 입차 제어 및 시스템료
- ✓ 결제/커머스: 올타 페이 자동결제 PG 수수료
- ✓ 무인 로봇택시 스테이션: 무인 세차·소독·충전 B2B
- ✓ 서비스 중개: 로봇택시 호출 수요·공급 매칭

**"차량은 스스로 운전하지만, 차량 관리는 스스로 할 수 없습니다"**





AI로 주유소 인프라 연결, 로봇택시 시대 Standard OS 를 선점

**1.2조**

SOM 가치

**486억**

2029 매출목표

**213억**

2029 영업이익

주식회사 옴은일 올타 | 대표 이승열

sylee@orheun.com | 010-3094-0021

CONFIDENTIAL