

주식회사 모빌러그

# 기업 백서

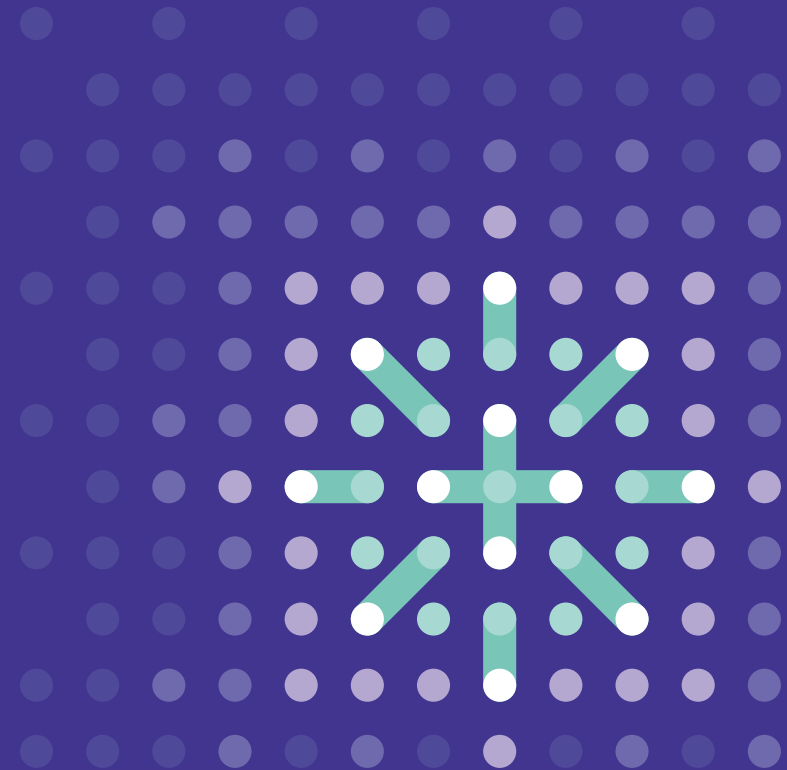


주소 서울시 광진구 아차산로 355, 207호

전화 070-5100-5879

홈페이지 <https://mobillug.co.kr>

이메일 [info@mobillug.com](mailto:info@mobillug.com)



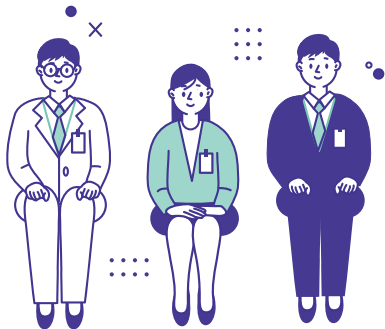
서문

## 모빌로그와 함께하는 이에게

이 백서는 우리가 누구인지, 무엇을 그리고 앞으로 어떻게 해야 하는지에 대한 나침반입니다. 모빌로그는 분절된 모빌리티 산업을 연결하고, 파트너와 함께 성장하며 새로운 표준을 만들어가는 여정입니다. 이 여정에서 당신은 관찰자가 아닌 주인공입니다. 당신의 혁신적 사고가, 효율적인 실천이, 그리고 상생의 노력이 모여 모빌로그를 만듭니다.

이 백서를 통해 우리가 공유하는 가치를 이해하고, 각자의 자리에서 그 가치가 실현되기를 바랍니다.

대표이사 한 광 수



# 목차

## 제1장

### 설립 배경

---

1-1. 산업 동향

1-2. 시장 문제

1-3. 해결 방안

## 제2장

### 기업 정의

---

2-1. 핵심 역할

2-2. 기업 미션

2-3. 기업 비전

## 제3장

### 핵심 가치

---

3-1. 혁신적 사고

3-2. 효율적 실천

3-3. 상생의 결과

## 제4장

### 사업 구조

---

4-1. 사업모델

4-2. 수익모델

4-3. 사업전략

## 제5장

### 조직 문화

---

5-1. 기업 철학

5-2. ESG

5-3. 브랜드 메시지

제1장

## 설립 배경

1-1. 산업 동향   1-2. 시장 문제   1-3. 해결 방안

## 1-1. 산업 동향

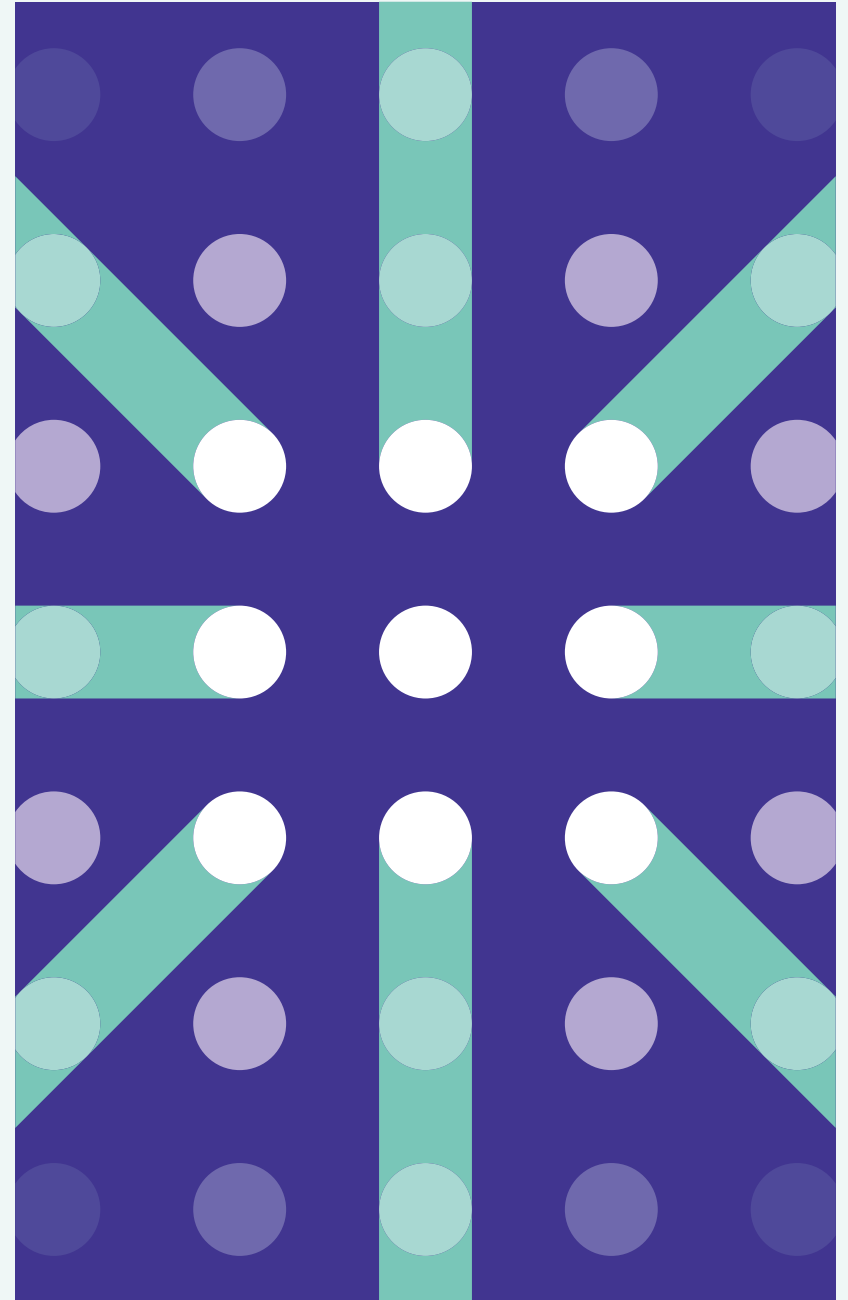
# 디지털 대전환과 초연결 시대

모빌리티 산업이 근본적으로 바뀌고 있습니다. 자율주행과 MaaS가 현실이 되고, 모든 차량이 데이터를 생성하며 서로 연결되고 있습니다. '소유에서 이용으로'의 전환은 단순한 트렌드가 아닌, 산업 전체의 운영 방식을 바꾸는 구조적 변화입니다.

이제 오래되고 분절된 방식으로는 시장 변화를 따라갈 수 없습니다. 데이터 기반의 실시간 연결과 통합 관리가 생존의 조건이 되었습니다. 모빌러그는 변화를 관망하는 대신, 통합 플랫폼으로 새로운 표준을 만들어가야 합니다.



## 모든 것이 데이터로 연결되는 시대



## 1-2. 시장 문제

# 분절된 자산 관리 시스템

국내 중소 모빌리티 기업들은 영업, 관리, 매각 단계가 각각 분리되어 운영됩니다. 데이터는 단절되고, 업무는 중복되며, 의사결정은 지연됩니다. 글로벌 기업들이 통합 플랫폼으로 시장을 재편하는 동안 우리는 여전히 오래된 방식에 의존하고 있습니다.

그래서 실시간 손익 파악이 어렵고, 유휴 차량 활용 채널이 부족하며, 야간 사고 대응 체계도 어렵습니다. 디지털 전환의 기회를 놓치고 있는 지금, 변화는 선택이 아닌 생존의 문제가 되었습니다.



## 1-3. 해결 방안

# 통합 플랫폼의 필요성

개별 솔루션으로는 영업-관리-매각 과정에서 발생하는 다양한 문제를 빠르고 효율적으로 해결할 수 없습니다. 필요한 것은 전 생애주기를 하나로 연결하는 통합 플랫폼입니다.

모든 프로세스를 하나의 플랫폼에서 처리하면 데이터가 실시간으로 연동되고, 의사결정이 빨라지며, 운영이 예측 가능해집니다. 이것이 국내 기업들이 글로벌 경쟁력을 확보할 수 있는 유일한 방법입니다. 모빌러그는 바로 이 통합 플랫폼을 구현하고 있습니다.



## 제2장

# 기업 정의

2-1. 핵심 역할   2-2. 기업 미션   2-3. 기업 비전

## 2-1. 핵심 역할

# 모빌리티

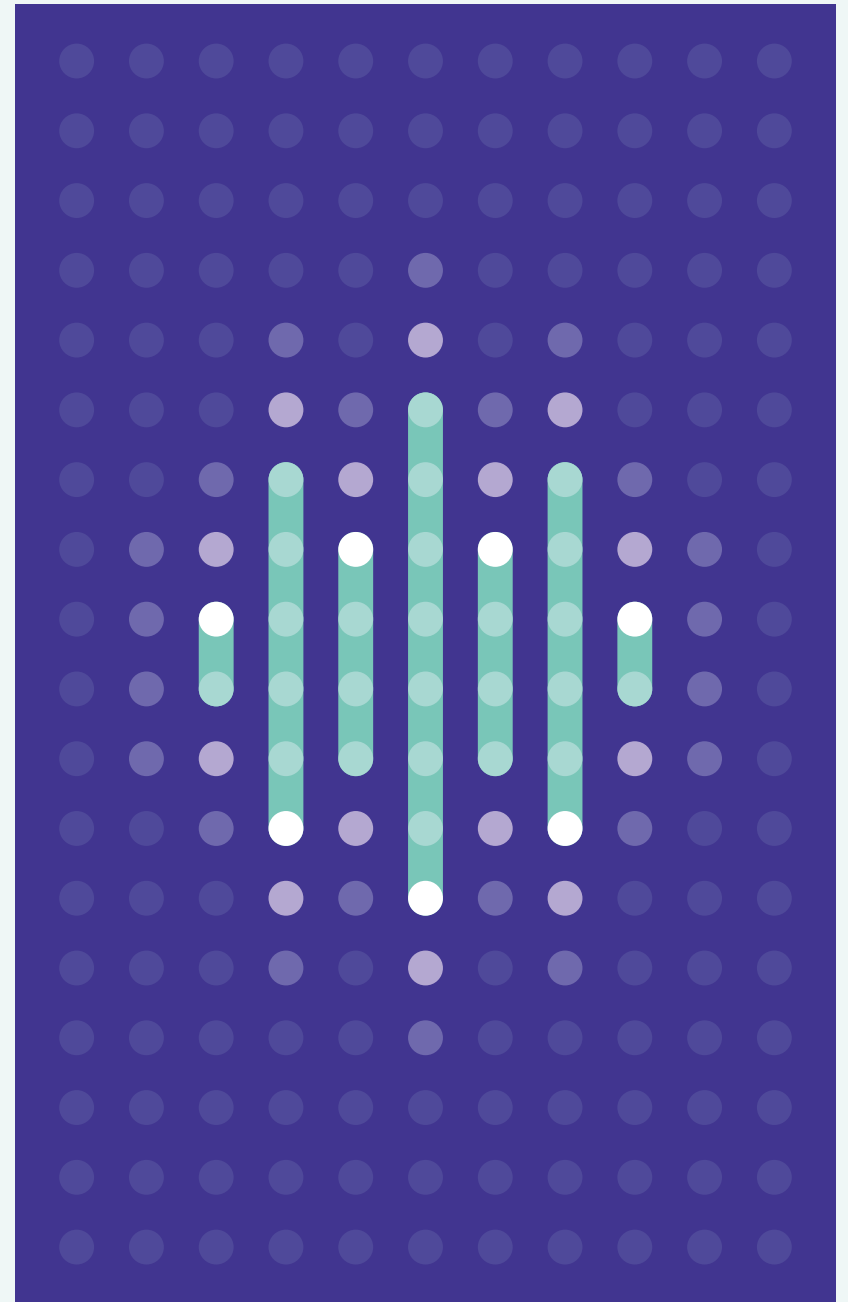
## 인텔리전스 오케스트레이터

모빌러그는 모빌리티 산업의 지능형 통합관리자입니다. 분절된 영업, 관리, 매각 프로세스를 하나의 유기적 시스템으로 연결하여, 생태계 전반의 데이터를 실시간으로 파악하고 각 참여자의 수요와 공급을 매칭합니다.

오케스트라 지휘자가 각 악기의 소리를 조화시키듯, 우리는 디지털 기술과 전문 서비스를 결합하여 전체 네트워크의 효율을 극대화합니다. 렌터카 사업자, 캐피탈, 딜러, 정비업체가 하나의 플랫폼에서 연결되어 함께 성장합니다. 이것이 모빌러그가 만드는 새로운 산업 표준입니다.



## 분절된 프로세스를 하나로 연결하는 지휘자





## 2-2. 기업 미션

### 자산 생애주기 가치 실현

모빌로그의 미션은 모빌리티 자산이 영업부터 매각까지 모든 단계에서 최적의 가치를 창출하도록 지원하는 것입니다. 디지털 기술과 전문 서비스로 분절된 관리를 하나로 연결하여, 데이터 기반의 지능형 운영 환경을 구축합니다.

우리가 추구하는 '완전한 가치'란 단순히 수익 극대화가 아닙니다. 파트너가 복잡한 자산 관리에서 벗어나 핵심 사업에 집중할 수 있도록 하는 것, 그것이 진정한 가치 실현입니다. 모든 자산이 제 역할을 다하고, 모든 파트너가 성장하는 생태계를 만들어갑니다.



## 2-3. 기업 비전

### 글로벌 표준 창조

모빌로그는 글로벌 모빌리티 산업에서 가장 신뢰받는 인텔리전스 오케스트레이터로 성장합니다. 우리가 만드는 표준은 단순한 기술 규격이 아닙니다. 모든 이동 자산이 데이터로 연결되고 지능적으로 관리되는 새로운 산업 패러다임입니다.

기술과 운영 전문성의 결합으로 지속 가능한 모빌리티 생태계를 구축합니다. 한국에서 시작한 혁신이 아시아를 넘어 글로벌 표준이 되는 것, 그것이 우리의 비전입니다. 이동 방식의 혁신을 통해 더 나은 세상을 만들어갑니다.



## 제3장

# 핵심 가치

3-1. 혁신적 사고    3-2. 효율적 실천    3-3. 상생의 결과

### 3-1. 혁신적 사고

## 당연한 것은 없다

혁신적 사고는 당연함에 의문을 던지는 것에서 시작합니다. 왜 렌터카 관리는 복잡할까? 왜 영업과 관리는 분리되어 있을까? 우리는 이런 질문을 통해 복잡한 문제를 단순하게 풀고 새로운 기회를 만듭니다.

우리는 소외된 시장에서 기회를 찾습니다. 대기업에 가려진 중소렌터카 시장, 사각지대가 존재하는 손해사정, 자동화가 어려운 영업 프로세스. 이런 틈새를 파고들어 규모를 만들고, 그 규모로 협상력을 확보해 주류 시장에 진출합니다.



### 3-2. 효율적 실천

## 최소 자원, 최대 효과

효율적 실천은 많이 가진 것이 아니라 잘 활용하는 것입니다. 제한된 자원과 인력은 오히려 우리를 더 창의적으로 만듭니다. 자동화할 것과 사람이 해야 할 것을 명확히 구분하고, 시장을 변화시킬 핵심 지점에만 집중합니다.

모든 기능을 직접 개발하는 대신 검증된 서비스를 연결하고, 모든 고객을 직접 대응하는 대신 시스템으로 해결합니다. 적은 인원으로 많은 파트너를 지원할 수 있는 이유는 효율의 극대화에 있습니다. 제한이 있기에 본질에 집중할 수 있습니다.



### 3-3. 상생의 결과

## 파트너와 함께 성장

상생은 선택이 아닌 생존 전략입니다. 파트너가 성장하지 않으면 우리도 성장할 수 없습니다. 그래서 초기 투자 부담 없는 성과 기반 모델을 선택했고, 실제 거래가 발생할 때만 수수료를 받습니다. 파트너의 리스크를 우리가 함께 짚어지는 구조입니다.

네트워크가 커질수록 모두에게 이익이 돌아갑니다. 참여 기업이 늘면 차량 풀이 확대되고, 가동률이 오르며, 협상력이 향상됩니다. 이렇게 확보한 혜택은 다시 파트너에게 환원됩니다. 혼자 가면 빨리 가지만, 함께 가면 멀리 갑니다. 이것이 모빌로그가 믿는 성장 방식입니다.



제4장

## 사업 구조

4-1. 사업모델   4-2. 수익모델   4-3. 사업전략

## 4-1. 사업모델

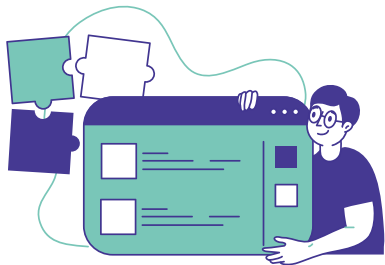
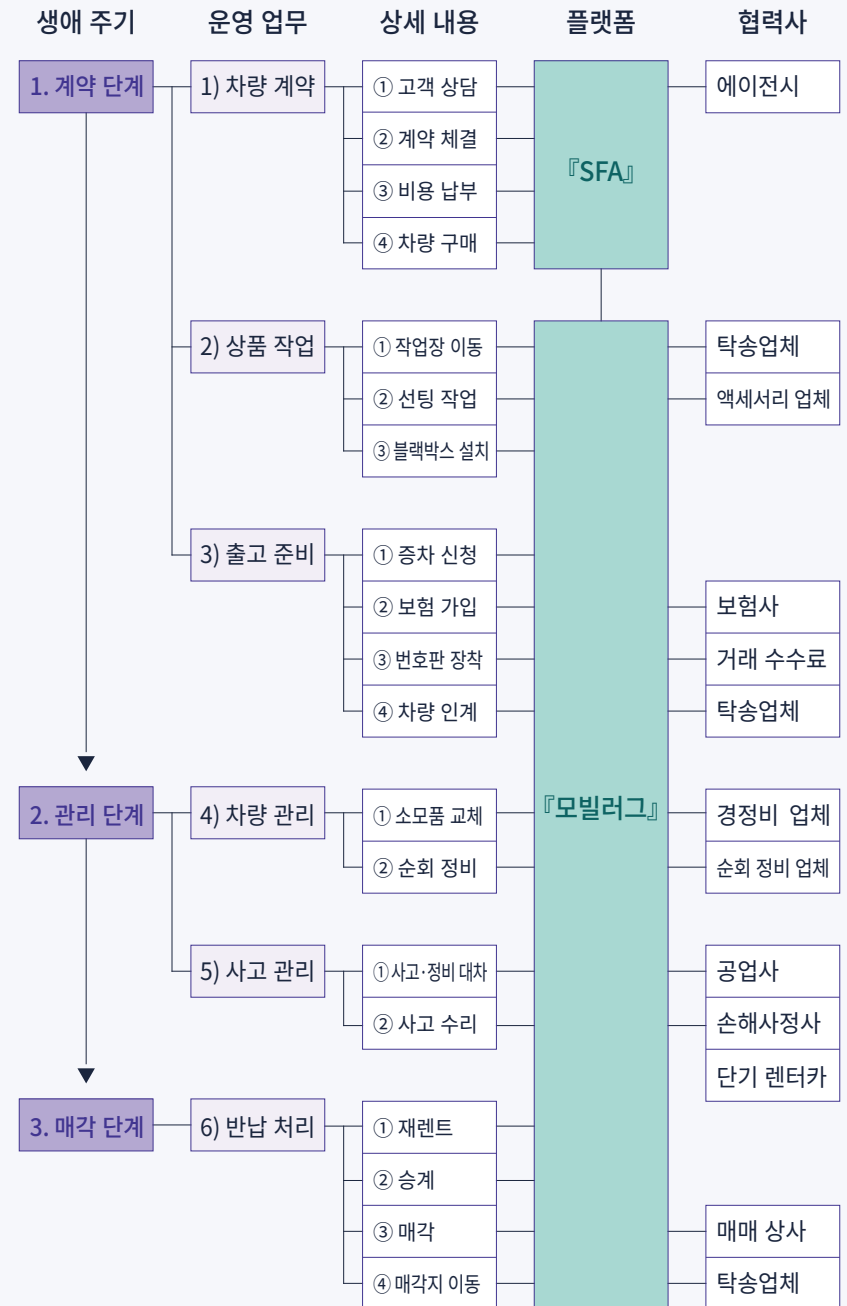
# 영업부터 매각까지

## 하나로 연결된 통합 플랫폼

『SFA』는 렌터카 영업의 시작을 담당합니다. 비교 견적부터 계약 관리까지 복잡한 영업 프로세스를 디지털로 자동화하고, 전문 딜러와 차량 공급처를 효율적으로 매칭합니다. 『모빌로그』는 그 이후를 책임집니다. 출고, 관리, 사고 처리, 매각까지 운영 전반을 통합 관리합니다.

두 플랫폼은 실시간으로 연동되어 데이터 단절 없는 완전한 통합을 실현합니다. 영업에서 발생한 정보가 관리로 자연스럽게 이어지고, 관리 데이터가 매각 전략이 됩니다. 이것이 모빌로그가 구현한 진정한 생애주기 통합 플랫폼입니다.

## 렌터카 생애 주기와 프로세스



## 4-2. 수익모델

### 성과 기반 수수료

모빌로그는 실제 거래 발생 시점에 수수료를 받는 성과 기반 모델을 운영합니다. 영업 중개는 계약 성사 시 차량가의 일정 비율을, 출고 상품화는 작업 건당 정액을, 자산 및 고객관리는 월 기본료와 중개 건당 수수료를 받습니다.

사고 대차와 손해사정 서비스도 실제 서비스 제공 시에만 수수료가 발생합니다. 이러한 구조는 초기 투자 부담을 줄이면서도 서비스 가치에 대한 정당한 대가를 받는 균형점입니다. 파트너의 성과가 우리의 수익이 되는 구조로, 상호 성장을 위한 동기부여가 명확합니다.



### 성과와 연동된 합리적 수수료 구조

서비스	수익 구조	과금 시점
렌터카 세일즈 플랫폼	• 거래 수수료	• 차량 출고 완료 시
신차 상품화 서비스	• 중개 수수료	• 상품화 작업 완료 시
고객관리 운영 대행	• 기본 관리비 • 중개 수수료	• 월 단위 정산 • 중개 건별 정산
대차 중개 서비스	• 중개 수수료	• 대차 기간 종료 시
손해사정 대행	• 서비스 수수료	• 손해사정 완료 시

### 4-3. 사업전략

## 네트워크 플라이휠

플랫폼의 가치는 참여자가 늘수록 커집니다. 렌터카 사업자가 증가하면 차량 풀이 확대되고, 차량이 많아지면 고객 선택지가 넓어집니다. 거래량이 늘면 협상력이 향상되고, 이는 더 나은 금융 조건으로 이어집니다. 모든 혜택은 다시 참여자에게 돌아갑니다.

이것이 네트워크 플라이휠입니다. 한 기업의 참여가 다른 기업의 이익이 되고, 전체 생태계가 함께 성장합니다. 개별 기업이 할 수 없는 일을 네트워크가 가능하게 만듭니다. 규모의 경제는 단순히 크기의 문제가 아닌, 연결의 힘입니다.



### 연결이 만드는 기하급수적 가치





## 제5장

# 조직 문화

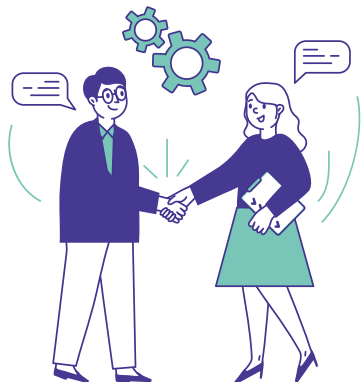
5-1. 기업 철학   5-2. ESG   5-3. 브랜드 메시지

## 5-1. 기업 철학

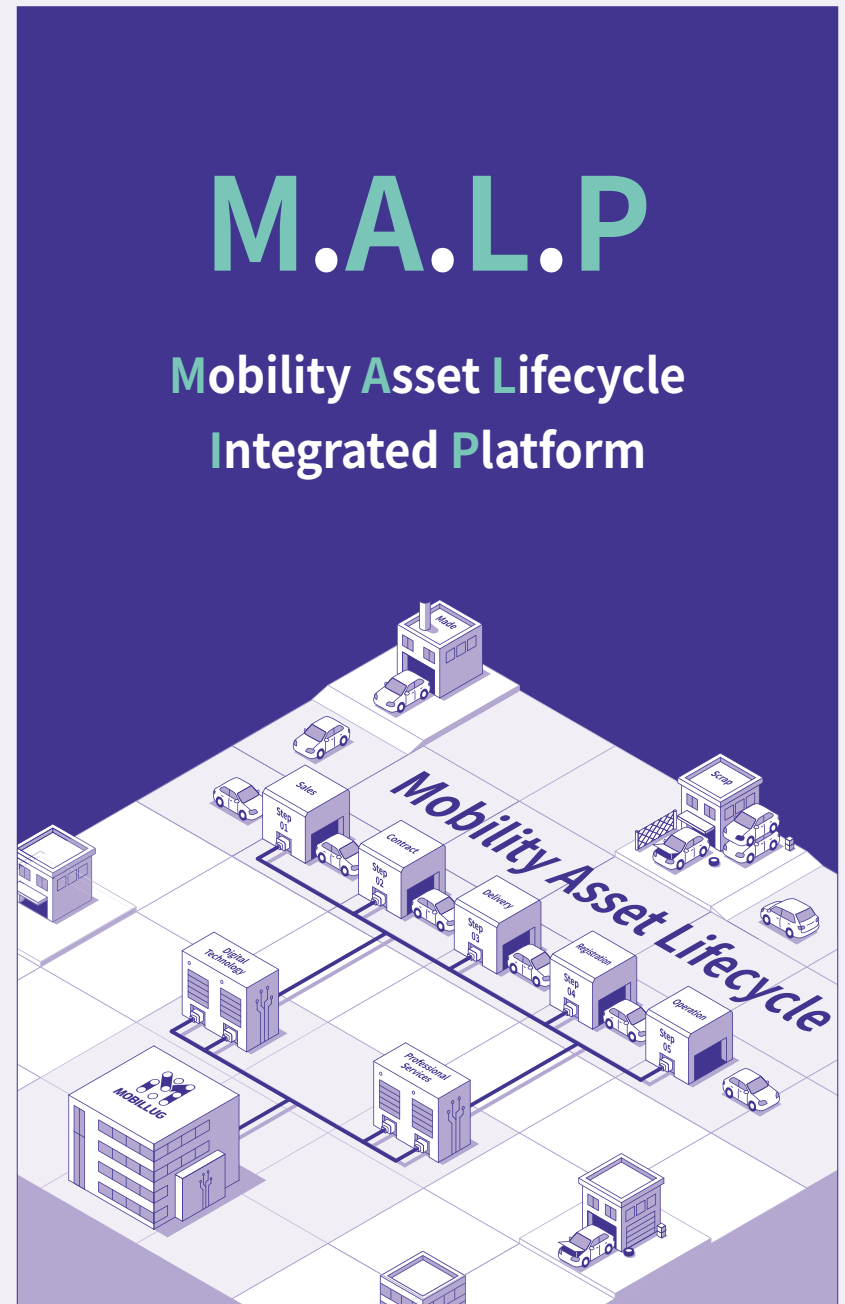
# 생태계 관점의 경영

모빌로그의 경영 철학은 생태계 전체를 바라봅니다. 한 기업의 독점적 성장이 아닌, 참여자 모두가 함께 성장하는 구조를 추구합니다. 파트너의 의견을 수렴해 플랫폼을 개선하고, 창출된 가치를 공정하게 분배하며, 지속적인 교육과 지원으로 전체 역량을 높입니다.

이것은 단순한 전략이 아닌 신념입니다. 건강한 생태계에서만 지속 가능한 성장이 가능하다고 믿습니다. 경쟁사도 때로는 파트너가 되고, 작은 기업도 네트워크 안에서 경쟁력을 갖습니다. 모두가 자신의 역할을 다할 때 생태계는 진화합니다.



개별이 아닌 전체, 경쟁이 아닌 공존의 생태계



## 5-2. ESG

### 성장과 책임의 균형

지속 가능한 성장은 단기 수익을 넘어서는 장기적 관점입니다. 환경 측면에서 중고 부품과 재생 부품 활용으로 자원 순환 체계를 구축합니다. 비용 절감과 환경 보호를 동시에 실현하는 실용적 접근입니다.

사회적으로는 시니어 전문가를 적극 채용하고 중소기업의 성장을 지원합니다. 경험의 가치를 인정하고 함께 성장하는 것이 진정한 상생입니다. 투명한 경영과 철저한 데이터 보안으로 신뢰를 쌓습니다. ESG는 비용이 아닌 투자이며, 미래 세대를 위한 책임입니다.



#### Environmental(환경)

모빌로그는 자동차 손해사정 과정에서 중고 부품과 재생 부품을 적극 활용하여 자원 순환 체계를 구축하고 있습니다. 신규 부품 대신 재사용 가능한 부품을 우선 사용함으로써 자원 낭비를 줄이고 폐기물 발생을 최소화합니다.



#### Social(사회)

시니어 인재의 전문성을 인정하여 명예퇴직자를 적극 채용하고 있습니다. 경험이 풍부한 시니어 전문가들에게 새로운 기회를 제공하여 세대 간 지식 전수와 사회적 역할 확대에 기여합니다. 또한 중소 모빌리티 기업들의 디지털 전환을 지원하여 업계 전반의 경쟁력 강화에 기여하고 있습니다.



#### Governance(지배구조)

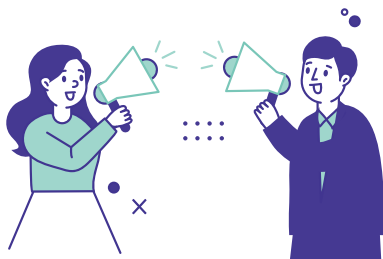
모든 사업 영역에서 관련 법규를 준수하며, 건전한 수익 구조를 기반으로 투명하고 윤리적인 기업 운영을 실천합니다. 데이터 보안과 개인정보 보호를 최우선으로 하여 파트너와 고객의 신뢰를 확보하고 있습니다.

### 5-3. 브랜드 메시지

## 움직이는 모든 것의 완전한 가치

'Complete Value in Motion'은 모빌로그의 존재 이유입니다. 모빌리티 자산이 생애주기 전반에서 최적의 가치를 실현하도록 지원한다는 약속입니다. 'Mobility Intelligence Orchestrator'는 우리의 역할을, 'Plug into Mobility'는 우리의 자신감을 의미합니다.

이 메시지들은 단순한 슬로건이 아닙니다. 우리가 일하는 방식이고, 파트너와 소통하는 언어입니다. 복잡한 것을 단순하게, 분절된 것을 통합하여 움직이는 모든 것에 완전한 가치를 부여합니다. 이것이 모빌로그의 정체성입니다.



#### 슬로건

### 움직이는 모든 것의 완전한 가치

#### Complete Value in Motion

- 사용 시기: 기업 소개, 브랜드 철학 설명, 공식 발표 시
- 사용 위치: IR 자료 표지, 사업계획서 첫 페이지, 공식 프레젠테이션 오프닝
- 사용 방법: 모빌로그가 무엇을 하는 회사인지 설명할 때 반드시 포함

#### 캐치프레이즈

### 모빌리티 인텔리전스 오케스트레이터

#### Mobility Intelligence Orchestrator

- 사용 시기: 마케팅 캠페인, 고객 대상 홍보, 세일즈 피치 시
- 사용 위치: 광고 헤드라인, 웹사이트 메인 배너, 브로슈어 표지
- 사용 방법: 고객의 문제점과 모빌로그의 해결책을 어필할 때 활용

#### 태그라인

### 지금 연결하세요. 완전한 모빌리티 세상으로

#### Plug into Mobility

- 사용 시기: 모든 브랜딩 요소에 상시 사용
- 사용 위치: 로고 하단, 명함, 이메일 서명, SNS 프로필, 간판
- 사용 방법: 모빌로그 브랜드가 노출되는 모든 곳에 일관되게 표기

맺음말

## 성실한 오늘이 만드는 내일

시장은 우리가 계획한 대로 움직이지 않습니다. 완벽한 전략도, 치밀한 로드맵도 현실 앞에서는 수정될 수밖에 없습니다. 모빌리티 산업이라는 거대한 변화 속에서 우리가 할 수 있는 일은 무엇일까요.

하루하루 성실하게, 그러나 전체적으로는 유연하게. 오늘 맡은 일에는 최선을 다하되, 내일의 변화는 열린 마음으로 받아들입니다. 파트너의 피드백에 귀 기울이고, 시장의 신호를 읽으며, 필요하다면 방향을 조정합니다. 이것이 불확실한 시대를 살아가는 우리의 방식입니다.

'Complete Value in Motion'. 움직이는 모든 것의 완전한 가치. 그것은 고정된 목표가 아니라 계속 진화하는 과정입니다. 우리가 함께 만들어가는, 매일 조금씩 더 나아지는 과정입니다.

완벽하지 않아도 괜찮습니다. 다만 오늘도 한 걸음, 내일도 한 걸음. 그렇게 걸어가다 보면 어느새 우리가 꿈꾸던 곳에 도착해 있을 것입니다.

대표이사 **한 광 수**





주소 서울시 광진구 아차산로 355, 207호  
전화 070-5100-5879  
홈페이지 <https://mobillug.co.kr>  
이메일 [info@mobillug.com](mailto:info@mobillug.com)

