

# 부동산 전자계약 플랫폼

Real Estate Online Contact Platform business

By Fixability







# CONTENTS

- I. 사업개요
- II. 사업모델
- III. 사업분석
- IV. 수익분석
- V. 마케팅
- VI. 회사소개
- VII. 회사비전



## Any Time, Any Where

언제 어디서나 원하는 곳에서 안전한 부동산 거래를 시작한다.

### 비대면 전자계약 플랫폼 서비스

완벽한 전자계약 플랫폼으로  
구현되는 무한책임 서비스

### 공인중개사 전용 공유 오피스 제공 서비스

부동산 시장의 한계를 넘어서는 시스템  
고비용 저효율을 개선하는 경쟁력 강화

### 전자계약 플랫폼 부대운영 서비스

관련 서비스를 통한 시너지를 확대하여  
사업모델을 완성

### 1588 매도/매수 서비스

완벽하고 신속한 의사결정 지원 시스템 구축  
시세조회 알림 및 매물 검색 회신 서비스

# Business Model

비대면 전자 계약 플랫폼 서비스

## 보안 시스템

매도 신청에서 매수 완료까지  
완벽한 4단계 보안 시스템 제공

## 매물안내 시스템

현장에 가지 않아도 VR상에서  
안내도우미로부터 매물의 대한  
상세정보와 안내가 가능하도록 구현



## 원 터치 서류 제공

부동산 관련 서류 열람 및  
대출 서류 확정 일자 등기 까지  
원스톱 으로 제공

## 거래 수수료 개선

기존 공인중개사를 통한  
거래 수수료 율을 조정하고  
비대면 영상 솔루션을 활용한  
안전한 거래 방식 제공

# Business Model

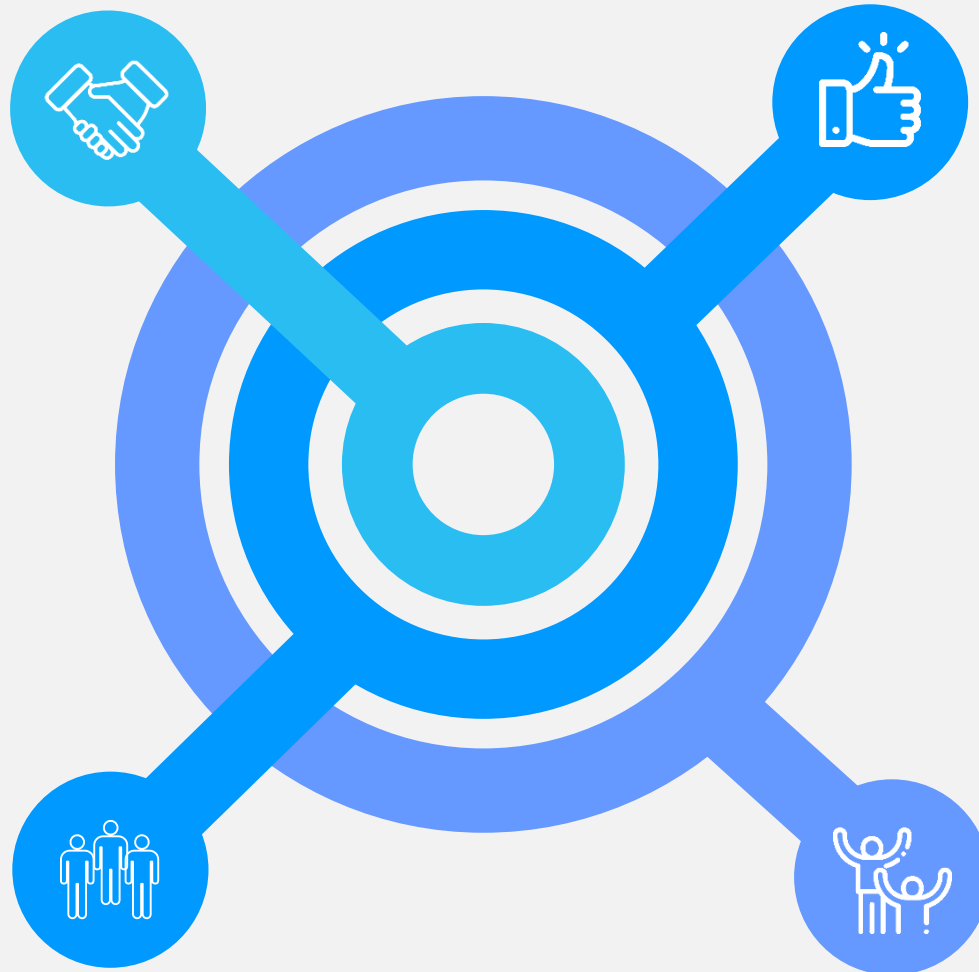
공인중개사 전용 공유 오피스 운영

## 중개사 협업

운영난을 겪고 있는 공인중개사를 위한  
무상 오피스 솔루션 지원

## 비즈니스 기회 확대

공인중개사의 활동 영역이 확대 되도록  
공유 오피스 내에서 협업 및 정보 공유로  
더 나은 비즈니스가 되도록 기회를 제공



## 투명 거래

부동산 관련 서류 열람 및  
대출 서류 확정 일자 등기 까지  
원스톱 으로 제공

## 시장 개선

최 첨단 기술 적용 플랫폼 제공으로  
공인중개사와 안전한 비대면  
전자계약을 지원

# Business Model

전자계약 플랫폼 부대운영 서비스

## 호스팅 지원

공인중개사 사업자를 위한  
호스팅 제공 및 개별 사이트 구성/관리

## 암호화 기술 축적

보안이 요구되는登記필증들을 암호화하여  
안전하게 관리 될 수 있도록 기술 축적  
Ex)블록체인



## 3D 매물 등록

중개사를 통해 쉽고 빠르게  
3D매물을 등록 할 수 있도록  
3D건축물 빌더 지원

## 데이터 베이스

정보 분석 및 매물 정보와 거래 정보를  
빠르게 제공할 수 있도록  
데이터베이스 구축

# Business Model

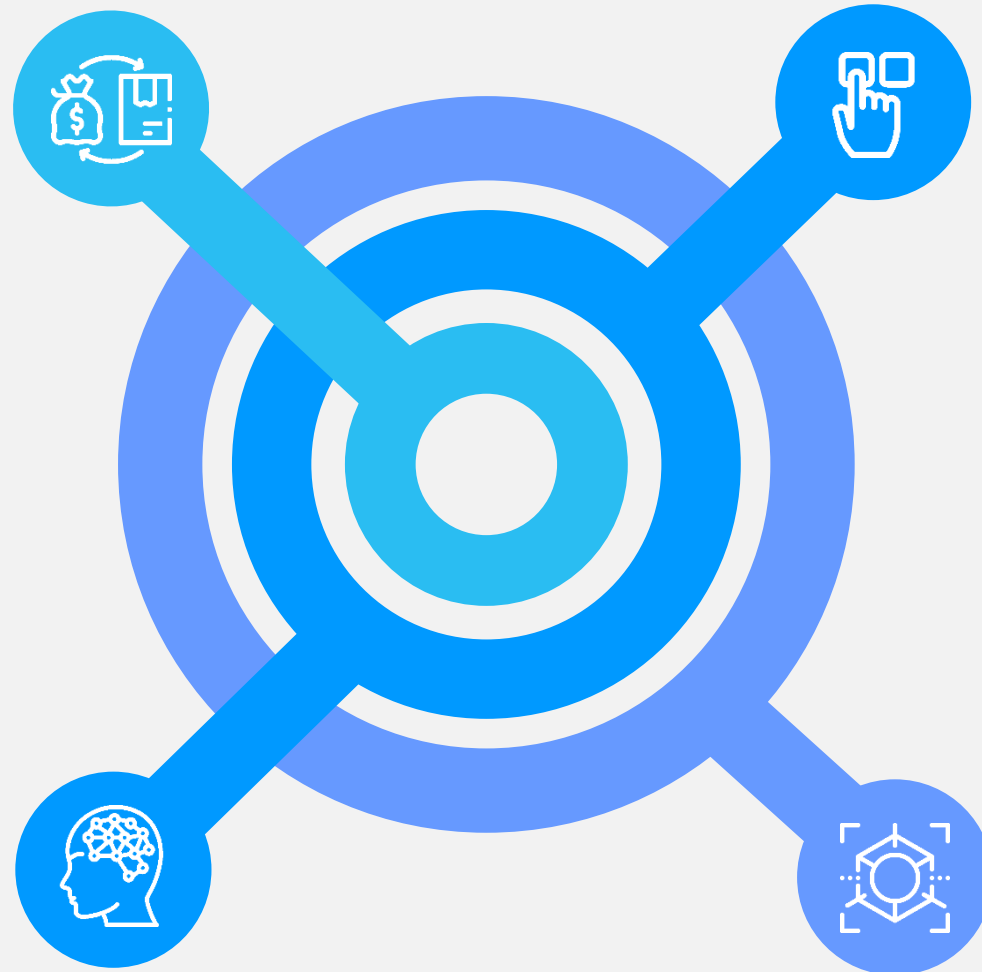
1588 매도/ 매수 콜 서비스

## 매도 / 매수

유무선 전화 및 SNS, 문자 메시지로  
신청이 가능하도록 지원

## 인공지능 매물 소개

음성인식 을 이용해  
매물을 찾을 수 있도록 간편한 솔루션 지원



## 앱 / 웹

매물검색 회신 서비스를 통해  
시세 조회 및 새로운 사항 알림 제공

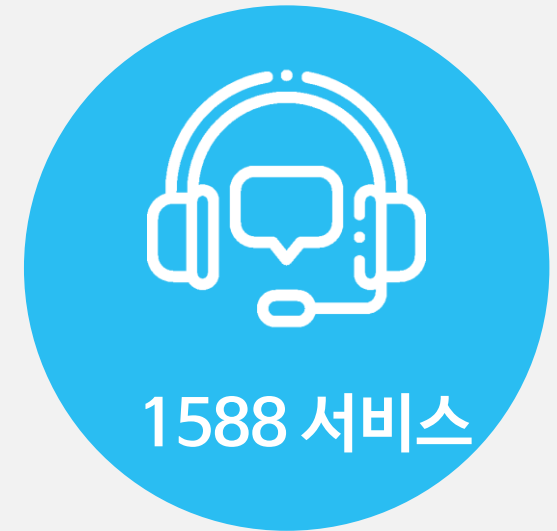
## 3D/AR/VR/AI

소비자 요구에 부합하는 응답 서비스와  
실시간 위치기반 건축물 정보, 추천 매물 등  
소비자 니즈를 분석 후 정보 제공

# Business Model

## 1. 대면/ 비대면 전자계약

매매/ 전세 임대 등  
부동산 관련 서비스 제공





# Business Model

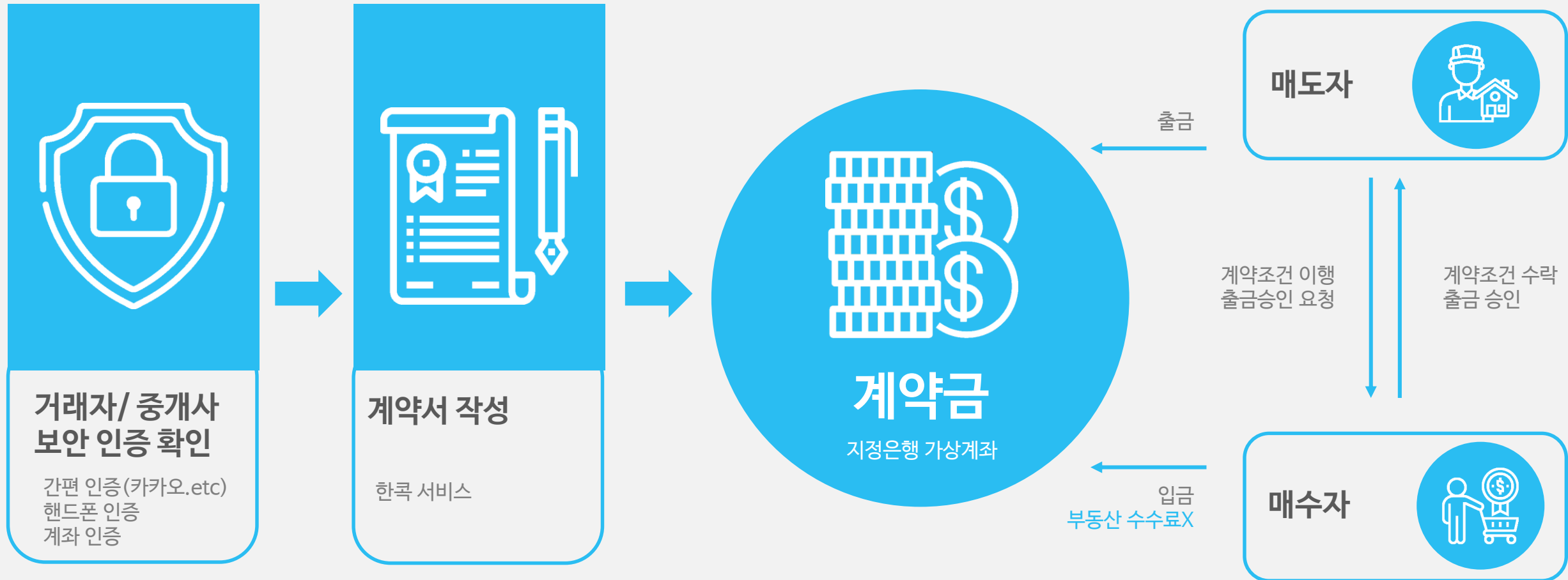
## 2. 웹/ 앱 원스톱 서비스

매매/ 전세 임대 등  
부동산 관련 서비스 제공



# Business Model

대면/ 비대면 계약 체결



## Any Time, Any Where

언제 어디서나 원하는 곳에서 안전한 부동산 거래를 시작한다.

부동산 시장의 **변화**를 바라고, **혁신**을 요구한다.

고비용 저 효율의 부동산 시장을 개선, 경쟁력을 강화한 사업  
투명한 부동산 거래로 사회적 신뢰 개선을 위해 노력

부동산 시장의 **저비용, 고효율**을 지속적으로 **확대**한다.

매도 신청, 매수 완료까지 필요한 과정을 한 번에 끝낼 수 있는 서비스  
대출부터 확정일자, 등기까지 원 스톱 서비스 제공

# Feasibility Analysis

시장 통계 지표(계량) (Source: 2019 통계청 자료)

## 연간 이사 건수

359,400건  
월세 이사 건수



## 연간 중개 수수료

3조 5천억 원



## 임대 현황

임대 호수 45.8%  
임대 사업자 19.1%  
비 사업자 26.7%



## 주거 별 분류

자가 42.8%  
전세 23.1%  
월세 34.1%



# Feasibility Analysis

시장 분석 지표(비계량)

부동산 중개 자격 소지자

약 45만 명

운영자: 10만명



공인중개사 매출

5000만원 이상 매출  
공인중개사는 23%에 불과



공인 중개사 폐업

부동산 정책의 강화와  
부동산 정책 변화로 인한  
폐업 사례 증가



수수료 불만

부동산 중개 수수료에  
민원 및 청원이 급증





# Feasibility Analysis

사업의 경쟁력 (Business Competitiveness)

프롭테크 시대의 시장 선점  
First Mover Fast Follower

1

## 거래의 안전성

- 4단계의 보안체계 - 안면인식 기술 활용
- 계약 실행과 관련한 무한 책임제(보증사, 은행) 도입
- 가상계좌를 활용한 결제방식 채택(자동대출 연계)

2

## 거래의 편리성

- 동영상 업로드를 통한 VR서비스로 물건 탐방갈증 해소
- 관심물건 등록시 SNS를 통해 정보수신(AI서비스 포함)서비스 제공
- 때와 장소를 가리지 않는 유동적 환경에서 서비스 실현
- 중개사 개입 없이 자유 의사대로 계약

3

## 중개사법 관련

- 플랫폼 호스팅으로 중개사무소 개설 활성화(카페24)
- 플랫폼에서 계약에 필요한 각종 서식 다운 사용 및 전자결제
- 중개사 플랫폼 앱에서 자가광고로 차별화 시도
- 공유사무실 및 중개법인 운영으로 시장의 인식 전환 유도

# Feasibility Analysis

사업 모델의 목표 (Business model goal)



## 수익 모델

공인중개사 전용 오피스

1588 콜 서비스

플랫폼 부대 서비스

영상 메신저 플랫폼

컨설팅 서비스 분야 확충



## 거래 방식

투명한 거래 방식의  
영상 메신저

조세 의무 정책을 반영한  
안전한 부동산 거래 방식 제공

대출, 확정일자 등 원스톱  
편의성 제공



## 보안

4단계 ISP 인증 체계와  
비전인식 본인 확인 기술

허위매물 근절과  
부동산 범죄를 사전에 예방



## 차별화

타사(직방, 다방 등)와의  
완벽한 차별화 서비스 제공

공인중개사의  
매물 확보가 다양해짐

비대면 대출 서비스 연계 지원



## 계약 방식

안전한 비대면 계약 방식

완벽한 전자계약

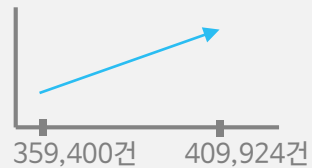
# Profitability Analysis

수익성 분석



## 연간 이사 건수

총 409,924건 예상  
-국가통계포털KOSIS  
2020년 11월 기준



## 플랫폼 이용료

30만원

공유오피스 이용 공인중개사:30만원  
전국 공인중개사 사무소:20만원  
개인사업자(개별):10만원



## 플랫폼 이용 건수

총 41,000건 예상

연간 이용건수 10%목표

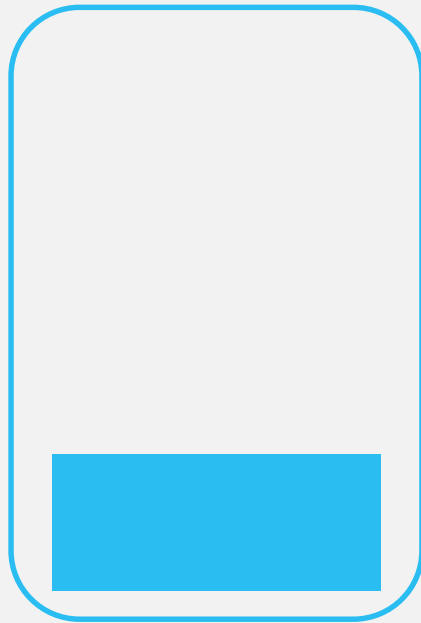


예상 수익

총 수익 123억 원 예상

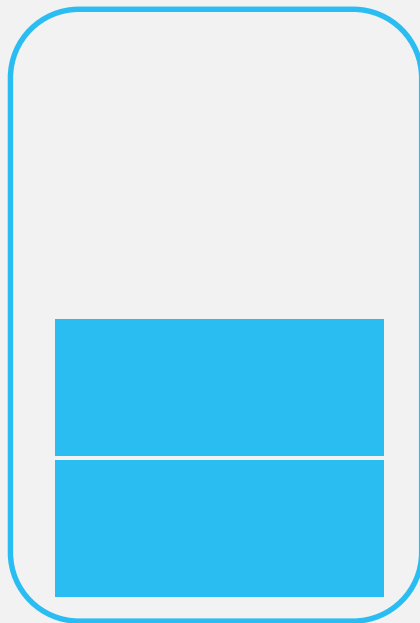
# Profitability Analysis

사업 년도 별 예상 수익



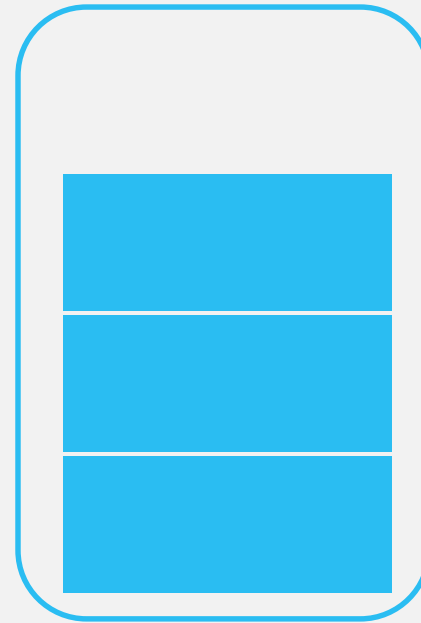
1 Step

10% 목표 - 123억 원



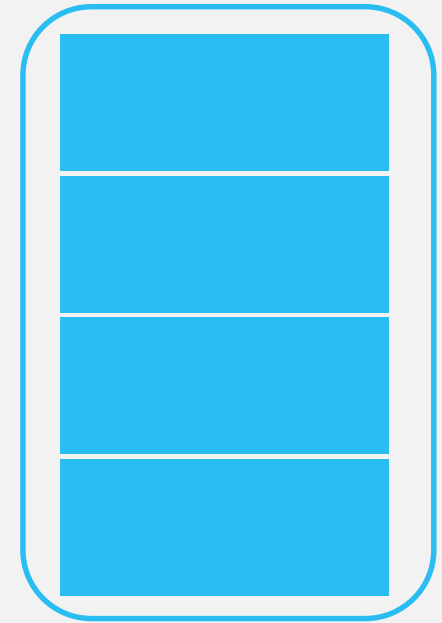
2 Step

20% 목표 - 246억 원



3 Step

30% 목표 : 369 억 원



4 Step

40% 목표 : 492억 원

# Profitability Analysis

시장 진입 계획

## 1 Step

### 시스템 안정화

플랫폼 프로그램 제공 사업  
영상 메신저 제공 사업  
공공기관 연계 서류 발급 사업

## 2 Step

### 물건 등록

임대 물건 지원 사업  
호스팅 제공 운영 사업

## 3 Step

### 공유오피스

중개사 모집 사무실 제공 사업  
매매 물건 지원 사업

## 4 Step

### 컨설팅

부동산 전 분야 컨설팅 사업  
전체 물건 지원 사업

## 5Step

### 투자 / 개발

부동산 투자 및 개발 지원 사업  
시장 정착 안정화



# Profitability Analysis

주요 사업 예상 매출 및 수익



## 이용 수수료

10% 목표: 72억 원

이사건 수: 10%



## 공유 오피스

30개 지역 목표: 32억 원

오피스 사용료: 30만 원  
(1개소 30인 구성기준)



## 호스팅 시장

1만 명 목표: 12억 원  
(월 사용료: 1만원)



## 기타 서비스

컨설팅/ 투자: 10억 원

개발 및 분양 사업 대행

# Profitability Analysis

기간 별 매출 예상



구분	단위 : 만 원					
	1분기			2분기		
	1월	2월	3월	4월	5월	6월
인건비	15,000	18,000	20,000	20,000	20,000	20,000
임대료	45,000	50,000	60,000	80,000	80,000	80,000
경비	10,000	15,000	20,000	22,000	22,000	22,000
예상 매출액	105,000	115,500	20,000	22,000	22,000	22,000
예상 손익	▼35,000	▼35,500	▼27,050	▼17,755	▼17,755	▼17,755

산출 기준

인건비 인당 평균 300만원 부여  
경비 각 공유사무실 운영비 평균 200만원 부여

임대료 평균 800만원(지역별 편차 고려 평균치 반영)  
예상 매출액은 이사건수의 10%을 기준으로 전월 대비 10% 반영 그 이후 일정치 부여

# Risk Factor Analysis

위험 요인 분석

## 거래 시장 환경

부동산 시장의 정책적 변화



많은 공인중개사 양산으로 경쟁력 심화

경제 성장의 따른 지역 별 물건 별 불안정한 시장 형성과 양극화 심화

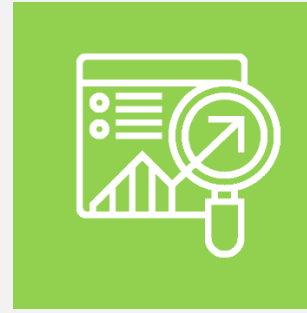
고비용, 저효율의 변화를 위한 채질개선 필요 인식

혼족의 증가로 인한 주거 문화와 다양한 트렌드 형성

투자의 대상이 주거 아파트에 집중된 부동산 시장의 심한 불균형

## 거래 시장 분석

부동산 시장의 혁신적 변화



부동산 스타트업 관련 업체들의 매물 검색 정보 한계 노출

부동산 중개 서비스 시장 의 혁신을 바라는 스타트업 출현

정부의 공인 중개 전용 전자 계약 플랫폼의 사업 부진

정보화의 발달로 부동산 정책의 수립

부동산 정책의 개선과 확충으로 공감대 형성

# Risk Factor Analysis

거래시장 변화 분석

정부24  
고정적 정책 실현



공인 중개사용으로 2017년 상용화

공인인증서의 사용불편으로 인한 시장 진입 실패

시장에서의 마케팅 부족으로 인한 이용률 저조

LH 공사 및 SH 공사 등 공영 주택 시장

활성화 노력 중



직방, 다방  
고도화 개발 진행

2020년 하반기 전 월세 거래용  
어플리케이션(앱) 상용화 도전

보안시스템은 지문인식만 가능함

간편인증으로 대체 노력(카카오 또는 토스 등)

중개사, 매도자, 매수자와의  
공유 전자결제 상용화 추진

스타업체 분석 의견

정형화된 물건만 가능하여 한계 예상 - 아파트, 오피스텔, 도시생활주택 등

중개사의 개입으로 효율성 저하가 예상되고 고비용에 대한 반감으로 외면 가능성 존재

# Risk Factor Analysis

경쟁 업체 분석



거래의 비용,매물,신뢰 기업 이미지  
원룸,소형주택 거래로 특화(서울 지역 11개 지점)



직거래지원  
보증금 보증 및 , 등기부확인서비스 특화  
타겟 20-30세대 위주, 공유하우스



모바일/ 온라인 매물 검색 서비스  
빅 데이터 이용 서비스 범위 강화  
기업가치 상승 중(유니콘을 향한 발돋움)

전국 8,000개 중개사 O2O 서비스 제휴  
부동산 분야의 필요 정책 실행 모색  
벤처 캐피탈 투자 유치 활발



# Risk Factor Analysis

경쟁 업체 분석

## 선도 업체 분석 의견



시장을 선도하는 선도 업체 들은 대부분  
매물소개/ 틈새시장 공략 중개거래에 한정됨.

‘직방’ 과 ‘호갱노노’ 는 외부투자로 신 사업(제한적 전자계약)을 고려 중이나 경쟁 외로 분석

## 공인중개사 반발 예상



부동산 거래 시장이 플랫폼 시장으로 점진적 이동 함에 따라  
공인중개사의 반발이 예상되나

공유오피스를 통한 합법적 시장 질서 확립이 가능하고,  
앱으로 공인중개사를 유도하여 시장 창출 가능함

# Marketing Plan

마케팅 기본 계획



# Marketing Plan

마케팅 기본 계획

## 고객에 대한 기본 원칙

### LIKE



안정성  
신뢰성  
간편성  
재미/감성

### HATE



불안감  
의심/경계  
복잡성  
단순/외면

# Marketing Plan

## 마케팅 기본 계획

### 1 Step

간편/편리/안전

2030 타겟 집중

### 2 Step

감성 마케팅

브랜드 인지도 UP

### 3 Step

상생 마케팅

중개사와의 상생

### 4 Step

공감 마케팅

사회적 기업

# Marketing Plan

## 마케팅 기본 계획

### 1 Step

**명확하고 쉬운 전달**

명확한 목표/타겟 설정  
단순화

### 2 Step

**고객이  
반응하는  
컨텐츠**

고객 관심도가  
높은 정보/컨텐츠 연계

### 3 Step

**거시적  
네트워크  
활용**

주요 포털 및  
공유오피스를 활용한  
노출 효과

### 4 Step

**감성적  
커뮤니케이션**

거래는  
사회의 신뢰성 회복  
화두 전제



# Marketing Plan

## 확산 마케팅 계획

“편리하다!”

WITH 1472!  
잠실동 32평형 전세아파트  
찾아줘!

“믿을 수 있네!”

WITH 1472!  
역삼동 주변 원룸 찾아줘!

“볼게 많아!”

WITH 1472!  
내 물건 팔아줘!

“수수료 없대!”

WITH 1472!  
내 물건 시세 좀 알아봐줘!



# Marketing Plan

사용자 NEEDS 충족



WHY?

## Why? 픽스어빌리티(주)의 원픽(ONEFIX) 플랫폼을 사용할 수 밖에 없는가?

코로나19 시대의 언택트는 이제 생활이 되어 버렸다.

하지만 언택트 시대에도 많은 부동산 거래가 이루어 지고 있고 거래를 하기 위해 어쩔 수 없이 공인중개사와 매도자 매수자가 만나서 계약서를 작성해야만 하는 현실이다.

자사 전자 계약 플랫폼은 코로나가 생기기 3년 전부터 비대면 전자 계약 플랫폼을 준비해 왔으며 간편 인증을 통해 3자가 모두 전자 계약을 이룰 수 있도록 플랫폼을 개발해 왔다.

또한 플랫폼 사용자들의 편리성을 감안하여 다자간 영상솔루션을 제공하고 더욱 안전하게 비대면 거래가 이루어 질 수 있도록 여러가지 솔루션을 제공한다.

공인중개사와의 협력을 통해 빠르고 안정적인 비대면 전자 계약을 이룰 수 있는 플랫폼에서 누구나 쉽게 매물을 현장감 있게 접하고 모바일이나 PC에서 3D/VR/AR로 시각적 현장감을 느낄 수 있다.

실내 인테리어나 가구 배치 등은 AR앱을 통해 미리 설계 해보는 서비스와 실시간 업데이트되는 매물정보를 인공지능 AI 를 통해 정확한 Q&A를 제공 받을 수 있는 플랫폼이다.

# Marketing Plan

## 타사와의 차별점

	내 용	원 픽	직 방	다 방	피터팬	호갱 노노	집 토스
공인중개사 전용 오피스	공인중개사 전용으로 공유 오피스 무상 제공	O	X	X	X	X	X
중개사 업무 전용 시스템	업무용 룸에 모든 집기 무상지원	O	X	X	X	X	X
비대면영상솔루션	비대면 전자 계약 다자간 영상 솔루션 탑재 PC 제공	O	X	X	X	X	X
양방향음성인식 솔루션	음성 지원 솔루션 프로그램 탑재 PC 제공	O	X	X	X	X	X
비대면전자계약 솔루션	전자 계약 플랫폼 평생 아이디 제공	O	X	X	X	X	X
위치기반 중개 솔루션	중개인 자동 연결 솔루션 제공	O	O	O	O	O	O
비대면 원스톱 서류 발급	관공서 연동 전자 서류 발급 대행 업무 제공	O	X	X	X	X	X
은행 대출 연계 솔루션	은행 연계 원스톱 대출 시스템 제공	O	X	X	X	X	X
3D매물 등록 빌더	사진 이미지만으로 3D 매물 등록이 가능한 Billd 제공	O	X	X	X	X	X
AI고객응대 콜 서비스	인공지능 응대 솔루션 제공	O	X	X	X	X	X
AR실측사이즈 매물 모델링	AR 실측사이즈 모델링 제공	O	X	X	X	X	X
실시간 매물 정보 전용 앱	매물의 실시간 등록 건 분석 제공	O	O	O	X	X	X
실시간 허위 매물 필터링	AI 허위매물 필터링 제공	O	O	O	X	X	X
1588 콜 센터 대응 서비스	콜 센터 운영으로 민원 대응	O	O	O	X	O	X
4단계 보안 인증 서비스	강력한 보안솔루션과 보안 모듈을 탑재하여 간편 인증 제공	O	X	X	X	X	X
공인중개사 전용 웹사이트	공인중개사만의 운영 웹사이트(호스팅) 제공	O	O	O	O	O	X
공인중개사 전용 앱	공인중개사만의 운영 APP 제공	O	X	O	X	X	X
매도자 전용 앱	실시간 매물정보 전용 APP제공	O	X	X	X	X	X

## Any Time, Any Where

언제 어디서나 원하는 곳에서 안전한 부동산 거래를 시작한다.

### 프롭테크 시대의 시장 선점

인공지능 서비스가 탑재된 1588 매도/매수 콜 서비스 제공  
챗봇과 콜 센터 직원이 병행하여 니즈에 맞는 빅데이터 맞춤형 매물 제공  
공인중개사 전용 메신저 플랫폼으로, 매도자/매수자/공인중개사 3자 영상통화 계약 진행  
AR, VR, 3D모델링을 제공하여 직접 확인하지 않아도 매물의 상태 점검 후 전자계약 진행  
공인중개사 공유 오피스를 무상으로 입주, 3D빌더를 제공하여 시각적 현장감을 느낄 수 있도록 지원하여 효율성 증가  
부동산 매매 계약에 필요한 모든 필요 서류들을 제공하여 비대면 전자계약까지 가능하도록 구현

# Company Introduction

픽스어빌리티 주식회사(FIXABILITY.CO.LTD)



## 회사 소개

회 사 명 : 픽스어빌리티 주식회사 (FIXABILITY CO .,LTD)

사업자 등록 번호 : 572-86-01963

법인 등록 번호 : 110111 - 7662649

대 표 자 : 박 길 호

업 태 : 정보통신업, 부동산업, 온라인 서비스업, 전자 상거래업, 빅데이터 분석업, 웹 사이트 구축업, 호스팅 서비스업

주 사 업 : 플랫폼 제공 및 부동산 공유 오피스 및 부동산 중계 프랜차이즈

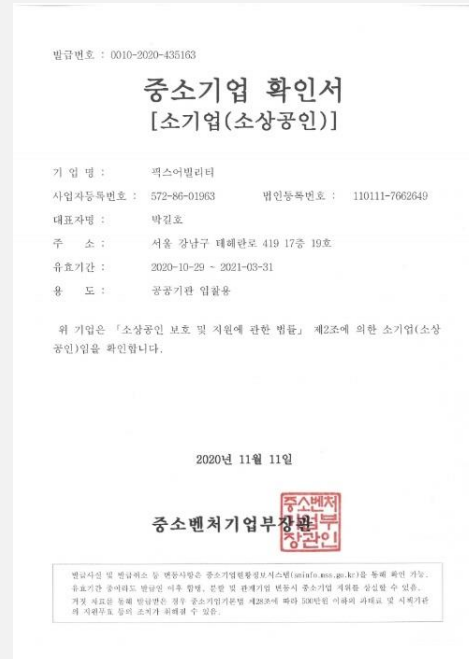
부 사 업 : AI 응대 플랫폼 및 비대면 공공 전자 서류 발급 대행 플랫폼

## 픽스어빌리티 주식회사(FIXABILITY.CO.LTD)



## 회사 소개

### 등록증



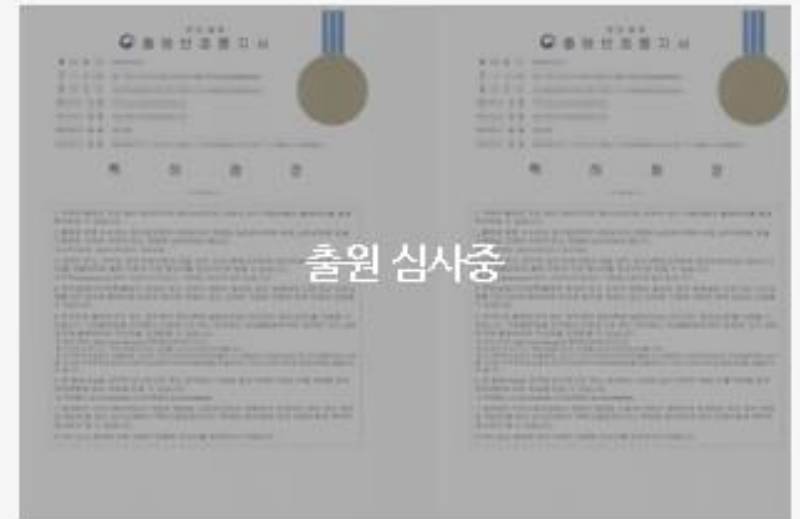
# Company Introduction

픽스어빌리티 주식회사(FIXABILITY.CO.LTD)



## 회사 소개

보유기술 - 서비스 플랫폼, AI, AR, VR, MR, 빅데이터, IOT, 웨어러블, Blieder 특허 및 출원(전용 실시권)



출원 심사중

# Company Introduction

픽스어빌리티 주식회사(FIXABILITY.CO.LTD)



## 회사 소개

CI 소개



# FIXABILITY

픽스어빌리티(주)

fixability co.,ltd

### 회사명

픽스어빌리티 주식회사(Fixability. CO. LTD)

“많은 사고와 생각/ 능력을 가진 사람들이 모여,  
그 능력을 선보이고, 그에 따른 변화를 세상에  
고정시키겠다(FIX)”는 의미를 담아 사명을 제작하였습니다.

### CI

- 기업의 무궁한 성장을 위하여 “성장하다” 뜻을 가진, 파랑 계열을 택했습니다.  
또, 계획적/이론적으로 판단하여 사가 더 발전하기를 기원하여 “계획적/이론적”의 의미를 가진 인디고를 기본 테마색으로 지정하였습니다.
- 포인트 컬러를 “새로운 만남”의 의미를 가진 라임색으로 지정하였습니다. 스타트업 기업으로서 앞으로 만나게 될 많은 새로운 분들과의 만남에 대해 기대하겠습니다.
- 항상 초심을 잃지 않고 처음 마음가짐 그대로 이어갈 것을 다짐하며 배경색으로 흰색으로 지정하였습니다.



# Vision Of The Company

BI 로고 디자인



회사 소개  
BI 소개



BI 명 : 원 픽 (One Pick)

로고명

원픽 (One Pick)

“원하는 방을 선택하다”

BI

■ 다홍색은 행운 또는 에너지 라는 뜻으로 예로부터 귀한 색상으로 알려져 왔으며, 물 건너에서 들어온 붉고 아름다운 비단이라는 뜻도 가지고 있습니다.  
또한 테크놀로지의 기술적 색상을 바탕으로 하며 기술적 교감을 통해 부동산의 연결 통로가 되는 다리를 뜻합니다.

□ 흰색은 맑고 깨끗한 이미지의 상징으로 백의의 천사와 같다는 말처럼 깨끗한 기업으로의 성장을 내포하고 있습니다.

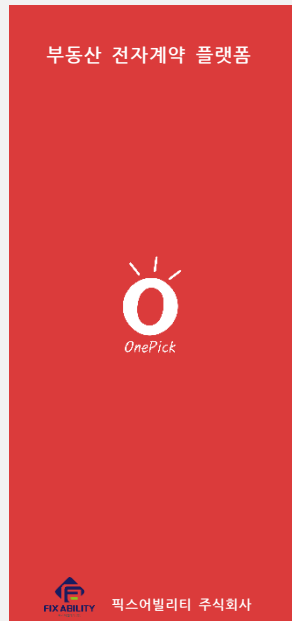
이와 같은 부동산 플랫폼이라면 원픽을 고정하여 사용할 수 있도록 부동산 전자 계약 플랫폼을  
깨끗한 기업에서의 기술력과 함께 행운의 에너지를 나누도록 한다는 큰 의미를 부여한 브랜드 입니다.

# Vision Of The Company

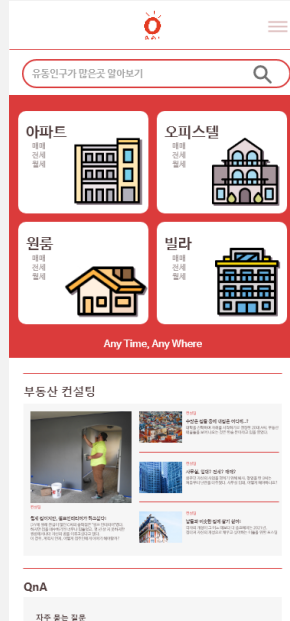
ONEFIX APP



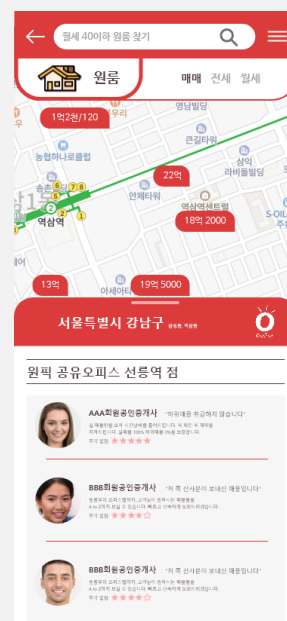
## 회사 소개 원픽 서비스



부동산 뉴스



공인중개사 소개



매매, 월세, 전세 위치정보

# Vision Of The Company

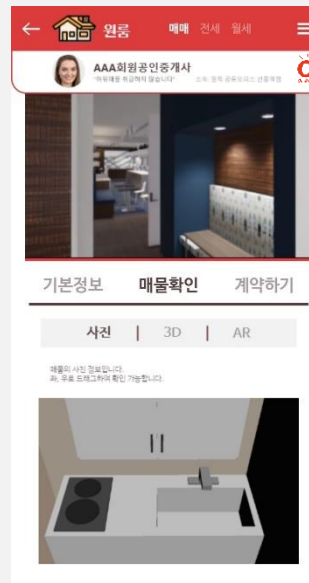
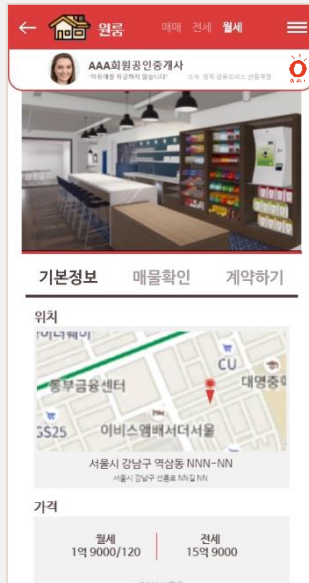
ONEFIX APP



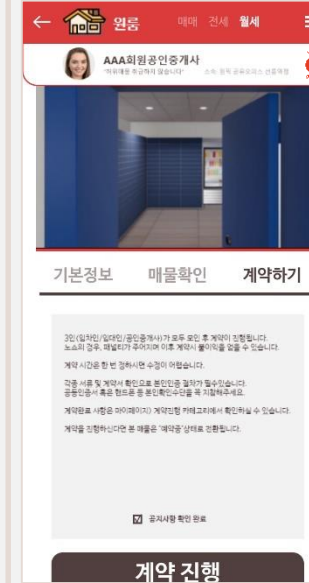
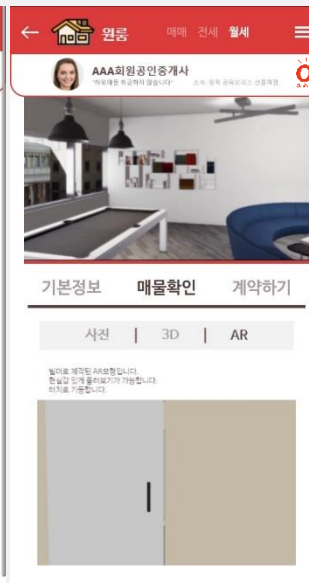
회사 소개  
원픽 서비스



기본정보



매물확인



계약하기

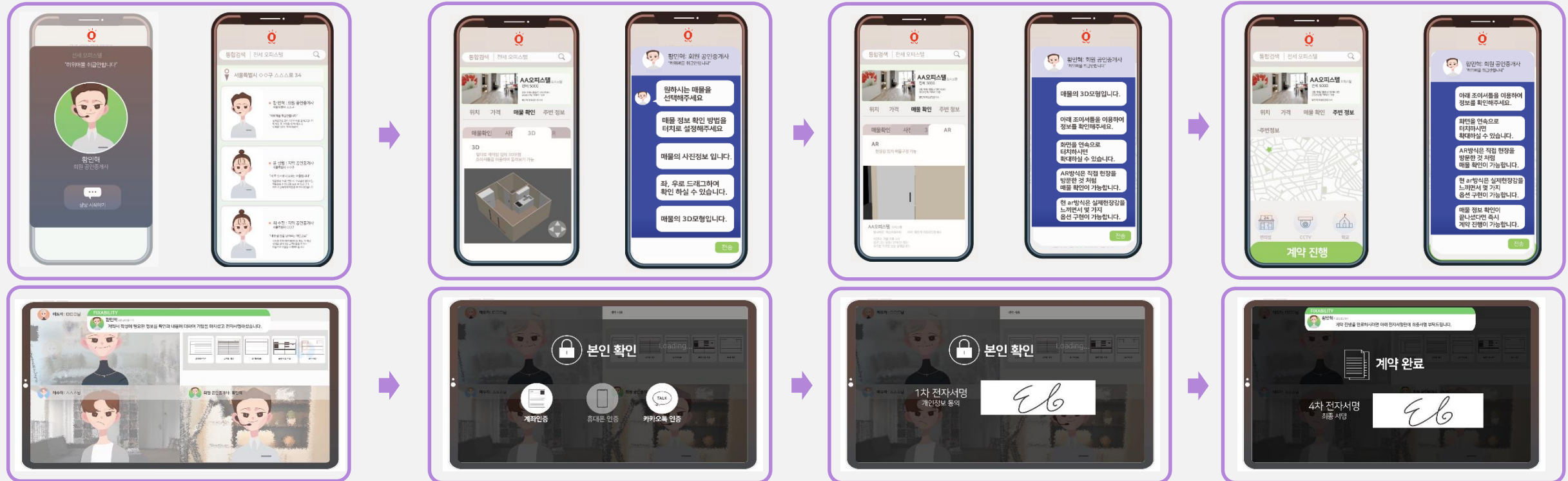


# Vision Of The Company

ONEFIX APP



회사 소개  
원픽 서비스



# Company Introduction

픽스어빌리티 주식회사(FIXABILITY.CO.LTD)



## 회사 소개 조직도

대표이사

투자자

부사장

### 기술지원부

QC 지원 팀  
AS 지원 팀  
QA 지원 팀

### 사업부

콜 서비스  
컨설팅  
공유오피스

### 개발부

웹/앱  
응용S/W  
H/W

### 관리부

경리 팀  
법무 팀  
회계 팀

### 영업부

마케팅 팀  
해외 영업 팀  
국내 영업 팀

# Company Introduction

픽스어빌리티 주식회사(FIXABILITY.CO.LTD)



## 회사 소개

주요 경영자 및 기술 인력

### CEO 박길호

#### 경영 기획

한국철도공사  
서울도시철도공사  
M&A중개 및  
자문사 대표  
재무설계자문



### CTO 박상기

#### 플랫폼 운영 총괄

시스템 제조  
개발 PM  
솔루션 기획  
신 사업 개발  
기술 총괄



### CMO 김삼

#### P/ G 개발 총괄

MS-office/SQL  
Backup&  
Recovery  
Performance  
and Turning



### Director 이문형

#### IR 정책 관리

정부기관 IR  
RFP 전담  
자금관리  
사원관리  
VR,AR 기술 QC



### Publisher 이현섭

#### WEB 마스터

퍼블리싱  
웹사이트 개발  
UX/UI  
웹 프론티어 설계  
사이트 관리



### Designer 정량화

#### WEB 디자이너

웹 디자인  
포토샵  
일러스트  
프리미어 프로  
마야



### Developer 김혁

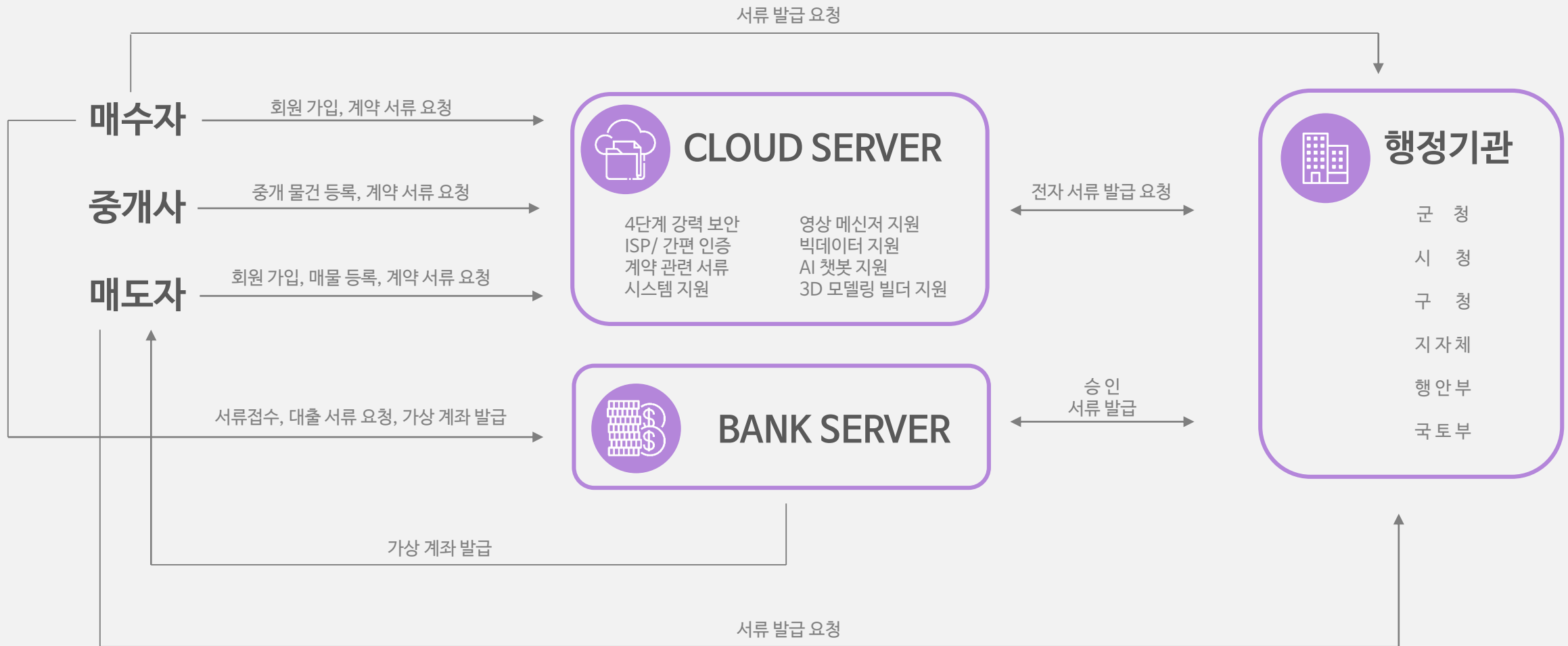
#### 프로그래머

JAVA  
Visual C/C++  
Python  
.net  
응용프로그램



# Company Introduction

플랫폼 사용 전자 계약 진행 Process



# Company Introduction

플랫폼 구성도





# Company Introduction

플랫폼 구성도 - 관리자



# Company Introduction

플랫폼 구성도 - 공인중개사



# Company Introduction

플랫폼 구성도 - 매도자



# Company Introduction

플랫폼 구성도 - 사용자



# Company Introduction

플랫폼 구성도 - 공인중개사



# Vision Of The Company

회사의 비전



기술의 소개

## 개 요

당사는 기업가치를 극대화하고  
글로벌IP 강소기업으로  
나아갈 지식재산 활용 전략을 가지고 있습니다.  
중소기업청 등 유관기관의IP전략을 적극 활용해  
기업이 이윤을 창출할 수 있도록 시장진출전략을  
마련할 예정입니다  
또한 IP경영을 통해 현안 해결과 경쟁력 강화를 위해  
노력해 나갈 예정입니다.

## 보유 기술

부동산 전자 계약 플랫폼 서버 및  
그 부동산 전자 계약 중개 방법

특허 번호  
제 10 - 2174861 호

신뢰성 및 검색의 편리성이  
향상된 부동산 거래 플랫폼 서버 및  
그 부동산 거래 중개 방법

출원 번호  
10-2020-0019564호

맞춤 검색이 가능한 부동산  
거래 플랫폼 서버 및  
그 부동산 거래 방법

출원 번호  
10-2020-0019555

# Vision Of The Company

회사의 비전



## 전략적 기술

전략 구분	전략 내용			
IP경영전략	당사의 사업전략과 연계된 IP경영전략을 수립하고, 수립된 전략을 지속하여 실행할 수 있도록 IP경영 체계를 구축			
	전략수립 측면	<ul style="list-style-type: none"><li>중장기 IP경영전략수립<ul style="list-style-type: none"><li>- IP경영 비전, 미션 설계 및 수립</li><li>- IP Cost 관리/적정 IP 보유 전략</li></ul></li><li>IP자산 구축 전략</li><li>IP리스크 관리 전략</li><li>IP사업화 추진 전략</li><li>브랜드, 디자인 경영 전략 수립</li></ul>	인프라 구축 측면	<ul style="list-style-type: none"><li>IP경영 인프라 구축<ul style="list-style-type: none"><li>-IP경영성과 관리</li><li>-IP조직 설계 및 R&amp;R(역할과 책임)</li><li>-IP관리 시스템 구축</li><li>-IP교육 수강 및 매뉴얼 구축</li></ul></li></ul>
해외진출 IP전략	해외 출원 필요성 검토, 국가 선정, 명세서 보정 등 비용/ 시간 절감 및 강한 특허권 확보를 위한 해외 출원 및 해외 진출 전략 마련			
	특허, 시장 동향, 경쟁사 출원 동향 분석 및 선행기술조사 실시		해외 진출 필요성이 인정되는 국가의 IP보호제도, 예상 출원 비용, 출원 전략 마련	
IP연계 제품화 전략	수요자 분석을 통한 IP 활용 제품의 설계 및 디자인			
	국내외 IP 동향 및 선행기술조사 및 제품 설계 방향			

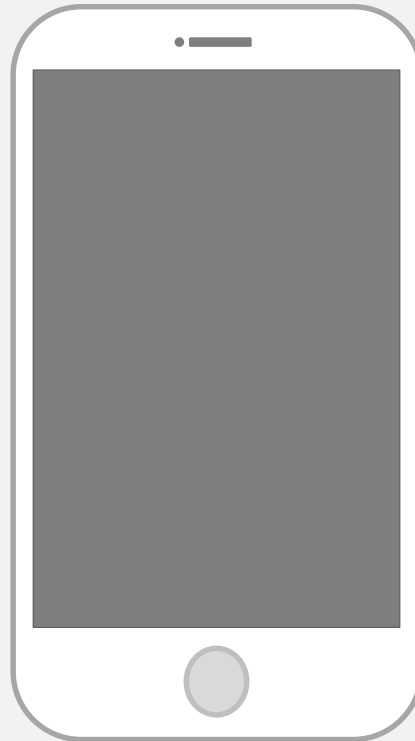
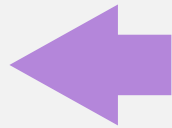
# Vision Of The Company

회사의 비전

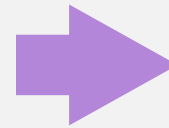
사용 기술



인식



리턴





# Vision Of The Company

회사의 비전

## 기술 구현 방식

인식 기술	+	인식 응용 방식	+	표현방식
이미지 / 컬러 인식		멀티 인식		비디오
GPS 인식		거리 / 각도 인식		이미지
음성 인식		시간 및 장소		크로마키 포토
얼굴 / 사람 인식		컬러 인식 / 맵핑		크로마키 비디오
스마트폰 센서 인식		마커리스		APP
태편 및 OCR 인식		궤적 인식		3D 오브젝트
공공데이터 인식		조합 인식		
비콘 인식		순차 인식		

" 복합적인 인식 기술과 다양한 콘텐츠 표현 방식이 적용 "

# Vision Of The Company

회사의 비전



동향 분석

부동산 중개 플랫폼의  
희망 용도

- 실 거주 전 확인해야할 실용적인 정보 제공 (서울대 많이 보낸 고등학교) 등의 학군 위치
- 해당 매물이 투자의 목적으로 괜찮은지 파악 하는것
- 실제 사는데 불편한 점이나 편한 점 (실 거주자)
- 허위 매물이 사라지면 좋겠다

국가별 부동산 중개  
플랫폼 육성 정책

국가별 부동산 중개 플랫폼	
한국	직방, 다방, 한방, 집토스, 동네 등
미국	Zillow, trulia, realtor, redfin, forsalebyowner
일본	Suumo, athome, homes
중국	贝壳找房, 安居客, 58同城租房, 租房, 自如

# Vision Of The Company

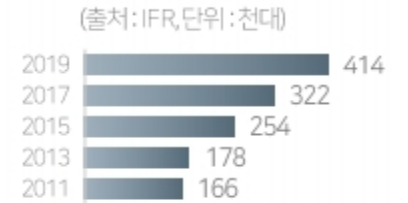
## 회사의 비전



### 현황과 전망

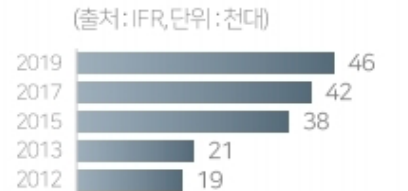
#### 국내 부동산 전자 계약 플랫폼의 현황과 전망

국토교통부 4년간 200억 들여 부동산전자계약시스템을 구축하기  
위해 관계기관 협의체 구성이나 선 것으로 보인다.  
코로나19로 인해 앞으로 전자계약을 도입하는 중개 플랫폼이 점점  
더 등장할 것으로 전망된다



#### 국내 부동산 중개 플랫폼 공급 현황 및 전망

2018.01 ~ 02월 기준 월평균 9.3백만명이 이용한다.  
PC를 통한 이용자가 54%, 모바일 33% 중복 이용자 13%로  
아직 PC를 활용한 이용자가 많다  
대부분 분양정보, 뉴스서비스, 질의응답, 주거지원서비스 등을 제공하고  
있으나 다수의 매물을 확보하고 있다는 점이 핵심 경쟁력이다



#### 국내 중개 플랫폼 서비스 분야별 현황

##### 대분류

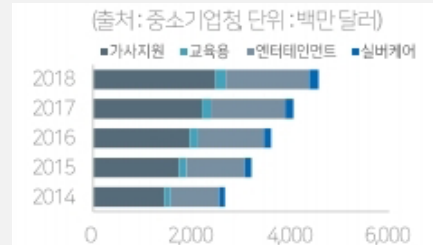
##### 중분류

##### 소분류

식품 / 음식  
숙박 레저  
부동산  
포함 6종

식음료, 정보제공, 기타,  
포함 17종

음식 주문/배달, 음료유통,  
정보제공, 선결제, 식대관리  
포함 45종



# Vision Of The Company

회사의 비전



신뢰받는 기업

혁신으로 미래를 여는 기업이 되겠습니다.

투명, 공정한 기업이 되겠습니다.

사회적 책임을 다하며, 소외계층을 위하여 **환원**하겠습니다.

**조세의 정의**를 바로잡아  
부동산 정책에 반영되도록 노력하겠습니다.

쉽 없는 변화와 혁신으로 미래를 여는 **창조기업**이 되겠습니다.

나무처럼, 조용히 성장하겠습니다.



# THANK YOU

돈을 쫓기 보다는, 우리의 일이 사회에 가져다 줄 변화에 집중하겠습니다.  
혁신을 통하여 사회적 비용을 줄이고, 부대끼며 살아가는 세상에서 신뢰를 찾기 위해 노력하겠습니다.

