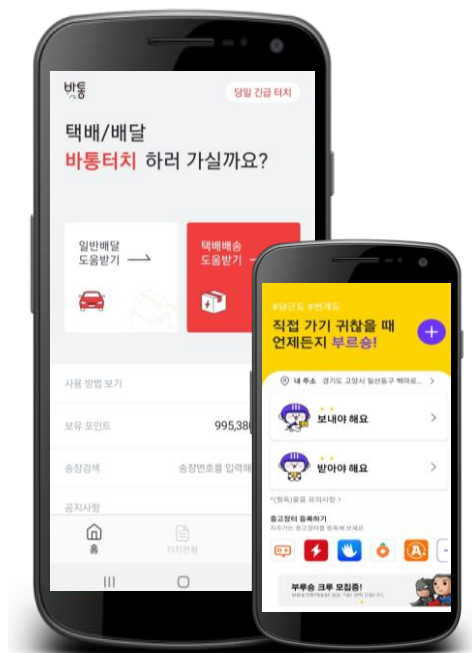




Investor Relations

2022.02.07

010.3753.7276
isaac@battong.com



커넥트하이로는

● ● ● ● ● ● ● ● ● ●
라스트마일 배송플랫폼 **바통**, 퍼스트마일 집하플랫폼 **부르송**과 함께 대한민국 물류시장을 혁신하고 있습니다.

문제정의 / 솔루션

버티컬 확장

새로운 기회와 우리의 강점

현황

택배 물량도 많고 거래도 많은 나라 대한민국

2020년 택배 거래량 **34억** 개

출처 : 한국통합 물류협회 2021



문제점

택배 수령
기쁘지만

기사님은 힘들고,
집배점은 괴롭다



Q. 기사님이 느끼는 **문제점** 어떤 게 있나요?



노동시간



물량증가



저 임금



Q. 소장님이 겪고 있는 **고통**은 무엇인가요?



인력부족



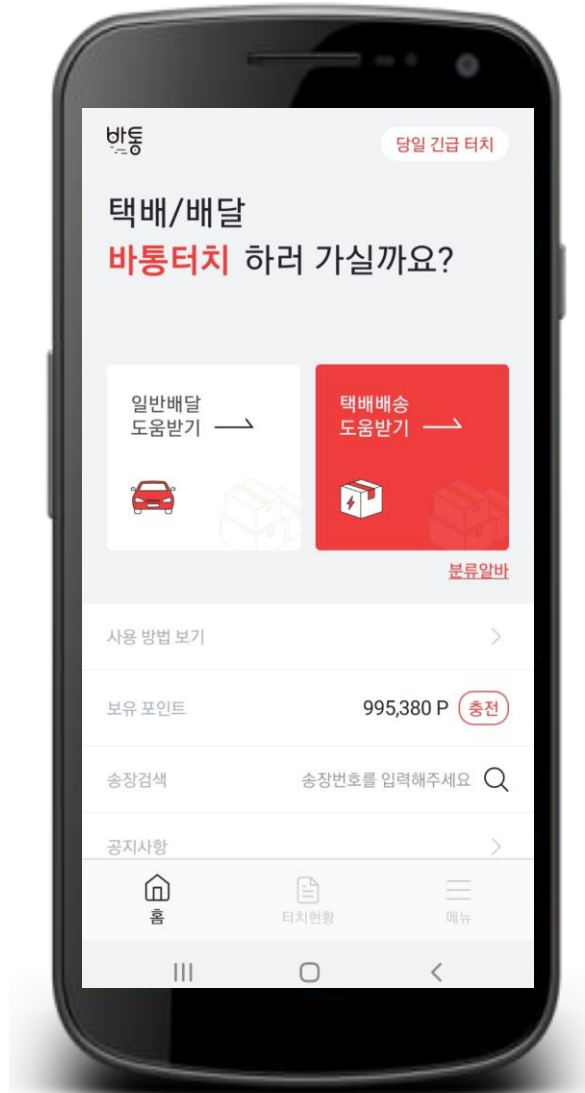
잦은 파업



출혈경쟁

바통 솔루션

기사님! 소장님! 이제 바통터치!



호출 버튼만 누르면



인력부족은 NO! 많은 물량도 OK!

배송지 주변 유희시간을 가진 지역주민에게 도움을 요청하여 많은 물량도 빠르게 소화가능!



시간은 절약! 수익은 향상!

문전배송은 지역주민에게 맡기고 소장님과 기사님은 수익성 높은 집하에 집중



Flexible

성수기 물량에도, 비수기 물량에도 소장님과 기사님 상황에 맞춰 탄력적 사용이 가능!

택배업무에 딱 맞는 독보적 **기능** 무장!



배송난이도 기반
매칭 단가 자동안내

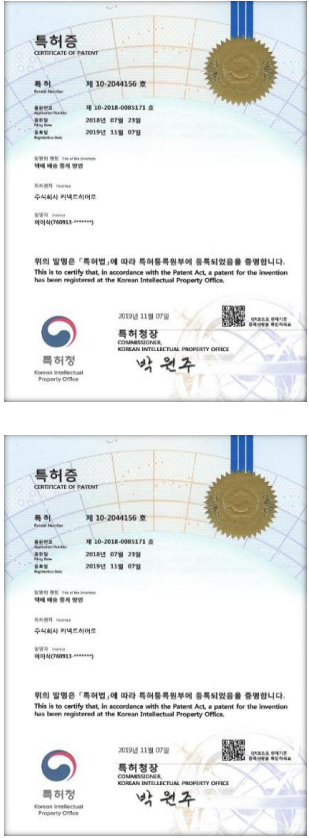
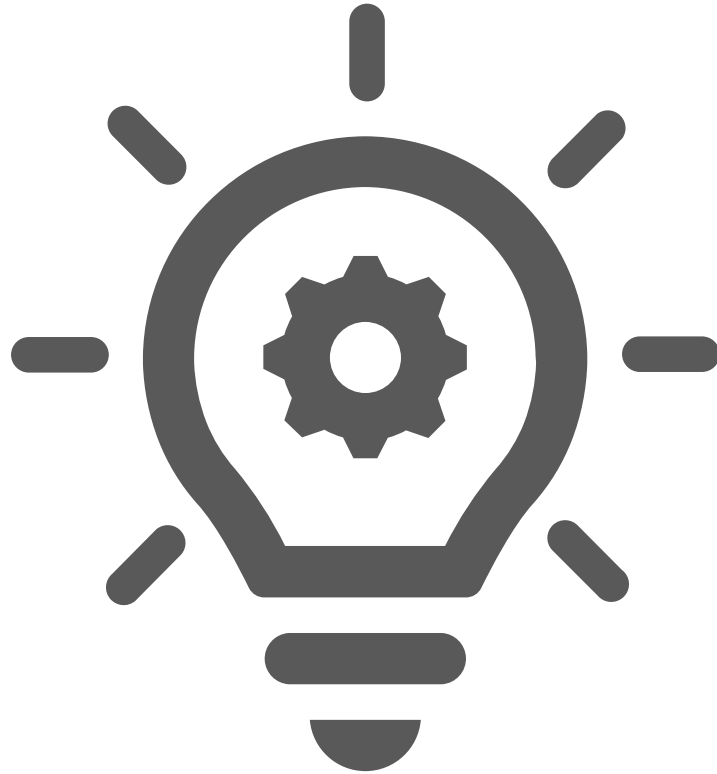


배송편의 최적화
정보제공 기능



송장정보
추출기능

BM특허 등록 완료



택배배송 중개방법, 아파트 내 배송중개방법 특허 2건 등록

물류센터 운영경험!



240평 규모의 남양주 마이크로 물류센터 운영
일 최대 5,000개 물동량 처리

해 봤습니다



600만개

매칭 물량(누적)



70개 지사

전국 개설 지사(누적)



1.8만명

배송원



3,000명

거래고객

문제정의 / 솔루션

버티컬 확장

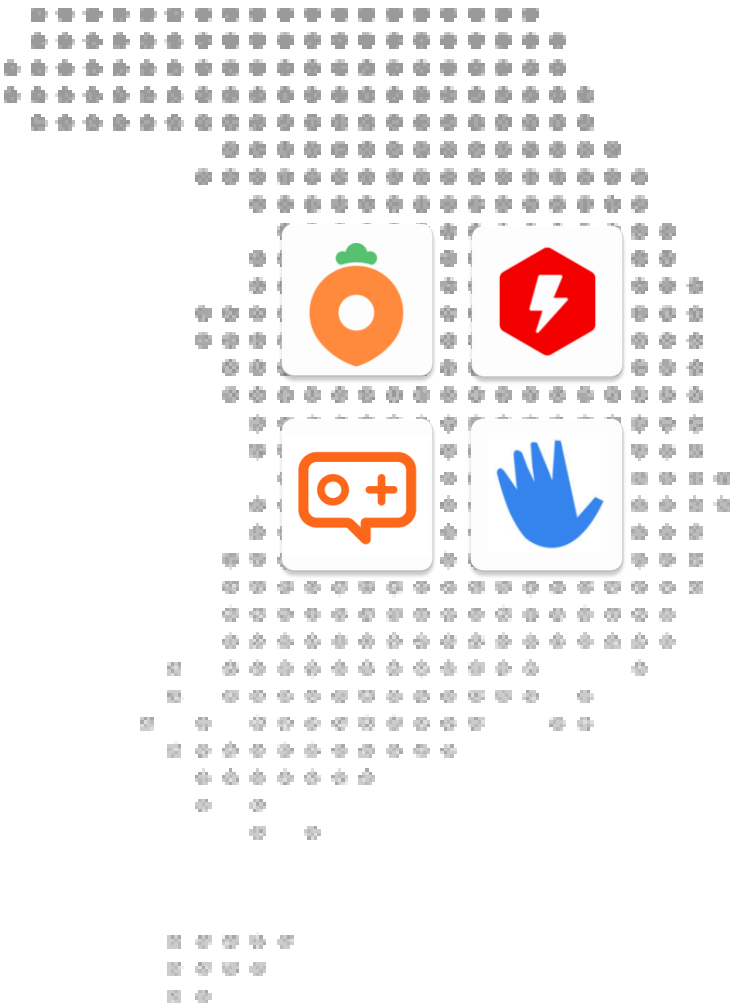
새로운 기회와 우리의 강점

현황

바통을 기반으로
버티컬 확장

중고시장!

2020년 중고 거래량 **20조**원 출처 : Insight Outsight



문제점

중고거래 신나지만 직접거래 난감하다



Q. 중고거래 시 느끼는 **문제점** 어떤 게 있나요?



코로나19



벽돌



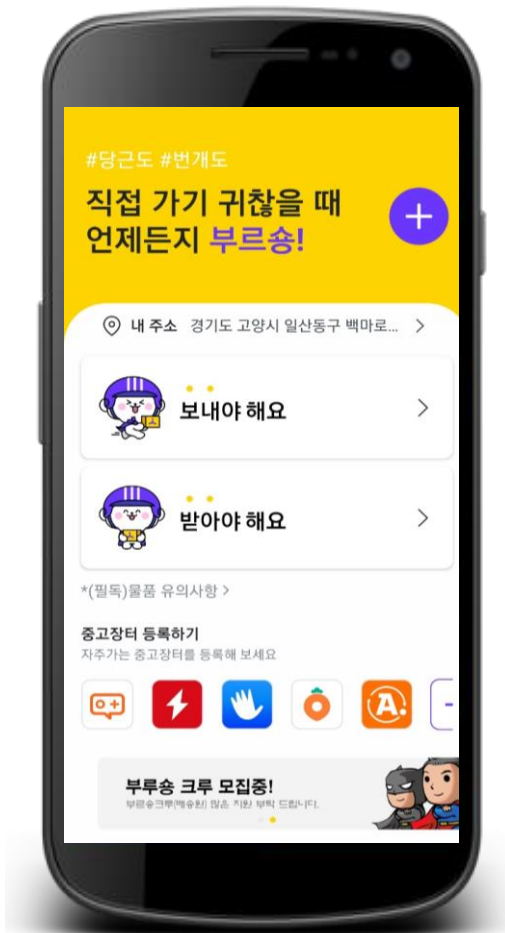
운송문제

■ 인터뷰 대상 : 당근마켓 / 맘 카페 유저

■ 인터뷰기간 : 2020년 08월~09월 (2개월)

■ 솔루션

거래는 **안전**하게 운송은 **편리**하게 **부르송!**



보내기 받기 버튼만 클릭하면



모든 중고장터 당일 배송, 택배배송 OK!

큰물품도 작은 물품도 당일배송 OK!, 먼 거리 택배보내기도 클릭 한번으로 부르송 배송원이 찾아가는 간편서비스.



중고거래 사기예방도 부르송!

2021년 중고거래 사기 사건 15만 건! **물품확인 서비스**로 더 이상의 중고사기는 NO!



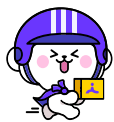
비 대면 거래로 코로나19도 안심

만남이 불편한 요즘, 부르송으로 비 대면 거래 OK!

검증

해 봤습니다

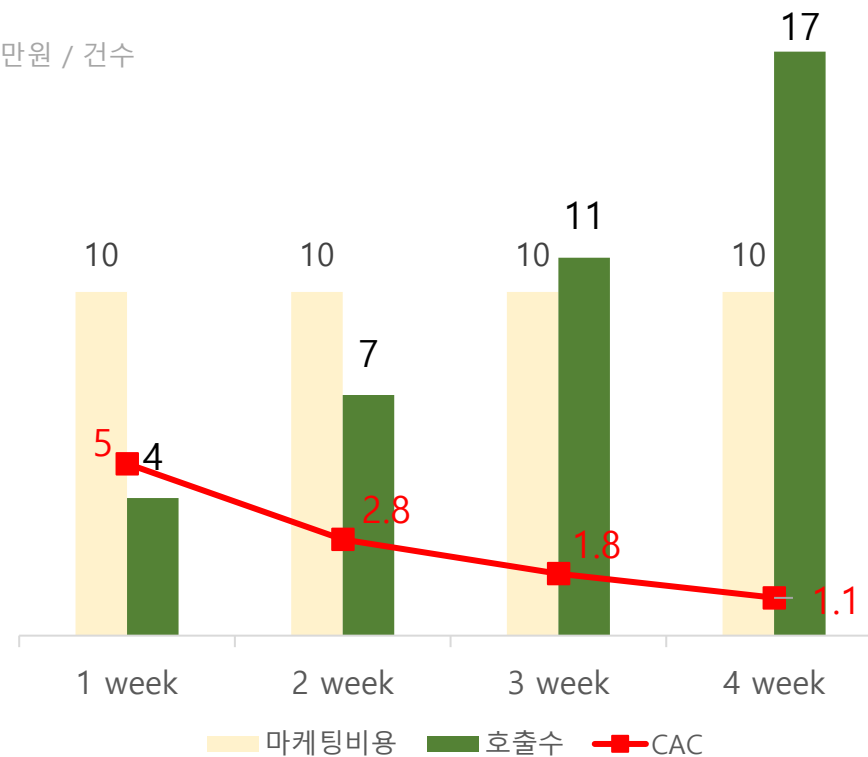
주평균 **성장률 162%**



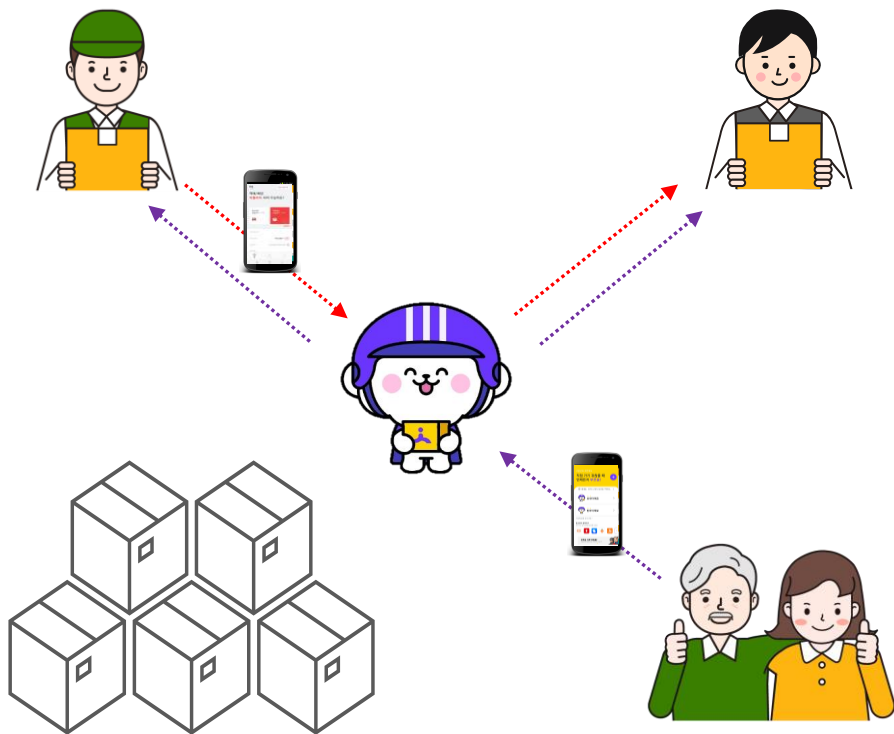
2021.12~2022.01 부르송 1개월 시장 테스트 결과

마케팅 엔진 작동 시 **로켓 성장** 가능

만원 / 건수



성장동력 창출



퍼스트 마일의 집하시장 진입

중고물품 당일 배송을 시작으로 **택배 집하** 시장 진입!



물량 맞교환!

부르송의 편리한 **택배 집하**는 기사님과 소장님이! 시간소요 많은
문전 **배송물량**은 바통터치로 지역주민이!



락인 효과

부르송의 집하 물량과 기사님과 소장님의 배송물량을 맞교환
하여 **고정물량** 확보!

당사는 택배사에 집하물량을 주는 고객으로서 **비교우위 지위**
확보!

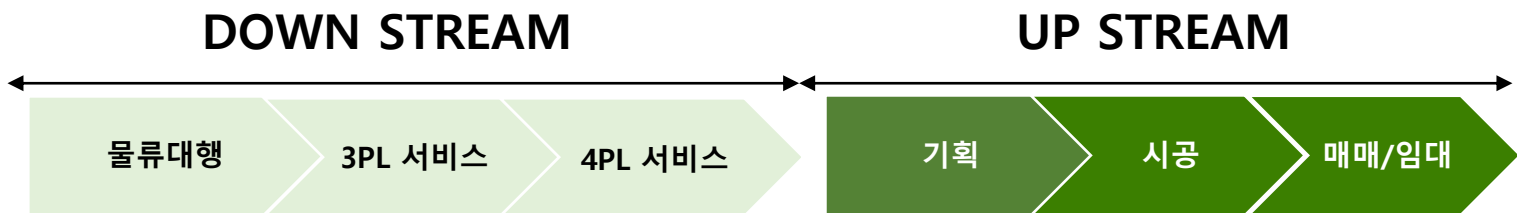
문제정의 / 솔루션

버티컬 확장

새로운 기회와 우리의 강점

현황

공유와 공간으로 이동하는 물류환경



저 성장기 주요플레이어 (택배사 / 대행업체)

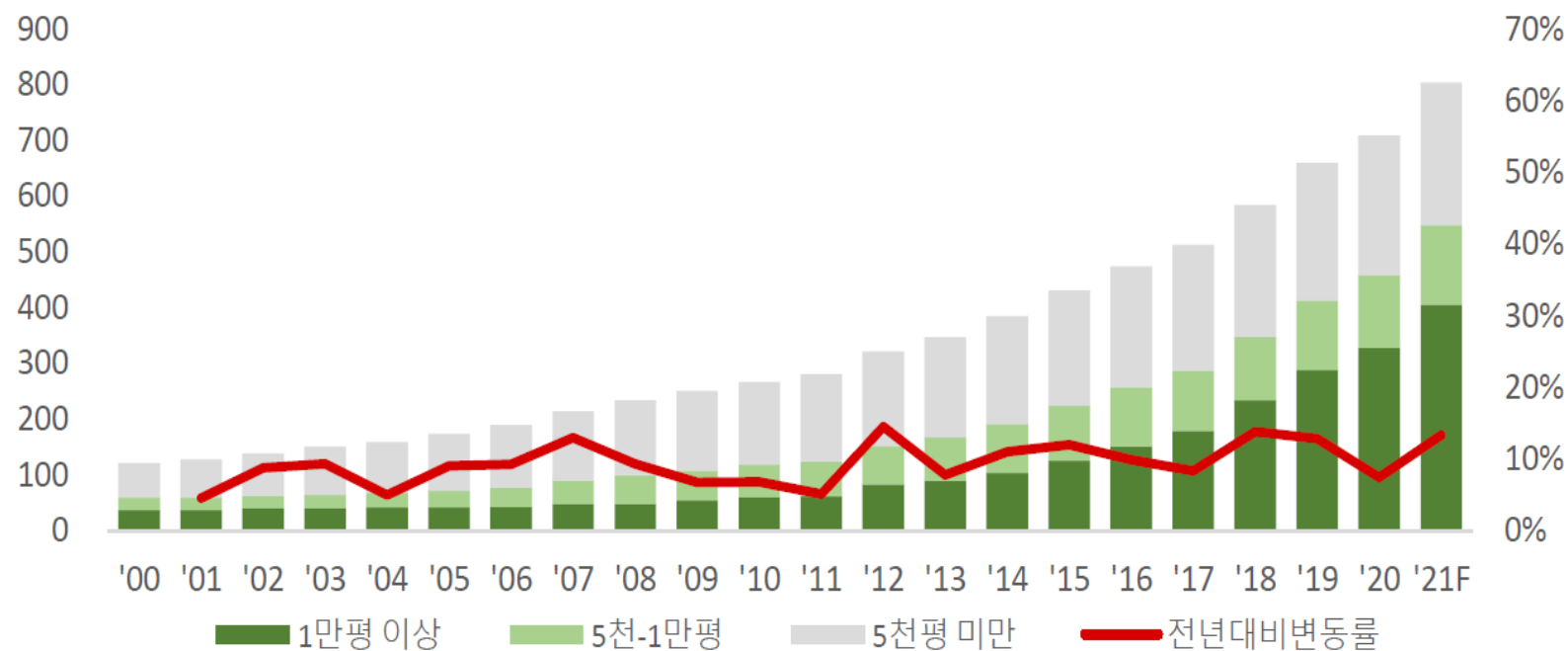
- 배송 수수료 실현이 목표
- 물류센터/창고의 높은 공실률(10% 이상)
- 수도권 토지의 유희화

고 성장기 주요플레이어 (임대 / 공유물류)

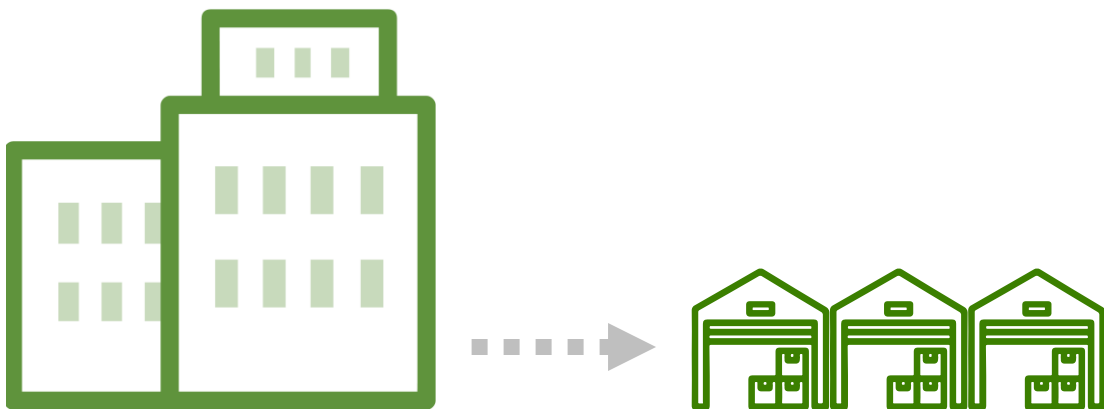
- 부자재 공급, 임대 수수료 실현, 매각/분양이 목표
- 물류센터/창고의 낮은 공실률(~2%)
- 수도권 토지가격의 급상승
- 도심물류 공간의 파편화
- 1) 보관,픽킹,패킹 최종 배송까지 해결할 수 있는 업체들의 성장
- 2) 창고임대,물류센터임대 전문 중개인 출현
- 시행사가 레버리지를 일으켜 물류센터 완공 후 매각/임대

매년 성장하는 물류센터 공급물

수도권/천안 지역 면적 별 물류센터 공급량



도심형 물류센터로 중심축 이동



중심점의 이동

대형 물류센터 구축 이후 상대적인 비효율을 개선하기 위해 도심의
라스트마일 센터로 중심점 이동



필요면적 감소

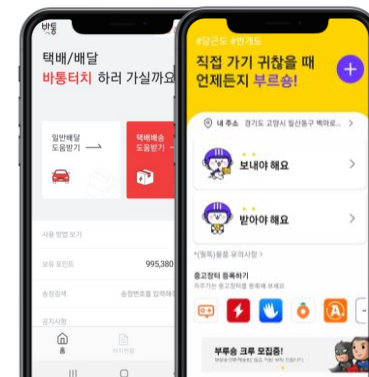
기술의 발전으로 물류센터 필요면적 감소



희소성

도심 내 좋은 입지의 물류센터는 토지 공급 부족, 인허가 등의 문제로
희소성이 있어 향후 오피스보다 장기간 높은 임대가격 유지 가능

물류센터의 혁신! 집하를 위한 필수!



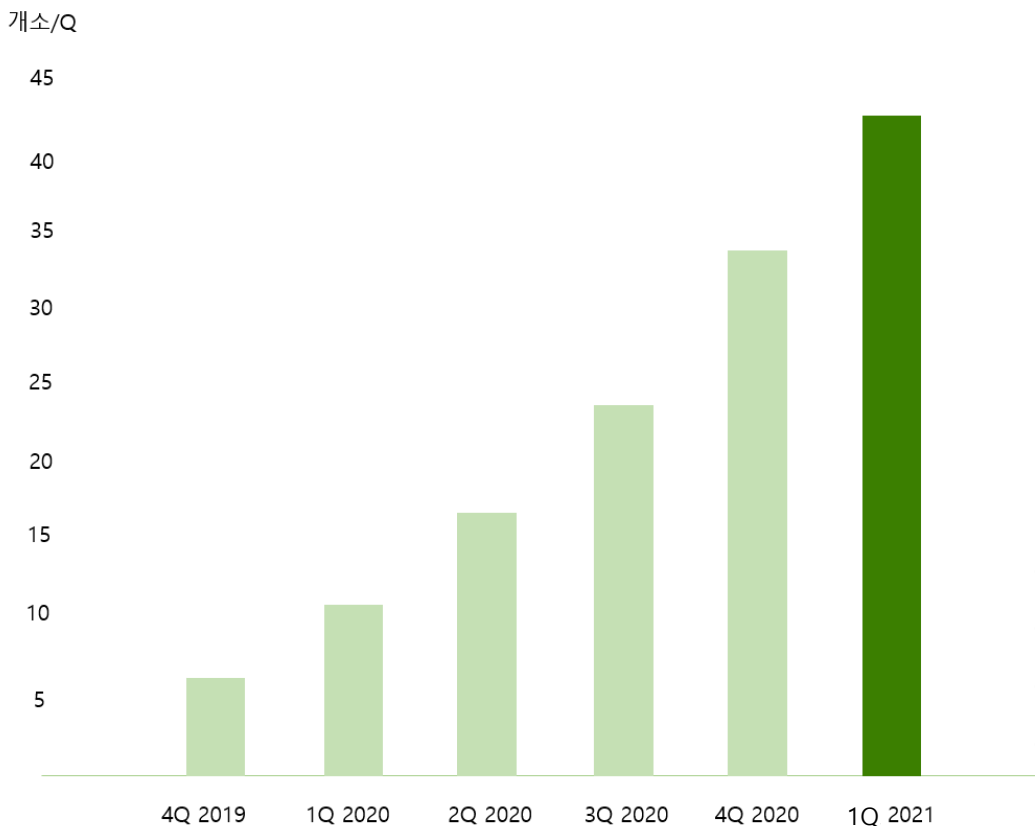
공유물류센터

- 마이크로 물류센터에서 진화(기능)한 공유물류센터 도입
- 크로스 도킹으로 버려지는 50%의 유휴공간을 중소형 셀러에게 임대
- 셀러는 사무공간+창고+간편 택배 발송+낮은 배송비로 경쟁력 강화
- 도심기반 **Point to Point** 배송시스템 완성
- 바통&부르송 시너지 창출 / 고층임대로 투자금, 고정비 지출 부담 감소

잘하는 일은
더 열심히

공유물류센터
가맹화 착수!

바통 지사(가맹) 증가 추이 (누적)

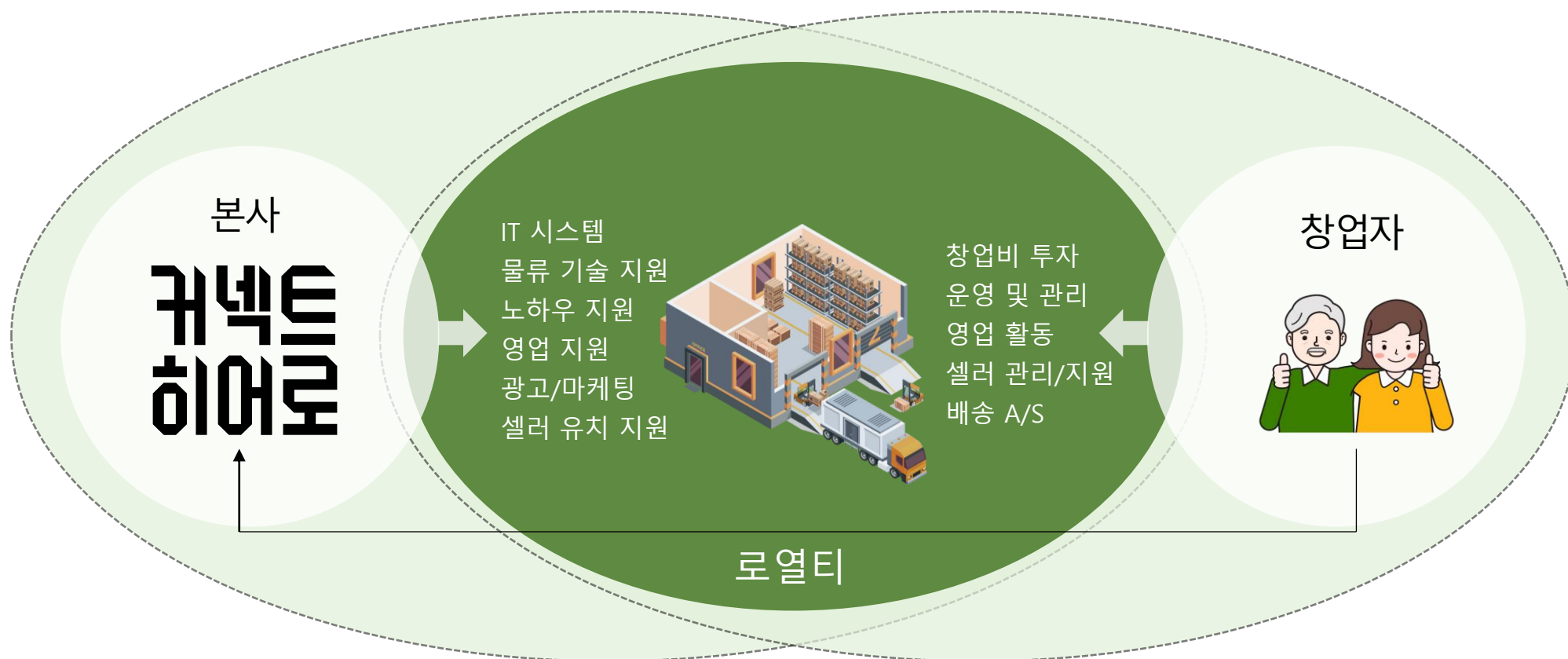


KEY FACTS

- 2019년 4분기 바통 지사 오픈 시작
- 매월 평균 3개소의 지사 오픈
- 지사 당 로열티 매출 평균 **1000만 원**
- 누적 **70여 개 지사** 개소

공유물류센터 가맹화

가맹화 시스템을 통해 최소한의 CAPEX로 전국 약 300개 공유물류센터 구축



자본없이 지사 70여개를 모집한 검증된 **실행력!**



안테나샵을 오픈으로 2025년에는 전국 300여 개 가맹 구축!

1Q 2022

2Q 2022

3Q 2022

4Q 2022

센터	1호 센터(직영)	2호 센터(직영)	3호 센터(가맹)	4호 센터(가맹)	5호 센터(가맹)	6호 센터(가맹)	7호 센터(가맹)	8호 센터(가맹)
위치	인천	서울	서울	경기	경기	경기	대구	부산
평수	100평	100평	100평	100평	100평	100평	100평	100평
집하물량(월)	2만개	2만개	2만개	2만개	2만개	2만개	2만개	2만개

공유물류센터 자산화

사업초기
직영 2개 + 가맹점 8개



집화+택배+셀러 소호사무실 기능을 갖춘 공유물류센터

10개 점의 성공적 운영을 통해 전국 300개 공유물류센터 구축

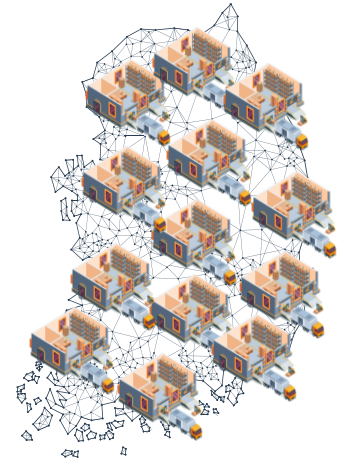
사업중기
물류센터 자산화 전개



투자 가치가 높은 토지를 물색해 구입한 후 가맹점을 설립한 뒤
맥도날드 식 가맹점의 관리·임차권 판매

브랜드와 노하우 이용 로열티로 매출의 5%, 임대료로 매출의
12~13%를 각 지점에서 수취

사업중장기
도심물류네트워크 완성



토지 가치 상승을 통한 기업 자산가치 극대화 실현

도심 소형 물류센터로 퍼스트마일과 라스트마일을
모두 커버하는 비즈니스 모델 완성

다양한 채널의 수익모델

기존 수익모델

바통
중개수수료

거래 건당

7%



신규 수익모델

부르송
중개수수료

거래 건당

5%



기존 수익모델

가맹점
로열티
2년 기준

센터당

1천만원



신규 수익모델

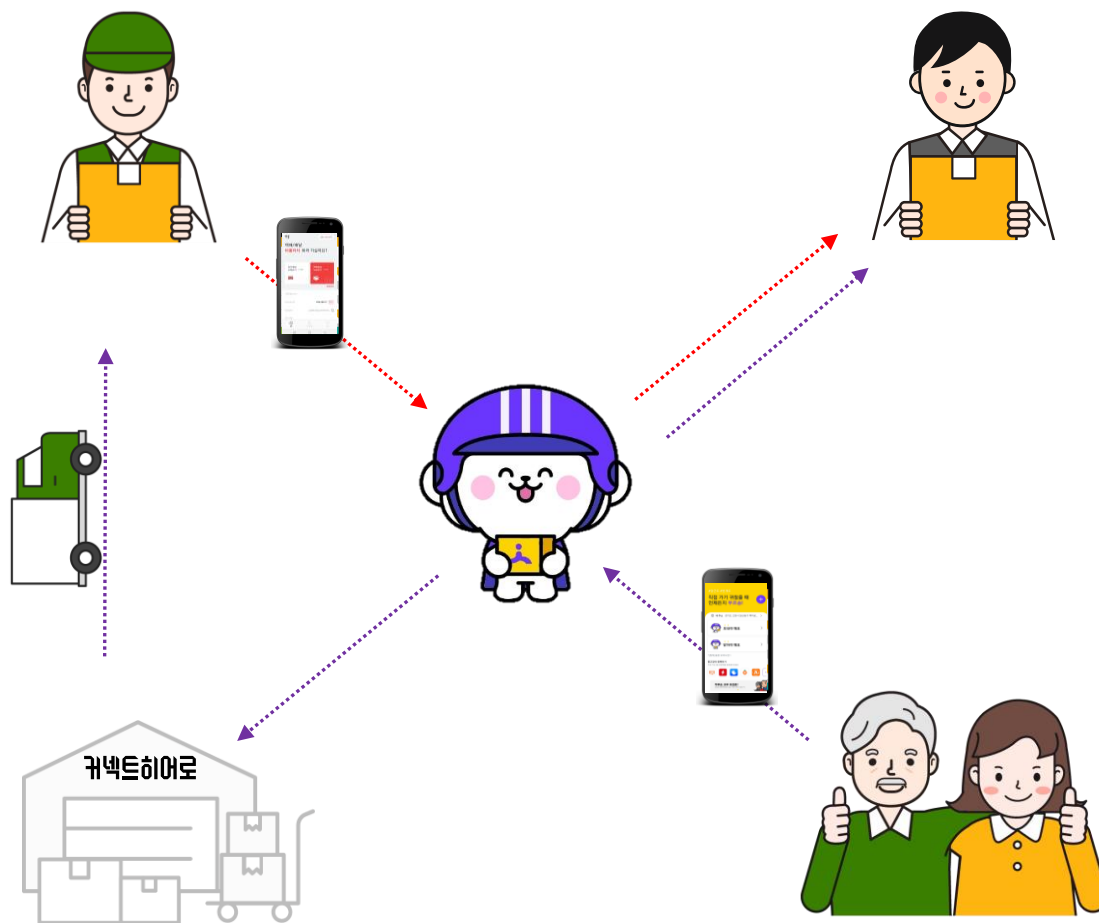
공유물류센터
임대수익

센터당

1천만원

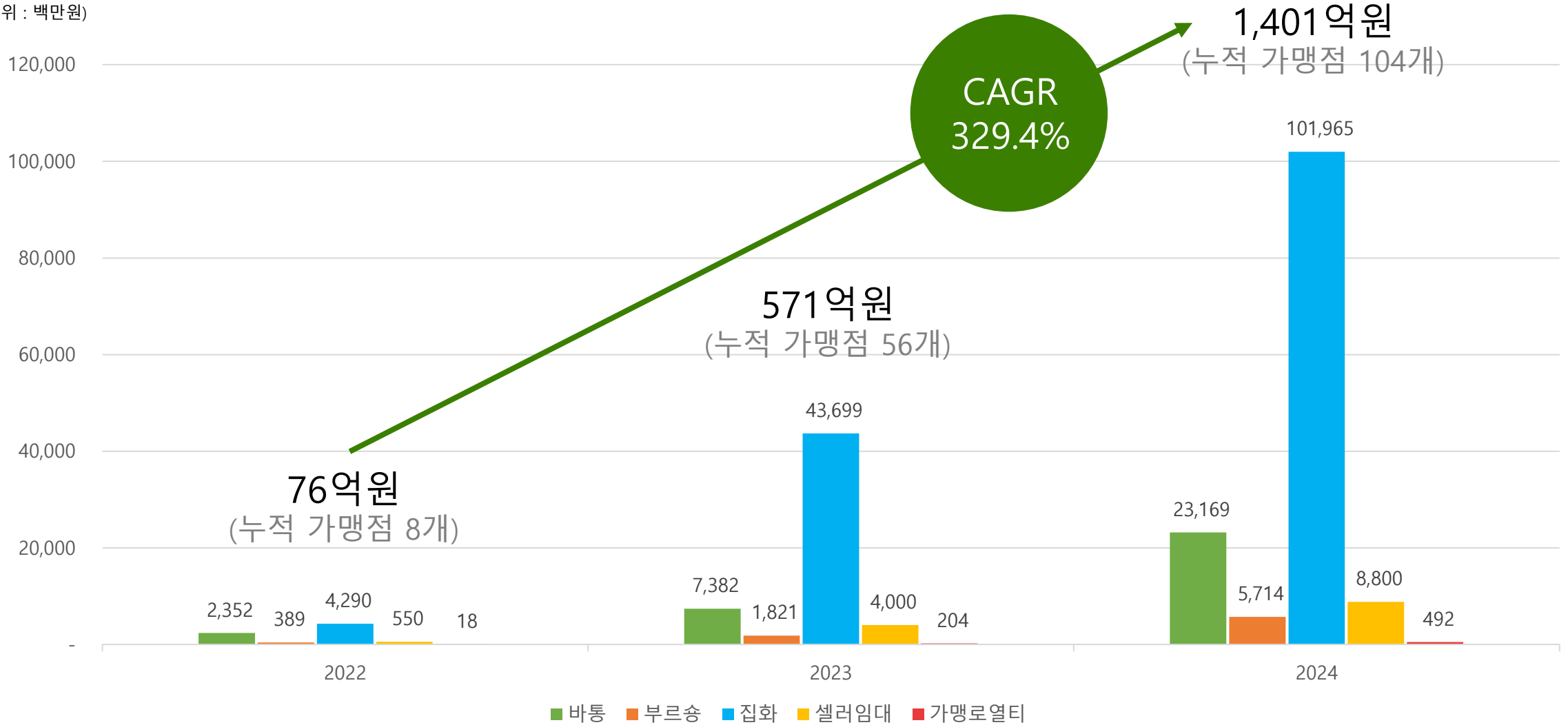
■ 솔루션

물류생태계를 REDESIGN



성장목표

(단위 : 백만원)



문제정의 / 솔루션

버티컬 확장

새로운 기회와 우리의 강점

현황

일반현황

회사개요

회사명	(주)커넥트히어로
설립일	2018년 04월 18일
대표이사	이 이 삭
자본금	25,750,000원
직원수	12명 (2022.02월 기준)
매출액	1,423백만원 (2021년 기준)
주소	서울특별시 마포구 양화로 147 6층
대표번호	1644-1797

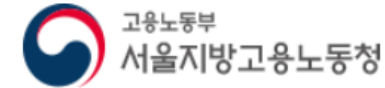
우리의
발자취

2018.04
법인 설립

인증 및 신고



2019.04.11
벤처기업 확인



2020.07.30
직업정보제공 사업신고 확인



2021.02.24
기업부설연구소 인정



2018.05

다산신도시
택배 배송 중개
서비스 개시



2018.10

수도권 전역
서비스 개시



2018.12

매칭 물량
10만개 돌파



2019.02

투자 유치



2019.05

마이크로
물류센터 설립



2019.11

전국 바통
가맹점 구축 개시

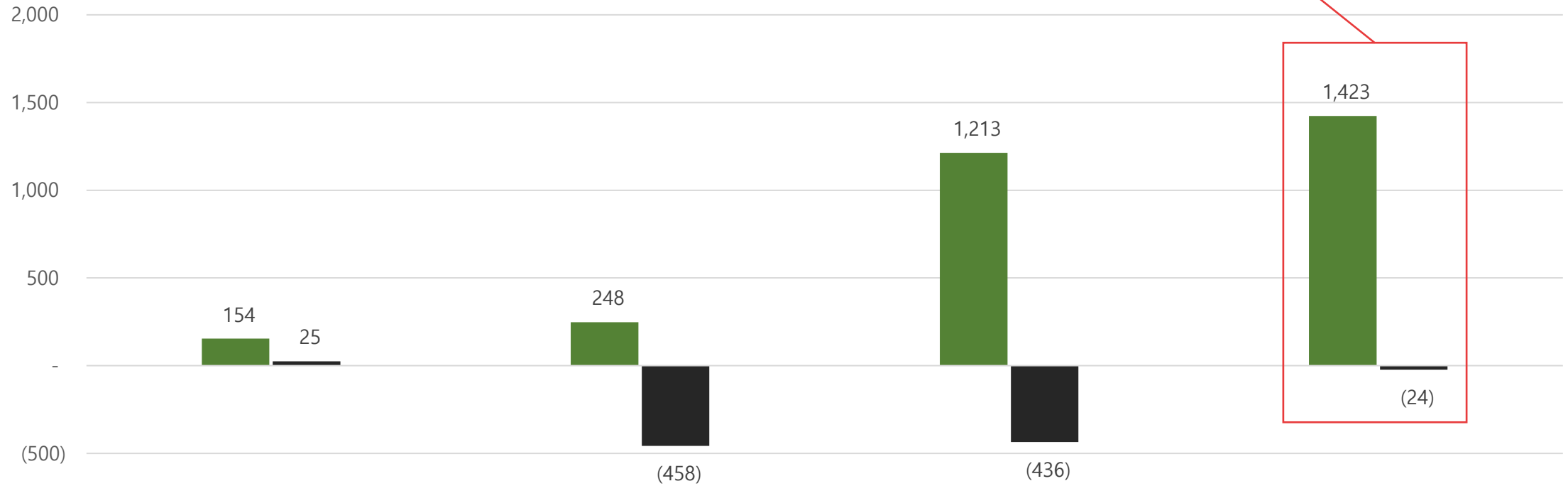


2020.05

택배 배송 중개
서비스에 관한
특허 획득

경영실적

(단위 : 백만원)

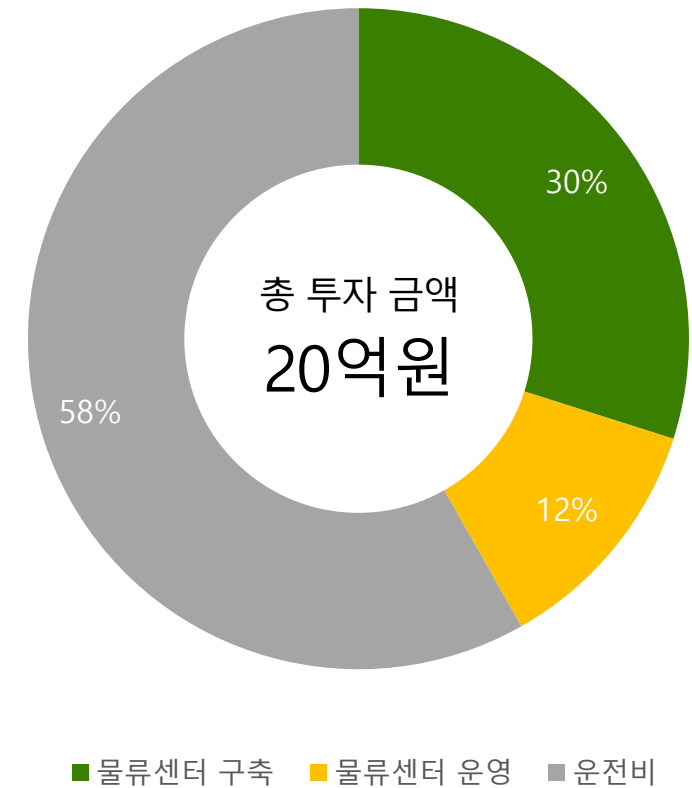


(1,000)		2018	2019	2020	2021
■ 매출액		154	248	1,213	1,423
■ 영업이익		25	(458)	(436)	(24)

■ 매출액 ■ 영업이익

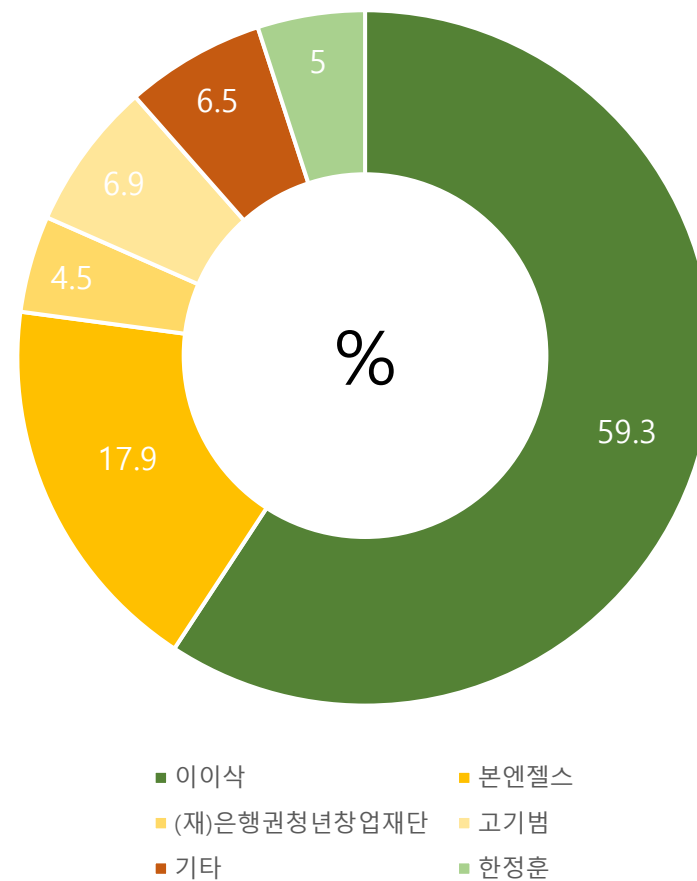
투자계획

항목		소요 계획	금액 (원)
물류센터 구축		개소 당 3억원X 2개	600,000,000
물류센터 운영비		2개 물류센터의 운영비 (월 1,000만원 x 12개월)	240,000,000
운전비	마케팅비	월 3천만원 X 12개월	360,000,000
	인건비	15명 신규 채용 x 연봉 3천만원	450,000,000
	운영비	월 3천만원 x 12개월	360,000,000
총 계			2,010,000,000



회사소개

주주명	주식수(주)	비중(%)	금액(원)
이이삭	30,536	59.3	15,268,000
본엔젤스페이스 메이커펀드3	9,200	17.9	4,600,000
고기범	3,566	6.9	1,783,000
한정훈	2,575	5.0	1,287,300
(재)은행권청년창업재단	2,300	4.5	1,150,000
기타	3,123	6.5	1,661,700
합계	51,300	100.0	25,750,000



커넥트
히어로

Thank you

2022.02.07

010.3753.7276
isaac@battong.com