

충전플랫폼으로 시작하는 전기차 슈퍼앱.



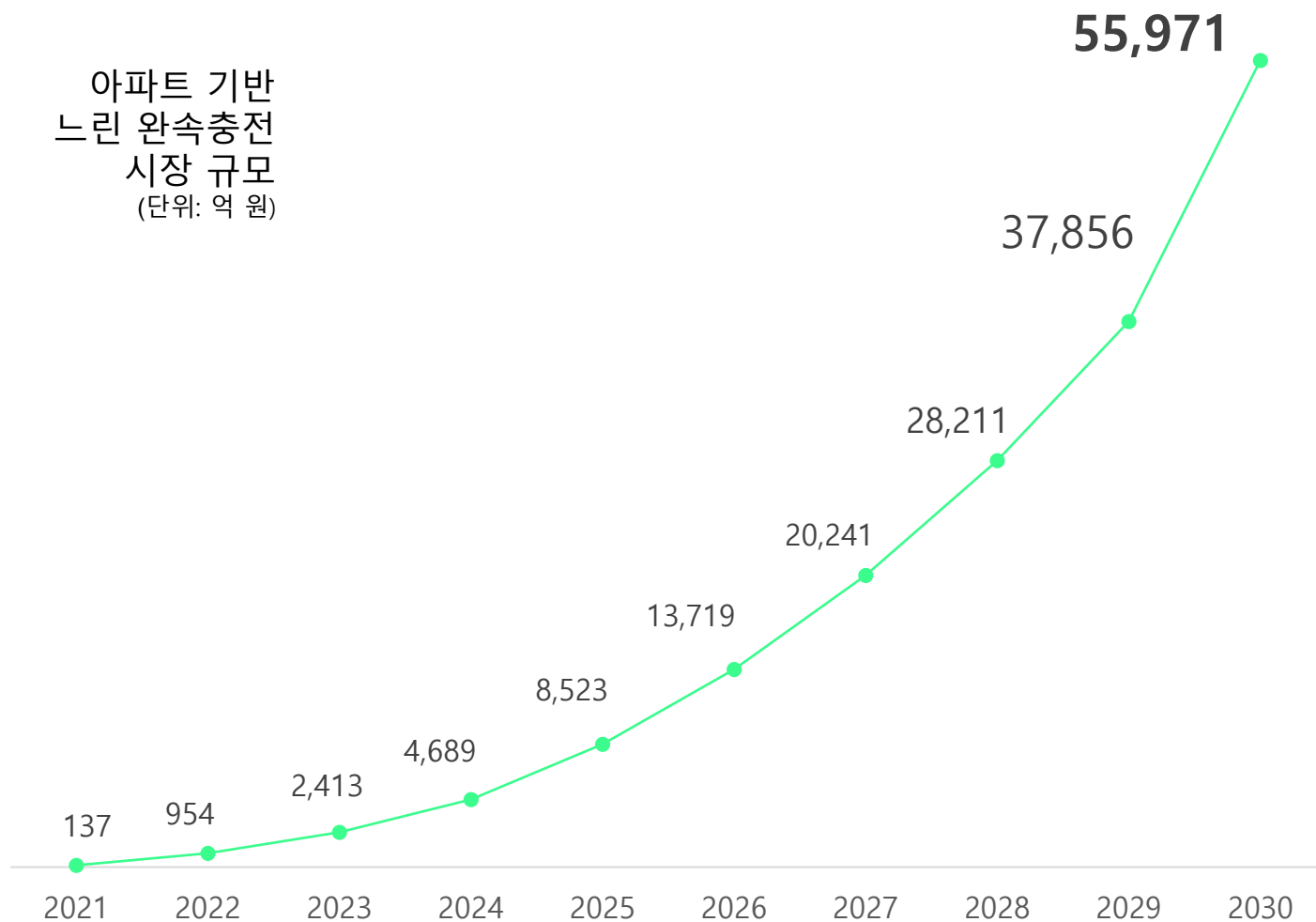
2021.10.
(주)체인라이트닝컴퍼니 회사소개서
대표이사장성수
ssjang@chainlightning.kr

전기차 충전 시장의
성장가능성은 높습니다.

급격한 성장의 느린 완속충전시장

대한민국 전기차 충전시장의 규모는 빠르게 커지고 있습니다. 당사의 1차 목표인 신/구축 아파트의 느린 완속충전 시장(SOM)은 2030년 기준 약 5조 2천억 규모로 성장할 것으로 예상합니다.

- 빠른 완속충전: 몰, 주차장 등 충전(4~8시간)
느린 완속충전: 주거지역 야간 충전(10~12시간)



체인라이트닝은 전기차 충전
문제를 해결할 수 있습니다.

전기차 확대를 막는 페인포인트

충전기의 양적 부족과 질적으로 불편한 충전은
전기차의 확대를 막는 가장 큰 요인입니다.



양

충전기의 양적 부족



질

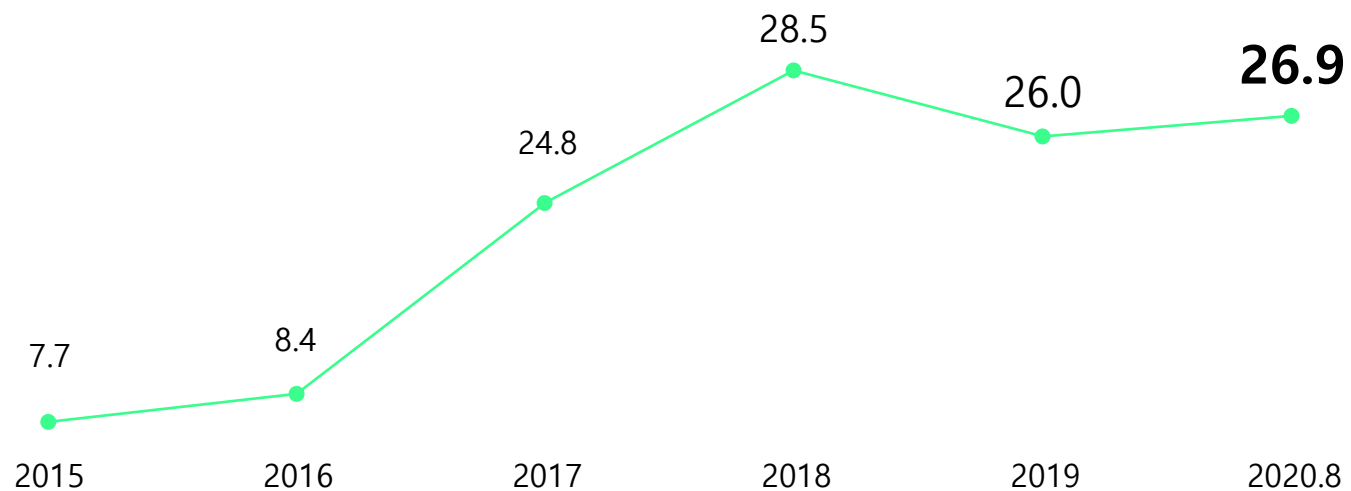
불편한 충전

양적으로 부족한 전기차 충전솔루션

2020년 8월 말 기준 전기차 100대당 충전기 수는 50.1대에 불과하며, 공용충전기 수는 그 절반에 미치는 수준으로 충전기 부족 문제가 심각합니다.

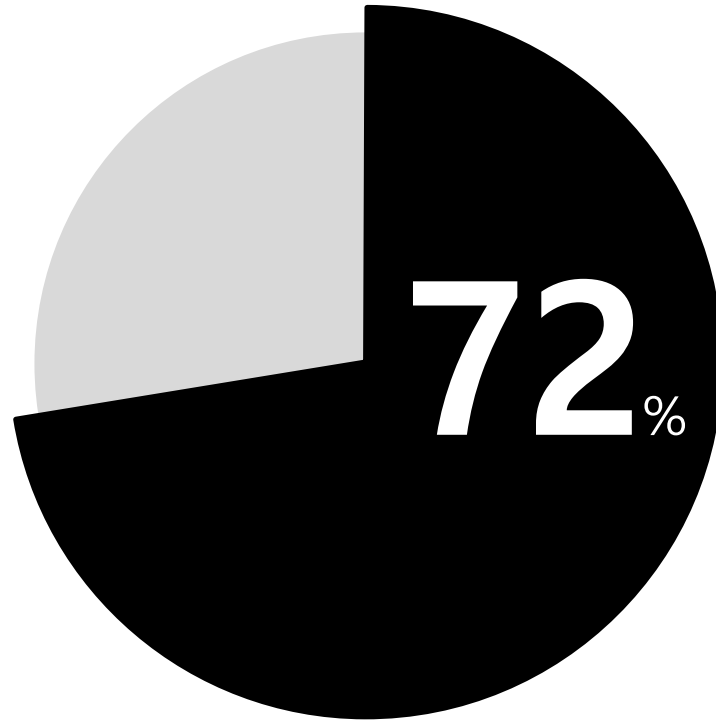
이는 전기차 100대당 충전기 수 1853기인 미국, 3185기인 영국, 2304기인 독일에 비하면 매우 낮은 것입니다.

전기차
100대당
공용충전기
(단위: 대)



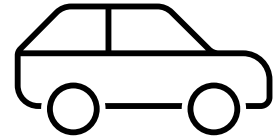
라이프스타일과 거리가 먼 충전

전기차 충전의 약 60%가 거주지에서
이루어지는데, 전체 중 30%의 아파트에만
전기차 충전기가 설치되어 있습니다.

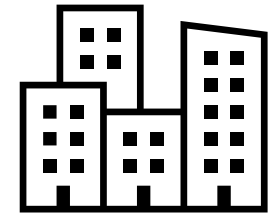


전기차 이용자의 72%가
주거지의 충전기 부족 호소

60%



30%



질적으로 미흡한 전기차 충전솔루션

전기차 충전의 질적 문제는 양적 문제보다 심각합니다. 전기차 충전기의 UI/UX는 쉽게 학습하기 어려운 형태로 구성되어 있고, 앱을 통해 위치를 찾고, 충전은 별도의 시스템으로 수행해야 하는 등 유저의 편의는 일절 고려되어 있지 않습니다.

대표적 사례로, 전기차를 충전하고 싶은 유저는 전기차 충전사업자마다 각기 다른 로밍카드를 발급받아야 합니다.



전기차 받기전에 무엇을
준비해야 하나요?

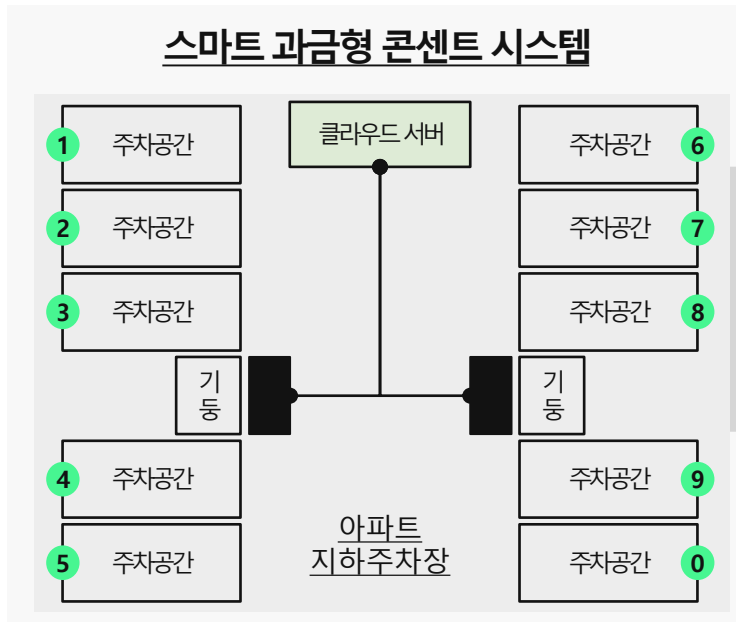
이런 카드들 ... 발급 ...



체인라이트닝컴퍼니 집밥&플랫폼 서비스(MVP)

체인라이트닝의 집밥&플랫폼 서비스는 전기차
충전 소스를 양적으로 증가시킬 것입니다.
동시에 지역기반 플랫폼을 통해 보다 쉽고
편리한 전기차 충전 경험을 달성함으로써
모빌리티 혁신의 기반을 다지며,
탄소중립사회로의 이행을 지원하겠습니다.

스마트 과금형 콘센트 "집밥"



지역기반 "집밥" 플랫폼

지역기반 플랫폼(APP)



새로운 충전솔루션 필요성 증가

전기차 이용자들이 직면하는 전기차 충전의
문제점을 해결하려면 충분한 스마트 과금형
콘센트가 필요하며, HW와 SW가 Seamless하게
연결된 지역기반 플랫폼이 필요합니다.

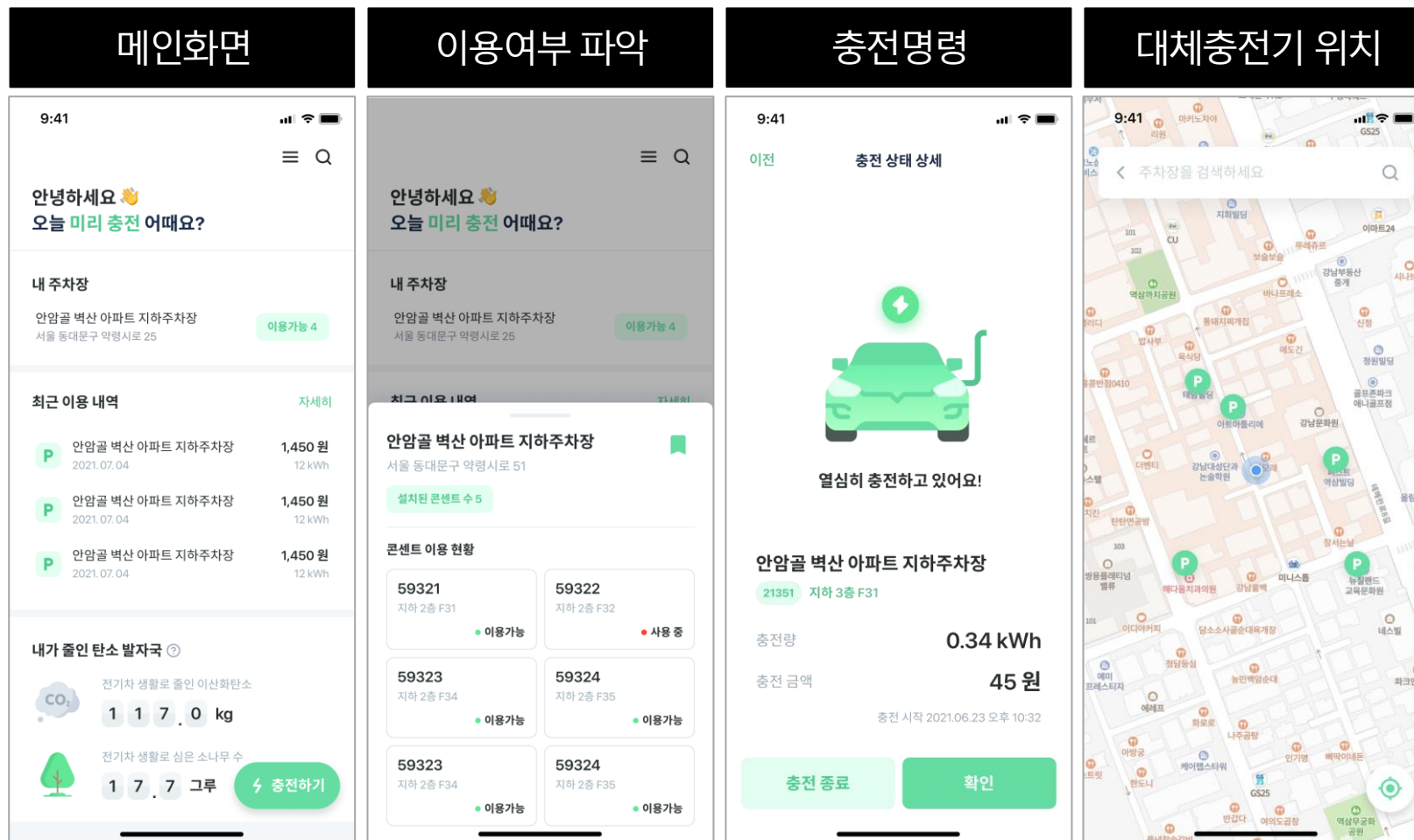


지역기반 플랫폼 앱 디자인(MVP)

직관적이고 사용자 친화적인 UI/UX를 통해 쉽고 빠르게 충전 및 결제를 수행할 수 있습니다.

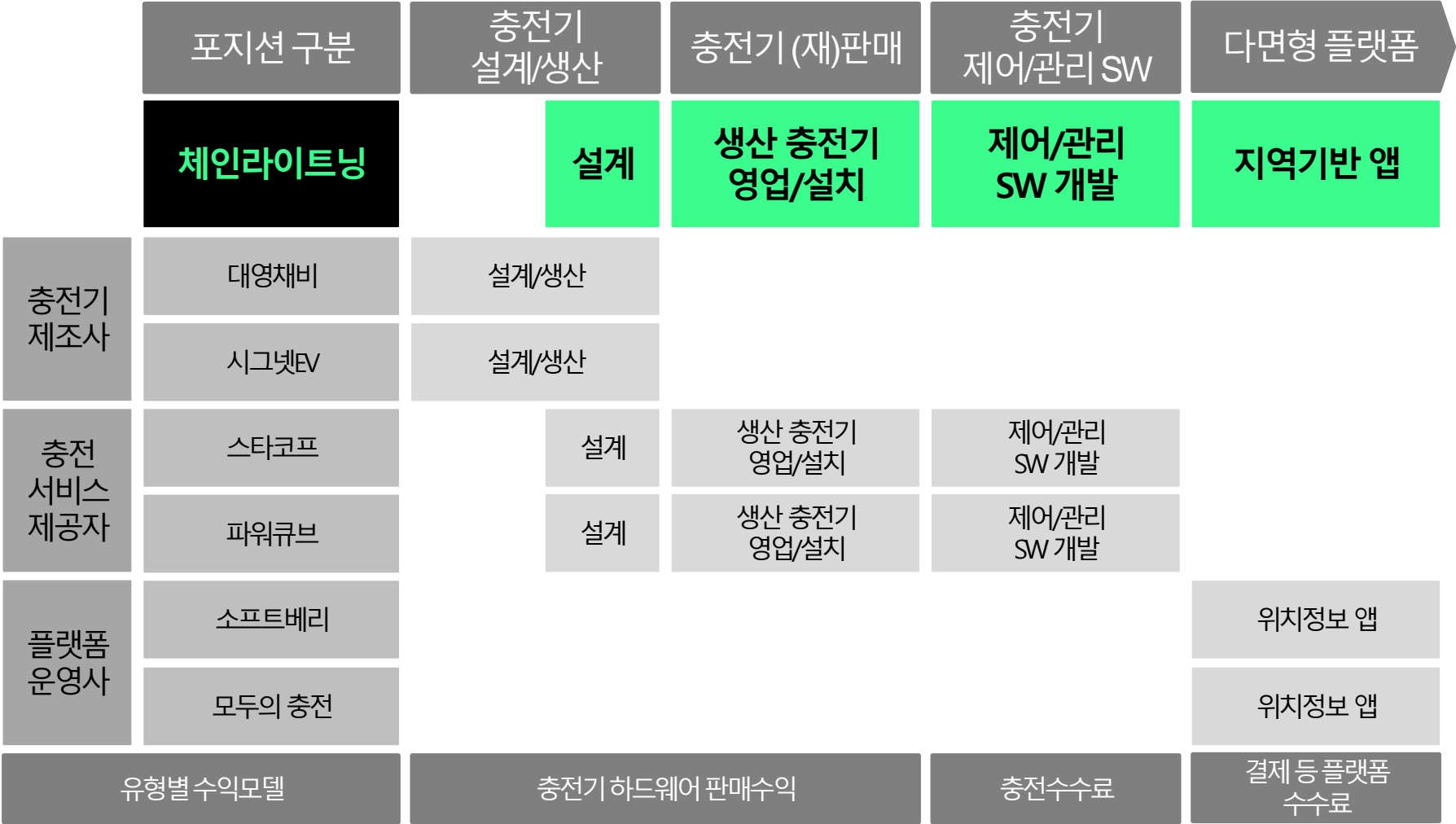
이용자들은 거주 아파트 내 콘센트/충전기 이용현황을 실시간으로 확인하거나, AI로 예측한 특정 미래 시점의 이용가능여부를 확인한 뒤 충전을 예약할 수 있습니다.

예약이 어려운 경우, AI는 유저의 거주지 근처 대체 충전기 위치를 찾아 경로를 제안해주며, 이에 따라 충전을 수행할 수 있습니다.



체라 충전서비스 포지셔닝

플랫폼 내에서 직접 제어가 가능한
과금형콘센트와 앱 기반 플랫폼의 유기적
연결을 통해 보다 통합적이고 편리한
충전서비스를 제공할 수 있습니다.



체인라이트닝은 차별적인
성과를 낼 것입니다.

차별적 성과를 위한 체라의 수익모델

충전서비스 사업자이자 플랫폼 운영사인
체인라이트닝컴퍼니는 전기차 과금형 콘센트
설치를 통한 수익, 충전서비스 제공을 통한
충전수익, 그리고 플랫폼 운영 및 확장을 통한
플랫폼 수익으로 수익을 확보하고자 합니다.



설치수익

OEM 생산한 제품을
설치/판매하고 얻는 수익
(보조금 포함)

충전수익

전기차 충전을 통해 얻는
충전수수료

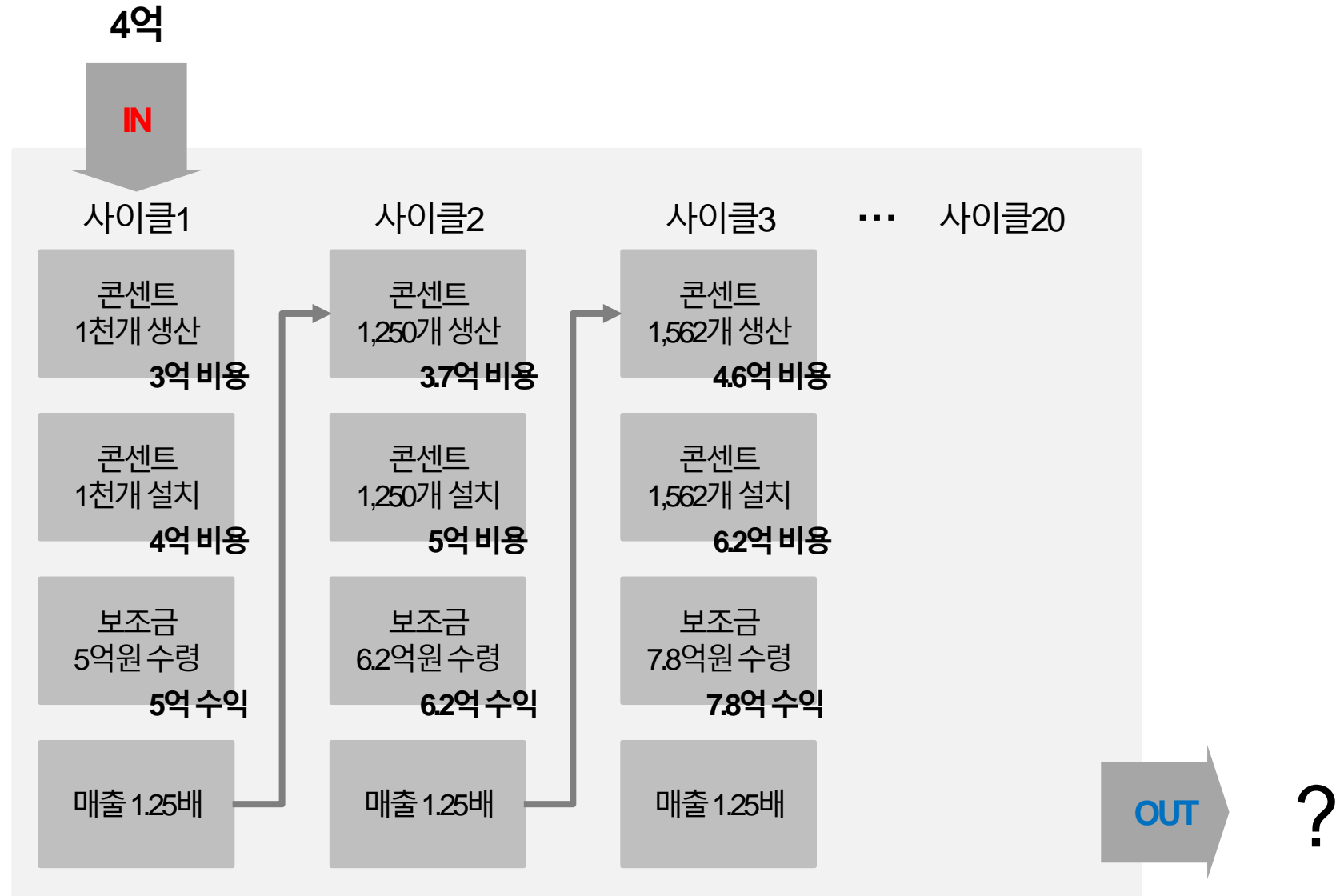
플랫폼수익

결제 등 플랫폼 비즈니스
통해 얻는 수익
(방향성 검토 중)

투자/보조금 기반 설치매출 컨셉

콘센트 생산 및 설치에 필요한 비용을 대당
40만 원으로 만들 경우, 콘센트를 최초 1천 대
설치하는데 드는 비용은 총 4억 원입니다.
대당 50만 원의 보조금을 지급하므로, 5억 원의
보조금을 받을 수 있다는 것을 전제할 경우,
매출은 사이클당 약 125배가 됩니다.

*제품원가 외 비용 생략, 매출 전액을 재투자 가정



투자금액 기반 설치매출 컨셉

상기 사이클당 매출 125배를 기준으로, 20회의
사이클을 반복할 경우, 이는 약 86.75배가 되며,
단순 계산상 약 344억 원에 해당합니다.

$$(1.25)^{20}$$

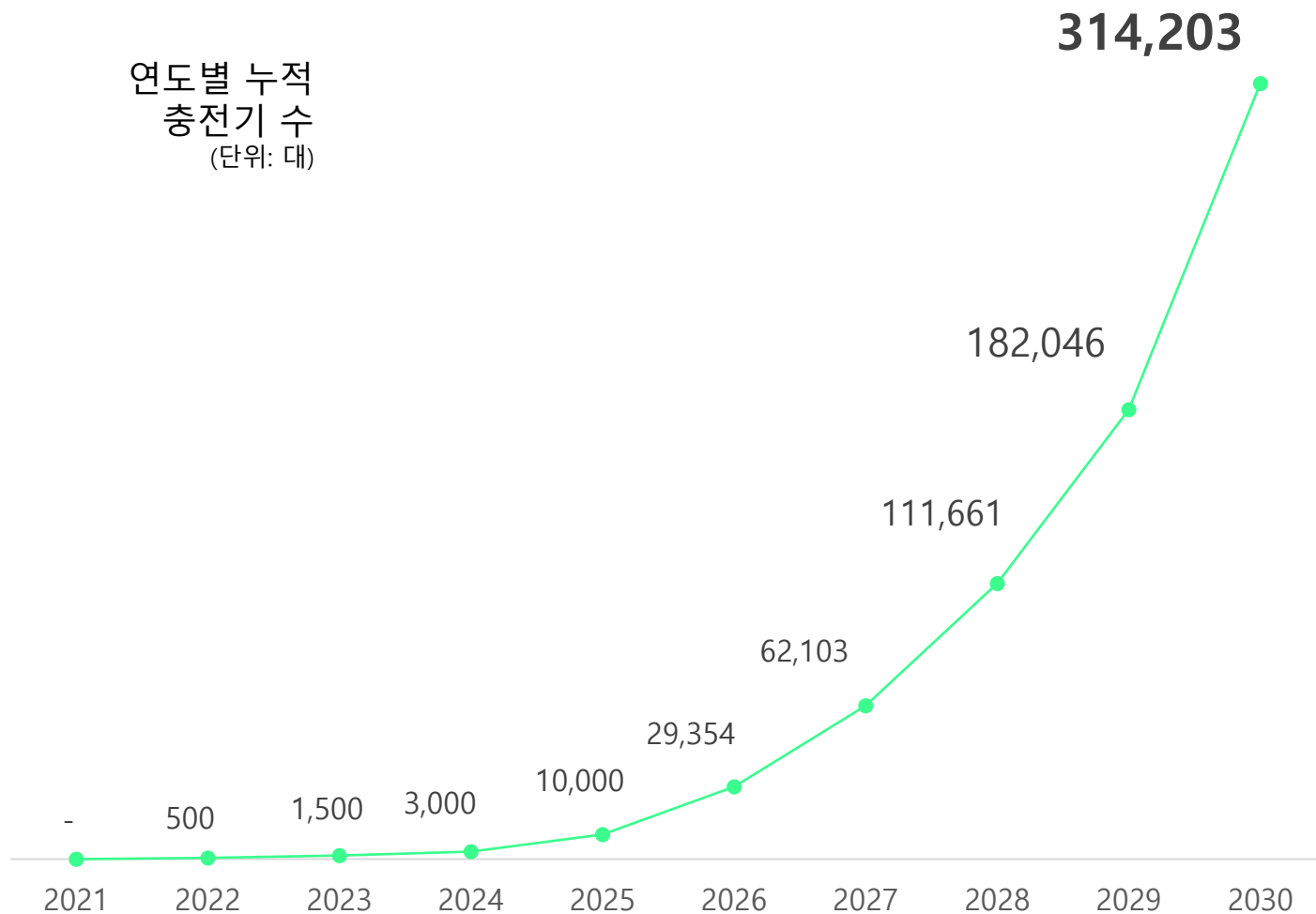
$$= \text{약 } 86.75 \text{ 배}$$

$$= \text{약 } 344 \text{ 억 원}$$

현실적 가정에 따른 연간 콘센트 설치목표

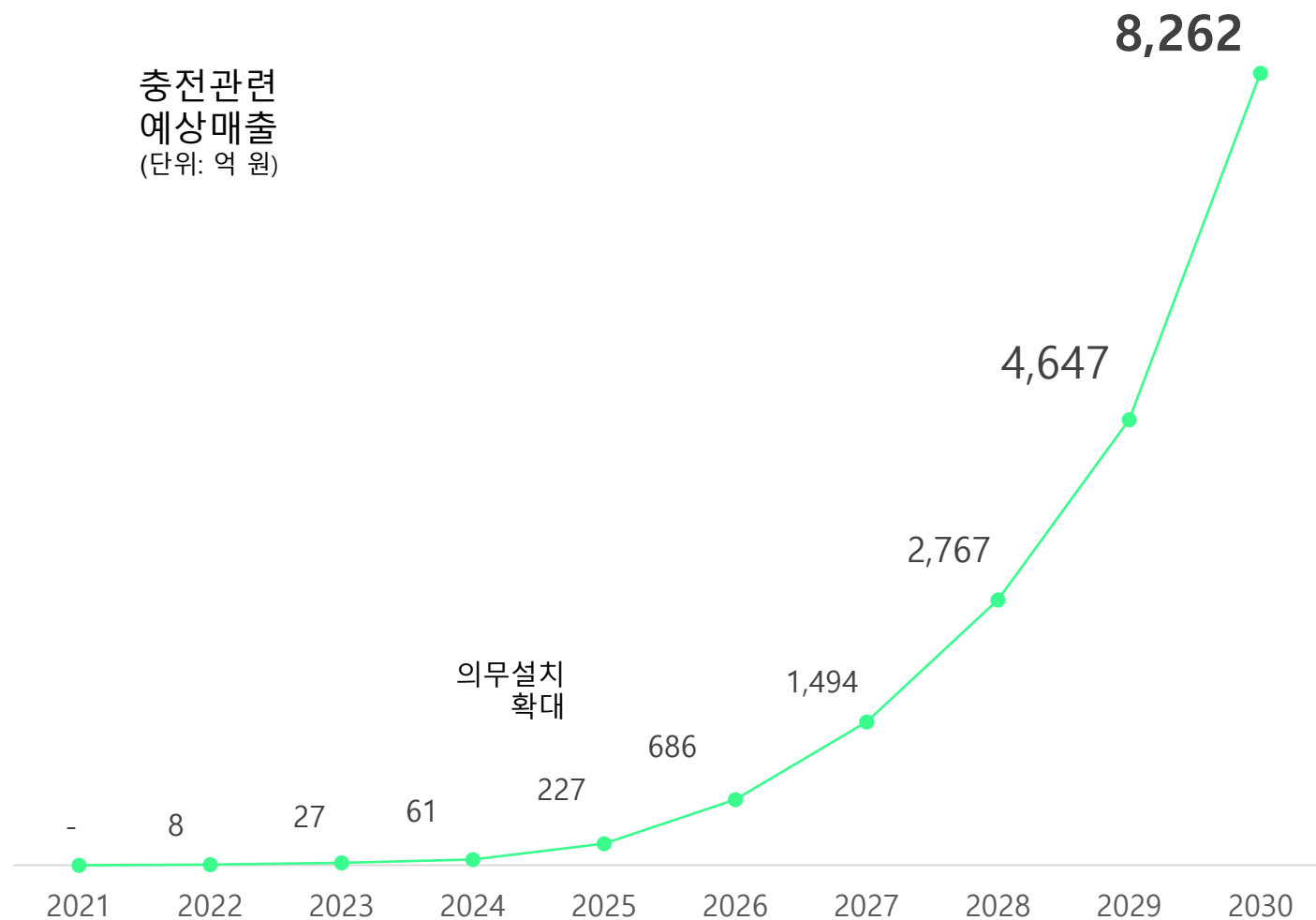
현실적으로 가정하더라도, 아파트단지의
관리사무소 및 입주단 영업을 통해 지하주차장
면을 확보한 뒤, 2030년 까지 누적 약 31만대의
과금형콘센트를 설치할 수 있습니다.
다만, 최단기간내 설치사이클 20회 및 그 이상을
달성하는 것이 저희의 목표입니다.

연도별 누적
충전기 수
(단위: 대)



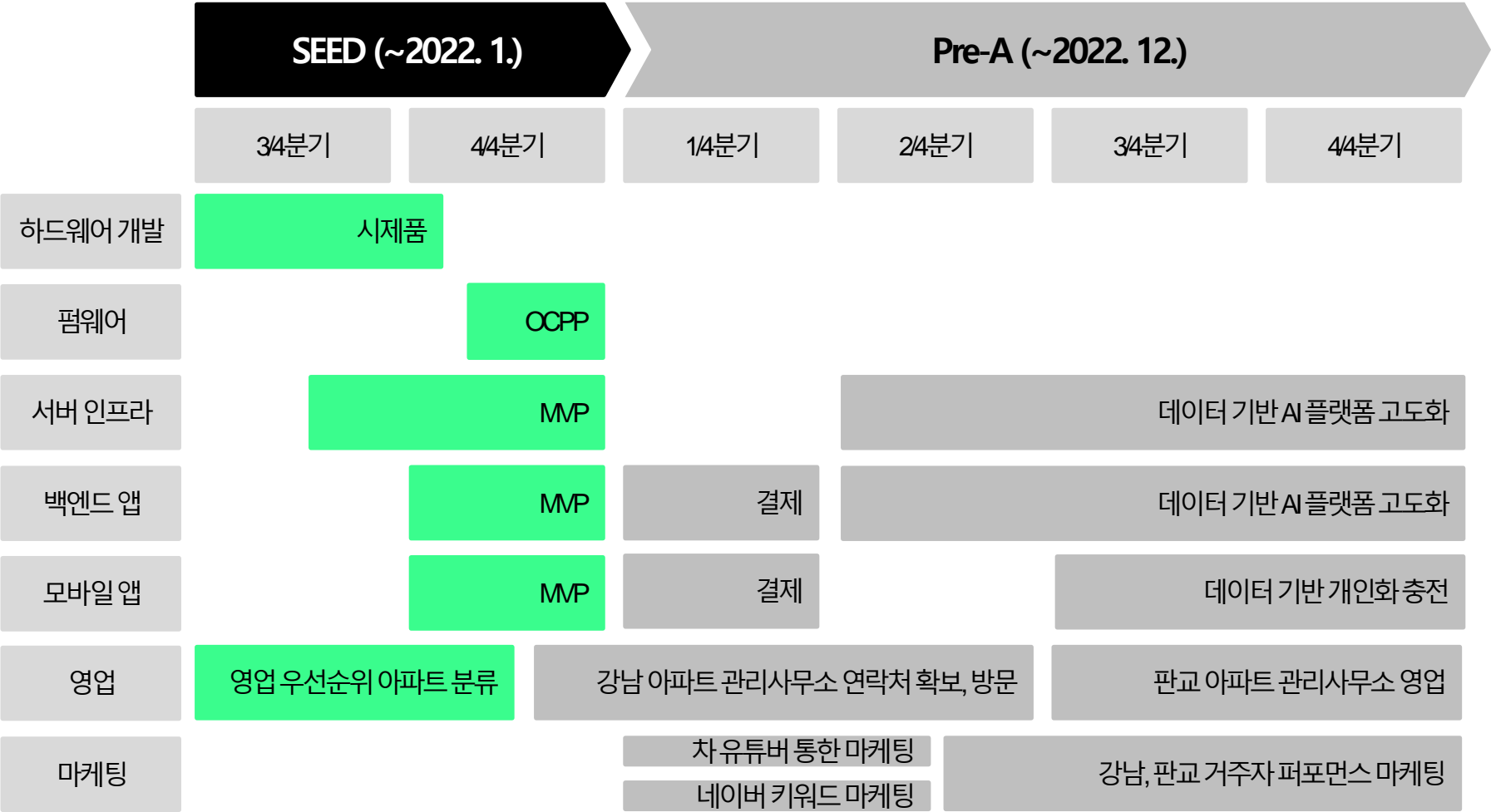
연도별 예상 충전관련 매출

콘센트 설치 수량과 연동한 체인라이트닝의
2030년 충전관련 예상매출은 약 8,262억 원에
달할 것입니다.



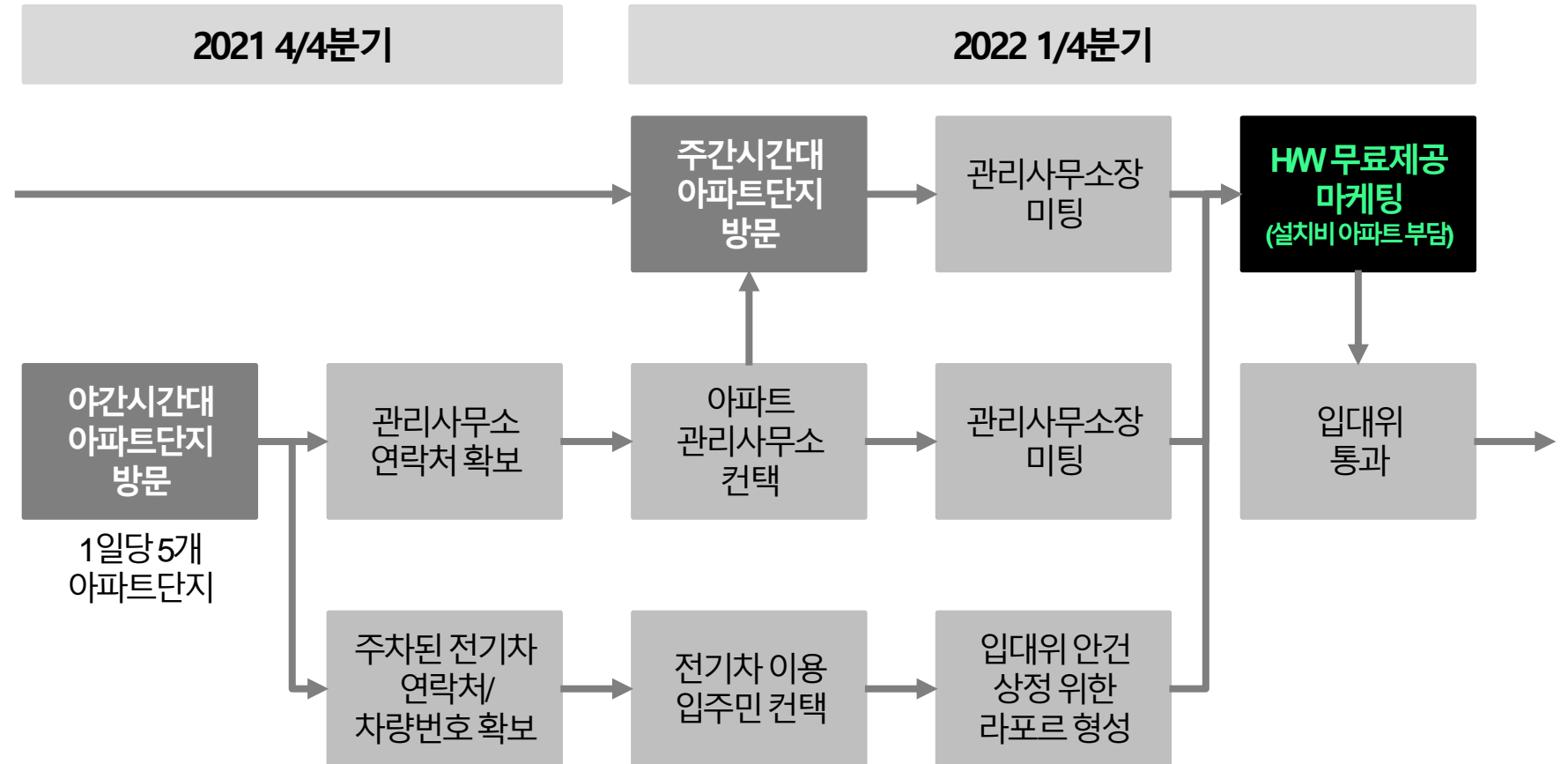
개발, 영업, 마케팅 마일스톤

2022년 1월까지 MVP제품을 완성하고, 영업
우선순위 분류에 따라 강남 아파트 위주로
유저와의 접점을 확대하고 입주단에 지속적인
보이스를 입력하기 위한 방문영업을
수행하고자 합니다.



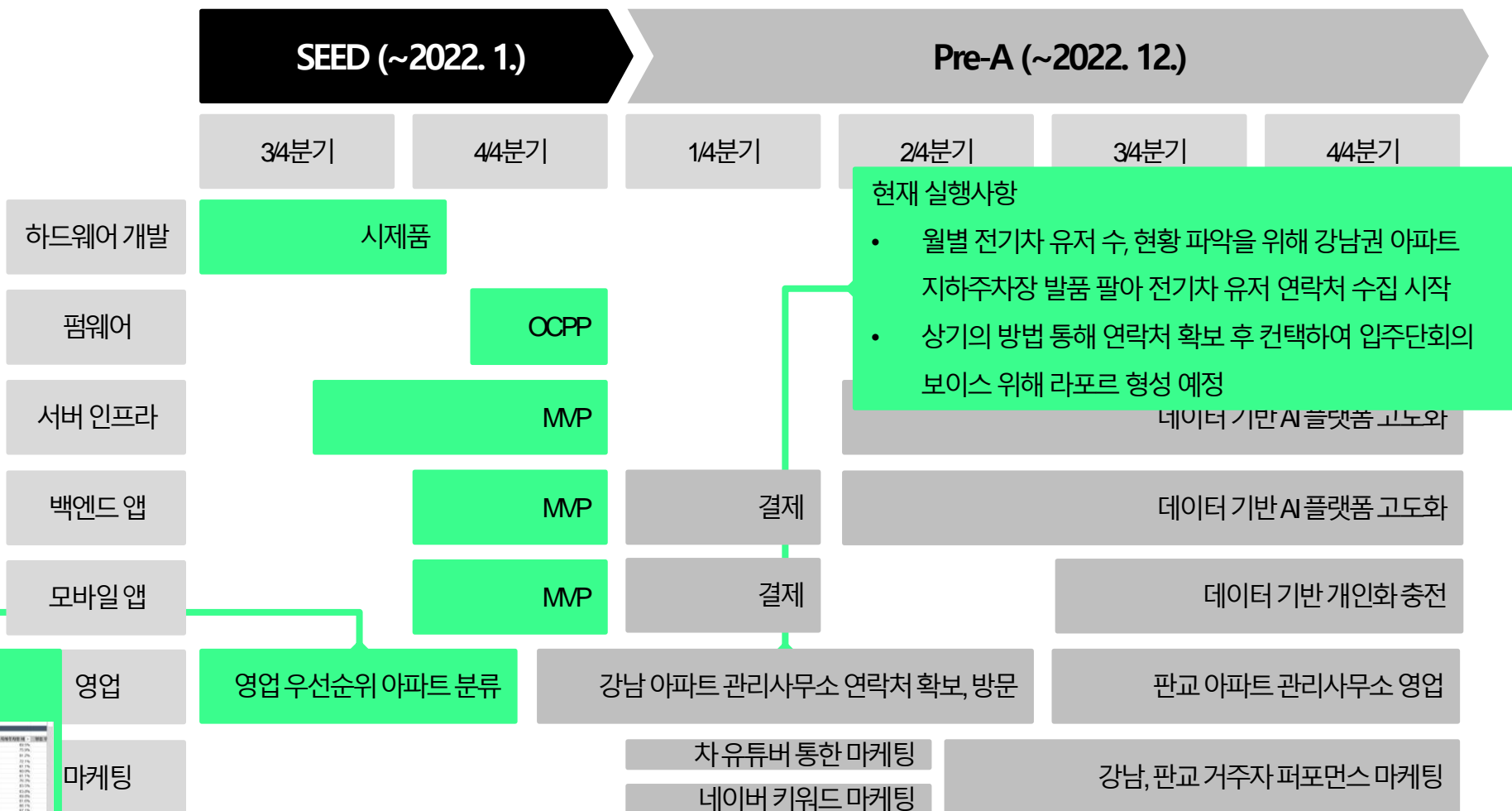
영업 마일스톤 실행방안

2022년 1월까지 MVP제품을 완성하고, 영업
우선순위 분류에 따라 강남 아파트 위주로
유저와의 접점을 확대하고 입주단에 지속적인
보이스를 입력하기 위한 방문영업을
수행하고자 합니다.



영업 마일스톤 실행사항

2022년 1월까지 MVP제품을 완성하고, 영업 우선순위 분류에 따라 강남 아파트 위주로 유저와의 접점을 확대하고 입주단에 지속적인 보이스를 입력하기 위한 방문영업을 수행하고자 합니다.

[illegible]

체인라이트닝의 주요멤버들

발로 뛰는 영업 로톡비즈
30개 로펌/100개 기업 확보 경험



장성수 CEO

경력

로톡(로앤컴퍼니) 법무팀장,
신사업개발유닛장
삼일PwC컨설팅 컨설턴트

학력

성균관대 로스쿨 석사
SUNY 스토니브룩 경영학 학사

자격

변호사

정확한 원가분석
및 프라이싱전략



이제민 CFO

경력

법무법인 평산 변호사
법무법인 주원 회계사
삼성KPMG 회계사

학력

성균관대 로스쿨 석사
성균관대 전자공학 학사

자격

변호사, 회계사

AI 이해도 높은
백엔드 개발자



김재용 CTO

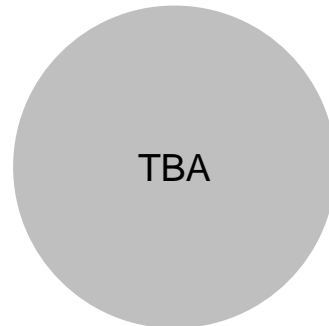
경력

알고리마 리드 소프트웨어
엔지니어(개발총괄)
무른모 솔루션개발사업부
개발PM
SK플래닛 로그TF

학력

린덴우드 컴퓨터공학 학사

하드웨어 설계
역량 보유자



PSW CHO

경력

S전자 디스플레이사업부

학력

K대 전자공학 학사

자격

전자산업기사

감사합니다.