



M V L

Company Analysis

CONTENTS

- I. Company Overview.....3
 - Background & History.....3
 - Vision.....5

- II. Mobility Industry Overview.....6
 - Industry Overview.....6
 - Singapore Mobility Industry.....8
 - Cambodia Mobility Industry.....9

- III. MVL Mobility Business10
 - Tada Service.....10
 - ONiON Mobility(E-Vehicle).....12

- IV. MVL & Web3.....14
 - MVL Token Economy.....14
 - MVL Next Step.....16

Company Overview

Background & History

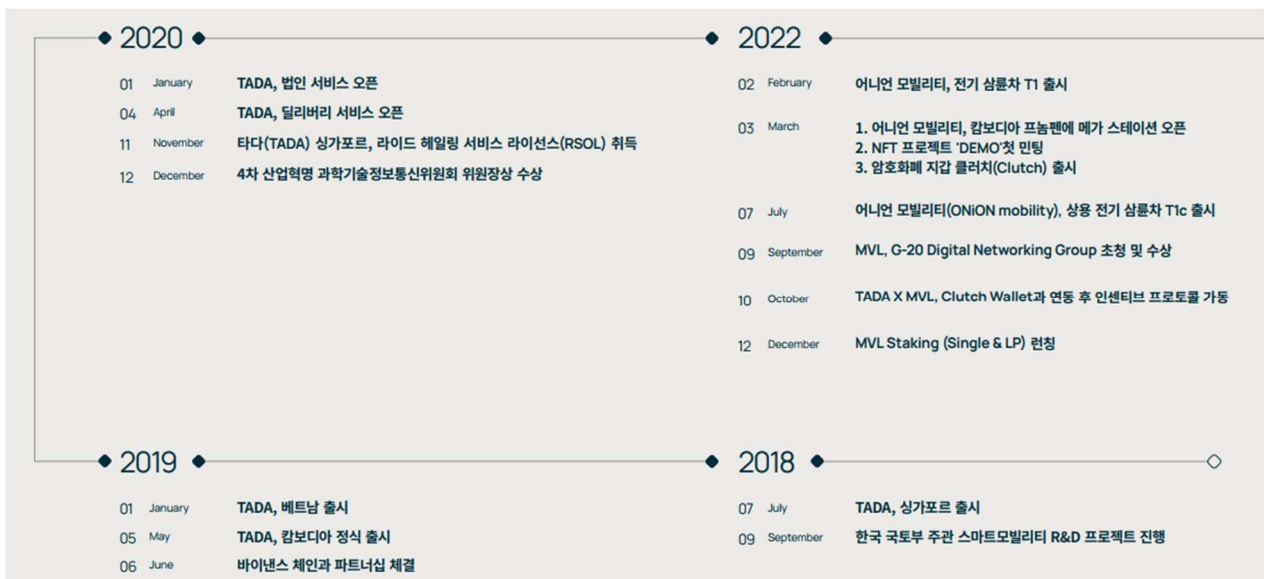
MVL Labs의 우경식 대표는 2015~2016년 첫 차량 예약 서비스를 시작하면서 중국 선전 및 홍콩 시장에 진출했다. 이후 싱가포르, 베트남 등 동남아 시장에 관심을 가졌다. 글로벌 모빌리티 서비스 업체들은 치열한 경쟁으로 적자를 기록하고 있었다. 그렇기 때문에 모빌리티 산업은 규모의 경제를 논하는 단계에 진입했다는 것을 깨달았다. 또한 서비스를 확장하기 위해서는 큰 자본이 필요하다는 것을 알게 되었다.

당시 Grab과 같은 글로벌 모빌리티 서비스 업체들이 플랫폼을 이용해 드라이버로부터 상당한 수수료를 챙기고 있었다. 우 대표는 드라이버의 수수료 불만, 큰 자본의 필요성 등의 문제점을 해결할 수 있다면 글로벌 업체와의 경쟁이 가능할 것이라 판단했다. 2017년 즈음 블록체인을 접할 수 있는 기회가 생겼다. 그리고 블록체인이 이러한 문제점을 해결해 줄 수 있을 것이라 믿고 ICO를 진행했다.

2018년 제로 커미션 라이드 헤일링 서비스인 TADA를 싱가포르에 론칭했다. TADA 오픈 첫날에는 서버가 마비되는 상황이 연출될 만큼 혁신적이었다.

2019년 시리즈 A 펀딩을 통해 56억원의 자금을 유치했고, 전기차 생산을 계획했다. 2021년 시리즈 B 펀딩까지 성공했다. 현재 시리즈 C를 계획 중이고 확보한 투자금은 태국, 인도네시아, 라오스 및 인도 시장 진출에 사용될 예정이다. MVL의 팀 규모는 총 270여명에 달한다. 싱가포르 42명, 한국 75명, 캄보디아 141명, 베트남 12명 등이다.

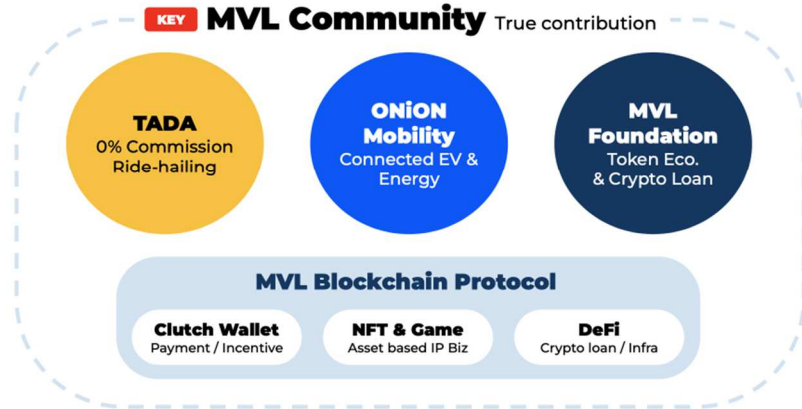
그림 1 연혁



자료: MVL, 카르도 리서치

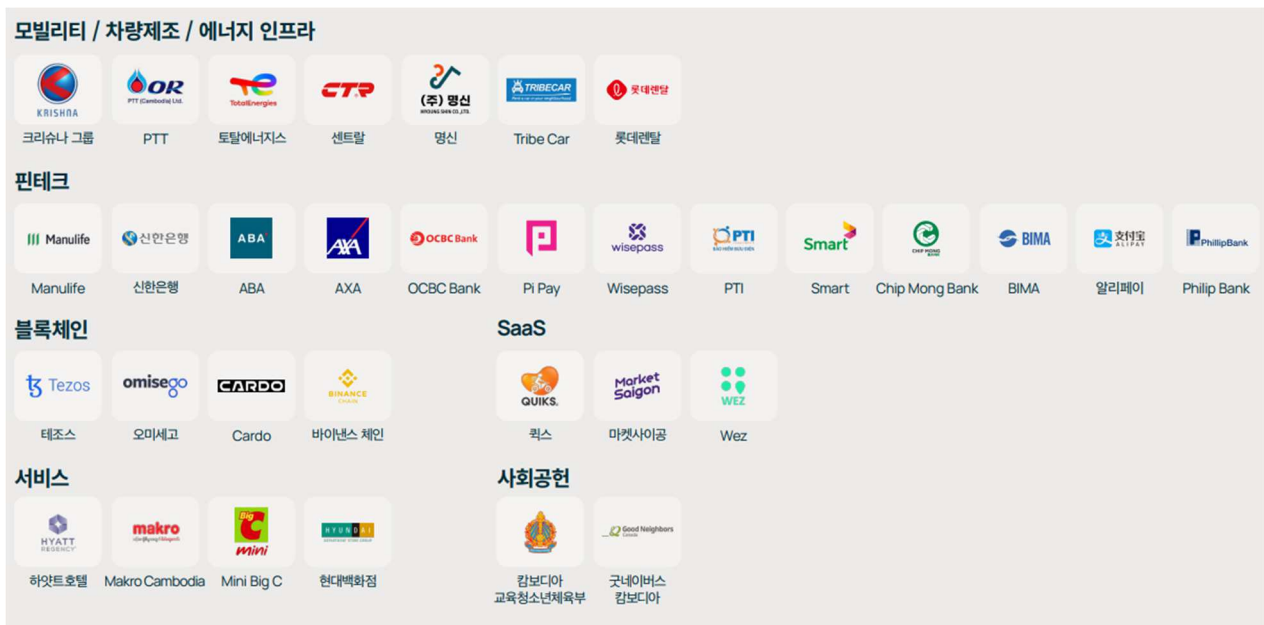
그림2 MVL Foundation 산하 Ride-Hailing : TADA, EV: ONiON Mobility, Blockchain: MVL

Solutions : MVL Web 3.0 Mobility!



자료: MVL, 카르도 리서치

그림3 파트너십



자료: MVL, 카르도 리서치

Vision

동사의 Vision은 드라이버의 삶을 바꾸고, 더 나아가 세상을 바꾸는 것이다. 이를 위해 동남아 모빌리티 시장에서 Web3 생태계를 구축하는 것이다. 이는 우수한 드라이버, 지속적으로 서비스를 이용하는 라이더에게 투명하고 공정한 보상을 공유하는 것이다.

(1) 기존 모빌리티 플랫폼 생태계 구조에서는 일하는 운전기사들이 제대로 된 보상을 받지 못한다는 구조적 문제가 존재한다.

이를 제로 커미션과 토큰 인센티브를 통해 해결하고자 한다.

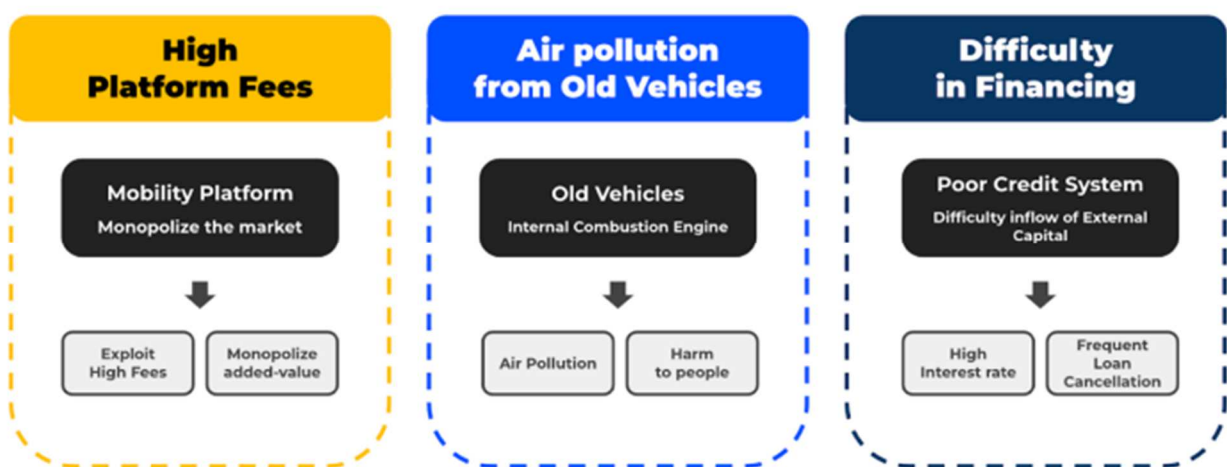
(2) 동남아시아 일부 국가의 노후된 내연기관 차량에서 발생하는 유해 가스는 심각한 대기 오염을 야기한다. 또한 사방이 오픈된 구조의 삼륜차를 주요 이동 수단으로 채택하는 국가의 모빌리티 플랫폼 노동자는 대기 오염에 무방비로 노출되고 있다.

이를 ONION 전기차 보급을 통해 해결하고자 한다.

(3) 동남아시아 국가의 모빌리티 플랫폼 노동자들은 전통 금융인 은행에서의 대출 승인 확률이 낮다. 그리고 대출이 진행되더라도 높은 이자율을 감당해야 하는 어려움을 겪고 있다.

이를 블록체인 기술(NFT)와 전통 금융상품의 결합을 통해 해결하고자 한다.

그림4 Vision - 드라이버의 삶을 바꾸고, 더 나아가 세상을 바꾸는 것



자료: MVL, 카르도 리서치

Mobility Industry Overview

Ride-Hailing Industry Overview

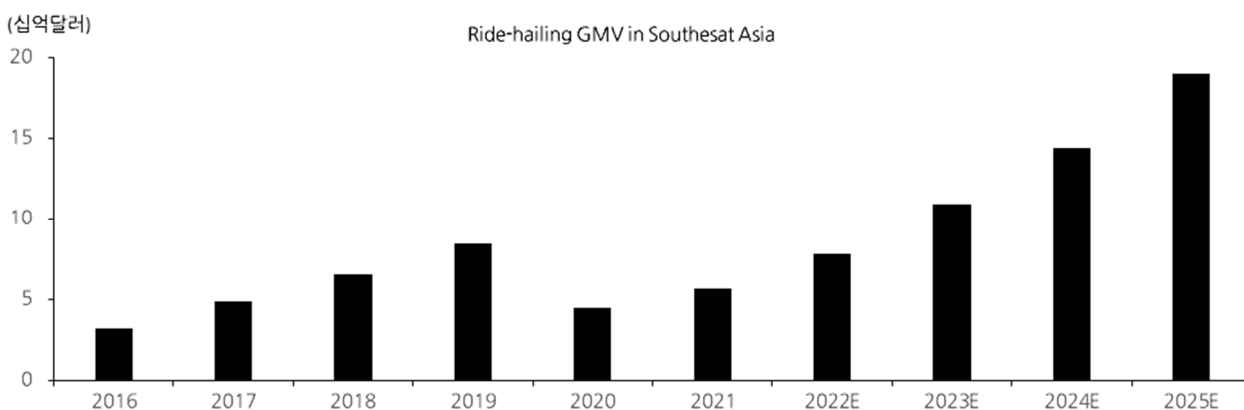
낮선 사람과 공간을 공유하거나 교통 수단을 공유하는 것은 과거에는 불편했지만, 지금은 그렇지 않다. 이러한 공유의 개념은 2007-2008 년 금융 위기 이후 본격적으로 시작되었으며, 이를 비즈니스화 시키기 위해 노력해 왔다.

운송 부문에 있어 공유 경제를 비즈니스화 시킨 혁신은 온라인 차량 호출 서비스다. 온라인 차량 호출은 승객과 드라이버가 플랫폼 안에서 서로의 니즈에 의해 상호 작용하는 방식이다. 승객은 스마트폰에서 애플리케이션을 다운로드한 다음 교통편이 필요할 때마다 픽업 주소와 목적지를 입력한다. 그러면 드라이버와 연결되고 서비스는 시작된다.

2020년 기준 동남아시아에서는 8%만이 자동차를 소유하고 있다. 중국과 미국은 각각 16.7%, 43.6%를 기록했다. 방콕, 마닐라, 자카르타와 같은 주요 도시 인구 밀도는 뉴욕시의 두 배 이상이지만 인프라 및 대중 교통에 대한 투자 부족으로 통근 시간이 길다. 예를 들어 자카르타의 평균 출퇴근 시간은 약 132 분이다. 뉴욕 67 분 대비 약 2 배에 달한다. 이러한 동남아시아 국가들 지역 특성으로 인해 Ride-Hailing 서비스가 빠르게 성장하고 있다.

Euromonitor 에 의하면 동남아시아 모빌리티 시장은 2025 년까지 2,313 억 달러로 성장할 전망이다. 온라인 부문은 190 억 달러로 침투율은 8%가 예상된다.

그림5 동남아시아 라이드헤일링 GMV



자료: Euromonitor, 카르도 리서치

표1 동남아시아ライド헤일링 회사별 점유율

국가	회사별 점유율
싱가폴	Grab (#1, 60%) TADA (#2, 12%) Gojek (#3, 10%)
캄보디아	Grab (#1~ #2) PassApp (#1~ #2) TADA (#3, 25%)
인도네시아	Grab (54%) Gojek (45%) inDriver (1%)
필리핀	Grab (93%) ePickmeUp, Go Lag, Hirna, Hype, MiCab, etc. (7%)
태국	Grab (55%) inDriver (7%) Gojek (6%) AllThaiTaxi, GoBike, Bolt, ViaBus, etc (32%)
말레이시아	Grab (97%) inDriver (2%) MyCar, EzCab, MULA, DACSEE, Riding Pink, etc. (1%)
베트남	Grab (66%) Be (22%) FastGo (8%) MyGo (8%) VATO (4%) Gojek, Vinasun, Mai Linh, etc. (2%)

자료: Maybank IBG Research, 카르도 리서치

표2 동남아시아ライド헤일링 정보

(백만달러)	싱가폴	태국	말레이시아	인도네시아	필리핀	베트남	캄보디아	미얀마
ライド헤일링 App	3	6	5	3	5	4	5	1
ライド헤일링과 택시 침투율	32%	17%	23%	23%	6%	20%	2%	2%
산업 매출	1,200	1,700	800	7,400	800	3,000	20	70

자료: Statista, 카르도 리서치

Singapore Mobility Industry

싱가포르의 자동차 소유 비용은 자체 할당량(월 2 회 Certificate of Entitlement 경매)와 세금 때문에 세계 최고 수준이다. 이를 통해 교통량 증가를 엄격하게 통제한다. 이러한 특성으로 라이드 헤일링 비즈니스와 택시 산업이 성장할 수 있었다.

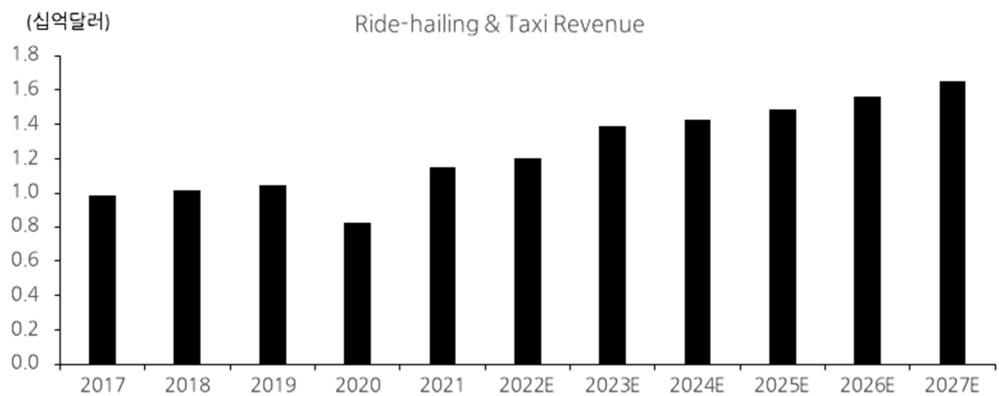
싱가포르의 택시 시장은 규제를 받는다. 그리고 택시의 99% 이상을 7 개 택시 회사가 소유하고 있다. 가장 큰 회사가 거의 60%의 시장 점유율을 가진다. 운전기사는 30 세 이상의 싱가포르 시민만 신청할 수 있는 직업 면허 시험을 통과해야 한다.

싱가포르 모든 쇼핑물의 택시 정류장은 택시 가격표를 제공한다. LTA(Land and Transport Authority)는 모든 택시 창구에 표준화된 요금표 스티커를 부착하도록 규제한다. 택시 사업자 간의 가격 차이는 택시의 초기 고정 비용(종류 등) 때문이다. 모든 요금은 동일하다. 미터 요금도 주행 거리에 따라 기계적으로 부과된다.

기계적으로 부과되는 택시 가격과 비교할 때, 승차 공유 서비스 요금은 수요와 공급에 의해 부과된다. 즉 수요가 공급에 비해 높은 경우에는 택시비보다 비싸다. 그럼에도 불구하고 싱가포르의 승차 공유 서비스 가격은 평균적으로 택시 비용을 추적하여 매우 유사하게 설계된다. 택시와 마찬가지로 드라이버는 LTA 에서 면허를 취득해야 한다.

Statista 에 의하면 2023 년 싱가포르의 승차 호출 및 택시 산업 시장 규모는 13.9 억달러에 이를 것으로 예상된다. 4.43%의 CAGR (2023-2027)을 보일 것으로 추정되며, 2027 년 시장 규모는 16.5 억달러로 추정되고 있다. Ride-hailing & Taxi 부문 사용자 수는 2027 년까지 210 만명에 이를 것으로 예상된다.

그림6 싱가포르 라이드헤일링과 택시 산업 시장 규모



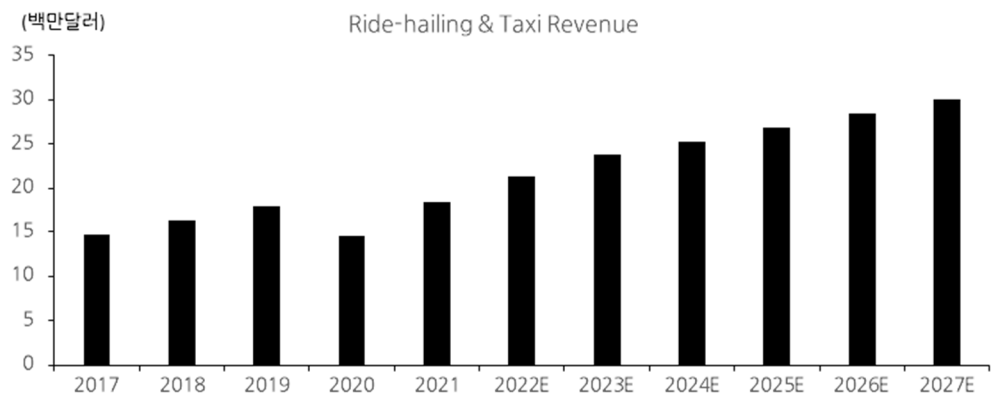
자료: Statista, 카르도리서치

Cambodia Mobility Industry

캄보디아의 택시 회사는 모두 사라졌다. 또한 거의 모든 사람들이 인도 Bajaj 와 같은 회사에서 생산된 삼륜차를 사용하고 있다. 따라서 개인 소유 삼륜차를 이용하지 않을 때에는 대부분의 인구가 스마트폰을 통해 차량을 호출한다. 캄보디아에는 4 개의 택시 호출 앱이 있다. PassApp 과 Grab Taxi 가 점유율 1~2 위를 다투고 있다. 점유율 3 위는 TADA 다. 4 위는 WeGO 다.

Statista 에 의하면 2023 년 캄보디아의 차량 호출 및 택시 부문 시장 규모는 2,378 만 달러에 이를 것으로 예상된다. 5.96%의 CAGR (2023-2027)을 보일 것으로 추정되며, 2027 년 시장 규모는 3,000 만달러로 추정되고 있다. Ride-hailing & Taxi 부문 사용자 수는 2027 년까지 40 만명에 이를 것으로 예상된다.

그림7 캄보디아 라이드헤일링과 택시 산업 시장 규모



자료: Statista, 카르도 리서치

MVL Mobility Business

TADA Service

MVL의 TADA 서비스는 한국의 카카오 T의 택시 호출 서비스를 떠올리면 된다. 현재 싱가포르, 캄보디아에서 약 20만 드라이버와 200만 승객이 이용하고 있는 모빌리티 서비스다. 2018년 싱가포르 론칭 이후 점유율 2위 서비스로 성장했고, 캄보디아에서는 점유율 3위를 기록하고 있다.

신규 서비스인 TADA가 글로벌 경쟁사 대비 드라이버로부터 선호되는 이유는 제로 커미션 때문이다. 글로벌 경쟁사의 경우 드라이버에게 부과하는 수수료율은 GMV 대비 20%를 넘어선다. 예를 들어 플랫폼을 이용한 승객의 총 비용이 20달러라면 약 4달러의 수수료를 드라이버로부터 가져가는 것이다. TADA는 이러한 수수료를 없앴다. 드라이버가 일한 만큼 가져갈 수 있는 구조를 만든 것이다.

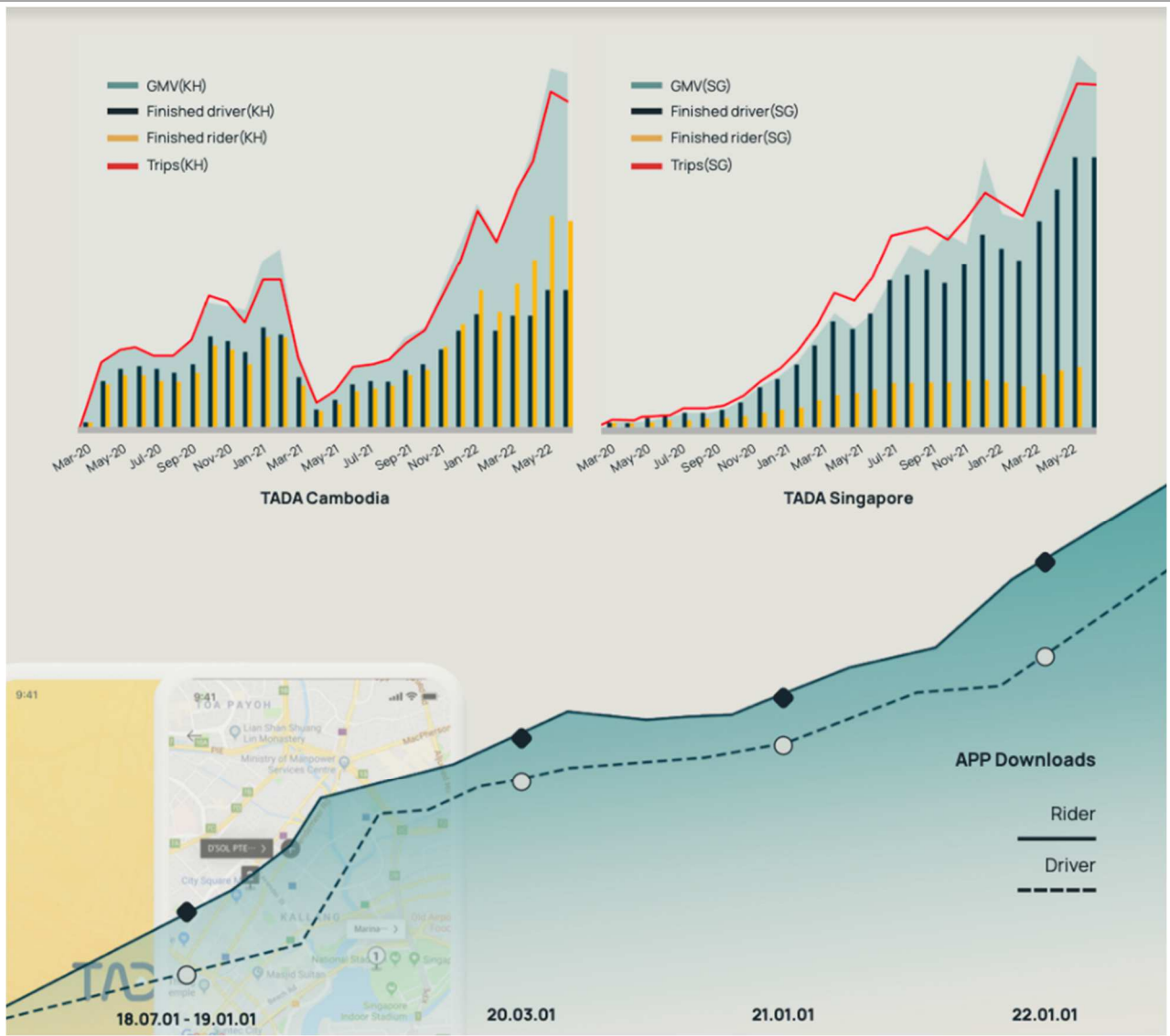
경쟁사는 우선적으로 수수료를 취한 후 인센티브라는 명목으로 소비자와 드라이버에게 일부 배분한다. 소비자와 운전자를 플랫폼으로 유인하기 위해서다. 경쟁사의 운전자 인센티브는 GMV 대비 2020년 약 3.4% 수준에서 현재 5.1%로 증가했다. 소비자 인센티브는 GMV 대비 2.5% 수준을 유지하고 있다.

이를 보더라도 플랫폼 내 중요도는 드라이버가 높다는 것을 알 수 있다. 소비자의 서비스 이용 비용은 플랫폼마다 유사할 수밖에 없는 구조기 때문이다. 즉 소비자는 얼마나 드라이버와 매칭이 용이한지에 따라 플랫폼 선호도를 결정할 것이다. 그리고 이는 얼마나 많은 드라이버를 확보했는지가 승패를 좌우할 것이다. TADA의 제로커미션 때문에 드라이버는 점진적으로 TADA 플랫폼을 선호할 가능성이 높을 것으로 기대한다.

현재 경쟁사는 성장 정체에 직면했다. 플랫폼 커미션 비율을 더 이상 높이기에는 드라이버의 불만이 커지고 있고, 인센티브를 삭감할 경우에는 운전자 확보가 힘들어질 가능성이 커지기 때문이다. 이미 과도한 인센티브와 거대한 회사 규모로 인한 고정비용 때문에 손실이 지속되고 있다.

TADA의 경우 커미션은 제로지만 플랫폼 소프트웨어 사용료를 받는다. 55 싱가포르센트에서 75 싱가포르센트 수준이다. 한화로 환산하면 500~700원 수준이다. 동사는 매출이 경쟁사 대비 작을 수밖에 없지만 고정비용은 훨씬 낮은 수준이고, 제로커미션이라는 홍보 포인트 덕분에 마케팅 비용을 획기적으로 줄일 수 있다.

그림8 TADA 비즈니스 성과



자료: MVL, 카르도 리서치

ONiON Mobility(E-Vehicle)

ONiON Mobility는 캄보디아 내 생산 공장을 설립하여 전기차, 전기오토바이(2023년말)를 직접 생산하고, 판매, 수리, 충전 등 전기차 관련 모든 비즈니스를 진행하고 있다. 주요 성과는 다음과 같다.

2022년 2월 최초의 배터리 교환형 전기 삼륜차인 ONiON T1을 출시했다. 현재 현지에서 약 400대 이상의 차량이 운영되고 있다. 2022년 3월 ONiON 메가 스테이션을 런칭했다. 같은 해 5월에는 Total Energies, 태국석유공사와 파트너십을 체결했다. 7월에는 상용 전기 화물차인 T1c를 이어서 출시했다. 운영 스테이션은 13개를 운영 중이다.

비즈니스 모델은 크게 2가지다. (1) 차량을 생산하고, 낮은 이자율의 금융 상품을 통해 드라이버에게 차량을 판매하는 것과 (2) 배터리 교체 인프라를 제공하는 것이다. 권장소비자 가격은 \$4,999다. ONiON EV의 배터리는 충전 시스템이 아니다. 교체 시스템을 택했다. 드라이버가 빠르게 업무에 복귀할 수 있기 때문이다. 배터리 교체 시간은 2~3분 밖에 소요되지 않는다.

동사는 2021년 12월 캄보디아의 택시운전사를 위한 대출 상품인 E-특특론을 공개했다. 신차 가격의 최대 80%까지 대출을 지원하며, 금리는 9.9% 수준이다. 이는 동남아시아 택시 운전사가 대출할 경우 내야하는 이자의 절반에 불과하다.

그림9 ONiON T1



자료: MVL, 카르도 리서치

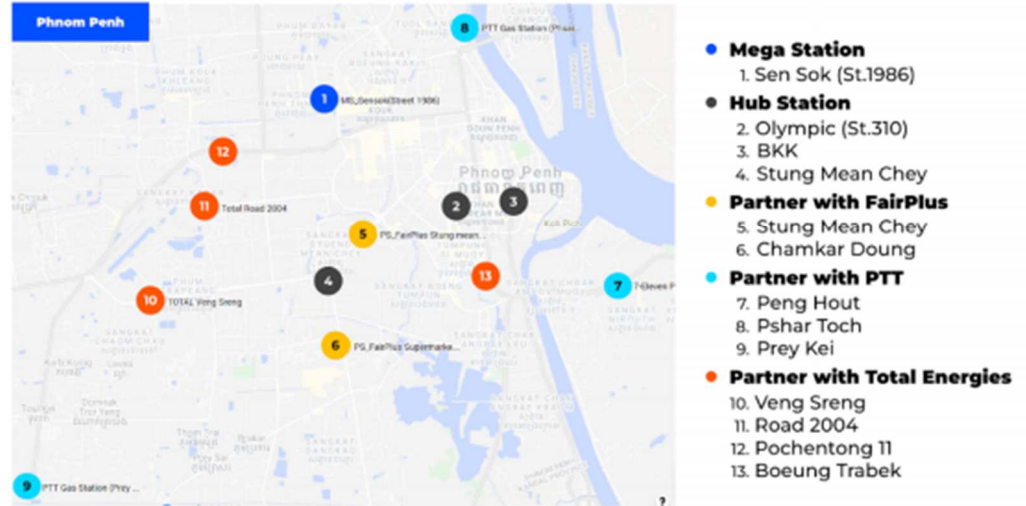
그림10 배터리 교체 시스템



자료: MVL, 카르도 리서치

그림11 캄보디아 스테이션 지도

ONiON : Phnom Penh Stations Map



자료: MVL, 카르도 리서치

MVL & Web3

MVL Economy

MVL Foundation은 MVL token을 활용한 Web3 모빌리티 생태계를 구축 중이며 다음 4가지 측면의 비즈니스 운영과 프로젝트 개발을 동시에 진행하고 있다.

(1) 모빌리티 참여자의 기여도에 대한 인센티브 지급(Mobility Incentive Protocol)

TADA, ONiON Mobility가 동남아 시장에서 구현한 모빌리티 생태계를 토큰 이코노미로 연결하고 있다. 기존 Web2 플랫폼 기업은 생태계 확장을 위해 1회성 현금성 마케팅을 진행하고 있으나 생태계가 성장하더라도 참여자가 그 과실을 함께 누릴 수 없었다. MVL Mobility Incentive Protocol에서는 더 많은 트립을 제공해주는 드라이버, 꾸준히 이용하는 라이더 등을 대상으로 기여도를 측정(미션)하고 이에 대한 보상을 MVL Token으로 제공(참여 및 보상)한다. 인센티브 제공을 위한 MVL Token은 실제 모빌리티 사업 매출에 근거해 확보된다.

(2) 지급된 인센티브의 편리하고 안전한 보관, 전송(Clutch Wallet)

블록체인 서비스 이용에 어려움을 겪는 동남아시아 모빌리티 유저들을 위한 편리하고 안전한 지갑이다. 이 지갑은 TADA, ONiON 등의 모빌리티 서비스 App과 연결되어 인센티브를 수령하고 이를 보관, 관리, 사용하는데 초점을 두고 있다. 이에 따라 쉬운 가입(Social Login), 개인키 복구 시 2/3 합의구조 등의 기능을 구현했다. 현재 TADA 앱과 연결되어 MVL 외에도 ETH, BNB 등 다양한 토큰으로 인센티브를 제공하고 거래할 수 있다. 앞으로 보다 친숙한 UI/UX를 구현해 보다 사용성을 높일 계획이다.

(3) MVL Token의 실제 사용처 개발 및 사용

MVL token은 향후 TADA Voucher 구매, TADA 수수료 할인, ONiON 충전, 차량 구매 및 렌탈 서비스 등 모빌리티 서비스와도 본격 연계되어 보다 많은 사용처를 제공할 예정이다. 이러한 토큰 결제는 주로 Clutch 월렛을 통해 진행될 것이다.

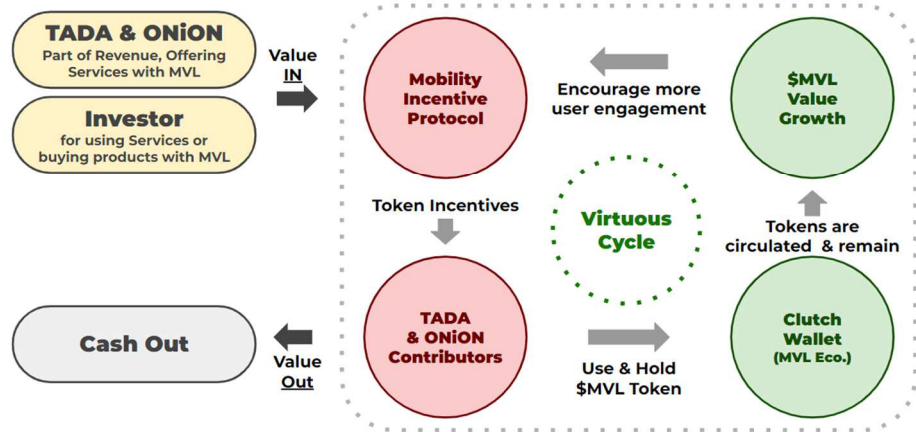
(4) 블록체인 기반 인프라 제공

토큰 인센티브 지급 및 사용을 보다 수수료가 저렴한 BNB 네트워크에서 진행할 수 있도록 ETH↔BNB 네트워크 간 토큰 브릿지를 운영하고 있다.

그림12 엠블 생태계

Value retention in Web3

Value In > Value Out ; \$MVL will circulate in the ecosystem, grow sustainably



자료: MVL, 카르도 리서치

MVL Next Step

Next step 은 블록체인을 연결해 동남아 모빌리티 판도를 바꾸는 것이다. 다음과 같은 계획이 진행 중이거나 계획 중이다.

(1) TADA X MVL 인센티브 프로토콜

우수한 기사들에게 MVL 을 Clutch 월렛을 통해 제공하는 것은 이미 구현하여 테스트 중이다. 또한 MVL 을 활용해 TADA 및 Clutch 월렛에서 제공하는 다른 상품과 서비스를 사용할 수 있도록 사용자 편의성, 접근성 개선 등을 진행하고 있다. 이를 통해 MVL 토큰의 유틸리티가 강화되어 인센티브로 지급하는 MVL 과 생태계 내에서 회수되는 MVL 간 균형을 찾아갈 것이다. 궁극적으로는 MVL 생태계는 지속 성장하고, 토큰 가치 또한 이에 따라 지속적으로 상승할 것이며 우수 기사의 경우 큰 수익을 창출할 수 있을 전망이다.

(2) ONION X MVL NFT 파이낸싱

NFT 를 매개로 해외 이용자와 현지 드라이버 간 차량 대여 모델을 구현하여 드라이버의 금융 서비스 제한을 없앨 것이다. 현재 NFT 기반 Rental 모델을 설계 중이며, NFT 를 활용해 차량 관리, 렌탈 수수료 지급, MVL 프로젝트에서의 혜택 등 다양한 혜택을 순차적으로 지원할 예정이다. 이를 통해 높은 기준 등을 가진 은행 대출 상품 등에 의존하지 않고, 드라이버에 낮은 진입장벽의 금융상품을 제공함으로써 차량 이용자 증대 등에도 기여할 것이다.

(3) MVL 블록체인 온체인 인프라 지속 강화

클러치 월렛과 온체인 간 블록체인 인프라 구축을 통해 유동성 확대에 집중할 계획이다. 다음과 같은 사항이 진행 중이다. MVL 포인트로 TADA - 클러치 연결을 통해 블록체인 사용성을 개선 중에 있다. 그리고 클러치에서는 현금 > USDT > bMVL 등으로 이어지는 진입 루트를 확보하고 있다. 또한 MVL 로 살 수 있는 상품을 지속 확대하고 있다. 이 외 온체인 유동성 확대를 위해 투자자들의 온체인 유동성 공급 장려를 위한 LP 스테이킹을 지속 진행 중에 있다.

(4) 신규 모빌리티 인센티브 프로토콜 런칭 및 Clutch 지갑의 UI/UX 개편

모빌리티 생태계 데이터와 블록체인을 연결해 모빌리티 부가가치를 확장할 것이다. 그리고 사이드체인 또는 메인넷을 구축할 계획이다. 또한 MVL 과 유사한 모빌리티 기업과의 협업을 통한 생태계를 확장시킬 것이다.