

420대 조건부 수요, 이제 첫 100대를 공급할 차례입니다

(주)다오다모빌리티 루트17

배달대행 대리점 대상 전기이륜차 렌탈·인수형

420대

14건의 조건부 도입확약

100대

첫 공급 목표

4.3억원

투자 공급자금 검토 요청

조건부 확약 14건 합계 420대. 본계약·인도·매출은 아직 없습니다. 2026.10.15 기준.

대리점이 도입하고, 라이더가 운행합니다

01

OEM 생산

제조사가 루트17 생산
다오다는 차량 취득

02

대리점 공급

고객의 이용·인수 목적에
맞춰 상품 선택

03

일 단위 과금

렌탈형·인수형 요금 적용
기존 정산 프로그램 활용

04

만기 처리

렌탈: 재계약·회수
인수형: 고객에게 이전

상품 계획. 렌탈은 회사소유 유지, 인수형은 12개월 후 고객 인수. 고객별 상품 선택·본계약 미확정.

라이더에게 필요한 것은 하루 운행을 버티는 차량입니다

120~130km

운영진이 파악한
라이더의 하루 주행거리

비용 부담

렌탈료와 유류비
개인 구매 시 초기 차량비

운행 중단

배터리 교환소 이동
충전 대기과 용량 저하 우려

시장 접점: 전국 지역 배달대행업체 7,794개소 (2022년 조사)

주행거리·불편은 운영진 경험 기준. 시장 수치는 국토교통부 2022년 배달업 실태조사이며 현재 규모·전환 수요와 다릅니다.

루트17은 운행 중 충전 부담을 줄이도록 기획했습니다



5.76kWh

72V / 80Ah 배터리

180~200km

제조사 안내 주행거리

160km 이상

실차 검증·계약 전환 기준

제조사 안내 및 조건부 확약서 기준. 자체 실측 전. 사진은 기존 IR에 제공된 루트17 제품사진.

좋은 사양은 고객의 도입 조건을 통과해야 합니다

고객 요구	루트17 기획·안내	공급 전 확인
하루 운행거리	대용량 배터리 5.76kWh	합의 조건 주행 160km 이상
충전 중단시간	급속충전기 기본가격 포함	제공 충전기 0→100% 60분 이내
배달 업무 적합성	최대출력 6.0kW 안내	등판·제동·안전·등록·보험

현장의 요구를 사양에 반영하고, 실차로 공급 여부를 결정합니다

확약서의 충족 조건과 제조사 안내를 구분. 급속 성능 충족은 경영진이 전달한 제조사 설명이며 실측 전.

서명된 14건에서 420대의 조건부 수요를 확인했습니다

처리는 별지 1에 따릅니다.

3 조건부 계약 체결 확약

고객사는 위 제품·요금과 도입 수량을 확인하고, 다음 조건이 모두 충족되면 그 확인일부터 30일 이내에 본문과 별지의 합의 내용에 따라 해당 수량의 유료 렌탈 계약을 체결할 것을 확약합니다.

① 고객의 실차 외관·구성·정상 작동 확인 및 시승 ② 합의 사양과 일치하고 정상 운영을 방해하는 하자 없음 ③ 별지 1의 사전 합의 시험조건에서 1회 완충 주행거리 160km 이상, 제공 충전기로 잔량 0%→100% 충전 60분 이내 ④ 인증·등록·배달업무용 보험 등 운행 요건과 고객별 비용·계약조건 확인 및 보험 세부조건에 대한 고객의 서면 확인 완료.

조건 충족 여부는 별지 1에 양사가 확인합니다. 미충족 사항은 보완·재확인 전까지 계약 체결을 유보할 수 있으며, 사양·가격 등 합의 변경은 별도 서면 동의로 합니다. 다오다는 같은 조건으로 계약을 체결하고 계약 체결일부터 40일 이내 차량을 공급합니다.

시승은 샘플 도착·자체 시험 후 2026년 11월부터 예정하며, 실제 시승일은 차량 출시·준비 일정에 따라 변경될 수 있고 변동 시 사전 안내합니다. 본 확약은 작성일부터 90일간 유효하고, 기간 내 조건 충족 시 30일의 계약 체결기한까지 적용합니다. 미충족 상태에서 기간이 지나면 서면 연장 없이 체결 의무는 발생하지 않습니다. 렌탈료 지급·인도 등 실제 이용 의무는 최종 계약에 따릅니다.

4 자료 활용과 개인정보 수집 이용

활용 목적: 다오다의 대출심사·보증재단 등 보증기관 심사·투자유치를 위한 수요 및 확약 진위 확인. 기명 자료의 외부 제출은 별지 2에서 특정한 상대방·범위에 별도 동의한 경우에 한합니다.

14건 / 420대

확약서 본문 수량 합계
조건부 렌탈 도입확약서 실사

계약 전환 조건

실차 성능·보험·합의 조건 충족
충족 후 본계약 체결

고객의 이름과 수량이 있는 수요에서 첫 공급을 시작합니다

근거: 렌탈 도입확약서 실사.pdf 43쪽. 사업자번호 존재, 독립 총 14곳으로 420대의 수요 확인

첫 100대는 확보한 수요 안에서 다시 선별합니다

01

조건부 확약

현재 420대
전량 계약 보장 아님

02

실차·보험 확인

샘플 시승·조건 합의
실도입 의사 재확인

03

첫 100대 선정

상품·본계약·인도일 확정
고객별 공급량 배정

04

공급·회수 기록

과금·입금·휴차 측정
후속 발주 판단

수요를 먼저 확인하고, 계약과 자금이 맞는 만큼 공급합니다

100/420=23.8%는 단순 수량 비율. 검증된 전환율이 아니며 우선 배정 고객·수량도 미확정.

기존 거래관계가 첫 고객을 만나는 출발점입니다

01

고객 접점

14개 대리점은 기존 직접 거래처라는 운영진 설명, 신규 명단 확보부터 시작하는 영업과 구분

02

현장 이해

기사 업무부터 플랫폼 운영까지 약 15년 경험 설명, 고객의 운행·정산 문제를 직접 상담

03

다음 영업 근거

시승 결과와 첫 고객 운영기록 확보 계획, 재계약·소개 영업의 자료로 활용

현장 관계로 문을 열고, 실차와 운영 실적으로 계약을 이어갑니다

거래관계·약 15년 경험으로 경영진 측에서 관계 구축. 고객확보비용·계약전환율을 위해 기존 거래처 DB화를 실시합니다.

일 단위 과금을 기존 배달 정산 흐름에 연결합니다

01

대리점 연결

기존 플랫폼 계정
구조 차감 조건 설정

02

이용료 차감

상품별 일 요금 적용
정해진 시간에 차감

03

부족분 처리

기사 잔액 부족 시
대리점 계정 충당 구조

04

회수 대조

청구·차감·입금 비교
미수와 잔액 관리

영업 이후에도 매일 과금과 회수 상태를 확인하는 구조입니다

실제 차감 사용 경험·대리점 동의는 경영진 설명. 플랫폼의 공식 지급보증 아님. 로그·동의 문서 추가 확인.

렌탈형은 보험을 포함하고, 만기에도 차량을 보유합니다

11,000원

하루 11,000원 VAT 별도
고객 청구 12,100원 VAT 포함
보증금 10만원 / 중도해지 위약금 50만원

12개월 이후

차량은 회사 소유
재계약 또는 회수·재렌탈 계획

부가 수익 기회

정비·소모품·부품 공급 검토
현재 기본 매출에는 미반영

보험료 일 2,300~3,000원은 경영진 조사. 만 30세 이상·무사고 기준 타사 견적 참고. 고객 보증금 10만원과 위약금 50만원 설정.

현장에서 들은 인수 요구를 12개월 상품으로 설계했습니다

24,700원

인수형(리스) · VAT포함
매일 과금 · 보험 고객 부담
보증금 10만원 / 중도해지 위약금 50만원

12개월 뒤 인수

추가 차량 인수대금 없음
이전·등록비는 고객 부담

앞뒤 타이어 1회

12개월 안에 2본 1세트 제공
일반 소모품은 고객 부담

경영진 상품안·구두 상담 기반, 인수형 확약 진행 중. 타이어1본4~5만원 예상, 공임·운송·VAT 여부 미확정.

차량 이용료에 부품·정비·재운영 수익을 더합니다

01

부품 판매 마진

공장 공급 부품을
협력 정비소에 판매

매입·배송·재고비를 반영

02

정비 공임의 10%

협력 정비소에 일감을 연계
유상정비 공임 수수료

적용 공임·정산 기준 약정

03

렌탈 차량 재운영

만기 재계약 또는 회수 후
재렌탈·중고 매각

상태·수리비·잔존가치 확인

협력 정비소와 공급 이후의 고객 관계를 이어갑니다

추가 수익은 추진 계획이며 기본 수지에 미반영. 공임10%는 수리 총액 기준이 아니며, 고객 인수 차량은 재렌탈에서 제외합니다.

상품 구성에 따라 첫 계약기간의 회수 여력이 달라집니다

100대·30일 / 만원	렌탈100%	각50%	인수형100%
VAT제외 청구액	3,300.0	5,018.2	6,736.4
회사 보험료 예산	900.0	450.0	0.0
운영·정비예비비	960.9	960.9	960.9
타이어 월 배분액	0.0	41.7	83.3
위 비용 차감 잔액	1,439.1	3,565.6	5,692.1

전액 회수·타이어2본10만원/12개월 배분 가정. 공임·운송·차량취득·금융·세금·원금상환 전, 순이익 아님. 비중은 수요 예측 아님.

렌탈형 100대의 월 요금은 3,300만원입니다

30일 운영 / 만원	100대	200대	300대
렌탈 매출	3,300.0	6,600.0	9,900.0
보험료 추정 상단	900.0	1,800.0	2,700.0
운영·보수 예산	660.9	960.9	960.9
정비·물류 예비비 가정	300.0	600.0	900.0
위 비용 차감 잔액	1,439.1	3,239.1	5,339.1

렌탈형 100%·월 30일·전량 과금·회수 가정, VAT제외. 차량취득·감가·금융·세금·원금상환 전, 순이익 아님.

상환조건은 실제 회수 가능한 현금에 맞춰 협의합니다

100대 / 만원·월	전량 과금·회수	과금90%·회수95%	과금80%·회수90%
회수 현금 VAT 제외	3,300.0	2,821.5	2,376.0
보험·운영·예비비	1,860.9	1,860.9	1,860.9
상환 등 차감 전 잔액	1,439.1	960.6	515.1

수익률·상환기간·원금 상환방식은 투자자와 협의 후 확정합니다

분석 가정. 금융비용·세금·원금상환·차량취득 전. 과금률과 회수율은 검증된 실적이 아님. 이 표는 렌탈형100% 기준.

첫 공급의 가격과 제조 협의는 문서로 확인합니다

430만원 / 대

차량·배터리·충전기 포함
VAT 포함 최신 견적

이브이 시엔디

양사 서명·날인 공급 문서
첫 100대 공급 협의

1 공급 구성과 견적 금액

품명과 구성	수량	대당 금액	합계
CND-V5-012 전기이륜차 72V 80Ah 배터리 및 72V 25A 충전기 포함	100 대	4,300,000 원 VAT 포함	430,000,000 원 VAT 포함

위 가격은 차량·배터리·충전기와 생산·조립·운송·KC 인증비를 포함합니다. 차량 등록 관련 비용의 포함 여부와 부담은 별도 서면 합의로 정합니다.

100대의 공급 원가를 기준으로 4억 3,000만원을 요청합니다

근거: 2026.10.10 차량 공급견적서 및 공급·결제조건 확인서. 1000대 계약서. 샘플 계약서

첫 100대 공급자금이 조건부 수요를 매출로 잇는 관문입니다

420대

14개 기존 대리점
조건부 렌탈 도입확약

4억 3,000만원

첫 100대 일괄 발주를 위한 차량대금

실차 검증 · 최종 계약 전환 확인 후 발주 판단

조건부 수요 → 공급자금 → OEM 발주·생산·검수 → 고객 인도·과금

계약·발주 시 50% 2억 1,500만원

제품확인 후 잔금 50% 2억 1,500만원

420대는 조건부 렌탈 확약, 확정 계약·매출 아님. 실차 검증·본계약 전환 후 발주 판단. 과금은 실제 인도·계약 조건 기준.

차량자금과 별도로 운영자금 약 1억원을 마련 중입니다

약 1억원

초기 운영자금 목표
확보 완료 금액 아님

마련 방법

취약계층 정책자금 신청 완료 설명
대표자·운영진 자기자금

사용 계획

보험·차량 등록·영업·사무실
세부 배분·확보 시점 미확정

경영진의 현 상황 기준. 정책자금 신청증빙·승인·입금 미확인. 운영자금과 차량자금은 별도 관리.

샘플 검증을 통과한 뒤 생산을 결정합니다

01

샘플 7대

10월30일 도착 목표
일정 확정·실측 전

02

현장 시험

주행·충전·등판·제동
합의 조건 기록

03

조건 미달

제조사 보완 요청
재검증 후 발주 판단

04

공급 준비

보험·등록·고객 본계약
인도·과금 시작

시험 결과가 다음 발주의 근거가 되도록 기록합니다

2026년 계획. 45일 납기는 준비조건 충족 후 기준이며 오늘부터45일 또는 샘플 도착부터45일로 확정하지 않음.

운영진 3명이 영업·정산·고객관리를 나눠 맡습니다

01

유승숙 대표

대외 영업·기관 업무
고객사 미팅·자금조달

02

김일회

대리점 영업·거래처 관리
정산 운영·OEM 협의

03

오승택

고객 운영관리
계약·서류·투자상담 지원

193,486,980원

2026년 상반기 기존 배달대행 사업 매출과세표준
부가가치세과세표준증명 기준 · 전기이륜차 매출과 구분

초기 역할 분담 계획. 협력 정비소3곳 협의 중. 보증 대상 하자 비용은 제조사 문서, 대차 제공은 구두 협의.

성능·납기·회수 문제가 생기면 확대 속도를 조정합니다

변수	대응 계획	판단 자료
성능 미달	보완·재시험 후 발주 결정	주행·충전·안전 시험표
납기 지연·수요 변화	고객 재합의·수량 재확인	인도 일정·본계약 수량
고장·휴차	보증 접수·정비망·대차 협의	수리비·휴차일·처리기간
미납·운영자금 지연	회수 대조·발주 규모 조정	미수·회수율·가용현금

준비·추진할 대응 계획. 차량회수·자동차감 동의·지급책임·위약금은 최종 계약과 절차 확인 필요.

첫 고객의 운영 실적으로 지역 영업을 넓힙니다

01

첫 100대

기존 거래처 직접 영업
시승·본계약·인도·회수

첫 운영 기록과 고객 평가 확보

02

200대 단계

거점 대리점의 추가 도입
인근 대리점 소개 영업

지역별 공급·정비 점점 확대

03

300대 이후

성사형 TM·소개 채널 확대
기존 DB·이용 경험 활용

전환율·영업비를 확인하며 확장

추가 계약·실제 회수·가용자금을 확인한 뒤 후속 발주

단계별 확대 계획. TM·소개 수수료는 약정 전이며 후속 차량자금·운영자금은 별도 확보가 필요합니다.

첫 공급을 함께 실행할 투자 파트너를 찾습니다

4억 3,000만원

투자 검토 요청 · 첫 100대 차량 확보

초기 공급 실행과 후속 사업 확대를 함께하겠습니다

투자 조건을 협의할 후속 검토 미팅을 요청드립니다

미팅 문의 오승택 | 010 5673 7883 | tmdxor12600@gmail.com

공급자금 조달 제안. 수익률·상환기간·방식은 협의 사항. 투자자와의 미팅을 통해 투자조건 모색.