INVESTOR RELATIONS

GYT LABS | OU

NEXT GENERATION SUPER PLATFORM

차세대 통합 생활 플랫폼

공유(OU)

세 상 을 더 가 깝 게 , 가 치 를 더 크 게



(주)지와이티랩스 | GYT Labs Inc.

01 비전 (Our Vision)

NEXT GENERATION SUPER PLATFORM

일상의 모든 서비스, 활동의 가치, 그리고 성장의 이익을
함께 나누는 차세대 슈퍼 플랫폼



통합 생활서비스
11개 카테고리
81개 서비스

포인트 경제
활동으로 적립하고
다양하게 사용

AI 운영 혁신
개발과 운영을
AI로 최적화

확장성
토큰 생태계와
부동산 RWA까지

02 왜 새로운 플랫폼인가? (Market Problem)

기존 플랫폼의 한계,
이용자와 가치가 분절되어 있습니다.

편리한 서비스가 늘어났지만, 여전히 이용자는 높은 비용과
분절된 경험, 그리고 플랫폼 기업에 집중되는 수익 구조의 한계를 겪고 있습니다.

서비스의 분절

필요한 서비스마다 다른 플랫폼을
이용해야 하는 불편함



현금결제 중심 구조

대부분의 서비스가 현금 지출을 요구하여
이용자의 비용 부담이 큼



플랫폼 수익의 집중

이용자가 만들어 낸 가치와 수익이
플랫폼 기업에만 집중되는 구조



이제는, 이용자가 가치를 만들고 그 가치를 함께 나누는
새로운 플랫폼이 필요합니다.

03 공유가 제시하는 해법

통합된 서비스와 해제가 만드는 새로운 플랫폼의 시대

공유는 모든 것을 하나로 연결하고,
이용자의 활동이 가치를 만드는 선순환 구조를 제공합니다.



공유는, 이용자와 함께 만드는 **차세대 생활경제 플랫폼**입니다.

04 창업 철학과 사회적 가치 (Our Philosophy & Social Value)

이용자가 만든 가치를
이용자와 함께 나누는 플랫폼



공유(OU)는 플랫폼의 성장이 곧 이용자의 혜택으로 돌아가는 '공유하는 사회'를 지향하며, 기술과 서비스로 사람과 사회에 실질적인 가치를 더합니다.

이익의 공유

회사의 순이익을 일정 부분을 이용자에게 환원

기회의 공유

누구나 서비스와 투자 기회를 누릴 수 있는 환경 제공

가치의 공유

이용자의 활동이 포인트로 연결되고 실질적 혜택으로 확산

성장의 공유

플랫폼의 성장과 함께 이용자의 혜택도 지속적으로 확대

사회의 공유

경제적 약자와 소외된 이웃도 함께 성장할 수 있는 사회적 가치 실현

"더 많은 사람과 가치를 나누는, **지속가능한 플랫폼 경제**를 만듭니다."

05 핵심 투자 포인트 (Investment Highlights)

공유(OU)에 투자해야 하는 4가지 이유

통합 플랫폼, 강력한 이용자 락인(Lock-in), AI 기반 운영 효율,
그리고 확장 가능한 자산서비스까지,
지속적으로 성장하는 플랫폼 가치를 제공합니다.



차별화된 통합 플랫폼

11개 카테고리 · 81개 서비스로
일상생활 전 영역을 하나로 연결

강력한 이용자 락인

활동 기반 통합 포인트로
재방문과 서비스 간 이용을 촉진

AI 기반 운영 효율

개발 AI · 운영 AI로
개발비와 운영비 절감,
서비스 고도화 가속

높은 확장성과 수익성

0U 토큰 생태계와
소U 부동산 RWA까지
실물자산 기반 서비스로 확장

이용자 가치와 기업 성장이 함께 커지는, **지속 가능한 슈퍼 플랫폼**

06 플랫폼 서비스 구조 (Platform Structure)

11개 카테고리 · 81개 서비스로 연결된 공유(OU) 통합 생태계

일상생활의 모든 영역을 아우르는
11개 서비스 카테고리와 81개 서비스를
하나의 ID와 통합 포인트로 연결하여
이용자에게 더 큰 혜택과 가치를 제공하는
슈퍼 플랫폼입니다.



모든 활동에서 포인트 적립 → 통합 포인트 → 모든 서비스에서 사용

통합 서비스 구조
11개 카테고리 · 81개 서비스로
일상 전 영역을 원스톱으로 제공

통합 포인트 시스템
모든 활동에서 적립하고,
모든 서비스에서 자유롭게 사용

이용자 혜택 극대화
활동할수록 더 커지는 리워드와
실질적인 생활 혜택 제공

지속 가능한 성장
서비스 확장과 데이터 기반
수익 모델로 글로벌 플랫폼으로 도약

11개 서비스가 하나로 연결되어 일상, 소비, 공유, 모임, 자산까지 아우르는 **새로운 생활 플랫폼 공유(OU)**

07 11개 카테고리 소개 (11 Service Categories)

일상의 모든 순간을 연결하는 11개 서비스 카테고리



생활, 소비, 거래, 모임, 공유, 지원, 일자리, 이동, 자산까지
일상의 모든 영역을 아우르는 11개 카테고리, 총 81개 서비스로 구성됩니다.

오늘U 6개
지역 정보와 일상

나여U 4개
개인 활동과 통합 포인트

필요해U 17개
전문가 요청과 생활 예약

사U 17개
상품 거래와 주문

펫U 10개
반려동물의 일상과 돌봄

모여U 6개
모임과 오프라인 참여

나눠U 4개
물품·제능의 무상 공유

도와U 5개
지원·후원·봉사

소U 4개
부동산 정보와 자산 참여

일해U 3개
구인·구직, 신규 제안

이동U 5개
사람의 이동, 신규 제안

11개 카테고리 · 81개 서비스, 하나의 계정과 통합 포인트로 연결

08 81개 서비스 분류 (Service Portfolio)

11개 카테고리, 총 81개 서비스

일상생활의 모든 영역을 아우르는 11개 카테고리와 81개 서비스로 구성되어,
이용자의 생활·소비·거래·모임·지원·일자리·이동·자산까지 하나의 플랫폼에서 연결됩니다.



11개 카테고리별 주요 서비스 구성 (총 81개)

오늘U 6개
지역 정보와 오늘의 생활
지역소식 · 핫딜정보 · 오늘혜택 ···

나여U 4개
개인 활동과 성장 지원
취미활동 · 자기개발 · 클래스 ···

필요해U 17개
전문가 요청과 생활 예약
생활수리 · 병원예약 · 상담신청 ···

사U 17개
상품 거래와 주문
쇼핑몰 · 공동구매 · 배달·주문 ···

펫U 10개
반려동물의 일상과 돌봄
펫용품 · 펫게여 · 펫커뮤니티 ···

모여U 6개
모임과 오프라인 참여
취미모임 · 지역모임 · 동호회 ···

나눠U 4개
물품·재능의 무상 공유
물품공유 · 재능나눔 · 공간공유 ···

도와U 5개
지원·후원·봉사 연결
도움요청 · 후원하기 · 자원봉사 ···

소U 4개
부동산 정보와 자산 참여
매물정보 · 공동투자 · RWA ···

일해U 3개
구인·구직과 일자리 매칭
일자리정보 · 인재매칭 · 기업채용 ···

이동U 5개
사람의 이동과 편의
카풀·공유 · 대리운전 · 이동예약 ···

11개 카테고리

총 81개 서비스

하나의 계정
통합 포인트
서비스 간 연계

81개 서비스가 유기적으로 연결되어, 이용자에게 끊김 없는 **통합 생활 경험**을 제공합니다.

09 이용자 경험 시나리오 (User Journey)

하나의 계정으로, 일상의 모든 서비스를 끊김 없이 이용하는 공유(OU) 경험

회원가입 한 번으로 11개 카테고리의 다양한 서비스를 이용하고,
활동할 때마다 포인트를 적립·사용하며 실질적인 혜택을 얻는
사용자 중심의 통합 생활 시나리오입니다.



1 가입 & 시작



한 번의 가입으로
모든 서비스를 이용

2 서비스 이용 & 활동



원하는 생활서비스를
자유롭게 이용하고 활동

3 포인트 적립



서비스 이용, 리뷰, 공유 등
다양한 활동으로 포인트 적립

4 포인트 사용



적립한 포인트를
다른 서비스와 제휴처에서 사용

5 혜택과 가치 확장



지속 이용으로 실질적 혜택과
함께 플랫폼 성장 가치 공유

이용 · 적립 · 사용 · 재방문이 자연스럽게 이어지는, 선순환 사용자 경험

10 통합 포인트 설계 (Integrated Points System)

어디서 적립하든, 모든 서비스에서 자유롭게 사용하는 공유(OU) 통합 포인트

11개 카테고리의 모든 **활동(이용·거래·참여·기여 동)**에서
하나의 통합 포인트를 적립하고, 다른 서비스뿐만 아니라
제휴처에서도 현금처럼 사용할 수 있는 통합 **리워드 시스템**입니다.



포인트 적립 (Earn)

- 서비스 이용·거래 시 적립
- 출석·미션·이벤트 참여 적립
- 리뷰·평가·추천 시 적립
- 공유·기부·도움, 활동 시 적립

OU 통합 포인트

포인트 사용 (Use)

- 다른 11개 서비스에서 결제·이용
- 제휴 가맹점(카페·편의점·배달 동) 사용
- 할인·쿠폰·수수료 감면으로 활용
- 기부·지원 등 사회적 가치 활동에 사용

핵심 효과

- 이용자 혜택 극대화
- 서비스 간 유기적 연계
- 재방문·체류시간 증가
- 지속적인 가치 순환

포인트 선순환 구조: 활동(이용·참여) → 적립(통합 포인트) → 사용(서비스·제휴처) → 재이용·활동 확대

11개 서비스의 모든 활동이 하나의 포인트로 이어지는, 통합 리워드 생태계

11 포인트 선순환 메커니즘 (Points Circulation Mechanism)

활동이 포인트로, 포인트가 다시 활동으로 이어지는
공유(OU)의 선순환 생태계

이용자의 일상 활동이 적립과 사용, 재방문과 추천으로 이어져
플랫폼과 이용자가 함께 성장하는 지속 가능한 구조입니다.

선순환의 핵심 흐름

1	활동	11개 카테고리의 서비스 이용·참여
2	적립	활동에 따른 통합 포인트 자동 적립
3	사용	공유 내 모든 서비스와 제휴처에서 사용
4	재방문	포인트 혜택으로 사용 빈도 증가
5	확산	추천·공유로 신규 이용자 유입 확대



기대 효과

이용자 혜택 극대화
적립·사용·할인으로 실질적 비용 절감

플랫폼 활동 활성화
서비스 간 교차 이용과 체류시간 증가

지속 가능한 수익 구조
거래·제휴·광고 등으로 안정적 수익 확보

이용자 가치 환원
순이익의 일정 부분을 이용자와 공유 (장기 목표)

포인트 순환 예시 → 오늘U 출석 (+P) → 사U 구매 (+P) → 포U 할인사용 (−P) → 모여U 참여 (+P) → 재이용으로 지속 순환

적립 · 사용 · 재방문 · 확산이 끊김 없이 이어지는, **통합 포인트 선순환 모델**

12 기존 플랫폼과의 차별점 (Differentiation)

서비스, 포인트, 수익 구조까지 다른 공유(OU)만의 차별화된 가치

공유(OU)는 기존 플랫폼의 한계를 넘어 이용자 중심의 새로운 가치를 제공합니다.



비교 항목	기존 플랫폼	공유(OU)
서비스 범위	개별 서비스 중심 (단일 목적)	11개 카테고리 · 81개 서비스 통합 제공
포인트 구조	플랫폼별 별도 포인트 (통합 불가)	하나의 통합 포인트 (적립 · 사용 · 환산)
이용자 혜택	수수료 · 배달료 등 이용자 부담이 큼	수수료 절감 및 다양한 포인트 결제로 부담 감소
수익 환원	제한적 혜택 (쿠폰 · 이벤트 중심)	이용자와 함께하는 지속 가능한 혜택
확장성	플랫폼 수익 집중 (이용자 환원 제한)	순이익의 일정 부분을 이용자에게 환원 (목표)
서비스 연계성	서비스 간 연결이 거의 없음	모든 서비스가 포인트로 유기적으로 연결
차별화 가치	개별 서비스 확장에 한계	서비스 · AI · 토큰 · RWA로 지속 확장 가능

분절된 플랫폼의 한계를 넘어, **이용자와 가치를 함께 만드는 통합 플랫폼**

13 핵심 수익모델 (Revenue Model)

플랫폼의 성장과 이용자 혜택이 함께 커지는 지속가능한 수익 구조

공유(OU)는 서비스 운영 수익, 기업·지역 제휴, 데이터 기반 사업, AI 서비스, RWA(실물자산 연계) 등 다각화된 수익모델로 안정적인 성장을 추구합니다.



수익 구조 (다각화)

1 서비스 이용 수수료
거래 중개, 프리미엄 기능, 광 고 등 서비스 기반 수익

- 거래·매칭 수수료
- 프리미엄(구독·멤버십) 기능
- 타켓형 광고 수익

2 기업·지역 제휴 모델
기업 복지·임직원 서비스, 지역상권 연계로 지속적인 수익 창출

- 기업 복지 플랫폼 연계
- 지역 상권·가맹점 제휴
- 공동 프로모션 및 캠페인

3 데이터 기반 사업
플랫폼 이용 데이터 분석을 통한 인사이트 제공 및 B2B 수익화

- 소비·거래·지역 트렌드 분석
- 기업·지자체 데이터 리포트
- 맞춤형 마케팅 솔루션 제공

4 AI 서비스 사업부
AI 매칭·추천, 자동화 도구 등 AI 기반 부가서비스 수익

- AI 추천·매칭 엔진
- 콘텐츠·마케팅 자동화 도구
- 기업용 AI API / 솔루션 제공

5 RWA 기반 투자 서비스
부동산, 인프라 등 실물자산(RWA)의 소액 공동투자 플랫폼 수익

- 실물자산(부동산 등) 토큰화
- 공동투자 및 운용 수수료
- 자산 관리 및 유통 수익

» | 다각화된 수익모델로 **안정적인 수익**을 만들고, 이용자에게 **더 큰 가치**를 제공합니다.

14 시장 규모와 성장 전망 (Market Size & Growth Outlook)

생활·커뮤니티·유통·서비스·투자를 아우르는 통합 플랫폼 시장은 지속적으로 확대 중

플랫폼 경제의 성장, 일상 서비스의 디지털 전환, 소액 투자 확대,
AI 기술의 보편화로 공유(OU)의 목표 시장은
중장기적으로 큰 성장이 기대됩니다.



통합 플랫폼 관련 시장 규모 전망 (국내 기준)

핵심 시장 규모 (추정)

이커머스·유통 시장	약 350조 원+
생활 서비스·O2O 시장	약 180조 원+
커뮤니티·공유경제 시장	약 80조 원+
소액 투자·RWA 시장	약 120조 원+
AI 기반 서비스 시장	약 90조 원+

전체 목표 시장

약 1,950조 원+

(2028년, 국내 기준)

시장 성장을 이끄는 주요 요인

- 디지털 소비의 지속 확대
- AI 기술의 일상화
- 실물자산(RWA)의 토큰화 확산
- 커뮤니티·공유 서비스 수요 증가

다양한 생활 서비스를 하나로 연결한 통합 플랫폼으로, **지속적인 시장 성장의 기회**를 선점합니다.

15 단계별 서비스 출시 로드맵 (Service Launch Roadmap)

서비스를 단계적으로 확장하여 안정적인 성장과 완성도를 높입니다

핵심 서비스부터 순차적으로 출시하여 이용자 기반을 확보하고, 지속적인 고도화로 통합 플랫폼을 완성합니다.



1차 출시 (핵심 서비스)

이용자 유입과 초기 활성화 기반 구축

- **오늘U** (일상·리워드)
- **나여U** (라이프·자기관리)
- **필요해U** (생활요청·매칭)
- **사U** (구매·커머스)

2차 출시 (확장 서비스)

거래·나눔을 통한 이용자 참여 확대

- **포U** (할인·쿠폰·혜택)
- **나눠U** (나눔·교환·리사이클)

3차 출시 (커뮤니티·가치 서비스)

커뮤니티와 사회적 가치를 더해 플랫폼 생태계 완성

- **모여U** (모임·커뮤니티)
- **도와U** (도움·기부·봉사)
- **소U** (소셜가치·공익)

전체 추진 일정

2027년 1분기	2027년 2분기	2027년 3분기	2027년 4분기
MVP 완성 (핵심 기능 검증)	공식 오픈 (1차 서비스 출시)	서비스 확장 (2차 서비스 출시)	글로벌 진출 준비 (3차 서비스 출시)

» | 단계별 출시로 시장 반응을 검증하고, 지속 성장하는 **통합 플랫폼**으로 확장합니다.

16 회원 유지·활성화 전략 (Retention & Engagement Strategy)

이용자가 계속 찾고, 더 자주 참여하는
지속 성장의 활성화 전략

포인트, 혜택, 제휴, 커뮤니티를 유기적으로 연결해
이용자의 재방문과 활동을 높이고,
플랫폼 내 체류 가치를 극대화합니다.





회원 활성화 핵심 전략

지속적인 참여 유도
출석, 미션, 활동 리워드로 꾸준한 이용 촉진

추천 기반 확산
지인 초대·추천 보상으로 이용자와 커뮤니티 확대

포인트 소진처 확대
커피, 외식, 배달, 생활편의 등 제휴처 지속 확대

회원 등급 및 맞춤 혜택
활동 수준에 따른 등급별 혜택과 개인화 추천 제공

주요 KPI (성과 지표)

- **DAU / MAU** (일간·월간 활성 이용자)
- **재방문율** (이용 지속성)
- **서비스 교차 이용률** (다양한 서비스 이용)
- **포인트 사용률** (적립 포인트의 실제 사용 비율)

» | 참여하고, 사용하고, 나누는 경험이 계속 이어지는 **지속적인 이용 생태계**를 구축합니다.

17 기술 개발 전략 (Technology Development Strategy)

모듈형 아키텍처와 AI 개발 자동화로 초고속 확장 구축

검증된 모던 풀스택 기술과 관리 운영형 모듈 구조를 결합하여, 81개 세부 서비스를 빠르고 안정적으로 확장할 수 있는 개발 체계를 확보했습니다.





핵심 기술 구성 (3대 스택)

STACK 01 : Modular Core

- 모듈형 아키텍처 · 플러그인 구조
- 포론트엔드 : Next.js · React 통합 UI
- 백엔드 · DB : Node.js · PostgreSQL

STACK 02 : AI Automation

- **개발 생산성 AI** : UI 컴포넌트 · API 자동 생성
- **운영 분석 AI** : MAU·DAU · 거래 이상 탐지
- **특화 모델** : LoRA·RAG 기반 맞춤형 상담

STACK 03 : Fintech Ledger

- **금융권 이중 원장** : 공유(OU)·포인트 입출금 내역의 실시간 정합성 검증
- **리스크 안전설계** : 거래 단계별 자동 예치·정산
- **데이터 보호** : 개인정보 및 결제 데이터 암호화

기대 효과

- **개발 기간 단축** (신속한 MVP 구축)
- **개발 비용 절감** (효율적인 리소스 운영)
- **서비스 확장성** (신규 서비스의 빠른 추가)
- **높은 안정성 · 신뢰성** (보안 및 거래 정합성 확보)

» | 모듈화 구조와 AI 개발 자동화로 **개발 비용 절감**과 **서비스 확장성**을 동시에 달성합니다.

18 플랫폼 인프라 및 운영 전략 (Platform Infra & Operation Strategy)

안정적이고 확장 가능한 플랫폼 운영 인프라 구축

대규모 이용자와 다양한 서비스를 안정적으로 운영할 수 있는 클라우드 기반 인프라와 통합 운영 체계를 구축합니다.





운영 핵심 전략

- **안정성 우선 운영**
  서비스 가용성 확보 및 장애 최소화
- **유연한 확장 구조**
  이용자 증가에 따른 인프라 자동 확장
- **실시간 모니터링**
  서비스 상태·트래픽·성능 상시 관리
- **효율적 운영 관리**
  자동화 기반의 운영·배포·업데이트
- **개인정보 및 데이터 보호**
  관련 법규 준수 및 보안 체계 강화

기대 효과

- **대규모 이용자 수용** (확장성 확보)
- **서비스 안정성 강화** (무중단 운영)
- **운영 비용 효율화** (자동화·최적화)
- **지속 가능한 성장 기반** (국내외 동시 확장 준비)

» | 안정적인 인프라와 체계적인 운영으로, 언제나 **신뢰할 수 있는 플랫폼**을 제공합니다.

19 주요 추진 일정 및 로드맵 (Roadmap & Milestone)

단계적인 개발과 서비스 확장으로 국내 시장 안착 후 글로벌로 확장합니다.

MVP부터 정식 오픈, 서비스 확장,
해외 상장까지 구체적인 일정에 따라
차질 없이 추진합니다.



2026년 4분기
기반 구축
- 서비스 기획 고도화
- UI·UX 설계 확정
- 개발 환경 구축

2027년 1분기
MVP 개발 완료
- 핵심 기능 개발
- 내부 테스트 및 검증
- 베타 서비스 운영 (일부 유저)

2027년 2분기
공식 오픈
- 1차 서비스 출시 (오늘U, 나여U, 필요해U, 사U)
- 이용자 확보 및 서비스 안정화

2027년 3분기
서비스 확장
- 2차 서비스 출시 (포U, 나눠U)
- 제휴 확대 및 서비스 고도화

2027년 4분기
전체 서비스 완성
- 3차 서비스 출시 (모여U, 도와U)
- 소U 출시 및 통합 운영 안정화
- 글로벌 진출 준비

2028년 이후
글로벌 확장
- 해외 거래소 상장 추진
- 글로벌 서비스 확대
- RWA 기반 사업 및 신규 비즈니스 확장

단계별 출시 계획

1차 출시	2차 출시	3차 출시	마지막 출시
핵심 서비스 (4개)	확장 서비스 (2개)	커뮤니티·가치 서비스 (2개)	콘텐츠·스토리 서비스 (1개)
오늘U | 나여U | 필요해U | 사U	포U | 나눠U	모여U | 도와U	소U

» | 명확한 일정과 단계별 실행으로 **서비스 완성도**와 **시장 경쟁력**을 확보합니다.

20 투자 유치 계획 (Investment Plan)

성공적인 서비스 출시와 시장 확장을 위한 전략적 투자를 유치합니다.

MVP 완성, 서비스 고도화, 이용자 확보, 해외 진출을 위한 초기 성장 자금을 전략적으로 유치합니다.





투자금 사용 계획

플랫폼 개발 및 고도화	MVP 완성 및 서비스 확장	40%
이용자 확보 및 마케팅	초기 유저 유입 및 활성화	20%
인프라 및 운영 시스템	클라우드, 보안, 모니터링 구축	15%
글로벌 진출 준비	해외 서비스 현지화 및 제휴	15%
전문 인력 확충	개발·운영·사업 인력 보강	10%

투자자 혜택

- 성장성 있는 플랫폼 지분 확보
- 토큰(OU) 우선 배정 (프리세일 참여 기회)
- 후속 투자 시 우선 참여 권리
- 투명한 운영 및 정기적인 성과 공유

초기 투자로 플랫폼의 **성장 가치**와 글로벌 확장의 **기회**를 함께합니다.

20-1 OU 토큰 발행 및 프리세일 계획 (Token Issuance & Presale)

공유(OU) 생태계의 성장을 함께 만들어가는 OU 토큰 프리세일을 추진합니다.

OU 토큰은 공유(OU) 플랫폼 내
서비스 이용, 보상, 결제, 리워드 등
다양한 활동에 활용되는
생태계 전용 유틸리티 토큰입니다.



OU 토큰 주요 계획

토큰명	OU 토큰 (공유 생태계 유틸리티 토큰)
총 발행량	100억 개
프리세일 배정	10억 개 (총 발행량의 10%)
프리세일 가격	개당 10원 (추진 기준)
프리세일 혜택	참여자 대상 추가 지급 혜택 제공 (추진 계획)
프리세일 진행	투자 유치와 연계하여 진행 (세부 일정 추후 공지)



기대 효과

- 초기 생태계 활성화 (이용자·서비스 확대)
- 플랫폼 성장 가속 (서비스 연계 강화)
- 지속 가능한 보상 구조 구축
- 향후 거래소 상장 기반 마련 (글로벌 유동성 확대)

OU 토큰 프리세일을 통해 플랫폼의 초기 성장 동력을 확보하고, 함께 가치를 키워갑니다.

20-2 OU 토큰 활용 및 상장 추진 전략 (Token Use & Listing Strategy)

플랫폼 안팎에서 지속적으로 활용되고, 글로벌 거래소 상장을 통해 가치를 확장해 나갑니다.

OU 토큰은 플랫폼 내 서비스와
보상·결제·거래를 연결하는 핵심 수단으로
생태계 활성화를 견인하고,
국내외 거래소 상장을 통해
유동성과 가치를 높여갑니다.





상장 추진 로드맵(계획)

2027년 1분기	MVP 완성 및 토큰 생태계 구축 (기본 유통·활용 구조 적용)
2027년 2분기	공식 플랫폼 오픈 및 토큰 활성화 (이용자 확대·실사용 강화)
2027년 3분기	해외 거래소 상장 준비 (기술 검증·유동성 확보·제휴 확대)
2027년 4분기	글로벌 거래소 상장 추진 (단계별 상장 및 시장 확대)

기대 효과

- 플랫폼 이용 증가 (서비스 참여 확대)
- 생태계 가치 상승 (토큰 수요 확대)
- 유동성 확보 (거래 활성화)
- 글로벌 사용자 확대 (해외 시장 진출)
- 지속 가능한 성장 (플랫폼 가치 제고)

OU 토큰은 플랫폼의 실사용 가치를 기반으로, 글로벌 시장에서의 확장을 추진합니다.

21 수익 전망 및 성장 계획 (Revenue Forecast & Growth Plan)

서비스 확장과 이용자 증가로 지속적 매출 성장과 안정적인 수익 구조를 구축합니다.

단계적 서비스 출시와 생태계 확장을 통해
이용자, 거래액, 매출이 함께 성장하는
선순환 구조를 실현합니다.



매출 성장 전망 (예상)



주요 수익 구성

플랫폼 수수료 수익	거래·중개·서비스 이용 수수료	35%
광고 및 마케팅 수익	타켓 광고·제휴 프로모션	20%
프리미엄·구독 수익	유료 맴버십·부가 서비스	15%
데이터·AI 서비스 수익	데이터 분석·AI 솔루션 제공	15%
제휴·B2B 수익	기업·공공·브랜드 제휴 사업	15%

성장 계획

- 이용자 확대 (누적 가입자 증가)
- 서비스 확장 (11개 카테고리·81개 서비스)
- 거래액 증가 (서비스 간 연계 활성화)
- 글로벌 진출 (해외 상장 및 서비스 확장)

기대 효과

- 지속적인 매출 성장
- 안정적인 수익 구조
- 플랫폼 기업 가치 상승
- 이용자 혜택의 확대
- 사회적 가치 창출

» | 단계적 성장으로 수익성과 사회적 가치를 동시에 실현하는 **글로벌 플랫폼**으로 도약합니다.

22 ESG 경영 및 사회적 가치 (ESG & Social Impact)

수익의 사회 환원과 지속가능한 성장을 통해 더 나은 사회를 만듭니다.

공유(OU)는 플랫폼의 성장이
이용자와 사회의 가치로 환원되는
지속가능한 선순환 구조를 지향합니다.





실천 프로그램 (예시)

이용자 혜택 환원 프로그램
플랫폼 수익의 일부를 활용한 이용자 리워드·혜택 프로그램 운영

미래 세대 지원
교육·장학금·디지털 교육 프로그램 운영

취약계층 생활 지원
의료·주거·돌봄 등 실질적 지원 연계

지역상권 상생
소상공인 지원 및 지역경제 활성화

친환경 플랫폼 운영
탄소배출 절감 및 친환경 캠페인 추진

기대 효과

- **사회적 가치 실현** (포용적 성장)
- **이용자 신뢰 강화** (브랜드 가치 향상)
- **지속가능한 성장** (장기 수익 기반)
- **더 나은 사회 구현** (사회적 책임 이행)

경제적 가치와 사회적 가치를 함께 실현하는 **상생 플랫폼**으로 성장합니다.

23 리스크 요인 및 대응 전략 (Risk & Mitigation)

사업 추진 과정에서 발생할 수 있는 주요 리스크를 사전에 진단하고 체계적인 대응 전략으로 안정적인 성장을 도모합니다.

시장·기술·운영·규제 등 핵심 리스크를 지속적으로 모니터링하고, 선제적 대응을 통해 사업의 안정성과 신뢰성을 확보합니다.



주요 리스크 요인	대응 전략
시장 및 경쟁 리스크 대형 플랫폼과의 경쟁 심화, 이용자 확보 지연 가능성	차별화된 통합 서비스와 포인트 생태계 구축, 단계적 서비스 확장으로 시장 경쟁력 강화
기술 및 운영 리스크 시스템 장애, 보안 위협, 서비스 안정성 이슈	클라우드 기반의 안정적 인프라 구축, 보안 강화 및 24시간 모니터링 시스템 운영
수익성 및 자금 리스크 초기 수익화 지연, 운영자금 부담	단계별 수익모델 검증 및 다각화, 투자 유치와 운영 효율화로 재무 안정성 확보
규제 및 법적 리스크 플랫폼, 결제, 토큰(가상자산) 관련 정책 및 법규 변동 가능성	관련 법규 및 정책 변화에 대한 지속 모니터링, 컴플라이언스 체계 구축 및 전문가 자문 연계
이용자 신뢰 리스크 초기 서비스 품질, 개인정보 보호, 신뢰도 이슈	개인정보 보호 강화, 투명한 운영과 소통, 이용자 의견 반영을 통한 서비스 완성도 향상

리스크 관리 체계

- **상시 모니터링** (리스크 조기 감지)
- **사전 예방** (가이드라인·점검)
- **신속 대응** (이슈 발생 시 즉시 조치)
- **지속 개선** (원인 분석 및 재발 방지)

» 체계적인 리스크 관리로 사업의 **안정성**과 **지속 가능한 성장**을 확보합니다.

24 결론 및 향후 비전 (Conclusion & Next Vision)

공유(OU)는 사람과 서비스, 자산과 가치를 연결하여 모두가 함께 성장하는 차세대 통합 플랫폼입니다.

기술과 플랫폼, 그리고 사람 중심의
선순환 생태계를 통해 이용자의 일상과
경제활동이 더 편리하고, 더 가치 있어지는
새로운 변화를 만들어가겠습니다.

핵심 성과 목표

이용자 기반 확대
국내를 넘어 글로벌 이용자 확보

지속적인 수익 성장
다양한 수익모델과 서비스 확장

통합 플랫폼 완성
9개 서비스의 연계·확장 및
생태계 고도화

사회적 가치 실현
이용자 혜택 확대와
사회공헌 활동 강화

중장기 비전 (Beyond 2030)



- 국내 대표 통합 플랫폼으로 성장
- 글로벌 시장 진출 및 서비스 확장
- 기술과 공유 가치를 기반으로
  지속 가능한 사회적 플랫폼 구현



공유(OU)는 이용자의 일상과 사회의 가치를 함께 높이는 **글로벌 통합 플랫폼**으로 도약합니다.