

캐논 디지털 카메라 소프트웨어 개발 키트(SDK & API) 신청

---

# 무인 포토키오스크

캐논 디지털 카메라 소프트웨어 개발 키트(SDK & API) 신청

주식회사 다엘

대표이사 박다니엘

# 1. 개요

## 1. 주식회사 다엘

본사 : 경상북도 경주시 안현로 779

연구소 : 경주시 동대로 123 동국대학교 WISE 캠퍼스 창업보육센터 1-211

**매출규모 : 86억 (2022년 기준)**

직원수 : 6명

수출 규모 : **전체 매출의 약 10%** / 아래 수출 국가

'22년(월) 터키(3), 미국(3), 태국(9), 필리핀(10), 캄보디아(11), 일본(12)

'23년(월) 베트남(4), 라오스(5), 캐나다(5), 말레이시아(5), 호주(10)

## 2. 창업아이템

주요생산품 : 무인 포토키오스크

국내 점유율 80%, 무인 매장 브랜드 본사 기기 납품, 전체 서버 프로그램 관리

## 3. SDK & API

### 요청사유

현재 기 개발된 무인사진관 프로그램에서는 R50 등 미러리스 카메라 지원이 안됨. 미러리스 제품 및 기존 Powershot G7 X Mark 2 확장성을 고려하여 최신 SDK & API 자료를 기반으로 현재 무인사진관 프로그램에서 R50 등 미러리스 카메라 제품군을 지원하고 Powershot G7 X Mark 2 확장성 프로그램을 개선하고자 SDK & API 요청.

# 1. 개요

## 4. 요청사유주식회사 다엘

본사 : 경상북도 경주시 안현로 779

연구소 : 경주시 동대로 123 동국대학교 WISE 캠퍼스 창업보육센터 1-211

**매출규모 : 86억 (2022년 기준)**

직원수 : 6명

수출 규모 : **전체 매출의 약 10%** / 아래 수출 국가

'22년(월) 터키(3), 미국(3), 태국(9), 필리핀(10), 캄보디아(11), 일본(12)

'23년(월) 베트남(4), 라오스(5), 캐나다(5), 말레이시아(5), 호주(10)

주요생산품 : 무인 포토키오스크

국내 점유율 80%, 무인 매장 브랜드 본사 기기 납품, 전체 서버 프로그램 관리

## 2. 창업아이템

## 3. 사업목표

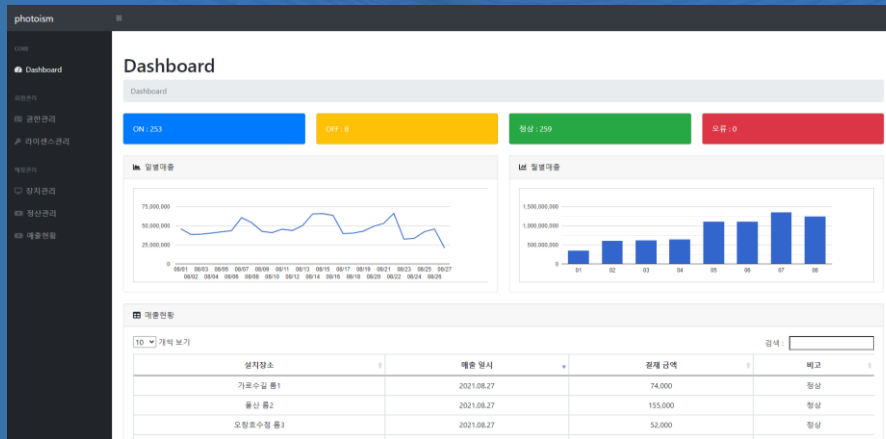
1) 한국형 포토키오스크의 글로벌 수출화

2) 국내 소자본 무인 창업 활성화

3) 아날로그 사진촬영 문화 선도

4) 무인시스템 비즈니스 확장

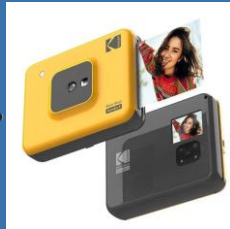
# 1. 개요 - 사진자료



## 2. 시장의 형성

### ○ 아날로그 감성의 문화 형성과 수요의 증대

- 1) 아날로그 시장의 변화로 지인과 만나 사진을 남기는 문화가 하나의 놀이로 정착되었음.
- 2) 인생네컷이 시장을 선구하여 진행하다가 인플루언서 하루필름 포토키오스크 시장 급속히 증가.
- 3) 민간분야의 생활편의를 위한 키오스크는 추정치(우)가 나와 있으나 무인 매장 규모는 현재 미지수
- 4) End유저 단에서의 트렌드의 변화로 레트로 공간과 아날로그 감성이 어우러져 실제 소비로 이어지는 현상



[표2-1-2] 국내 키오스크 보급 현황(추정)

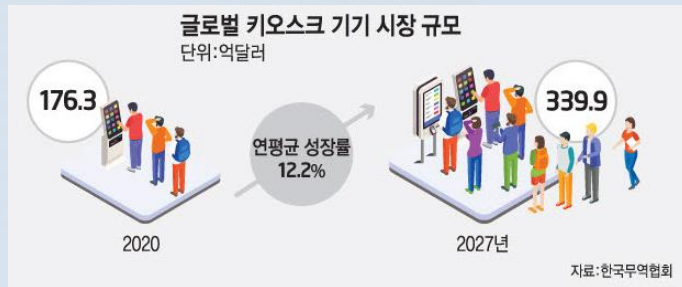
분야	운영대수(추정)	
	2019년	2021년
<b>1. 공공분야</b>	<b>181,364대</b>	<b>183,459대</b>
가. 무인행정민원	3,904대	4,613대
나. 은행	133,390대	127,509대
다. 병원	35,333대	41,312대
라. 교통	8,230대	9,382대
마. 대학(대학교, 전문대)	507대	643대
<b>2. 민간분야</b>	<b>8,587대</b>	<b>26,874대</b>
가. 영화관	1,930대	2,281대
나. 대형마트	1,178대	1,738대
다. 요식업	5,479대	21,335대
라. 생활편의	-	1,200대
<b>합계</b>	<b>189,951대</b>	<b>210,033대</b>

\* 출처: 김상희 의원실 보도자료(「2021 국정감사 보도자료」 요식업 및 생활편의 분야 키오스크 설치 4.1배 증가 무인 매장은 규모조차 파악되지 않아」, '21.10.8.)

## 2. 시장의 형성

### ○ 소자본 투자처 무인 매장 활용 창업자 증대

- 1) 코로나-19로 새로운 사업 소자본 투자처(자영업자) 증가
- 2) 사람을 고용할 수 없는 상황 고려
- 3) 현대사회의 자동화의 흐름(환경이나 상황의 변화)
- 4) 사람이 직접적으로 대면을 안 해도 되는 무인 기기를 사업화
- 5) 무인아이스크림, 무인냉장고(밀키트 시장) 등



### ○ 글로벌 키오스크 시장의 성장

- 1) '20년 기준 176.3억 달러(한화로 약23조) 연평균 12.2% 성장
- 2) '27년 339.9억 달러(한화로 약 44조)에 이를 것으로 예상
- 3) 특히 '18년을 기점으로 급격히 증가



## 2. 시장의 형성

### ○ 시대 문화를 반영하는 니즈

- 1) 아날로그 감성의 소비율 증가
- 2) 사진이라는 특성
- 3) 시장의 확대



포토  
키오스크

### ○ 무인 매장 점주의 니즈

- 1) 많은 종류의 무인 매장의 선택지
- 2) 대체재가 많은 군은 자연 도태
- 3) 도난의 문제 해결



### ○ 다열의 노하우

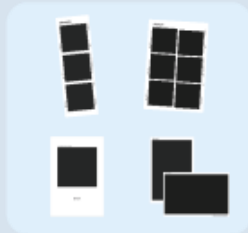
- 1) 다년간의 사업 운영 노하우
- 2) 설계부터 제품완성까지 가능

# 3. 실제 운영 프로세스

## ○ End 유저의 이용 환경



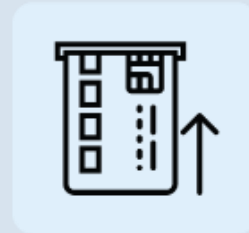
1 프레임 선택



2 출력 수량 선택



3 결제 진행



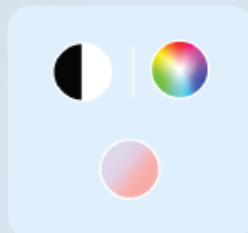
4 QR코드 스캔



6 사진 선택



7 필터/배경 선택



8 사진 출력



5 출력할 사진 선택



구분	내용	비고
주요 하드웨어	하우징(케이스) / 설계, 절단, 절곡, 도색 등	외주용역
제어부	전원부, 결제부, 컨트롤러, 브라켓 등	자체생산
소프트웨어	구동 소프트웨어	자체개발



# 4. 수익모델

## (주)다엘



### 1) 브랜드 본사 기기판매

- 설계비
- 하우징 제작비
- 소프트웨어 설치
- 디자인 제작(옵션)
- 기타 소모품 판매

### 2) 서버구성 및 임대

- 신규 기능 추가
- 유지관리 및 보수
- CS 홈페이지 운영

## 브랜드 본사



- 1) 브랜드 개발
- 2) 현장 대응

←

**촬영비**

**브랜드 가맹비**

**기기구입비  
라이선스  
서버임대비**

## 점주



- 1) 점포 환경 구성
- 2) 고객 응대

←

**촬영비**

**브랜드 가맹비**

## 고객

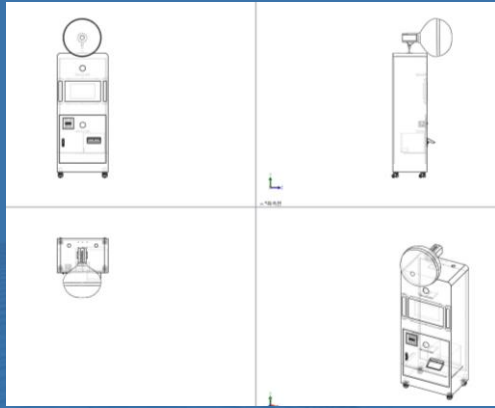


- 1) 사진 촬영
- 2) 필터 적용
- 3) 영상 촬영

←

**촬영비**

# 5. 제작사진



# 5. 브랜드 기기 판매 추이 TOP5

브랜드 영업을 위한 대외비입니다.

## ○ 브랜드 본사 판매 정보

### - 브랜드 별 기기 판매

순번	브랜드	기기대수(약)
1	포토그래이	550
2	포토이즘	259
3	셀픽스	203
4	모노맨션	210
5	비룸	134
하루필름, 포토아이브, 스튜디오808, 픽닷, 플레이인더박스, 그믐달스튜디오 등		700이상
<b>누적판매 대수</b>		<b>총 2,000대</b>
<b>매출액 환산 2,000대 X 약 800만원</b>		<b>160억</b>

### - 기기 대수 별 서버정책

- 1) 수량별[월10만(120만), 월5만(60만), 월3만(36만)]
- 2) 최초청구일 : 서버가 설치되어 운영되는 시점에서 1년이 지난 일자, 계약 후 1년 되는 시기
- 3) 서버 관리 기기수 700대 X 60만원/1년 = **년간 4억 2천만원 수익 발생**

# 5. 경쟁사 대비 이점

브랜드 영업을 위한 대비비입니다.

## ○ 주식회사 다엘의 강점

업체명	포토시그니처	모어스	유비, (주)넥스온	다엘
특이사항	인생네컷	납품	포항 업체	자체생산
기계가격(약)	2,000만	1,200만	1,100만	800만

## ○ 주식회사 다엘의 강점

### 1. 주요 생산 주최와의 긴밀한 협력

- Value Chain을 구축 외주업체와의 원재료비의 분담

### 2. 운영비용의 LOSS를 줄임

- 출장 진행을 구조로 만들었음

### 3. 하드웨어의 구조적 기술 극복

- 하우징 노하우 축척, One-tool 로 조립 및 분해 할 수 있도록 개선
- 프랜차이즈 본부에서 모든 것을 진행 가능

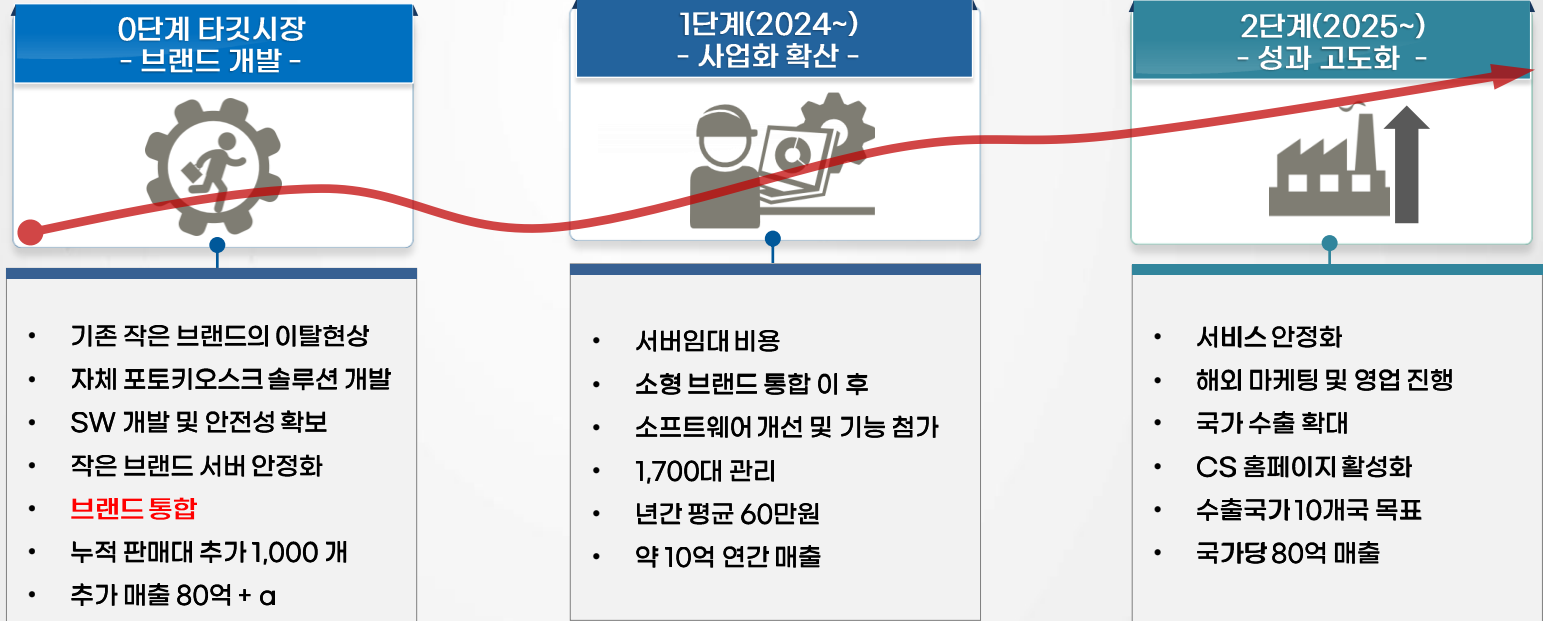
### 4. 생산비용을 낮춰 가격경쟁력 강화

- 자체 공정을 통해 외주생산의 비용을 낮춤

# 6. 사업전략 (MARKET INSIGHT)

- 제품의 서비스 강화를 통한 운영 개선과 사업전략

## 제품 서비스 사업화 전략



단계별  
핵심

자체 브랜드 개발

160억

자체 브랜드 확대

200억

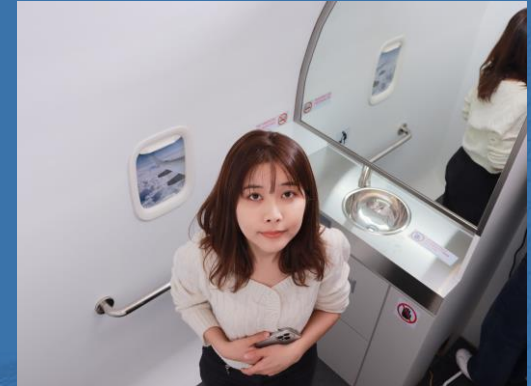
수출 안정화

800억

# 7. 기술개발 계획

## ○ 새로운 제품군의 다양화

1. 포토프린터 " 포토픽 "
2. 소형, 경량화 포토키오스크
3. 항공샷 " 하이앵글 "
4. 웨딩 및 행사전용 포토키오스크



# 8. 회사, 팀소개

## - 기업 연혁 소개

### ◦ (주)다엘

년월일	주요내용
21.09.03.	(주)다엘 기업 설립
22.06.06.	원산지 수출자 인증
23.08.17.	연구개발전담부서 인정
23.08.23.	디자인 상표 권리 등록 2건
23.09.06.	벤처기업인증
23.09.26.	공장등록

- 수상 : 서울산업진흥원 하이서울 우수상품 선정



### ◦ 대표이사 박다니엘

주요 연혁	
2003 ~ 2004	디피 (웹기획) / 기획부 팀장
2004 ~ 2005	모빌랩 PMP / 개발부 연구원
2005 ~ 2009	대경산업기전 무선컨트롤러 / 개발부 차장
2009 ~ 2010	CNPV KOREA 태양광발전시스템 / 기술이사
2012 ~ 2021	태양광발전시스템 전문기업 다엘 대표
2021 ~ 현재	무인 포토키오스크 전문 (주)다엘 대표이사

# 7. 회사, 팀소개

## - 팀원 소개

### ◦ 주임 정은제

- 국내 영업, 구매부
- 경찰행정 전공
- 업력 : 3년(국내 마케팅, 자재수입)

### ◦ 부장 김진용

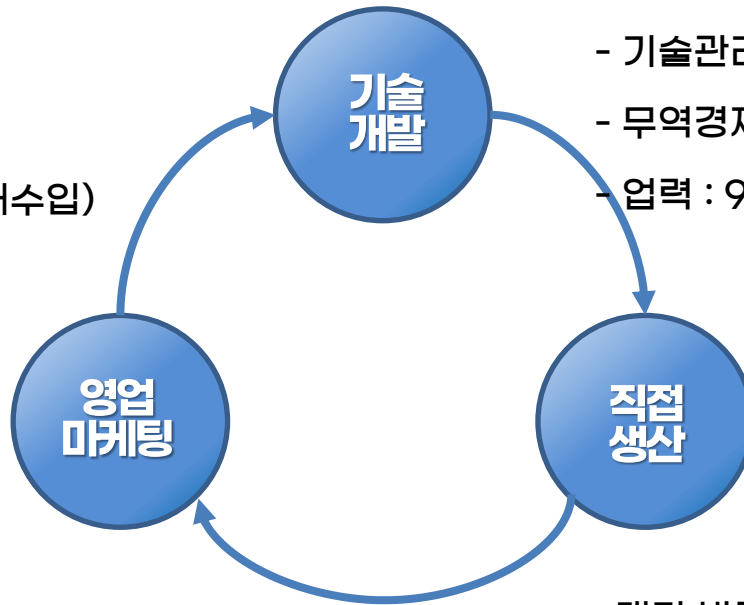
- 사업관리 및 해외 전시 마케팅
- 경영, 경제, 컨벤션(석사) 전공
- 업력 : 창업 10년(온라인 마케팅, 행사)

### ◦ 팀장 / 차장 김상현

- 기술관리(SW) 수출입
- 무역경제통상 전공
- 업력 : 9년(기술개발, 소프트웨어)

### ◦ 대리 박준현

- 기술관리(HW), 생산관리
- 정보통신공학 전공
- 업력 : 5년(설계 및 R&D)





QnA

**감사합니다.**