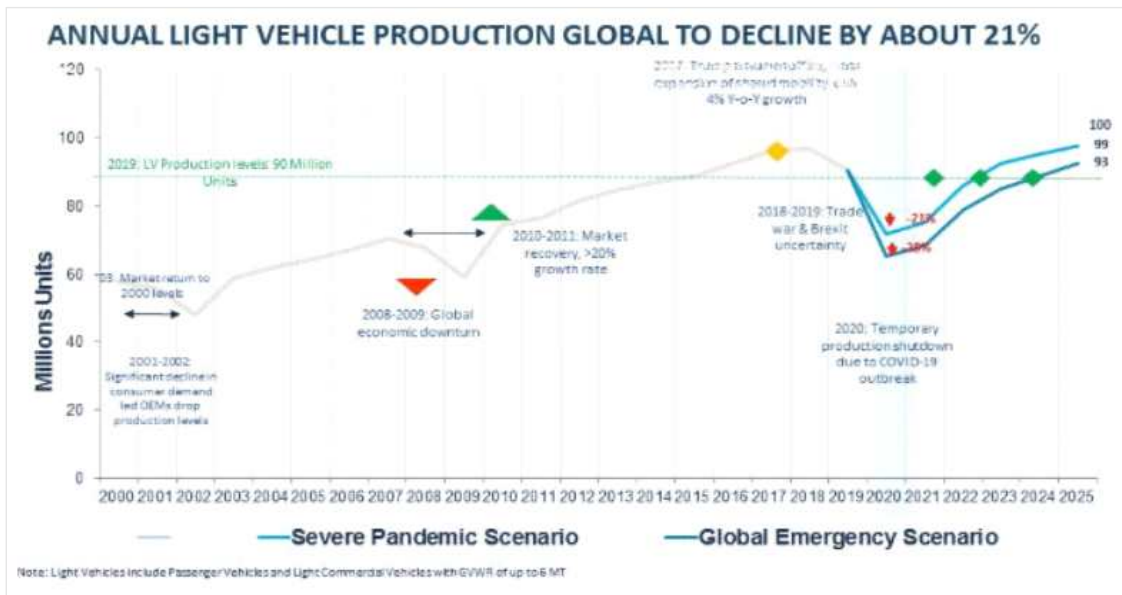




뉴노멀 탐색에 박차를 가하는 자동차 산업

“미래의 어떠한 전략적 계획이든 공장 자동화와 인더스트리4.0을 강화하는 것부터 시작해야 함”

- COVID-19 위기 이후 자동차 업계에 ‘성장의 기회가 있을 것인지, 그리고 기회가 있다면 어디에 있는지’, ‘뉴노멀은 무엇이며, 새로운 전략적 로드맵에 어떻게 도입할 것인지’에 대하여 살펴보고자 함
- 〈그림 1〉, 자동차 업계의 현재 상황을 파악하기 위하여 2000년 이후 글로벌 경량 자동차 생산 추이를 분석하고 COVID-19 이후 시나리오별 경기회복 시점을 예측함
 - COVID-19 이후 팬데믹이 통제 불능 상태가 되어, 생산 저조, 높은 실직률 발생하는 국제적 비상사태(Global Emergency), 2024~2025년에야 2019년 수준으로 회복될 것을 예측
 - 심각한 팬데믹(Severe Pandemic)시 는 사회 곳곳에 병목 현상이 지속됨에 따라 제조 공장이 한동안 정상 가동 되지 못하다가 2021년에 다시 회복세로 돌아서며 2023년에는 2019년 수준에 이를 것을 예측

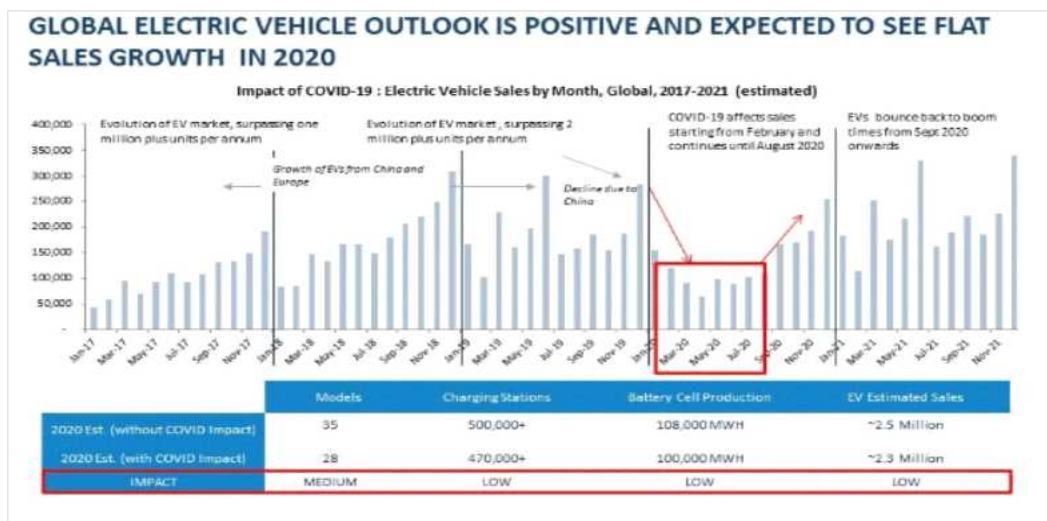


〈그림 1〉 글로벌 경량 자동차 생산량 약 21% 감소

출처: Frost & Sullivan Blog. The Automotive Industry ..., Apr 16, 2020

- 지난 50년간 축적된 자동차 판매 데이터를 분석한 결과, 자동차 판매 저하가 지속된 기간은 2년에 불과했으며, 자동차 업계는 3-4년 이내에 침체 이전 수준으로 회복한 것으로 미루어 볼 때, COVID-19 이후 자동차 업계는 심각한 팬데믹 시나리오에 따른 예측이 적절할 것

- COVID-19 이후 모빌리티 산업에서는 공유 모빌리티, 연결성(Connectivity) 서비스, 애프터마켓과 자동차 서비스, 중고차 거래 및 임대, 전기차 등 5가지 주요 시장에서 성장 가능성을 확인할 수 있음
- **공유 모빌리티 시장** : 다수의 자전거 공유 서비스 업체가 활발한 사용자 증가를 경험한 것과 같이 공공 운송과 공유 모빌리티 업체는 시간이 지나면 다시 살아날 것이며 서비스 모빌리티(Mobility as a Service)가 호황을 누릴 것
 - 우버메딕(UberMedic) 서비스처럼, 공유 모빌리티 업체는 장비의 용도를 조절하여 락다운 기간에 의료진이나 기타 최전방 근로자를 운송할 방법을 찾고 있음
- **연결성(Connectivity) 서비스**: 자동차 판매의 재개와 함께 연결성 서비스의 증가
 - 이미 고급 건강, 웰니스 및 웰빙 (HWW) 서비스는 고정된 월간/연간 구독으로 제공되지 않고 필요에 기반을 두는 주문형 기능 서비스에 대한 수요가 급증하고 있음
 - 온라인으로 고객과 밀접하게 상호작용하는 디지털 소매업이 크게 부흥할 것으로 예상되면서 자동차 구매에서 비접촉 배송까지 모든 과정이 온라인으로 이루어질 것
- **애프터마켓과 자동차 서비스 시장**: 노후차량 정비 분야, 차량위생 관련 서비스에서 수익기대
 - 노후차량 정비는 초반 성장률 보다 느리지만, 에어캐빈필터, 운전자 모니터링 시스템 등 차내 애프터마켓 HWW 부품에 대한 수요가 증가하면서 시장은 안정세를 보일 것
 - 차량위생과 관련하여 기존의 방식과는 확실히 다른 비접촉 부품 배송, 비접촉 픽업 앤 드롭 서비스가 뉴노멀이 될 것
- **중고차 거래 및 임대**: 중고차 거래 및 임대는 소비자 수요대비 저조한 신차 생산의 문제를 해결할 것
 - 전자상거래 배달/배송업무량이 급증하므로 경량급 차량의 상업용 임대를 통한 수익을 창출할 수 있음
 - 차량 임대업계는 전면적 개편을 거쳐 고객이 실제로 원하는 것, 즉 유연한 단기 임대, 차량 구독 서비스 및 비용 효율적 조건에 근거한 단순화된 계약 연장을 제공해야 함



〈그림 2〉 글로벌 전기차 전망 긍정적 & 2020년 판매 증가세 완만

출처: Frost & Sullivan Blog. The Automotive Industry ..., Apr 16, 2020

- <그림 2>, 전기차 시장: 뉴에너지 차량에 대한 보조금과 인센티브가 확장/재도입될 것으로 기대되면서 전기차 시장의 조기 회복이 전망
 - 전기차를 대량 생산하고 있는 중국의 경우, 제조업 부활을 위한 궤도에 올랐으며, 테슬라의 경우, 온라인 매출과 비대면 배송 정책을 추진 중
 - 아시아의 전기차 제조업체는 공급망 혼란으로 인해 혼란에 빠진 유럽 시장에서 매출을 올릴 수 있는 절호의 기회

■ 뉴노멀 시대에 성공하기 위한 자동차 업계의 ‘단기-중기-장기 로드맵 전략’ 재정비 필요

- 단기적으로는 직원 안전을 위한 프로토콜을 수립, 신속한 대응팀을 구성, 딜러/공급업체/고객에 재정적 유연성과 지원을 제공
- 중, 장기적 대책으로는 앞으로 자동차, 부품 및 서비스의 디지털 소매업이 확실한 우위를 차지할 것이므로 자동차 제조업체는 고객이 차 구매에서 배송까지의 모든 과정을 모두 온라인으로 처리하게 할 수 있는 옵션 검토해야 하며 중고차 및 저비용 모델에 잠재한 가능성에 주목 필요
- 장기적으로 공급망 강화 및 다양화로 향후 혼란이 발생할 가능성에 대비하고 고성장이 가능한 디지털 플랫폼, 차량 내부의 연결성 서비스 및 HWW 제공에 우선적으로 투자해야 함

■ (결론) COVID-19 위기 이후 자동차 업계에서 공유 모빌리티, 연결성(Connectivity) 서비스, 중고차 거래 및 임대, 전기차 시장 등 주요 시장의 성장 기회를 확인

- 위기에서 기회를 포착하고 뉴노멀 시대에 성공하기 위해서는 ‘단기-중기-장기 전략적 로드맵’ 재정비가 필요하며 더불어, 미래의 어떠한 전략적 계획이든 공장 자동화와 인더스트리 4.0을 강화하는 것부터 시작하도록 해야 함

- 기술사업화 이슈&마켓 보고서는 해외시장정보 전문업체(Frost & Sullivan, Lexisnexis 등)에서 분석한 내용을 기반으로 작성한 보고서로 연구개발특구진흥재단의 공식적 견해는 아님을 알려드립니다.
- 본 보고서는 연구개발특구진흥재단 홈페이지(<https://www.innopolis.or.kr>)에서 다운로드 가능합니다.
- 무단 전재 및 복제를 금하며, 내용을 인용할 경우 출처를 명시하여 주시기 바랍니다.