

코로나19, 중고차 시장에 새로운 디지털 기반 사업 모델 제시

“기존의 중고차 판매 채널과는 달리, 온라인 판매 플랫폼은 고객과의 신뢰를 구축하고 투명성을 보장해야 성공을 거둘 수 있을 것으로 예상”

- 신차 판매 시장의 경우, 성장률이 둔화되고 있으나 중고차 시장은 여전히 성장을 이어 나가고 있음
- 중고차 시장에 이러한 변화를 가져다준 가장 큰 요인은 바로, 새로운 디지털 판매 시스템으로 중고차 거래의 모든 요소를 간단하고 편리하면서도 빠르고 투명하게 만든 결과 중고차 거래가 활기를 띠는 중
- (중고차 거래 방식의 변화) B2B, CRC, 또는 B2C 시장의 특성과 수익 창출 방식을 고려해 보았을 때, 중고차 거래 산업에 새로 등장한 주요 판매 시스템은 다음과 같음

European Used Car Market - e-commerce marketplace platforms

	Basic C2C, B2C Marketplace	Traditional Bricks & Clicks Marketplace	Broker Marketplace	Online Car Retailer	Aggregators	Big Boys Arena
	Platform connecting sellers & buyers	Platform of used car dealers, leasing companies, car rental companies, OEM used car program	Platform to support UC sales of retail customers	Online UC sales platform	Connecting B2B and B2C dealers & wholesalers	Traditional B2C marketplace
Physical store	✗	✓	✗	✓	✗	✗
Stocking facility	✗	✓	✗	✓	✗	✗
Direct purchase of used car	✗	✓	✗	✓	✗	✗
Sale OR listing of used car	Used Car Listing	Used Car Sale	Used Car Listing	Used Car Sale	Used Car Listing	Used Car Listing
Revenue source	Subscription	Resale margin from used car sales + Commission from value add	Commission from used car sale + Value adds	Resale margin from used car sales + Commission from value add	Subscription	Used Car Sale/ Subscription
Average vehicle age	All age group	Majority young	Majority young	Majority young	All age group	All age group
Photo quality	Customer/ dealer photo	High quality with background	Photoshop/ High quality photo	High quality with background	High quality with background	Customer/ dealer photo
Business segment						

Note: these are Frost & Sullivan classifications. Source: Frost & Sullivan

Online marketplace platforms for used cars FROST & SULLIVAN

〈그림 1〉 유럽 중고차 시장 - 새로운 전자상거래 시장 플랫폼 중심

출처 : Frost&Sullivan Blog, New Digital Retailing Business Models..., Jul 21, 2020

- 첫 번째는 판매자와 구매자를 연결하는 플랫폼 역할을 하는 기본 C2C/B2C 시장
- 자신이 보유하고 있는 승용차를 페이스북에 올려 판매하는 것 등을 대표적인 예시로 볼 수 있음
 - 이 경우, 광고를 게시한 후 차량에 관심이 있는 구매자가 연락을 취하면, 차량을 확인하고 판매하는 방식으로 거래 성사
 - 특히, 이러한 방식을 채택하면 광고부터 실제 판매까지 모든 과정을 별도의 비용 지출 없이 진행할 수 있음

- 독일의 mobil.de나 폴란드의 Otomoto와 같은 온라인 중고차 플랫폼은 중고차 판매를 위해 광고를 게시하거나 조회하려면 소정의 공유 사용료를 지불해야 하며 온라인 중고차 플랫폼은 이러한 방식으로 수익을 창출함
- 두 번째로는 신차와 중고차를 모두 판매하는 기존의 자동차 딜러, 자동차 리스 회사의 온라인 판매 채널인 브릭-앤-클릭(brick-and-click) 시장이 있음
 - 대표적인 예로는 리스플랜(LeasePlan)의 카넥스트(CarNext.com)로 경매 거래소 카넥스트(CarNext)는 기존에 전문가/B2B 세그먼트를 대상으로 영업을 해왔으나 2018년에 24개국 대상으로 하는 소매 거래 플랫폼을 출시하였음
 - 이 플랫폼은 중고차 매물을 판매하는 리-마케팅 채널로 자리매김함
 - 이러한 판매 플랫폼은 오프라인 매장도 있지만, 차량 예약에서 중고차 구매에 이르기까지 온라인으로도 100% 차량을 구매할 수 있다는 것이 특징
 - 최근에는 금융 및 보험 서비스, 그리고 경우에 따라서는 자동차 배송에 대한 보증 및 물류 지원과 같은 부가 가치 서비스를 통해 수익성을 강화하고 있음
- 세 번째 모델은 **온라인 자동차 소매업체**의 모델로 이 모델의 경우, 전통적인 브릭-앤-클릭 모델과 유사한 부분이 있으나 오프라인 매장이 아닌 **온라인 매장**임
 - 프랑스의 아라미스아우토(Aramisauto)는 중고차를 재판매하기 전에 수리하는 서비스를 제공함으로써 시장에서 경쟁우위를 점유하고 있음
 - 이탈리아의 브룸브룸(Brumbrum)도 아라미스아우토와 유사한 방식으로 사업을 운영하고 있으며 브룸브룸의 온라인 소매 플랫폼을 활용하여, 중고차를 사거나 새 차를 빌릴 수 있음
- 그리고 마지막 모델은 이베이, 아마존, 알리바바를 필두로 한 대형 유통 업체 모델로 이러한 대형 유통 플랫폼은 상기 다른 유형의 모델과 공유하는 부분도 많지만, 충분히 고유의 특성을 지니고 있기 때문에 하나의 모델로 별도 분류해야 할 필요가 있음
 - 이들 대형 유통 플랫폼은 탁월한 재정적 역량, 시장 침투 범위, 지리적 시장 범위 및 인프라 역량 측면에서 강점을 지니고 있음
- 그렇다면, 상기 주요 모델 중 어떤 것이 성공 가능성이 높은 지 검토할 필요가 있음
 - 주요 모델 모두 각각의 틈새시장과 니즈가 있고 고유한 방식으로 소비자의 구매에 새로운 혁신을 가져다주고 있기 때문에 가능성은 충분할 것으로 보임

Used Car Start-ups

More than 40 startups with innovative solutions are disrupting and transforming the global used car market



〈그림 2〉 혁신적인 솔루션을 보유한 중고차 시장 스타트업 40여개 사 - 세계 중고차 시장의 새로운 혁신을 가져옴

출처 : Frost&Sullivan Blog, New Digital Retailing Business Models..., Jul 21, 2020

- 온라인 중고차 시장이 성장함에 따라(특히, 코로나-19 사태 이후 성장함에 따라), 기존의 중고차 판매 채널과는 달리, 고객과의 신뢰를 구축하고 투명성을 보장해야 성공을 거둘 수 있을 것으로 예상
- 또한, 공유 기반 서비스 또한 시장 참여자들이 강력하게 고려해야 할 사업 모델로 유럽 리스 회사의 중고차 공급량은 2019년 약 600만 대에서 2023년에는 740만 대에 이를 것으로 예상
 - 공유 기반 서비스에 대한 소비자의 관심을 조사한 최근 설문 조사에서 따르면, 유럽 응답자의 68%가 중고차 공유 서비스를 선호하는 것으로 나타남
- ❏ **(결론)** 이러한 추세는 중고차 회사가 단순한 차량 구매/판매를 넘어, 중고차 리스 및 공유 등과 더불어 매력적인 금융/사용자 서비스를 제공해야 한다는 것을 시사함
- 코로나-19 사태와 디지털화 추세는 모든 산업에 혁신을 가져올 기회를 제공하고 있음

- 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.