

글로벌 모빌리티 산업 트렌드

EY한영 산업연구원

Feb 2024

Insight Report #23-038

본 보고서에서는 신규 모빌리티 산업 영역을 다룸

전통 모빌리티 산업 (~2010)

택시 운송업

버스 운송업

물류 주선업

주유소

⋮

신규 모빌리티 산업 (2010~)

Ride Hailing

Robo-taxi¹

Mobility-as-a-Service

Freight Platform

EV Charging

⋮

1. 무인 택시
Source: EY Analysis

Table of Contents

I 모빌리티 산업 개관

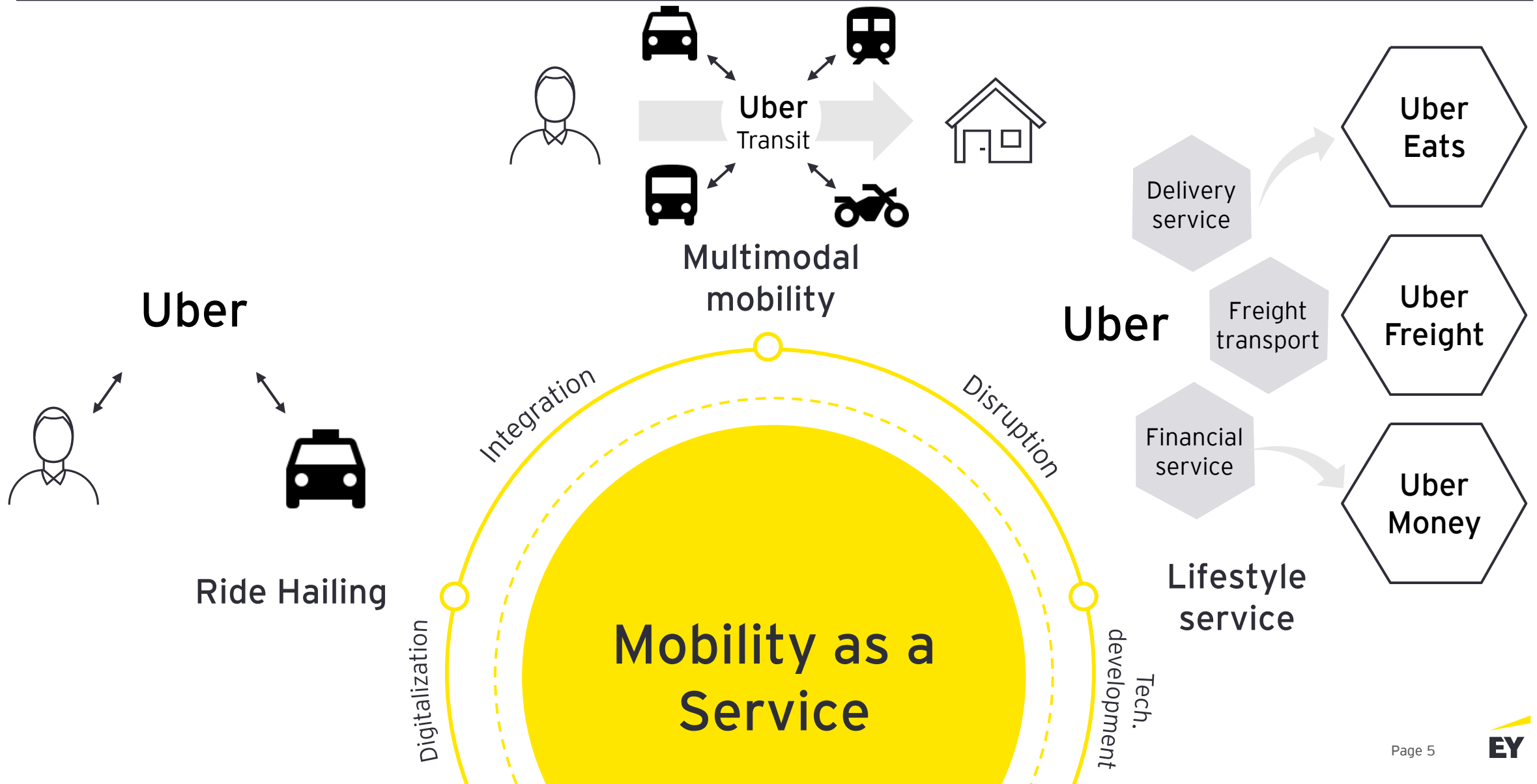
II 모빌리티 세부 시장별 현황

III 모빌리티 사업 기회

An aerial photograph of a parking lot filled with various cars. A large, semi-transparent, stylized number '1' is overlaid on the left side of the image. The text '모빌리티 산업 개관' is written in white Korean characters across the middle of the number '1'.

모빌리티 산업 개관

승차 공유로 시작된 모빌리티는 다양한 이동수단과 라이프 서비스를 포괄하는 개념으로 확대됨



차량 소유에 대한 인식 변화, 새로운 기술, 친환경 규제, 전통 산업의 효율화 트렌드는 모빌리티 산업 내 새로운 사업 기회를 촉발하고 있음

모빌리티 트렌드

차량 소유에 대한 인식 변화

소유보다 경험 및 공유 선호

—

저성장에 따른 소비 축소

새로운 기술의 접목

AI, Data Analytics 등 최신
IT 기술의 대중화

—

센서, IoT 등을 통한
제어 기술 고도화

친환경 규제 강화

탈탄소화 관련 규제 강화

—

EV 등 미래 기술에 대한
정책 지원 확대

전통 산업 구조의 효율화

파편화된 사업 구조 효율화
니즈

—

플랫폼 사업의 부상

신규 사업 기회

Ride Hailing

Robo-taxi

EV Charging

Freight Platform
(middle-mile)

MaaS

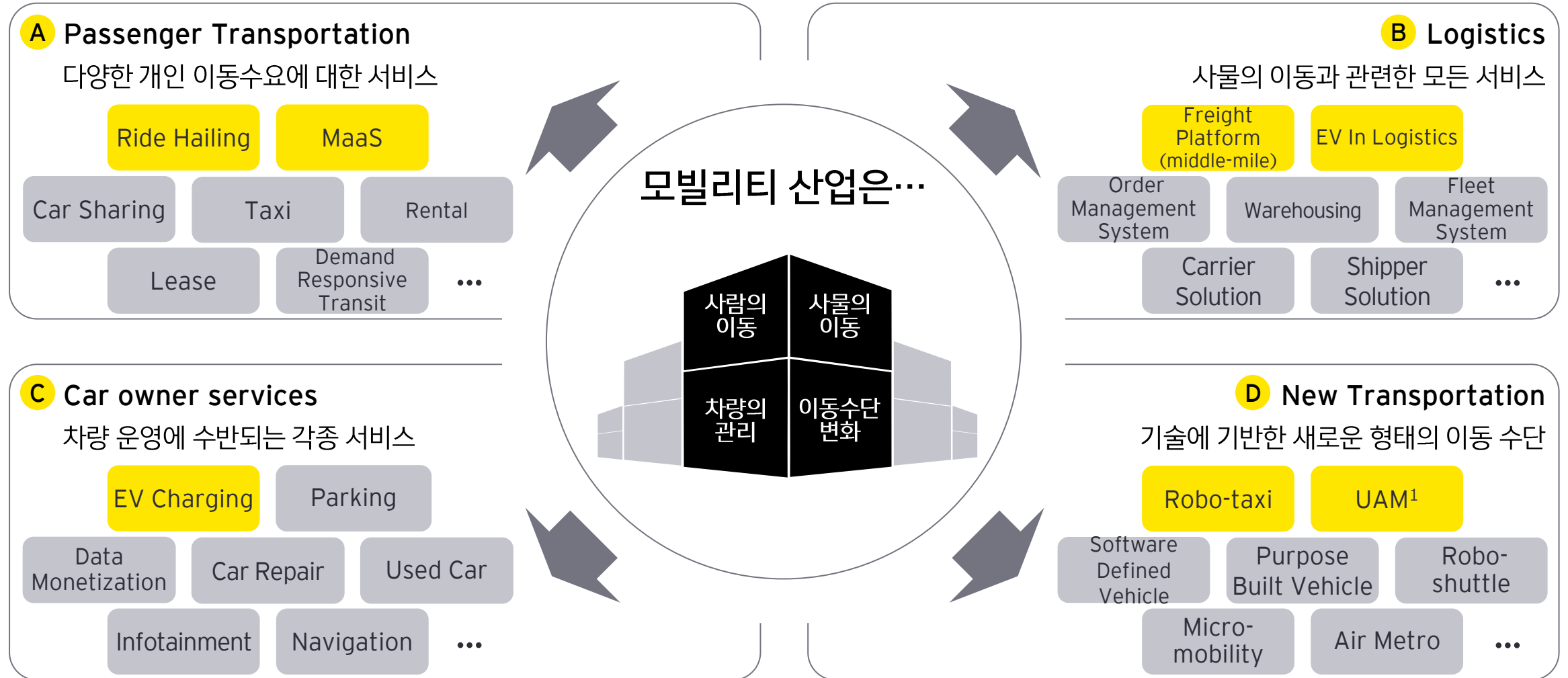
UAM¹

EV In Logistics

Car Repair Platform

모빌리티 산업의 각 영역에서 이러한 신규 사업 기회에 대해 알아보하고자 함

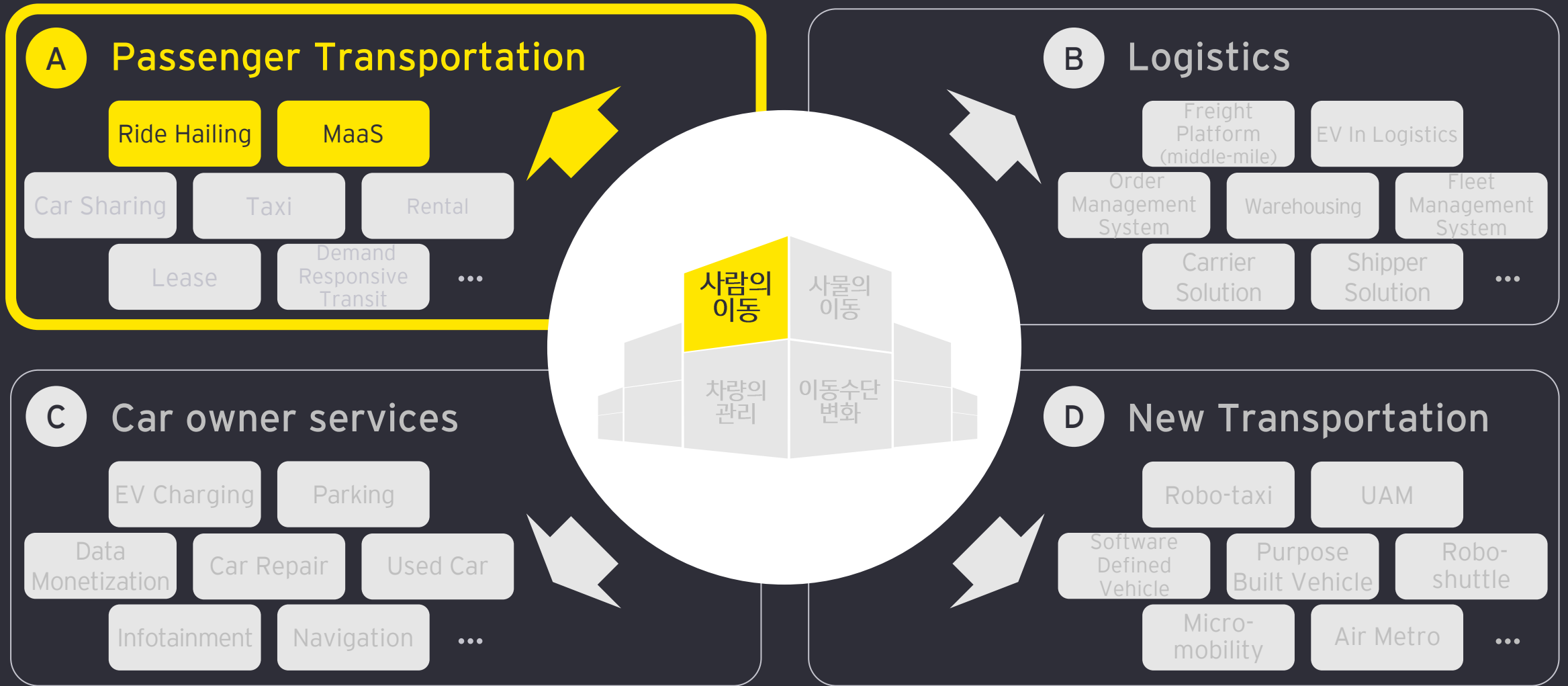
■ 본 보고서의 범위 (신규 산업)





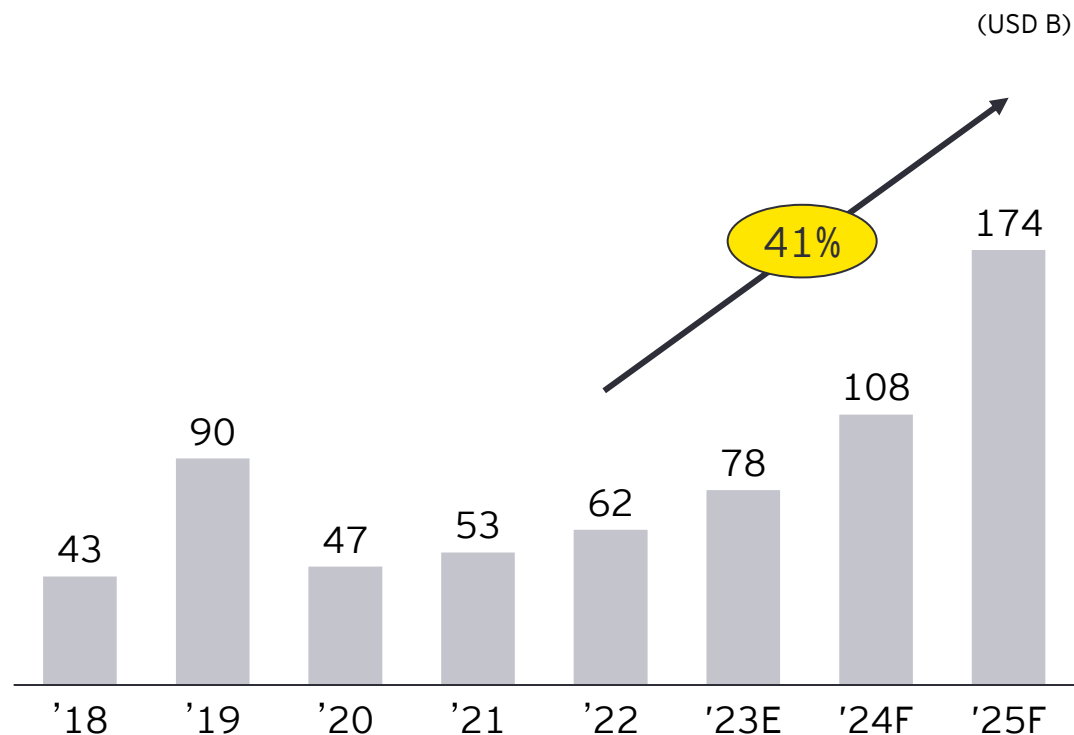
모빌리티 세부 시장별 현황





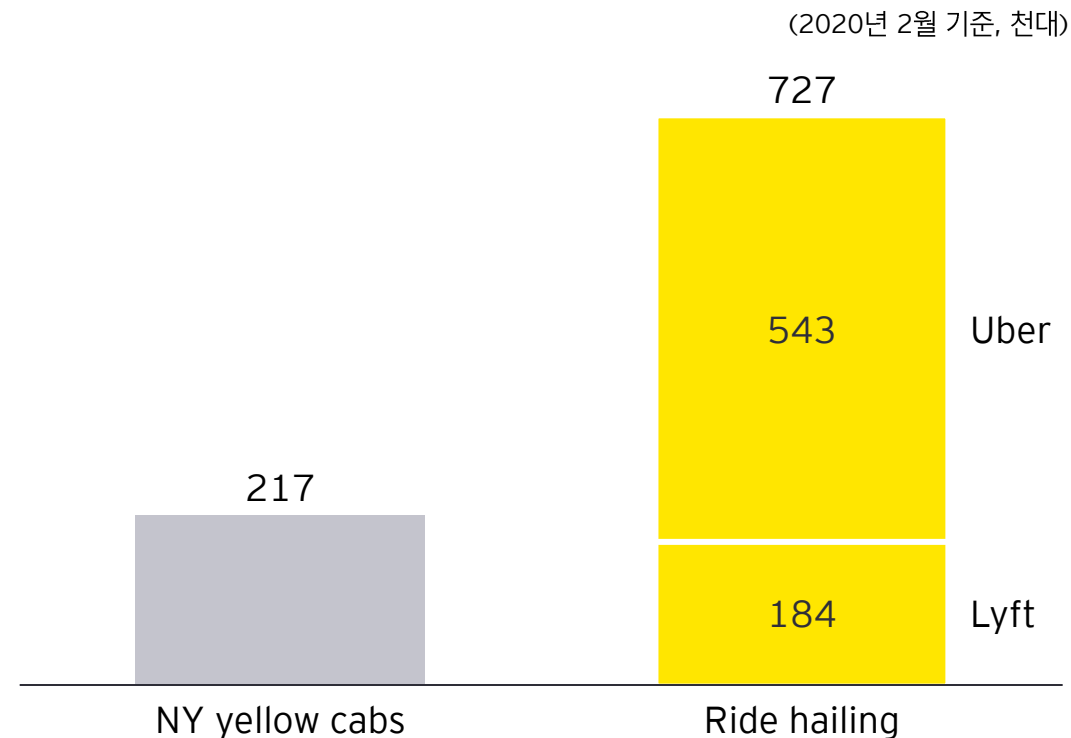
Ride Hailing 시장은 괄목할 만한 성장을 하여 북미에서는 택시를 대체하는 이동 수단이 되고 있음

글로벌 Ride Hailing 시장 규모



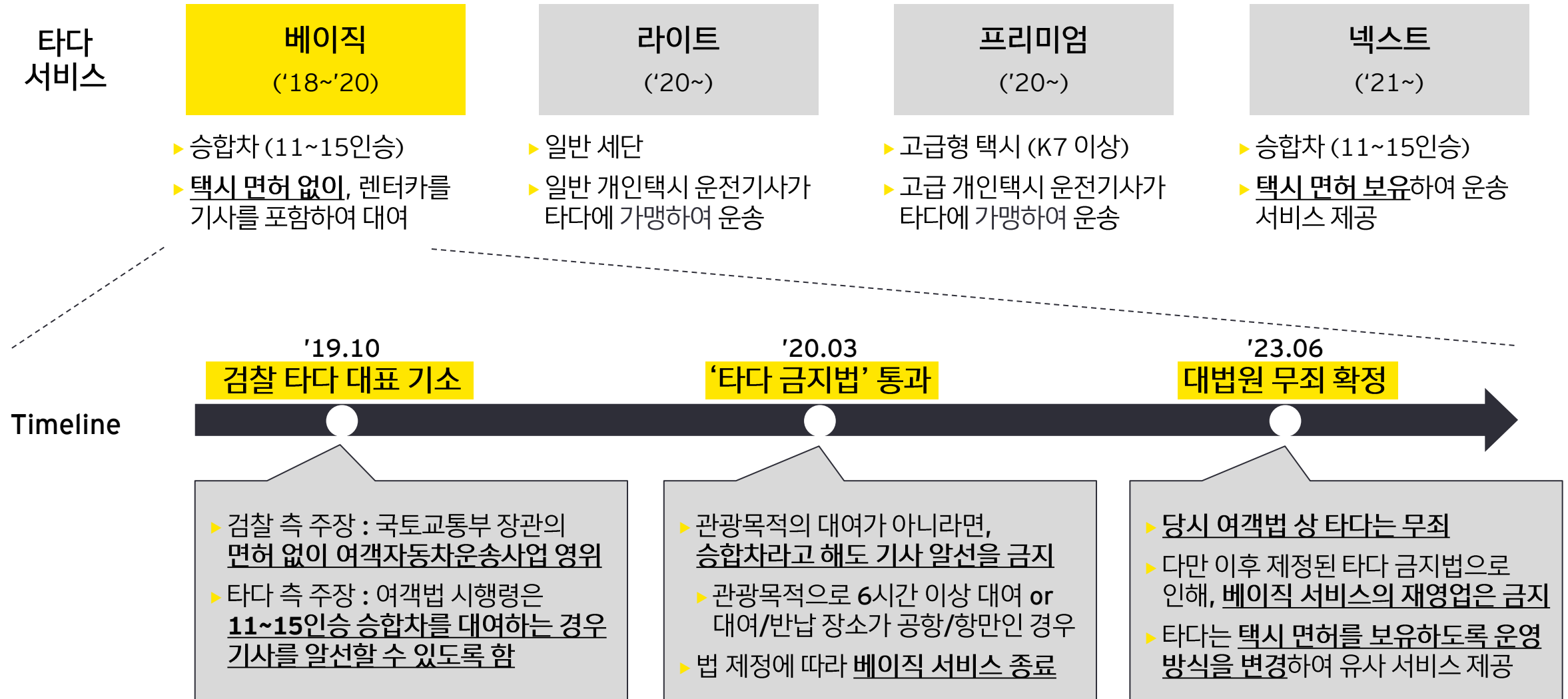
COVID-19 이전의 고속 성장세가 예상됨

NYC 이동수단별 일일 탑승 횟수

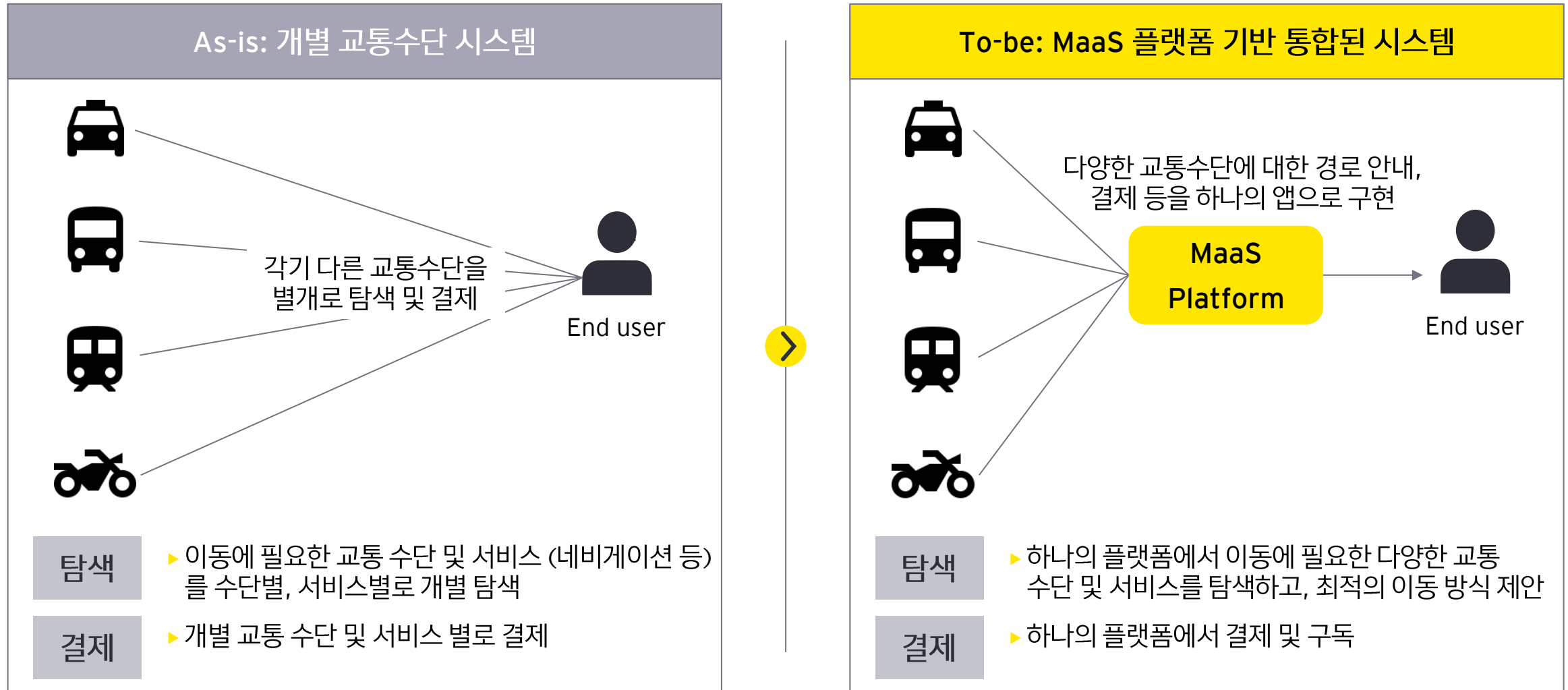


NYC의 경우, Ride Hailing은 이미 Yellow Cab의 규모를 추월함

한국에서는 택시 면허 없이 운송 사업을 하는 것이 금지되어 있으며, 2020년 타다 금지법으로 법률적 조치가 강화되었음



Mobility-as-a-Service 는 고객의 이동을 하나의 통합 플랫폼에서 이용 가능하도록 제공하는 서비스임



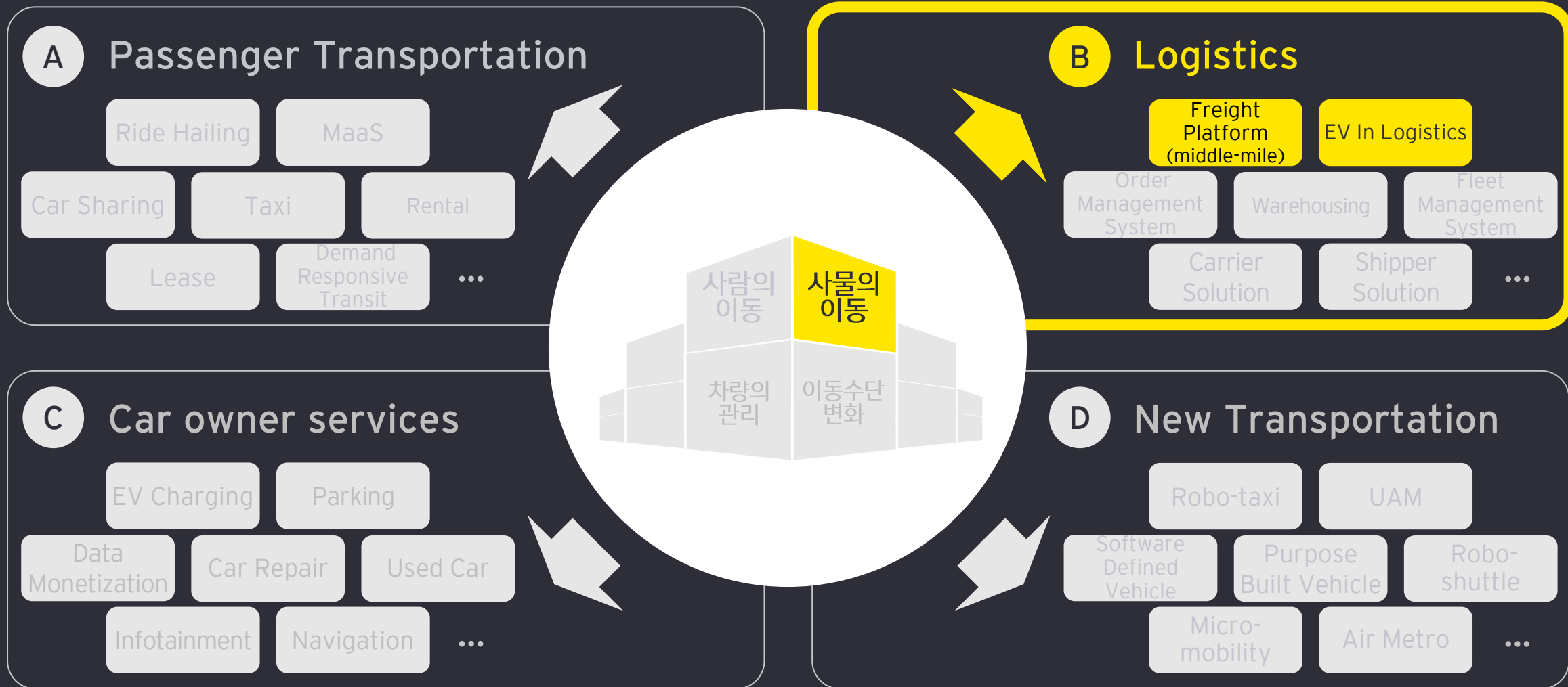
대표적으로 해외의 Moovit과 Whim과 같은 업체들이 정부와 협업하여 MaaS를 운영하고 있음

	Moovit	Whim
서비스 개요	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 앱을 통해 출발지 -> 목적지까지의 최적 경로 탐색 및 결제 서비스 제공 ▶ 대중교통, 자전거, 스쿠터, 택시, 카셰어링 등 ▶ 원하는 이동 방식을 선택하면 앱을 통해 개별 교통수단의 예약/발권/요금지불 가능 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 앱을 통해 출발지 -> 목적지까지의 최적 경로 안내, 결제, 구독 서비스 제공 ▶ 대중교통, 자전거, 스쿠터, 택시, 카셰어링 등 ▶ 앱을 통해 개별 교통수단의 예약/발권/요금지불 가능 ▶ 10일권, 주말권, 월간이용권 등 다양한 구독 상품 제공
설립 년도	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 2012년 서비스 개시 (이스라엘) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 2016년 서비스 개시 (핀란드)
사업 규모	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 112¹개국에서 서비스 운영 ▶ 유저수 1.7B 명 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 6개국²에서 서비스 운영 ▶ 유저수 70,000 명, 누적 20M trips 기록

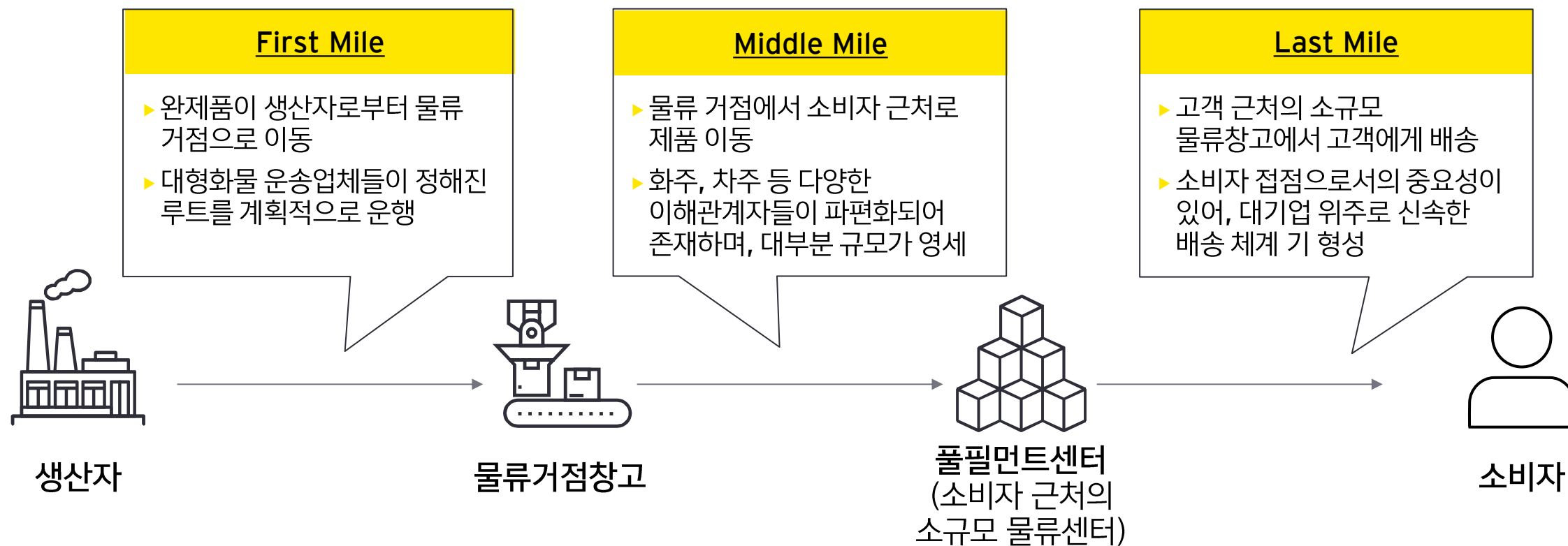
1.미국, 이스라엘, 독일, 덴마크, 프랑스 등

2.핀란드, 벨기에, 오스트리아, 영국, 스위스, 일본 (도쿄)

Source: 삼성증권, Frost & Sullivan, Allied Market Research, BIS research, Berg Insight, EY Analysis

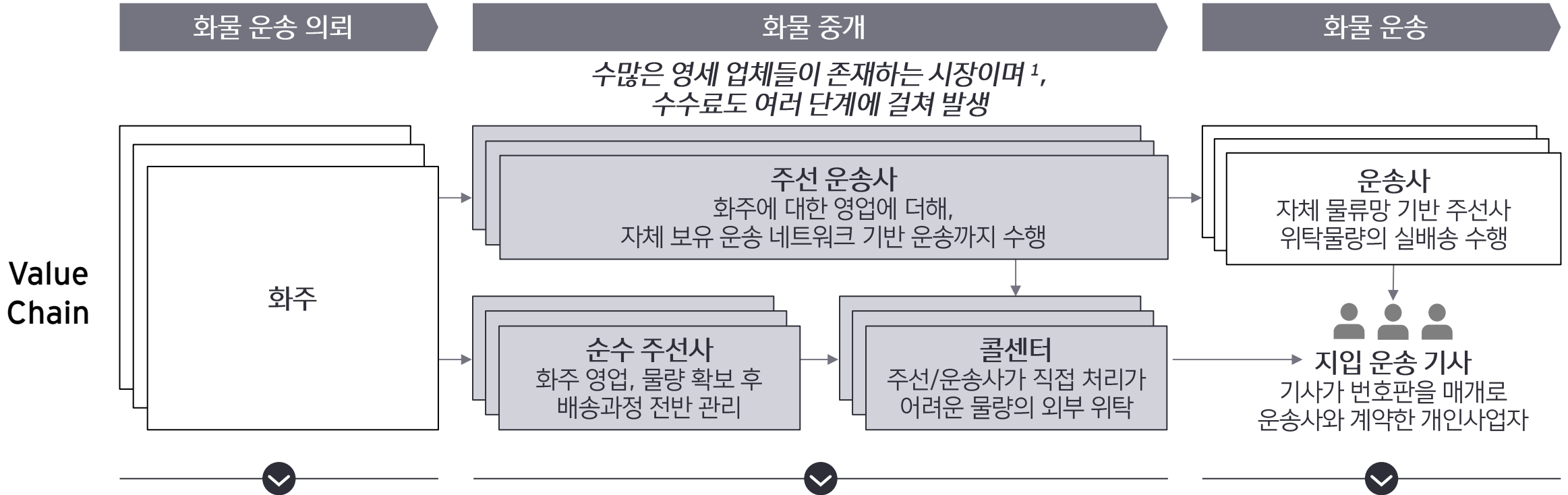


Middle Mile은 물류거점창고로부터 소비자 근처의 풀필먼트센터까지 이동하는 물류 과정을 의미함



이커머스 확산기에 유통사 및 물류사들은 소비자 접점인 Last Mile의 개선에 주력하였으나, 최근에는 효율화의 여지가 많은 Middle Mile에 주목하기 시작함

전통적인 Middle-mile 화물 운송 시장은 수많은 소규모 업체들이 여러 단계에 걸쳐 수수료를 수취하고 있어, 효율화 여지가 존재함



이슈

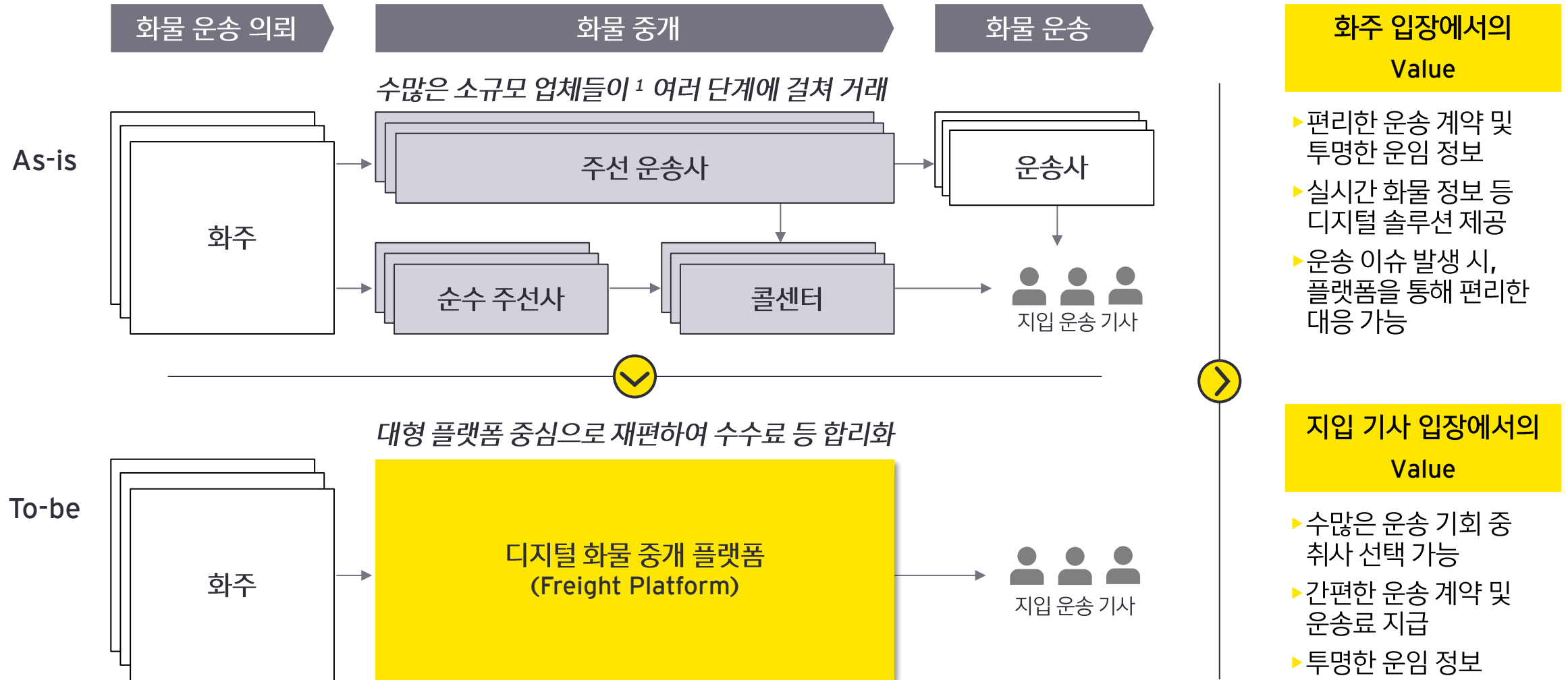
- ▶ 운임 정보 불투명
- ▶ 화물 상태/위치에 대한 실시간 가시성 부족
- ▶ 운송 이슈 발생 시 여러 단계에 걸친 대응으로, 해결 장기화

- ▶ 배차 관리를 담당하는 소수 **keyman** 의 노하우에 의존
- ▶ 배송 중개 외에 이슈 대응 등 화주-차주 사이의 **operator**로서의 역할 부재
- ▶ 영세한 규모로, 자체적인 혁신을 추진하기에는 인식과 역량 모두 미흡

- ▶ 콜센터로부터 전화, 팩스 등을 통해 주문 받는 구시대적 시스템
- ▶ 여러 단계의 수수료로 인해 낮은 마진 구조
- ▶ 확보할 수 있는 **order** 양 제한적

1. '21년 국내 기준 약 10,000개 이상 업체 존재하며, 북미 등 해외에서도 구조 유사
Source: EY Analysis

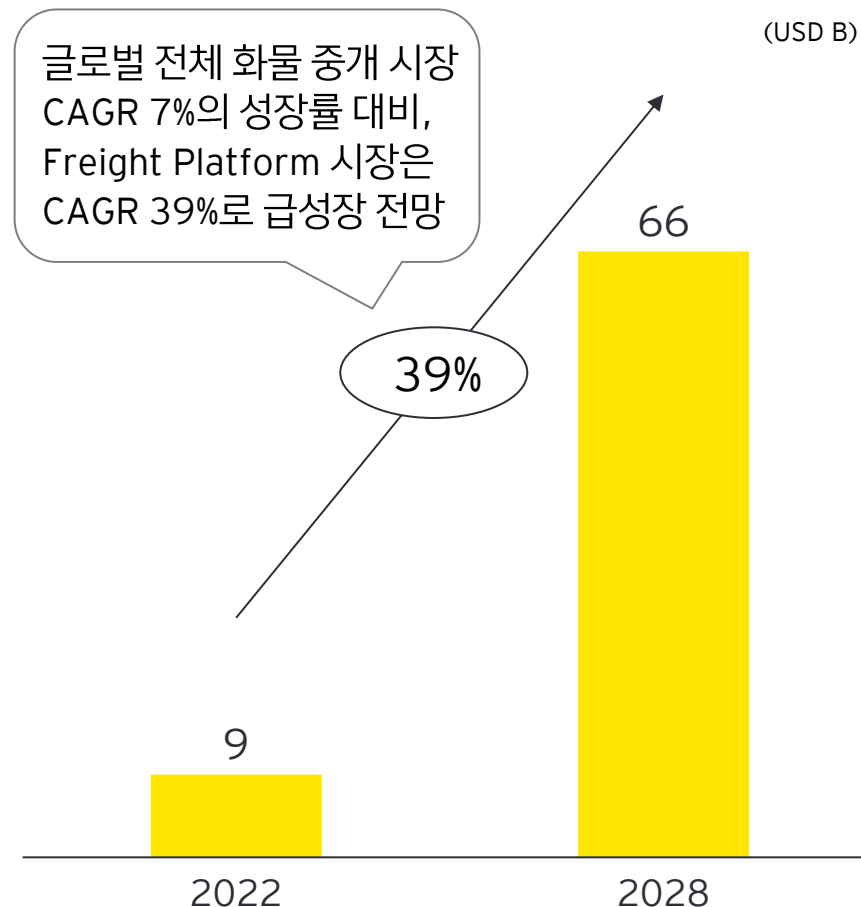
Middle-mile 화물 운송 시장에 플랫폼을 도입하여 거래 단계를 줄이고 효율성을 개선하고자 하는 Business Model이 부상하고 있음



1. '21년 국내 기준 약 10,000개 이상 업체 존재
Source: EY Analysis

디지털 Freight Platform 시장은 '28년까지 연평균 39% 성장하며 660 억 달러 규모를 형성할 것으로 전망됨

글로벌 디지털 Freight Platform 시장



Digital Freight 선도사 (selective)

Uber Freight

- ▶ '16년 설립, '22년 매출 \$6.95 B USD
- ▶ 1M 대 이상 규모로 가장 큰 digital freight 차주 네트워크 확보
- ▶ '21년 운송 S/W 업체 Transplace 인수하여 운송 사업 확대 및 관리 솔루션 고도화 추진

Convoy

- ▶ '15년 설립, '22년 매출 \$1B USD
- ▶ 400,000 대 이상 차주 네트워크 확보
- ▶ 최근 실시간 매칭 외, 화주-중소규모 운송사업자 대상 장기계약 매칭 서비스 출시

Cargomatic

- ▶ '15년 설립, '22년 매출 \$95.7M USD
- ▶ 35,000 대 이상 차주 네트워크 확보
- ▶ Middle Mile 운송 외에, warehouse로 운송하는 'drayage' 매칭 서비스도 제공

디지털 화물 중계 선도업체인 Uber Freight는 화주와 차주를 실시간으로 연결해주는 플랫폼으로서, 양자에게 효율적이고 편리한 서비스를 제공함

Service for 화주



화주 간 연결 및 공유

- ▶ 화주들간 운송사를 공유하여 적재 효율 제고



운송사 실시간 견적, 예약, 위치 확인

- ▶ 실시간으로 견적 조회, 온라인 예약 및 차량 위치와 도착 예정 시간 확인 가능



End-to-end cross-border 운송 서비스

- ▶ 케나다, 미국, 멕시코 운송사 연결, 수입 통관 절차 등 국경 간 물류 서비스 제공



Transportation Mgmt. System

- ▶ 물류·운송 업무 계획 및 실행을 위한 관리 시스템 제공

Service for 차주



신속한 정산 시스템

- ▶ 수주 걸렸던 정산을 운송 완료 후 48시간 내로 입금



화물 정보 실시간 확인 및 예약

- ▶ 희망하는 시기에 앱에서 자신이 원하는 지역에서 원하는 정도의 화물 선택



Powerloop 트레일러 임대 서비스

- ▶ 사전에 적재된 트레일러 운송하여 loading/unloading 비효율성 제거



주유/정비 할인 서비스 (Freight Plus)

- ▶ 주유 및 A/S 할인, 트럭 구매 지원금 등 다양한 비용절감 서비스 제공

GM은 자회사 BrightDrop을 통해 Last-mile에서 친환경 물류를 실현하고자 하는 고객에게 EV 제품 및 서비스를 제공하고 있음

BrightDrop 개요

- ▶ 설립: '21년 1월 출범
- ▶ 개요: GM 산하 B2B EV 모빌리티 서비스 제공 기업
- ▶ 주요 고객: FedEx, Walmart, Verizon 등
- ▶ 매출: '23년 1 bn USD 달성 전망
- ▶ 주요 제품: electronic light commercial vehicle, software 등

주요 제품 및 서비스

1

Zevo 600 (e-LCV)

- Last-mile** 물류 운송에 특화된 **EV** 화물차
- ▶ EV600는 동급 성능의 디젤 차량 대비 연간 약 7천 달러 절감 가능
 - ▶ 완충 시 400km 주행, 120kW 고속충전 지원

2

EP1 (e-Cart)

- Last-mile** 운송 효율성 향상을 위한 전동 카트
- ▶ 3 miles/hr의 속도로 최대 200 lbs 중량의 화물 탑재하여 배송 가능
 - ▶ 시간 당 배송물량 기존 대비 25% 향상

3

EV 관리 서비스

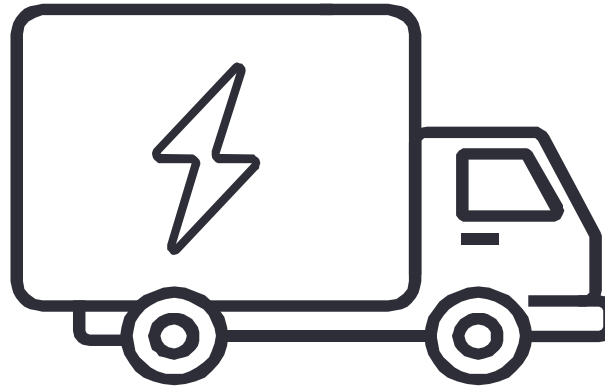
- e-LCV** 및 **e-Cart** 종합 관리 서비스
- ▶ 배터리 충전 상태 및 충전 일정 실시간 업데이트
 - ▶ 무선 차량 소프트웨어 업데이트 기능 제공 및 차량 문제 진단

EV는 회생 제동, 짧은 운행 거리, 넓은 적재 공간 등 여러 측면에서 Last-mile 물류에 적합함

1 고정된 장소에서 정기적 충전이 용이하고, 운행 거리 짧음

- ▶ 장거리 운행과 달리, last-mile은 하루 평균 50-150 마일² 운행 후 차량 센터 복귀
- ▶ 따라서, 매일 운행 후 정기적으로 충전이 용이하다는 장점 보유

Brightdrop's "Zevo"



2 EV 회생제동¹을 통한 주행거리 증진

- ▶ EV의 회생 제동 때문에 stop-and-go가 많은 last-mile의 도심형 운행 스타일에 적합
- ▶ 회생 제동을 이용한 감속효과는 전기에너지를 생성해 배터리를 충전함으로 주행거리 증진

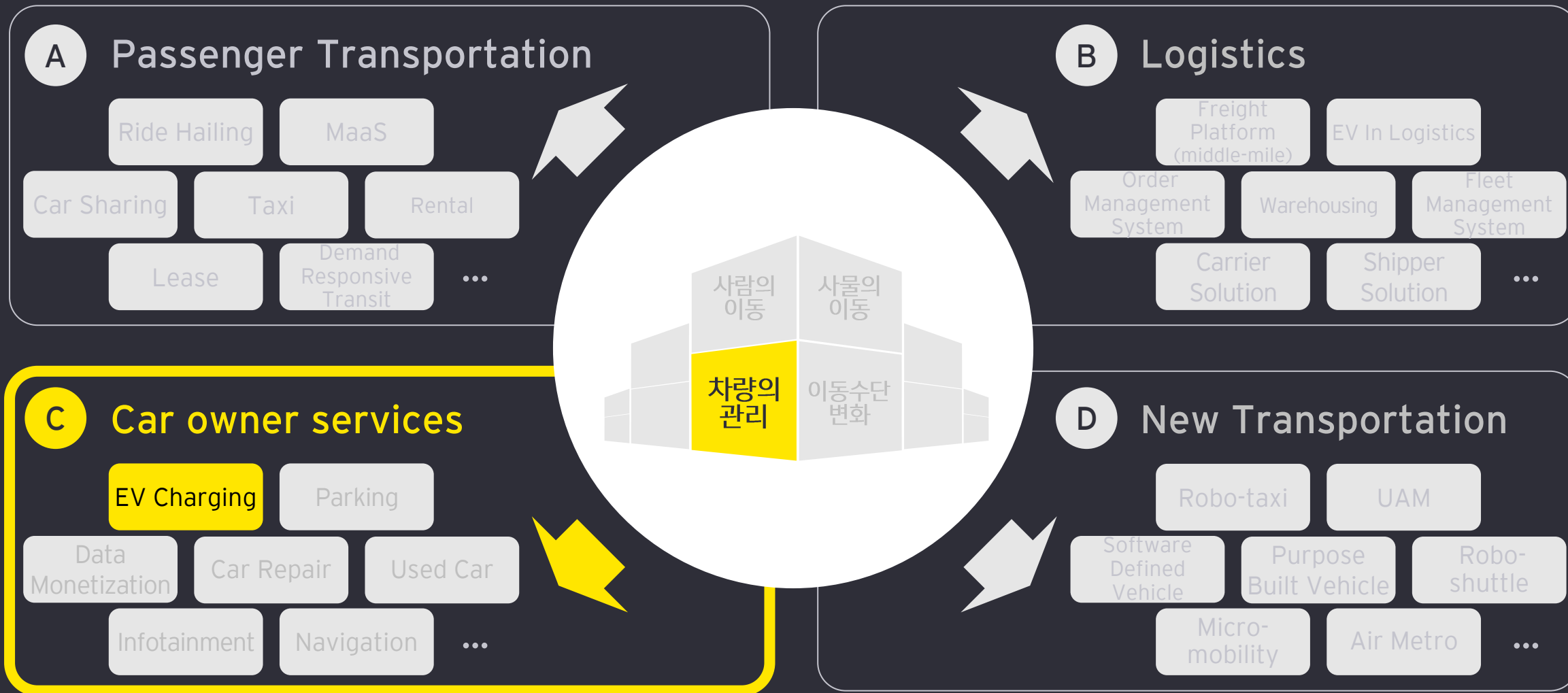
3 기존 내연기관 수송 차량 대비 넓은 적재 공간

- ▶ 전기차 특성상 기존 내연기관 차량에 탑재되는 파워트레인 부재하여 더 넓은 공간 활용 가능

4 낮은 차체 및 계단으로, 승하차 피로도 감소

- ▶ 전기차 특성상 차량 하부에 파워트레인 부재하여 비교적 낮은 차체 구현 가능
- ▶ 업무 특성상 차량 승하차 빈도 높은 last-mile 운전자에게 편리함 제공

1. 전기차의 효율을 높이기 위하여 주행 중 가속 페달을 놓을 경우 속력을 감소시키며 운동 에너지를 전기 에너지로 변환하여 배터리 충전; 2. EV의 sweet spot 주행 거리
Source: GM, EY Analysis

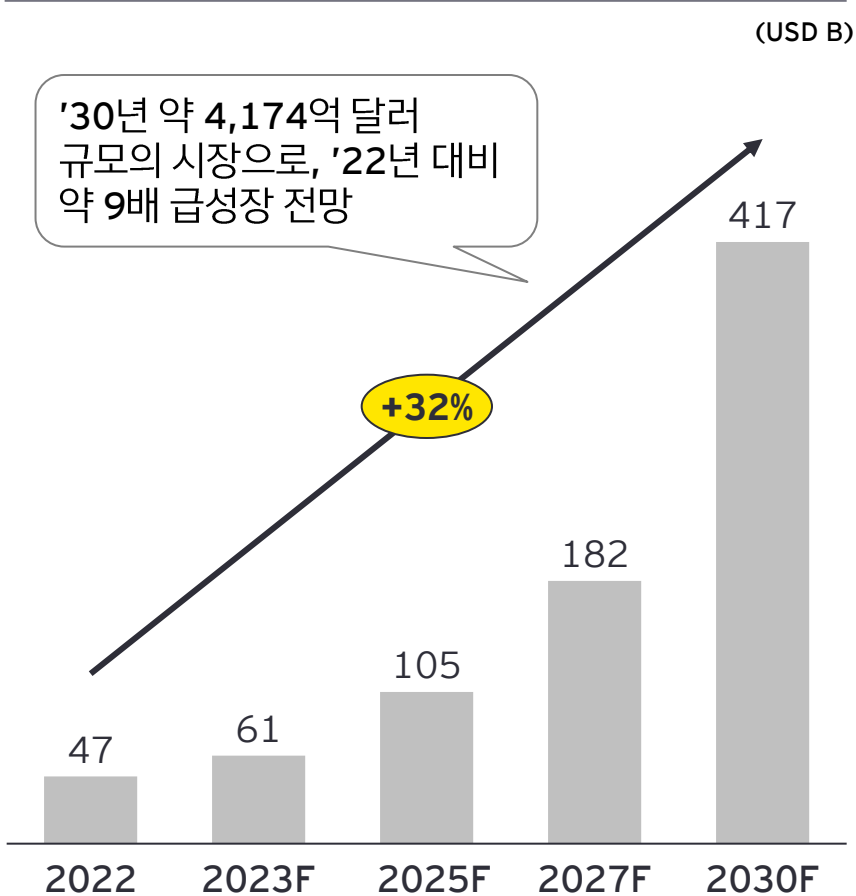


향후 Car Owner Service 영역은 차량 관련 앱이나 충전소/주차장 등을 중심으로 제반 서비스를 통합 제공하는 형태로 발전할 것으로 전망됨



EV 충전 인프라 및 서비스 시장은 본격적으로 개화하여 '30년까지 연평균 +32% 성장하며 4,174억 달러 규모의 시장이 전망됨

글로벌 전기차 충전 인프라 및 서비스 시장¹

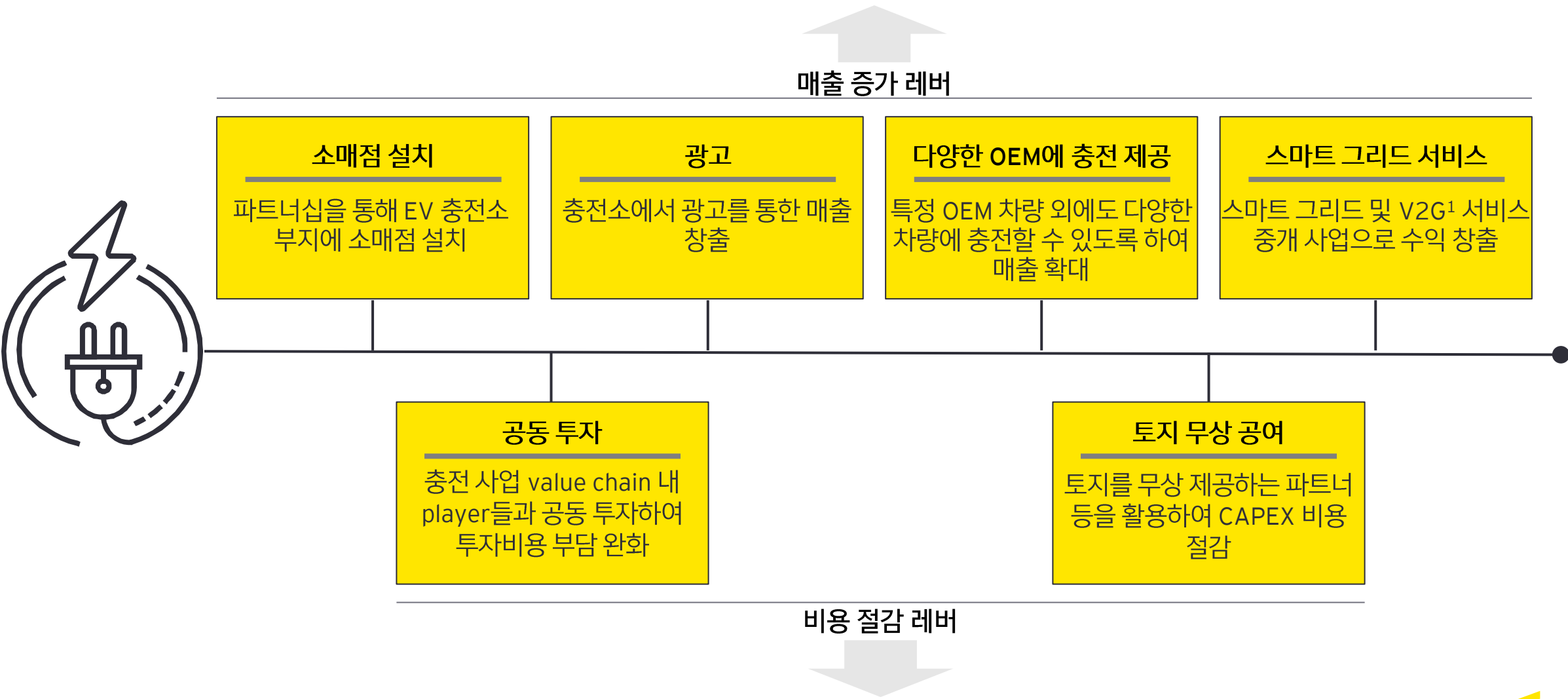


주요 급속 EV 충전소 운영 사업자 (Selective)

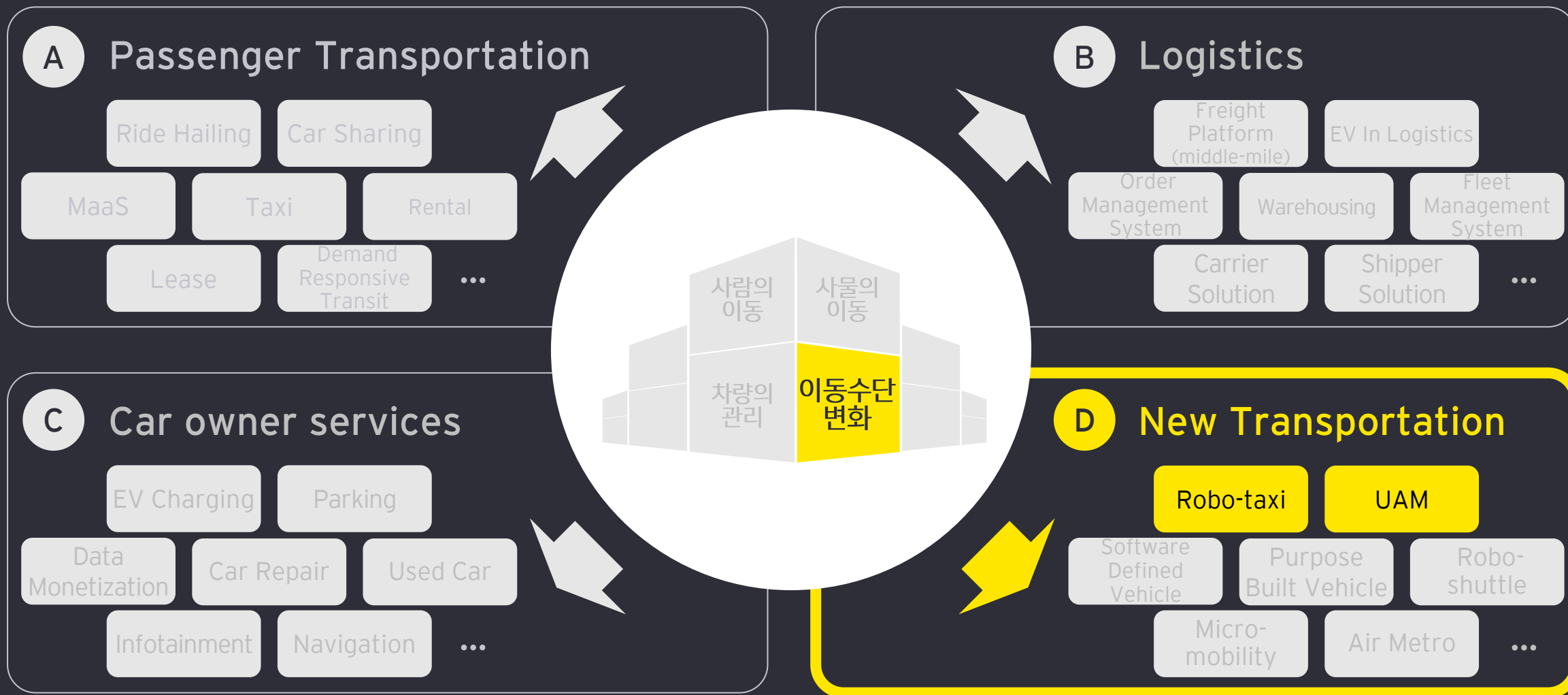
서비스 지역	업체	사업 개요
유럽	Allego	▶ '13년 설립, 유럽 12개국 이상 국가에 26,000 이상 충전소 운영
유럽	Ionity	▶ 17년 설립, VW 및 현대차 ² 가 주요 주주이며 유럽 24개 국에서 1,500개 이상 충전소 운영
유럽	EVBox	▶ '10년 네덜란드에 설립되어 20만 개 이상의 충전소 운영 및 충전 관리 소프트웨어 개발
미국/유럽	Chargepoint	▶ '07년 설립, 북미 및 유럽 16개국에 진출
미국	Blink	▶ '09년 설립, 미국 전역에 2만 3,000여 개의 충전소 운영 및 '22년 국내 진출 선언
미국	Evgo	▶ '10년 설립, 800개 이상 충전소 보유 및 '24년까지 2,700개 충전소 설치 예정
미국	Electrify America	▶ '17년 설립, '21년 기준 북미에 700개 이상 충전소 운영

1. 급속/완속 충전 및 제조/서비스 등 포함된 시장 규모 2. '19년, 현대차 전략투자 진행하여 지분 20% 확보
Source: EY Analysis

EV 충전 인프라 사업자들은 단순 급속 충전 외에도 다양한 매출 증가 및 비용 절감 레버를 사용하여 수익성을 확보하고자 함





1. V2G (Vehicle to Grid): 전기자동차의 배터리 전력을 전력망으로 재송전하는 기술
Source: EY analysis



최근 자율주행 Level 4 수준의 로보택시¹ 서비스가 출시되며 상용화가 개시되었음

자율주행 Level 분류

	Level 1 운전자 지원	Level 2 부분 자동화	Level 3 조건부 자동화	Level 4 고도 자동화	Level 5 완전 자동화
차량의 역할	▶ 운전을 도와주는 기초적 기능 제공	▶ 운전을 도와주는 고급 기능 제공	▶ 운전자가 자율주행 기능을 키면, 제한된 조건에서는 자율주행	▶ 대부분의 상황에서 차량이 자율주행	▶ 모든 상황에서 전적으로 차량이 자율주행
운전자 역할	▶ 운전자가 전적으로 운전	▶ 운전자가 전적으로 운전	▶ 자율주행이 어려울 시, 운전자가 즉시 운전을 넘겨받아야 함	▶ 만약의 상황을 대비해 운전자 필요	▶ (역할 없음)
예시적 기능	▶ 방향 조정 or 브레이크/가속	▶ 방향 조정 and 브레이크/가속	▶ 교통 체증 시 저속 자율주행	▶ 특정 지역 내 로보택시	▶ 운전자 없이 자율주행
		 <p>Tesla 등 대부분 OEM</p>		 <p>Waymo, Cruise 등 로보택시</p>	

1. 자율주행 무인 택시

Source: 미국자동차공학회, 국토교통부, EVPost, 한국자동차연구원, 각사 발표자료, EY Analysis

선도 자율주행 기업들 중심으로 로보택시가 본격적으로 확대될 것으로 예상되며, 택시 기사를 대체하는 로보택시는 모빌리티 시장 내 막대한 파급력을 일으킬 것으로 전망됨

	Waymo (Google)	Cruise (GM)	Motional (현대자동차 ¹)
서비스 론칭일	<ul style="list-style-type: none"> ▶ '17년 시범 운행 ▶ '22년 서비스 유료화 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ '17년 시범 운행 ▶ '22년 서비스 유료화 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ '18년 시범 운행 ▶ '23년 서비스 유료화 예정
운영 지역	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 美 피닉스, 샌프란시스코, 로스앤젤레스, 오스틴(예정) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 美 피닉스, 샌프란시스코, 오스틴, 휴스턴(예정), 댈러스(예정) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 美 라스베이가스 (예정), 로스앤젤레스 (예정)
차량 모델 /운영 대수	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Jaguar 'I-PACE' (EV) ▶ 800대 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ GM Chevrolet 'Bolt' (EV) ▶ 300대 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 현대자동차 'IONIQ 5' (EV) ▶ 100대
누적 주행거리 ²	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 2000만 마일 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 1000만 마일 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 150만 마일
사고율 ³	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 0.2회/1만 마일 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 0.3회/1만 마일 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 0회 (무사고)
요금	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Uber와 유사한 수준 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Uber와 유사한 수준 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 미정
특징	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 파트너십을 통한 서비스 확대 ▶ Uber와 차량 호출 및 배달 서비스 파트너십 체결 ('23년) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 무인 로보택시 차량 판매/서비스 ▶ 두바이 도로교통국과 4000대 공급 계약 체결 (~'30년) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 파트너십을 통한 서비스 확대 ▶ Uber, Lyft와 차량 호출 및 배달 서비스 파트너십 체결 ('22년)

자율주행 Level4 로보택시는 다수의 카메라 및 센서를 통해 인간보다 정확하게 주변 환경 감지해 무인 주행 가능하나, 특정 상황에서는 Call Center를 통해 원격 운전을 하는 등 기술적 한계도 존재

현재 자율주행 무인 택시 차량 구조 (Waymo, Cruise)



UAM (Urban Air Mobility) 는 도심 운항을 목적으로 하는 eVTOL (Electric Vertical Take-Off and Landing, 수직 이착륙 전기 항공기) 중심의 새로운 항공 교통 체계를 의미함

UAM 개요

정의

- ▶ 도시 권역 이동이 가능한 전기 동력 기반 비행체 및 관련 인프라
- ▶ 수직이착륙 가능한 eVTOL을 주요 비행체로 사용

활용 분야

- ▶ 화물 운송: 도심 라스트마일 딜리버리
- ▶ 승객 수송: 에어택시, 공항 셔틀 등

주요 특징

고효율성

- ▶ 별도 활주로 없이, 최소한의 수직이착륙 공간만 확보되면 비행 가능
- ▶ 공중 이동을 통해 지상 도로보다 5~10배 더 빠른 이동 가능

친환경성

- ▶ 전기를 동력원으로 사용해 탄소 배출 없음
- ▶ 추진기 특수 설계로 기존 헬기 대비 저소음 발생 (생활소음 수준)

고안전성

- ▶ 다수의 프로펠러로 구성되어 있기 때문에 일부가 작동하지 않아도 동력 분산 통해 균형 잡을 수 있어서 헬기보다 안전함

Challenges

항공기 인증 취득

- ▶ 운항을 위해서 형식 인증¹, 감항 인증² 등 다수의 허가 취득 필요³
- ▶ 실제 eVTOL의 상용 운항 승인까지 장기간 소요될 전망⁴

인프라 구축

- ▶ eVTOL의 이착륙 및 충전/정비 등을 위한 터미널⁵ 및 전용 항로 구축 필요
- ▶ 초기에는 인프라 구축된 특정 지역-공항처럼 정해진 구간만 운행할 전망

UAM은 '24년부터 특정 경로에서 상용 운항이 시작될 것으로 전망

	Joby	Archer	Volocopter
기업 개요	▶ '09년 설립된 미국 UAM ¹ 제조/서비스 기업	▶ '20년 설립된 미국 UAM 제조 업체	▶ '11년 설립된 독일 UAM 제조 업체
기업가치 ³	▶ USD 4.9Bn	▶ USD 1.6Bn	▶ USD 1.9Bn
주요 투자사	Toyota SK Telecom Delta	Stellantis United Airlines	Mercedes-Benz Geely
성과 및 사례	▶ '22년 캘리포니아 주에서 2번째 prototype 비행 실험 진행 - 현재까지 총 38번 비행 실험 완료 ▶ '23년 미 공군과 eVTOL ² 9대 공급/운영 계약 체결	▶ '21년 United Airlines에 '미드나이트' 항공기 200대 공급 계약 체결 ▶ '22년 2인승 eVTOL 'Maker' 첫 전환비행 성공	▶ '19년 Stuttgart 도심내 유럽 최초 비행 성공 ▶ '22년 Bentonville Summit에서 4인승 eVTOL 'VoloConnect' 첫 시험비행 성공
사업 계획	▶ '25년 Delta Airlines과 함께 뉴욕 도심-공항간 에어택시 서비스 예정 ▶ '25년 eVTOL 에어 택시 서비스 상용화 예정	▶ '25년 United Airlines과 협력해 시카고 도심-공항간 에어택시 서비스 상용화 예정	▶ '24년 파리 하계 올림픽, 일본 '세계 엑스포 2025'에서 상용 운항 목표 ▶ '25년 내 상용화 목표로 한국, 미국, 유럽 등에서도 인증작업 진행 중

1. Urban Air Mobility 2. electric vertical take-off and landing aircraft (수직 이착륙형 전기 항공기)
 Source: 각 사 발표자료, EY Analysis

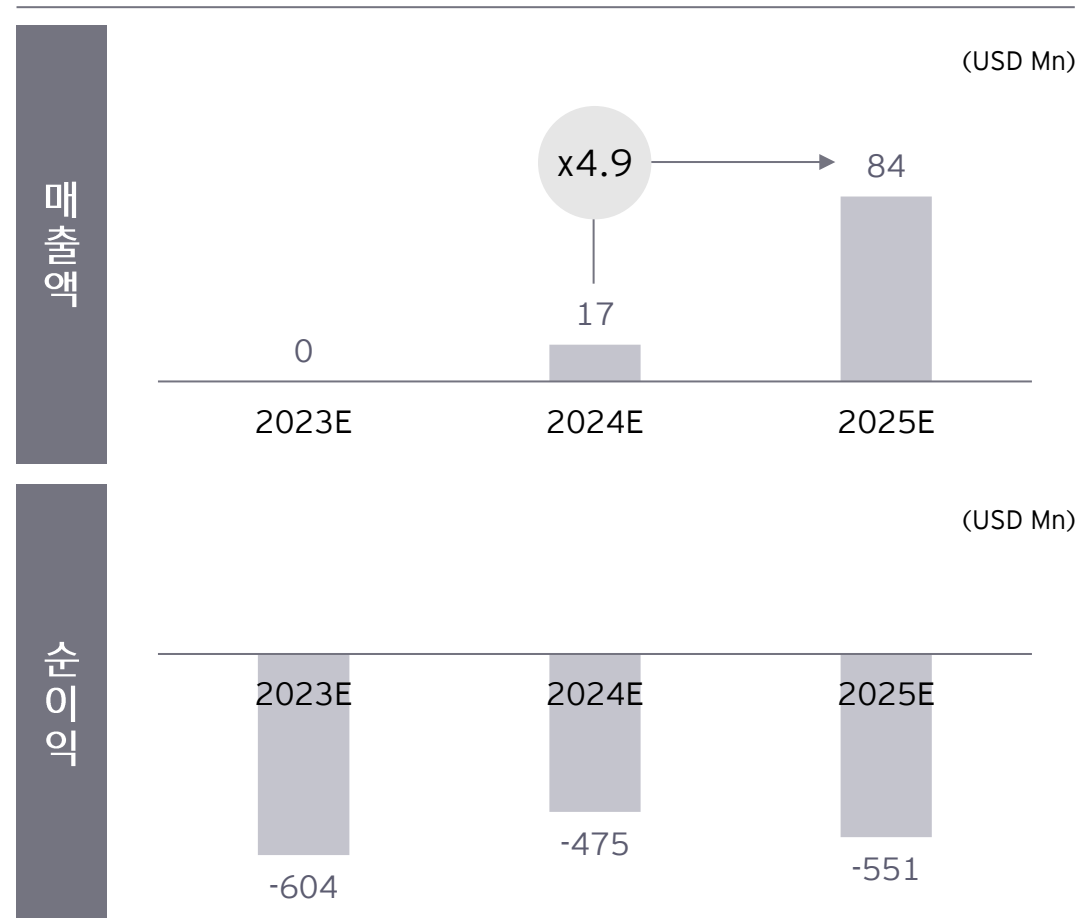
3. Volocopter 외 '23.08.18 시가총액 기준, Volocopter는 '22년 외부 투자유치에 따른 기업가치 평가금액

선도 UAM 사업자인 Joby Aviation은 '25년부터 에어택시 상용 서비스를 본격화할 계획이나, 항공기 승인 절차 지연 및 적자 지속에 대한 우려가 존재함

비즈니스 개요

수익 모델	<p>에어택시 Ride Hailing 서비스 (예정)</p> <p>▶ 탑승인원: 5명 (승객 4명)</p> <p>군용 eVTOL 판매</p>
사업 전략	<p>OEM 파트너와의 협력을 통한 양산 체계 구축</p> <p>▶ Toyota가 생산라인 설계 지원 및 핵심 부품 공급 ('23)</p> <p>▶ '24년부터 연간 250~450대 생산 계획</p> <p>모빌리티 플랫폼 인수를 통한 서비스 역량 확보</p> <p>▶ Uber의 에어택시 사업부¹ 인수 및 추가 투자 유치 ('20)</p> <p>▶ Uber의 지상택시 호출과 에어택시 서비스 연동할 전망</p> <p>파트너십 기반으로 해외 진출 도모</p> <p>▶ [한국] SKT의 지분 투자 유치 및 독점 계약 체결 ('23)</p> <p>▶ [일본] ANA항공과 제휴 통해 에어택시 서비스 예정 ('23)</p>
승인	<p>'20년 UAM 기업 최초 미 항공청(FAA)의 상업용 비행 허가 취득 (Type Certification G-1)</p> <p>'22년 항공운송 서비스업 승인 완료 (Part 135)</p>

연간 실적 전망





모빌리티 사업 기회

모빌리티 산업의 Disruption에 따라, 국내 기업들도 다양한 Business Opportunities를 활용할 수 있을 것으로 판단됨

	Market Overview	Business Opportunity
Passenger Transportation	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ride Hailing 및 MaaS는 플랫폼 업체 중심으로 전개될 것이며, 후발 업체들은 시장 지위 확보 어려움 ▶ 플랫폼 영역을 확대하고자 다양한 서비스를 add-on 하는 추세 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 플랫폼 업체들의 서비스 확장 과정에서 일부 역할을 파트너십 형태로 맡아 진입하는 방안 필요 (ex: Uber Money -> 금융사와 제휴)
Logistics	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Logistics는 미들마일 플랫폼화 과정에서 value creation이 크게 일어날 기회 영역 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 물류 또는 디지털 플랫폼 역량을 지닌 업체들이 미들마일 플랫폼 사업 검토 필요
Car Owner Services	<ul style="list-style-type: none"> ▶ COS는 기존 단편적인 서비스들이 데이터 기반으로 연계되고 통합되는 모습을 나타낼 전망 ▶ 차량 S/W 또는 부동산을 보유한 업체들이 헤게모니를 잡을 것으로 전망 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 유통/주차/수리 거점을 보유한 기업이나 SW 플랫폼 기업이 COS 영역에서 사업을 확장 검토 필요
New Transportation	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 로보택시는 국내 도입 시까지 상당한 시간이 걸릴 전망이며, 자금력과 기술력도 필요 ▶ UAM 또한 규모 있는 사업으로 실현되기 위해서는 시간이 필요 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 단기적인 니즈가 존재하는 물류/창고형 로봇 등이 성공 가능성 높음 ▶ 물류/유통 등 실질적인 수요처를 보유한 경우 시너지 창출 가능

또한 모빌리티 사업 진입 시 비즈니스의 특성과 자사의 상황에 맞추어 적합한 진출 방식을 선택하여야 함

	진출 방식				
	Joint Venture	지분 투자	경영권 인수	Green Field (Startup)	Green Field (대기업)
대표 사례	▶ <u>Ionity</u> : 유럽 EV 충전소 사업자로, 여러 OEM이 JV하여 설립	▶ <u>Joby</u> : UAM 사업자로, 도요타, 델타항공, SKT 등이 투자	▶ <u>Zipcar</u> : Car Sharing 사업자로, 렌터카 업체 AVIS가 인수	▶ <u>Uber</u> : 승차 공유 업체로, IT 경력을 지닌 창업자들이 설립	▶ <u>Waymo</u> : 자율주행 업체로, Google의 사내 프로젝트로 시작
사업 진출 이유	▶ 자사 EV를 지원하는 충전소에 대한 주도권 확보	▶ 유망 산업에 대한 투자 및 연계 비즈니스 추진	▶ 잠재적 대체제인 비즈니스에 대한 Hedging 차원 투자	▶ Taxi 업계 문제를 해결하는 솔루션을 사업화	▶ 향후 파급력이 클 기술에 대한 장기적인 투자
진출 방식 선정 이유	▶ 대규모 투자가 필요하며, 파트너 간 시너지 창출 가능	▶ 불확실성이 큰 사업이므로, 투자 리스크 분산	▶ 선도 업체 인수로 빠른 시간 내 시장 지위 확보	▶ 사업에 필요한 대규모 자금을 IPO를 통해 유치 가능	▶ 선도적인 기술을 기 보유하였으며, 자금력도 충분

EY한영 모빌리티 산업 전문가 Contact Point

EY한영 산업연구원

변준영 파트너

joonyoung.byeon@kr.ey.com

산업연구원장

김광현 상무

kwanghyun.kim@kr.ey.com

실무총괄

EY-파르테논

심창용 파트너

changyong.shim@parthenon.ey.com

김영훈 파트너

younghoon.kim@parthenon.ey.com

EY컨설팅

이광림 파트너

gwang-rim.yi@kr.ey.com

이승헌 파트너

seung-heon.lee@kr.ey.com

EY한영

권영대 파트너

young-dae.kwon@kr.ey.com

이진명 파트너

jinmyung.lee@kr.ey.com

EY | Building a better working world

EY exists to build a better working world, helping to create long-term value for clients, people and society and build trust in the capital markets.

Enabled by data and technology, diverse EY teams in over 150 countries provide trust through assurance and help clients grow, transform and operate.

Working across assurance, consulting, law, strategy, tax and transactions, EY teams ask better questions to find new answers for the complex issues facing our world today.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. Information about how EY collects and uses personal data and a description of the rights individuals have under data protection legislation are available via ey.com/privacy. EY member firms do not practice law where prohibited by local laws. For more information about our organization, please visit ey.com.

© 2024 Ernst & Young Han Young
All Rights Reserved.

APAC No. 05001124
ED None.

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, legal or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

ey.com/kr