



Next in auto 2025

격변의 자동차 산업:
관세, 전기차 보급의 둔화, 중국과의 경쟁

April 2025



자동차 제조사들과 부품 공급업체들은 기술적 도약, 소비자 선호도 변화, 글로벌 경제 변동에 대응하고 있습니다. 여기에 인플레이션, 고금리, 지속되는 공급망 차질까지 겹치면서 더욱 어려운 환경이 조성되고 있습니다.

완성차 제조사(OEM)들과 부품 공급업체들은 다음을 포함한 여러 측면에서 디스럽션을 맞이하고 있습니다:

- **트럼프 행정부의 관세 정책으로 인한 공급망 교란**
- **변화하는 정책 속에 지속 가능성 목표의 균형**
- **신기술과 전기차 전환에 대한 시장의 불확실성**
- **소프트웨어 중심 자동차(SDV)의 부상**
- **높아지는 중국의 경쟁력**

이는 이미 자사의 장기적 전망에 불안감을 느끼고 있던 자동차 업계 경영진들에게 상당한 부담이 될 수 있습니다. 그러나 이러한 도전 과제에 효과적으로 대비하는 리더들은 시장의 디스럽션을 견디는데 필요한 현금 흐름과 자본을 확보할 수 있을 것입니다.



트럼프 행정부의 관세 정책으로 인한 공급망 교란

트럼프 대통령 당선인은 자동차 배출가스 기준을 완화하고 전기차에 대한 정부 지원을 축소하겠다고 밝혔습니다. 또한, 미국 국내 제조업 강화를 위한 관세 부과도 제안했습니다.

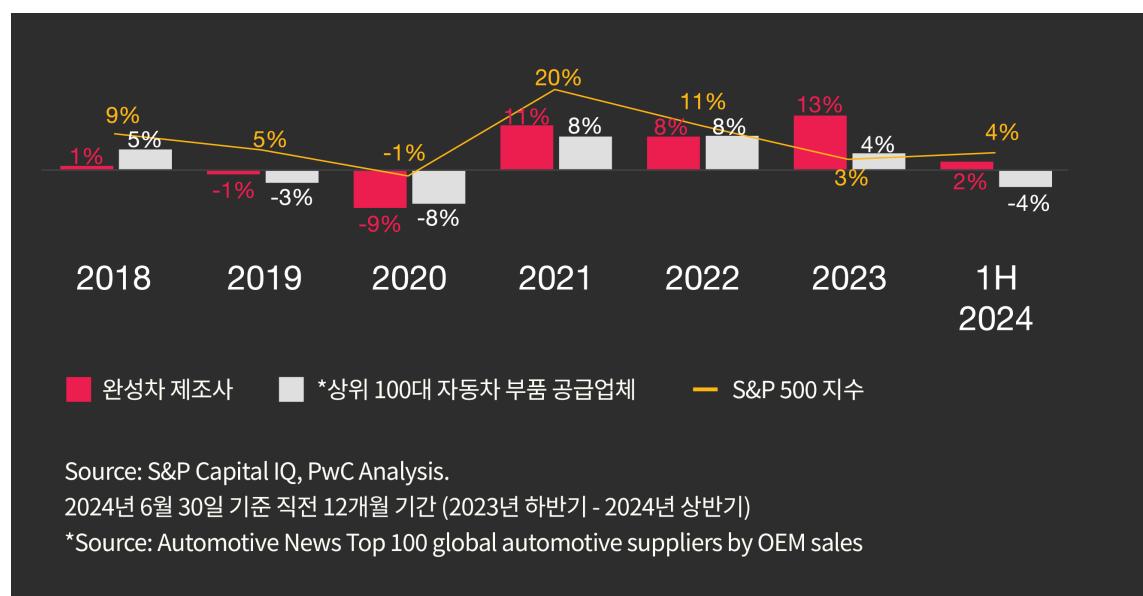
그러나 규제 완화와 보호무역 정책에서 얻는 단기적 이점은 글로벌 경쟁력 약화를 야기할 수 있습니다. 캐나다와 멕시코산 제품에 10에서 25%, 중국 수입품에 최대 60%, 멕시코에서 생산된 차량에 100에서 200%에 이르는 관세를 부과하는 등의 제안된 조치들은 미국 소비자들에게 가격 부담을 주게되고 미국 자동차 공급망을 교란시킬 수 있습니다. 트럼프가 선거 막바지에 제안한 모든 멕시코산 수입품에 대한 25% 일괄 관세는 멕시코 마킬라도라(조립공장) 운영에 의존하는 기업들에 심각한 타격을 줄 수 있는 추가적인 조치입니다. 이러한 관세들과 그로 인한 시장 혼란은 자동차 기업들의 수익성과 현금 창출에 미치는 악영향을 더욱 가중시킬 수 있습니다.

Key actions

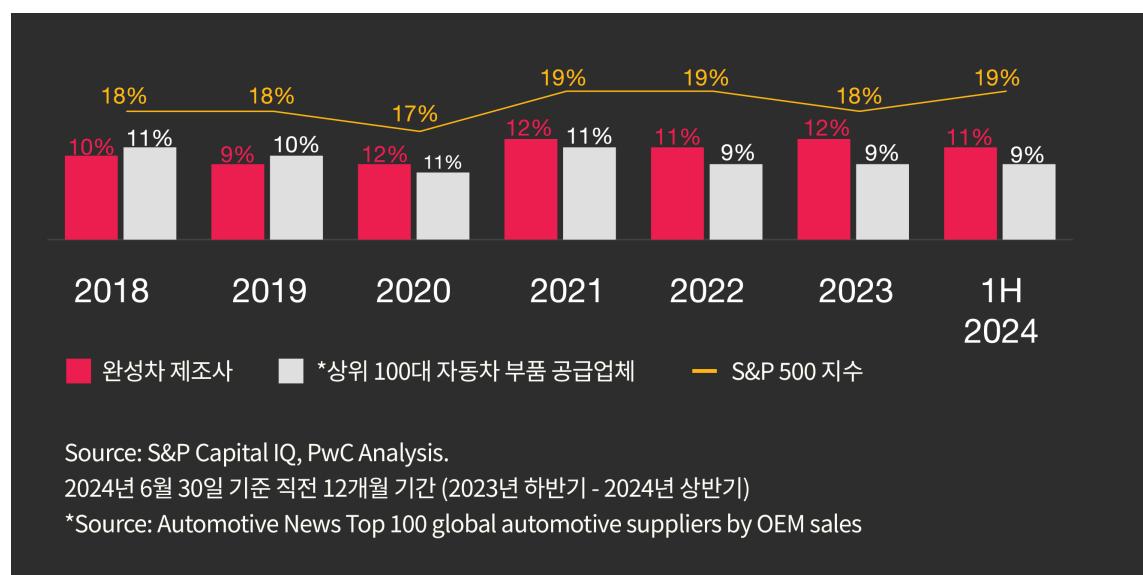
기업들은 관세와 규제 변화가 매출에 미칠 잠재적 영향을 분석함으로써 변화하는 환경에 대응을 시작할 수 있습니다. 중국, 멕시코 및 기타 국가에 대한 미국의 관세 정책 변화에 따른 영향을 예측해야 합니다. 이후 관세 영향을 최소화할 생산 및 조달 전략을 수립하고, 운영 효율화를 위해 통관 및 세무 계획을 통합하며, 보복 관세 가능성을 포함한 지정학적 변화에 주시해야 합니다. 또한 이처럼 급변하는 환경에서 유연성을 유지하기 위해서는 외부 충격에 견딜 수 있는 강화된 공급망 구축이 필수적입니다.

자동차 완성차 제조사(OEM)들과 부품 공급업체들은
영업이익을 내긴 했지만, 지난 5년간 경제적 부가가치 창출에는
어려움을 겪어왔습니다.

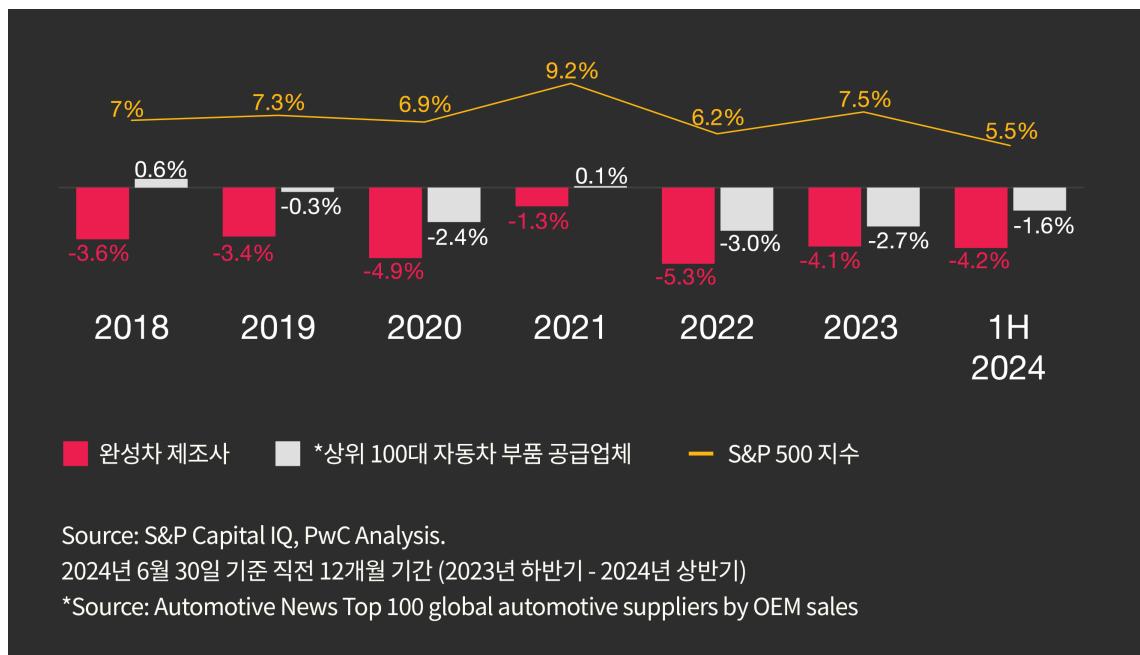
매출 성장률



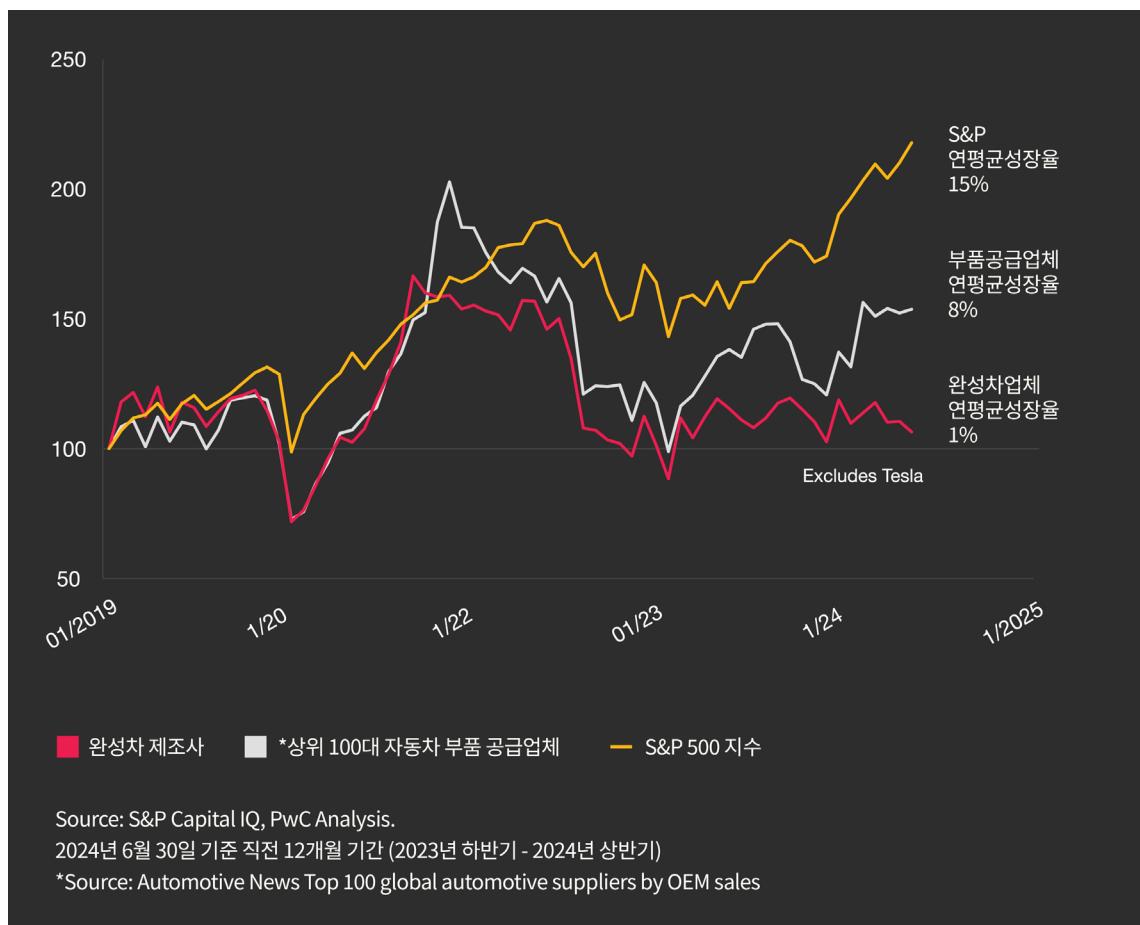
EBITDA 마진



경제적 이익



총 주주수익률





변화하는 정책 속에 지속 가능성 목표의 균형

배출가스와 전기화에 관한 규제 환경은 트럼프 행정부 하에서 큰 변화가 예상됩니다. 바이든 시대의 기후 정책이 철회될 가능성이 높고, 친환경 에너지 프로젝트에 세금 혜택을 제공했던 인플레이션 감축법과 같은 핵심 정책들도 축소되거나 폐지될 수 있습니다. 이로 인해 일부 배출가스 감축 프로젝트가 보류되고, 전통적인 에너지 사용과 국내 생산으로 초점이 이동할 수 있습니다. 또한 정책적 우선순위가 다른 분야로 이동하면서 전기차 보급 지원도 타격을 받을 가능성이 있습니다.

물론, 완성차 제조사들과 부품 공급업체들이 독립적인 환경에서 운영되는 것은 아닙니다. 주 정부와 국제 사회의 규제는 종종 연방 정책과 달라 상황을 복잡하게 만들 수 있습니다. 그럼에도 불구하고 불확실성이 팽배한 상황에서도 많은 기업들은 단순한 리스크 관리를 넘어 증가하는 친환경 제품 수요를 충족하고 글로벌 표준에 부합하기 위해 지속가능성 목표를 유지하고 있습니다.

Key actions

미국의 규제 변화가 예상되는 상황에서도, 완성차 제조사들과 부품 공급업체들은 지속가능성이라는 목표를 유지해야 합니다. 탄소 감축과 전기화 목표를 계획대로 추진함으로써 글로벌 시장의 기대에 부응하고 경쟁력을 유지할 수 있습니다. 동시에, 새로운 관세나 완화된 배출 기준과 같은 정책 변화 가능성에 대비한 시나리오 계획을 수립하는 것이 현명합니다. 이러한 변화가 공급망, 비용, 운영에 미칠 수 있는 영향을 분석하고, 리스크를 관리하면서도 새로운 성장 기회를 창출할 수 있는 조정 방안을 모색해야 합니다.



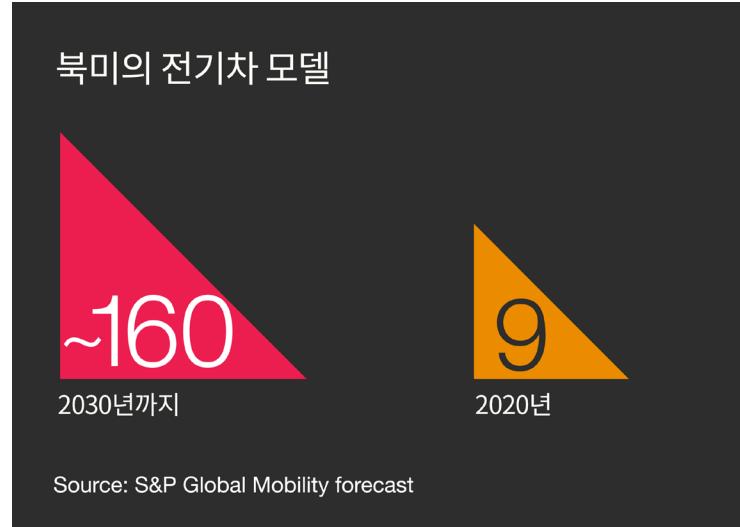
신기술과 전기차 전환에 대한 시장의 불확실성

완성차 제조사들과 부품 공급업체들은 최근 몇 년간 전기차로의 전환이 가속화될 것이라고 예상하였습니다.
(그래프 참조)

대규모 투자에도 불구하고, 전기차에 대한 대중화는 예상보다 느리게 진행되고 있습니다. 이는 수익성과 현금 흐름에 부정적 영향을 미칠 뿐 아니라, 규제 목표 달성을 위한 전기차 판매 수준에 도달하지 못함으로써 규제를 준수하지 못할 위험까지 초래하고 있습니다.

Key actions

전기차 시장 변동성에 대응하면서도, 자동차 제조사들은 현금 흐름과 수익성을 창출하기 위해 현행 사업에서의 운영 효율성을 극대화해야 합니다. 여기에는 공급망의 개선과 지역화, 그리고 자원 확보를 위한 비핵심 자산의 매각 검토가 포함됩니다. 또한 기업들은 경쟁력 있는 가격, 첨단 기술 도입, 충전 인프라 개선을 통해 전기차를 소비자에게 더욱 매력적으로 만든다면 시장 보급을 가속화할 수 있습니다.





소프트웨어 중심 자동차(SDV)의 부상

자동차 산업은 소프트웨어 중심의 기능과 특성을 갖춘 차량 설계로 진화하고 있으며, 이는 차량 수명 주기 동안 지속적인 업그레이드와 새로운 기능 추가를 가능하게 합니다.

최근 **소프트웨어 중심 자동차(Software-defined vehicle : SDV)**에 관한 기사에서 언급했듯이, 이는 전통적인 차량 개발 방식에서의 중대한 패러다임 전환을 의미합니다. 많은 전통적인 완성차 제조사들은 이미 소프트웨어 중심 접근법으로 차량을 설계하고 있는 중국 업체들과 기술 선도 완성차 제조사들에 비해 이 분야에서 뒤처져 있습니다. 제품 포트폴리오의 복잡성을 고려할 때, 이러한 격차를 줄이는 것은 전통적인 완성차 제조사들에게 큰 도전 과제입니다.

예를 들어, 전통적인 완성차 제조사들은 흔히 여러 플랫폼을 기반으로 40개에서 100개 이상의 모델을 시장에 보유하고 있어, 전체 제품 포트폴리오에 걸쳐 소프트웨어 중심의 접근을 개발하고 배포하는 데 많은 시간과 자본이 소요됩니다. 전통적인 자동차 기업들이 중국 업체들과 신기술 중심의 완성차 제조사들과 효과적으로 경쟁할 수 있도록 제품 개발 프로세스와 비즈니스 모델의 변화가 필요합니다.

Key actions

소프트웨어 중심 자동차(SDV) 기술은 미래 차량 개발의 핵심 요소입니다. 경쟁력 확보를 위해 기업들은 SDV 아키텍처를 개발하고, 제품 포트폴리오 내 소프트웨어 기술의 개발과 배포를 간소화해야 합니다. 경영진은 SDV 가치 사슬에서 자사의 포지셔닝을 명확히 하고, 경쟁에 필요한 운영 모델 변화를 구현해야 합니다. 또한, 제품 개발 비용의 급격한 증가를 방지하기 위해 다른 제품 개발 활동에 대한 자본 배분을 효율적으로 재조정할 필요가 있습니다.



높아지는 중국의 경쟁력

전통적인 완성차 제조사들과 부품 공급업체들은 중국 경쟁사들의 도전에 직면해 있습니다. 중국의 완성차 제조사들과 부품 공급업체들은 지난 15년간 전기차와 관련한 인프라 개발에 주력해 왔으며 그 결과, 전기차 엔지니어링, 설계, 개발, 제조 분야에서 괄목할 만한 발전을 이루었습니다. 대부분의 전통적인 완성차 제조사들은 중국 업체들과의 경쟁에서 어려움을 겪고 있으며, 중국 완성차 제조사들은 중국 외 시장에서도 경쟁사 대비 25% 이상 낮은 가격으로 적극적인 공세를 펼치고 있습니다.¹

Key actions

자동차 기업들은 특히 전기차와 관련 인프라 분야에서 중국 기업들의 급속한 발전 속도에 대응하기 위해 첨단 기술과 혁신에 투자해야 합니다. 또한 품질을 유지하면서도 중국 전기차 및 내연기관 차량과 경쟁할 수 있도록 전기차의 생산 비용을 절감하는 것이 매우 중요합니다. 경쟁력 있는 가격과 품질로 시장 점유율 방어와 동시에 전기차 보급 촉진이라는 두 가지 목표를 달성해야 합니다.

또한 전통적인 완성차 제조사들은 주주 환원, 신사업을 위한 현금 확보, 그리고 불확실한 전기차 대중화 속도에 대응하기 위해 내연기관 차량에서의 수익성과 현금 창출력을 유지해야 합니다.

1. "China's Electric-Vehicle Makers Face EU Antisubsidy Probe" The Wall Street Journal, Kim Mackrael and William Boston, accessed on Factiva 12/13/24.

피해야 할 함정들

자동차 산업의 경영진들은 매출과 수익성을 모두 향상시키고 전기차로의 전환을 위한 다양한 전략을 구사할 수 있지만, 동시에 상당한 장애물이 존재합니다.

다음은 반드시 피해야 할 사항들입니다.

자원의 과도한 분산

전통적인 자본 배분과 제품 개발 전략을 유지하면서 동시에 전기화, 소프트웨어, 기타 기술에 투자하려는 시도는 노력과 자원을 분산시킬 수 있습니다. 핵심 자산과 전략적 파트너십에 우선 순위를 두는 집중된 자본 배분 체계는 기업의 역량과 경쟁 우위를 강화할 수 있습니다.

전략에 대한 집중 부족

명확하고 일관된 비전 없이 경쟁사를 맹목적으로 쫓아가는 것은 일관성 없고 효과적이지 못한 전략으로 이어질 수 있습니다.

미래 선택지의 제한

특히 불확실성이 높은 시기에는 미래의 유연성을 제한하는 투자 결정보다는 항상 다양한 선택지를 열어두는 것이 중요합니다.

비효율적인 레거시 사업 운영

혁신을 위한 현금 창출을 위해 기존 사업 운영을 개선하지 않으면 새로운 기술 투자 역량이 저하될 수 있습니다.

제품 및 제조 전략의 유연성 결여

유연성을 확보하지 못하면 시장 변화에 신속히 대응하고 수익성을 유지하는 것이 어려워질 수 있습니다.

내일을 위한 준비

자동차 산업은 어려운 과제에 직면해 있습니다. 아무리 잘 설계되고 실행된 계획이라도 통제할 수 없는 지정학적, 기후, 경제적 요인들로 인해 무너질 수 있기 때문입니다. 기업은 외부 압력 속에서 단순히 생존하는 것을 넘어 성장해야 합니다. 대체 공급업체와 새로운 시장을 개발하는 것은 자동차 기업들이 변화하는 지정학적 환경에 민첩하게 대응할 수 있는 효과적인 방법 중 하나입니다.

PwC가 진행 중인 연구는 자동차 산업 리더들이 미래를 위한 확실한 투자를 지속하면서도 당면한 핵심 운영 과제를 해결할 수 있는 추가적인 방안들을 모색하고 있습니다.

48%

자동차 산업 CEO들 중 48%가 혁신 없이는 향후 10년 안에 그들의 사업이 경제적으로 존속 가능하지 않을 것이라고 답했다.

Source: PwC's 27th Annual Global CEO Survey

초점을 맞추다

경영진은 유연성을 유지하면서도 전략적 집중과 효율적인 자원 배분의 중요성을 강조함으로써 이러한 실수들을 피할 수 있습니다.

비록 느리게 진행되고 있지만 꾸준히 확대되는 전기차 대중화에 대응하기 위해 새로운 역량 개발과 비즈니스 모델 구축에 집중해야 합니다. 이를 위해서는 인플레이션, 금리 상승, 공급망 문제, 경기 침체 압력과 같은 거시경제적 역풍을 완화하면서 단기, 중기, 장기적 관점의 계획과 전략을 수립해야 합니다.

Business contact

전용욱 Partner

yong-wook.jun@pwc.com
02-709-7982

신승일 Partner

seung-il.shin@pwc.com
02-709-0648

www.samil.com

삼일회계법인의 간행물은 일반적인 정보제공 및 지식전달을 위하여 제작된 것으로, 구체적인 회계이슈나 세무이슈 등에 대한 삼일회계법인의 의견이 아님을 유념하여 주시기 바랍니다. 본 간행물의 정보를 이용하여 문제가 발생하는 경우 삼일회계법인은 어떠한 법적 책임도 지지 아니하며, 본 간행물의 정보와 관련하여 의사결정이 필요한 경우에는 반드시 삼일회계법인 전문가의 자문 또는 조언을 받으시기 바랍니다.

S/N: 2504W-RP-049

© 2025 Samil PricewaterhouseCoopers. All rights reserved. "PricewaterhouseCoopers" refers to Samil PricewaterhouseCoopers or, as the context requires, the PricewaterhouseCoopers global network or other member firms of the network, each of which is a separate and independent legal entity.