



# Samil Insights

자동차 산업 | October 2020



삼일회계법인

[www.samil.com](http://www.samil.com)

## 들어가면서

올 초 시작된 COVID-19으로 우리는 전 세계적으로 사상 유례 없는 위기를 겪고 있습니다. COVID-19 이전에도 소위 ADAPT — 불균형 (Asymmetry), 파괴적 혁신 (Disruption), 노령화 (Aging), 양극화 (Polarization), 사회적 신뢰 저하 (Trust) — 라고 요약될 수 있는 이슈를 마주하고 있었으나, COVID-19은 이러한 격변의 시대 흐름을 가속화하여 우리에게 더 큰 도전이 되고 있습니다. 단기적으로는 이동제한으로 위기를 버티어 내고, 한편으로는 백신개발에 박차를 가하고 있지만, 국가별 산업별 위기의 파고는 만만하지 않습니다.

자동차 산업 역시 예외가 아닙니다. 자동차 산업은 과거 주력하던 내연기관차를 뒤로하고 CASE 또는 MECA로 명명되는 새로운 모빌리티의 시대로 접어들고 있으며, 이러한 파괴적 혁신으로 힘겨워 하고 있는 자동차 기업들에게 COVID-19은 패러다임을 가속화하는 주요 동인이 되고 있습니다.

전문가들은 세계 자동차 시장이 2022년 또는 2023년에야 2019년 수준으로 회복할 수 있을 것으로 전망하고 있습니다만, 그 이후에도 중국을 제외하고는 생산물량 측면에서 낮은 성장률로 치열한 경쟁이 예상되는 상황입니다. 낮은 시장 성장률과 치열한 경쟁 속에서 전기차와 자율주행으로 대변되는 모빌리티 혁명을 마주하고 있는 자동차 산업은 미래를 준비하기 위한 R&D에 집중하는 한편, 낮아지는 수익성과 투자 자원 마련을 위한 원가 절감에 사활을 걸고 있습니다. 이에 전 세계 자동차 기업들은 플랫폼의 공유와 R&D 공동 투자를 통해 적극 대응하고 있습니다.

또한, 전 세계적으로 맞이하고 있는 양극화는 자동차 산업 역시 예외가 아니어서 유동성에 여유가 있는 기업들은 이러한 위기에 제품라인의 확장,

공급망의 강화 등을 위하여 M&A와 투자에 공격적으로 나서고 있는 반면, 전기차 부상으로 조만간 다가올 위기에 물리게 될 내연기관 부품업체들을 포함하여 유동성 위기에 봉착하고 있는 기업들은 구조조정을 준비해야 할 시점입니다.

패러다임의 급격한 변화에 처한 자동차 산업에 대하여 삼일회계법인의 자동차 산업 전문가들이 모여서 자동차 산업의 패러다임 변화에 따라 기업들이 관심을 갖고 있는 M&A를 포함하여 세무와 회계적 이슈를 검토해 보았습니다.

먼저, 자동차 산업에 대한 큰 패러다임의 변화를 요약하였고, 이러한 패러다임의 변화에 따라 기업들이 중요하게 검토해야 할 투자 및 M&A 방향, 그리고 기업의 재무담당자가 실무적으로 챙겨야 할 주요 세무 및 회계 이슈를 점검해 보았습니다.

이번 보고서로 세계 자동차 시장의 전반적인 흐름과 이에 따른 실무적 주요 이슈를 파악할 수 있는 기회가 되었으면 하는 바램입니다. 더 상세한 실무적 내용은 동 자동차 산업 보고서를 작성한 실무 전문가들에게 문의하시면 깊이 있는 솔루션과 자문을 제공해 드릴 수 있을 것으로 확신합니다.



삼일회계법인 배화주 대표  
Client & Market Leader



# 01

## COVID-19으로 가속화 된 자동차 산업의 변화

이상은 Executive Director (sangeun.lee@pwc.com)  
오선주 Senior Manager (sunjoo.oh@pwc.com)



## 1. COVID-19에 따른 자동차 산업 영향 및 전망

### (1) '20년 자동차 산업 YTD 실적: 지역별

COVID-19 영향으로 '20년 7월까지의 글로벌 자동차 판매는 전년 동기 대비 23% 감소, 생산 또한 전년 동기 대비 30% 감소. 생산라인의 섯다운으로 수요 보다는 생산쪽 차질이 더 크게 나타났으나 그 이후 회복세가 올라오고 있음

#### 미국

- 3월 이후 빠르게 확산된 COVID-19 영향으로 자동차 판매량 급감
- 공장 섯다운으로 인해 생산 차질이 크게 발생한 가운데, 하반기에도 코로나 영향 지속되며 정상화까지는 시일이 소요될 것으로 전망

#### 유럽

- COVID-19으로 인한 이동제한과 경제활동 중단으로 자동차 생산 및 수요 급감
- 소비진작을 위해 취득세 감면 혜택 및 구매보조금 지급 정책 시행. 특히 전기차에 대한 보조금 확대

#### 중국

- COVID-19 선반영, 1Q 이후 확산세 둔화에 따라 상대적으로 타격이 적음
- 자동차 소비촉진을 위해 전기차에 대한 보조금 지급 2년 연장

#### 한국

- 국가적 차원의 빠른 전염병 대응으로, 타 국가대비 영향도가 적음
- 상반기 현기차 위주 신차 출시 및 정부의 취득세 감면 정책으로 판매 선방

### 자동차 판매량 감소 현황 ('20.7월)

Country	Sales Decrease*	Decrease vs. YTD July 19	Production Decrease**	Decrease vs. YTD July 19
China	-1,820,871	-15.8%	-1,841,502	-16.6%
Japan	-509,961	-19.2%	-1,317,898	-26.6%
South Korea	54,221	6.5%	-402,889	-18.4%
USA	-1,676,906	-21.4%	-1,470,569	-33.3%
other NA	-481,228	-31.7%	-1,085,876	-38.6%
Germany	-656,520	-30.1%	-939,544	-34.4%
UK	-597,897	-41.9%	-331,252	-42.7%
France	-439,921	-33.0%	-616,528	-58.3%
Italy	-522,627	-42.1%	-185,531	-51.5%
Spain	-418,819	-47.8%	-443,899	-32.7%
other WE	-811,853	-28.9%	-1,099,969	-33.7%
Turkey	101,246	58.9%	-137,288	-24.8%
ROW	-2,282,322	-25.5%	-3,155,281	-41.6%
Total	-10,063,457	-23.2%	-13,028,026	-30.2%

\* partly estimated

\*\* estimated

단위: 대

출처: PwC Autofacts

## (2) 자동차 OEM 상반기 실적

COVID-19의 여파로 '20년 상반기 대다수 OEM의 이익이 큰 폭으로 감소했으며, 포드·르노닛산 등은 '20년 연간 적자 가능성도 높은 상황. 주요 Player들은 투자집행을 늦추거나 구조조정을 계획하는 등 비용 절감에 대한 방안을 발표. 이는 향후 업체간 양극화를 심화시킬 것으로 전망

## 주요 자동차 OEM 실적 현황

(영업이익 기준)		GM	포드	FCA	도요타	혼다	닛산	VW	다임러	BMW	현대차	기아차
1Q20		1,256	(1,271)	57	3,818	(52)	(870)	2,108	756	1,516	724	373
	OPM	0.9%	-0.8%	0.0%	1.4%	0.0%	-0.9%	0.7%	0.4%	1.3%	0.8%	0.7%
	% YoY	-38%	적자전환	-95%	-22%	적자전환	적자전환	-64%	-66%	127%	-1%	-29%
	% QoQ	흑전	적자전환	2%	63%	적자전환	적자전환	흑전	14%	59%	73%	74%
2Q20		(1,115)	(2,759)	(1,022)	129	(1,057)	(1,432)	(2,224)	(846)	(733)	484	119
	OPM	-3.4%	-8.0%	-4.5%	0.2%	-3.3%	-6.6%	-3.7%	-2.1%	-2.9%	2.3%	1.0%
	% YoY	적자전환	적자전환	적자전환	-100%	적자전환	적자전환	적자전환	적자전환	적자전환	-97%	-99%
	% QoQ	적자전환	적자유지	적자전환	3%	적자유지	적자유지	적자전환	적자전환	적자전환	67%	32%
영업이익	2019	7,402	6,573	7,491	23,892	6,511	545	16,782	13,137	8,252	3,102	1,732
	2020E	4,367	(2,846)	1,245	11,622	2,504	(3,586)	7,015	1,604	4,663	3,327	1,514
	2021E	7,098	3,815	5,495	19,067	5,718	349	16,776	8,385	7,544	5,009	2,266
OPM	2019	5.4%	4.2%	6.2%	8.5%	4.6%	0.6%	5.9%	6.8%	7.1%	3.4%	3.5%
	2020E	3.8%	-2.4%	1.2%	4.8%	2.1%	-4.9%	2.7%	0.9%	4.1%	3.8%	3.1%
	2021E	5.5%	2.7%	4.9%	7.1%	4.3%	0.4%	5.9%	4.3%	6.2%	5.1%	4.1%

단위: mn USD  
출처: Bloomberg

### (3) 글로벌 자동차 산업 전망

각국의 대응 정도에 따라 자동차 판매량이 '20년 -13 ~ -24% 수준 감소할 것으로 전망하고 있으며, 이러한 부진은 '21년에도 지속될 것으로 예상. 2023년까지의 자동차 판매량은 4가지 시나리오로 전망될 수 있으며, 이 중 Incentive 시나리오로 전개될 가능성이 높음

#### 자동차 수요 전망

##### 시나리오별 주요 가정

##### 1. Impact

- 기 발표 된 공장 가동 중단 후 추가 중단 없음
- 공급자 및 물류 네트워크에 구조적 손상 없음
- '20년 상반기 일시적 수요 위축 후 하반기 정상회복, '21년 전년 수요 부진을 만회하는 catch-up effect

##### 2. Incentive

- 2Q 이후 공급과 수요 빠른 회복
- '20년, 전기차에 대한 인센티브 효과 나타나지만, '21년 수요가 다소 약화

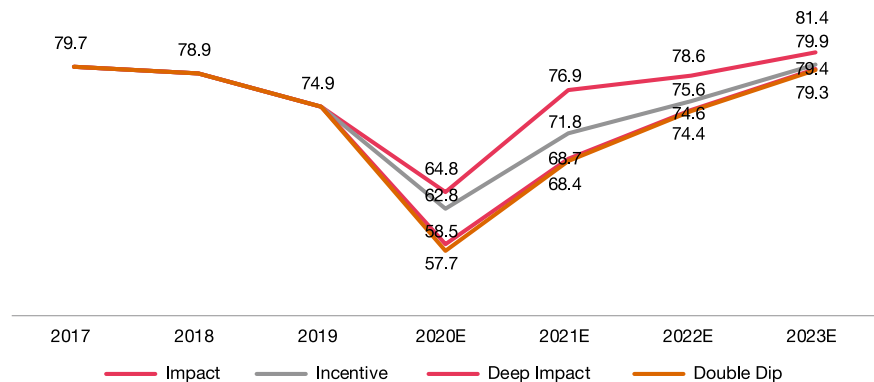
##### 3. Deep Impact

- 현재 수준의 지속적 공장 가동 중단
- 공급 네트워크가 손상되어 생산이 느리게 회복
- 여러 분기에 걸쳐 코로나 영향이 지속

##### 4. Double Deep

- 여름 이전에 1차 유행을 방어하나, 가을부터 2차 유행 1차의 경험을 바탕으로 보다 효율적으로 대응
- '21년에도 COVID-19 영향은 지속

PC\* Sales: Risk assessment for sales until 2023



##### Change Year to year

Scenario	2020 vs. 2019	2021 vs. 2020	2022 vs. 2021	2023 vs. 2022
Impact	-13.5%	+18.7%	+2.2%	+3.6%
Incentive	-16.2%	+14.3%	+5.3%	+5.7%
Deep Impact	-21.9%	+17.4%	+8.6%	+6.4%
Double Dip	-23.0%	+18.5%	+8.8%	+6.6%

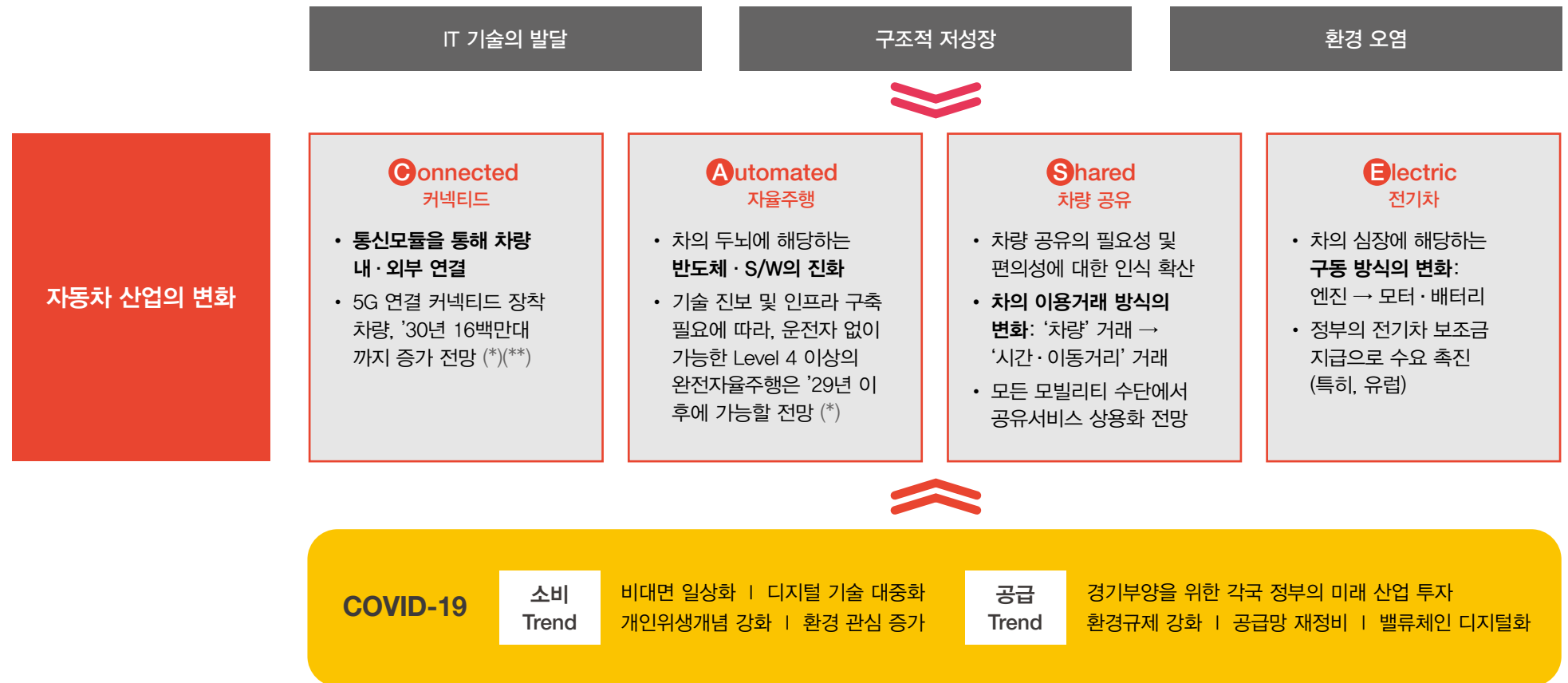
\*PC: Passenger Cars = Car

단위: 백만대

출처: PwC COVID-19 Implications

## 2. 자동차 산업의 향후 패러다임

### (1) 자동차 산업의 변화 방향



(\*) PwC Strategy& Digital Auto Report 2019

(\*\*) 유럽, 미국, 중국 기준

## (2) 자동차 산업의 변화 방향: CASE 중심의 변화는 MaaS로 융합

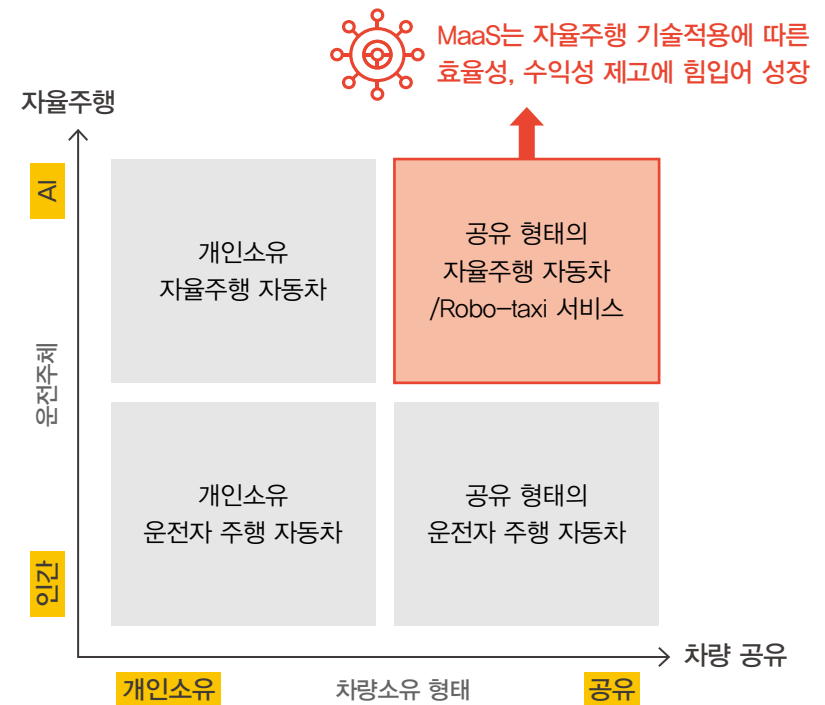
CASE가 주축인 자동차 산업의 변화는 MaaS (Mobility as a Service)로 융합되어 모빌리티 혁명을 이끌 것으로 전망

- MaaS는 버스·택시·철도·공유 자동차 등 이동 수단 정보를 통합하여 사용자에게 최적의 루트를 제공하는 '서비스로서의 이동 수단'
- MaaS의 가장 중요한 축은 차량공유와 자율주행이 될 것이며, 두 기술의 접목은 로봇택시를 통해 실현

### 모빌리티 패러다임의 변화

업체 구분	개인 차량 소유	공유: 단일 운송 수단	공유: 복수 운송 수단
내용	이동 방법에 있어 개인 소유의 자동차가 중심적인 역할을 수행	Uber의 출현으로 온디맨드 모빌리티의 개념 등장	하나의 교통 옵션이 아닌, 전체 거리 포괄할 수 있는 end-to-end 이동 서비스
비즈니스 모델	Products (buying vehicles)	Services (paying for transportation per mile)	
핵심 경쟁력	좋은 차량 생산	매칭(Matching) 및 가동률 소프트웨어와 데이터	

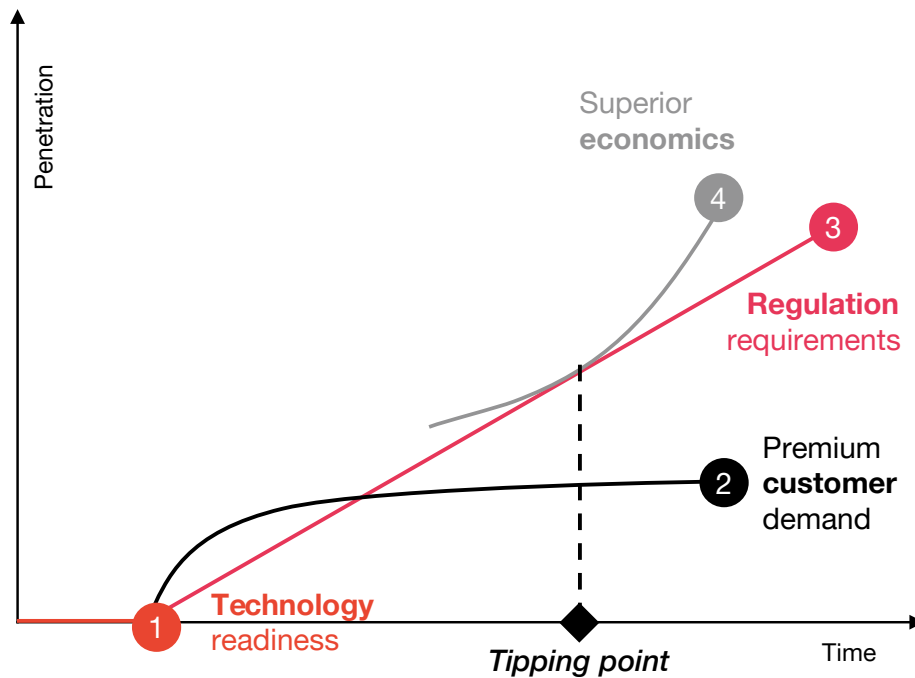
### MaaS 사업의 구조





## (3) 새로운 모빌리티의 주요 동인

## Illustrative ramp-up curves



출처: PwC Strategy&amp; Digital Auto Report 2019

## 침투율 결정 요인

## 1. Technology

특정기술이 당초 목표한 타겟 사용자를 충분히 확보하면서 보급의 초기 단계에 들어서는 시점: 기술적으로 준비된 단계에 진입

## 2. Customer demand

높은 수준의 초기 도입 비용이 낮아지면서 프리미엄 사용자들은 새롭고 우수한 기술을 빨리 받아들이게 됨. 그러나, 이러한 User들은 수적으로 한계가 있기 때문에 침투율은 보통 5~15% 정도에서 머무르는 경향이 있음

## 3. Regulation

특정 기술 분야를 강제적으로 도입하는 것에는 규제가 중요한 역할을 함 (e.g. EU에서는 2018년 이후 충돌 후 자동으로 위급전화를 발신하는 eCall 시스템이 강제화 됨)  
새로운 등록 차량에 한해서만 적용되며 지역적 특성을 고려한 적용

## 4. Economics

새로운 기술이 원가를 낮추거나 또는 추가적인 매출을 일으키게 되는 경우 도입 속도는 폭발적이 될 것임. 그러나, 보통 새로운 기술 도입에 대한 비용 균형점에 도달하기까지는 어느 정도 수준의 물량은 먼저 확보되어야 함

## (참고) CASE 확산을 위한 주요 티핑 포인트

	1. Technology	2. Customer demand	3. Regulation	4. Economics
<b>C</b> onnected	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 실행 가능한 자동차 시스템 기능 및 전기·전자 아키텍처</li> <li>• 3G 커버리지 &gt; 95%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프리미엄 서비스나 새로운 소비자 경험을 지원하는 제품·서비스 (e.g. AR 윈드실드*)에 대하여 추가비용 지불 의향 소비자 시장 규모</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 강제 eCall이나 개인의 위치정보 보호와 같은 관련 규제의 도입 시점</li> </ul>	우수한 경제성 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 저렴한 OTA와 OBDII**</li> <li>• 저렴한 사용료 (사용율 vs. 고정비)</li> </ul>
<b>A</b> utomated	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 차량 운행 가능 범위 (50km/h에서 75% 이상)</li> <li>• 4G/5G 네트워크 커버리지</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 자율주행 기술에 추가적인 비용을 지불하고자 하는 소비자 시장 규모</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L2 안전 기능 강화 (e.g. 전방카메라)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 제5의 스크린 매출</li> <li>• 우수한 자동차 소유 총원가 및 낮은 가격</li> </ul>
<b>S</b> hared	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 스마트폰 침투율 (인구의 70% 이상)</li> <li>• 국제로밍 또는 전 세계 공용</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 도심에서 차량 소유를 기꺼이 포기하고자 하는 소비자 시장 규모 (40% 이상)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 카풀 (가능도시 수)</li> <li>• 보험·책임 배상</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 차량 소유 대비 높은 경제성 (20% 이상 저렴)</li> </ul>
<b>E</b> lectric	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전기 파워트레인 성능</li> <li>• 충전소 네트워크 (도심지역의 80% 이상 coverage 도달)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 지속가능성 및 전기차 운행 비용 등에 대한 소비자 선호도</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 탄소배출기준 (95g CO<sub>2</sub>/km → 60g CO<sub>2</sub>/km)</li> <li>• 내연 기관 차량 도심 진입 금지</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 내연기관 차량 대비 전기차의 자동차 소유 총비용</li> </ul>

\* 차량의 앞 유리에 운전정보 전방 표시

\*\* OTA: Over the Air (자동차 무선 업데이트), OBDII: On board diagnosis interface (온보드진단기)

#### (4) 새로운 패러다임 하에서의 자동차 산업 시장 구조 변화

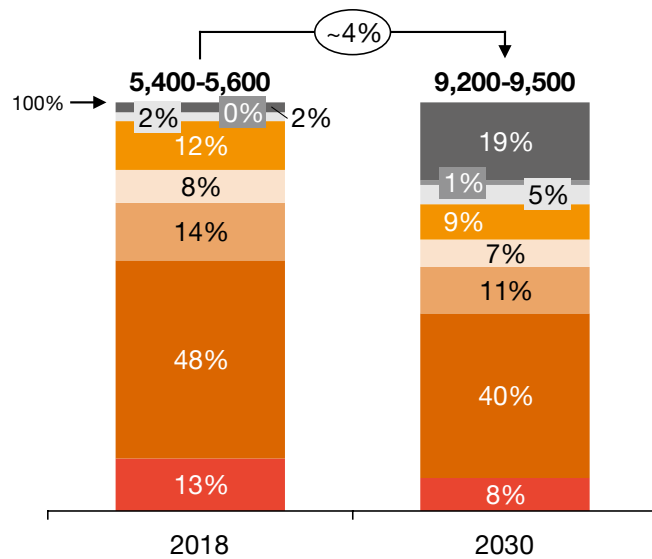
자동차 산업 성장의 축은 CASE가 융합된 MaaS가 주도할 것으로 전망

- 자율주행 · 차량공유 등이 결합된 MaaS 부문은 연간 20% 이상씩 성장하여 '30년 유럽 · 미국 · 중국에서 1.2조 달러에 달할 전망
- 차량 판매 · 부품 · AS 등 전통적 부분의 이익 점유율은 지속 하락: '18년 70% → '30년 55%

##### 글로벌 자동차 가치 점유 변화

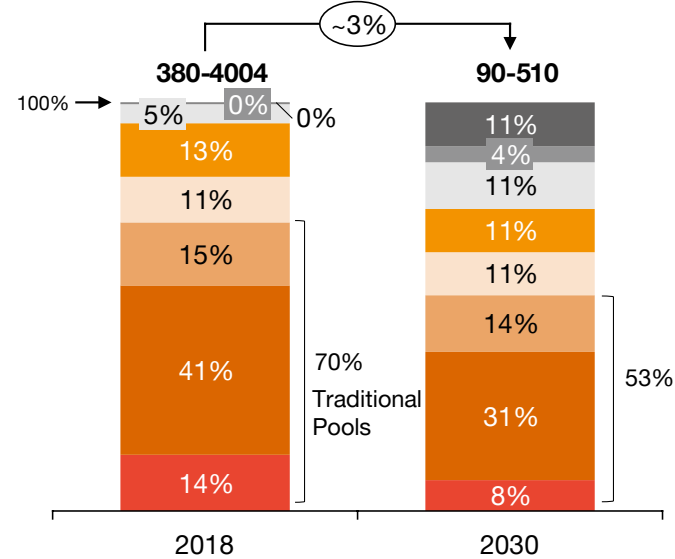
###### Revenue distribution<sup>1</sup>

(in \$bn)



###### Profit distribution<sup>1</sup>

(in \$bn)



- Annual growth in %
- MaaS
- Suppliers - Tech
- Financing
- New Vehicle Sales
- Connected Services
- Insurance
- Aftermarket
- Suppliers

출처: PwC Strategy& Digital Auto Report 2019

## (5) 자동차 산업 시장규모 전망: 부문별 · 지역별

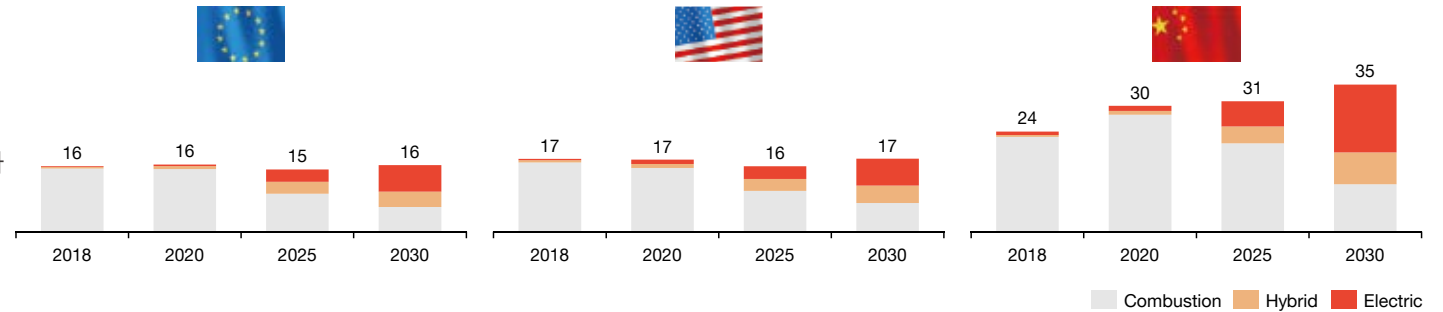
### 전기차 (Electric)

#### 2030년 지역 별 수요 예상

유럽: 신차 등록 대수의 40%가 전동차

미주('35년): 신차 등록 대수의 46%가 전동차

중국: 신차 등록 대수의 46%가 전동차



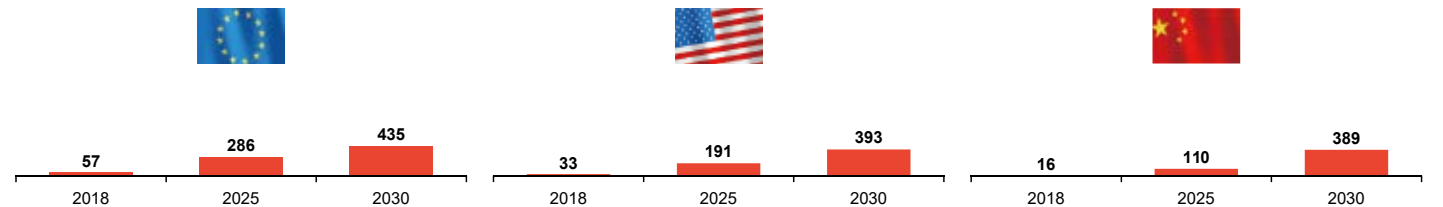
### 차량 공유 (Shared)

#### 2030년 지역 별 시장 규모

유럽: 3930억 달러 (12개년 CAGR 23%)

미주: 4350억 달러 (12개년 CAGR 18%)

중국: 3890억 달러 (12개년 CAGR 31%)





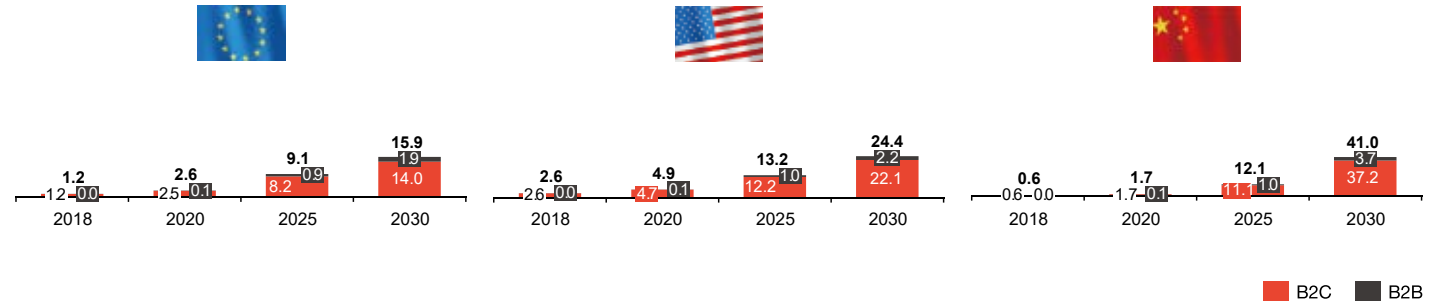
## 커넥티드 (Connected)

### 2030년 지역 별 시장 규모

유럽: 커넥티드 관련 매출 159억 달러 예상

미주: 커넥티드 관련 매출 244억 달러 예상

중국: 커넥티드 관련 매출 410억 달러 예상



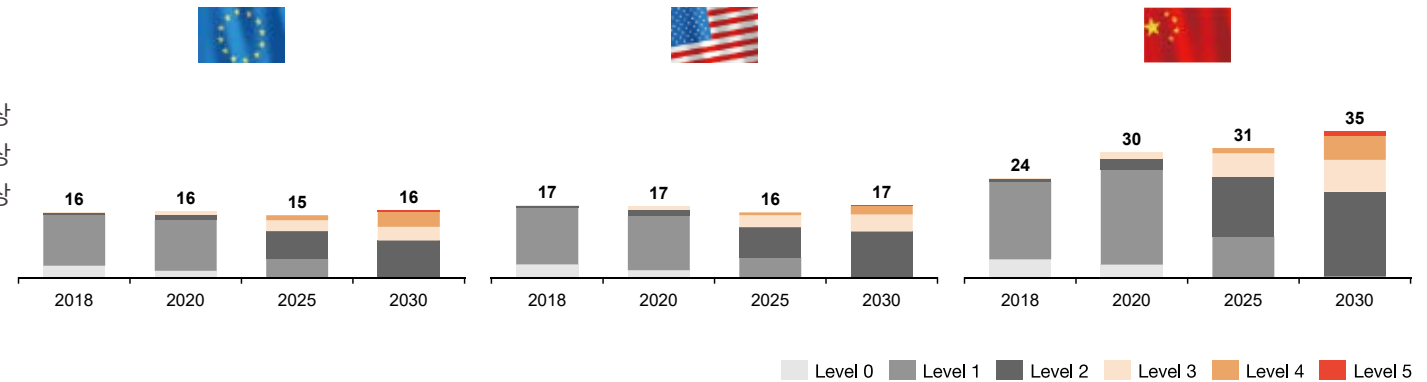
## 자율주행 (Automated)

### 2030년 지역 별 수요 예상

유럽: 신차 등록 대수의 25%가 Lv.4~5로 예상

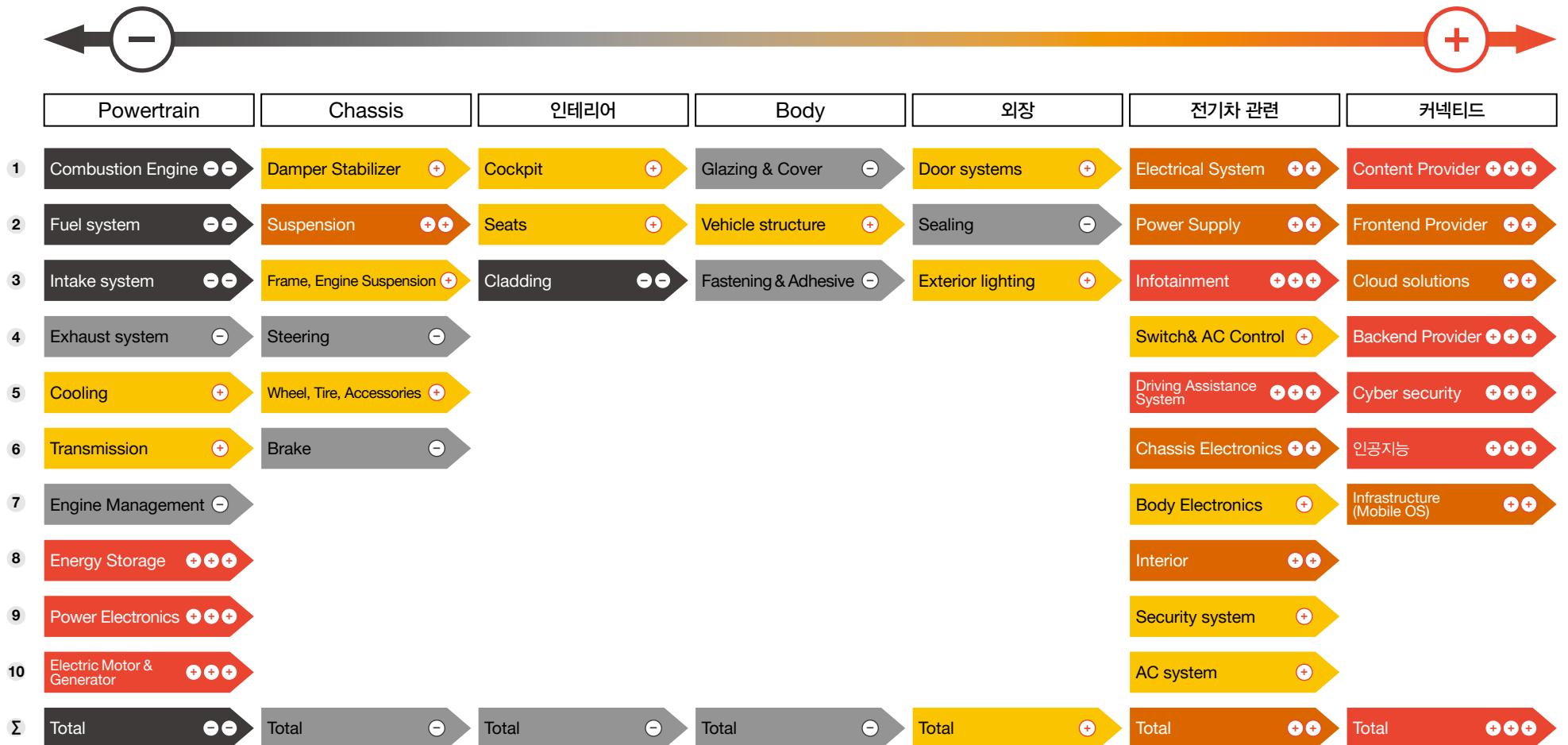
미주: 신차 등록 대수의 10%가 Lv.4~5로 예상

중국: 신차 등록 대수의 20%가 Lv.4~5로 예상



## (6) 자동차 산업 변화에 따른 부품별 전망

- CASE로의 변화에 따라 커넥티드 · 자율주행 · 전기차 관련 부품은 높은 성장세 전망
- 반면, 파워트레인 · 샷시 등의 내연기관차 관련 주요 부품은 매출하락 위험에 노출



(7) 새로운 패러다임에 따른 사업모델은 가치사슬상의 경계를 무너뜨리게 될 것

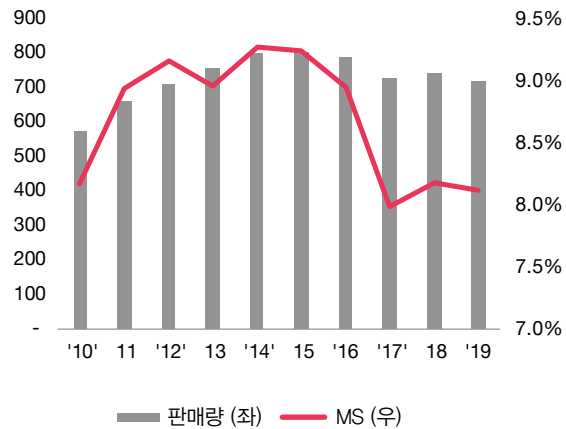


### 3. 국내 자동차 산업 현황

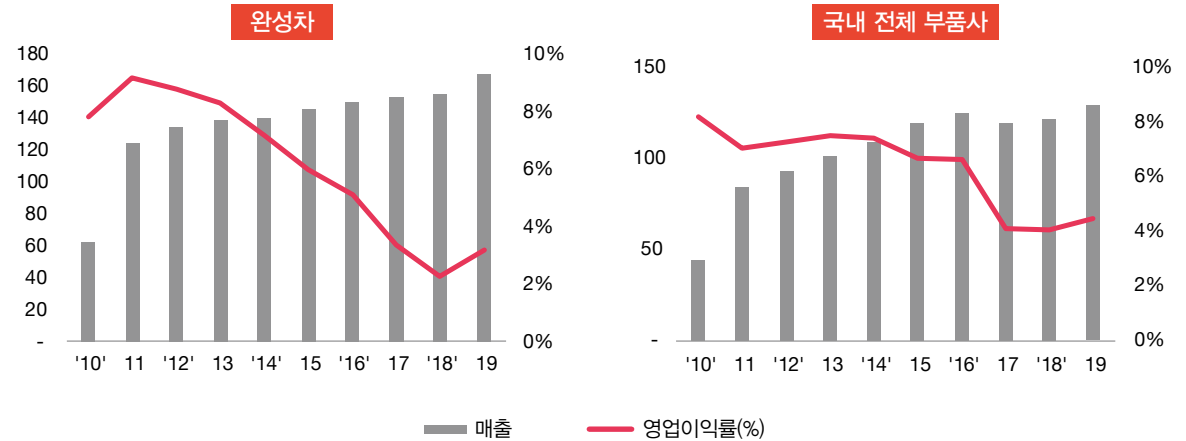
#### (1) 국내 자동차 산업 이익 현황

- '14년 이후 현기차의 글로벌 판매량 및 MS 감소 → 자동차 업종 전반의 수익성 악화 현상 진행
  - ASP 상승에 따른 매출은 증가하나, 자동차 시장의 치열한 경쟁 상황속에서 인센티브 증가로 영업이익률은 급속히 하락 진행 중
- 완성차의 판매부진에 따라 부품사 역시 마진이 지속적으로 하락하여 어려움 가중

현기차 글로벌 판매량 및 MS 추이



국내 자동차 업종 수익현황





## (2) 자동차 부품 업계 현황

- 국내 자동차 부품업체의 매출은 85%가 현대차 그룹 관련 납품. 한국GM 및 르노삼성의 부진에 따라 부품사의 현기차 의존도 심화
- 규모별로는 중소부품사의 어려움이 가중되며, 대기업 위주로 업계 재편 진행
  - 1차 협력사 기준 중소기업 수: '13년 669개 → '19년 555개 (18% 감소)

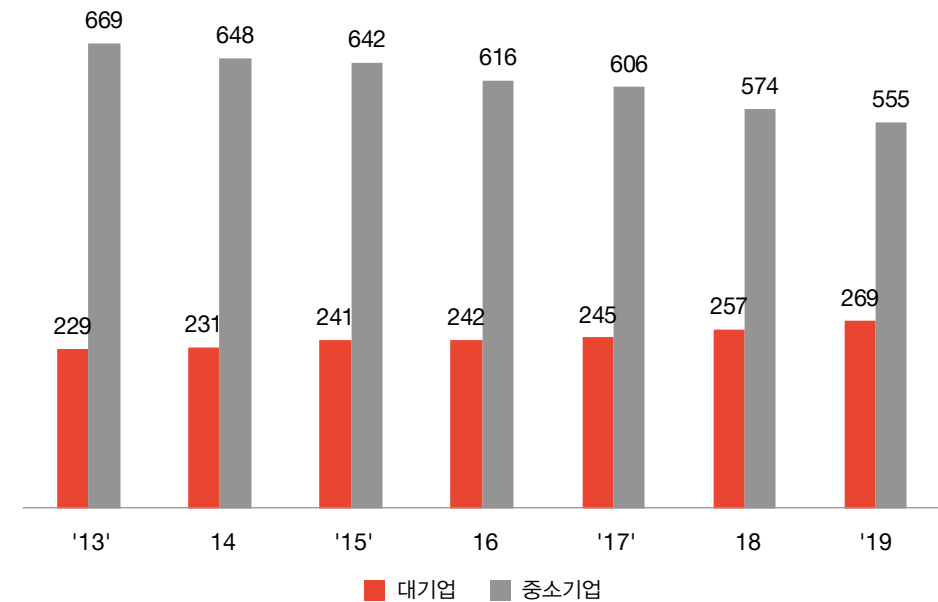
부품사의 완성차 업체별 납품 실적

구분	'18		'19	
		비중		비중
현대	21,871	47%	25,400	50%
기아	16,593	36%	17,704	35%
한국GM	3,996	9%	3,679	7%
르노삼성	2,030	4%	1,696	3%
쌍용	1,813	4%	1,809	4%
합계	46,719	100%	50,631	100%

단위: 십억원

출처: 한국자동차산업협동조합(KAICA)

부품사 수 (1차 협력사 기준)

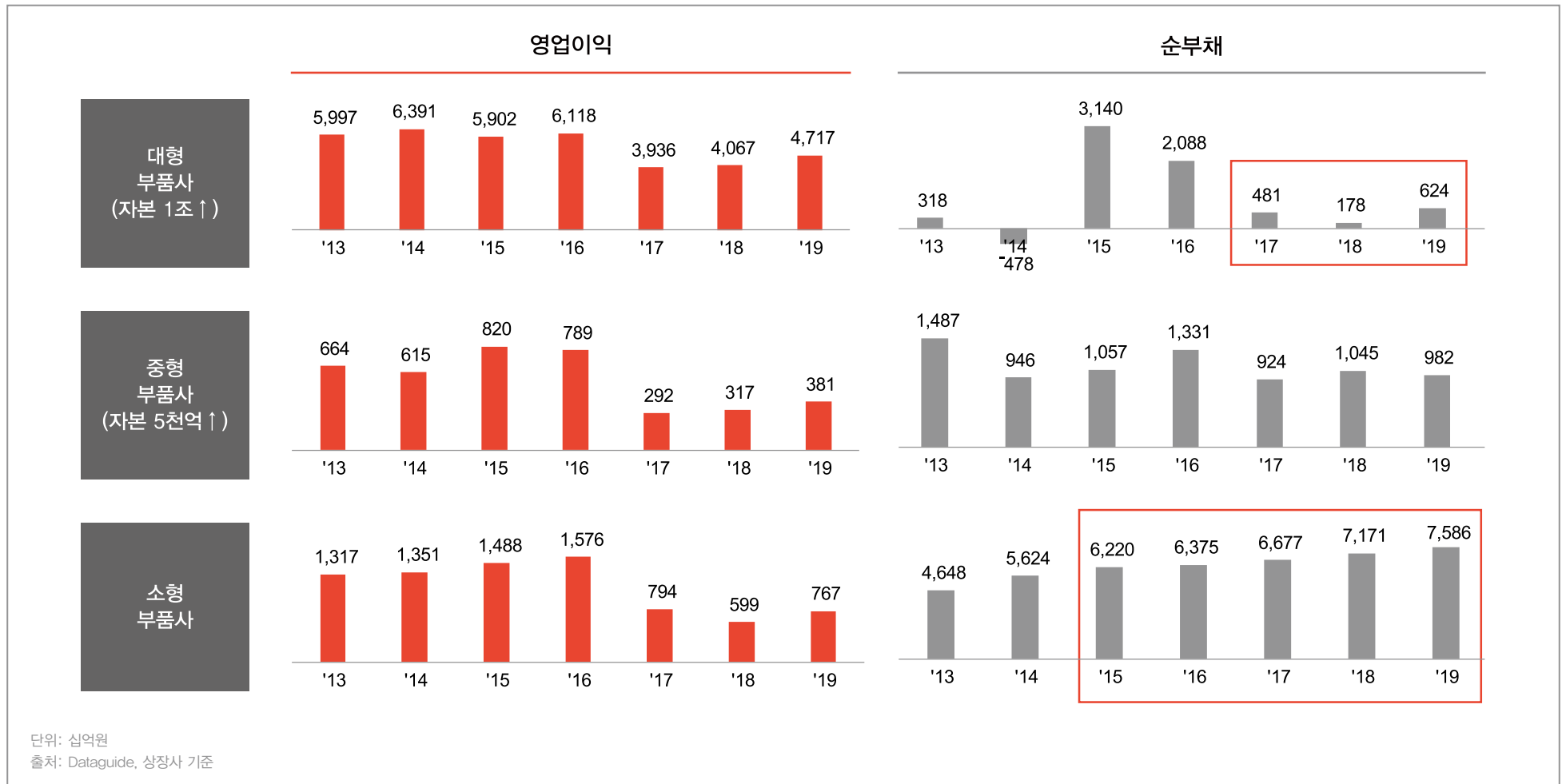


단위: 개

출처: 한국자동차산업협동조합(KAICA)

## (3) 자동차 부품 업계 현황: 규모별 이익

중소형 부품사일수록 영업이익 감소가 크게 나타나며, 특히 소형부품사의 경우 순부채 증가와 함께 재무 부담 가중



#### (4) CASE 국내 현황: 정부 정책

한국 정부는 '19년 말 「미래차 발전 전략」 발표 이후, '20.7월 「한국판 뉴딜」을 통해 미래차에 대한 확고한 지원 의지를 재차 표명

##### 한국판 뉴딜 ( '20.07)

**친환경차 정책: 그린 뉴딜의 일환으로, 5년간 총 13조 투자**

- 국내 전기차 및 수소차 보급 확대: '19년 9.6만대 → '25년 133만대(누적)
- 충전소 등 제반 시설 확충: '25년까지 총 4.5만대 충전소 설립

##### 미래차 발전 전략 ( '19.10)

**친환경차**

- 친환경차 판매 비중: '19년 2.6% → '30년 33.3% (약 13배 ↑) 목표
- 충전 인프라: '25년까지 급속충전소 1.5만기 구축 ('19년 기준 5400개 존재)

국내 친환경차 판매 목표 (단위: 만대)

	'19E	'20E	'22E	'25E	'30E	누적
전기차	4.2	7.8	15.3	27	44	300
수소차	0.6	1	2.5	6	16	85
판매비중	3%	5%	10%	18%	33%	

**자율주행차**

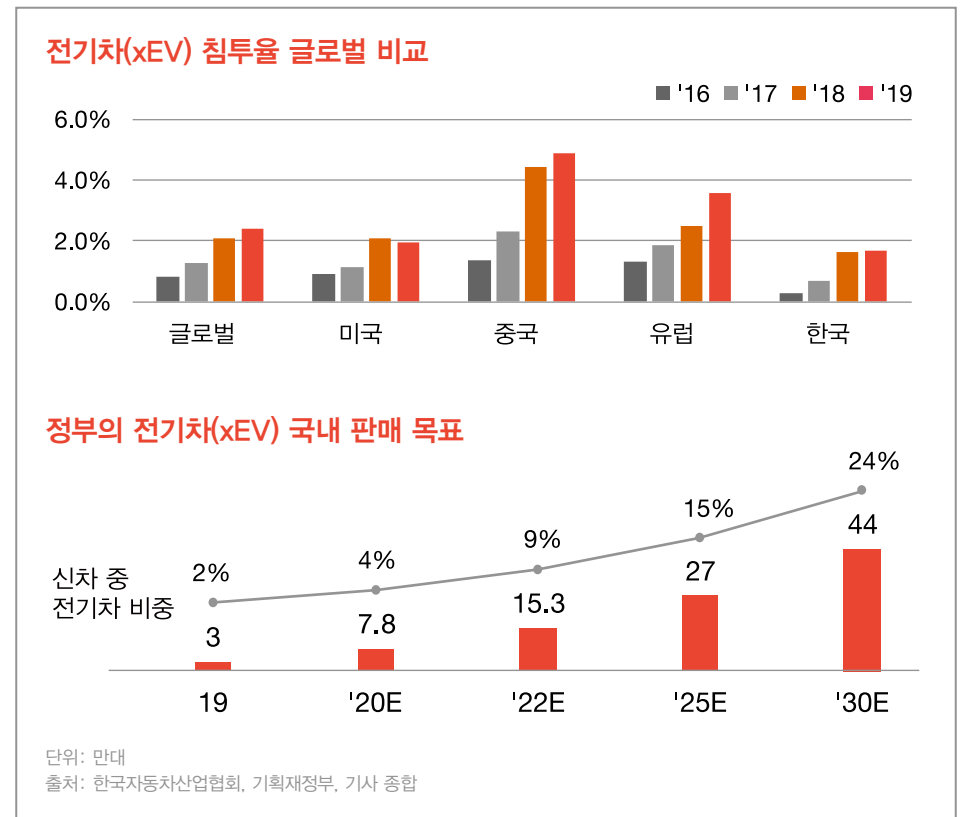
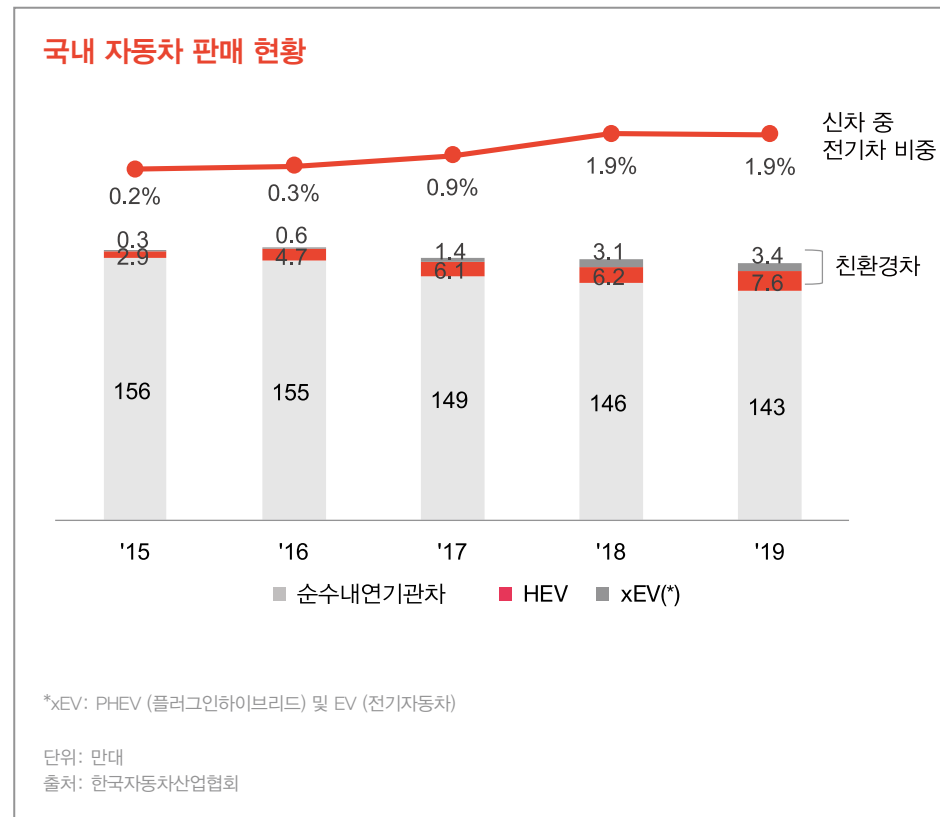
- 목표: '24년 완전자율기능 차량 상용화 → '30년 레벨 3~4 수준의 자율주행차가 신차 시장의 약 50% 차지
- 제반 인프라: 자율주행기능을 지원하기 위한 통신시설 · 정밀지도 · 관제시설 등을 '24년까지 주요 도로에 완비

### (5) CASE 국내 현황: 전기차

국내 신차 시장은 150만대로 수년간 정체 중이나 친환경차(전기차 및 하이브리드차량) 성장은 지속

다만, 전기차의 높은 가격 및 인프라 부족으로 국내 전기차 침투율은 '19년 기준 2% 수준에 머물며 글로벌 평균 대비 열위

- 정부는 '25년 국내 신차 중 전기차 비중 15%(6개년 CAGR 44%)를 목표로 하고 있으며, 구매 인센티브 및 기업 지원을 지속할 예정  
이에 따라 내연기관차에서 전기차로의 전환이 빠르게 일어날 것으로 전망





## (6) CASE 국내 현황: 자율주행

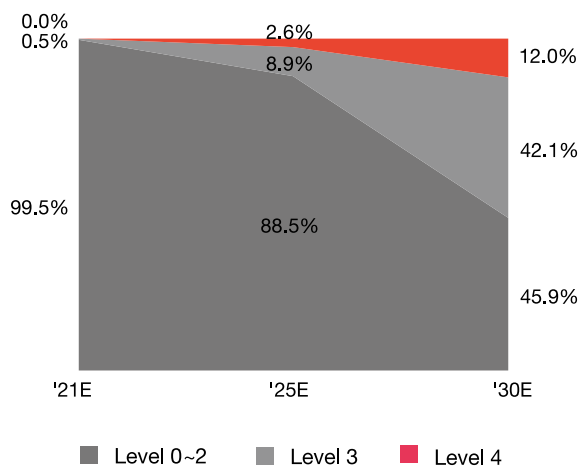
시장 규모: 현재 자율주행 시장은 Lv.1~2 수준에 불과하며, 운전자 없이 가능한 Lv.3 이상의 차량은 상용화되지 않았음

Player: 핵심부품 및 SW 역량이 미흡하여 해외 완성차 및 IT 기업 대비 경쟁력이 다소 열위

※ 센서, 차량용 반도체 등 자율주행 차 핵심부품은 미국·독일 등 선진국 대비 30~80% 수준 (한국자동차산업협회, '자동차산업동향 및 향후 전망, 2020')

→ (정부) '24년 완전자율주행(Lv.4) 차량 상용화, '30년 신차 중 절반 이상이 Lv.3 이상 차량이 되도록 인프라 정비 및 산업 생태계 지원 계획  
(Player) 현대차, 현대모비스, 삼성전자, 네이버 등이 해외기업 투자 등을 통해 기술 개발 진행 중

정부의 자율주행 기술 관련 목표: 신차 Mix



출처: 기획재정부

글로벌 주요 업체 자율주행 기술경쟁력 비교

	'17	'18	'19
1	포드	GM	웨이모(구글)
2	GM	웨이모(구글)	GM Cruise
3	르노-닛산	다임러-보쉬	포드
4	다임러	포드	애플
5	폭스바겐	폭스바겐	인텔-모빌아이
6	BMW	BMW	폭스바겐
7	웨이모(구글)	애플	다임러-보쉬
8	볼보	르노-닛산	바이두
9	델파이	볼보	도요타
10	현대차	PSA	르노-닛산

출처: 한국자동차산업협회

국내 업체 자율주행 기술 개발 현황

- |              |   |
|--------------|---|
| <b>현대차</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>'19년 말 Aptive와 합작회사 설립 발표</li> <li>'25년까지 자율주행 기술 등 개발 위해 41조 투자 계획</li> </ul> |
| <b>삼성전자</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>'18년 차량용 반도체 출시</li> <li>'25년까지 완전자율주행(Lv.4) 시스템 구축 목표</li> </ul>              |
| <b>현대모비스</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>자율주행 핵심부품인 Lidar 개발 위해 Velodyne사에 5천만 달러 투자 예정</li> </ul>                      |
| <b>네이버</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>네이버랩스를 통해 자율주행관련 고정밀 지도 개발 진행</li> </ul>                                       |

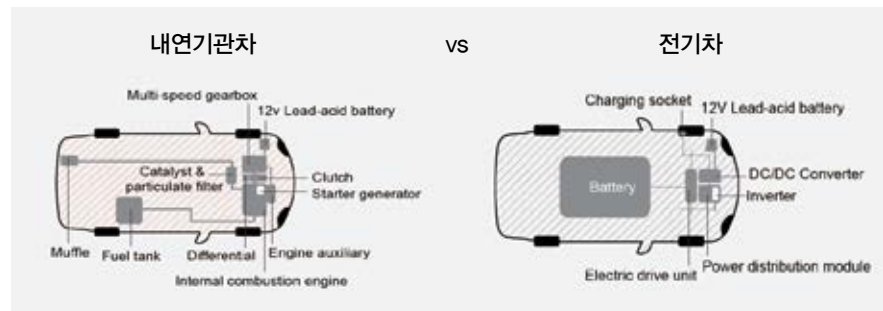
출처: 기사종합

## (7) CASE 국내 현황: 부품사

미래차로의 전환에 따라, 부품업체의 신규 사업영역 확장 필요

- 전기차: 내연기관 대비 40%의 부품이 감소 & 배터리관련 부품으로의 전환이 가속화
- 자율주행: 차량용 반도체 · Radar · Lidar · 카메라 등의 부품이 증가할 전망으로 지속적 투자 필요

## 전기차 전환에 따른 부품별 양상



	내연기관차	전기차
엔진부품	6,900	-
구동, 전달 및 제동장치 부품	5,700	3,600
차체부품	4,500	4,500
현가 및 제동부품	4,500	4,500
전장품, 전자부품	3,000	900
기타	5,400	5,400
<b>합계</b>	<b>30,000</b>	<b>18,900</b>

단위: 개

출처: PwC, 한국수출입은행

## 자율주행 관련 유망 부품



인지

- 주변 교통, 도로상황 인지 (기술난이도 중)
- 운전자의 눈 역할 대행: 카메라, 센서, 레이더, 라이다



판단

- 상황 인지에 따른 적절한 판단 (기술난이도 상)
- 운전자의 두뇌 역할 대행: 전자제어시스템(ECU)



제어

- 가감속, 조향, 제동기능 제어 (기술난이도 하)
- 운전자의 근육 · 신경계 역할: 액추에이터 통한 스티어링, 브레이크



## 02

### 패러다임의 변화에 따른 Operation 변화

이상은 Executive Director (sangeun.lee@pwc.com)

오선주 Senior Manager (sunjoo.oh@pwc.com)

## 1. 생산

CASE로 인해 자동차 산업의 생산구조는 이원화 될 것으로 예상되며, R&D 및 생산에 대한 수요 변화가 인력 구조에도 영향을 미칠 것으로 예상

### (1) 자동차 생산구조 이원화

#### Plug-and-Play Plant 소품종 대량생산

- MaaS 고객을 대상으로  
표준화 · 획일화된 완성차 생산
- 가격 경쟁력이 가장 중요
- 부품사가 OEM에 공급하는 차종  
플랫폼의 단순화, 모듈화 가속

#### Flex Champion 다품종 소량생산

- 자가소유 고객을 위한  
특성화 · 차별화된 완성차 생산
- 다품종 · 소량 생산체제 구축을 위한  
스마트 팩토리 건설



### (2) 중요가치 및 조직 · 인력 구성 변화

미래의 자동차 산업은 **Data Engineer, S/W 전문가** 등의 수요가 높아지는  
대신 **생산직군 인력감소는 불가피**할 것으로 예상

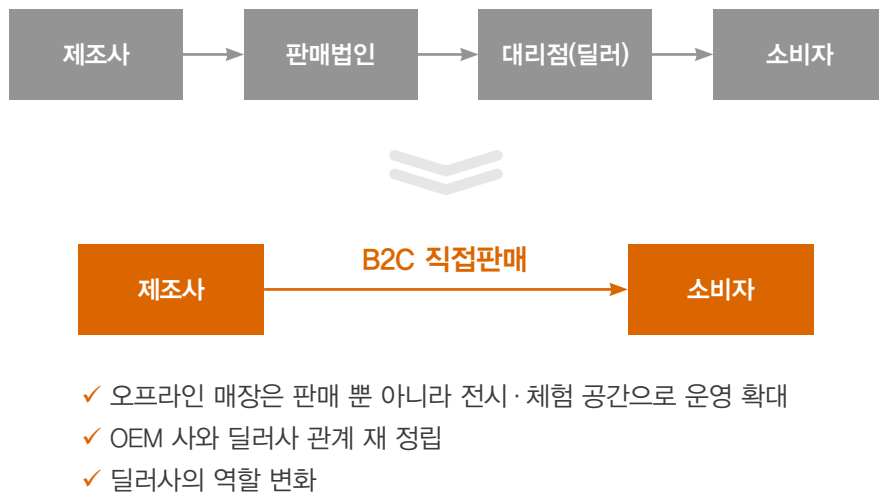
구분	직군	현행 대비 2030년 인력 증가율	
		Plug-and-play plant	Flex Champion
R&D	Data engineer	78%	98%
	Industrial data scientist	89%	89%
	Software engineer	75%	91%
생산	Operative production	-52%	-37%
	Shop-floor manager	-63%	-56%
	Line manager	-24%	-24%

- ✓ 양 체제 모두를 충족시키기 위한 **Data management 중요성** 증가
- ✓ 표준화된 대량생산 체계를 위한 OEM · 부품사 간 real-time data 공유
- ✓ 고객 별 특성 · 기호 관리를 위한 big data 활용



## 2. 판매

### 자동차 판매 방식의 변화



### 판매 유통 모델

- 제조 OEM사가 고객데이터에 직접 access하여 고객 데이터 축적 가능  
→ 대리점이나 딜러를 통과하지 않고, OEM 제조사 직접 판매 – 딜러사와 대안적 협업 관계 구축 필요

### 온라인 판매 플랫폼

- 더 나은 고객 경험을 제공하는 제3의 온라인 판매 유통 플랫폼 등장
- 옴니판매채널 관리를 위한 OEM과 딜러사간의 광범위하고 복합적인 CRM 시스템 구축 필요

### 디지털 구매 과정

- 온라인과 오프라인 채널을 넘나드는 복잡하고 분절화된 자동차 구매 과정으로 진화
- OEM사와 딜러사 공동으로 오프라인과 디지털 경험을 끊임없이 연결하는 자동차 판매 프로세스 확립

### 테크놀로지

- VR·AR과 같은 새로운 기술을 통하여 고객과의 쌍방향 소통
- 판매 과정 속에 디지털 테크놀로지를 포함하고 판매 인력에 대한 적절한 디지털 기술 역량 교육

### 모빌리티

- 차량공유와 같은 새로운 모빌리티 시대에 있어서 자동차 브랜드는 더욱 중요한 역할을 하게 될 것
- 단순한 차량 판매가 아닌 OEM사와의 협력을 통한 모빌리티 서비스 제공자로서의 역할로 변화

### 3. R&D



출처: 한국무역보험공사 산업동향 보고서,  
 “자동차 부품산업 국내외 동향 및 경쟁력 분석” (2018.09),  
 현대차의 모빌리티 투자성과와 파이프라인들 (넘버스)

#### ① OEM: R&D 영역에 대한 선택과 집중

구분	기존	변화
완성차 (OEM)	밸류체인 전(全) 단계 개입	<ul style="list-style-type: none"> <li>CASE 중 전동화(E)에 R&amp;D 핵심역량 집중</li> <li>공유(S) 기업 인수 또는 전략적 제휴 진행</li> </ul>
부품 및 협력사	수직 계열화(하청구조)	<ul style="list-style-type: none"> <li>자율주행(A), 커넥티비티(C) 보유기업과 수평적 협업 (파트너십)</li> </ul>

#### ② 패러다임 변화에 따라 기존 자동차 산업에 배터리, 반도체, 전자업체 등 이종 업체가 진입하여 세력 강화 (e.g. 전기차 배터리 시장, ECU 시장 등)

구분	금액	변화
인텔	153억\$	PC용 반도체 강자인 인텔이 자동차 카메라 센서 분야 최강자인 이스라엘의 모빌아이 인수
퀄컴	470억\$	차량용 반도체 및 NFC(근거리 무선통신 기술)칩의 선두 주자인 NXP인수
삼성전자	80억\$	차량용 인포테인먼트, 텔레매틱스 등 전장분야 선두기업인 하만 인수
LG전자	12억\$	오스트리아의 차량용 조명업체인 ZKW 인수함으로써 전장사업 확대

#### ③ 과거에 완성차(OEM) 단독으로 진행하던 연구개발이 그룹 내 계열사간 공동투자 형태로 진화 (e.g. 현대차그룹 UAM 사업 관련 주요 계열사 투자 현황)

회사명	내용
현대차	“현대차, 엡체와 도심항공 인프라 개발 나서” (한국경제, 2020.08.06)
모비스	고영석 현대모비스 상무 “UAM 분야 논의 중...올해 전략 세울 것” - 다양한 포트폴리오 보유, 내부 협업 통해 빠르게 시장 대응 (아이뉴스24, 2020.01.13)
기아차	기아차 1700조 UAM 시장 진출...전동화 지상운송 ‘新사업’ (파이낸셜 뉴스, 2020.01.14)

## 4. HR · 조직

미래 조직은 유연한 하이브리드 구조가 요구되고 있어 자동차 산업 역시 성공적 CASE 전환을 위해 기존과 다른 조직적 역량이 필요

### 현황

- 기존 R&D 관련 방법, 도구, 프로세스는 디지털 신뢰를 받지 못하고 더욱 복잡해지는 AI 구조를 따라 가지 못함.
- 새로운 비즈니스 모델은 하드웨어와 소프트웨어 뿐만 아니라 서비스 (e.g. 자동화된 이동서비스 제공자로서) 및 관련 프로세스를 포함해야 함.

### Solution

- 유연하면서도 다면적인 협업을 가능하게 하는 수평적 및 수직적 사업 단위로 구성된 **하이브리드 조직 구조**
- 기존 기술은 새로운 기술과 더불어 기업이 요구하는 역량, 기술 역량 그리고 포트폴리오의 **통합과 지속적인 개선**을 가능하게 함

### 성공요인

- End-to-end solutions      • 테크놀로지 통합
- 개방적 인터페이스      • 신기술 인재
- 유연한 적용

### CASE 대응을 위한 조직별 요구 역량

#### R&D

- Innovation 경영
- 오픈 소싱
- 비즈니스 분석
- 전략적 제휴 및 파트너십 관리

#### 생산&물류

- 생산성 및 지속가능성 향상, AI 활용
- 원자재 소싱
- 실시간 데이터 관리
- 설치 공간 최적화

#### Sales & Marketing

- 생애주기에 맞춘 CRM
- 옴니(온 · 오프/모바일 결합)채널 운영
- User Experience
- 사용자 인터페이스 · 그래픽 디자인
- 이해 관계자 관리
- 예측 정비

#### 테크놀로지 지원

- 데이터 분석, 데이터 과학 등의 데이터 역량
- 소프트웨어 개발
- 사이버 보안
- 클라우드 컴퓨팅
- SaaS (Software-as-a-Service)



# 03

## 패러다임의 변화에 따른 M&A 동향 변화

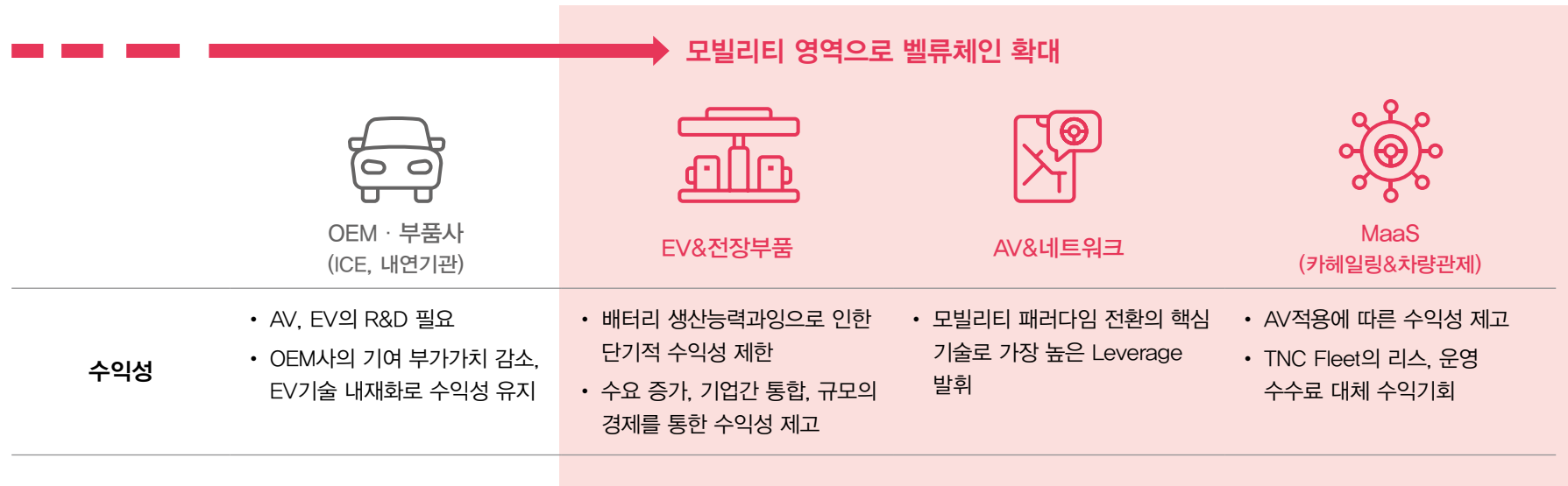


곽윤구 Partner (yun-goo.kwak@pwc.com)

허제현 Partner (je-heon.heo@pwc.com)

## 1. 자동차 산업의 패러다임 변화

자동차 산업은 전통적인 OEM, 부품산업에서 모빌리티 EV&전장부품, AV&네트워크, MaaS로 벨류체인 영역 확대 중



### ✓ 전통 제조영역에서 탈피, 모빌리티 부문으로 확장

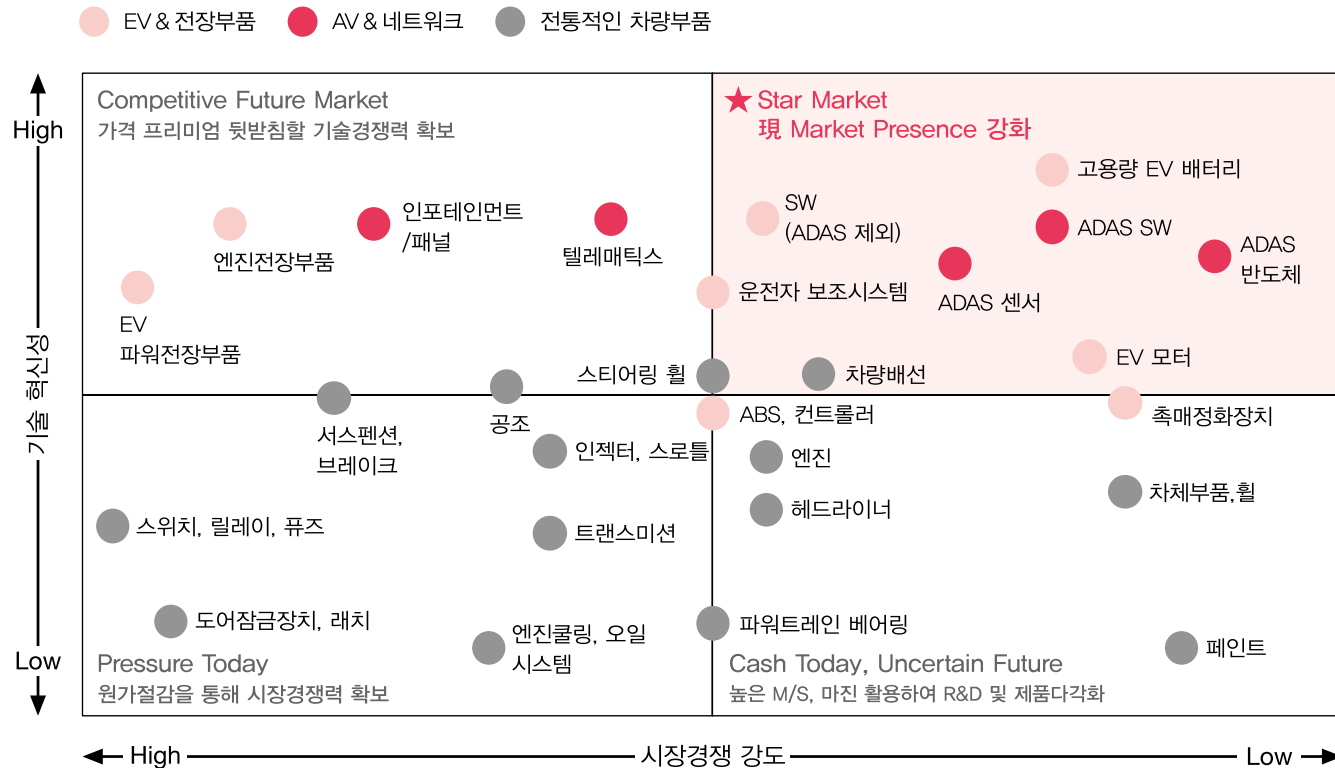
- 내연기관 위주의 기존 영역에서 첨단기술이 접목된 모빌리티 산업으로 패러다임 급속도로 변화 중
- 향후 미래 모빌리티 시장선점 경쟁이 격화 중으로 M&A를 통한 원천기술 확보 중요

### ✓ 전통적인 완성차와 모빌리티 영역간의 협력 강화

- 전통제조업 내 전통적인 완성차 및 부품사의 역할 축소가 불가피하나, 모빌리티 산업과의 수평적 협력관계를 통해 경쟁력 제고 도모

## 2. 유망 자동차 산업 부문

EV(배터리) 및 자율주행(ADAS 솔루션 등) 관련한 핵심 기술 영역이 가장 유망한 섹터로 부각될 전망



### ✓ 모빌리티 부문의 시장선도




- 모빌리티 기술영역이 자동차 기술혁신성을 견인하고 있으며, 특히 EV 및 AV의 첨단기술부문은 높은 진입장벽으로 인해 소수의 기술 선도사들 선점

### ✓ 패러다임 전환에 따른 대응

- 산업 패러다임의 전환에 대응하여 OEM 및 부품공급사는 전통적인 제조역량에서 모빌리티 기술 내재화를 통해 시장경쟁력 및 성장 지속가능성 확보가 필요한 상황

### 3. COVID-19 이전의 투자 현황

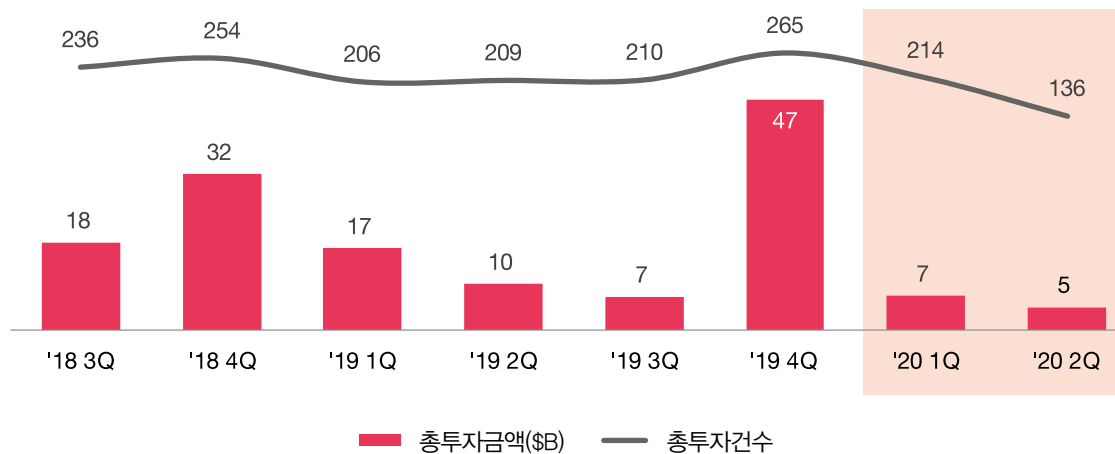
COVID-19 이전 EV&전장부품, AV&네트워크, MaaS 위주의 대규모 투자 집행되었으며, 이는 높은 시장성장성에 기인함

모빌리티 세부부문		부문별 '10~'19 투자액 (\$B)		총누적투자액	✓ 자율주행차 시장성장성
 EV& 전장부품	EV, 충전기술	<div></div>	19.0	\$49.7B	<ul style="list-style-type: none"><li>자율주행 단계별 고도화에 따라 요구되는 반도체의 성능, 유형 및 개수 증가로 인한 고성장 전망됨</li><li>– 자율주행 3단계는 2단계 대비 반도체 4배 소요, 3단계는 2단계 대비 1.5배 소요</li></ul>
	배터리	<div></div>	14.3		
	Back-End 보안 SW	<div></div>	9.0		
	HMI, 음성인식	<div></div>	7.4		
 AV& 네트워크	AV 반도체	<div></div>	38.1	\$114.7B	<ul style="list-style-type: none"><li>환경규제에 대응하여 전동화 확장되고 있으며 '30년까지 총생산량의 약 20% 비중 차지 전망</li><li>전기차 배터리는 초과수요시장으로 향후 높은 성장성 전망</li></ul>
	HMI, 음성인식	<div></div>	29.9		
	커넥티드카, 인포테인먼트	<div></div>	20.8		
	AV SW, 정밀지도	<div></div>	13.5		
	텔레매틱스	<div></div>	12.4		
 MaaS (카셰어링& 차량관제)	카셰어링	<div></div>	56.2	\$56.2B	✓ MaaS 시장 성장성 <ul style="list-style-type: none"><li>자동차에 대한 인식이 소유중심에서 공유로 변화 및 카셰어링 기업들의 규모확장으로 '25년까지 총판매차량의 약 20% 비중 차지 전망</li></ul>



## 4. '20년 상반기 자동차 영역 투자 현황

자동차 산업 M&A 딜 금액 및 건수



일자	M&A 타겟	인수자	부문	투자액 (\$bn)
2020-01	Navistar International Corp	Tratib SE	차량 · 부품제조	2.9
2020-05	Gotion High-Tech Co	Volkswagen (China) Investment	전기차	1.2
2020-05	JAC Volkswagen Automotive	Volkswagen (China) Investment	차량 · 부품제조	1.1
2020-01	Delphi Technologies PLC	BorgWarner Inc.	차량 · 부품제조	1.0
2020-01	Renk AG	SCUR-Alpha 1138	차량 · 부품제조	0.8
2020-06	Yixin Group	Investor Group	전기차	0.6
2020-06	National Electric Vehicle Sweden AB	Mini Minor	전기차	0.4
2020-04	Saliun Group	Investor Group	차량 · 부품제조	0.3
2020-02	SCA Performance Inc.	Volkswagen (China) Investment	차량 · 부품제조	0.3
2020-02	Hua Chuang Automobile Information Technical Center	Hon Hai Precision Industry	전기차	0.3

### ✓ COVID-19 이후 M&A 급감

- '20년 상반기 M&A 투자금액은 작년동기대비 약 54% 감소, 투자건수는 16% 감소. 이는 미국 대공황 시기 수준으로 M&A 투자 위축됨

### ✓ 단, 기술력 강화를 위한 M&A의 지속적인 니즈 확인

- COVID-19에도 불구하고, 기업들은 CASE (Connectivity, Autonomous, Sharing, Electrification) 기술력 강화를 위해 매력적인 매물에 대한 탐색 지속 중

✓ Deal 투자금액: \$11.9B

YoY  
54.8%

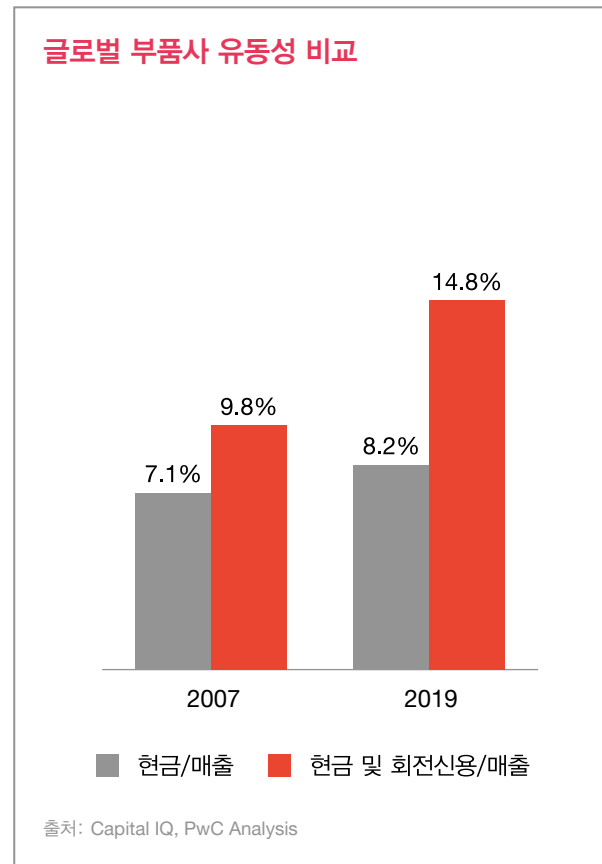
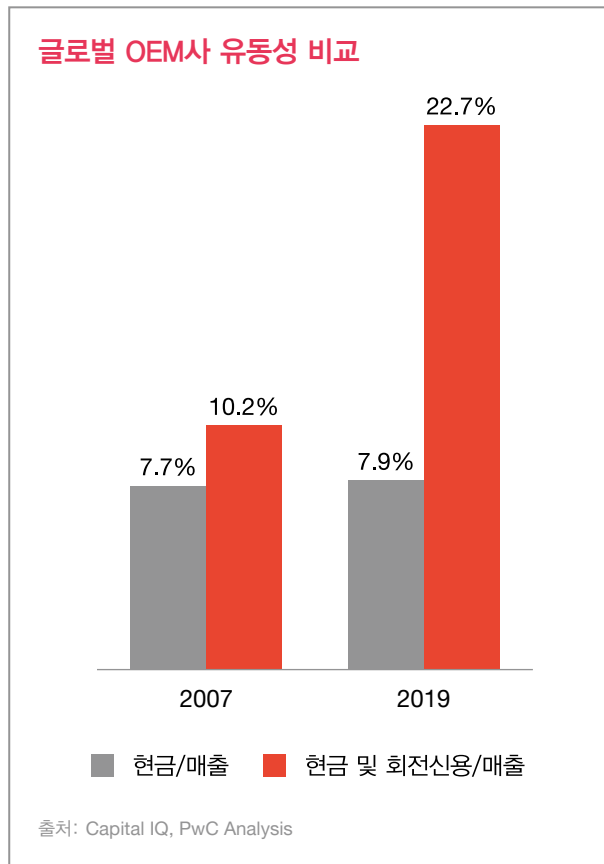
✓ Deal 투자건수: 350

YoY  
15.78%

'20년 상반기 Mega Deal의 부재속에 작년 동기대비 Deal 투자금액 및 투자건수 역시 급감

## 5. 향후 투자 반등 가능성

'08년 금융위기 때와는 달리 OEM · 부품사들의 보유 현금 및 신용대출여력이 높은 상황인바, COVID-19 이후 투자 회복이 기대되나  
세부 섹터별 투자 수익성 및 가시성 측면의 선별적 투자가 예상됨



### ✓ COVID-19 이후 기업 현금지출 감소

- 기업들은 현금지출 절감을 위해 CAPEX 투자 지연, 임직원 해고 및 급여 삭감을 통한 인건비 절감으로 COVID-19 대응

### ✓ 단, '08 금융위기 대비 높은 현금 유동성 보유







- 단, '08 금융위기 대비 보유 현금 및 회전신용 대출여력 풍부하여 상대적으로 빠른 시기 내에 투자회복 가능할 것

### ✓ 섹터별 선별적인 투자 예상

- 수익성 및 효과성 위주의 가시성 높은 프로젝트 측면에서 선별적인 투자가 예상됨

## 6. 섹터별 투자 전망





EV&전장부품 섹터의 투자전망은 매력적이나, AV&네트워크, MaaS 부문은 단기적으로는 투자지연, 이후 중장기적으로 높은 투자가 예상됨

모빌리티 부문	투자 매력도	투자 전망
 EV& 전장부품	<b>환경규제, 수익성 확보로 인한 EV 가속화 지속</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 유럽, 미국, 중국의 단계별 CO<sub>2</sub> 배출 규제 및 목표치 미달성에 따른 징벌적 벌금 부과 등 강력한 성장 Driver 존재</li> <li>• EV 원가 경쟁력 확보에 따른 기업 수익성 제고</li> </ul>	
 AV& 네트워크	<b>투자위축에 따른 중·단기적 기술발전 지연</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 완전 자율주행 상용화까지 기술적, 사회적 장벽 존재하여 단기 투자효과가 필요한 현시점에서의 투자 어려움 존재</li> <li>• 일시적인 투자 지연에도 불구하고, 높은 시장성장성 및 기술 중요성 측면에서 투자 매력도 지속적으로 유효</li> </ul>	
 MaaS (카셰어링& 차량관제)	<b>중장기적 관점에서 후발주자, 개발도상국내 신규투자</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Major OEM사들은 주요 MaaS 기업에 기투자하여 사업을 운영중에 있어 단기내에 유의미한 규모의 투자를 예상하기 어려움</li> <li>• OEM 후발주자 및 개발도상국내 스타트업 위주의 신규투자 가능성 존재</li> </ul>	

## 7. 향후 EV 투자 계획

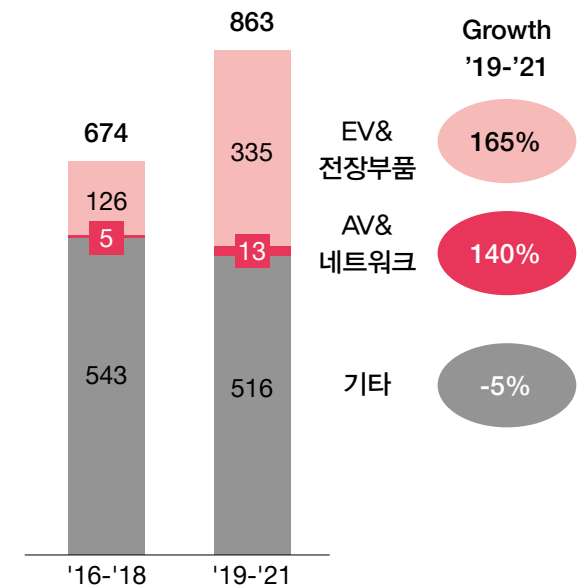
COVID-19으로 인한 일시적인 투자 조정 있겠으나, 산업 전반의 투자기조는 여전히 유효함

### 주요 OEM사 EV 투자계획

	EV 기투자계획	COVID-19으로 인한 조정
	'25년까지 EV 전기차 개발에 \$20B 투자	<ul style="list-style-type: none"> <li>Chevy Bolt 모델 업데이트 '22년까지 지연</li> <li>'20년 All-EV 트럭 런칭 '21년으로 지연</li> </ul>
	'22년까지 EV 전기차 개발에 \$11B 투자	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bronco, Bronco Sport, Mustang Mach-E 모델 2개월 지연</li> </ul>
	독일공장 €4B 투자	<ul style="list-style-type: none"> <li>All-EV 세미트럭의 생산 및 차량 인도 '21년까지 지연</li> </ul>
	'25년까지 글로벌 Line-up의 전동화	<ul style="list-style-type: none"> <li>PSA와 합병 일시 중단</li> <li>주요 모델 런칭 3개월 지연</li> <li>주요 건설 프로젝트 및 진행중인 후순위 프로젝트 중단</li> </ul>

투자지연에 따른 단기적 조정은 불가피하나...

### Top 20 글로벌 OEM사 예상 CAPEX, R&D 투자액 (\$B)












출처: Capital IQ, PwC Strategy&

중장기적 투자계획은 여전히 긍정적

## 8. 자율주행 투자 현황

COVID-19 이전에 OEM사와 업계 선도 자율주행 기업간의 1:1 Lock-in 협력구도가 기완성되어 향후 단기내에 유의미한 규모의 투자가 이루어지기 힘들 것이나, 기술 중요성 측면에서 장기적인 투자매력도는 유효함

OEM사와 자율주행기업간의 Partnership 현황			
자율주행 기업	Market Position	총 투자금액	투자자
	Leader	\$3.0B	    
 	Leader	\$7.25B	 
	Leader	\$2.8B	
	Follower	\$3.6B	 
	Follower	\$690M	  
	Laggard	Not Disclosed	

### ✓ OEM사-AV기업간의 파트너쉽

- 시장선도 자율주행기업들과 1:1 파트너쉽 구도 기구축하여 단기적으로 의미 있는 규모의 Deal은 지연될 가능성 존재

### ✓ COVID-19으로 인한 투자위축


















- 자동차 수요감소로 인해 소비자의 AV 구매의향 재평가
- 가시성이 떨어지는 AV 산업에 대한 R&D 자금 감축

### ✓ 단, 장기적으로 높은 투자매력도

- 기술개화에 따른 수혜가 높은 시장인 만큼 장기적인 투자 매력도 유효

## 9. MaaS 투자 · 사업 현황

Major OEM사들은 이미 Major MaaS 업체들에게 투자하여 사업을 운영중에 있어 단기내에 유의미한 규모의 투자가 예상되기 어려우나, 중장기적인 관점에서 OEM 후발주자 및 개발도상국내 투자가 이루어질 것으로 예상됨

글로벌 Major OEM사들의 MaaS 포트폴리오					
	자체브랜드	인수	소수지분 투자	JV	Partnership
DAIMLER	 REACHNOW	   	 CROOVE taxify 		
	REACHNOW		scoop 		
VOLKSWAGEN GROUP	MOIA 	 			
GROUPE RENAULT	 marcel			moovin	
			Uber		 

### ✓ Major OEM사 모빌리티 기업

- 글로벌 선도 OEM사의 경우 그룹 포트폴리오내 모빌리티 기업을 보유하여 운영중에 있어 향후 대대적인 신규투자 니즈는 당분간 없을 것으로 판단됨






### ✓ 후발주자의 신규 투자 가능성

- 장기적 관점에서 향후 자동차 판매구조는 MaaS가 OEM사에게 발주하는 방식으로 변화함에 따라, OEM후발주자의 투자 가능
- MaaS는 지역단위로 운영되는 만큼 개발도상국가의 스타트업 위주 투자 가능

## 10. 자동차 섹터별 Multiple

주요 기업의 Trading EV/EBITDA Multiple은 Tier 1 부품사의 경우 5배수, 전기차 OEM 및 배터리 20배수, AV 센서 및 텔레메틱스 전문기업은 15배수 수준으로 특히 '20년 상반기 전기차 및 AV 부문의 멀티플 배수가 큰 폭으로 증가하였음

자동차 섹터 Trading EV/EBITDA Multiple

Company	Sector			19 1Q	19 2Q	19 3Q	19 4Q	20 1Q	20 2Q	'19 Median	'20 Median	'19 vs'20	'19-'20 EV/EBITDA Multiple
	부품	EV	AV										
Magna International				4.54	4.31	4.34	4.67	4.15	3.69	4.44	3.92		 5.65x
Valeo				4.76	5.29	5.91	7.06	5.69	4.96	5.6	5.33		
Visteon				7.52	6.54	8.26	11.41	9.41	8.41	7.89	8.91		
Contiental				6.18	6.87	6.83	7.45	10.13	5.96	6.85	8.05		
BorgWarner				5.54	5.72	5.43	6	4.8	4.5	5.63	4.65		
Autoliv				6.62	6.65	7.17	8.09	6.38	5.19	6.91	5.79		 20.58x
Lear				4.5	4.42	4.14	4.32	4.33	3.99	4.37	4.16		
Denso				5.61	5.45	5.56	6.05	5.6	6.97	5.59	6.29		
Tesla				59.58	25.64	20.32	26.6	48.85	50.04	26.12	49.45		
CATL				27.55	23.26	19.62	22.08	39.49	33.78	22.67	36.64		
Gotion High-Tech				16.69	20.83	22.88	28.57	46.49	92	21.86	69.25		 15.33x
Aptiv PLC				10.5	10.83	11.4	12.23	10.83	10.3	11.12	10.57		
Infineon				9.85	9.07	9.43	10.45	10.05	10.12	9.64	10.09		
Hexagon AB				16.12	18.07	16.86	17.67	16.41	15.7	17.27	16.06		
First Sensor AG				12.27	12.57	16.11	23.62	28.44	33.23	14.34	30.84		
TomTom N.V.				11.34	11.97	11.67	15.48	15.33	21.62	11.82	18.48		 15.33x
Telenav				N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	33.96	N/A	33.96		
NavInfo				56.43	53.28	N/A	N/A	76.6	65.62	54.86	71.11		

출처: Capital IQ, PwC Strategy& Analysis

## 11. 주요 Player 투자 유치현황

최근 자동차 산업 내 핵심 섹터별 주요 Player(대부분 비상장사)들의 경우 공격적인 투자유치를 통해 기술 및 사업 확장을 꾀하고 있음

### 주요 Player별 투자유치액 (누적)

AV 기업	사업부문	총누적 투자액	EV 기업	사업부문	총누적 투자액	EV 기업	사업부문	총누적 투자액
Waymo	AV SW, HW	3,000	Rivian	OEM	5,351	Didi Chuxing	Car-Hailing	20,675
Argo AI	AV SW, HW	1,000	Xiaopeng Motors	OEM	2,498	Uber Technologies	Car-Hailing	17,057
Pony.ai	AV SW, HW	726	Fisker Automotive	OEM	1,288	Lyft Inc	Car-Hailing	5,548
Cambridge Mobile Telematics	Telematics	508	Gotion High-Tech	EV Battery	1,155	Gojeck	Car-Hailing	5,100
Velodyne	ADAS, Lidar	375	Lucid Motors	OEM	1,131	Grab	Car-Hailing	4,796
Luminar Technologies	ADAS, Lidar	306	Faraday Future	OEM	1,000	Neutron Holdings (Lime)	Electric Scooter,	915
TuSimple	OEM	298	Byton	OEM	740	Gett	Car-Hailing	912
Innoviz Technologies	ADAS, Lidar	252	ChargePoint	Charging	660	Turo	Car-Hailing	545
AutoX	ADAS, Lidar, AI SW	193	Proterra	OEM	596	Cabify	Car-Hailing	481
Nauto	AV AI SW	184	Gogoro	Battery Infra	480	Comuto SA (Blablacar)	Car Sharing	449
Quanergy	ADAS, Lidar, AI SW	180	WM Motor Technology	OEM	446	Getaround	Car-Hailing	403
Aurora	ADAS, Lidar, AI SW	163	Shenzhen Optimum Nano Energy	Battery	245	Via Transportation	Car-Hailing	387
Green Hills Software	Platform SW	150	Arrival Limited	OEM	188	Bolt Technology	Car-Hailing	342
Ouster Inc.	ADAS, Lidar, SW	87	Store Dot	Battery Charging	146	Metromile	Car Sharing	298
Optimus Ride	AV SW, Ride Hailing	75	Rimac Automobili	OEM	136	Ola Electric	Car-Hailing	250
Voyage	AV SW, Robotaxi	55	Volta Charging	Battery Charging	129	Keeptruckin	Fleet Management	227
Ghost Locomotion	AV HW, SW	48	Sono Motors	OEM	68	Scoop Technologies	Car Sharing	93
Autotalks	V2X, Telematics	40	Lightning Systems	E-Drivetrain	57	Wunder Mobility	Car-Hailing	60
Stradvision	AV SW, HW	34	Freewire Technologies	Battery	40	Dott	Car-Hailing	56
Deepmap	Telematics	25	EVConnect	Battery Charging	23	HopSkipDrive	Car-Hailing	44

단위: 백만 USD

출처: Capital IQ



# 04

## 패러다임의 변화에 따른 세무 이슈

이동건 Executive Director (dong-keon.lee@pwc.com)

이경민 Partner (kyungminlee@pwc.com)



## 1. 자동차 산업의 패러다임 변화에 따른 세무 이슈

### ✓ 판매 구조의 변화

Digital Tax 적용 대상 및 도입 효과 검토

### ✓ 공동 R&D · 외부 기술의 도입

무형자산 거래에 따른 세무 이슈

로열티 정책 재 검토 필요

무형자산 개발 및 소유 관계에 따른 이전가격 이슈

### ✓ 미래 자동차 산업 및 환경

신설된 통합투자세액공제에 따른 투자시기, 금액, 투자세액공제방법 선택 등에 따른 시뮬레이션 필요

## 2. 판매 구조의 변화에 따른 TAX Implication

OEM 완성차 기업 Supply chain 단순화로 자동차 산업도 Digital tax의 적용 대상이 될 수 있음

### 판매구조의 변화



- ✓ 제조사의 온라인 직접 판매로 디지털세(P1) 적용될 가능성 높음
- ✓ P1은 고정사업장, 독립기업원칙 등 기존의 과세 개념과는 상이한 새로운 과세권 도입을 의미

### OECD는 디지털세를 도입 합의

- Pillar 1 (P1): 고정사업장 외에 새로운 과세권 배분기준 도입
- Pillar 2 (P2): 그 밖의 조세회피 방지를 위한 글로벌 최저한세 도입

### (P1) 적용 업종 ① 디지털서비스사업 및 ② 소비자대상사업

- ① 온라인 플랫폼(소셜미디어, 검색·광고·중개 등), 콘텐츠 스트리밍, 온라인게임 등
- ② 컴퓨터제품·가전·휴대폰, 옷·화장품·사치품, 포장식품, 프랜차이즈, 자동차 등

### TAX Implication

#### Digital Tax 대상 선정 및 해외 배부 대상 이익 상향 가능성 증가

- 본사 직판 또는 해외판매법인 직판(대리점 제외)으로 거래구조 및 법인별 귀속이익 변화 발생 (해외 판매법인 매출 감소 및 본사 이익환수 가능)
- 반면, 국가 별 소비자 Needs의 다양화로 현지 마케팅 기능은 강화되고 있음  
→ P1에서 언급하는 '초과이익 발생', '배부대상 이익 증가', '현지법인 기능 증가' 상황에 부합

#### 대응 방안: Digital Tax의 논의 경과 및 방향성을 모니터링하고 자사에 미치는 영향을 사전에 파악

- ① 본사-자회사 간 물동거래 이전가격 정책 재점검 및 기본기능 vs. 추가기능에 대한 명확하고 실질에 부합하는 문서화
- ② Digital tax 도입효과에 대한 분석 후, 초과이익 판단 기준, 국가간 이전가격 대응조정 등 세부기준에 대해 유관기관에 적극적인 의견 개진

### 3. R&D 구조 변화에 따른 TAX Implication – 공동 R&D

타 업체와의 공동 R&D 및 Start-up을 통한 외부 기술도입 증가로 무형자산 양도차익 과세사례, 기술 로열티 정책 변화 등이 예상됨

#### 공동 R&D 및 외부 기술도입



- 전장·통신·IT 분야의 기술 확보를 위해 Start-up TECH 기업들로부터 기술제휴 사례 증가

출처: 현대차그룹의 애플 투자에 담긴 의미와 미래전략 (HMG Journal, 2019.10.18)

#### 대응 방안

##### 공동 R&D로 인한 무형자산(IP) 양도차익 발생 및 로열티 정책 변화 가능성

- 공동 R&D를 통한 합작법인 설립 후 관계 회사가 되며, 무형자산을 사용하여 Buy-in/out, 양수도 등의 거래 발생(부당행위계산 부인 및 이전가액)
- 한편 미래차에는 과거대비 합작투자 파트너 또는 외부 Start-up의 도입 기술 증가로, 본사가 해외법인에 기술제공의 대가로 수령하는 기술 로열티의 거래구조(과금방법, 대상매출, 사용료율 등)에도 변화가 필요할 수 있음

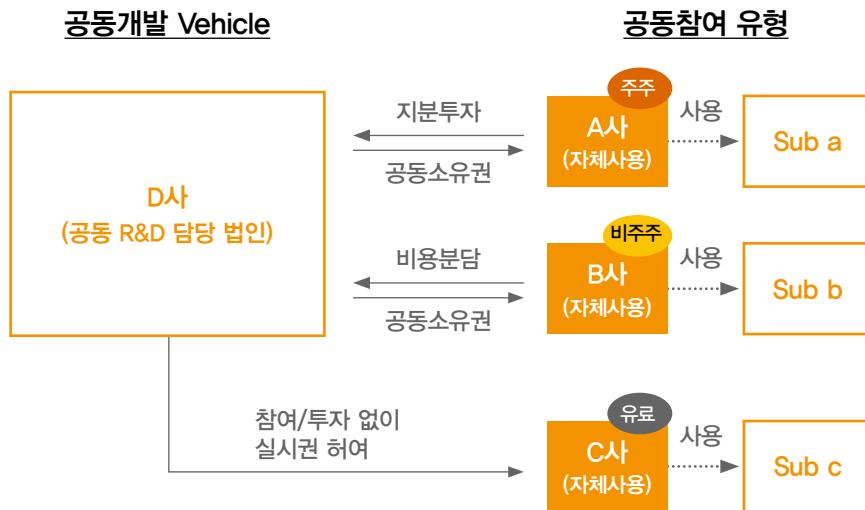
##### Tax Implication

- 공동 R&D 전략 수립 시, IP 가치평가(투자비율) 뿐 아니라 관계사 형성 이후의 무형자산 거래에 따른 세무 검토 필요

## 4. R&D 구조 변화에 따른 TAX Implication – 무형자산

중요한 무형자산의 그룹 내 공동 개발 및 공동 활용 계획으로 인해 주요 기업들의 이전가격 정책에 변화가 필요할 것으로 예상됨

### 그룹 내 IP 공동개발 · 활용



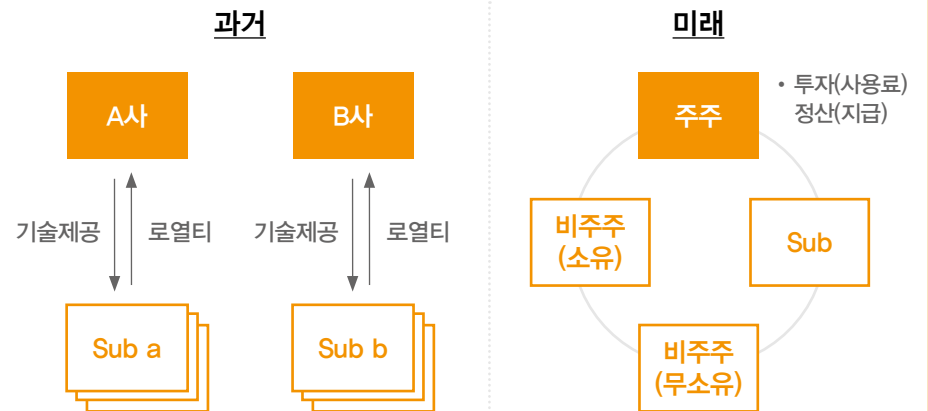
→ 참여형태 ..... 거래구조(예: 로열티)

- 비용절감, 효익 극대화 등의 관점에서 중요한 IP 개발을 위해 그룹 내 복수의 기업이 투자하고, 이를 Group-wise로 활용
- 다양한 혁신 생태계와 협업 전략 실시, 개방형 혁신과 미래 신기술 검증 효과 극대화

### TAX Implication

#### 중요 무형자산 소유관계

- 중요한 무형자산의 개발을 그룹 내 복수의 기업이 공동으로 진행하게 되어 무형자산의 소유권이 “단독소유 → 공동소유” 구조로 변화 가능
- 이를 통해 과거에는 각 기업 별로 개별적으로 운용하던 로열티 정책이 그룹 단위로 재편될 필요성 시사 (적정 로열티 산정, 로열티 수익의 소유자간 배분기준 필요)



## TAX Implication. 계속

### 중요 무형자산의 귀속지 변경

- 과거에는 중요한 기술 개발은 대부분 국내에서 이뤄져 무형자산의 귀속지가 국내인 경우가 많았음
- 그러나 CASE의 활성화로 신기술 연구개발 거점이 해외가 될 수 있으며 이에 따라 상용화된 IP로 인한 수익(로열티)의 귀속지가 국내에서 해외로 전환될 가능성 존재
- 따라서 향후 중요 IP에 대한 로열티의 귀속지(소유권) 및 로열티 수익 과세권(적정 규모, 배분비율 등)에 대한 과세당국 간 다툼이 심화될 수 있음

### 대응 방안

- 각 기업은 중요 무형자산의 공동 소유, 거점 변경 등으로 인해 **현행 로열티 정책의 적정성에 대한 재점검**이 필요할 것
- 특히 향후 CASE와 관련한 연구개발 주체의 소재지가 해외국가가 될 가능성이 높은 상황에서 현재와 같은 '기술 로열티의 국내 귀속체제'에 변화 관리 필요성 증가
- 따라서 각 기업은 미래 투자 계획·구조에 따른 로열티 정책 점검을 통해 위와 같은 국가 간, 기업 간 이전가격 분쟁 가능성에 대비할 필요가 있음



## 5. 개정세법의 자동차 산업에 대한 시사점

국회에 제출된 개정세법 중 '통합투자세액공제' 관련하여 회사는 투자 시기, 금액, 투자세액공제방법 선택 등 시뮬레이션이 필요함

정부는 2020년 7월 22일 세법개정안을 발표함에 따라, 미래자동차와 공유이동수단 서비스에 대한 대규모 투자가 이뤄지고 있는 자동차 산업과 밀접한 관련이 있는 통합투자세액공제 신설에 대해 알아보기로 함

### 개정 연혁 및 취지

- 1982년 필요 시 경기조절을 위해 임시적으로 도입된 임시투자세액공제 제도는 취지와는 달리 30년 동안 22년간 상시 운영됨. 투자유인 효과 없이 대기업 세 부담만 경감시킨다는 지적에 따라 2011년 말 일몰 종료됨
- 현재 특정시설 투자세액공제 9개와 중소·중견기업 투자세액공제 등 총 10개의 투자세액공제 제도를 운영하고 있음
- 신산업, 기술발전 등으로 각종 시설이 복잡·다양화되고 있으나, 세제지원 대상을 법령에서 열거한 특정시설로 한정함에 따라 개별기업 상황에 맞는 적시성이 있는 지원에 한계가 있었음
- 현행 법령에서 정한 특정시설 범주에 맞춰 투자 유도 → 향후 기업의 자율적 투자 의사결정을 지원하는 방향으로 개편

### 〈투자 촉진을 위한 통합투자세액공제 신설〉

	현행	개정
종류	10여개의 복잡한 투자세액공제	통합투자세액공제로 단순화
대상	열거된 특정시설 (Positive 방식)	대부분의 일반 사업용 유형자산 (Negative 방식)
공제율	일반적으로 대기업 1% 중견기업 3% 중소기업 7·10%	기본공제 1·3·10% (신성장·원천기술 사업화 투자는 3·5·12%) + 추가공제(증가분) 3%

출처: 기획재정부 2020년 세법개정안

### 개정안

- 지원대상·지원수준 등이 상이한 10개(R&D 설비, 생산성향상 시설, 안전 설비, 에너지절약 시설, 환경보전시설, 5G 이동통신 시설, 의약품품질관리 시설, 신성장기술사업화 시설, 근로자 복지증진 시설 및 중소·중견기업 투자세액공제)의 투자세액공제 제도를 하나로 통합·단순화함
- 일부 특정시설에 한정(포지티브 방식)된 세제 지원 대상을 원칙적으로 모든 사업용 유형자산 (네거티브 방식)으로 대폭 확대함
- 당기분 기본공제에 더하여 투자증가분에 대한 추가공제(3%)를 신설함으로써 투자증가 기업에 대한 인센티브를 강화함
- 신성장·원천기술 사업화 시설투자는 일반 투자보다 높은 기본공제율(2%p 우대)을 적용하고 적용요건을 대폭 완화함

각 회사별 처한 상황이 다르므로 개정세법의 TAX Implication은 회사별 검토가 필요함

### 시사점

- **시행 시기:** 2020년 투자분에 대해서도 개편된 제도를 적용받을 수 있도록 2021년 이후 소득세 · 법인세 신고분부터 적용할 예정임
- **방식 선택:** 현행 특정시설 투자세액공제 제도의 적용기한이 2021년 말까지인 점을 감안하여, 예외적으로 2021년 말까지는 개편된 제도와 기존 제도 중 기업이 유리한 것을 선택할 수 있음
- 즉, 2020년에는 통합투자세액공제제도, 2021년에는 특정시설 투자세액공제 제도를 선택하는 것이 가능함. 다만, 회사 전체 기준으로 방식을 선택해야하고 동일연도에 회사의 투자자산 종류별로 방식을 달리 선택할 수는 없음
- 그러므로 회사는 어떤 방식이 유리할지에 대한 사전 점검을 하고 투자시기, 투자금액 등의 조정이 필요함. 중소기업은 통합투자세액공제율이 종전 제도에 비해 약간 높아졌지만 중견기업이나 대기업은 약간 불리하게 될 가능성이 있음. 다만, 세액공제율 이외에 대상자산의 범위, 수도권과밀억제권역 내 투자 여부 등 아직 불명확한 부분이 세부적인 시행령으로 나오면 2020년 법인세 신고 전에 **충분한 시뮬레이션이 필요할 것으로** 판단됨



# 05

## 자동차 산업 변화에 따른 회계 이슈

신승일 Partner (seung-il.shin@pwc.com)  
조동규 Partner (dong-kyu.cho@pwc.com)

## 1. COVID-19에 따른 회계 이슈

### (1) COVID-19에 따른 회계 이슈

COVID-19으로 글로벌 공급망을 가지고 있는 국내외 자동차산업 전반의 실적악화를 초래.

이에 따라, 주요 자산의 손상징후가 발생하였고, 특히 추정이 불확실한 상황에서의 손상평가는 더욱 유의할 필요가 있음

#### 세계 주요 시장의 자동차 판매 현황

주요 국가(*)	2020년 상반기	2019년 상반기 대비 증감대수	2019년 상반기 대비 증감비율
미국	6,429	▼1,972	▼23%
유럽	5,102	▼3,326	▼39%
중국	7,794	▼2,330	▼23%
인도	809	▼748	▼48%
멕시코	436	▼204	▼32%
브라질	637	▼429	▼40%
러시아	636	▼193	▼23%

출처: PwC, 한국자동차산업협회

#### COVID-19에 따른 주요 회계 이슈

##### 손상평가

- 손상평가에 대한 가정과 예상 현금흐름의 업데이트
- 적용 방법과 가정 정보 및 민감도를 재무제표 공시

##### 조업도 손실

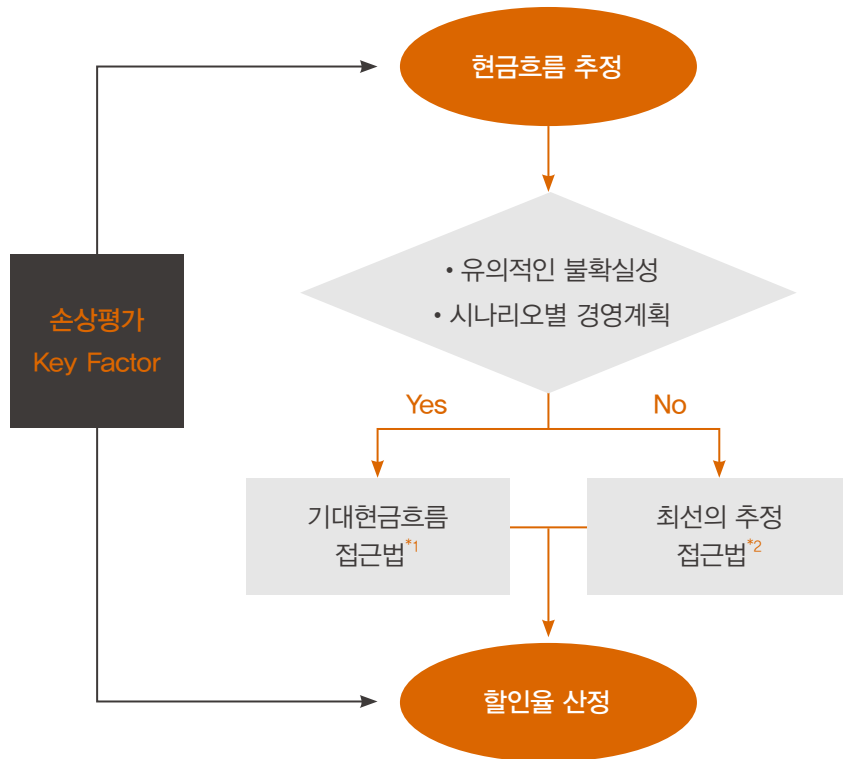
- 공장가동 중단과 이에 따른 생산량 감소로 고정제조간접원가의 제품원가 배부 이슈

##### 생산중단

- 정부 지침에 따른 외부 환경 요인으로 공장 가동 중단 경우 고려해야 할 주요 사항
  - ① 중단기간 동안의 공장 운영 고정 비용
  - ② 유형자산 감가상각비
  - ③ 차입원가 자본화

## (2) 손상평가

## 손상평가 흐름도



\*1 복수 예상 현금흐름 시나리오: 복수의 예상 현금 시나리오  
(예시: 긍정, 중립, 부정 가정)에 시나리오 별 가중치 부여

\*2 단일 예상 현금흐름 시나리오: 단일 현금흐름 추정으로 인한 불확실성을 할인율에 추가 반영

## 중점 고려사항

손상평가 시 Key Factor인 현금흐름 추정과 할인율 산정은 실무적으로 매우 어려우므로 경영진의 충분한 검토가 필요

손상평가에 사용된 가정과 예상 현금흐름은 COVID-19의 잠재적 영향이 반영되도록 업데이트 필요

## 현금흐름

- 전기 손상평가에서 자산의 회수가능액을 결정하기 위해 사용된 예산은 불확실성을 반영하기 위해 업데이트 필요
- 기대현금흐름 접근법(시나리오별 확률부여)은 최선의 추정 접근법으로 (단일현금흐름 추정)보다 불확실성을 반영하는 더 좋은 방법이 될 수 있음

## 할인율

- 할인율을 결정하는 데 사용된 요소(예: 무위험이자율, 국가위험 및 자산위험)는 COVID-19의 영향을 반영해야 함
- 특히 현금흐름 추정 시 단일 시나리오 추정 방법을 적용한 경우 COVID-19 불확실성이 할인율에 충분히 반영되어야 함
- 다만, 현금흐름에 COVID-19 불확실성이 충분히 고려되었다면 할인율에 중복 반영되어서는 안됨

손상평가에 적용한 방법과 가정에 대한 정보와 민감도를 재무제표에 공시해야 함

### (3) 조업도 손실

COVID-19으로 공장 가동 중단, 당기 생산수량 감소로 고정제조간접원가의 제품원가 배부 이슈가 발생

#### 중점 고려사항

##### 정상조업도 산정

- ‘정상조업도’란 일반적인 환경에서 회사의 생산설비나 투입인력이 장기적으로 달성 가능한 평균 생산량을 의미
- 실무적으로는 ‘정상조업도’ 산정을 위해서 가장 합리적인 투입요소를 고려하여 생산량을 산출함
  - 과거 3개년 또는 5개년 평균 실제 생산수량에 대한 기계설비 가동일수, 가동시간 또는 인력 투입시간
  - 과거 기간은 현재의 공장 시설과 인력이 유사한 수준을 종합적으로 고려

##### 고정제조간접원가

- 공장 감가상각비, 고정 관리비, 고정 인건비나 외주용역비 등 생산량과 무관하게 발생하는 원가로 구성

#### 관련 기준서

제1002호 ‘재고자산’ 문단 13

13 고정제조간접원가는 생산설비의 정상조업도에 기초하여 전환원가에 배부하는데, 실제조업도가 정상조업도와 유사한 경우에는 실제조업도를 사용할 수 있다. 정상조업도는 정상적인 상황에서 상당한 기간동안 평균적으로 달성할 수 있을 것으로 예상되는 생산량을 말하는데, 계획된 유지활동에 따른 조업도 손실을 고려한 것을 말한다. 생산단위당 고정제조간접원가 배부액은 낮은 조업도나 유휴설비로 인해 증가되지 않으며, 배부되지 않은 고정제조간접원가는 발생한 기간의 비용으로 인식한다.

당기 조업도 감소가 정상조업도의 정당한 변경 사유에 해당하는지 검토 필요(사례 참조)

### 중점 고려사항

#### 상황 1

- A사는 제조업체이며, COVID-19 억제를 위한 정부의 제한조치를 권고 받음
- A사는 정부의 제한조치를 준수하기 위해 생산을 중단하지 않는 대신 조업도 수준을 낮추기로 함
- 조업도 감소는 A사 뿐 아니라 동종업체가 동일한 상황이며, 이러한 추세는 일정 기간동안 지속될 것으로 예상됨
- A사 제품의 시장 수요는 감소하지 않은 상황이며, A사 경영진은 조업도 감소효과도 판매가격에 반영할 계획임

A사는 시장수요감소와 무관하게 변경된 조치에 따라 가동할수 있는 조업도의 수준이 조정되었으며 일정기간 지속될 것으로 예상하였으므로, 정상조업도 수준을 조정하고 단위당 배분될 고정제조간접원가의 증가를 재고자산에 반영해야 함

#### 상황 2

- B사는 제조업체이며, COVID-19으로 B사가 생산하는 제품의 수요가 크게 감소함
- B사는 향후 1년간 최대조업도의 70% 수준으로, 이후에는 기존 정상조업도 수준의 생산을 예측함
- B사는 향후 1년간 동일한 고정제조간접원가가 발생될 것으로 예상되며 해당 원가를 판매가에 반영하기 어려움
- 이러한 상황은 B사 뿐 아니라 동종업체가 모두 동일한 상황임

B사는 시장 수요의 감소에 따라 생산량을 조정하였고, 1년 후 조업도 회복이 예상되므로 정상조업도 변경은 적절하지 않음

#### (4) 생산중단

COVID-19으로 인한 정부정책 등 외부환경 요인으로 일정기간 공장 가동이 중단된 경우 고려해야 할 주요사항

##### 중점 고려사항

① 중단기간 발생한 공장 운영 관련 고정 비용은 매출원가에 포함되어 영업비용으로 분류

##### 배경

- 공장 가동이 중단된 기간 중 고정적으로 발생하는 생산직 인건비, 기계장치 감가상각비, 관리비와 약속한 주문량에 미달하여 지급하는 외주업체 보상비가 영업비용인지 vs 영업외비용인지 검토 필요

##### 판단근거

- 기준서 제1002호 문단 12에서는 직접노무원가 등 생산량과 직접 관련된 원가를 재고자산의 전환원가에 포함하도록 하고, 문단 38에 따라 배분되지 않은 제조간접원가와 제조원가 중 비정상적인 부분은 매출원가로 분류함
- 중단된 기간에 고용관계를 유지하기 위해 지급한 인건비는 근무용역에 대한 대가로 직접노무원가에 해당함
- 고정 감가상각비와 관리비는 정상조업도에 기초하여 배부되지 않은 고정제조간접원가이며, 외주업체 보상비는 제조원가 중 비정상적인 부분에 해당하여 당기비용(매출원가) 처리하는 것이 적절함
- 회계기준적용의견서 12-1 '기업회계기준서 제1001호 영업이익 공시에 따른 재무제표 작성시 고려사항'에 따르면 매출원가는 영업비용으로 분류하고 있음

② 유형자산 감가상각비는 중단할 수 없으며 추가적인 손상검토가 필요

- 기준서 제1016호 '유형자산' 문단 55는 '유형자산이 운휴 중이거나 적극적인 사용상태에 있지 않더라도 감가상각을 중단할 수 없다'고 규정하고 있음
- 기준서 제1036호 '자산손상' 문단 12는 손상징후에 '자산의 유희화, 자산을 사용하는 영업부문을 중단'한 경우를 최소한 고려하도록 규정하고 있음

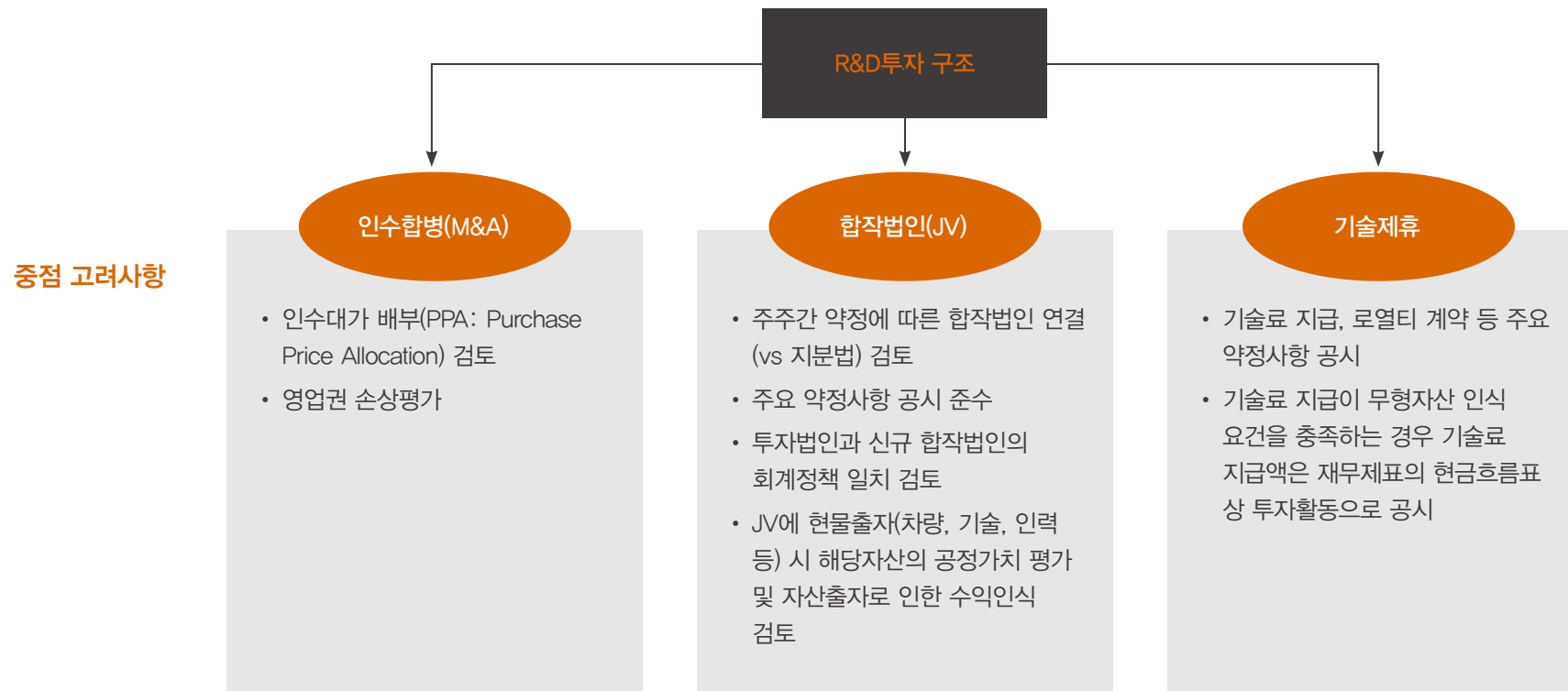
③ 차입원가 자본화는 중단기간 중 건설이나 기술개발 활동이 상당히 진행되고 있는 경우를 제외하고 불가

- 일반적으로 건설이나 개발이 중단된 기간에 발생한 차입원가는 자본화 대상이 아님
- 다만, 기준서 제1023호 '차입원가자본화' 문단 21에서는 다음 2가지 경우에 한해 제한적으로 자본화를 허용
  - 1) 상당한 기술 및 관리활동을 진행 중이거나
  - 2) 일시적인 지연이 필수적인 경우
- 한편 COVID-19으로 인한 중단기간은 일시적인 지연사유에 해당되지 않으므로 기술개발 및 관리활동 진행여부 검토 필요

## 2. 새로운 패러다임(CASE) 관련 회계 이슈

### (1) R&D투자 회계이슈

최근 자율주행 및 친환경차 기술개발을 선점하기 위한 R&D투자가 크게 증가하면서 다양한 회계이슈가 발생  
다양한 R&D투자 구조에서 예상되는 회계이슈에 대한 검토 필요



## (2) 기술·환경 변화로 인한 고려사항

자율주행 기술의 급속한 발전과 친환경차 시장 성장에 따라 회계적으로 고려할 사항

### 중점 고려사항

#### 유형자산 손상 및 내용연수

- 내연기관 관련 부품의 수요변화, OEM 등 납품처의 장기생산계획을 고려하여 손상징후가 존재할 경우 관련 금형 등 생산설비 및 CGU에 대한 손상평가 수행
- 손상징후가 존재하지 않더라도 생산량의 감소, 생산계획의 변화를 고려하여 생산설비의 내용연수에 대한 재검토 필요

#### 개발비 자산화 및 손상

- 자율주행 및 친환경차에 대한 신규 R&D투자 규모가 증가하면서 개발 과제별 연구단계 및 개발단계의 구분, 자산화 개시시점, 자산화 될 수 있는 원가항목 등에 대한 회계정책 점검 및 적용 검토
- 전세계적으로 R&D투자가 경쟁적으로 이루어짐에 따라 개발비 자산화 인식요건에 대한 엄격한 판단이 요구
- 특히, 기술적 실현 가능성 뿐 아니라 판매로 인한 경제적효익의 유입 가능성을 입증할 수 있는 객관적 자료 필요
- 신규 R&D 투자로 인식한 개발비는 개발중인 무형자산으로 매년 손상평가가 요구되며 손상평가 시 수요 추정, 매출 실현시기, 추가 R&D투자(Capax 투자 포함) 등 평가 요소별 충분한 검토
- 신기술 및 관련 시장의 빠른 변화에 따라 기존 개발비 자산성에 대한 모니터링 및 재평가가 요구





**삼일회계법인  
자동차산업 전문가**

**Assurance**

**문상철 Partner**  
02-709-0625  
sang-chul.moon@pwc.com

**신승일 Partner**  
02-709-0648  
seung-il.shin@pwc.com

**조동규 Partner**  
02-709-0971  
dong-kyu.cho@pwc.com

**Tax**

**이동건 Executive Director**  
02-709-0561  
dong-keon.lee@pwc.com

**이경민 Partner**  
02-3781-1550  
kyungminlee@pwc.com

**Deals**

**박대준 Partner**  
02-709-8938  
dae-joon.park@pwc.com

**곽윤구 Partner**  
02-3781-2501  
yun-goo.kwak@pwc.com

**허제현 Partner**  
02-3781-9440  
je-heon.heo@pwc.com

**Consulting**

**김재환 Partner**  
02-3781-9671  
jaehwan.kim@pwc.com

**Markets**

**김재윤 Partner**  
02-3781-3423  
jae-yoon.kim@pwc.com

**이상은 Executive Director**  
02-709-6489  
sangeun.lee@pwc.com

**오선주 Senior Manager**  
02-3781-9344  
sunjoo.oh@pwc.com

[www.samil.com](http://www.samil.com)

S/N: 2004F-RP-033

© 2020 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.