



01

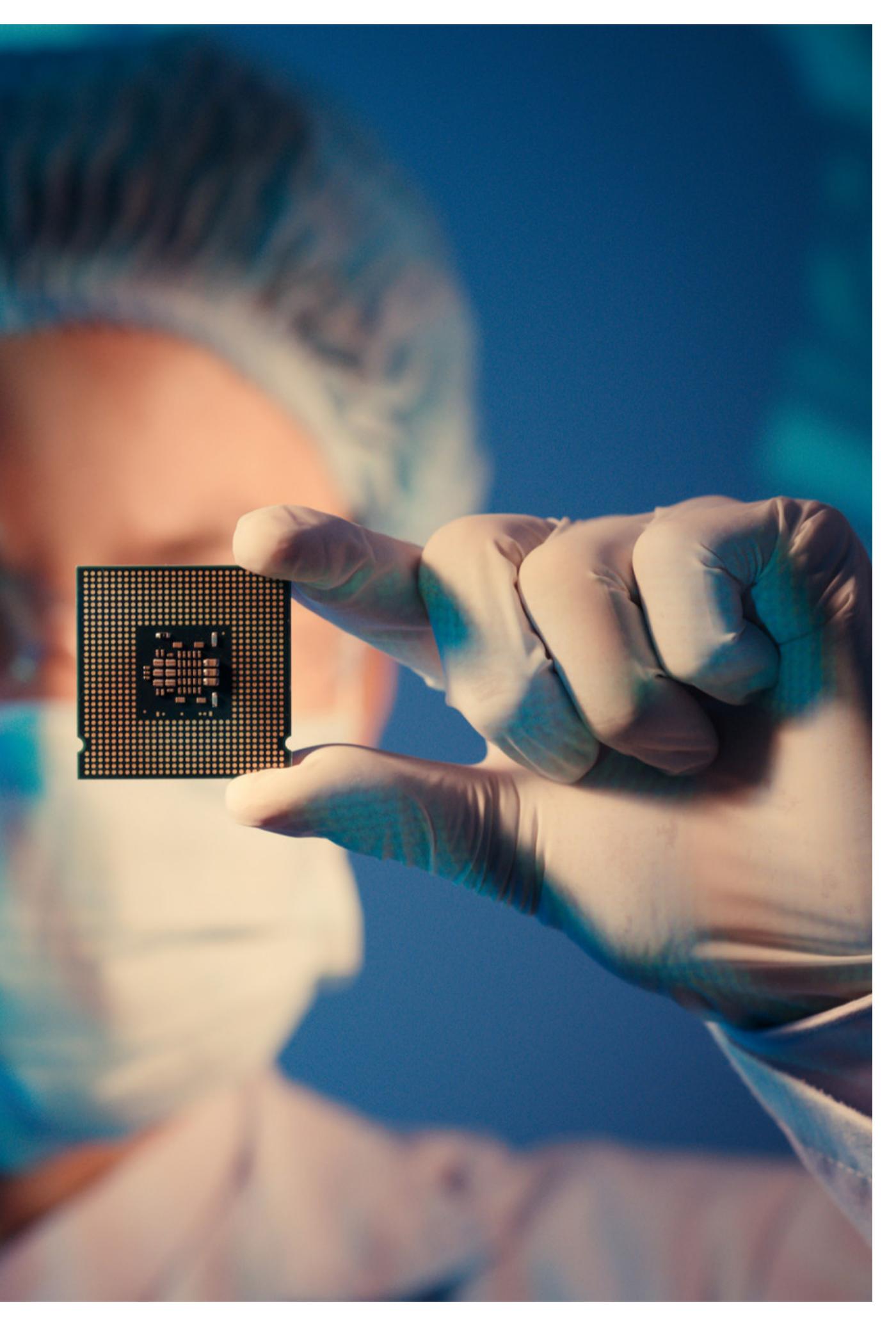
글로벌 자동차 부품 공급업체 최신 현황: 자동차 부품 공급망 이슈와 전략 탐색하기

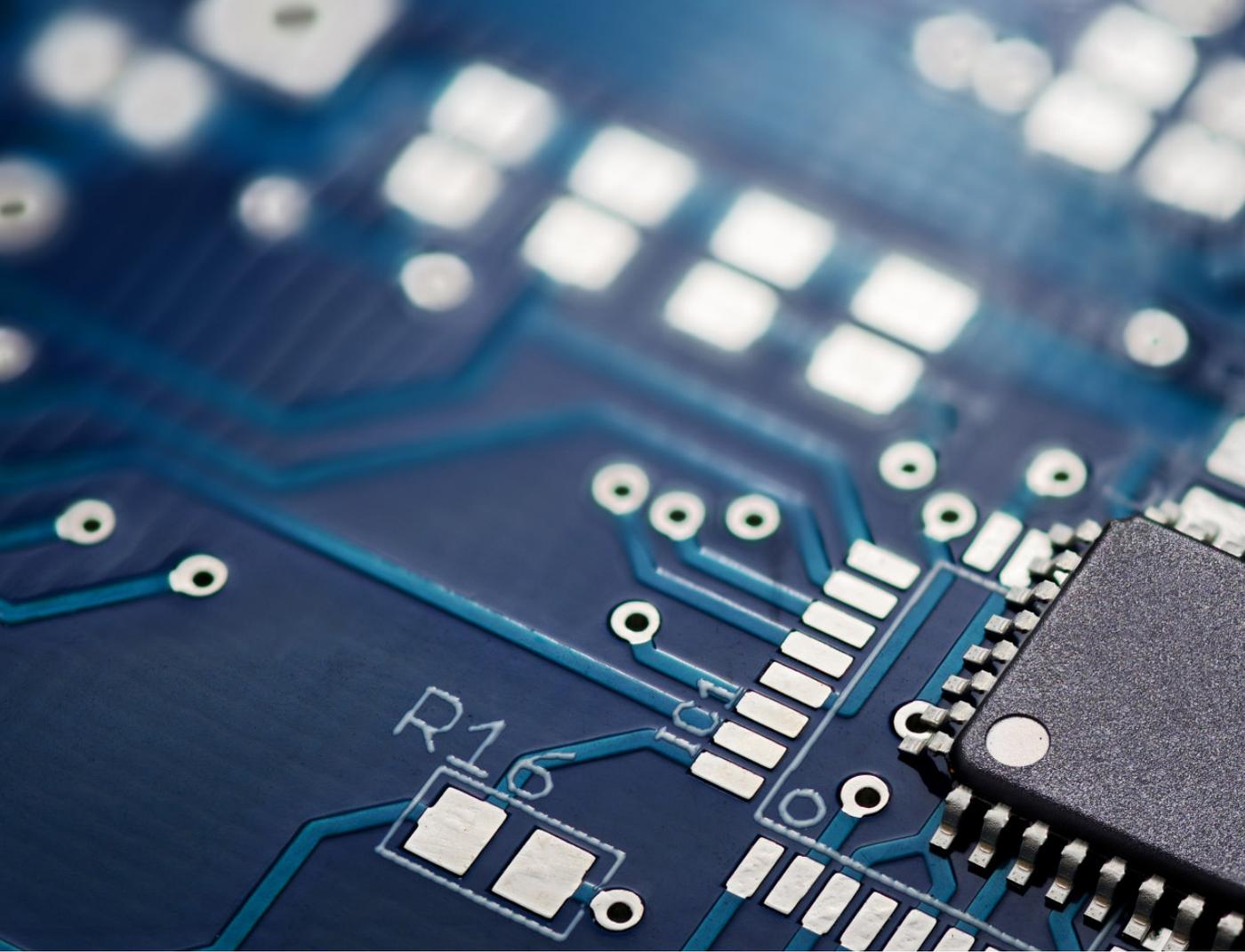
Dr. Harald Proff 외 8인 | Deloitte Automotive Supplier Practice

딜로이트는 총 직원 수가 34만5,000명을 넘는 최고의 전문 서비스 조직(professional services firm)으로 전 세계 거의 모든 국가에서 활발히 활동하고 있다. 업계의 판도를 뒤바꾸는 크로스보더 프로젝트를 수행할 뿐 아니라, 그야말로 전 세계에 뻗어 있는 지식과 전문성의 네트워크를 구축하고 있다. 딜로이트는 자동차 부품공급업체 고객사의 니즈에 초점을 맞춰 최근 '딜로이트 자동차 부품공급업체 실무'(Deloitte Automotive Supplier Practice) 단위를 조직했다.

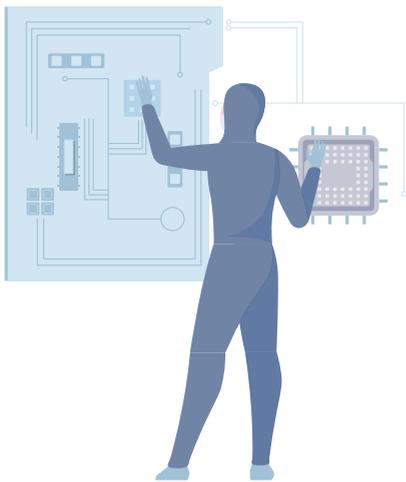
딜로이트 글로벌 전문가들과 지속적인 논의를 하는 과정에서 우리의 공급업체 고객사들이 지역에 따라, 또한 시장 패턴과 역학에 따라 천차만별의 문제에 직면해 있음을 알 수 있었다.

본고는 이러한 관점에서 지역마다 각기 다른 서비스를 요구하는 고객사의 니즈를 분석하고자 한다. 우리는 이를 통해 고객사들이 직면한 과제를 더욱 잘 이해할 수 있게 될 것이다. 딜로이트가 정기 발행하는 '글로벌 자동차 공급업체 업데이트'(Global Supplier Updates) 보고서를 통해 책임을 수행하는 데 필요한 통찰력을 얻을 수 있다.





글로벌 시장 최신 동향



반도체 부족 사태

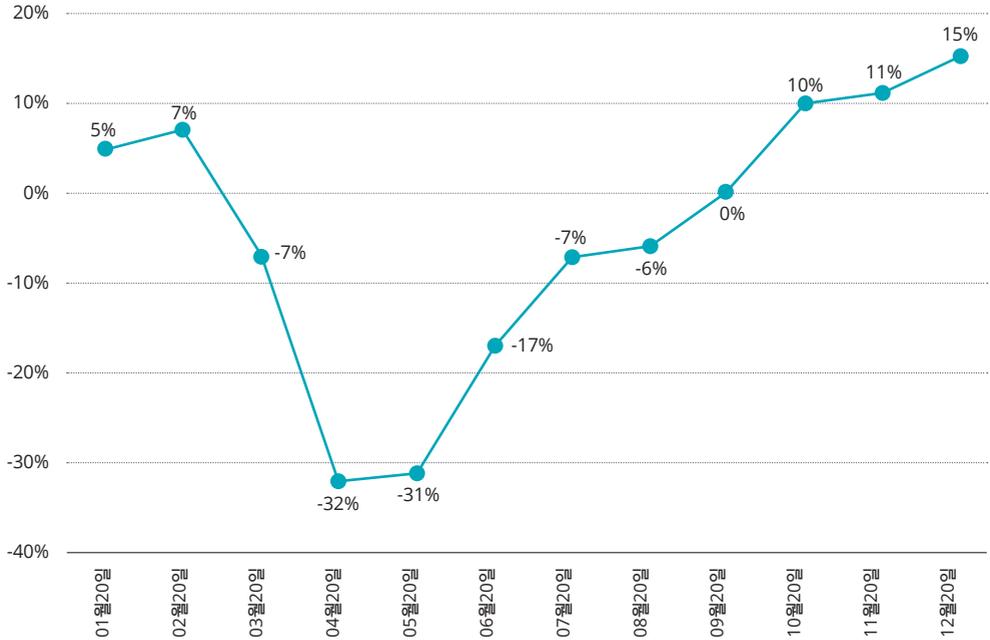
단기적 반도체 공급난은 자동차 산업에 막대한 지장을 초래했다. 2021년 한 해 자동차 생산량이 약 770만 대 줄었고, 이로 인해 매출이 미화 2,100억 달러 감소했다.

원인

팬데믹이 주요 원인이다. 2020년 COVID-19 팬데믹이 전 세계를 강타했을 때 초기에는 반도체 수요 증가세가 둔화되거나 완전히 정체됐으나, 시간이 지나자 수요가 폭발했다. 원격 근무뿐 아니라 온라인 쇼핑과 엔터테인먼트가 급격히 확산되면서 이에 필요한 기기 수요가 급증했기 때문이다.

그림 1

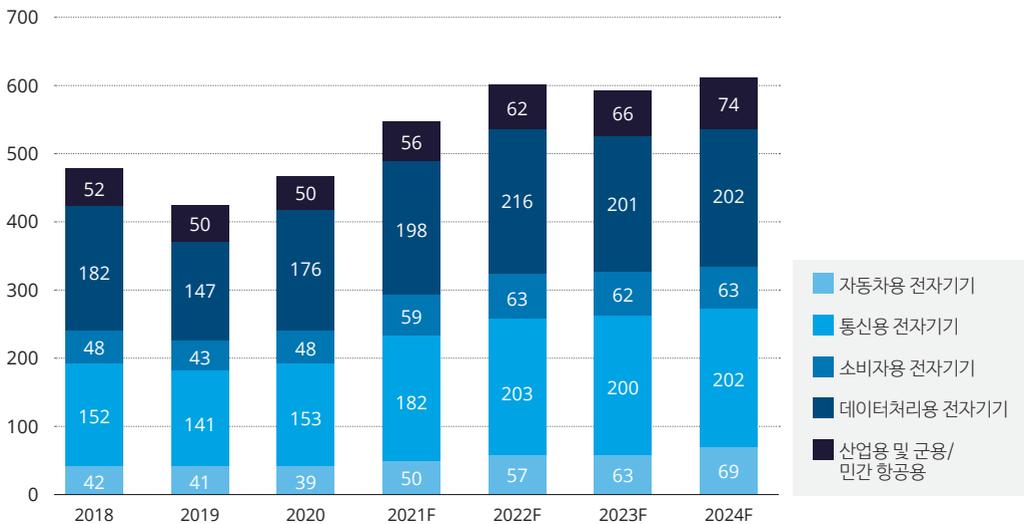
2020년 4~5월 자동차용 반도체 수요가 30% 급감했다



출처: 세계반도체시장통계기구(WSTS), 블루북 판매 자료(Bluebook Sales Data)

그림 2

전자기기 부문별 반도체 매출 (단위: 미화 10억 달러)



출처: 가트너(Gartner) 반도체 전망 데이터베이스(Semiconductor Forecast Database)

채찍 효과

공급망 내 정보가 혼란스럽고 간접적인 양상으로 전달돼 부정확하거나 과장된 수요 전망을 초래했다. 또한 자동차 제조사와 파운드리간 연결 고리가 약해 수요 변화에 대응하기가 극도로 어려웠다.

공급망 관리

자동차 제조회사들은 여전히 단기 전망에 근거해 부품을 적시 조달하는 전략을 쓰는 경우가 대부분이다. 반도체 리드타임(lead time)이 26주에 달함에도 불구하고 부품 조달 차질에 대응할 수 있는 완충 시스템이 거의 없는 것이다. 게다가 상당수 부품은 조달원이 단일 업체인 경우가 많고 엄격한 품질 요건을 따라야 한다. 이러한 요인들 때문에 반도체 수급난이 지속되는 동안 공급망이 유연성을 제대로 발휘하지 못했다.

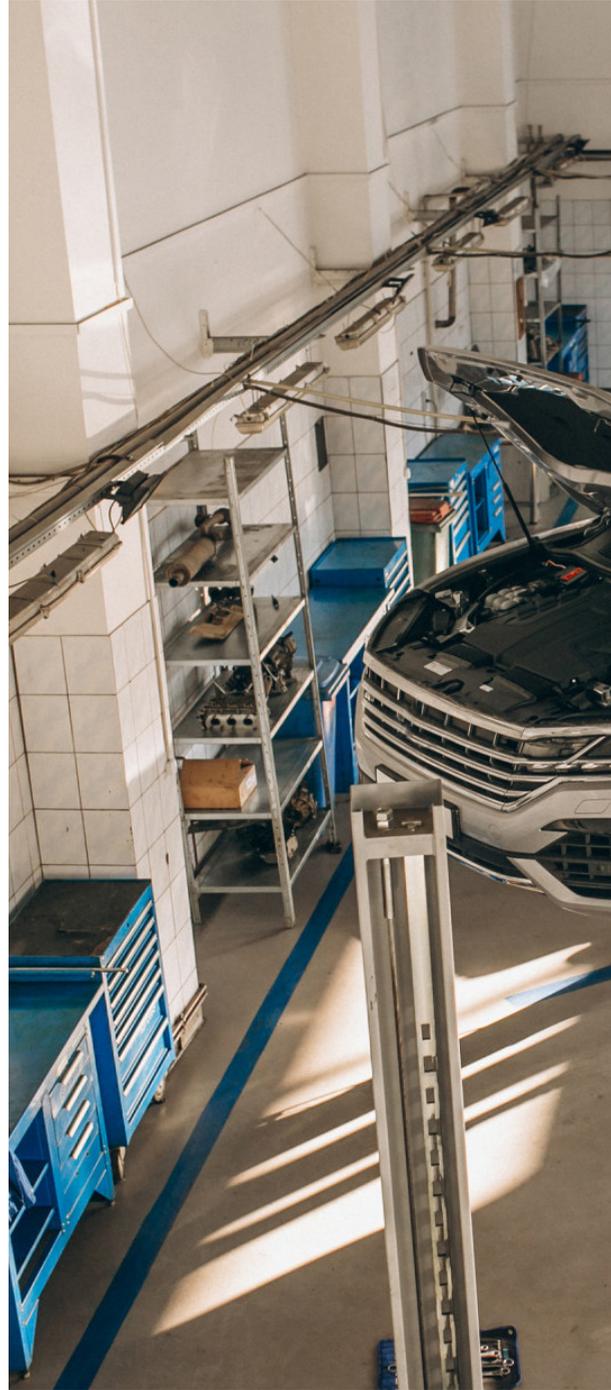
OEM이 받은 영향

완성차업체(OEM)들은 반도체 재고가 부족해지자 마진율이 높은 프리미엄 및 럭셔리 자동차 생산을 우선시했다. 그 결과 이보다 크기가 작은(A~B 세그먼트) 자동차 생산이 불균형적 영향을 받았다. 자동차 부품공급업체들은 이미 팬데믹에 따른 봉쇄 및 각종 제한 조치들로 인해 타격을 받았는데, 반도체 수급난으로 더욱 큰 운영 차질에 직면할 것이다. 특히 양산차(volume segment) 부문의 부품공급업체들은 더욱 타격이 크다.

반도체의 중요성

반도체가 공급망의 필수 부분이 되는 산업이 갈수록 늘고 있다. 반도체는 자동차와 스마트폰부터 산업 장비까지 모든 것을 구동 시킬 뿐 아니라, 인공지능(AI)과 양자 컴퓨팅, 5세대(5G)와 같은 첨단 무선 네트워크의 핵심 실현 기술로 작용한다.

이러한 반도체 기술을 발판 삼아 자동차용, 산업용, 소비재용, 데이터 처리용, 군용 및 민간 항공용, 통신용 등 6대 반도체 최종사용자 부문의 수요가 계속 성장하고 있다. 시장 조사기관 가트너(Gartner)에 따르면, 자동차 부문의 연평균성장률(CAGR)은 2020년부터 2024년(전망)까지 15.6%를 기록해, 6대 부문 중 최고 수준을 보일 것으로 예상됐다.





신규 투자

공장을 소유하는 것은 비용이 많이 드는 투자 방식이기 때문에, 상당수 반도체 기업들은 외국, 주로 대만에 위치한 주요 파운드리 몇 곳에 생산을 아웃소싱하는 방식을 선호한다. 이에 따라 TSMC 등 대만 공급업체들이 반도체 생산 부문을 장악하고 있다. 이들은 2020년 기준 글로벌 파운드리 총매출의 60% 이상을 차지했다.

최근 반도체 제조사들은 다음과 같은 주요 신규 투자를 발표했다.

- TSMC는 향후 3년간 반도체 생산능력을 확대하기 위해 1,000억 달러를 지출할 계획이다.
- 인텔(Intel)은 미국 외 파운드리 중 최대 규모 파운드리 한 곳에서 생산 능력 일부분을 자동차용 반도체 전담으로 지정했다.¹
- 소니그룹(Sony Group)은 TSMC와 함께 일본에서 반도체 공장을 신설하는 70억 달러 규모 합작벤처에 참여해 5억 달러를 투자했다.²
- 삼성전자 또한 TSMC와 경쟁하기 위해 향후 10년간 1,160억 달러를 투자할 계획이다.

하지만 이러한 투자가 실제 생산으로 이어지기까지는 몇 분기를 더 기다려야 한다. 또한 현재 가장 시급한 문제는 차량용 반도체 등 범용(low-end) 반도체칩(40 나노미터 이하) 부족인데, 이들 투자 중 상당수는 미래 수요인 고성능(high-end) 반도체에 주력하고 있다. 따라서 차량용 반도체칩 부족 사태는 2023년까지 이어질 것으로 전망된다.

CO₂ 규제

기후변화와 이산화탄소(CO₂) 규제 강화는 앞으로 수 십년간 거스를 수 없는 글로벌 추세가 될 것이다. 이러한 추세가 '자동차 산업의 대전환'을 이끄는 주요 동인이 되고 있다.

주요 OEM들이 주력 시장을 차별점으로 삼고 있는 것도 전환을 촉진하는 요인이 되고 있다. 유럽 OEM들은 유럽과 중국 시장에 주력하는 한편, 일본 OEM들은 북미와 일본 시장을 우선시하고 있다.

북미 OEM들은 주로 자국 시장을 겨냥하고 한 개 시장을 덤으로 추가하는 경우가 대부분이다. 이에 따라 공급업체들은 어느 시장에서 활동하고 어느 OEM과 공급 계약을 맺느냐에 따라 각기 다른 과제를 안게 된다.

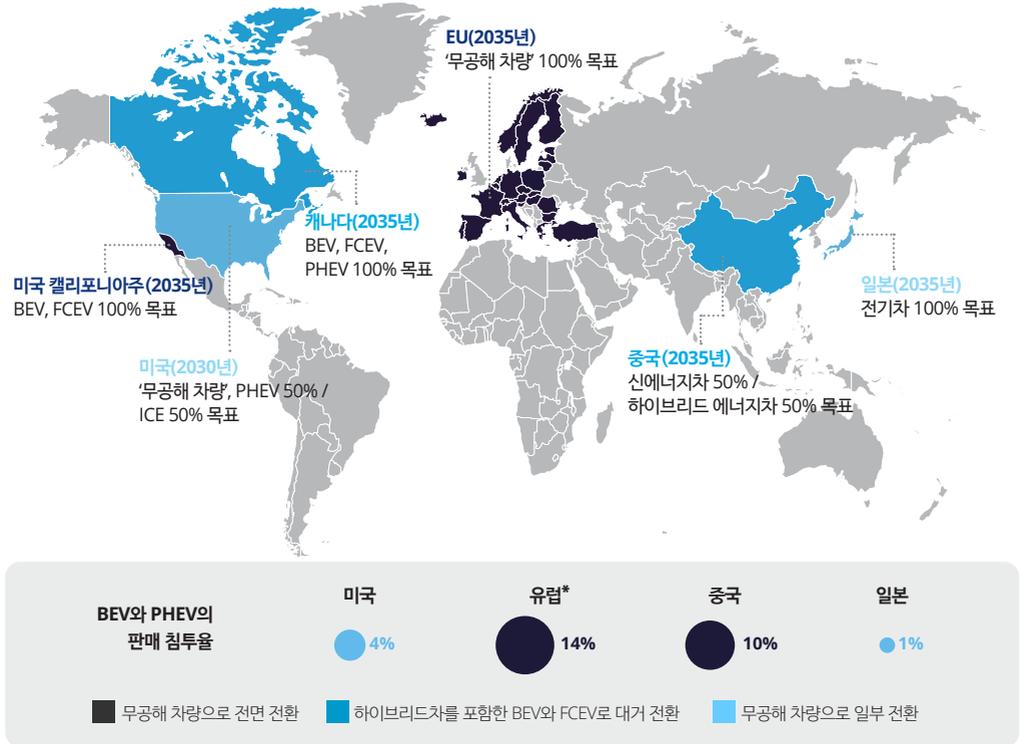
1 <https://www.electronicdesign.com/markets/automotive/article/21174750/electronic-design-intel-to-commit-foundry-capacity-for-chipstarved-auto-industry>

2 <https://auto.economictimes.indiatimes.com/news/auto-components/sony-to-invest-500-mln-in-tsmcs-new-japan-chip-plant-venture/87608386>

그림 3

내연기관(ICE) 자동차의 단계적 퇴출 목표를 제시한 국가들

세계 주요 자동차 시장에서는 아무리 늦어도 2035년부터는 무공해 차량, 배터리 전기차(BEV), 연료전지차(FCEV)만 신차 등록을 할 수 있다. 이는 명백한 글로벌 추세를 나타낸다.



출처: 딜로이트 분석 / *유럽은 유럽연합(EU), 유럽자유무역연합(EFTA), 영국을 포함

그림 4

주요 OEM들의 자동차 판매 분포 현황

	OEM	북미	유럽	중국	일본
유럽	폭스바겐	●	●	●	
	BMW	●	●	●	
미국	제너럴모터스	●		●	
	포드	●	●	●	
일본	토요타	●	●	●	●
	혼다	●		●	●

출처: IHS

CO2 배출 규제 강화가 전 세계적 추세로 나타나고 있지만, 그 속도가 지역마다 상당히 달라 전 세계 공급업체들에게 큰 영향을 미치고 있다

러시아-우크라이나 전쟁

러시아가 우크라이나를 침공한 것(이하 '전쟁') 또한 자동차 산업의 공급망과 생산에 영향을 미칠 것이다. 우크라이나가 수출하는 와이어하니스(wire harness) 등 긴요한 부품을 더 이상 구할 수 없어 자동차 공급망에 부담이 추가됐다. 게다가 경제 상황이 악화된 우크라이나뿐 아니라 경제 제재에 직면한 러시아 시장의 자동차 수요가 줄고 있다.

이로 인해 2022~2023년 글로벌 자동차 생산량이 매년 약 260만 대 감소할 것으로 전망된다. 높은 하방 위험을 반영한 최악의 시나리오에 따르면, 이 기간 글로벌 자동차 생산량이 매년 400만 대 줄어들 것으로 예상됐다. 2030년까지 글로벌 자동차 생산량 전망치는 전쟁 전 제시된 전망치에서 약 2,500만 대 하향 조정됐다.

그림 5

글로벌 자동차 생산량 전망 시나리오 (단위: 백만 대)



출처: 스탠다드앤푸어스(S&P) 글로벌 모빌리티(Global Mobility), IHS '경량 자동차'(Light Vehicle) 보고서

유럽

전 세계 자동차 시장 중 우크라이나 전쟁의 영향을 가장 극심하게 받은 곳은 유럽이다. 올해 유럽 자동차 생산량 전망치는 전쟁 전 전망치에 비해 170만 대 하향 조정됐다. 이는 전쟁 전 생산량에서 9.1% 감소하는 수준이다.

이 중 100만 대는 우크라이나와 러시아 시장의 수요 감소 때문이며, 나머지 70만 대는 반도체 공급난과 와이어하니스 등 우크라이나산 긴요 부품을 구할 수 없기 때문이다. 지난 2월 말 이미 OEM들은 러시아의 침공과 연관된 공급망 문제 때문에 생산을 중단해야 했다.

뿐만 아니라 제재가 지속되며 러시아의 자동차 수요가 완전히 사라질 가능성도 배제할 수 없다.

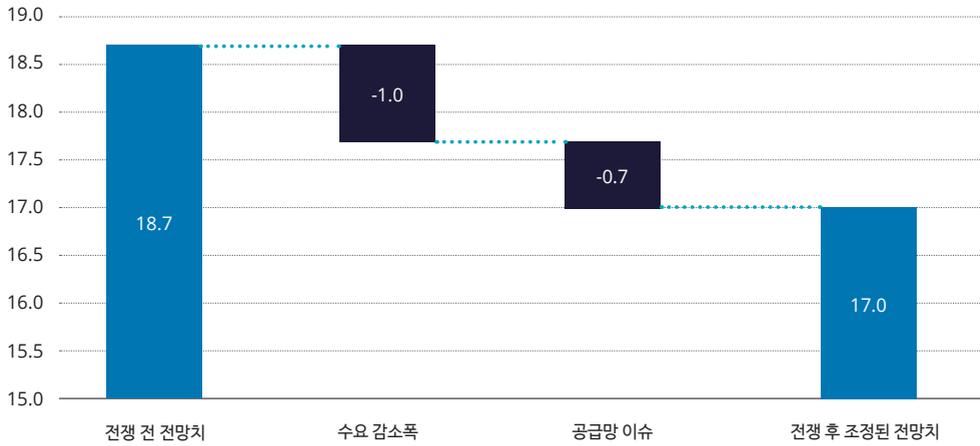
여타 지역

러시아의 침공 사태가 유럽 자동차 시장의 생산량에 가장 심각한 영향을 미치고 있지만, 글로벌 시장도 영향을 받고 있다. 대(對)러시아 제재가 예상돼, 반도체 공급이 한층 어려워질 것으로 우려되기 때문이다.

이에 따라 북미 자동차 생산량은 48만 대 감소할 것으로 예상된다. 하지만 이는 전체 생산량의 3.2%에 불과하며, 유럽의 9.1% 감소에 비하면 양호한 편이다. 이외 글로벌 시장의 생산량 전망치는 전쟁 전 전망치에 비해 0.8% 하향 조정되는 데 그쳤다.

그림 6

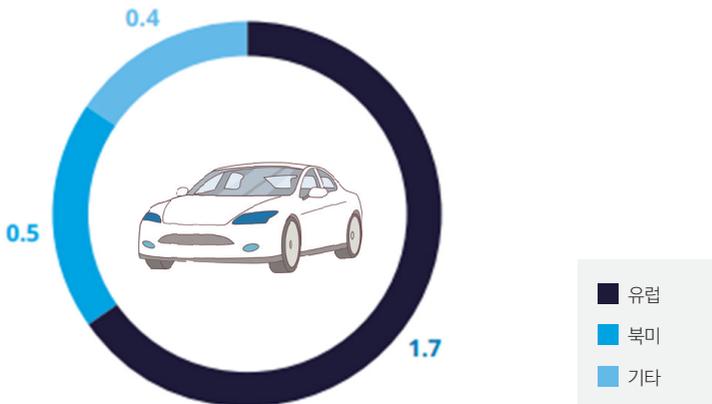
우크라이나 전쟁이 2022년 유럽 경량 자동차 생산량에 미치는 영향 (단위: 백만 대)



출처: 스탠다드앤amp;P(S&P) '글로벌 모빌리티(Global Mobility), IHS '경량 자동차(Light Vehicle) 보고서

그림 7

글로벌 경량 자동차 생산량 전망치 변동 (단위: 백만 대)



출처: 스탠다드앤amp;P(S&P) '글로벌 모빌리티(Global Mobility), IHS '경량 자동차(Light Vehicle) 보고서



세계 3대 시장 최신 동향

북미



변화하는 기업들

다른 지역과 마찬가지로 북미 자동차 공급업체들도 미래 대비 사업 재편에 한창이다. 이들은 전동화, 커넥티비티, 자율주행 등 주요 파괴적 혁신 기술에 주력하고 있다.

이러한 맥락에서 딜로이트가 자동차 부품공급업체 고객사들에 일상적으로 제공하는 주요 서비스 중 하나는 운전자본 최적화이다. 기업의 현재 역량 대비 '뉴노멀'(new normal)을 파악해 운전자본을 최적화하여 유동성을 해소하고 주요 사업을 실행할 기회를 찾는 것이다.



사업 재구축

상당수 부품공급업체들은 확보 가능성, 리드 타임, 가격 정책 등에 기반해 제품 생산과 조달 지역을 재고해야 한다. (고려해야 할 대표적 요인으로 관세를 들 수 있다.) 딜로이트는 이를 계기로 부품공급업체들과 생산 및 물류 거점에 대한 논의를 시작할 수 있게 됐다.

북미 공급업체 시장에서는 인수합병(M&A) 활동이 매우 활발하다. 미국 소재 공급업체 리어(Lear)사의 사례가 대표적이다. 리어는 2021년 상반기에 대만 업체 후레인(Hu Lane Associate Inc., 胡連精密股有限公司)과 합작벤처를 설립했다. 리어는 이를 통해 현재와 미래 자동차 아키텍처 설계에 필요한 다양한 커넥티비티 시스템의 제작과 생산을 위한 수직 통합 역량을 확대할 수 있게 됐다. 리어는 여기에서 그치지 않고 불과 한 달 후에 노르웨이 업체 콩스버그오토모티브(Kongsberg Automotive)의 인테리어 컴포트 시스템(Interior Comfort Systems) 사업부를 1억7,500만 유로에 인수하는 계약을 체결했다고 발표했다.



디지털화

전기차와 자율주행차 전환이 지속되는 추세가 팬데믹에 따른 공급망 이슈와 맞물리자, 부품공급업체들은 사업 프로세스의 E2E(end-to-end) 디지털화에 박차를 가하게 됐다. 스마트 공장과 자동화 제품 및 수거 라인을 갖춘 물류 센터뿐 아니라, 사업 효율성을 개선하기 위한 클라우드 기반 시스템으로의 전환과 온라인 예비 부품 판매 움직임까지 디지털 전환이 실제로 이뤄지고 있다.

대표적인 사례로 지난해 11월 말 독일 부품업체 ZF는 다음 단계 전환 계획을 발표했다. ZF는 “총체적 데이터 및 통합 플랫폼인 ZF 클라우드를 통해 마이크로소프트(MS)의 애저(Azure) 클라우드 플랫폼에서 모든 산업 및 운영 생산과 사업 프로세스를 디지털화 하겠다”고 밝혔다. ZF는 향후 수 년간 디지털 전환에 수십억 유로를 투자할 계획이며, 이 중 상당한 액수가 MS와의 협업에 할당될 것이라고 설명했다.



ESG

지난해 10월 미국에서 실시된 한 조사에 따르면, 주요 자동차 부품공급업체들의 ESG(환경·사회·지배구조) 보고서는 환경 문제에 편향돼 있고 지배구조는 등한시되고 있는 것으로 나타났다. 공급업체들의 ESG 보고서가 다루는 200가지 주제 중에서 약 3분의 1이 환경과 관련이 있었으나, 기업 지배구조와 준법감시를 다룬 부분은 고작 3%에 그쳤다.

또한 북미 자동차 부품공급업체 부문은 ESG 보고를 위한 단일표준이 정립돼 있지 않고, 심지어 상당수 업체들이 여러 가지 표준을 따르고 있는 것으로 나타났다. 이 때문에 투자자들은 기업들의 ESG 실태를 제대로 비교할 수 없는 실정이다. 게다가 일부 주요 자동차 부품공급업체들은 보고 양식이나 접근법이 통일돼 있지 않아 더욱 혼란스러운 상황이 펼쳐지고 있다. 지속가능성이나 기업의 사회적 책임(CSR) 보고서만 단독으로 제시하는 업체도 있는가 하면, ESG 성과를 재무 성과나 전반적인 사업 성과와 통합해 매우 복잡한 보고서로 제시하는 경우도 있다.

최신 딜로이트 연구에 나타났듯이, 자동차 부문 인재관리 측면에서 다양성·공정성·포용성(DEI)의 개선은 여전히 해결해야 할 과제로 남아있다. 또한 북미 자동차 공급업체들 사이 DEI 노력에는 큰 격차가 있다.

하지만 중국 부품업체 옌펑(Yangfeng, 延鋒)의 다양성 및 포용성 그룹(Diversity & Inclusion Group)의 사례에서 알 수 있듯이, 상황이 암울하기만 하지는 않다. 옌펑 소속 직원 두 명이 2021년 말에 자동차부문 다양성·포용성·발전센터(Center for Automotive Diversity, Inclusion and Advancement, CADIA)로부터 ‘임팩트 어워드’(Impact Award)를 수상했다.

공급업체들에게는 올 한 해 ESG 전략을 수립, 이행, 보고할 수 있는 중대한 기회가 여전히 펼쳐져 있다.

아시아태평양



변화하는 기업들

아태 지역 부품공급업체들은 시의적절한 전환에 초점을 맞추고 있다. 특히 ▲전동화 ▲ICE 관련 사업의 매각 ▲전기차 관련 사업과 기술의 인수 및 투자 등에 언제부터 본격적으로 나서야 할지에 대해 관심이 높다. 다만 아태 지역의 대형 1차 공급업체들은 유럽 업체들에 비해 변화의 속도가 훨씬 느리다. 이는 유럽에 비해 CO₂ 규제가 느슨하고 신제품 출시 속도가 느리기 때문인 것으로 해석된다.



사업 재구축

팬데믹에도 불구하고 아태 자동차 공급업체 부문에서는 대규모 구조조정이나 퇴출 신호가 나타나지 않고 있다. 가장 중요한 이유는 은행들이 식품 서비스와 여행 산업 등의 대출금 회수를 우선시하는 반면, 자동차 공급업체들에게는 운전자본을 계속 대출해 주며 팬데믹과 관련한 생산 조정 문제를 해결할 수 있도록 지원하고 있기 때문이다.

다만 업무연속성(business continuity) 문제가 OEM들의 지대한 관심사임에도 불구하고, 적자에 허덕이는 외국 자회사는 적극적 구조조정의 대상이 되고 있다.



디지털화

일본 토요타는 지난해 10월 대규모 생산 감축을 발표했다. 아시아 국가에서 확산된 COVID-19 팬데믹 사태로 인해 핵심 반도체 공급에 차질이 빚어졌기 때문이다. 이를 계기로 부품공급업체와 OEM들은 업무연속성계획(BCP) 전략을 재고하게 됐고, 특히 디지털 전환을 통해 공급망 시야 개선에 초점을 맞췄다.

팬데믹뿐 아니라 아시아를 강타한 여타 자연재해(사이클론, 홍수, 지진 등)도 글로벌 공급망을 와해한 요인으로 작용했다.

사이버 보안도 아태 공급업체들의 주요 관심사다. 토요타는 플라스틱 및 전자 부품을 만드는 협력업체인 코지마 프레스공업(Kojima Industries)에 대한 해킹 공격으로 인해 14개 공장의 생산을 24시간 중단해야 했다. 이 사건 이전에도 사이버 보안에 대한 공급업체들의 관심은 높았으나, 토요타의 생산 중단 사태는 공급망의 취약점이 다시 한번 부각되는 계기가 됐다. 중소 부품 업체에 대한 해킹 공격이라 하더라도 전체 다운스트림 공급망을 마비시킬 수 있다는 경각심이 확산된 것이다.



ESG

이렇다 할 전기차 전략을 내놓지 않았던 일본 OEM들이 2021년 10~11월 제 26차 유엔기후변화협약 당사국총회(COP26) 개최 이후 연달아 중대 발표에 나섰다. [혼다(Honda)는 10월에, 닛산(Nissan)은 11월에, 토요타는 12월에 각각 전기차 전략을 발표했다.]

부품공급업체들은 중장기 전략을 수립하기에 앞서 OEM들이 추가 방향을 제시해주기를 기다려 왔다. 이제 OEM들이 전기차에 대한 의지를 표명한 만큼, 공급업체들은 소비자들이 ICE로부터 전기차로의 전환을 얼마나 빨리 주도할 지에 초점을 맞출 수 있게 됐다.

실제로 COP26 개최 후 ESG 전략과 탄소 발자국 전망에 대한 부품공급업체와 OEM들의 자문 요청이 급격히 늘었다.

유럽



변화하는 기업들

유럽 공급업체들은 세계에서 가장 엄격한 CO₂ 규제에 직면해 있다. 이에 따라 우리는 유럽연합(EU) 시장에서 2035년에는 ICE 차량이 사라질 것으로 전망한다. ICE 관련 제품에 주력하는 공급업체들은 사업 방향을 바꾸지 않으면 생존할 수 없을 것이다. 실제로 많은 기업들이 ICE 제품 사업부를 카브아웃(carve-out, 분리 후 기업공개)을 통해 지분 매각) 또는 스피노프(spun-off, 회사 분할)하는 전략을 모색하고 있다. 하지만 ICE 부문에 주력하는 사업부를 매각하는 일은 불가능하지는 않다 하더라도 점차 어려운 일이 되고 있다.

한편 '자동차 산업의 전환'에 영향을 받지 않거나 오히려 경쟁력이 강화되는 자동차 사업부들은 수많은 M&A 러브콜을 받고 있다. 결과적으로 유럽 자동차 공급업체 부문이 앞으로 5년 후에는 전혀 다른 모습으로 재편돼 있을 가능성이 높다.



사업 재구조

COVID-19 위기가 막 시작됐을 때 시장은 유럽 자동차 부품공급업체들의 파산 물결이 이어질 것이라 예상했다. 예상은 빗나갔지만, IFA 그룹(IFA Group)과 BOS 등 규모가 작지 않은 공급업체들이 재무 위기에 몰려 매각됐다. 이러한 경우 대개 사모펀드 투자자들이 지분을 인수한다. 통상 채권자인 은행들이 채무 상환을 연장해주고 신규 투자자들이 새로운 자금을 제공하면, 기존 주주들이 싼 값에 지분을 매각하는 식이다.

자동차 산업의 다양한 고객사들은 회생 방안뿐 아니라 운전자본 확보와 운영 개선을 위한 프로젝트 재편 방안에 대해 딜로이트에 자문을 구하고 있다.



디지털화

다른 지역과 마찬가지로 유럽의 자동차 공급업체들도 가치사슬의 유연성을 강화하는 데 초점을 맞춰 많은 노력을 기울이고 있다. 불확실성에 더욱 빨리 대응하고, 수익성을 개선해 줄 새로운 제품과 서비스 개발에 박차를 가하기 위함이다.

자동차 부품에서 소프트웨어가 차지하는 비중이 늘어남에 따라, 자체 소프트웨어 개발 역량을 구축해야 할 필요성이 명백히 부각되고 있다. 또한 원자재 부족난으로 인해 고비용 압박이 지속됨에 따라 투자 기회를 찾기도 어려워지고 있다.

하지만 핵심 사업의 초점을 지속적인 수익 창출이 가능한 역량의 풀로 전환하는 것은 매우 중요하다.

하이퍼스케일러(hyperscaler, 대규모 데이터센터 운영기업)와의 협력도 마찬가지다. 분명한 사업 사례를 찾기 어렵거나 공통 지배구조 모델 사용 때문에 무제한 협력의 영역으로 선뜻 진입하기가 꺼려질 수 있다.

실질적인 성공 사례들이 나타나고 있음에도 불구하고, 전반적으로 여러 해결 과제들이 남아있다. 부품공급업체 부문의 전환이 더욱 복잡해지는 이유는 디지털화 때문만이 아니며 지속가능성에 대한 요구와 생태계 구축의 필요성이 증대하고 있기 때문이다. 이러한 요인들 모두가 자동차 부품공급업체 부문의 가치사슬을 재편하는 방식에 지대한 영향을 미치고 있다.



ESG

딜로이트가 최근 실시한 ‘독일 자동차 산업’(German Automotive Industry) 서베이에 따르면, 대부분 자동차 공급업체들은 지속가능성을 사업의 핵심 측면으로 간주했다. 하지만 가치사슬 전반에 걸쳐 지속가능성 개선조치를 취하고 있다고 답한 응답자는 40%에 그쳤다. 그럼에도 ESG는 전체 공급망에서 더욱 중요한 문제가 되고 있다.

한 가지 두드러진 추세로는 OEM들이 더욱 정교한 조치를 마련해 부품공급업체들이 자사의 ESG 요건을 충족하도록 여건을 조성하고 있다는 점을 꼽을 수 있다. 완성차업체들이 ESG의 각 항목에 대해 감사 가능한 정보를 제공하라고 부품공급업체들에 요구하는 것이다. 이 때문에 부품공급업체들은 높은 투명성을 유지하며 필요한 데이터를 집계하는 것이 필수가 되었다. 흥미로운 전환이 자동차 공급업체들을 기다리고 있다.

M&A 활동

이번 장에서는 최근 자동차 공급업체 부문에서 이뤄진 인수합병(M&A) 활동에 대한 비판적 시각과 더불어 앞서 언급한 지역적 요인에 기반해 주요 M&A 딜을 둘러싼 추가적인 맥락을 제공한다.

통합

현재로서는 자동차 생산량이 증가할 기미가 전혀 보이지 않기 때문에, 기업간 통합이 지속되고 있다.

콩스버그 + 리어 (2021년 10월)

미국 소재 자동차 좌석 및 전력 공급 시스템 제조사인 리어(Lear Corporation)는 노르웨이 부품 업체 콩스버그 오토모티브(Kongsberg Automotive)의 인테리어 컴포트 시스템(Interior Comfort Systems) 사업부를 인수한다는 계획을 발표했다. 콩스버그는 브레이크와 핸들, 휠 시스템, 변속기, 스테빌라이저 등을 만드는 회사다. 인수가는 미화 2억364만 달러로 결정됐다.

벤틀러 + 실로 (2021년 7월)

실로 인더스트리(Shiloh Industries Inc.)는 미국 인디애나주 고션(Goshen)과 미시간주 캘러머주(Kalamazoo)에 각각 위치한 벤틀러 인터내셔널(Benteler International AG)의 공장 두 곳을 인수하기로 합의했다.

메리터 + 커민스 (2022년 2월)

커민스(Cummins)는 메리터(Meritor)에 우호적 합병안을 제시했는데, 이는 상업용 자동차 부문에서 대어급 딜에 속한다. 커민스는 메리터의 차축 및 브레이크 부문으로 엔진과 변속기 부문을 보강할 계획이다. 이는 탄소 무배출(zero emission) 구동계 부문의 제품군을 강화하기 위한 움직임이다.

포트폴리오 조정

자동차 산업의 가치창출 모델이 급변하고 있다. 부분적으로 구동계 기술 발전뿐 아니라 변화하는 소비자 선호도가 이러한 전환을 이끌고 있다.

헬라 + 포레시아 (2021년 8월)

프랑스 상장기업인 포레시아(Fauresia S.A.)는 독일 상장기업 헬라(HELLA GmH & Co. KGaA)를 인수하기로 합의했다. 헬라는 연구개발(R&D)과 더불어 차량 조명 시스템과 여타 전자기기 부품 및 시스템 생산에 주력하고 있다.



사업 재구축

테네코 + 아폴로 (2022년 2월)

미국 대체자산 운용사인 아폴로(Apollo Global Management)는 자동차 배기장치와 서스펜션 부문의 선도적 상장사인 테네코(Tenneco Inc.)를 63억 달러에 인수하기로 합의했다. 테네코는 2018년에 미국 페더럴-모굴(Federal-Mogul)과 합병했으나 줄곧 분사를 꾀해 왔다. 이러한 상황이 아폴로에게는 일종의 투자 논거(investment thesis)가 되는 것으로 해석된다.

마렐리 (2022년 3월)

사모펀드 KKR이 지원하는 마렐리(Marelli)는 대체적 분쟁해결방안(Alternative Dispute Resolution, ADR)에 따라 사업을 회생하기 위해 은행 및 금융 스폰서들과 협의 중이다. 마렐리뿐 아니라 많은 일본 공급업체들이 COVID-19와 반도체 부족난으로 타격을 받은 가운데 일본 기업집단 '케이레쓰'(系列, *keiretsu*) 구조가 선사하는 안락함의 한계에서 탈피하려 애쓰고 있다. 그럼에도 불구하고 2019년 이후 ADR을 신청한 일본 기업은 아케보노 브레이크(Akebono Brake)와 산덴(Sanden)에 이어 마렐리가 세 번째에 불과하다는 점이 눈에 띈다.

자동차 신기술

할리데이비슨 + AEA브릿지스 (2021년 12월)

지속가능성에 주력하는 미국 소재 기업인수목적회사(SPAC)인 AEA브릿지스임팩트(AEA-Bridges Impact Corp.)는 상장 오토바이 제조사 할리데이비슨(Harley Davidson)의 전기 오토바이 사업부를 인수하기로 합의했다. 인수는 16억 달러이며, SPAC 합병 방식으로 거래가 이뤄진다.





자본시장 측면의 고찰

그림 8에서 볼 수 있듯이, 자동차 부품공급업체들 간에 비교 가능한 일반적인 실적배수는 없다.

다만 EV/EBITDA(기업가치/세전·이자지급전이익) 비율을 비교하면, 전기장치, 마이크로컨트롤러, 애프터마켓 등에 속한 업체들이 가치가 높고, 금속성형과 소음진동[NVH(noise, vibration, harshness)] 부품업체들은 낮다.

뿐만 아니라 기업 가치평가는 시간이 지남에 따라 변화한다. COVID-19 초기에는 기업 가치평가가 단기적으로 하락한 후 팬데믹 기간 동안 이에 대한 반등 효과로 급등했다가, 최근 우크라이나 전쟁으로 인해 다시 하락하고 있다.

사실 기업 가치평가는 부품 세그먼트마다 천차만별이다. 이는 각 부품 세그먼트의 미래 수익 창출 잠재력을 반영한다.

그림 8

지난 5년간 자동차 부품 세그먼트별 EV/EBITDA(NTM) 변화

