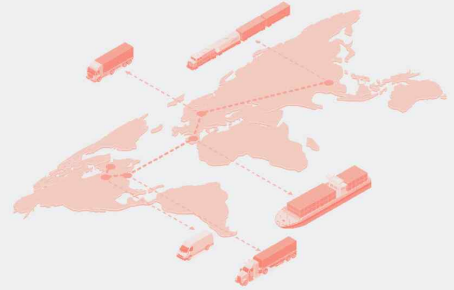




美 신정부 출범 6개월, 자동차 산업 공급망 중간 점검

美 신정부 출범 6개월, 자동차 산업 공급망 중간 점검



목 차

제1장	트럼프 2기, 자동차 산업 관련 정책과 주요 이슈	6
	제1절 트럼프 행정부의 자동차 산업 관련 정책	6
	제2절 자동차 산업 주요 이슈	10
제2장	완성차(OEM) 업계의 대응 전략	14
	제1절 북미 중심 공급망 재편	14
	제2절 하이브리드와 저가형 EV 병행 생산	17
	제3절 제조 경쟁력 고도화	18
	제4절 부품사 관리전략 변화	20
제3장	OEM 전략에 따른 부품사의 대응	23
	제1절 북미 투자 확대	23
	제2절 Value Engineering 추진	26
	제3절 소싱 전략 변화	27
제4장	미국 자동차 시장 진출 전략	29
	제1절 현지화 역량 강화	29
	제2절 기술 기반 경쟁력 강화	33
	제3절 기술 제안력과 현장 대응 역량 확보	35
	제4절 인적 네트워크 관리	37

요 약

트럼프 2기, 자동차 산업 관련 정책과 주요 이슈

정책 고율 관세, EV 인센티브 조기 종료, 배출가스 규제 완화

주요 이슈 북미 중심의 공급망 재편 압력 증가, 고율 관세와 비용 증가 속에서 수익성 확보를 위한 구조적 부담 확대, 투자 및 생산 전략 수립에 구조적 불확실성 심화

완성차(OEM) 업계 대응 전략	OEM 전략에 따른 부품사의 대응	미국 자동차 시장 진출 전략
북미 중심 공급망 재편	북미 투자 확대	현지화 역량 강화
하이브리드와 저가형 EV 병행 생산	Value Engineering 추진	기술 기반 경쟁력 강화
제조 경쟁력 고도화		기술 제안력과 현장 대응 역량 확보
부품사 관리전략 변화	소싱 전략 변화	인적 네트워크 관리

1. 트럼프 2기, 자동차 산업 관련 정책과 주요 이슈

- **(주요 정책)** 트럼프 2기 행정부는 자동차 산업 보호를 명분으로 고율 관세, EV 인센티브 조기 종료, 배출가스 규제 완화 등을 추진하고 있으나, 정책의 일관성 부족과 법적 분쟁으로 제도 환경의 불확실성 확대
- **(주요 이슈)** 고율 관세와 USMCA 요건 강화, 원자재 가격 상승, 정책 혼선 등이 복합적으로 작용하며, 자동차 산업은 북미 중심의 공급망 재편, 제조 원가 상승과 수익성 악화, 투자·생산 전략 수립의 불확실성 심화 등 구조적 제약에 직면

2. 완성차(OEM) 업계의 대응 전략

- **(북미 중심 공급망 재편)** 멕시코·캐나다 등 북미 생산을 확대해 단기적인 공급망 안정성을 확보하는 한편, 장기적으로는 미국 내 부가가치 제고를 위한 생산 리쇼어링을 병행하며 공급망 안정성과 관세 대응을 추진
- **(하이브리드와 저가형 EV 병행 생산)** 수익성과 시장 대응력을 동시에 확보하기 위해 고수익 하이브리드 모델과 저가형 EV를 중심으로 생산 전략을 이원화
- **(제조 경쟁력 고도화)** 설계 내재화, 생산 복잡도 축소, AI 기반 자동화 등을 통해 설계부터 생산·운영에 이르는 전 과정의 제조 경쟁력을 고도화 하고, 이를 통해 비용 절감과 수익성 개선을 동시에 추진
- **(부품사 관리전략 변화)** 부품 단가의 구조적 분석을 기반으로 한 원가 협상, 공급망 다층화에 따른 Tier 확대 관리, 설계 초기부터의 공동 개발 등 전략적 협업을 중심으로 부품사 관리 체계를 전환

요 약

3. OEM 전략에 따른 부품사의 대응

- **(복미 투자 확대)** 자동차 부품사는 현지 생산을 강화하기 위해 멕시코와 미국에 직접 투자(direct investment)하고 있으며, 신규 공장 설립에 따른 초기 투자 비용과 리스크 부담이 큰 중소·중견기업의 경우, 신속한 대응을 위해 임대공장이나 현지 위탁생산 활용
- **(Value Engineering 추진)** OEM의 수익성 개선을 위한 가격 인하 요구에 대응해, 부품사는 구조나 소재를 합리화하는 Value Engineering을 적용하고 있으며, 특히 AI 및 자동화 기술을 VE를 구현하는 수단으로 활용
- **(소싱 전략 변화)** OEM이 안정적인 부품 수급을 중시함에 따라, 일부 부품사는 조달 포트폴리오를 복미 중심으로 재편하고, 동일 품목을 두 개 국가에서 조달하는 듀얼소싱 모델 도입을 확대

4. 미국 자동차 시장 진출 전략

- **(현지화 역량 강화)** 복미 OEM 프로젝트를 수주하려면 현지 생산시설을 통한 로컬 소싱 기반 확보가 필수적이며, 현지 공장이 없더라도 구체적인 현지화 로드맵을 제시하는 것이 중요
- **(기술 기반 경쟁력 강화)** 고부가가치 시장에서 수익성을 확보하려면 기술력을 고도화하고, 한국 기업의 강점 분야에서 차별화된 경쟁 우위를 확보하는 노력 필요
- **(기술 제안력과 현장 대응 역량 확보)** OEM 및 Tier 1 업체는 기술 솔루션을 통해 수익성 향상에 기여할 수 있는 부품사를 선호하며, 이를 위해선 구매 담당자와의 관계뿐만 아니라 제품 도입에 큰 영향을 미치는 엔지니어와의 관계 형성도 중요
- **(인적 네트워크 관리)** 미국 자동차 업계의 '추천(Referral)' 중심 문화에서는 MEMA 타운홀 미팅과 같은 주요 현지 행사에 적극적으로 참여하여 OEM과의 인적 네트워크를 구축하고, 한 번 맺은 엔지니어 또는 바이어와의 지속적인 관계를 유지하는 것이 필수적

본 보고서는 완성차 제조업체(7명), Tier 1 (6명), 한국 진출기업(8명), 시장조사 및 컨설팅 기관(6명), 자동차 관련 협/단체 및 물류 기업 등 총 29명의 관계자와의 심층 인터뷰를 기반으로 작성되었으며, 보고서 내용 중 일부는 정보의 기밀 유지를 위해 인터뷰에서 비롯된 내용임을 별도로 명시하지 않음.

I

트럼프 2기, 자동차 산업 관련 정책과 주요 이슈

- ◆ **(주요 정책)** 트럼프 2기 행정부는 자동차 산업 보호를 명분으로 고율 관세, EV 인센티브 축소, 배출가스 규제 완화 등을 추진하고 있으며, 정책의 일관성 부족과 법적 분쟁으로 제도 환경의 불확실성 확대
- ◆ **(주요 이슈)** 고율 관세와 USMCA 요건 강화, 원자재 가격 상승, 정책 혼선 등이 복합적으로 작용하며, 자동차 산업은 북미 중심의 공급망 재편, 제조 원가 상승과 수익성 악화, 투자·생산 전략 수립의 불확실성 심화 등 구조적 제약에 직면

1. 트럼프 행정부의 자동차 산업 관련 정책

- 미국 내 자동차 생산 확대와 산업 경쟁력 제고를 목표로, 철강·알루미늄, 자동차 및 자동차 부품에 고율 관세를 부과하고, 현지생산 인센티브 제도 도입
- **(철강·알루미늄 관세)** 국가 안보를 명분으로 무역확장법 232조(Section 232)에 따라 철강·알루미늄 및 파생상품에 대한 고율 관세 기조 유지 및 강화
 - 2025년 3월 12일부로 철강·알루미늄 및 파생상품에 25% 관세가 시행 되었으며, 기존 2018년 행정명령 대상 외 품목까지 적용 범위 확대
 - 2025년 6월 4일부로 해당 품목의 관세율을 50% 수준으로 인상
- **(자동차 및 자동차 부품 관세)** 무역확장법 232조를 근거로 수입 자동차 및 자동차 부품에 25%의 추가 관세 부과
 - 2025년 4월 3일부로 수입 자동차에 25% 관세가 적용되었으며, USMCA*를 준수한 캐나다·멕시코산 자동차는 非미국산 가치에만 25% 관세 부과
 - * 순원가법 기준 75% 이상
 - 2025년 5월 3일부터 수입 자동차 부품에 25% 관세가 적용되며, USMCA*를 준수한 캐나다·멕시코산 자동차 부품에는 관세 면제
 - * 순원가법 기준, 핵심 부품 75%, 주요 부품 70%, 보조 부품 65% 이상

- **(관세 상쇄 제도)** 'Import Adjustment Offset(관세 상쇄 제도)'은 미국 내 조립 차량 실적을 기준으로 부품 관세 감면 또는 환급액을 산정하며, OEM은 차량 단위 생산 실적에 따라 해당 혜택을 적용받는 구조로 설계
 - 2025년 4월 29일, 트럼프 대통령 행정명령을 통해 '관세 크레딧 (Tariff Credit)' 제도 공식화

【 관세 상쇄 제도(Import Adjustment Offset) 요약 】

항목	내용
도입 시점	2025.4.29.(행정명령 Proclamation 10908)
적용 기간 및 비율	1차: 2025년 4월 3일부터 조립된 차량에 대해 2026년 4월 30까지 신청 가능 → 3.75% 2차: 2026년 5월 1일부터 조립된 차량에 대해 2027년 4월 30까지 신청 가능 → 2.5%
대상 차량	미국 내 최종 조립된 차량(브랜드·모델·공장별 신고 필수)
신청 요건	MSRP, 조립 대수, 부품 관세비용, 수입업체 등 정량자료 제출
적용 방식	상무부 승인 후 관세청(CBP)를 통해 크레딧 차감 또는 환급
유효 조건	유효기한 없음 / 관세총액 초과 적용 불가 / 양도 거래 금지
적용 제한	2027.4.30 이후 차량은 대상 제외

자료 : 미국 상무부('25.4월), 미국 연방 관보('25.6월), 디트로이트무역관 정리('25.6월)

- **(상호 관세)** 무역 불균형 해소 및 자국 산업 보호를 명분으로, 주요 수출국에 대해 '상호 관세 원칙(Reciprocal Tariff Principle)'에 따른 차등 관세 부과 조치 시행
 - 2025년 4월 10일부로 주요 수출국에 대한 상호 관세가 차등 적용되었으며, 90일 유예기간(4월 9일~7월 8일) 동안은 일괄적으로 최저세율(baseline tariff) 10% 부과
 - 2025년 7월 7일, 트럼프 대통령은 한국*과 일본을 포함한 14개국에 상호 관세 부과를 통보했으며, 7월 9일에는 필리핀 등 8개국, 7월 12일에는 EU와 멕시코에 대한 추가 서한 공개 * 한국은 종전(4.2)과 25%→25%로 동일

- 상호 관세 부과 시점은 2025년 8월 1일로 연장되었으며, 중국은 별도 합의에 따라 8월 12일부터 34%의 관세가 부과될 예정

□ 인플레이션 감축법(IRA)에 기반한 청정차량 중심 정책을 전면 수정하고, 전기차(EV) 인센티브 폐지와 인프라 예산 축소를 통해 전기차 보급 확대 중심의 지원 체계를 철회할 방침

- **(전기차 의무화 폐지)** 연방 정부 차량 구매 기준에서 EV·ZEV(무공해차) 비율 의무 조항을 삭제하고, 내연기관·하이브리드 차량까지 포함하는 자율 조달 체계로 전환

- 2025년 4월 29일, 트럼프 대통령은 행정명령을 통해 환경보호청(EPA)의 '2032년 신차의 30~56% EV 및 중형차의 20~32% ZEV 전환' 조달 기준을 '전기차 의무화'로 규정하고 폐지

- **(EV 세액공제 조기 종료)** 2025년 7월 4일 발효된 트럼프 감세안(One Big Beautiful Bill Act, OBBBA)에 따라 IRA 기반 EV 세액공제는 2025년 9월 30일부로 조기 종료되며, 관련 인프라 예산도 축소 또는 중단 수순

【 트럼프 감세안(OBBBA)에 따른 청정차량 구매 세액 공제 변경 내용 】

항목	조치 내용	시행 일정	비고
(30D) 신차 세액 공제*	최대 \$7,500 공제 폐지	2025.9.30 종료	SEC.70502
(45W) 상업용 차량 세액 공제	최대 \$7,500 공제 폐지		SEC.70503
(25E) 중고차 세액 공제	최대 \$4,000 공제 폐지		SEC.70501

* 단, 2010~2025년 세액공제 대상 차량 누적 판매 20만 대 미만인 완성차 제조사는 2026년 말까지 1년 유예 적용

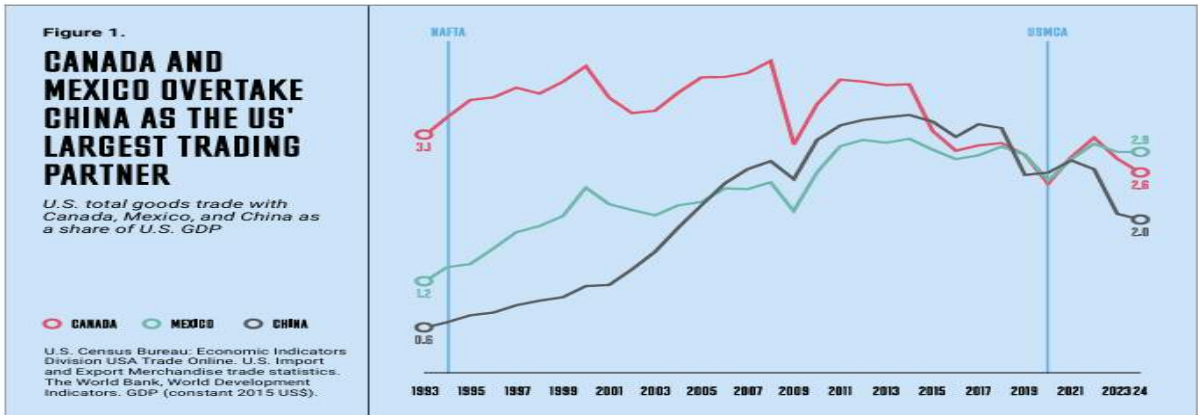
자료 : 미 정부 공식 발표 자료 기반, KOTRA 디트로이트무역관 정리('25.7월)

- 연방 정부 차원의 환경 규제 철회·무효화 시도가 지속되나, 일부 기준은 유지되면서 자동차 산업의 환경 규제 체계 전반에 대한 불확실성 확대
 - **(EPA 환경 규제 재검토 착수)** 환경보호청(EPA)는 바이든 행정부의 환경 규제 전반에 대해 일괄 재검토 절차에 돌입
 - 2025년 3월 12일, EPA는 Clean Power Plan, Mercury and Air Toxics Standards (MATS) 등 31개 주요 규제의 폐지·수정 절차에 공식 착수했으며, 재검토 대상에는 차량 온실가스 기준과 대기·수질 규제를 포함
 - **(연비·배출 기준 혼재)** 연비(CAFE) 목표치는 유지되고 있으나, 벌금 조항 폐지와 집행 권한 약화로 인해 실질적인 규제 수단은 약화된 반면, 온실가스 배출 기준(GHG Standards)은 여전히 법적 효력 유지
 - 2025년 6월 6일, 미국 교통안전국(NHTSA)과 EPA는 2027~2032년 차량의 연비 기준을 기존 약 50.4mpg에서 40~41mpg로 낮추는 방안을 발표했으나, 캘리포니아 등 일부 주정부와 환경단체의 법적 대응으로 시행이 무력화된 상태
 - 그러나, 2025년 7월 4일 OBBBA 법안이 통과되며, CAFE 기준 미달 시 부과되던 0.1mpg당 14달러의 벌금 조항이 법적으로 폐지되어 연비 기준의 실효성이 한층 더 약화
 - 한편, 공화당은 예산 조정(Reconciliation) 절차를 통해 EPA의 온실가스 기준 철회를 시도했으나, 6월 20일 상원 법제 고문이 해당 절차 적용이 불가하다는 해석을 내놓으면서 철회 시도가 무산

2. 자동차 산업 주요 이슈

- 고율 관세 회피와 무관세 혜택 유지를 위한 요건 충족 압력이 강화되면서, 북미 중심으로의 공급망 재편 압력도 함께 증가
- 트럼프 1기 행정부는 NAFTA를 USMCA로 전면 개정하며, 북미 중심 공급망 구조의 재편을 제도적으로 유도
 - USMCA 출범 이후 북미 교역 규모는 약 47% 증가했고, 2024년에는 미국 GDP 대비 북미 교역 비중이 총 5.5%(멕시코 2.9%, 캐나다 2.6%)로 중국(2.0%)을 앞서며 미국 교역 구조가 북미 중심으로 전환(Brookings, '25.3월)

【 미국의 주요 교역 파트너 GDP 기준 교역 비중 변화 】



자료 : Brookings ('25.3월)

- **(북미 중심의 공급망)** 북미 내 생산·조달 비중 확대와 RVC 중심 전략이 공급망 재편의 중심축으로 부상
 - 무관세 혜택을 유지하기 위해 지역 부가가치 비율(Regional Value Chain, RVC) 요건* 이행이 필수적으로 작용하면서, OEM은 요건 미충족 부품의 공급처를 대체하고, 공급망 구조를 지역 중심으로 재조정
 - * USMCA는 차량 핵심 부품의 RVC 기준(62.5% → 75%), 철강·알루미늄 사용 비중 (70%), 고임금 노동(LVC, 40~45%) 비중이 핵심 원산지 요건으로 적용
 - 원산지 기준 대응 역량이 공급망 경쟁력의 핵심으로 부상하면서, 요건 충족 요구가 Tier 1 이하 전 계층의 공급업체로 확산되고, 이에 따른 리스크 관리 필요성도 공급망 전반으로 확대

- 완성차(OEM) 업계는 고율 관세와 비용 증가 속에서, 수익성 확보를 위한 구조적 부담 심화
 - **(제조 원가 부담 확대)** 주요 원자재 및 핵심 부품 단가 상승과 고율 관세 적용으로 자동차 제조 원가가 상승하며, OEM의 비용 구조에 장기적인 부담 요인으로 작용
 - S&P Global에 따르면, 철강·알루미늄에 25% 관세가 부과될 경우 차량당 원가는 약 \$240 상승하며, 차종과 소재 구성에 따라 소비자 가격은 최대 \$1,500까지 인상 가능('25.3월)
 - **(공급망 기반의 간접 비용 증가)** 부품 단가 상승 외에도, 232조 관세 대상 품목의 지속 확대와 파생 제품 식별 강화로 인한 통관 지연, 행정부담, 서류 심사 강화 등 공급망 전반의 간접 리스크 누적
 - '25년 7월부터 자동차 부품에 대한 232조 관세 대상 추가 신청 절차가 신설되었으며, 연 4회(1월, 4월, 7월, 10월) 정기 접수 방식으로 운영될 예정
 - 철강·알루미늄 파생 제품도 연 3회(1월, 5월, 9월) 정기적으로 접수되며, 이로 인해 파생 제품 내 철강 및 알루미늄 소재 함량을 확인하고 관리하는 행정적 부담이 증가할 것으로 예상
 - '25년 10월부터 비미국산 자동차운반선에 선박 순톤수당 14달러의 항만 수수료가 부과될 예정이며, 물류비를 포함한 운송 조건 전반에 대한 부담이 가중될 전망
 - **(소비자 전가 한계)** 이미 신차 평균 가격이 크게 오른 상황에서, 비용 부담을 소비자 가격에 전가하기는 구조적으로 어려운 실정
 - Kelley Blue Book에 따르면, 2024년 12월 기준 신차 평균 거래 가격은 \$49,740로 사상 최고치에 근접했으며, \$80,000 이상 고가 차량의 판매 비중 증가가 가격 상승을 주도('25.1월)

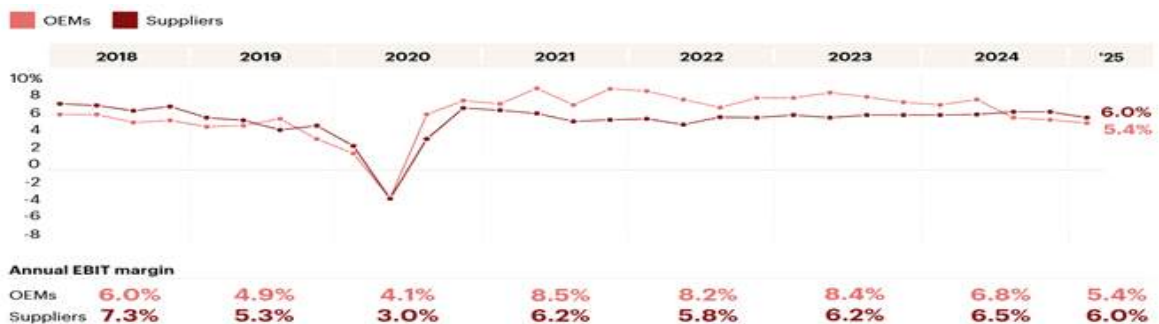
【 신차 평균 거래 가격 및 인센티브 비중 추이 (2012~2024) 】



자료 : Kelley Blue Book ('25.1월)

- **(인센티브 축소에 따른 수익성 리스크)** 그간 차량 인센티브가 지속 확대된 상황에서, 정부 인센티브가 축소될 경우 해당 부담을 OEM이 자체 보전하지 않으면 가격 경쟁력이 약화되고, 판매 위축으로 이어져 수익성 악화가 불가피한 구조
 - 2024년 차량당 평균 인센티브는 \$3,958(8.0%)로 전년 대비 44% 증가했으며, 정부 보조금 축소 시 수요 유인을 위한 마케팅·판촉 비용이 OEM에 전가될 가능성 확대(Kelley Blue Book, '25.1월)
 - EV와 내연기관차에 대한 병행 투자와 관세 대응에 더해, 인센티브 부담까지 OEM이 보전해야 할 경우, 수익성은 더욱 악화될 수밖에 없는 구조
 - Bain & Co.에 따르면, 2025년 1분기 기준 OEM의 평균 영업이익률은 5.4%로 부품사 평균(6.0%)보다 낮아, 공급망 최상단의 수익성이 하위 공급사보다 낮은 비정상적 구조가 지속('25.6월)

【 글로벌 OEM 및 부품사 영업이익률(EBIT) 추이 비교 】






자료 : Bain & Company('25.6월)

□ OEM의 투자 및 생산 전략에 구조적 불확실성이 가중되며 전략 수립에 어려움 확대

- **(투자 방향 불확실성)** 트럼프 행정부의 친(親)내연기관 정책과 일부 환경 규제 유지라는 상반된 기조 속에서, OEM은 EV 생산 조정과 동시에 내연기관 (ICE)·하이브리드(HEV) 투자를 병행해야 하는 전략적 혼선에 직면

【 빅3의 전기차 전략 조정 현황 】

기업명	초기 전환 목표	1차 조정 내용	2025년 이후 추가 조정 내용
	<ul style="list-style-type: none"> 2040년 탄소 중립 2035년 북미 소형차·경트럭 EV 전환, 2025년 북미 EV 연간 100만 대 생산 목표('21.1월) 	<ul style="list-style-type: none"> Bolt EV 생산 중단 발표('23.7월) EV 트럭 생산 일정 2025년 후반으로 연기('23.10월) Equinox-Blazer 등 일부 신차 출시 일정 연기('23.11월) 	<ul style="list-style-type: none"> EV 전환 목표(2035년) 유지하되 ICE 병행 전략 강화 미국 내 ICE 생산에 약 40억 달러 투자 계획 발표('25.6월)
	<ul style="list-style-type: none"> 2050년 탄소 중립 2030년까지 유럽 내 승용차 100% EV 전환 글로벌 판매의 40~50%를 EV로 전환 목표('21.2월) 	<ul style="list-style-type: none"> 캐나다 Oakville 공장의 EV 전환 계획 철회, ICE 트럭 생산으로 전환('24.3월) EV 투자 비중 30%로 축소하며, EV 트럭 일정 연기 및 HEV 전환 중심 전략 강화('24.8월) 	<ul style="list-style-type: none"> ICE 파워트레인 내재화 전략 재검토 및 외부 조달 가능성 시사 ('25.6월) 전기차 플랫폼 FNV4를 포기하고, EV, ICE, 하이브리드차를 모두 아우르는 소프트웨어 플랫폼 구축을 위해 기존 X3 아키텍처로 전환
	<ul style="list-style-type: none"> 2038년 탄소 중립 2030년까지 유럽 승용차 100%, 미국 승용차 및 경트럭 50%를 EV로 전환 75종 EV 출시 및 연간 500만 대 판매 목표('22.3월) 	<ul style="list-style-type: none"> Jeep Wagoneer S EV 출시 연기('24.9월) Ram 1500 REV도 '24년 말→'25년 초로 연기('24.12월) 	<ul style="list-style-type: none"> EU CO₂ 규제 대응 및 EV 수요 둔화 속 탄소배출권 구매 전략 유지 ('25.3월)

자료 : 각 사 홈페이지, KOTRA 디트로이트 무역관 정리 ('25.6월.)

- **(생산 계획 조정)** ICE·HEV·EV 생산을 병행하는 가운데, EV 수요 둔화와 RVC 요건 대응 부담이 맞물리며 OEM의 생산 계획 조정 확대

- S&P Global Mobility에 따르면, 2025년 북미 자동차 생산은 전년 대비 하향 조정되어 1,390~1,430만 대 수준으로 전망되며, 이는 시장 회복을 저해하는 여러 구조적 제약을 반영한 결과('25.3월)

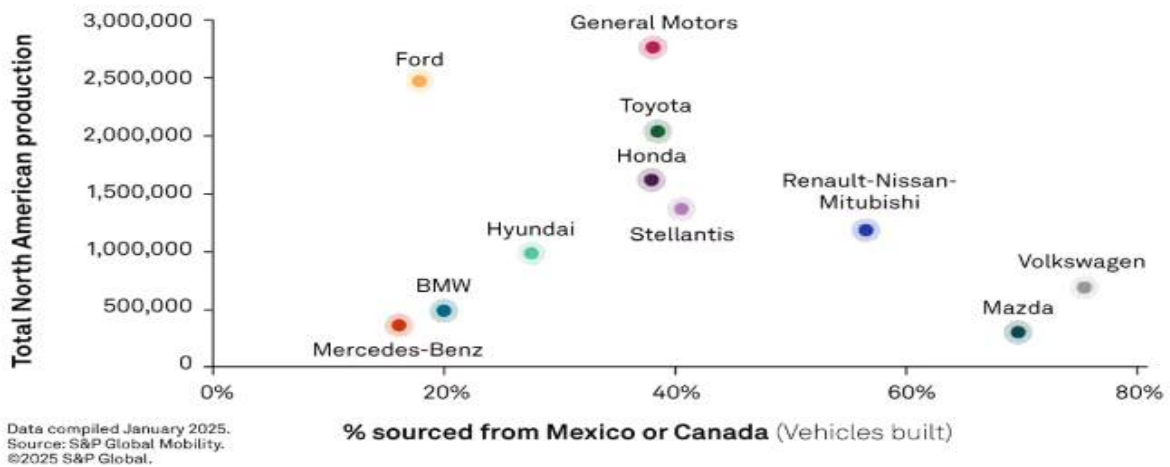
II 완성차(OEM) 업계의 대응 전략

- ◆ **(북미 중심 공급망 재편)** 멕시코·캐나다 등 북미 생산을 확대해 단기적인 공급망 안정성을 확보하는 한편, 장기적으로는 미국 내 부가가치 제고를 위한 생산 리쇼어링을 병행하며 공급망 안정성과 관세 대응을 추진
- ◆ **(하이브리드와 저가형 EV 병행 생산)** 수익성과 시장 대응력을 동시에 확보하기 위해 고수익 하이브리드 모델과 저가형 EV를 중심으로 생산 전략을 이원화
- ◆ **(제조 경쟁력 고도화)** 설계 내재화, 생산 복잡도 축소, AI 기반 자동화 등을 통해 설계부터 생산·운영에 이르는 전 과정의 제조 경쟁력을 고도화하고, 이를 통해 비용 절감과 수익성 개선을 동시에 추진
- ◆ **(부품사 관리전략 변화)** 부품 단가의 구조적 분석을 기반으로 한 원가 협상, 공급망 다층화에 따른 Tier 확대 관리, 설계 초기부터의 공동 개발 등 전략적 협업을 중심으로 부품사 관리 체계를 전환

1. 북미 중심 공급망 재편

- OEM은 관세 및 공급망 리스크에 대응하기 위해, 단기적인 북미 생산 확대와 장기적인 미국 내 리쇼어링 강화를 골자로 하는 이원 전략 추진
 - **(북미 생산 확대)** USMCA 원산지 기준을 활용해 관세 부담을 완화하고, 멕시코·캐나다 생산 확대를 통한 단기적 공급망 안정성 확보 추진
 - 미국은 USMCA 협정에 따라 멕시코·캐나다산 제품도 원산지 요건을 충족할 경우 관세를 면제하고 있으며, 주요 OEM은 이를 공급망 전략의 핵심 경쟁 우위로 활용
 - 이로 인해 주요 OEM은 멕시코·캐나다 생산 거점을 적극 활용하고 있으며, 특히 Volkswagen과 Mazda는 전체 북미 생산의 70% 이상을 이들 지역에서 조달 중

【 주요 글로벌 OEM의 북미 총생산 규모 및 멕시코·캐나다 생산 비중 현황 】

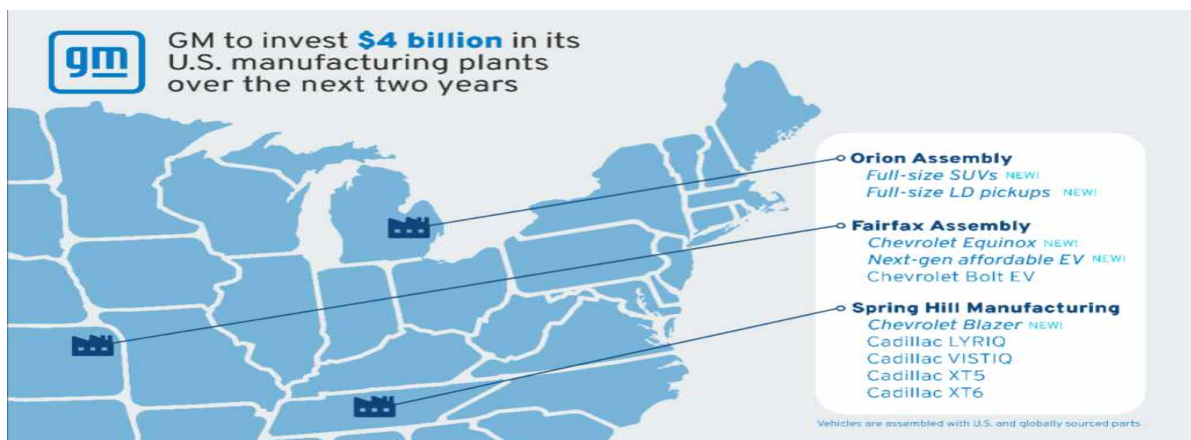


자료 : S&P Global Mobility('25.1월)

- GM은 멕시코와 캐나다 생산 거점을 유지하며, 연간 4~5억 달러에 달하는 관세 부담 중 최소 30%를 USMCA 기준 충족을 통해 상쇄하고자 부품 현지화 및 원산지 최적화 전략 추진('25.5월)
 - Ford는 전략 부품의 원산지 기준 충족을 위해 멕시코 및 미국 내 유통 경로를 재설계하고, 공급사 다변화 및 현지 조달 확대를 통해 단기 관세 완화와 공급망 리스크 분산을 병행 추진('25.5월)
 - Stellantis는 멕시코와 캐나다 조립공장 운영을 유지하면서도 일부 모델의 미국 생산 전환을 검토하고, 북미 전역의 생산 구조를 전략적으로 조정('25.5월)
 - Volkswagen은 멕시코 생산을 유지하며 미국 관세 리스크에 대응하고 있으며, 장기적 비용 효율성을 우선시한 북미 통합 생산 체계를 지속 추진('25.3월)
 - Toyota는 멕시코와 캐나다에 엔진 및 파워트레인 생산 설비를 유지하며, 북미 생산 기반 강화를 통해 장기적 공급 안정성과 관세 회피 기반 확보('25.2월)
- (미국 리쇼어링 강화) 미국 내 부가가치를 높이고 공급망 리스크에 대응하기 위해, 장기적으로 미국 중심의 생산 재편 추진

- Made in USA 정책 강화와 USMCA 개정 가능성에 따라, 일부 OEM은 멕시코 생산 체계를 미국 중심으로 재편하는 전략을 검토하며 중장기 대응 계획을 구체화
- 미국 내 생산은 비용 부담이 크지만, 자동화 가능성과 정책적 유인을 고려하여 장기적인 대응 전략으로 재평가되는 추세
- GM은 미시간, 캔자스, 테네시 주의 3개 공장에 향후 2년간 40억 달러를 투자하고, 일부 멕시코 생산 차량을 미국 내에서 조립하도록 전환할 계획('25.6월)

【 GM의 40억 달러 투자 프로젝트 】



자료 : GM('25.6월)

- Ford는 테네시의 BlueOval City, 미시간의 LFP 배터리 공장, 켄터키의 BlueOval SK 배터리 단지 등에서 총 100억 달러 규모의 전기차 및 배터리 생산시설을 미국 현지에 구축 중
 - * 핵심 부품 공급사에는 미국 내 공장 설립을 제안하고, 향후 2~3년 내 설비 가동 시 공급 물량을 확대하겠다는 조건부 발주를 통해 현지생산 유도('25.5월)
- Stellantis는 총 50억 달러 이상을 투자해 일리노이주 Belvidere 조립공장의 재가동을 비롯해 디트로이트·토레도·코코모 등 주요 공장의 설비 현대화 및 차세대 모델 생산라인을 구축하고, 미시간에는 3.88억 달러 규모의 자동화 부품물류 허브 신설
 - * 2025년 4월 기준으로 부품사를 대상으로 약 2,500만 달러의 이전(relocation) 비용을 집행('25.4월)

2. 하이브리드와 저가형 EV 병행 생산

- OEM은 고수익 하이브리드 모델과 저가형 EV 중심으로 생산 모델 운영
 - (하이브리드 생산) EV 전환의 과도기를 겪는 OEM은 시장의 불확실성에 대응하고 수익성을 극대화하기 위해, 고수익 하이브리드 모델을 중심으로 제품 포트폴리오를 다변화하는 전략 추진
 - GM은 2027년까지 북미 시장에 플러그인 하이브리드(PHEV) 재출시 결정
 - Ford는 10년 이내에 F-시리즈 등 인기 모델 전 차종에 하이브리드 파워트레인을 확대 적용할 예정
 - Stellantis는 비용 효율성이 높은 '마일드 하이브리드(MHEV) 시스템'을 도입으로 탄소 저감과 가경경쟁력 동시 확보
 - Toyota는 하이브리드와 수소차 중심의 다각적 전동화 전략으로 리스크 최소화과 기술 우위 확보
 - (저가형 EV 개발) EV의 대중 시장 확산과 가격 경쟁력 확보를 위해, 저가형 EV 플랫폼 개발에 주력
 - Ford는 2027년 초까지 3만 달러대의 저가형 EV 플랫폼 개발을 추진하며, 수익성을 고려한 대중 시장용 모델 출시 목표('25.5월)
 - GM은 Chevy Equinox EV를 약 33,600달러부터 판매 중이며, 2025년 말 출시 예정인 Bolt의 재출시에는 저렴한 LFP를 적용해 가격 경쟁력 강화('25.4월)
 - Tesla는 25,000~30,000달러대의 저가형 모델인 E41(Model Y 기반)을 2026년부터 미국 텍사스 기가팩토리에서 연간 25만 대 규모로 생산할 계획('25.4월)
 - Toyota는 2026년까지 2만~3만 달러대 EV 플랫폼 출시를 계획하고 있으며, 미국 내 배터리 현지화를 통해 가격 경쟁력 확보('24.12월)

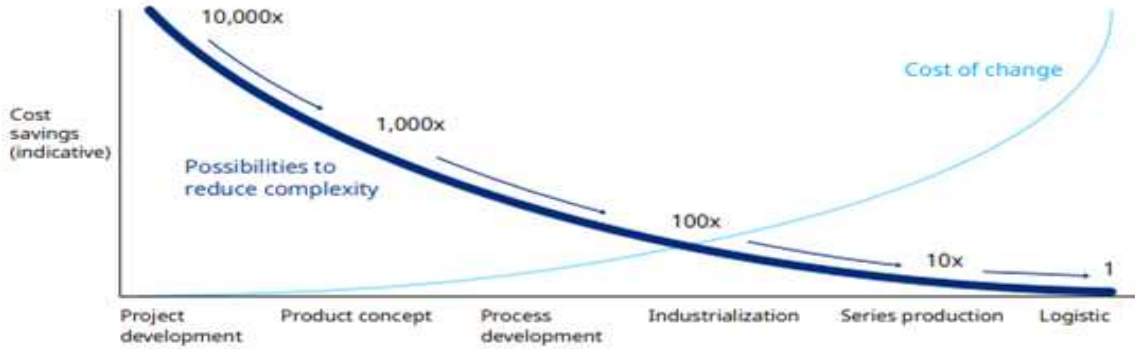
3. 제조 경쟁력 고도화

- 설계 내재화, 생산 복잡도 축소, AI 기반 자동화를 통해 설계·생산·운영 전반의 제조 경쟁력을 고도화함으로써 수익성 개선 추진
 - (설계 내재화) 전체 제조 원가의 약 80%가 설계 단계에서 결정되는 만큼, OEM은 설계 초기부터 통제력을 강화하고 핵심 부품 내재화를 병행함으로써 비용 구조를 개선하고 기술 경쟁력도 강화
 - 부품 내재화와 설계 효율화는 저가형 전기차의 수익성 확보를 위한 필수 요소이므로 외주 의존도 축소와 원가 구조 혁신 병행
 - 전장 비중이 증가함에 따라, OEM은 핵심 기술 내재화를 통해 원가 통제력과 기술 자립도를 강화하여 비용 구조를 개선하고 장기 수익성 확보
 - Tesla는 초기 외부 의존도가 높았음에도 불구하고, 설계와 기술 내재화를 통해 수익성과 경쟁력을 동시에 강화한 대표적인 사례
 - (생산 복잡도 축소) 차량 플랫폼 및 트림 구조를 단순화하고, 부품 수를 줄이는 방식으로 설계 복잡도를 줄이고 조립 효율성을 개선함으로써 고정비 절감과 수익성 제고를 도모
 - Nissan은 중장기 재무 건전성과 수익성 제고를 위한 'Re:Nissan' 전략을 발표하고, 2030년까지 부품 복잡도를 70% 줄이고 2035년까지 차량 플랫폼 수를 기존 13개에서 7개로 축소할 계획('25.5월)
 - Ford는 Explorer의 트림을 기존 8개에서 4개로, Bronco는 일부 트림을 폐지하고 핵심 트림 위주로 재구성하여 트림 구조 단순화('25.6월)
 - GM의 2025년형 Cadillac Lyriq는 2024년형 대비 부품 수가 24% 감소('25.1월)

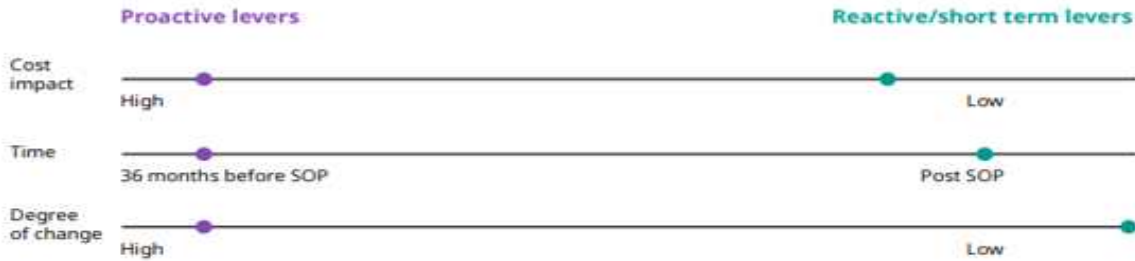
【 복잡도 절감 가능성과 변화 비용 간 관계 】

Overview on complexity cost savings along development cycle

Possibilities are highest in project development phase and decrease significantly



Proactive levers have the highest impact



자료 : Oliver Wyman ('21.)

- **(AI·자동화 기반 공장 최적화)** 디지털 트윈, AI 기반 예측 시스템, 로봇틱스 등을 공정에 적용해 실시간 데이터 기반의 생산 관리 체계를 구축함으로써, 제조 공정의 정밀성과 생산성을 향상
 - Ford는 디지털 트윈 기반의 공장 설계 자동화를 통해 리드타임을 단축하고, AI 시뮬레이션 및 로봇틱스 생산 체계로 품질과 납기 경쟁력 강화('25.3월)
 - Stellantis는 예지 정비 시스템(AI 기반), 3D 비전 부품 추적 시스템, 에너지 사용 최적화 도입을 통해 2021년 이후 생산 전환 비용 11% 절감, 품질 이슈 40% 감소, 에너지 소비 23% 감소 실현('24.9월)

4. 부품사 관리전략 변화

- 부품사 관리 전략은 단순한 가격 협상 위주의 방식에서 탈피해, 원가 분석, Tier 확대 관리, 공동 개발 등 전략적 협업 기반의 관리 체계로 전환
- **(Bottom-up 원가 분석)** 일론 머스크의 'First Principles' 사고방식을 적용해, 단순한 공급단가 비교에서 벗어나 부품 단가의 구성 요소를 근본적으로 분석하고, 투명한 원가 정보를 기반으로 원가 구조를 재설계함으로써 원가절감 체계를 고도화

【 일론 머스크의 First Principles 】

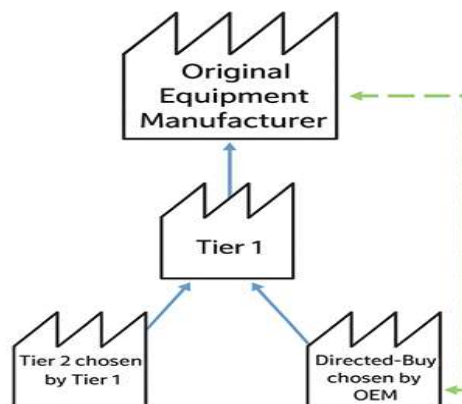


자료 : Supply Chain Today('25.6월)

- OEM은 부품사에 단가 구성 요소와 공정별 원가 정보를 투명하게 공유할 것을 요구하고, 이를 바탕으로 실질 원가 기반의 가격 협상을 추진 중
- 투명성(transparency), 추적 가능성(traceability), 가시성(visibility) 확보를 중시하며, 공식 자료뿐 아니라 현장 관찰 등 비공식 채널을 통한 종합 평가로 공급 지속성을 판단
- Ford는 실리콘밸리 출신 기술 인재를 적극 채용해, 제조 중심의 기존 문화에 기술 기반의 사고방식을 접목하고, 이를 통해 원가 분석 역량을 조직 내에 정립

- **(Tier 확대 관리)** USMCA 기준 충족과 원가절감을 위해 기존 Tier 1 중심의 관리 체계를 넘어서 공급망 다층 구조 전반으로 관리 범위를 점진적으로 확대
 - 중간 마진 축소와 부품 원가 절감을 위해, OEM은 Tier 2~5 부품사와의 직접 거래(Directed Buy) 가능성을 검토하며 공급 단계를 간소화하는 전략을 추진 중
 - 또한, USMCA에 따른 로컬 조달 비중 확대와 공급망 투명성 확보의 중요성이 커지면서, OEM은 Tier 2 이하 공급망의 현지화 수준과 조달 구조를 핵심 관리 요소로 간주
 - 그러나 Big 3 관계자는 “단가만을 기준으로 직거래를 확대할 경우, Tier 1의 반발을 초래할 수 있고, 기술·품질 관리 부담이 커질 우려가 있다”며, OEM은 구조적 리스크를 고려해 제한적 개입 방식을 선호한다고 설명
 - 이에 따라 OEM은 Tier 2 이하 공급망과의 직접 거래보다는, Tier 1을 대상으로 한 원가 절감 협의 과정에서 Tier 2의 현황과 대체 가능성 등을 함께 검토하고, 필요 시 신규 공급사를 소개하는 방식으로 거래 안정성과 효율성의 균형을 도모

【 OEM의 직접 거래 】



자료 : Automotive Quality Solutions('25.6월)

- **(공동 개발 기회 확대)** OEM은 제품 설계 초기 단계부터 부품사와의 기술 협업을 확대함으로써, 설계 효율성과 품질 안정성을 확보하고, 반복적인 설계 수정 및 전환 비용을 최소화하는 사전 통합형 공동 개발 체계로 전환
 - 부품사가 초기 설계 단계부터 참여할 경우, 반복 설계 수정과 품질 문제를 사전에 방지할 수 있어, 전환 비용 절감과 양산 전환 속도 향상에 크게 기여
 - GM은 부품사와의 관계를 단순 납품 거래에서 설계 초기 단계부터의 전략적 파트너십으로 재정의하고 있으며, 목표 공유와 신뢰 구축을 바탕으로 대체 소재, 신규 공정 등의 공동 제안을 통해 개발 효율성 제고
 - Mazda와 로움은 차세대 반도체로서 주목을 받는 질화 갈륨(GaN) 파워 반도체를 사용한 자동차 부품의 공동 개발을 개시('25.3월)
 - OEM은 제품 설계부터 양산까지 전 주기에 걸쳐 문제를 해결할 수 있는 현지 밀착형(Local Support) 역량을 중요하게 평가하며, 이에 따라 전 과정에 대응 가능한 기술 기반 협력사를 선호
 - Big 3 관계자는 “구매 부서에만 의존할 것이 아니라, 엔지니어링팀과의 기술 협업을 통해 설계 초기부터 실질적인 개발 기회를 만들어야 한다”고 설명

Ⅲ

OEM 전략에 따른 부품사의 대응

- ◆ **(북미 투자 확대)** 자동차 부품사는 현지 생산을 강화하기 위해 멕시코와 미국에 직접 투자(direct investment)하고 있으며, 신규 공장 설립에 따른 초기 투자 비용과 리스크 부담이 큰 중소·중견기업의 경우, 신속한 대응을 위해 임대공장이나 현지 위탁 생산 활용
- ◆ **(Value Engineering 추진)** OEM의 수익성 개선을 위한 가격 인하 요구에 대응해, 부품사는 구조나 소재를 합리화하는 Value Engineering을 적용하고 있으며, 특히 AI 및 자동화 기술은 VE를 구현하는 수단으로 활용되어 생산성 향상과 함께 인건비, 불량률, 유지보수 비용 절감을 통한 구조적 원가 개선에 기여
- ◆ **(소싱 전략 변화)** OEM이 안정적인 부품 수급을 중시함에 따라, 일부 부품사는 조달 포트폴리오를 북미 중심으로 재편하고, 동일 품목을 두 개 국가에서 조달하는 듀얼소싱 모델 도입을 확대

1. 북미 투자 확대

- OEM의 현지화 요구에 발맞춰, 핵심 부품사들은 멕시코뿐 아니라 미국에서도 신규 공장을 짓는 그린필드 투자나 기존 시설을 인수하는 브라운필드 투자를 통해 진출 확대 검토
 - **(그린필드 투자)** 북미 내 생산 거점이 없는 기업뿐 아니라, 멕시코에만 공장을 둔 기업들까지 미국 내 신규 투자 및 시설 확장 모색
 - Schaeffler는 북미 전기차 시장 대응 역량 강화를 위해 미국 오하이오주 도버에 2억 3천만 달러 규모의 전기차 부품 생산 공장을 신설하는 그린 필드 투자를 추진 중('24.2월)
 - **(브라운필드 투자)** 일부 기업들은 비용 절감과 신속한 시장 대응을 위해 저가 매물을 인수해 공장을 구축하는 방안을 검토 중

- Continental Automotive는 텍사스주 뉴브라운펠스의 기존 공장에 4,500만 달러를 투자해 생산 시설을 늘리고 설비를 업그레이드함으로써 북미 내 생산 역량과 공급망 대응력을 강화(25.6월)
- 현지 한국 기업 관계자는 "전기차 확산으로 인해 매각된 내연기관 부품 생산 기업들을 저가에 인수하여 내연기관차 및 하이브리드 차량 부품을 생산하는 것도 하나의 유효한 전략"이라고 조언
- 현지 투자 자문사에 따르면, "특히 중국 기업들이 고객사의 압박으로 북미 지역 기업 인수에 높은 관심을 보이고 있다"고 설명

□ 신규 공장 설립에 따른 초기 투자 비용과 리스크 부담이 큰 중소·중견기업의 경우, 임대공장 활용이나 현지 위탁생산을 통해 OEM의 현지화 요구에 보다 신속하게 대응 중

- **(임대공장 활용)** 토지 매입 및 신축 부담 없이 진입할 수 있는 임대공장은, 자금 여력이 부족한 중소·중견기업에 유리할 뿐만 아니라, 파일럿 생산을 거쳐 향후 그린필드 투자로 전환할 수 있는 유연한 전략 수단으로 활용
- 현대차·기아의 미국 조지아주 전기차 전용 공장(HMGMA) 건설에 따라, 많은 한국 부품 협력사들이 인근 지역으로 동반 진출하여 직접 공장을 신축하거나 임대공장을 활용해 생산 거점 확보

【 현대차 공장과 주요 협력업체 】



자료 : 동아일보(25.4월)

- 멕시코의 많은 산업단지, 특히 미국 국경 인근 지역은 외국 기업의 신속한 진출을 돕기 위해 임대 가능한 기성 공장(speculative buildings) 또는 기업 요구에 맞춰 건설 후 임대해주는 BTS(Build-to-Suit) 방식 제공
- **(현지 위탁생산)** 부품사는 SKD(Semi-Knocked Down) 방식으로 부품을 수출한 뒤, 미국 현지에서 최종 조립을 수행함으로써 HS 코드를 변경해 완제품에 적용될 고율 관세를 회피하고, 신속한 대응을 위해 위탁생산 병행
 - 현지 한국 기업 관계자는 "현지 위탁생산을 통해 물류 리드타임을 단축하고 OEM의 납기 요건에 유연하게 대응하는 것을 목표로 한다"라고 설명
 - REE Automotive는 미국 시장에 신속히 대응하기 위해, 디트로이트 인근 Roush Industries에 자사 P7 전기 트럭의 조립 생산을 위탁('24.9월)
- 일부 기업은 생산시설 확보와 원자재 조달 여건 등 현실적인 제약으로 인해 미국 시장에는 제한적으로 대응하고, 유럽·글로벌사우스 등 제3국 시장에 전략적 초점을 맞추는 방안을 검토 중
 - 현지 한국 기업 관계자는 "미국에 공장을 세워도 많은 부품을 해외에서 수입한다면 관세가 부과될 수 있어, 완성품을 직접 수출하는 것이 더 유리할 수도 있다"고 설명
 - 또 다른 한국 기업 관계자는 "생산시설 외에 현지 원료 조달 문제까지 해결되지 않으면 마땅한 해답을 찾기 어렵다"며, "미국 시장에는 소극적으로 대응하고, 대신 유럽이나 인도 등 다른 지역에 집중할 예정"이라고 설명
 - 특히 높은 관세가 부과되는 알루미늄의 경우, 미국 내 생산 업체가 거의 없어 한국 및 제3국 수입에 의존할 수밖에 없으며, 현지의 소수 알루미늄 생산업체들과도 연락이 원활하지 않아 원자재 조달에 큰 어려움을 겪고 있는 상황


2. Value Engineering 추진

- OEM의 수익성 개선을 위한 가격 인하 요구에 대응하여, 부품사는 Value Engineering(VE)을 통해 구조나 소재를 효율적으로 개선함으로써 원가를 절감하고, 이를 통해 기술력과 합리성 입증
 - 현지에 진출한 한국 기업 관계자는 “필요 이상으로 과하게 설계된 사양을 적정 수준으로 조정하거나, 불필요하게 고가 소재가 사용된 부분을 대체하는 방식으로 원가를 줄이면, OEM에 가격 경쟁력을 확보하면서도 품질을 희생하지 않는다는 긍정적인 인식을 줄 수 있다”고 설명
 - Feintool은 클러치 부품 제조에 금형 내 버(burr) 제거 기술을 도입하여 기존의 이중 연삭 공정을 없애고 생산 효율성을 높였으며, 이를 통해 원가 절감까지 달성(‘25.6월)
 - Bosch는 기존의 금속-플라스틱 복합소재를 단일 고강도 플라스틱으로 변경하고, 다수의 볼트 체결부를 일체형 구조로 통합함으로써, 부품 원가를 약 8% 절감하고 조립 시간을 25% 단축하는 성과 달성(‘24.3월)
- AI 및 자동화 기술은 VE를 구현하는 하나의 수단으로, 생산성 향상뿐만 아니라 인건비, 불량률, 유지보수 비용 절감을 통해 구조적 원가 개선에 기여
 - (AI) Bosch는 공장 설비에 AI 기반 예지보전(predictive maintenance) 시스템을 일부 테스트 도입한 후 이를 글로벌 시설로 확장하며 유지보수 비용 절감 및 다운타임 개선에 나고 있으며, 2025년 Tech Day에서 2027년까지 AI에 27억 달러 이상 투자 계획 발표(‘25.6월)
 - (자동화) Denso는 2024년 12월 테네시주 공장에 CapSen Robotics의 3D 비전 기반 협동로봇을 도입해, 플라스틱 부품 페인트 공정에서 토트(부품 상자)의 적재·하역을 자동화함으로써 공정 품질 및 효율성 향상(‘24.12월)

3. 소싱 전략 변화

- OEM이 안정적인 부품 수급을 중시함에 따라, 일부 부품사는 조달 포트폴리오를 북미 중심으로 재편하고, 동일 품목을 두 개 국가에서 조달하는 듀얼소싱 모델 도입을 확대
- **(북미 중심 조달 구조 재설계)** OEM이 안정적인 부품 수급을 중요시함에 따라, 일부 부품사는 조달 포트폴리오를 북미 중심으로 재편
 - 특히 멕시코는 우수한 생산 인프라, 강력한 가격 경쟁력, 미국보다 넓은 FTA 체결 범위 덕분에 주요 조달처로서 유리한 조건을 갖춘 것으로 평가
 - 북미에 진출한 한국 부품사 관계자는 “관세 부담과 정책 불확실성이 반복되면서, 미국 내 생산은 품질과 납기 대응 중심으로, 멕시코는 가격 경쟁력 중심으로 조정하며 공급망 탄력성을 확보하고 있다”고 설명
 - Valeo는 USMCA 요건 충족을 위해 플라스틱 금형 생산을 중국에서 미국과 멕시코로 이전하며 현지 조달 기반을 강화해 왔으며, '25.4월 기준, 멕시코에서 생산되어 미국으로 수출되는 제품의 90%가 USMCA 기준 충족
- **(듀얼소싱)** 동일 품목을 두 개의 국가에서 조달하는 혼합형 이원화 모델 (Dual Sourcing Hybrid Model) 도입을 확대
 - 특히, 배터리, 전장 부품 등 글로벌 수급 불균형이 심화되는 품목을 중심으로 OEM의 듀얼소싱 선호가 강화되는 추세
 - Tier 1 관계자는 “고비용이지만 안정적인 미국 내 공급처와, 저비용의 해외 공급처를 병행 운영하는 듀얼소싱 모델을 적용하고 있으며, 관세·물류 상황에 따라 공급 비중을 유연하게 조정해 조달 안정성과 전략적 유연성을 동시에 확보하고 있다”고 언급
 - 또 다른 Tier 1 관계자는 “미국 내 생산 비용이 높기 때문에, 관세를 감안하더라도 해외 조달이 여전히 유리한 경우가 많다”고 설명

※ (참고) 바이어가 바라보는 주요 국가의 소싱 조달 역량

- () 한국 기업들의 기술력, 납기 대응력과 근면성은 우수하지만, 가격 경쟁력 측면에서는 캐나다와 유사한 수준으로 인식


【 미국 바이어가 평가하는 한국 부품사의 경쟁력 】

“한국 부품사에 대한 평가는 전반적으로 매우 긍정적이며, 특히 기술력, 품질, 납기 대응력, 근무 태도 측면에서 강점을 보이고 있다.”

“한국 부품사들은 기술력, 근면성 측면에서 명확한 장점을 갖고 있지만 미국 시장 특성에 맞는 실시간 대응력, 문서화 역량, 전사 차원의 전략 수립 및 실행력에서는 구조적 한계가 있다.”

“바이어마다 평가 기준이 달라 한국 기업 전체를 일반화하기는 어렵지만, 글로벌 소싱 시장에서 한국 기업은 '단가가 낮을 것'이라는 선입견이 있다. 그런데, 중국, 인도, 멕시코 등 신흥 제조국보다는 가격 경쟁력이 낮아 다소 애매한 포지셔닝에 놓여 있다.”

자료 : KOTRA 디트로이트무역관(25.6월)

- () 최근 중국 기업들의 기술력은 주목할 만한 수준으로 향상되었지만, 여전히 신뢰성 측면에서는 한계가 있다고 평가


【 미국 바이어가 평가하는 중국 부품사의 경쟁력 】


“최근 중국은 미국 수준의 기술력, 유럽 수준의 청결한 작업 환경, 체계적인 품질 관리, 최신 설비를 갖춘 공장을 기반으로 고품질 부품 생산이 가능하다.”

“중국은 공급망 파트너로서 신뢰하기 어렵다는 인식이 있으며, 트럼프 행정부 이후 지정학적 리스크가 부각되면서 중국을 공급망에서 배제하려는 움직임도 지속되고 있다. 이에 따라, 중국산 제품의 가격이 압도적으로 유리하지 않은 이상 구매를 지양하려는 분위기가 형성되고 있다.”

“초기에는 낮은 가격을 제시해 납품권을 확보한 뒤, 납품 과정에서 지속적으로 가격을 인상하는 사례가 빈번해 중국 부품사와의 거래를 기피하는 분위기가 있다.”

자료 : KOTRA 디트로이트무역관(25.6월)

- () 트럼프 행정부 1기 당시 중국 기업들은 관세를 회피하기 위해 생산 라인을 베트남으로 대거 이전했으나, '메이드 인 베트남' 제품이라 하더라도 실제로는 중국 기업의 제품으로 간주되어 관세가 부과될 위험 존재가 있다고 지적

- () 흑연과 니켈 등 배터리 원자재 확보를 위한 전략적 지역으로 인도네시아가 부상하고 있으며, 중국 의존도를 낮추기 위한 공급망 다변화가 인도네시아에서 진행 중이라고 설명

IV

미국 자동차 시장 진출 전략

- ◆ **(현지화 역량 강화)** 북미 OEM 프로젝트를 수주하려면 현지 생산시설을 통한 로컬 소싱 기반 확보가 필수적이며, 현지 공장이 없더라도 구체적인 현지화 로드맵을 제시하는 것이 중요
- ◆ **(기술 기반 경쟁력 강화)** 고부가가치 시장에서 수익성을 확보하려면 기술력을 고도화하고, 한국 기업의 강점 분야에서 차별화된 경쟁 우위를 확보하는 노력 필요
- ◆ **(기술 제안력과 현장 대응 역량 확보)** OEM 및 Tier 1 업체들은 기술 솔루션을 통해 수익성 향상에 기여할 수 있는 부품사를 선호하며, 이에 따라 기술 제안 역량 강화가 핵심 과제로 부상하고 있고, 구매 담당자와의 관계뿐만 아니라 제품 도입에 큰 영향을 미치는 엔지니어와의 관계 형성도 중요
- ◆ **(인적 네트워크 관리)** 미국 자동차 업계의 '추천(Referral)' 중심 문화에서는 MEMA 타운홀 미팅과 같은 주요 현지 행사에 적극적으로 참여하여 OEM과의 인적 네트워크를 구축하고, 한 번 맺은 엔지니어 또는 바이어와의 지속적인 관계를 유지하는 것이 필수적

1. 현지화 역량 강화

- 미국 내 OEM 프로젝트 수주를 위해서는 북미 내 생산 공장을 갖추는 것이 필수 요건으로 간주되고 있으며, 단순 수출 중심의 접근만으로는 경쟁력이 부족하다는 인식 확산
- GM, Ford, Stellantis 등 미국 Big 3 OEM 관계자들은 “이제는 한국 기업도 선택이 아닌 필수 과제로서 현지화를 추진해야 할 시점”이라며, 이를 ‘감수해야 할 리스크(must-take risk)’로 인식할 필요가 있다고 공통적으로 강조
- Big 3 관계자는 “한국 내 생산을 기반으로 경쟁력을 확보해온 기업들에게는 이러한 흐름이 불리하게 작용할 수 있으며, 가격만으로는 더 이상 안심할 수 없는 시장 환경이다”라고 설명

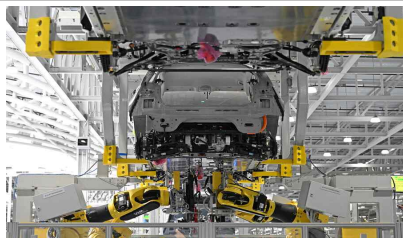
- 아울러, 미국 시장 진입을 위해서는 단순한 전략 수립만으로는 부족하며, 인적·재무적 자원과 조직 운영 역량에 대한 사전 준비가 필수적이라는 점도 지적
- 미국 시장 진입 시, 단독 진출보다는 합작 투자 설립이나 현지 기업과의 파트너십을 통해 리스크를 분산하는 전략이 보다 효과적일 수 있다는 평가도 존재
 - 미국 Big 3 OEM 및 Tier 1 관계자들은 한국 기업이 국내에서 쌓은 제조 역량과 기술력을 단순히 복제하는 방식만으로는 미국 시장에서 성공하기 어렵다고 반복적으로 지적
 - 한 관계자는 “한국 기업의 현지 법인 운영 역량, 실시간 소통 체계, 리스크 관리, 단계별 실행 로드맵 제시 등에서 아직 미국 OEM의 기대 수준에 미치지 못하고 있다”고 설명
 - 실제로 중국 기업 중에는 본국에서 경쟁력을 인정받았음에도 불구하고, 문화적 차이, 인력 구조, 고객 대응 방식 등의 한계로 미국 시장에 적용하지 못한 사례가 다수 존재
- 모든 품목에 대해 일괄적인 현지화를 추진하는 것은 현실적으로 어려운 만큼, 부품 특성과 OEM 요구를 고려한 선별적 현지화 전략이 필요
 - **(부피가 크고 무거운 부품)** 물류비용이 높고 적재 효율이 낮아 수입 시 비효율적이며, 특히 조립 직전 투입되는 대형 부품일수록 현지 조립공장 인근 생산이 유리
 - **(손상 위험이 큰 부품)** 도장 완료 범퍼, 램프류, 글로시 표면 부품 등은 운송 중 외부 충격이나 마찰로 품질 문제가 발생할 수 있어 현지 생산이 바람직
- Big 3 관계자는 “도장 완료 외장 부품은 작은 흠집만으로도 품질 문제가 발생할 수 있어, 적재 간격을 넓게 둘 수밖에 없고 이로 인해 물류 효율이 저하된다”고 설명

- **(USMCA 민감 부품)** USMCA는 부품의 가치를 기준으로 원산지 요건을 적용하기 때문에, 고가 부품일수록 미국 내 생산 또는 북미 역내 조달이 필수적
 - Stellantis 등 주요 OEM은 고가 부품에 대해 원산지 증명을 요구하고 있으며, 비북미산일 경우 관세 등 불이익 발생
 - Tier 1 관계자는 “고가 부품은 현지 조달이 중요하지만, 나사나 와셔처럼 단가가 낮은 부품은 일반적으로 해외 생산이 허용되는 편”이라고 설명
- **(고사양 부품)** 동일 품목이라도 세그먼트(segment)에 따라 현지화 여부를 달리해야 하며, 프리미엄 세그먼트 진입을 목표로 하는 기업에게는 현지 생산이 사실상 필수적
 - Big 3 관계자는 “예를 들어, 브레이크 시스템의 경우 한국 기업은 중저가 또는 기본형 세그먼트(예: 1~4번 variant)에서는 경쟁력을 바탕으로 수출이 가능하지만, 고성능(하이엔드) 제품으로 갈수록 Bosch와 같은 글로벌 기업이 기술 우위를 점하고 있다”고 언급
 - 특히 고성능 세그먼트의 경우, OEM은 물류 및 공급망 리스크 관리와 유지보수의 용이성 등을 이유로 현지생산을 더욱 선호하는 경향이 큰 편
- 기업 여건상 당장의 현지 공장 설립이 어렵더라도, OEM이나 Tier-1에 구체적인 중장기 현지화 계획을 제시하는 것이 중요
 - Big 3 관계자는 “현지화 로드맵을 구체적으로 제시한 기업은 초기 2~3년간 한국에서의 조건부 납품이 허용될 수 있으나, 명확한 계획 없이 단순 수출만 지속하는 기업은 향후 공급업체 리스트에서 제외될 수 있다”고 강조
 - 주요 OEM은 공급업체가 2~3년 내 현지 생산으로 전환 가능한 구체적 계획을 보유하고 있는지를 평가할 예정인 만큼, ‘현지화 의지를 갖춘 준비된 기업’이라는 인식을 주는 것이 핵심

- 예를 들어, “1단계: 물류 창고 설립 → 2단계: 부품 조립 → 3단계: 부분 생산 → 4단계: 생산 확대”와 같이 단계별 계획을 시기와 함께 명확히 제시하는 것이 바람직

※ (참고) 바이어 관점에서 본 수출 기회 품목

- 한편, 간접조달 품목, 금형, 소모성 부자재 등 일부 항목은 여전히 한국에서 제조해 미국으로 수출이 가능한 영역으로 평가
 - (간접조달 품목) 로봇, 자동화 장비 같은 기계설비는 간접조달 품목으로 분류되며, 한국에서 제조한 뒤 미국으로 이전하는 방식이 여전히 유효
 - Big 3 관계자는 "미국 내 해당 설비의 제조 기반이 부족하고, 한국산 제품이 품질과 가격 경쟁력 면에서 여전히 우위에 있다"고 설명
 - (금형) 미국 내 전문 금형 업체가 거의 없다는 구조적 한계 때문에, 한국의 금형 수출은 당분간 지속 가능할 것으로 전망
 - 미국에 진출한 한 한국 기업은 대형 사출 금형 및 프레스 금형의 경우 개발에 오랜 시간이 걸리는 만큼, 수출 방식이 여전히 가격 경쟁력을 가질 수 있다고 평가
 - Big 3 관계자는 “현재는 미국 내 금형업체 부재로 한국 및 중국산 금형을 사용하고 있지만, 이는 임시적인 조치이며 향후 미국 내 재조달이 불가피할 것이다”라고 언급
 - (소모성 부자재) Tier 1 관계자는 완제품보다 생산 공정에 투입되는 소모성 부자재 분야가 한국 기업에게 상대적으로 접근하기 쉽고 협력 가능성이 높은 기회 영역이라고 평가



로봇



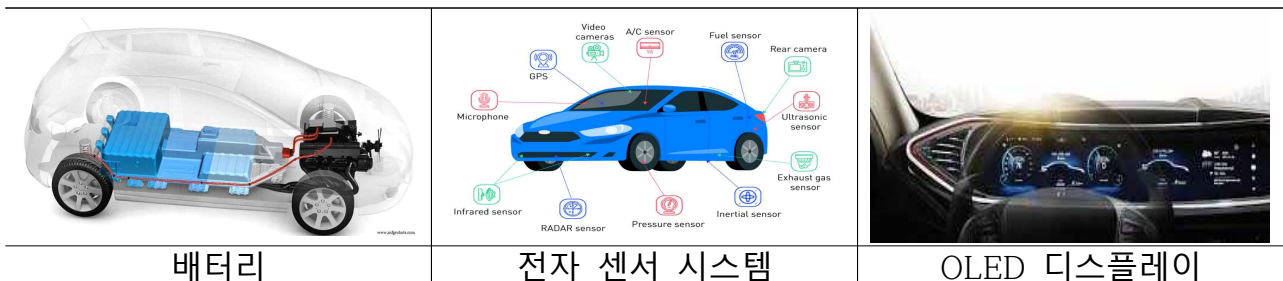
사출 금형



패스너

2. 기술 기반 경쟁력 강화

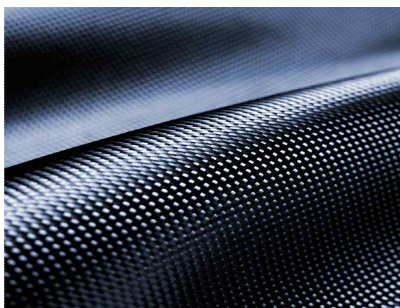
- 고부가가치 시장에서 수익성을 확보하려면, 기술력을 한층 고도화하고, 한국 기업의 강점 분야에서 차별화된 경쟁 우위를 확보하는 것이 핵심
 - 미국 Big 3 및 주요 Tier 1 관계자들은 한국산 부품의 기술력을 높이 평가하고 있으며, 특히 배터리, 온도·압력 센서, 레이더 등 전자 센서 시스템, 그리고 오일·워터 펌프와 실린더 헤드 같은 정밀 가공 엔진 부품에서 한국 기업이 기술적 강점을 보유하고 있다고 평가
 - 이러한 강점은 전기차 시대에도 유효하며, 정밀도와 신뢰성이 핵심 경쟁 요소로 작용하는 전자 부품 영역에서 한국 기업의 공급 역량이 더욱 주목받고 있는 상황
 - Big 3 관계자는, 한국 기업이 스마트폰 카메라 모듈, OLED 디스플레이 등에서 이미 높은 시장 점유율을 확보하고 있는 만큼, 이러한 정밀 제조 기술은 자동차 전장 부품 및 내구성 부품 영역으로도 충분히 확장 가능하다고 설명
 - 자동차 부품은 지속적인 진동과 극한 온도 변화 등 가혹한 사용 조건에서도 설계 정밀도와 품질 안정성을 유지해야 하며, 한국 기업은 이를 충족할 수 있는 제조 기반을 이미 갖추고 있다고 평가



- 장기적으로 자동차 산업은 경량화와 실내 사용자 경험(UX) 분야에서 큰 성장 잠재력을 지니고 있으므로, 관련 부품 및 기술 기업들은 이 분야에서 적극적인 기술 혁신 추진 필요

- **(경량화 중심 구조 설계 변화)** 자율주행 기술 고도화로 충돌 가능성이 낮아지면서, 기존의 무거운 철제 프레임 기반 안전 구조에서 벗어나 경량화 중심의 차량 구조 설계에 대한 관심 증대
 - 크로스멤버, 사이드 임팩트 바 등 충돌 대응 구조물의 필요성이 줄어들고, 탄소섬유·유리섬유 기반의 복합소재 적용이 확대될 전망
 - 다만, 구조 강도 저하로 인한 NVH(소음·진동·충격) 문제 발생 가능성이 있어, 이에 대한 기술적 보완이 더욱 중요해질 것으로 예상

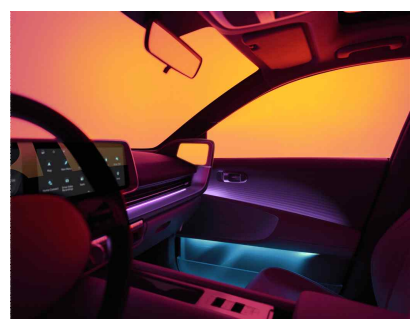
- **(실내 인테리어 및 UX 설계 고도화)** 자율주행 기술 발전으로 차량 설계의 중심축이 '외관'에서 '실내 공간'으로 이동하면서, 탑승자 경험 중심의 인테리어 및 UX 설계가 핵심 경쟁 요소로 부상
 - Big 3 관계자는 “기존에는 리어램프 등 외관 디자인이 소비자 인식의 핵심이었으나, 자율주행 도입 이후 실내 공간의 활용성과 쾌적성이 주요 차별화 요소가 되고 있다”고 설명
 - 차량이 단순한 이동 수단을 넘어 사무·생활 공간으로 확장되면서, 회전 좌석, 소통형 구조, 고급 소재, 디스플레이·AV 장비, 조명·음향 등 UX 기술 중요성 증가
 - 이와 관련해, 한국 전장 부품 기업의 디스플레이·AV 기술 및 정밀 설계 역량은 실내 기술 경쟁에서 중요한 역할을 할 것으로 기대



탄소섬유



자동차 인테리어



내부 조명

3. 기술 제안력과 현장 대응 역량 확보

- OEM 및 Tier 1은 단순한 가격 인하보다 수익성 향상에 기여할 수 있는 기술 솔루션을 중시하기 때문에, 기술 중심의 제안 역량을 강화하는 것이 중요
 - OEM은 가격 경쟁력만을 앞세운 부품사보다는, 원가 절감·성능 향상·경량화 등 기술적 개선안을 제시한 부품사를 우선적으로 검토하는 경향
 - 현지 진출 한국 기업 관계자는 “OEM은 단순한 가격 경쟁력만으로는 부족하며, 설계·공정 개선 등 기술 중심의 제안 역량을 갖춘 협력사에 더 큰 신뢰를 보낸다”고 언급
 - 기술 제안 시에는 설계 변경의 파급 효과, 품질 안정성 확보 방안, 고객 인증 요건 충족 가능성 등을 사전에 검토하고, OEM과의 협의를 통해 실현 가능성을 구체적으로 제시하는 것이 중요
- 구매 담당자와의 관계만큼 엔지니어와의 관계 형성도 제품 수주에 있어 핵심적인 요소로 작용
 - 구매팀은 신규 업체 도입에 소극적이지만, 엔지니어와 기술적 공감대를 형성하면 엔지니어가 제품 도입을 구매팀에 제안하거나 후속 검토를 요청하게 되고, 이는 품질팀 등 관련 부서와의 논의로 확장 가능
 - 현지 한국 기업 관계자는 “DRE(Design Release Engineer)가 실질적인 결정권을 가지는 경우가 많으며, 기술 선정과 부품사 추천에 직접적인 영향을 미친다”고 설명
 - 엔지니어는 자신의 기술적 문제를 정확히 이해하고 실질적인 해결책을 제시하는 부품사에 신뢰를 보내는 경향이 있으므로, OEM에게 자사의 강점을 명확히 제시하고 기술적 문제에 대한 해결책을 제시하는 것이 중요

- Tier 1 관계자는 "부품사의 솔루션이 효과적이라고 판단되면, 엔지니어는 해당 제품 도입을 내부에서 자발적으로 추진하는 '비공식 영업사원' 역할을 하게 된다"라고 설명
- Big 3 관계자는 "미국 엔지니어들이 한국 엔지니어보다 보고서 기반의 간접 경험과 낮은 세부 기술 이해도에 의존하는 경향이 있어, 능동적으로 해결책을 제시하는 한국 기업 엔지니어들이 미국 OEM 엔지니어들에게 실질적인 '기술적 지원자' 또는 '조력자'로 인식될 수 있다"라고 조언

□ 이러한 기술 제안과 내부 설득 과정이 효과적으로 작동하려면, 납기 준수와 신속한 대응 역량을 갖춘 현지 지원(Local Support)이 필수

- Big 3 관계자는 "설계-조달-검증 전 과정에서 신속한 의사결정, 현지 엔지니어링 지원, 원활한 커뮤니케이션 체계를 갖춘 기업에 높은 신뢰를 부여하며, 이러한 역량이 검증될 경우 거래 규모 확대 및 가격 협상력 확보로 이어질 수 있다"고 설명
- 전기차 OEM 관계자는 "일부 한국 기업은 글로벌 수준의 대응 속도와 실행력을 충분히 갖추지 못한 채 시장에 진입하는 경우가 있다"고 언급하며, 글로벌 시장에서의 적극적인 대응 능력의 중요성을 강조

4. 인적 네트워크 관리

- MEMA 타운홀 미팅 등 주요 현지 행사에 적극적으로 참여해 OEM과의 인적 네트워크를 구축하는 것이 중요
 - Big 3, Toyota, Honda 등이 참여하는 MEMA Townhall Meeting과 같은 현지 행사는, 실질적인 바이어 및 엔지니어와의 접점을 형성할 수 있는 유효한 네트워킹 기회로 작용
 - Big 3 관계자는 “한국 기업들이 이러한 행사에 불참하거나, 현장 접점을 충분히 활용하지 못하는 점은 아쉬운 부분”이라고 지적



- 비즈니스 성공을 위해서는 ‘사람의 현지화’가 핵심이며, 이는 단기 출장이라도 꾸준히 미국 시장을 방문하고, 본사 인력이 직접 행사에 참여해 인간적인 신뢰 관계를 형성하려는 태도를 의미
 - Big 3 관계자는 “호텔비, 출장비 등은 단순한 비용이 아니라, 장기적 성과를 위한 전략적 투자로 인식해야 한다”고 강조
- 미국 자동차 업계 특유의 ‘추천(Referral)’ 중심 문화에서는 한 번 맺은 엔지니어나 바이어와의 지속적인 관계 유지가 필수적
 - 미국 자동차 업계는 이직이 잦지만, 대부분 동일 업계 내에서 이동하기 때문에, 한 번 형성된 관계는 다른 OEM이나 신규 프로젝트로 자연스럽게 이어질 가능성이 높은 편
 - 따라서 관계 관리의 일회성 접점에 그쳐서는 안 되며, 장기적인 신뢰 기반의 전략적 네트워크 자산으로 인식하고 체계적으로 관리하는 것이 중요

첨 부

OEM과 부품사의 관세 협상 동향 [자료 : KOTRA 디트로이트무역관]

- (OEM) 부품사와의 가격 협상에서 실사 기반 정량 자료를 활용하고, 시장 구조와 기술력 수준에 따라 협상 방식 차별화
 - GM은 부품사의 시장 지위, 기술력, GM에 대한 의존도 등을 기준으로 실사 (Due Diligence)를 수행하여 협상에 필요한 정량적 근거를 확보한 후, 관세율, 적용 시점, 재고 수준 등을 고려해 부품사의 실제 피해 규모 평가
 - Ford는 EV 아키텍처 사업 손실로 예산이 제한적인 상황에서도 핵심 협력사에는 선제적으로 관세를 지원하면서도, 전반적인 가격 인상 요구에는 여전히 강경한 태도를 유지
 - Stellantis는 월 20억 달러의 관세 부담에 대응하고자 PWC, KPMG 등 외부 회계법인과 협력하여, 부품사 제출 데이터를 기반으로 관세를 자동 산출 및 처리하는 자동화된 관세 관리 시스템을 도입하고, 기존 계약을 연장하는 방식으로 재협상하여 관세 부담을 분담
- (부품사) 객관적인 데이터와 불가항력 조항, 미국 상업법 등을 근거로 OEM에 비용 반영을 요구하고, 단가 인상 및 조건 재조정을 통해 수익성 확보
 - (객관적인 데이터 확보 및 활용) 대부분의 부품사는 객관적인 데이터를 확보해 관세 부담이 기업 재정에 미치는 실제 영향과 어려움을 명확히 제시하며 가격 인상 요청
 - 부품사는 HS 코드 분류, 현재 관세율, 제품별 원가 등 세부 데이터를 수치화해 관세의 정확한 영향을 보여줌으로써 OEM의 이해를 높이고 협상력을 강화하는 전략 활용
 - Tier 1 관계자는 “한국에서는 관세 부담을 부품사에 전가하려는 관행이 있지만, 미국 시장에서는 공급망 리스크와 원가 구조를 근거로 OEM에 합리적인 가격 인상을 요구하는 것이 더 현실적”이라고 설명

- **(불가항력 조항 활용)** DDP 조건에서 관세 납부 의무가 부품사에 있어도, 관세 부담으로 공급이 현실적으로 불가능해지면 불가항력을 주장해 납품을 일시 중단하고 가격 인상 요청
 - 단, Tier 1 관계자는 단기적인 비용 전가 이익보다 장기적인 파트너십 유지가 중요하다고 강조하며, 비즈니스 관계 악화를 막기 위해 불가항력 조항을 신중하게 사용해야 한다고 조언
- **(미국 통일상업법 적용)** 미국 통일상업법(Uniform Commercial Code)에 따라 OEM과 관세 및 통관 정보를 실시간으로 공유하고, 관세가 확정되는 즉시 공식적인 가격 인상 요청서 발송
 - 미국 상업법은 상업적 비현실성(Commercial Impracticability) 개념을 통해 예측 불가능한 사건으로 계약 이행이 극도로 어렵거나 비용이 과도하게 증가할 경우, 계약 의무가 면제되거나 수정될 수 있음을 명시
- **(조건 재협상 시도)** 관세로 기존 프로그램이 연장되면 계약 갱신으로 보일 수 있지만, 물량, 수량 등 조건 변동으로 사실상 재계약에 해당될 수 있어 계약 조항을 면밀히 검토하고 합법적 범위 내에서 가격 및 조건 재협상
 - Tier 1 관계자는 "프로그램을 연장하면서도 이전 계약과 동일한 가격 조건을 유지하려는 OEM의 움직임은 프로그램 연장을 명분으로 재정적 부담을 부품사에 전가하려는 시도로 볼 수 있다"고 지적
 - 또 다른 Tier 1 관계자는 "OEM 구조상 공급사 교체는 최소 18~24개월이 걸린다. 기존 공급사가 납품을 중단하면 심각한 공급망 차질이 발생하므로, 협상에서 기존 공급사가 우위에 설 가능성이 높다"라고 설명

작 성 자

- 구미CIS팀 박민경

- 디트로이트무역관 박민정
 송소영

美 신정부 출범 6개월, 자동차 산업 공급망 중간 점검

Global Market Report 25-031

발행일	2025년 7월
발행인	강경성
발행처	대한무역투자진흥공사(KOTRA)
주소	서울시 서초구 현릉로13
전화	1600-7119
홈페이지	www.kotra.or.kr
문의처	구미CIS팀(02-3460-7677)

• ISBN: 979-11-402-1391-7(95320)



kotra
Korea Trade-Investment
Promotion Agency