

# KAIDA

## 제주 Smart e-Valley Forum



2022. 04. 15



# KAIDA 미션

회원사의 공통 관심사항을 대변하고 **균형 잡힌 시장환경과 시장 활성화를 통해**  
**소비자 편익향상과** 소비자들에게 더 넓은 선택권을 부여하며 국내 자동차시장 발전에 기여한다.

“

KAIDA는 지난 26년간 양적, 질적으로 성장했습니다.

”

# 01 KAIDA 26년



## 수입 승용차 판매의 증가

### 초기 개척기

1995 ~ 1996 수입차시장 개방('87)  
KAIDA 설립('95)  
수입차 연간 1만대 시장 도달('96)

### 시련과 회복기

1997 ~ 2008 서울모터쇼/부산모터쇼 개최를 통한  
소비자 선택의 다양성 제공  
KAIDA 등록통계 제공시작(2003~)

### 성장기

2008 ~ 2020 한미, 한EU FTA 발효  
상용 브랜드 회원사 가입  
KAIDA 설립 20주년('15)  
수입차 연간 27만대 신규등록('20)



## 회원사 증가



승용 회원사: 16개사,  
23 brands, 500 models

상용 회원사: 4개사,  
4 brands, 114 models



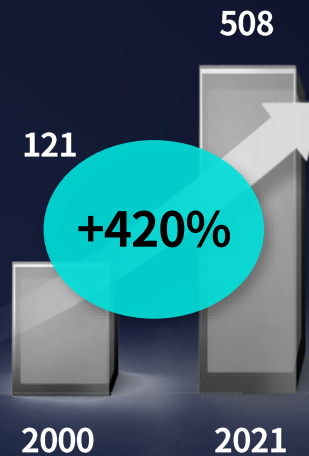
## 승용차 시장 내 제품과 서비스의 증대

브랜드 수



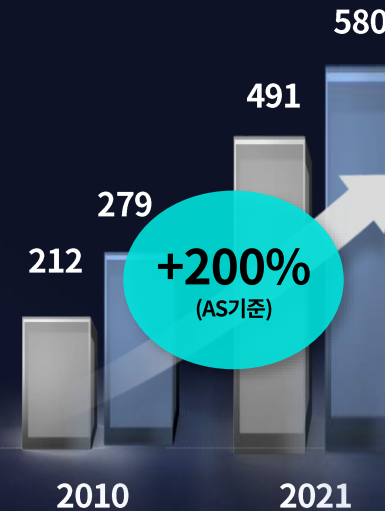
• 2021/6월 기준

모델 수



• 2021/6월 기준

전시장 & AS



• 웨보레의 경우 수입모델 판매대수에 비례하여 전시장/AS센터수를 전체의 15%만 적용함(2021/3월기준)



## 회원사를 대변하는 주요 업무



### 정부/대외협력

- 정부, 국회 등을 대상으로 제도개선 활동
- 공식 커뮤니케이션 창구역할
- 법률자문 및 설명회 제공
- 자동차관련 기관과의 네트워크 구축 및 협력
- 국내외 관련 기관 등과의 긴밀한 상호 교류



### 소비자/PR 활동

- 수입자동차 관련 인지도 제고 활동
- 주요 이슈 업계 입장 발표 및 대응
- KAIDA 및 회원사 동향 정보 제공
- 모터쇼, 세미나, 워크숍 개최 및 참여
- 자동차 관련 CSR 활동



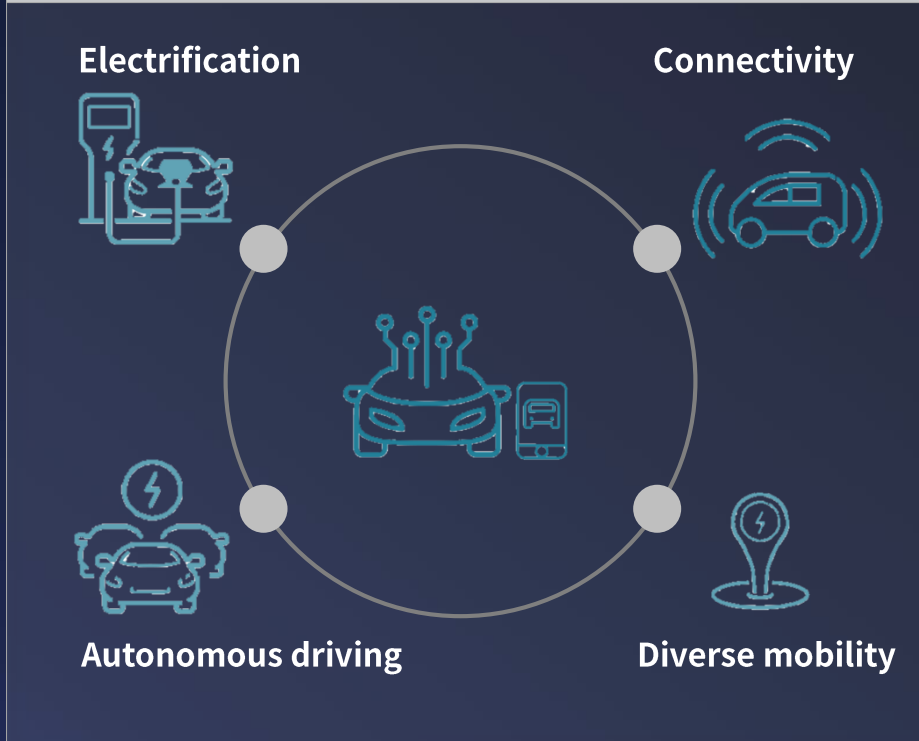
### 통계/리서치

- 승용/상용 통계 집계 및 발표
- 수입차 관련 각종 리서치, 정보 조사
- 자동차 관련 영문법규번역 서비스 제공



## 02 KAIDA의 새로운 방향 : 배경

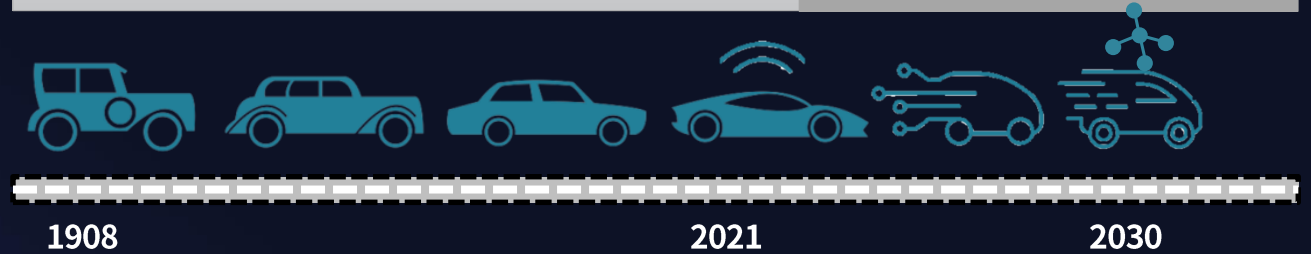
### 기술이 주도하는 4대 혁신 트렌드



\* 출처: Mckinsey Report

### Hardware-driven

### Software + Electric



\* 출처: IBM, GM

자동차는 향후 10년 간 과거 한 세기에 걸친 변화보다  
더 큰 변화에 직면할 것입니다.

급변하는 산업의 변화 속에서 우리는 어떻게 올바른 결정을 내릴 수 있을 것인가?

03

# KAIDA의 새로운 전략





### 03 KAIDA의 새로운 전략





소통

“

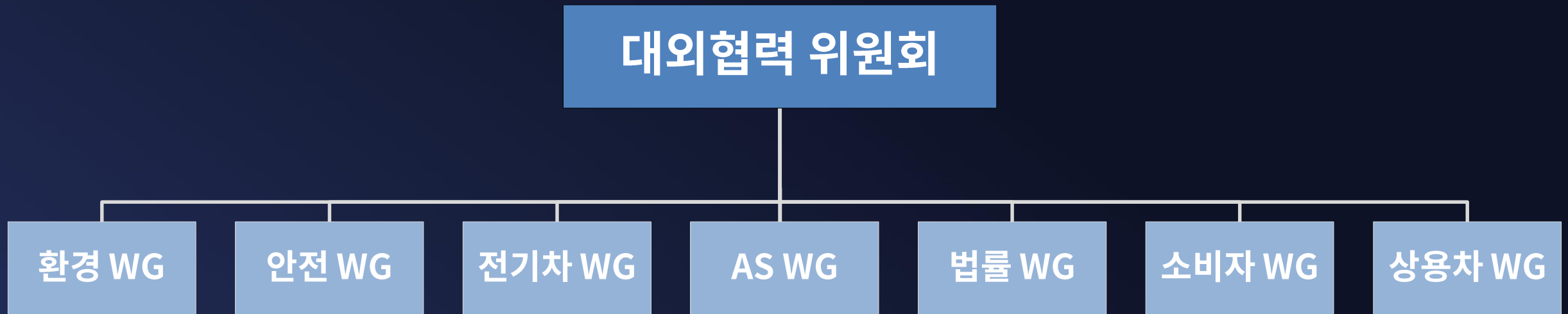
KAIDA는 **적극적으로 소통**  
하고자 합니다.

”



### 03 KAIDA의 새로운 전략

“KAIDA 는 체계적 조직을 구성하여 소통을 강화합니다.”





“KAIDA는 적극적으로 소통하고자 합니다”  
**‘소통(Communication)’**



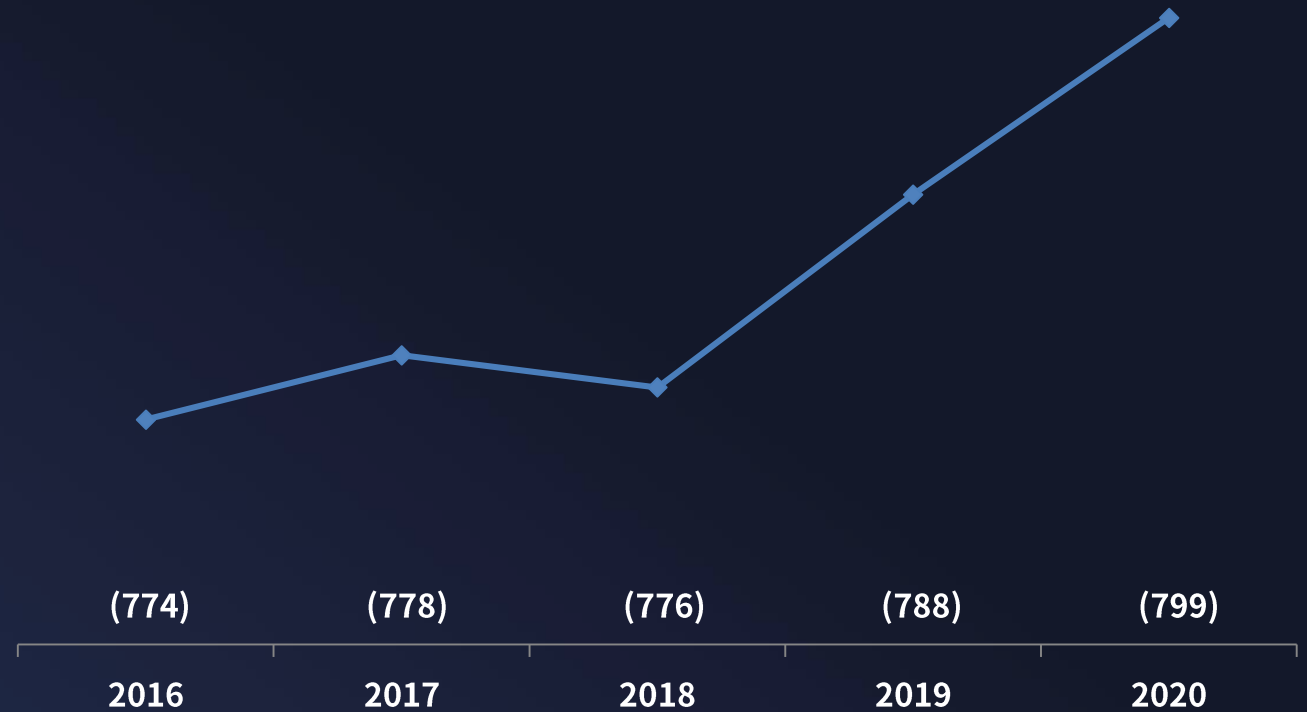


## 03 KAIDA의 새로운 전략

### ① 소비자들과의 소통

- 수입차 소비자 만족도 및 의견 조사
- 조사결과에 대한 적극적인 반영 및 피드백

#### AS 소비자 만족도 개선추이



\* 출처: Consumer Insight, 2020년 자동차기획조사



## 03 KAIDA의 새로운 전략

### ② 관계 기관과의 소통

- 국내외 자동차 관련 협회 및 기관들과의 정보공유 및 협력강화





## 03 KAIDA의 새로운 전략

### ③ 정부 및 유관기관과의 소통

- 정부 및 유관기관과의 공식적 창구
- 관련 정책 및 규제내용 설명 및 교육
- 업계 의견 청취 및 공감대 확보에 기반한 업계 의견 전달

### ④ 미디어와의 소통

- 적극적인 소통을 위한 프로그램 계획





투명성

“

KAIDA는 **투명성 제고**를 위해  
노력 하겠습니다.

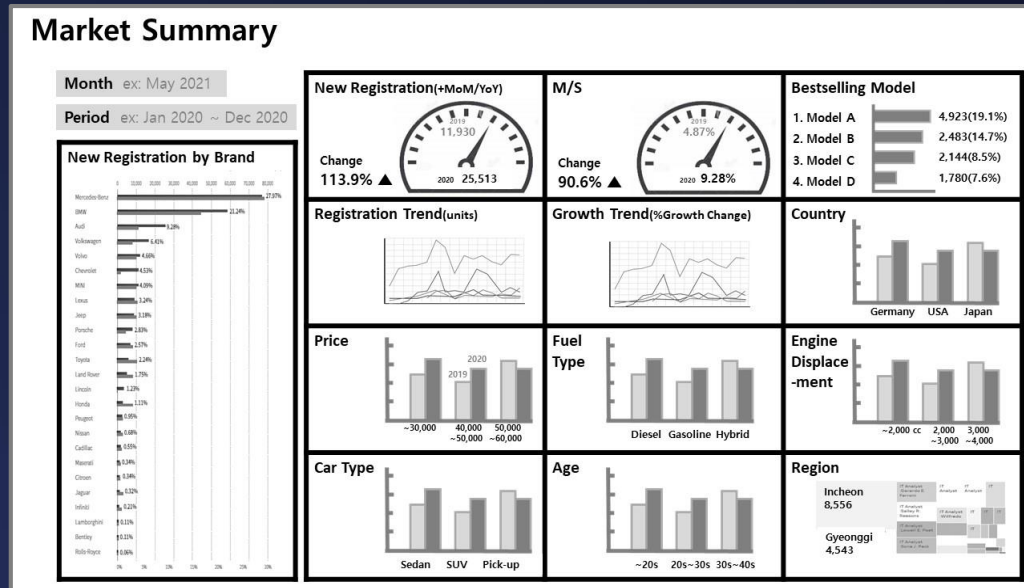
”



# 03 KAIDA의 새로운 전략

## ① 데이터 및 통계

- 정확하고 세부적인 통계 및 데이터의 제공을 통해 업계 내 신뢰받는 정보 제공자 역할
- 사용자 편의성 증대를 위한 맞춤형 통계자료 제공
- 통계 고도화 및 시각화



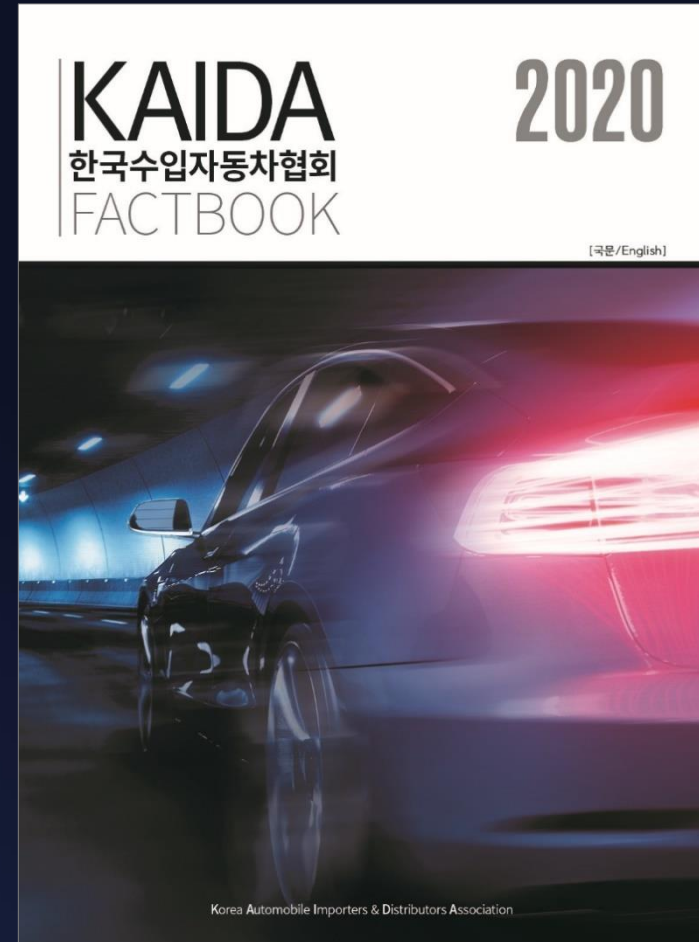


## 03 KAIDA의 새로운 전략

### ② Factbook



- 수입차 시장의 다양한 데이터와 정보 취합 및 투명한 공개로 수입차 업계 투명성 제고
  - 정부정책
  - 수입차산업
  - 수입차통계
- 향후 정기적(연간) 작성 및 공개



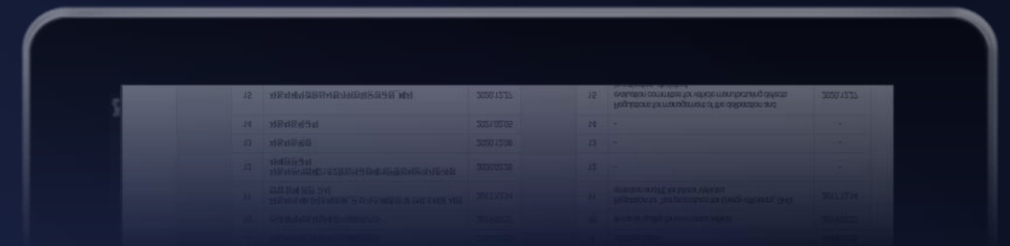
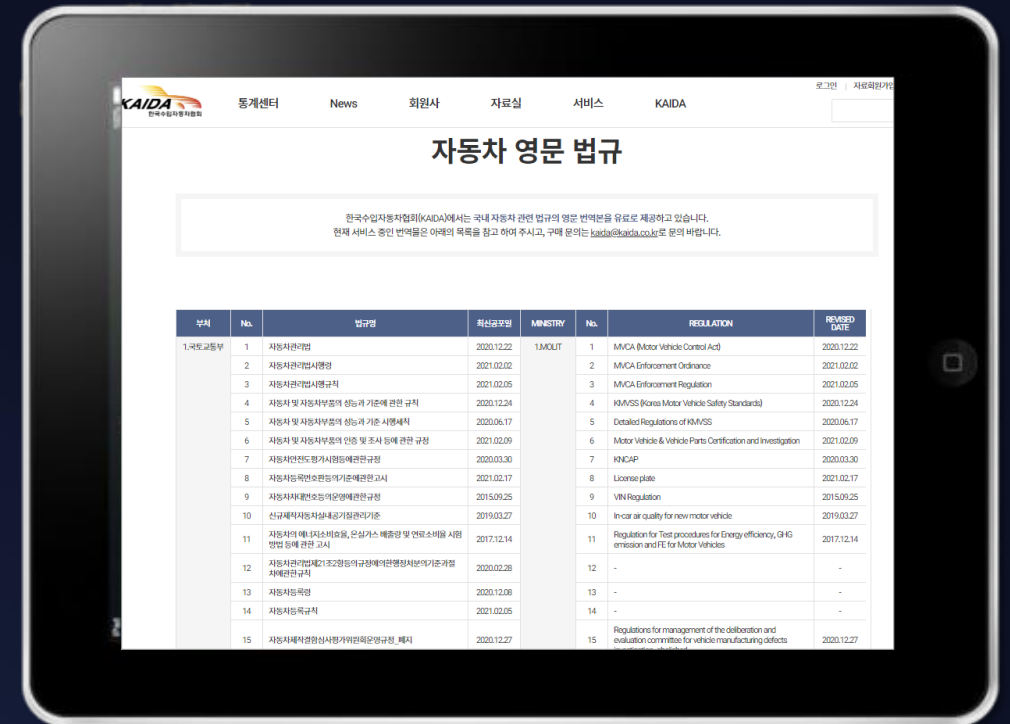


## 03 KAIDA의 새로운 전략



### ③ 자동차관련 영문법규 대외 서비스

- 한국법규에 대한 정확한 정보제공을 통해 해외 OEM 및  
관련기관 한국시장 이해도 제고
- 회원사 내부적으로만 서비스해 온 자동차관련  
영문법규 서비스를 대외 하반기 중 오픈예정





### 03 KAIDA의 새로운 전략

친환경

“

KAIDA는 **친환경**에  
동참하겠습니다.

”



## 03 KAIDA의 새로운 전략

### 글로벌 시장 트렌드

-> 주요국 & 주요 도시 내연기관 판매금지 계획

25년

네덜란드/노르웨이/아테네/마드리드/로마/파리/멕시코시티 등

30년

독일/스웨덴/영국/아일랜드/이스라엘/아이슬란드/인도/밀라노 등

35년

캐나다/중국/일본/캘리포니아 주/서울 등

40년

프랑스/스페인/대만/싱가포르 등



출처: 글로벌경영연구소, 언론기사 등



## 03 KAIDA의 새로운 전략

### 글로벌 시장 움직임

#### 브랜드별 탄소중립 계획

##### AUDI / VOLKSWAGEN

- 2025년 전동화에 48조 투자
- 2030년 70종의 전기차 출시
- 

##### BMW / MINI

- 2025년까지 순수 전기차 모델의 판매량 50% 이상
- 2021년말까지 전세계 생산 시설에서 탄소중립 100% 달성 예정

##### FORD

- 2025년까지 전기차 개발부분에 34조(300억 달러) 투자계획
- 2030년까지 글로벌 전체 볼륨의 40%를 순수전기차로 구성 예정
- 링컨 - 2030년까지 전모델 라인업에 전동화 도입

##### VOLVO

- 2025년 까지 순수 전기차 모델 50% 판매
- 2040년 탄소중립 기업, 순환 경제 구조완성

##### JAGUAR / LAND ROVER

- 재규어 2025년까지 럭셔리 순수 전기차 브랜드로 재탄생, 랜드로버 2024년 첫 순수 전기차 출시 및 향후 5년간 6개의 순수 전기차 출시
- 2039년까지 탄소 중립 목표

##### MERCEDES-BENZ

- ‘앰비션(Ambition)2039’발표를 통해 오는 2039년까지탄소 중립 실현 선언
- 2030년 생산자동차중 50%를 ‘전기구동화’로 전환 예정
- 2039년, 원자재 조달부터 차량 사용단계까지 전반적인 밸류 체인에 탄소중립을 실현 예정

##### PORSCHE

- 2025년까지 전동화 및 디지털화에 20조(150억 유로) 투자
- 2030년 80% 이상을 전동화 모델로 제공 계획

##### GM

- 2035년까지 Light Duty Vehicle을 모두 전동화 차량으로 전환 계획
- 2040년까지 탄소중립 실현 계획
- 2030년까지 미국 내 사업장에 100% 재생에너지 사용 (2035년까지 전세계 사업장 확대)
- 2025년까지 30차종 이상 전기차 출시
- 2025년까지 EV/AV에 350억 달러 투자

##### TOYOTA / LEXUS

- 오는 2050년 혹은 그 이전까지 기업으로서 탄소중립 100% 실현
- 2025년까지 토요타 15종, 렉서스 10종 이상의 전기차 모델 출시와 더불어 HEV, PHEV, BEV FCEV 등 전동화 라인업 강화

##### Stellantis

- 2025년까지 유럽과 미국에서 판매되는 모든 라인업에 전동화 모델 제공 예정, 유럽 총 판매량의 38%, 미국 총 판매량의 31% 이상을 전동화 모델로 판매할 것

##### Maserati

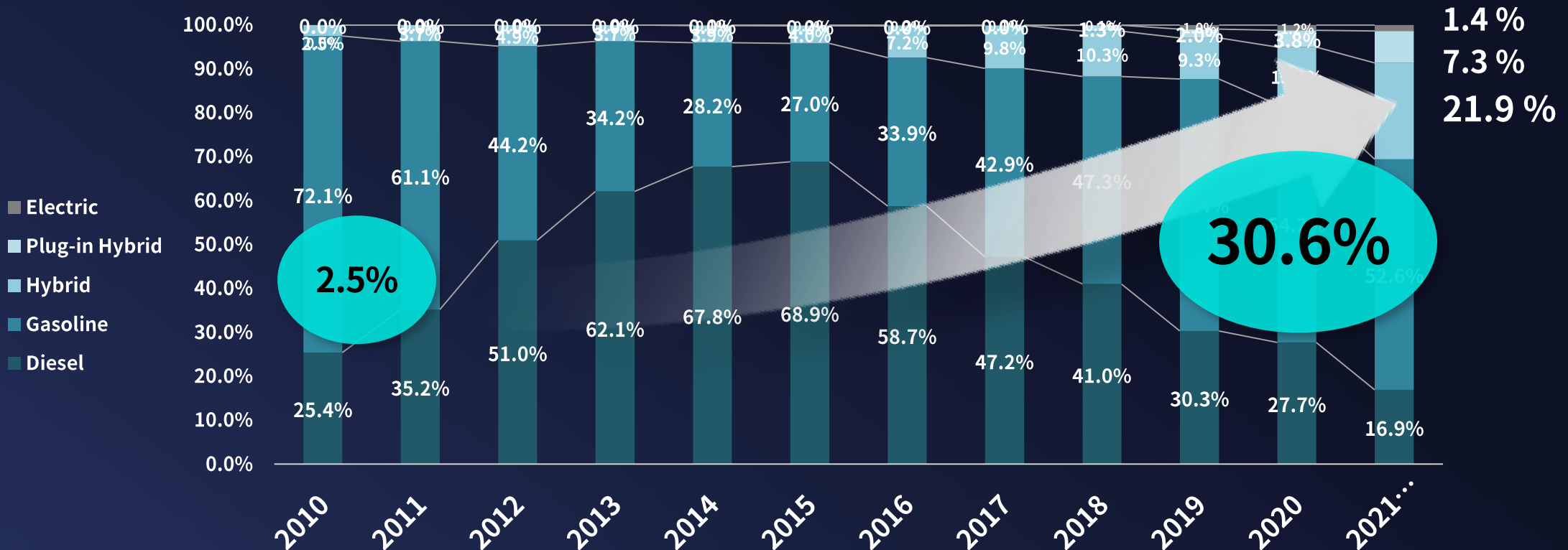
- 마세라티EV를 포함해 10종의 전기차를 연내 출시
- 2025년부터는 신차를 모두 전기차로 출시



### 03 KAIDA의 새로운 전략

#### ① 친환경 수입차

- 향후 친환경차 비중은 지속적으로 증대 예상
- EV/HEV(MHEV 포함) 친환경 자동차 비중이 2010년 2.5%에서 2021년 기준 30% 로 증가





## 03 KAIDA의 새로운 전략

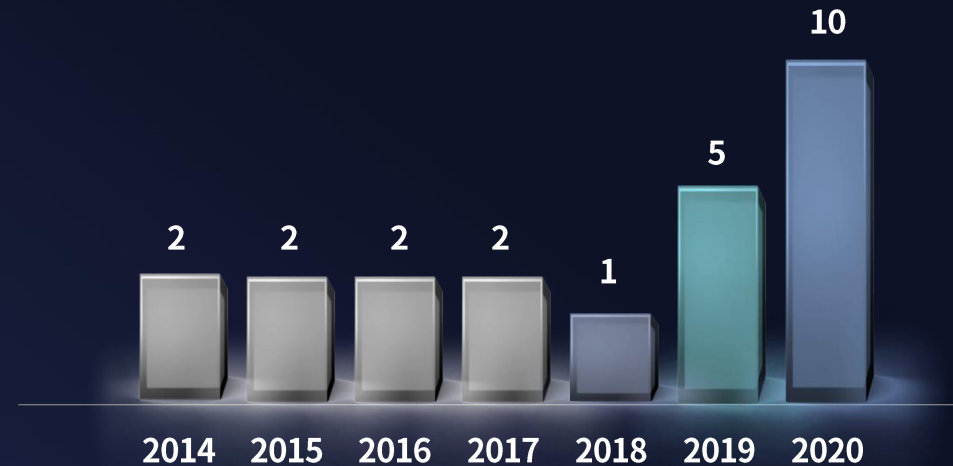
### ① 친환경 수입차

- 친환경차의 판매 및 구매 트렌드가 확연히 나타남
- 2020년 기준 EV신규등록은 3300대 수준, EV 모델수는 10개로 증가

EV 신규등록



EV 모델 수







## 03 KAIDA의 새로운 전략

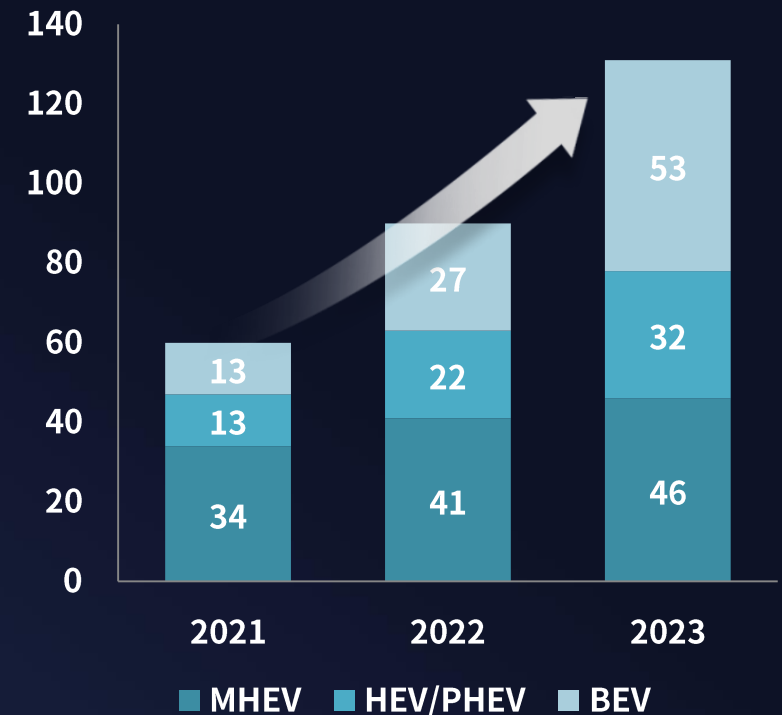
### ② 친환경 수입차 출시계획

- 수입차는 다양한 친환경차 출시를 통해 정부의 탄소중립정책에 적극 호응하고 친환경차 라인업을 가속화할 예정

#### ● 친환경 자동차 국내 출시계획



#### ● 친환경차 출시 연도별 누적 추이



\* 일부 브랜드의 경우 계획이 확정되지 않아 실제로는 상기 수치보다 더 많은 친환경차 출시예상

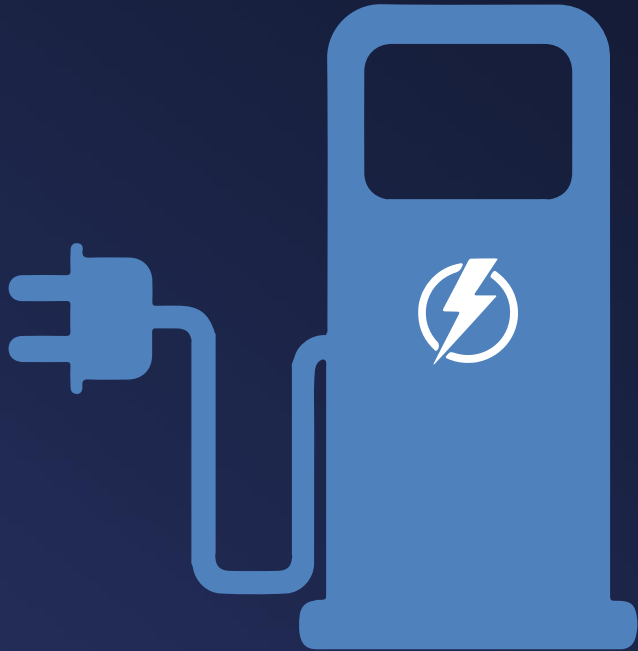


## 03 KAIDA의 새로운 전략

### ③ 친환경 수입차 인프라

- 수입차는 전기차 인프라에 적극 투자하여 소비자 만족도 증가와 정부정책에 적극협조

#### ● 수입차 EV 충전 인프라 현황 및 계획



\* 수입차 업계는 관련 인프라 확충 외에도 충전예약서비스, 충전앱 개발, 전기차구매고객 대상 컨설팅 등 다양한 프로그램 운영계획



## 03 KAIDA의 새로운 전략

### ② KAIDA 계획

정부, 관련기관, 회원사와  
적극적인 소통을 통한  
지원과 협력

관련 행사 및 교육프로그램을 통해  
회원사 교육 및 정보전달



전기차 수리 전문인력 양성

전기차 관련 협회/기관과 협력



산업기여

“

KAIDA는 **한국자동차산업에 기여**  
하고자 노력 하겠습니다.

”

## ① 수입차의 긍정적 영향

### 안전기술 촉진 및 선도

- 선진기술 도입, 소개, 보급
- 국내시장에 긍정적 자극제
- 선의의 경쟁을 통한 시장 활성화

### 새로운 유통구조

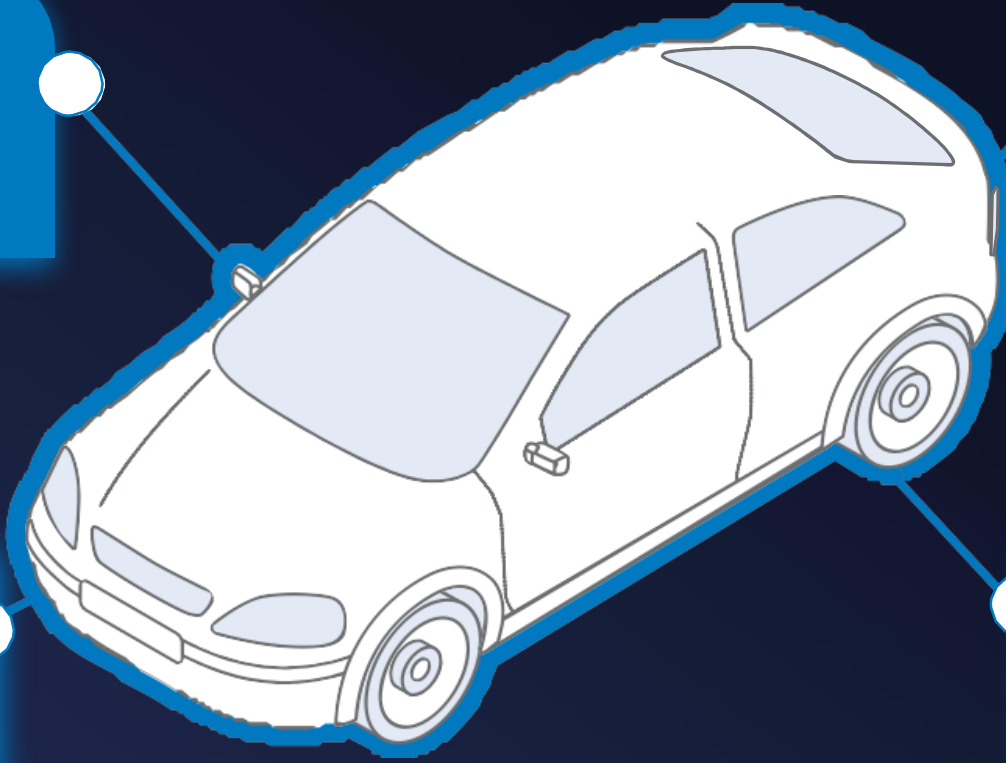
- 고객만족을 위한 다양한 금융기법 도입
- 딜러운영 시스템(원스톱 3S, 복합매장, 고급화 등)
- 중고차의 건전한 유통환경 조성

### 다양성과 선택의 즐거움

- 소비자 구매선택 기회 확대
- 국산차와 가격차이 감소로 인한 소비자 편익 증대

### 국내투자 & 고용

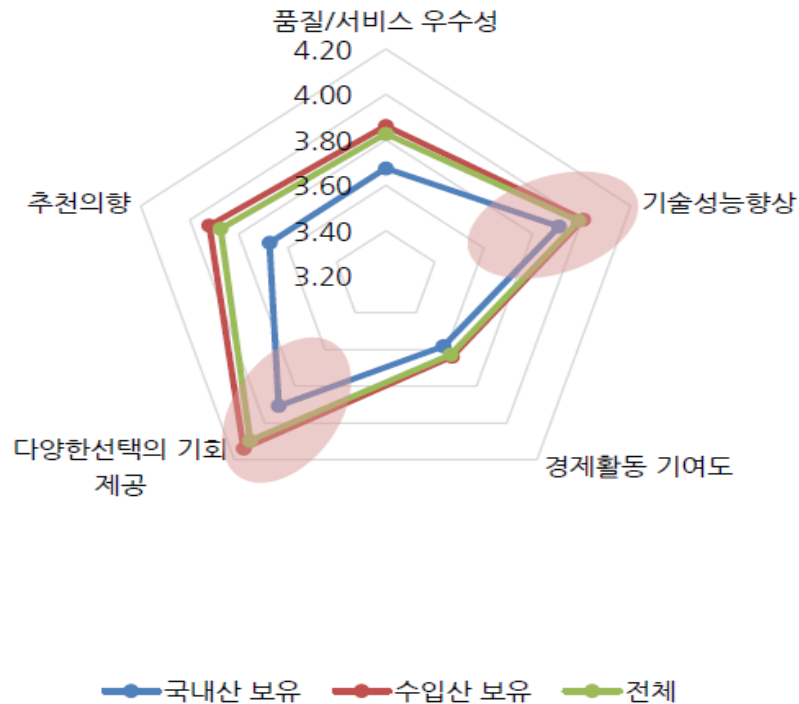
- 드라이빙센터, 트레이닝센터, 주행 테스트장 등 다양한 관련 시설 투자
- 부품구매/국내 인프라 투자
- 고급기술인력 양성 및 다양한 산학협력 프로그램, 고용창출



## ① 수입차의 긍정적 영향 \_ 안전기술 촉진 및 선도

소비자들은 수입차가 안전기술 등 기술적 측면에서 선도한다고 인식하고 있음.

### ● 고객 인식도 (보유차량별)



### ● 설문조사 개요

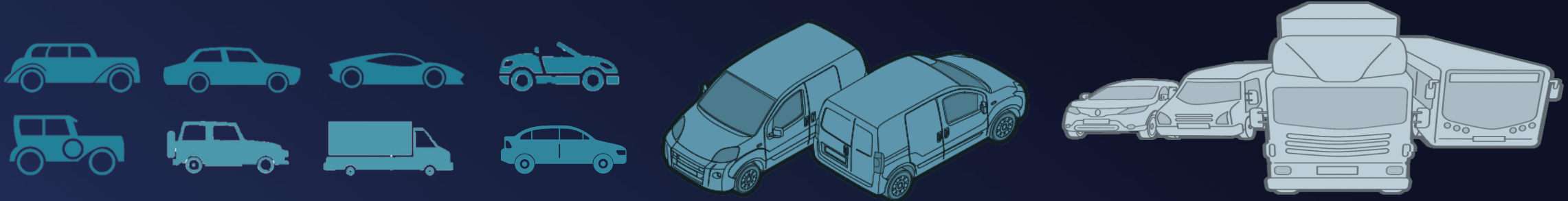
대상	자동차 보유 고객 중 과거 사용 또는 현재 수입차를 사용하고 있는 고객
실시 주체 방법	리브 컨설팅 한국지사 온라인설문 (총59문항) 조사
내 용	• 수입차에 대한 선호/인식도
실시 일정	리브 컨설팅 한국지사 2020/09/25~2020/10/01



## 03 KAIDA의 새로운 전략

### ① 수입차의 긍정적 영향 \_ 다양성과 선택의 즐거움

- 수입차는 변화하고 있는 소비자 라이프스타일(Lifestyle)에 맞은 다양한 모델을 지속적으로 선보여 시장 내 다양성과 선택의 폭을 넓히고 있음
- 다양한 가격대(2천만원대 부터 선택가능)
- 다양한 차종과 모델(세단, SUV, 픽업, 컨버터블 등 500여 모델)





### ① 수입차의 긍정적 영향 \_ 새로운 유통구조, 자동차문화

- 새로운 유통구조/프리미엄 복합매장/다양한 금융기법 소개를 통해 다양한 고객서비스와 선도적인 자동차문화를 소개 및 도입



딜러시스템/인증중고차



복합문화공간 전시장



고객 체험프로그램



### ① 수입차의 긍정적 영향 \_ 국내 투자 & 고용

- 물류센터, 트레이닝센터, 드라이빙 센터 등 다양한 국내 인프라 투자
- 국내 고용 증대 (2만 명)

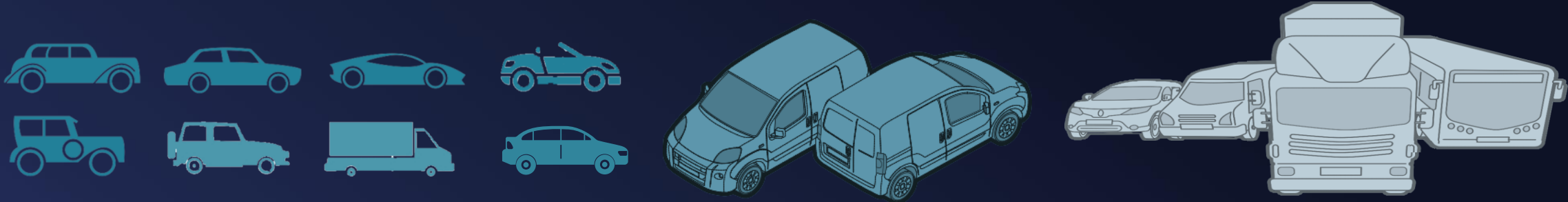




### 03 KAIDA의 새로운 전략

#### Collaboration possibilities with IEVE

- EV Technician Education Program Development with Local University
- EV Charging Infrastructure Development with Jeju Energy Corporation
- EV for Rental Car Industry





사회공헌

“

KAIDA는 **사회공헌 활동**을  
강화하겠습니다.

”

# 03 KAIDA의 새로운 전략

## ① 수입차업계 사회공헌(CSR) 활동

### - 브랜드별 다양한 사회공헌활동 진행 및 계획





## ① 수입차업계 사회공헌(CSR) 활동

- 브랜드별 다양한 사회공헌활동 진행 및 계획



## ② KAIDA 사회공헌 (CSR) 활동

- 한국자동차공학회(KSAE) 자작자동차대회 후원
- 한국자동차공학회(KSAE) KAIDA 학술상
- 전기자동차 수리 전문인력 육성 예정
- 대학생 정비기술 경진대회 개최 예정





“

KAIDA와 회원사는 앞으로도 **국내 소비자**  
**편익증대와 자동차산업 발전**을 위해  
노력하겠습니다.

”

The background is a dark blue gradient with a complex pattern of overlapping, semi-transparent geometric shapes and lines in various shades of blue and grey. These elements create a sense of depth and movement, resembling a stylized architectural interior or a digital data visualization. The lines and shapes are oriented in various directions, some converging towards the center, which draws the eye towards the text.

**Thank you.**