

Deloitte Insights

AI-generated Image

August 2026

자동차 부품 공급업체 리스크 모니터 2025/2026

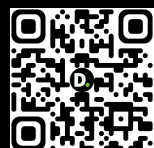
전 부품군으로 확산된 리스크와 대응 전략

Deloitte Insights

Deloitte.

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play



'딜로이트 인사이트' 앱에서
경영·산업 트렌드를 만나보세요!

목차

서론: 자동차 산업의 성장 정체, 전 부품 공급업체로 리스크 확산	03
01 2026년 글로벌 자동차 산업 환경 분석	05
1) 글로벌 승용차 생산량 정체	05
2) 승용차 생산 전망치 지속 하향 조정	06
3) 중국 OEM의 시장 지배력 확대	07
4) 전기차 시장의 중국·미국 우위	08
5) 유럽의 사업 환경 악화	09
6) 부품 공급사의 재무 회복력 취약	10
02 2026년 자동차 부품군별 리스크 분석	11
1) 리스크 측정 방법	11
2) 부품군별 리스크 순위	14
3) 부품군별 내외부 리스크 유형 및 변화 분석	15
03 자동차 부품군별 리스크 완화 전략: 전략 프레임워크	21
1) 운영·재무 조치: 내부 리스크 수준에 따른 전략 조정	23
2) 전략적 조치: 시장 내 위치 설정	25
04 한국 자동차부품 공급업체의 전략적 시사점	27

서론: 자동차 산업의 성장 정체, 전 부품 공급업체로 리스크 확산

자동차 산업은 현재 가장 근본적이고 광범위한 전환기를 맞이하고 있다. 딜로이트가 세 번째로 발간한 이번 『자동차 부품 공급업체 리스크 모니터』는 이 산업이 마주하고 있는 변화를 6가지 도전 과제로 정리했다. 상호 연계된 이들 과제는 자동차 부품 공급업체의 수익성과 재무 건전성을 직접 위협하고 있으며, 시급한 전략적 대응이 요구된다.

01 생산량 정체

2023년 이후 시장 규모는 연평균 0.2% 성장에 그쳤고, 2025~2026년에도 뚜렷한 반등은 예상되지 않는다.

02 생산 전망의 하향 조정

자동차 시장의 불확실성이 확대되면서, 최근 몇 년간 자동차 생산 전망이 반복적으로 하향 조정되고 있다.

03 중국 OEM의 시장 지배력 확대

중국 완성차 업체들이 글로벌 영향력을 빠르게 확대하면서, 시장 주도권의 이동이 더욱 분명해지고 있다.

04 전기차 시장의 중국-미국 우위

중국과 미국 기업들은 전기차 시장에서 상당한 우위를 확보했으며, 유럽 기업들도 뒤늦게 추격에 나섰다.

05 유럽의 사업 환경 악화

유럽은 한때 자동차 기술과 부품 공급에서 세계 최고 수준이었지만, 지금은 공장 운영에 필요한 전력·연료비가 크게 오르고, 복잡한 환경 규제 등으로 인해 부품사들이 미래 경쟁력을 키우기 어려운 환경이 되었다.

06 부품 공급업체의 취약한 재무 회복력

영업 이익률이나 부채상환능력 등의 지표를 보면, 여러 공급업체가 이미 상당 기간 위기상황에서 운영되어 왔으며, 재무적 압박도 계속 심화되고 있음을 알 수 있다.



2023년 이후 모든 부품군에서 리스크 점수가 상승했다. 최고 위험군은 프레임(Frame)과 시트(Seats)이며, 내연기관(ICE)이 그 뒤를 이었다. 다만 모든 공급업체와 부품들이 똑같은 강도로 타격을 받는 것은 아니다. 어떤 리스크가 어느 부품군에서 어떻게 나타나는지를 정확히 짚어내야 실효성 있는 대응책과 전략 조정이 가능하다. 이미 리스크에 노출된 기업일수록, 턴어라운드의 성패가 결국 전략과 실행력에 달려 있다는 사실이 분명해진다.

현재 자동차 산업의 성장은 정체 중이고, 그 리스크는 전 부품군으로 확산되고 있다. 하지만 미래 성장 잠재력은 여전히 크고, 불확실성 속에서도 기회는 존재한다. 이 기회를 포착하기 위해 가장 중요한 것은 자사가 어느 위치에 서 있는지를 먼저 정확하게 파악하는 일이다. 딜로이트 『공급업체 리스크 모니터』가 제시하는 진단과 전략 방향을 토대로, 공급업체와 이해관계자들은 시장에서 자사의 리스크를 객관적으로 평가하고 이를 해소할 전략과 실행 방안을 마련할 수 있을 것이다.



Dr. Harald Proff Partner
Global Sector Lead Automotive
Supply Chain & Network Operations

“**자동차 산업은 지금 가장 근본적인 전환의 한가운데 서 있습니다.**”

전동화와 소프트웨어 중심 차량, 그리고 중국발(發) 새로운 경쟁자들이 가치사슬 전체를 다시 그리고 있습니다.

전기차와 배터리 기술은 중국과 미국이 앞서가는 가운데, 유럽은 높은 에너지 비용, 복잡한 규제, 그리고 공급업체의 취약해진 재무 회복력이라는 불리함을 안고 있습니다.

공급업체들은 지금 신속하게 움직여야 합니다. 배터리 시스템과 ADAS, 커넥티드 기술의 혁신 속도를 끌어올리고, 비용 효율성을 확보하며, 전략적 파트너십을 적극적으로 모색해야 합니다.

결국 관건은 정해진 생산량과 흔들리는 전망치를 관리하는 것이 아닙니다. 속도와 규모, 기술 리더십이 승부를 가르는 시장에서 회복력과 차별화를 만들어 내는 일입니다.

01

2026년 글로벌 자동차 산업 환경 분석:

6대 당면 과제와 공급업체에 미치는 영향

이번 챕터에서는 자동차 산업이 직면한 6가지 당면 과제를 진단하고, 각 과제가 공급업체에 미치는 영향을 살펴본다.

1) 글로벌 승용차 생산량 정체

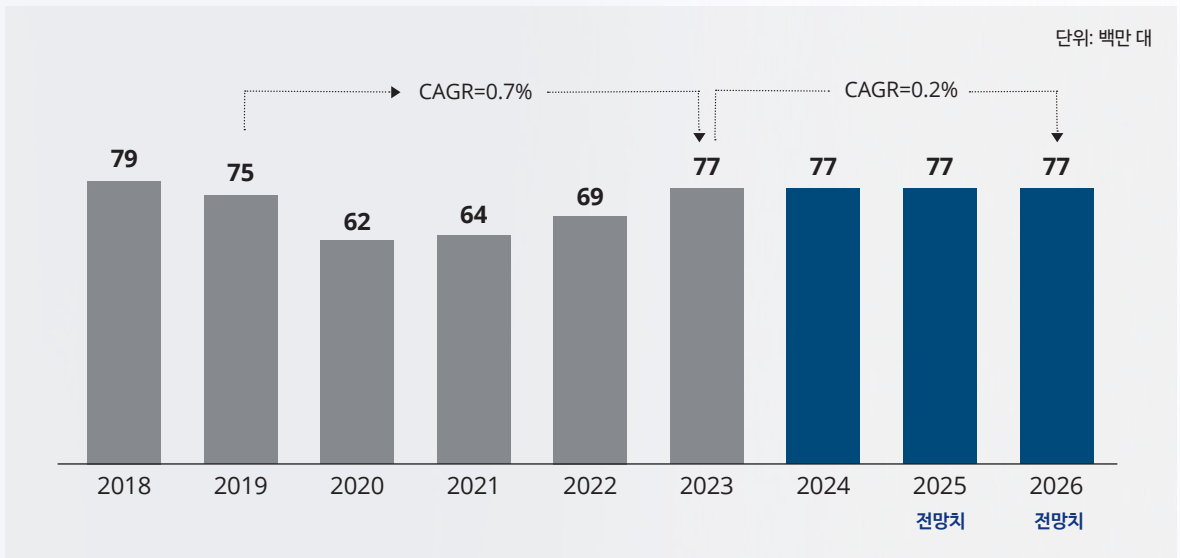
자동차 생산은 2019년 약 7,450만 대에서 2023년 7,660만 대로 완만하게 증가했으나, 2023년 이후에는 정체기에 접어들었다. 2023년 연평균성장률(CAGR)은 0.2%에 그쳤으며, 시장 규모 또한 2016년 수준인 7,700만 대 정도에 머물렀다.



공급업체에 미치는 영향

생산량 정체는 공급업체의 제조 설비 가동률 저하로 이어지며 단위당 원가 상승과 투자수익률 감소를 초래한다. 이에 따라 마진은 엄격한 원가 관리와 공정 최적화에 더 의존하게 된다. 이전에는 생산량 확대를 통해 초기 투자 손실을 만회할 수 있었지만, 지금과 같은 시장 정체기에는 규모의 경제 실현이 어렵다.

그림 1. 2010~2026년 글로벌 승용차 생산 전망



출처: IHS Jun 2022, GlobalData Plc production forecast

Note: 본 차트는 승용차 기준이며, 경량 상용차(light utility vehicle)는 포함되지 않음

2) 승용차 생산 전망치 지속 하향 조정

최근 수년간 2026년 차량 생산 전망치가 반복적으로 하향 조정되고 있다. 2019년 이후 소비자 선호 및 규제 변화, 공급망 혼란이 복합적으로 작용하며 수요를 예측하기 어려워졌기 때문이다. 2021년 3분기 예상치(113.3%)와 비교하면 2025년 1분기 전망치(102.7%)는 10.6%p 낮다.

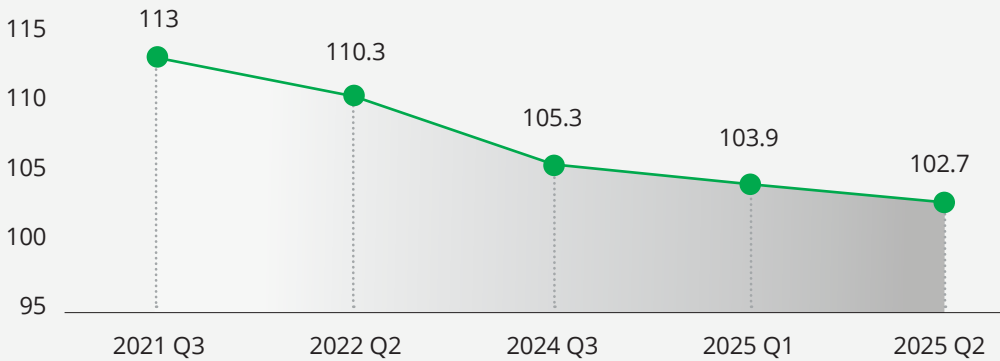


공급업체에 미치는 영향

자동차 생산 전망치가 반복적으로 하향 조정될수록 공급업체는 예산 수립, 유동성 확보, 투자 우선순위 결정이 어려워진다. 공장 운영에 필요한 고정비는 수요와 무관하게 발생한다. 게다가 고객 맞춤형 설비에 들어간 투자금은 실제 양산이 시작돼야 회수할 수 있는데, 생산 전망이 불확실하면 이 회수 시점마저 늦어지거나 불투명해진다. 이로 인해 재무 부담이 가중된다. 여기에 재고 보유 기간이 길어지면서 운전자본 압박까지 더해진다.

전망치가 불확실할수록 투자자들은 회사의 사업계획을 신뢰하기 어려워지고, 이는 자본 조달 비용 상승으로 이어지는 악순환을 낳는다. 나아가 생산량 감소로 OEM 자체 설비의 가동률까지 낮아지면, OEM은 유휴 설비를 활용하기 위해 외부에 맡기던 부품·공정을 직접 생산(수직 계열화)하는 경우가 늘어난다. 그 결과 공급업체에 돌아가는 외주 물량이 줄어들 수 있다.

그림 2. 전망 시점별 2026년 생산 전망치 변화(2021년~2025년)
(2019년 = 100, 승용차·소형 상용차 기준)



출처: GlobalData Plc 생산 전망, 딜로이트 분석

3) 중국 OEM의 시장 지배력 확대

중국 완성차 업체들이 글로벌 영향력을 빠르게 확대하면서, 시장 주도권의 이동이 더욱 분명해지고 있다.

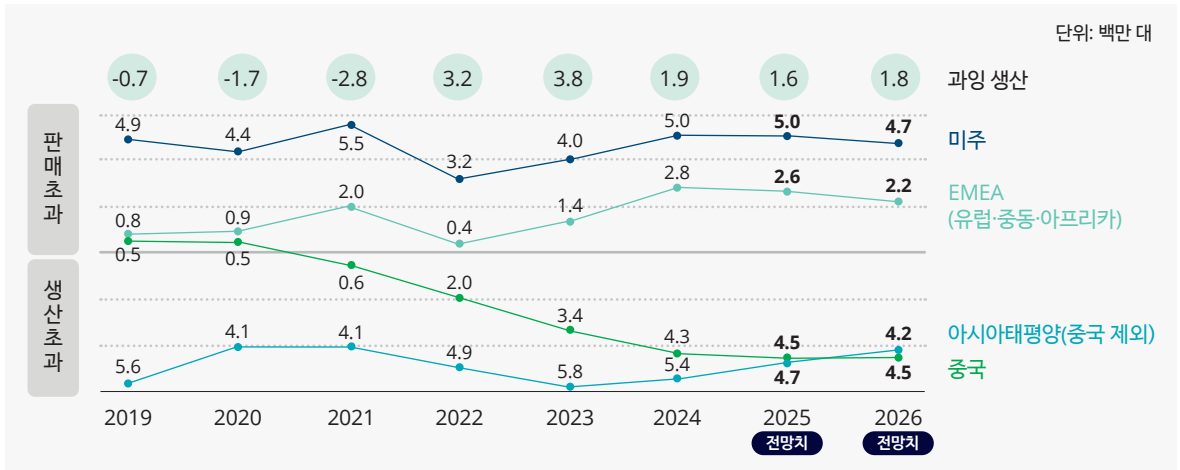
2021년 이후 중국의 자동차 생산량은 내수 수요를 넘어서기 시작했다. 이 초과분은 2019년 50만대 수준에서 2025년 450만 대까지 급증했다. 이 초과 생산분이 글로벌 시장으로 흘러들면서, 중국 완성차의 글로벌 판매 점유율은 2019년 11%에서 2026년 24%까지 오를 것으로 전망된다. 이처럼 중국 OEM이 유럽·미주 시장에서 점유율을 넓히면서, 기존 고객인 유럽·미주 OEM의 생산 물량이 줄고, 전통 공급업체의 수주 물량도 함께 줄어들고 있다.



공급업체에 미치는 영향

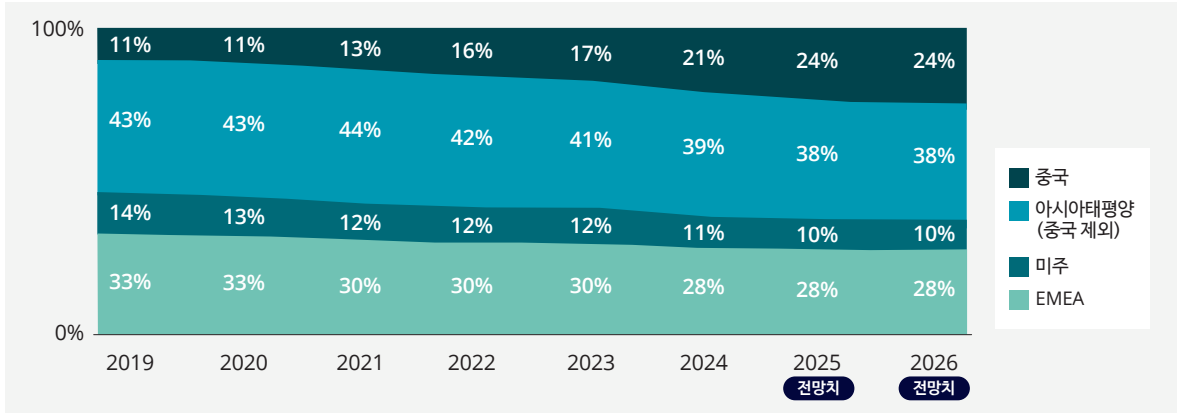
공급업체는 중국 OEM을 새로운 고객으로 확보하려 해도 기술 표준, 납기, 원가 구조 등 요구사항이 기존과 크게 달라 새로운 대응 전략을 마련해야 한다. 특히 중국 OEM은 짧은 개발 기간과 강도 높은 원가 절감을 요구해, 전통 공급업체는 운영 방식을 바꾸면서도 수익 구조를 지켜내야 하는 이중 부담을 안게 된다.

그림 3. 지역별 승용차 시장 판매량 대비 생산량



출처: GlobalData Plc 생산/판매 전망

그림 4. 지역별 승용차 판매 대수 기준 점유율



출처: GlobalData Plc 생산/판매 전망

4) 전기차 시장의 중국·미국 우위

중국과 미국 OEM은 2019년 대비 2024년 배터리 전기차(BEV) 생산 비중을 각각 21%p, 23%p 높이며 전동화 시장을 주도하고 있다. 특히 테슬라는 미주 전체 자동차 생산량의 18.1%를 차지하며 성장을 이끌었다. 이는 미주 내 배터리 전기차 생산량의 3분의 2에 해당한다.

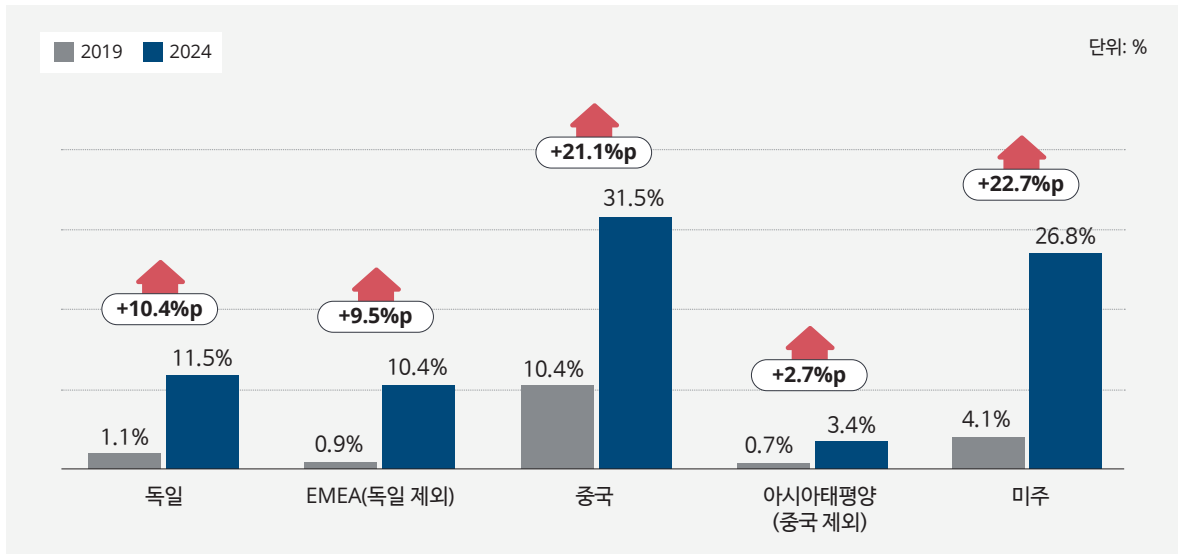
자동차 제조 전통 강국인 독일 OEM도 2024년 배터리 전기차 생산 비중을 11.5%까지 늘리며 전환 속도를 높이고 있으나 중국·미국과의 격차는 여전하다. 독일을 제외한 EMEA는 그 격차가 더 크다. 2024년 EMEA 배터리 전기차 생산 비중은 2019년 중국 생산 비중인 10.4%에 머물러 있다.



공급업체에 미치는 영향

전동화 전환이 가속화될수록 내연기관 중심의 전통 공급업체는 기술·역량 면에서 뒤처질 수 있다. 전동화·소프트웨어 기술이 핵심 경쟁력으로 자리 잡으면 내연기관 기술력으로는 차별화된 경쟁우위를 지속하기 어려워진다.

그림 5. 지역별 전기차 생산 비중



출처: GlobalData Plc 생산 전망

Note: 본 차트는 승용차 기준이며, 경량 상용차(light utility vehicle)는 포함되지 않음

5) 유럽의 사업 환경 악화

유럽은 현재 높은 에너지 가격, 복잡한 규제, 과도한 관료주의라는 '3중고'에 직면해 있다. EU 내 과도한 관료주의와 규제 장벽은 기업의 전략적 대응 속도와 경제 전반의 성과를 저해하고 있다. 전기·가스 요금 등 에너지 가격이 크게 오르면서 유럽 제조업의 경쟁력을 크게 떨어뜨리고, 이는 생산 축소와 역외 이전 우려로 이어지고 있다. EU 내 주요 OEM은 관세와 비용 부담, 수익성 악화를 이유로 실적 전망을 낮추고 사업을 구조조정하고 있다.



공급업체에 미치는 영향

높은 에너지·인건비와 규제 비용으로 유럽 공급업체의 가격 경쟁력이 약화되고 있다. 인력 감축·생산 거점 재편 등 구조조정에 나서려 해도 강력한 노동 규제와 법적 장벽이 걸림돌로 작용해 시간과 비용 부담이 크다. 여기에 복잡한 승인 절차와 보조금·보호 조치에 대한 의존도가 전략적 유연성을 저해하고 비용 증가를 초래하고 있다.

유럽의 사업 환경을 언급한 매체와 헤드라인	
Bloomberg	“Ineos, 독일 생산 축소- 높은 에너지 가격과 수입 압력”
Die Arbeitgeber	“EU는 방향 전환이 필요하다: 관료주의를 줄이고 경제를 강화하라”
CBT NEWS	“폭스바겐, 관세 및 구조조정 비용 속 29% 이익 감소로 전망 하향 조정”
ECIPE	“유럽의 관료주의가 불러온 잘못된 집착”
Reuters	“Stellantis, CEO가 미국·EU 규제 장애물에 직면함에 따라 전략 계획 연기” “아우디, 미국 관세 및 구조조정 비용으로 전망 하향”

6) 부품 공급사의 재무 회복력 취약

EBIT 마진과 부채 상환 능력을 분석한 결과, 이미 상당수의 공급업체가 위기 구간에 위치해 있었다. EBIT 5% 미만, 순부채/EBITDA 비율이 3배 이상인 위험 구간에 해당하는 비중은 대기업 12%, 중소기업은 19%에 달했다.

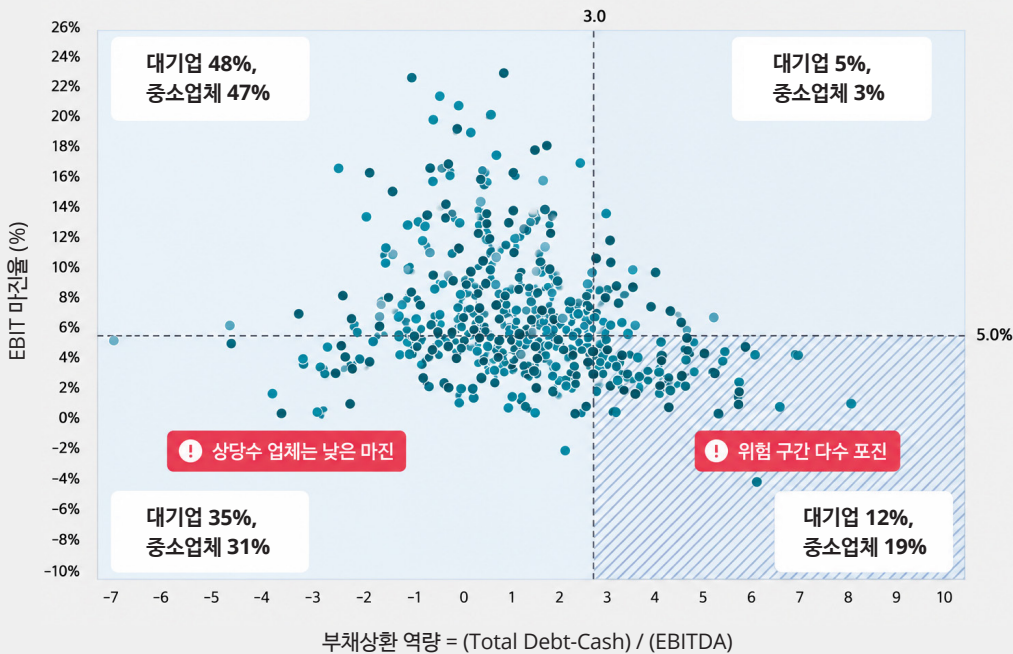
재무 안정 구간에 있는 업체는 2023년 56%에서 2025년 48%로 감소했다. 규모별로 살펴봐도 대기업 48%, 중소기업 47%로 모두 절반 이하로 나타났다. 감소의 원인으로는 인플레이션, 자본 조달 비용 상승, 전동화 전환에 따른 비용 부담의 복합 작용이 지목된다.



공급업체에 미치는 영향

낮은 수익성과 높은 부채는 생산비용 상승과 수요 감소를 흡수할 여력을 감소시킨다. 이는 결제 지연과 운영 차질로 이어질 수 있다. 여기서 더 악화되면 부도까지 이어지며 이는 부품 공급망 전반에 리스크를 발생시킨다. 재무 여력이 제한적일수록 사업 확장 및 기술 투자, 시장 변화 대응 면에서도 제약이 생겨 장기적인 경쟁력 확보가 어려워진다. 특히 중소 공급업체는 OEM 대비 협상력이 낮고 고객과 제품 다변화가 어려워 재무 취약성이 더욱 심각하게 작용한다.

그림 6. 공급업체 규모별 EBIT 마진율·부채 상환 능력 구간 분포
(최근 발표 3개년 평균)



분석 대상: 총 479개사, 출처: Deloitte benchmark database

02

2026년 자동차 부품군별 리스크 분석

2장에서는 딜로이트의 리스크 측정 방법론을 소개하고, 이를 바탕으로 19개 부품군의 리스크 수준과 그 원인에 대해 분석한다.

1) 리스크 측정 방법

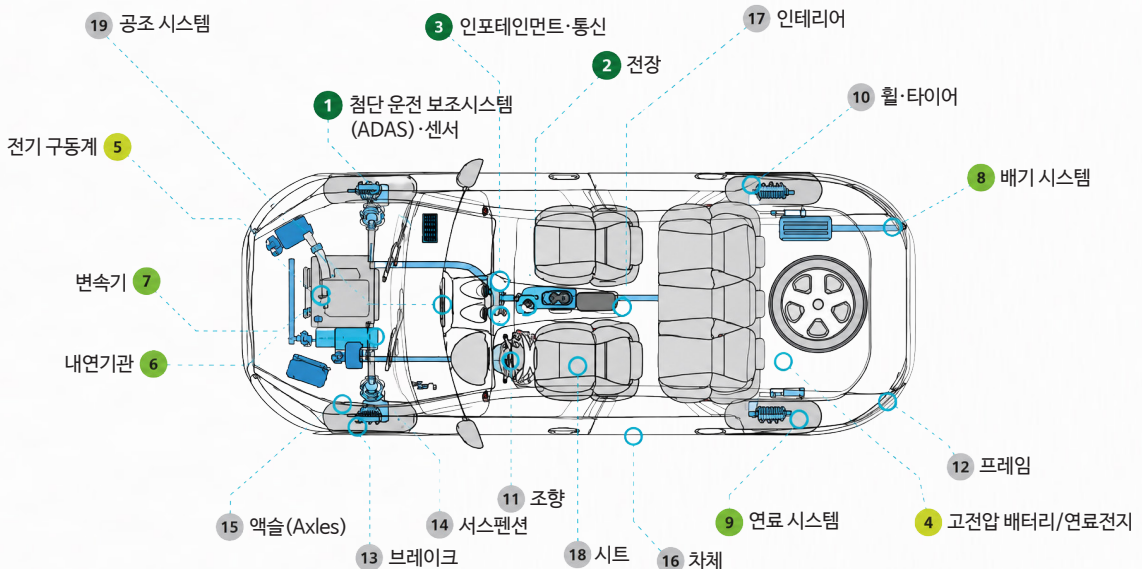
딜로이트의 자동차 부품군별 리스크 평가는 자동차 부품시장을 4개 대분류·19개 세부 부품군으로 구분하고, 내·외부 6개 리스크 요인에 속한 25개 선행지표로 상대 평가한 뒤, 가중치를 적용해 종합 리스크 점수와 순위를 산출하는 방식으로 이루어진다.

리스크 진단 대상(평가 영역)

대분류

- **커넥티드·전자 부문:**
소프트웨어·전장화를 주도하는 부품군
- **신규 구동계 부문:**
전동화·친환경차의 핵심 동력 부품군
- **내연 기관 관련 기술 부문:**
차량의 골격·편의·안전·주행 성능을 담당하는 성숙 부품군
- **전통 기술 부문:**
기존 내연기관 차량의 핵심 동력 전달·배출 부품군

세부 부품군



리스크 진단 지표 및 평가 방법

세부 진단 지표		
외부 리스크 요인 (통제 불가)	시장 구조 및 경쟁 강도	시장 성장성·원자재 가용성·인재 확보 여건·부도 발생률·M&A 매력도
	규제·사회적 환경	입법 동향·환경 규제 압력·보조금 영향·생산 거점 취약성
	미래 시장 가치	기업가치·부품 가치 비중 변화·시가총액·IPO 매력도·신규 진입 매력도
내부 리스크 요인 (통제 가능)	현금 창출력	수익성·영업현금흐름·비용 구조의 유연성·운전자본
	변화 적응력·혁신역량	투자 의향·R&D 지출·특허 기반 혁신 역량
	신용도	부채 위험 프리미엄·재무구조·애널리스트 신용평가·부채 상환 능력



리스크 평가 방법

- ✓ 딜로이트 전문가 그룹이 평가
- ✓ 지표별로 19개 부품군을 비교해 가장 위험이 낮은 부품군에는 1.00, 가장 높은 부품군에는 5.00을 부여
- ✓ 지표별 시장 중요도를 반영해 가중치를 적용한 후, 외부 요인과 내부 요인을 동일한 비중으로 합산해 종합 위험점수를 산출

데이터 출처:

- Deloitte 자체 벤치마크 DB: 전 세계 776개 1차 협력사(Tier-1) 재무 데이터
- 딜로이트 자체 시장 모델: 2024~2032년 부품 부문별 시장 규모 전망
- 전문가 리서치: 규제, 기술 트렌드, M&A, IPO 등 정성적 데이터
- 외부 DB: GlobalData, Mergermarket, Refinitiv, ecoinvent 등

리스크 요인	세부 지표	세부 지표 설명
시장 구조 및 경쟁 강도	시장 성장성	부품군별 시장 규모 전망
	원자재 가용성	생산에 필요한 원자재의 전 세계 수급 상황
	인재 확보 여건	전동화·자율주행 등 기술 변화에 대응할 전문 인력 확보 가능성
	부도 발생률	최근 부도 기업 수
	M&A 매력도	M&A 거래 건수, 동일 부품군 내 통합(consolidation)과 이종 부품군 간 다각화 비중
규제·사회적 환경	입법 동향	자율주행·전동화 등 특정 기술에 영향을 미치는 규제 현황
	환경 규제 압력	탄소중립 전환에 따른 부품 교체 요구 수준
	보조금 영향	수요 창출에 영향을 미치는 정부 보조금 규모
	생산 거점 취약성	179개국 지정학적 취약성 지수 기반 평가
미래 시장 가치	기업가치	EBIT 배수
	부품 가치 비중 변화	중형차 기준 부품 원가 비중의 현재 수준과 2028년 전망치 비교
	시가총액	시가 총액 변동 추이를 통한 시장의 미래 가치 평가
	IPO 매력도	최근 IPO 건수
	신규 진입 매력도	신생·활성 스타트업 수
현금 창출력	수익성	EBIT 기준 부품군 수익성
	영업현금 흐름	비현금 항목 조정 및 운전자본을 반영한 자체 자금조달력
	비용 구조의 유연성	고정비 대비 변동비 비중
	운전자본	재고·매입채무·매출채권 관리 효율성, 현금전환주기로 측정, 높을수록 부정적
변화 적응력·혁신역량	투자 의향	자본적지출(CAPEX) 비율
	R&D 지출	연구개발 투자 수준
	특허 기반 혁신 역량	등록 특허 수
신용도	부채 위험 프리미엄	기존 대출 금리와 기준금리 간 스프레드
	재무구조	부채 대비 자본 비율(레버리지)
	애널리스트 신용평가	신용평가사의 향후 실적·부도 위험 평가
	부채 상환 능력	순부채/EBITDA 비율

2) 부품군별 리스크 순위

2026년 현재 시점에서 전체 19개 부품군 리스크 점수는 2023년에 비해 전반적으로 상승했다. 특히 최저 점수가 2023년 1.0에서 2026년 2.25로 큰 폭으로 상승했다. 최고 점수 역시 4.41에서 4.63으로 높아졌다. 이 절에서는 현재 리스크 순위와 원인을 부품군별로 살펴본다.

현 데이터 기준으로 리스크가 가장 높은 부품군은 프레임·시트이며, 그 다음으로는 내연기관, 연료 시스템이다. 이전에 이어 이번에도 내연기관 관련 기술 및 전통 기술 부품군은 고위험 구간에 위치한다. 프레임·시트의 리스크가 높은 이유로는 두 부품군 모두 '커머디티(commodity) 트랩'에 빠져 차별화에 실패하고, 가격 경쟁만 심화되고 있기 때문이다. 프레임은 설비 경직성과 철강에서 알루미늄과 복합소재로의 전환 부담이, 시트는 높은 자본 집약도와 원자재 가격 변동성, 지속가능성 규제 압박이 리스크를 키우고 있다. 두 부품군 모두 낮은 수익성과 취약한 재무구조, 부정적인 신용평가 같은 내부 리스크도 함께 작용하고 있다.

내연기관과 연료 시스템은 각각 3위·4위를 기록했다. 내연기관·연료 시스템·배기 시스템·변속기 등 관련 4개 부품군은 공통적으로 전동화 전환에 따른 수요 감소, 투자 축소, 규제 압박이라는 리스크에 직면해 있다. 5위인 액슬(Axles)은 낮은 수익성과 취약한 재무구조에 더해, 내연기관용과 전기차용 설계 방식이 완전히 달라 기술적 대응이 시급하다는 점이 리스크로 작용한다.

전동화 전환은 변속기·조향·브레이크·공조장치 등 간접적인 영향권에 있는 부품군에도 신기술 전환 압박으로 나타난다. 브레이크는 전자식 브레이크로의 전환이 필요하고, 서스펜션은 R&D 투자 부족과 혁신 부진이 리스크로 지목된다. 차체는 경량화를 위한 소재 전환 부담과 높은 CO₂ 배출이 리스크 요인으로 지목되나 순위는 이전 대비 하락하며 리스크 수준이 다소 완화되는 추세다. 인테리어와 휠·타이어는 차별화가 어려운 구조라는 공통점이 있다. 인테리어는 이미 범용재(커머디티)화가 진행됐고, 휠·타이어는 원자재 가격 변동성과 계절적 재고 부담이 겹쳐 있어, 두 부품군 모두 M&A를 통한 통합이나 규모의 경제 확보가 대안으로 꼽힌다. 인포테인먼트·통신·전자장치는 R&D 투자와 인재 확보의 어려움이 리스크로 작용하고 있다.

리스크가 가장 낮은 제품은 ADAS·센서, 고전압 배터리·연료전지, 전기 구동계로 나타났다. ADAS·센서와 배터리는 전동화와 자율주행의 핵심 기술이라는 점에서 성장성과 우호적인 규제·정책 환경이 리스크 완화 요인으로 작용한다. 전기 구동계는 외부 리스크 3개 기준(시장 구조 및 경쟁 강도, 규제 및 사회적 환경, 미래 시장 가치) 모두에서 점수가 가장 낮았다. 이는 업계가 전동화를 탈탄소 규제 대응의 핵심 수단으로 택하고 있기 때문이다. 다만 향후에는 기술 표준화와 가격 경쟁 심화가 과제로 남아 있다. ADAS·센서는 수익성, 재무구조, R&D·투자 의향, 신용도 관점에서도 긍정적으로 평가된다. 차량 안전 관련 규제 의무화, 첨단 기능에 대한 소비자 수요 증가, 자율주행 구현에서의 핵심적 역할 덕분에 높은 마진율 확보와 기술적 차별화가 가능하다. 배터리는 성장성에도 불구하고 리튬·코발트 등 원자재 수급 불안과 CO₂ 규제가 리스크 요인으로 남아 있다.

부품군별 리스크 순위 변화(2023~2026)

2023년 순위	2026년 순위		부품 클러스터	리스크 점수	
2	1	악화	프레임(Frame)	4.63	최고 위험군
8	2	악화	시트(Seats)	4.61	
1	3		내연기관(ICE)	4.45	
6	4		연료 시스템	4.29	
7	5		액슬(Axles)	4.29	
4	6		배기 시스템	4.18	
3	7		변속기	3.95	고위험군
12	8	악화	인테리어	3.86	
11	9		공조 시스템	3.73	
13	10	악화	서스펜션	3.58	
14	11		조향	3.49	
5	12		차체(Body)	3.39	
16	13	악화	브레이크	3.38	
10	14		휠·타이어	3.36	저위험군
15	15		인포테인먼트·통신	3.24	
9	16		전자장치	3.22	
19	17		ADAS·센서	2.59	
18	18		고전압배터리/연료전지	2.40	
17	19		전기 구동계	2.25	

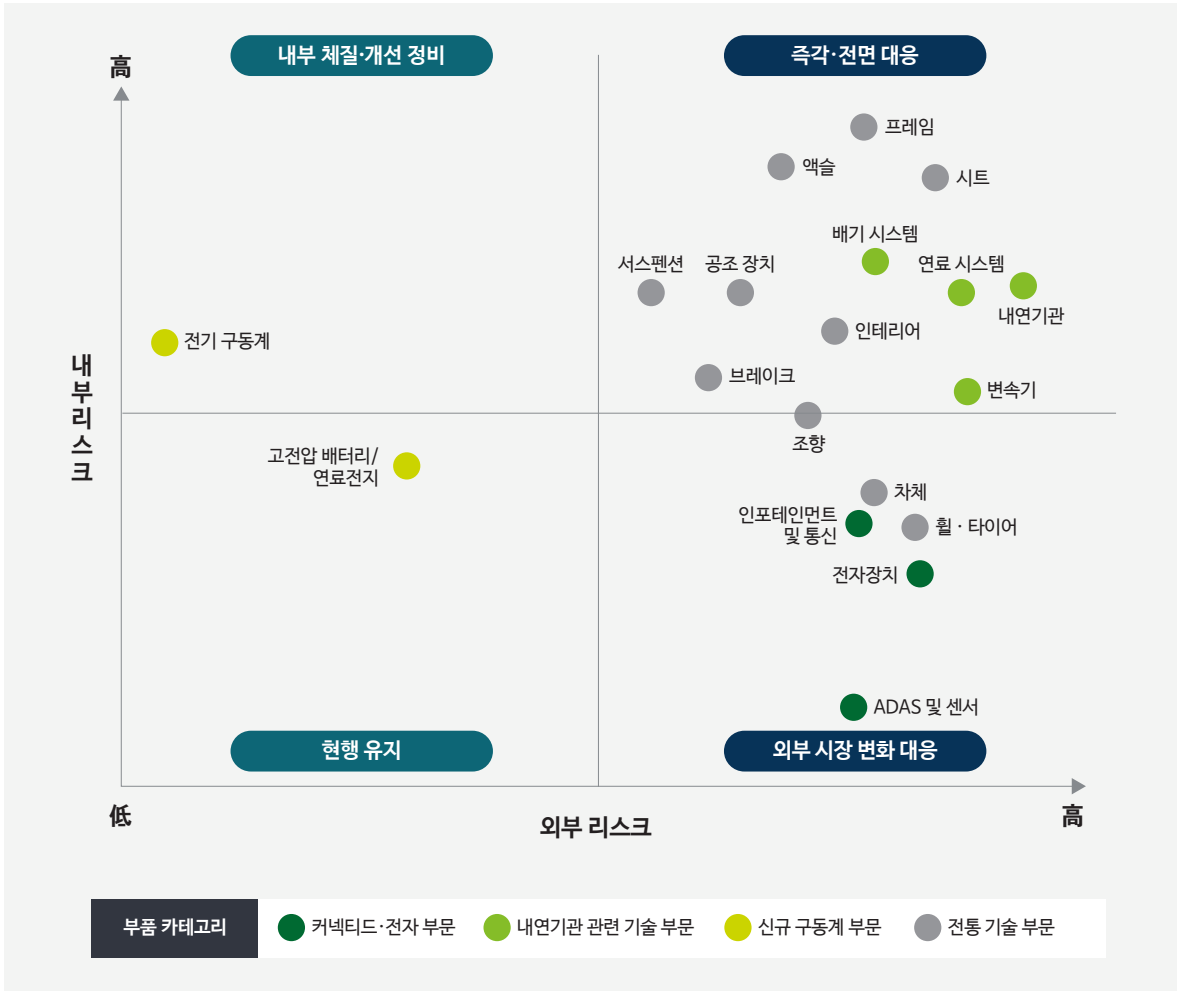
2023 자동차 부품 공급업체 리스크 모니터와 비교

3) 부품군별 내외부 리스크 유형 및 변화 분석

19개의 부품군은 내부 리스크와 외부 리스크의 높고 낮음에 따라, 다음 4가지 유형 중 하나로 분류된다. 이 절에서는 부품군이 어느 유형에 위치하는지 살펴보고, 2023년 대비 각 부문의 리스크가 어떻게 달라졌는지 함께 짚어본다.



앞서 살펴본 4가지 리스크 유형(내부 체질·개선 정비/외부 시장 변화 대응/현행 유지/즉각·전면 대응)에 19개 부품군을 배치하면 다음과 같다.



이번에는 2023년과 비교해, 부문별 변화 방향을 짚어본다. 커넥티드 및 전자, 신규 구동계, 내연기관 관련 기술, 전통 기술 4개 부문 모두 리스크 변화 양상이 제각기 달랐다.

1. 커넥티드 및 전자 부문 (전자기기·인포테인먼트 및 통신·ADAS 및 센서)



전자기기는 EBIT 마진이 상승하며 내부 리스크가 낮아졌다. 그러나 기업 M&A 시 매겨지는 몸값인 EBIT 배수는 오히려 하락해, 외부 리스크는 높아졌다. 수익성은 개선됐지만 시장에서 평가받는 기업가치는 낮아진 셈이다. 인포테인먼트 및 통신은 내부·외부 리스크가 모두 상승했다. OEM이 자체 인포테인먼트 플랫폼을 강화하며 경쟁이 치열해졌고, 이 과정에서 부품 공급업체의 수익성에도 압박이 가해지고 있는 점이 배경으로 추정된다.

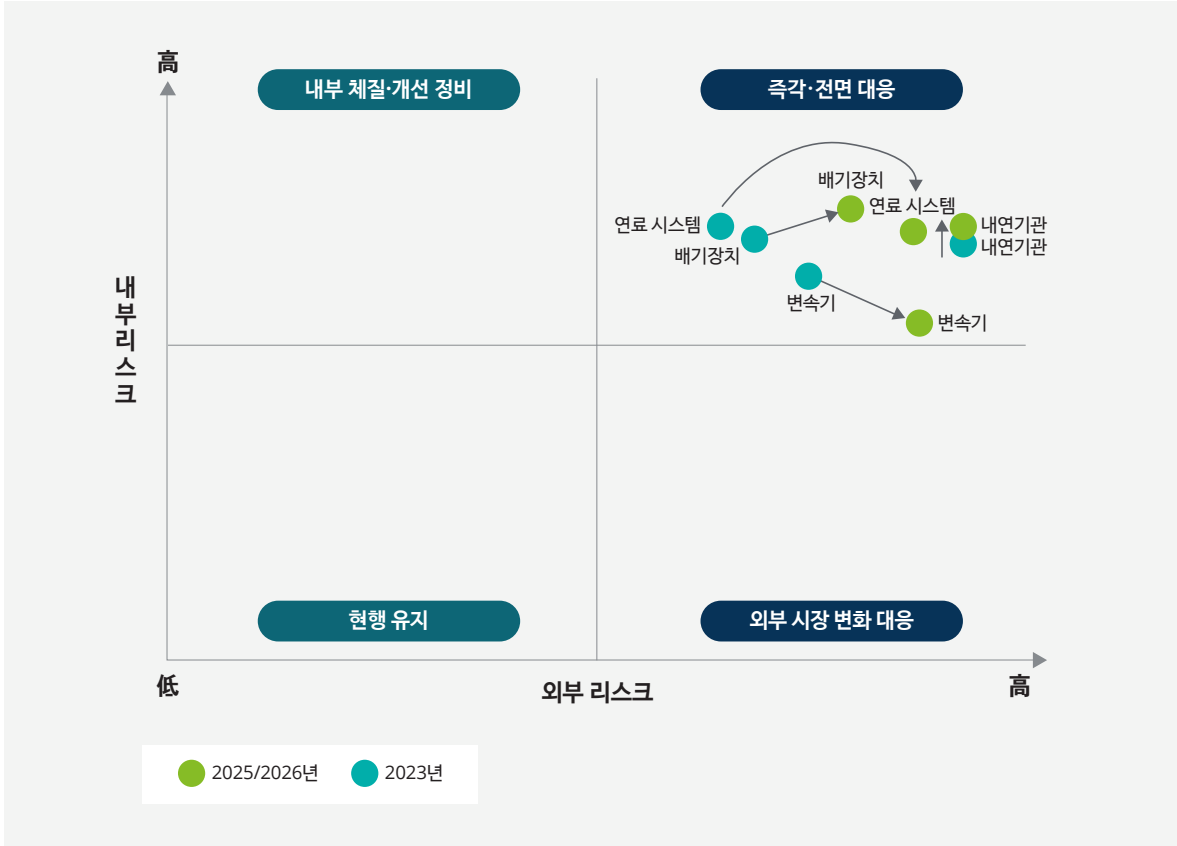
ADAS·센서는 내부 리스크를 2023년과 비슷하게 낮은 수준으로 유지했지만, 외부 리스크는 크게 증가했다. 그 배경으로는 ▲기술 고도화에 따른 부담 ▲인력 확보난 심화 ▲안전·데이터 보호 관련 규제 강화가 꼽히며, 특히 인력 확보 지표 악화, 낮은 IPO 활동, M&A 시장에서의 저평가에서 이런 흐름이 뚜렷하게 드러난다. 다만 자율주행 시장에서의 전략적 중요성 덕분에 여전히 매력적인 시장으로 평가된다.

2. 신규 구동계 부문 (전기 구동계·고전압 배터리/연료전지)



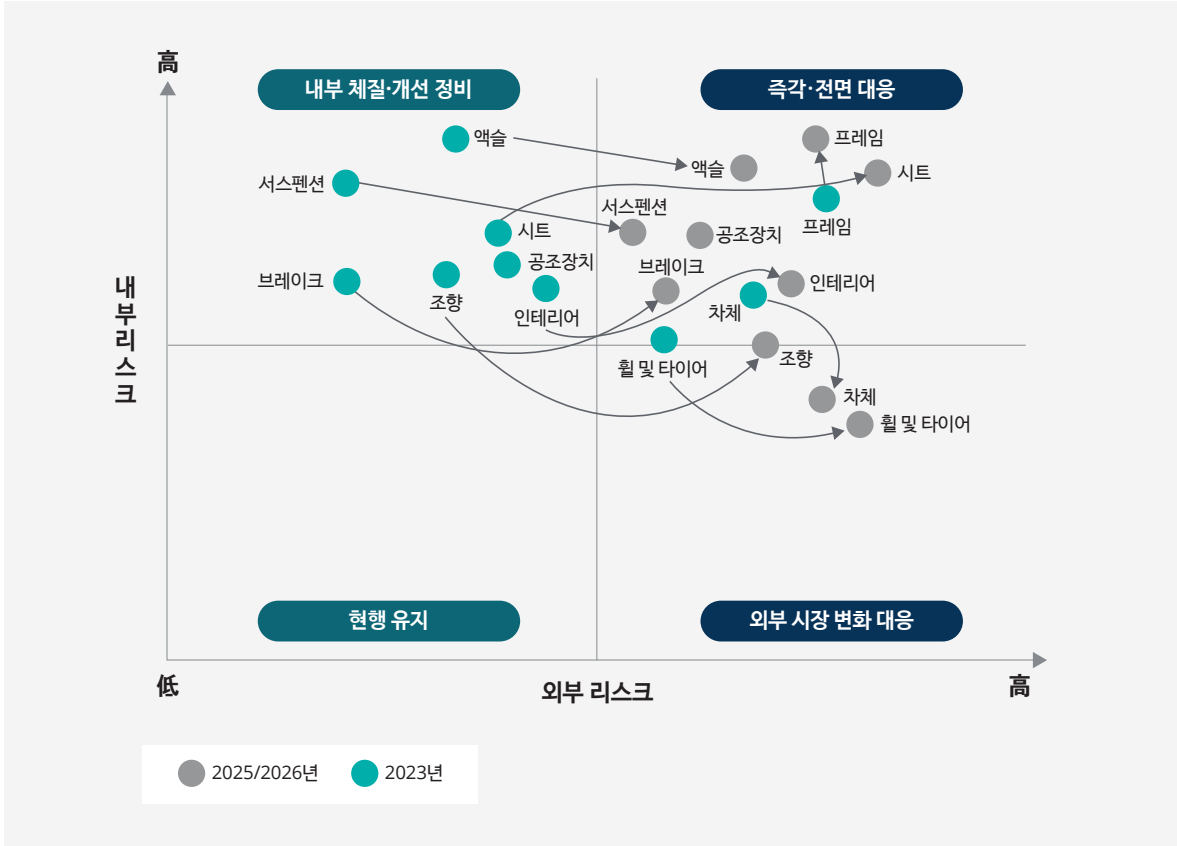
신규 구동계 (전기 구동계·고전압 배터리/연료전지)은 리스크 변화폭이 크지 않았지만, 두 부품군의 세부 움직임은 서로 달랐다. 전기 구동계는 내부 리스크가 소폭 상승했지만, 외부 리스크는 다소 낮아졌다. 고전압 배터리/연료전지의 경우, 내부 리스크는 비슷한 수준을 유지했지만, 외부 리스크는 상승했다. 그 배경으로는 ▲희토류 등 희귀 원자재 수급 불안 ▲탄소 규제 ▲인력 확보난 ▲관련 법규 강화가 꼽힌다.

3. 내연기관 기술 관련 부문(내연기관·연료 시스템·배기장치·변속기)



내연기관 관련 기술 부문은 대체로 외부 리스크가 상승하는 흐름을 보였다. 외부 리스크가 상승한 배경에는 전동화로의 산업 전환이 있다. 내연기관의 판매량이 줄었지만 생산 설비를 그 속도에 맞춰 줄이지는 못해 가동률 저하라는 부담까지 가중된다. 이는 내연기관 기술 관련 공급업체의 EBIT 배수가 낮아지는 추세에서 가장 뚜렷하게 드러나며, 장기적 수익성에 대한 투자자 신뢰가 약화되고 있음을 알 수 있다.

4. 전통 기술 부문(휠 및 타이어·조향·프레임·브레이크·서스펜션·액셀·차체·인테리어·시트·공조장치)



전통 기술 부문에서 외부 리스크는 거의 모든 부품군에서 상승했으며, 프레임만 유일하게 외부 리스크가 소폭 낮아졌다. 내부 리스크는 부품군마다 엇갈렸는데, 프레임과 시트는 내부 리스크까지 함께 상승한 반면 나머지 부품군은 대부분 하락하거나 비슷한 수준을 유지했다.

03

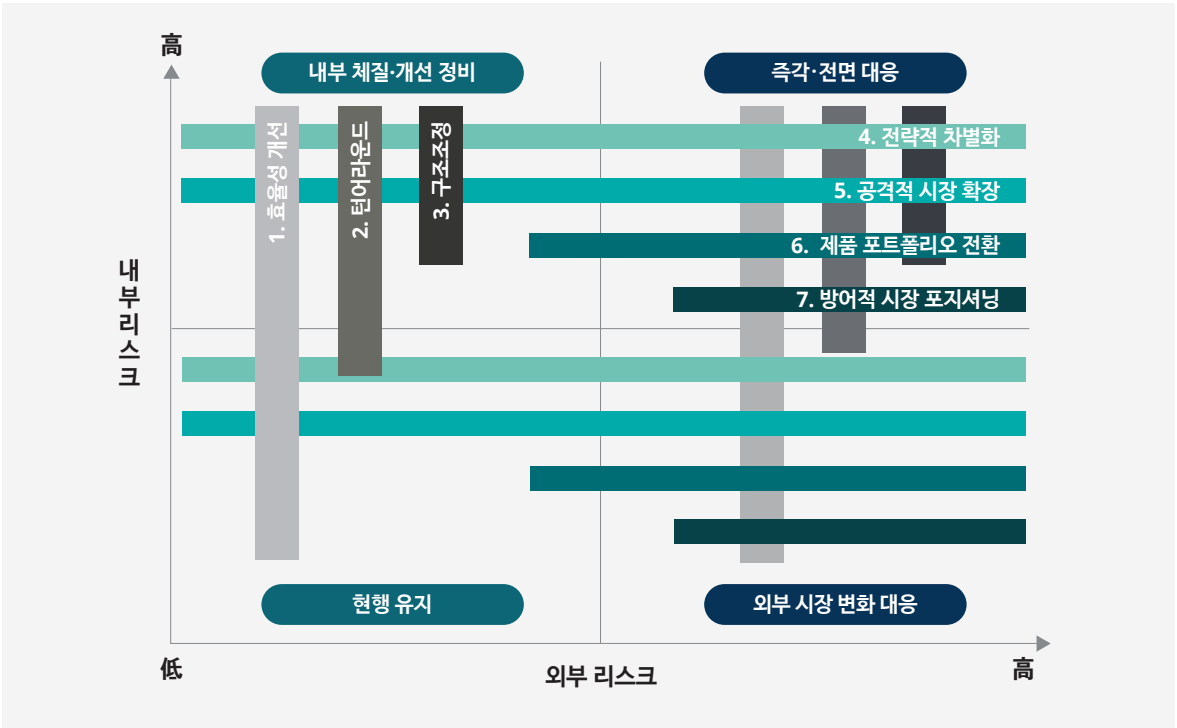
자동차 부품군별 리스크 완화 전략: 전략 프레임워크

이 장은 19개 부품군의 리스크 진단 결과를 바탕으로, 공급업체가 취할 수 있는 구체적인 대응 전략을 제시한다.

앞서 확인했듯, 19개 부품군은 각자 다른 내·외부 리스크 수준을 갖고 있다. 공급업체는 먼저 자사가 4가지 리스크 유형(내부 체질·개선 정비/외부 시장 변화 대응/현행 유지/즉각·전면 대응)중 어디에 해당하는지 확인해야 한다. 그 위치에 따라 취해야 할 조치의 강도가 달라지기 때문이다.

그 다음 조치는 크게 두 가지다. 운영·재무 조치는 수익성과 유동성을 회복을 위한 기본 조건이며, 전략적 조치는 기업이 장기적으로 집중할 시장과 철수할 사업을 결정하는 기준이다. 따라서 지속 가능한 턴어라운드를 위해서는 두 유형의 조치를 기업별 리스크 수준에 맞춰 병행해야 한다. 먼저 4사분면을 통해 자사의 리스크 위치를 확인한 뒤, 이어서 구체적인 조치를 후술한다. 4사분면에 전략을 배치하면 아래와 같다.

딜로이트 전략 프레임워크



가로축은 외부 리스크, 세로축은 내부 리스크를 나타낸다. 오른쪽과 위로 갈수록 각각의 리스크 수준이 높아진다. 그래프의 막대 길이는 각 전략이 적용될 수 있는 리스크 범위를 의미한다. 따라서 하나의 전략이 특정 사분면에만 적용되는 것은 아니며, 기업의 리스크 위치에 따라 여러 전략을 함께 또는 순차적으로 활용할 수 있다.

내부 리스크가 낮은 하단 영역에서는 효율성 개선과 전략 차별화로 현재의 재무 건전성과 경쟁우위를 유지·강화한다. 내부 리스크가 높아질수록 턴어라운드와 구조조정의 필요성이 커지며, 특히 외부 리스크까지 높은 우측 상단 영역에서는 구조조정과 제품 포트폴리오 전환, 방어적 시장 포지셔닝을 동시에 검토해야 한다.

외부 리스크가 높은 우측 영역에서는 비용 절감만으로 대응하기 어렵다. 전략 차별화, 공격적 시장 확장, 제품 포트폴리오 전환, 방어적 시장 포지셔닝 등 시장 내 위치를 조정하는 전략으로 성장 영역으로 전환하거나, 경쟁력이 낮은 사업의 손실을 제한해야 한다. 다만 공격적 시장 확장은 충분한 자금력과 기술력, 인수 후 통합 역량을 보유한 기업만 선택할 수 있는 전략이다.

1) 운영·재무 조치: 내부 리스크 수준에 따른 전략 조정

내부 리스크는 기업 스스로 통제할 수 있는 영역이다. 그만큼 위기 수준에 맞는 조치를 취하면 실제로 개선이 가능하다. 시장에서 경쟁력을 유지하려면 자금 여력을 키우고, 비용 구조를 최적화하며, 생산·인력 규모를 수요에 맞춰 조정해야 한다.

운영·재무 조치	① 효율성 개선	리스크 매트릭스상의 위치와 관계없이 모든 공급업체가 상시 추진해야 하는 기본 조치
	② 턴어라운드	수익성을 회복하고 변화한 수요·경쟁 환경에 사업 규모를 맞추기 위한 조치
	③ 구조조정	유동성 위기와 임박한 지급불능·파산을 방지하기 위해 추진하는 긴급 조치

운영·재무 조치는 내부 리스크 정도에 따라 세 단계로 나뉜다. ① 효율성 개선은 내부 리스크 수준과 관계없이 모든 공급업체가 재무·비용 구조를 정비해 건전성을 높이는 조치다. ② 턴어라운드는 내부 리스크가 중간 이상일 때 수익성을 회복하고 변화한 시장·경쟁 환경에 적응하기 위한 조치이며, ③ 구조조정은 내부 리스크가 매우 높을 때 유동성 위기와 임박한 지급불능·파산을 방지하기 위해 추진하는 긴급 조치다. 각 조치에 대한 설명은 아래와 같다.

① 효율성 개선 | 부채·비용·운전자본 관리로 재무 건전성 개선

- ☑ **대차대조표·부채구조 검토 및 재구성:** 리파이낸싱(차환)이나 구조조정 기회를 파악하기 위해 대차대조표와 부채 구조를 면밀히 분석한다. 이를 통해 재무 안정성을 높이고 이자 부담을 줄일 방법을 찾을 수 있다.
- ☑ **운전자본 관리 강화 및 내부 자금조달 능력 개선:** 재고·매출채권·매입채무를 최적화해 유동성을 확보하고 내부 자금조달력을 강화한다.
- ☑ **엄격한 비용관리와 지속적인 효율성 개선:** 철저한 비용 통제와 지속적인 운영 효율화로 수익성과 경쟁력을 확보한다.
- ☑ **자체 생산·외주화(Make or Buy) 재검토:** 원가·품질·사업상 중요성을 기준으로 부품을 자체 생산할지 혹은 외주를 맡길지 판단한다. 외주하는 비중이 늘어날수록 유연한 비용 구조 구축을 할 수 있다.
- ☑ **시장 침체에 대비한 비용구조 유연화:** 고정비 비중을 줄이고 매출에 연동해 움직이는 변동비 위주로 비용 구조를 재구성한다면, 시장이 나빠져도 신속한 대응이 가능하다.
- ☑ **시장 불확실성에 대응하는 시나리오 기반 계획 수립:** 여러 시장 전개 가능성을 미리 상정하고 그에 맞는 대응책을 준비한다.

② 턴어라운드 | 수익성 회복 및 시장·경쟁 환경 적응

- ✔ **공급업체 간 협력 확대 및 공동 R&D 추진:** R&D를 공동 추진하는 경우가 대표적이며, 이를 통해 비용을 줄이고 개발 속도를 높일 수 있다.
- ✔ **수요에 맞춘 생산 거점·생산능력 조정:** 실제 시장 수요에 맞춰 생산능력을 조정해 불필요한 비용을 줄인다.
- ✔ **수요에 맞춘 인력 규모 조정:** 현 시점과 이후 예상 수요에 맞춰 인력 수준을 조정해 원가 경쟁력을 유지한다.
- ✔ **비핵심 자산 매각 및 세일앤리스백:** 비핵심 자산을 매각하거나, 매각 후 다시 임차해 계속 사용하는 방식(세일 앤 리스백)을 활용해 유동성을 확보하고 재무구조를 강화한다.

③ 구조조정 | 거래 조건 재협상을 통한 자금 확보

- ✔ **OEM과 지급조건 재협상:** OEM과 더 유리한 대금 지급 조건을 협상해 일시적으로 현금흐름을 개선하고 재무 부담을 줄인다. 다만 이는 영구적인 조치가 아니며, 구조조정이 끝나면 표준 지급 조건으로 복귀한다.
- ✔ **대체 부채자금 조달처 확보:** 대체 부채 조달원을 모색하면 재무적으로 매우 어려운 기업에 추가 유동성과 자금조달 다변화를 제공할 수 있다.
- ✔ **OEM과 납품가격 재협상:** 원가구조 변화를 반영하고 지속가능한 마진을 확보하기 위해 OEM과 가격을 재협상한다. 다만 드문 경우에만 협상이 가능하며, OEM에 대한 전략적 중요도가 낮은 공급업체는 성공하기 어려운 경우가 많다.

2. 전략적 조치: 시장 내 위치 설정

재무 상태를 점검하고 수정한 이후로는, 회사가 앞으로 시장에서 어떤 위치를 잡을지도 함께 정해야 한다. 외부 리스크는 시장·규제 환경에 좌우되는, 기업이 직접 통제하기 어려운 영역이다. 따라서 전략적 조치는 ‘외부 압박이 얼마나 강한가’와 ‘현재 기업 경쟁력이 얼마나 강한가’를 고려한 방향성 설정이 요구된다.

④ 전략 차별화는 자사 제품에 경쟁사와는 다른 변화를 주어 시장 진입장벽을 세우거나 경쟁이 치열한 시장에서 경쟁력을 높이는 조치다. ⑤ 공격적 시장 확장은 이미 시장 점유율, 자금력, 기술력에서 우위를 가진 기업만 취할 수 있는 조치로, 인수합병이나 기술 고도화로 시장 지배력을 강화한다. ⑥ 제품 포트폴리오 전환은 제품 구성을 바꿔 시장 내 자사 위치를 지금보다 유리하게 만드는 전략이다. ⑦ 방어적 시장 포지셔닝은 시장 물량 감소에 대응하는 전략으로, 손실을 최소화하며 버티거나 계획적으로 철수한다. 각 조치에 대한 설명은 아래와 같다.

전략적 조치	④ 전략 차별화	경쟁사와 차별화해 시장 진입장벽을 구축하거나 경쟁이 치열한 시장에서 자사의 경쟁력을 강화
	⑤ 공격적 시장 확장	강한 경쟁력과 재무 여력을 갖춘 기업이 시장점유율 확대와 경쟁 우위 강화를 추진
	⑥ 제품 포트폴리오 전환	제품 구성을 조정하거나 성장성이 높은 사업으로 이동해 경쟁력을 개선
	⑦ 방어적 시장 포지셔닝	시장 수요와 생산량 감소에 대응해 투자를 축소하고 현금 창출을 극대화하거나 단계적으로 철수

④ 전략 차별화 | 제품·기술 차별화로 진입장벽 구축

- ☑ **대량 생산 사업자(Mass volume producer):** 규모의 경제를 실현할 만큼 생산량을 높인다. 표준화된 제품을 경쟁력 있는 가격에 공급하며, 보통 글로벌 생산 거점과 유통망을 기반으로 경쟁사보다 낮은 원가 구조를 확보하는 것이 목표다.
- ☑ **시스템 통합자(System integrator):** 개별 부품을 따로 만드는 대신, ADAS·인포테인먼트 같은 여러 복잡한 시스템을 하나로 엮어 바로 작동하는 통합 제품으로 만드는 데 특화한다. 여러 시스템을 유기적으로 설계·통합하는 기술력과 프로젝트 관리 역량이 핵심이다.
- ☑ **수직계열 확장자(Vertical diversification):** 원자재 공급업체나 부품 제조업체를 인수하는 등 가치사슬을 따라 사업 영역을 확장한다. 핵심 자원을 확보하고, 마진을 높이며, 외부 파트너에 대한 의존도를 낮추는 것이 목적이다.
- ☑ **혁신 선도자(Innovator):** 첨단 솔루션 개발을 통해 기술 리더십을 추구한다. R&D에 상당한 투자가 필요하며, 신기술을 빠르게 시장에 선보이는 데 중점을 둔다.

⑤ 공격적 시장 확장 | 인수합병으로 시장 내 지배력 강화

- ✔ **시장 통합자(Consolidator):** 인수합병을 통해 성장하며, 시장점유율 확대와 시너지 창출을 목표로 한다. 다른 기업을 통합해 비용을 절감하고, 경쟁적 지위를 강화하며, 규모의 우위를 달성하는 전략이다.

⑥ 제품 포트폴리오 전환 | 제품 구성을 변경해 시장 내 위치 개선

- ✔ **틈새시장 전문기업(Niche specialist):** 특정 시장 세그먼트나 기술에 집중해 고도로 전문화된 프리미엄 제품을 제공한다. 물량 경쟁 대신 전문성과 품질로 차별화하는 방식이다.
- ✔ **제품 포트폴리오 다각화(Portfolio Diversification):** 차종-파워트레인 기술은 물론 자동차 외 다른 산업(예: 항공우주, 방산, 에너지) 등 폭넓은 제품군을 제공한다. 여러 세그먼트에 리스크를 분산하고 다양한 고객군을 확보해 시장 변동에 대한 회복력을 높이는 것이 목표다.
(틈새시장 전문기업-제품 포트폴리오 다각화는 경쟁력이 낮은 제품 부문에 대해 아래의 계획적 철수와 병행할 수 있다.)

⑦ 방어적 시장 포지셔닝 | 현금 회수 또는 계획적 철수로 손실 방어

- ✔ **현금회수형 전략(Harvester):** 쇠퇴하는 시장 환경에서 현금흐름과 운영 효율을 극대화하는 데 집중한다. 신규 투자는 최소화하고, 기존 시장·자산에서 최대한 오래 현금을 회수하는데 집중한다. 흔히 "라스트맨 스탠딩 전략"으로도 불리며, 쇠퇴 시장에서는 결국 계획적 철수로 이어질 수밖에 없다.
- ✔ **계획적 철수(Managed Exit):** 특정 시장·제품군에서 계획적이고 체계적으로 철수하거나, 사업 전체를 정리·매각하는 전략이다. 재무적 손실을 최소화하고, 경쟁력을 유지할 수 있는 핵심 영역으로 자원을 재배치하거나, 상황이 급박한 경우 시장에서 신속히 매각을 진행해 손실 확대를 막는 것이 목표다.

04

한국 자동차부품 공급업체의 전략적 시사점



국내 부품사는 앞서 살펴본 글로벌 리스크에 더해, 높은 고객 편중과 낮은 수익성이라는 이중 부담을 안고 있다. 부담이 더 커지기 전에 보유한 부품군의 리스크 진단을 토대로 사업과 기술 포트폴리오의 전환, 고객·시장 다각화, 재무 건전성 강화를 함께 추진해야 한다.

사업과 기술 포트폴리오의 전환이 요구된다. 전체 부품사업체 2만1,000개 중 내연기관 전용은 4,142개인 반면 미래차 전용은 578개에 그치며, 사업전환을 계획 중이거나 이미 추진하고 있다고 응답한 기업도 6.1%에 불과하다.¹ 이를 개선하기 위해서는 시장성·수익성·기술 차별성·수주잔고를 기준으로 투자·개선·현금회수·철수 대상을 구분하고, 전력변환·열관리·구동계·센서·차량 소프트웨어 등 기존 기술 자산과 이어지는 분야에 선별적으로 투자해야 한다. 투자 집행 역시 수주 가능성·사업성·투자수익률을 기준으로 단계별로 이루어져야 한다.

고객 편중 역시 뚜렷하다. 2024년 국내 부품업계의 완성차업체 납품액 71조6,584억 원 중 현대차·기아의 합산 비중은 90.3%에 달했다.² 특정 고객에 대한 의존도가 이처럼 높은 구조에서는 OEM의 조달 전략 변경 하나가 개별 부품사의 존립에 직접적인 영향을 끼친다. 이에 대응하려면 최대 고객 및 단일 차종 의존도에 대한 감축 목표 설정과 정기적인 모니터링이 필요하다. 또한 영업·원가·설계·품질·인증 기능을 통합한 글로벌 RFQ 대응 조직을 구축해 해외 OEM 개발 프로그램에 직접 참여하고, 예상 물량과 계약기간을 기준으로 수출·기술지원센터·합작·직접생산 중 시장별 최적 진출방식을 선택해야 한다.

경영 안정성을 나타내는 재무 건전성 지표도 좋지 않다. 국내 부품기업 213개사의 영업이익률은 3.62%로, 글로벌 경쟁사 평균인 7.5%의 절반 수준에 그쳐 신규 투자 및 구조조정 여력이 제한적이다.³ 이를 개선하기 위해서는 재고·매출채권·매입채무를 정비해 유동성을 확보하고, 저가동 생산거점을 통합해 운전자본과 유희자산을 정리해야 한다. 재무 상태에 따른 차별화된 실행도 필요하다. 재무적으로 취약한 기업은 유동성 확보와 사업 정리에, 안정적인 기업은 M&A와 시장 확대에 집중해야 한다.

¹ 산업통상부, 2025년 자동차 부품산업 실태조사

² 매일일보, 현대차그룹, 美 관세 대응 '현지화 가속'... 부품업계 '먹구름' <https://www.m-i.kr/news/articleView.html?idxno=1264946>

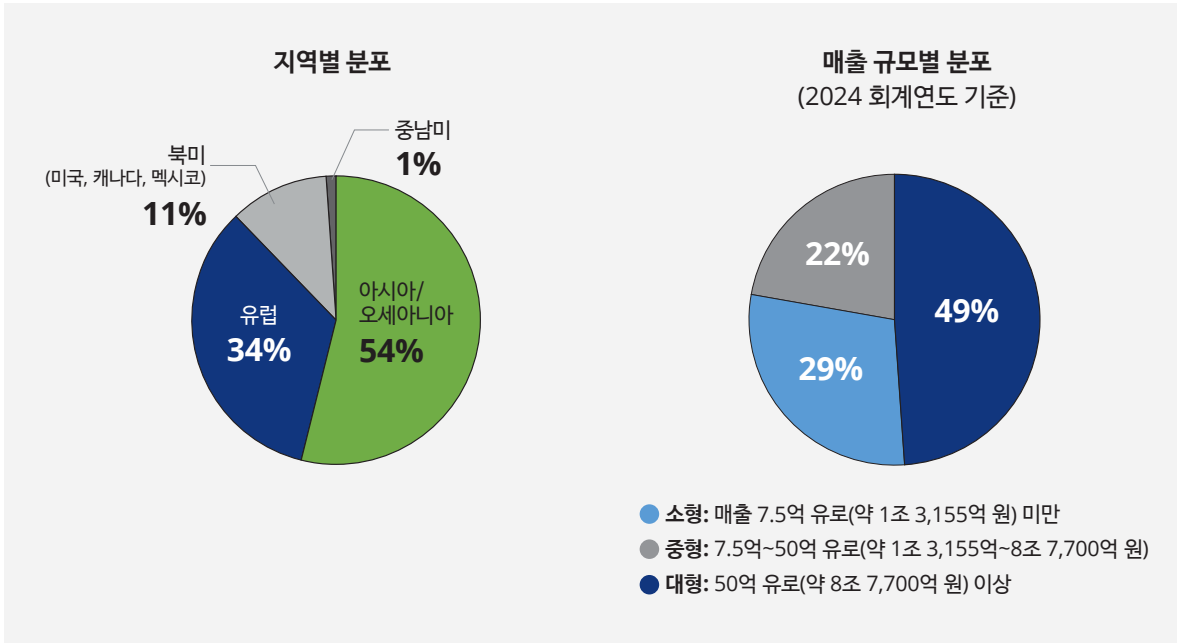
³ 한국자동차연구원, 부품산업의 환경 변화와 대응 방향

 딜로이트 자동차 부품 공급업체 데이터베이스

✓ **조사 대상:** 전 세계 자동차 부품 공급업체 776개 (경량차 부품 중심 공급업체로, 주로 1차 협력사)

✓ **매출 규모:** 약 25만 유로(약 4억 3,850만 원)~1,000억 유로(약 175조 4,000억 원)

(재무 정보는 각 기업의 전 세계·국가별 공시자료 등에서 수집됨)



한국 딜로이트 그룹 전문가

자동차 산업 전문팀

한국 딜로이트 그룹 자동차 산업 전문팀은 모빌리티 기업들에 대한 오랜 서비스 경험을 보유하고 있습니다. 딜로이트 자동차 산업 전문팀은 한국 자동차 산업의 성장과 함께 해왔으며, 고객들의 전략적 과제들을 해결하는 동반자가 되기 위한 노력을 기울여 왔습니다. 회계, 세무자문, 국내외 M&A, 해외 진출전략 등 전통적인 영역에서 디지털 기술 기반 고객경험혁신 자문에 이르기까지 자동차 산업의 수많은 과제와 혁신을 고객과 함께 해왔습니다. 딜로이트 자동차 산업 전문팀은 한국 자동차 산업이 변화하는 모빌리티 시장 환경에서 혁신적인 성장을 이어갈 수 있도록 최선의 노력을 다하고 있습니다.

박상준 파트너

자동차 산업 리더 | 회계 감사 부문

☎ 02 6676 1645
@ sanpark@deloitte.com

오용석 파트너

자동차 산업 | Monitor Deloitte

☎ 02 6138 5766
@ yongsoh@deloitte.com

이종범 파트너

자동차 산업 | 경영자문 부문

☎ 02 6676 1637
@ jongblee@deloitte.com

임홍남 파트너

자동차 산업 | 세무자문 부문

☎ 02 6676 2336
@ honglim@deloitte.com

김형수 파트너

자동차 산업 | 회계 감사 부문

☎ 02 6676 1774
@ hyungskim@deloitte.com

Deloitte Insights

세일즈&마케팅 대표

권지원 Partner
jekwon@deloitte.com

성장전략부문 부대표

서정욱 Partner
juseo@deloitte.com

딜로이트 인사이트 편집장

박경은 Director
kyungepark@deloitte.com

연구원

이소윤 Consultant
soyunlee@deloitte.com

디자이너

박근령 Senior Consultant
keunrpark@deloitte.com

Contact us

krinsightsend@deloitte.com



앱



Download on the
App Store



GET IT ON
Google Play



카카오톡 채널



'딜로이트 인사이트' 앱과 카카오톡 채널에서
경영·산업 트렌드를 만나보세요!

Deloitte.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

Deloitte Asia Pacific Limited is a company limited by guarantee and a member firm of DTTL. Members of Deloitte Asia Pacific Limited and their related entities, each of which are separate and independent legal entities, provide services from more than 100 cities across the region, including Auckland, Bangkok, Beijing, Hanoi, Hong Kong, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Seoul, Shanghai, Singapore, Sydney, Taipei and Tokyo.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte organization”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.

본 보고서는 저작권법에 따라 보호받는 저작물로서 저작권은 딜로이트 안진회계법인(“저작권자”)에 있습니다. 본 보고서의 내용은 비영리 목적으로만 이용이 가능하고, 내용의 전부 또는 일부에 대한 상업적 활용 기타 영리목적 이용시 저작권자의 사전 허락이 필요합니다. 또한 본 보고서의 이용시, 출처를 저작권자로 명시해야 하고 저작권자의 사전 허락없이 그 내용을 변경할 수 없습니다.