

"Turo (TURO: NYSE)"

자동차계의 에어비앤비

Summary

P2P 차량공유 기업
미국 내 시장 1위
시총 1.2조원 예상

P2P 차량공유 플랫폼 기업 **Turo(튜로)**가 2022년 초에 미국 뉴욕시장에 상장될 예정입니다. **P2P(Peer-to-peer) 차량공유**는 호스트가 자신이 소유한 차량을 게스트에게 빌려줄 수 있도록 중개하는 새로운 비즈니스입니다. 회사가 구비해둔 차량을 게스트가 이용하는 렌터카나 한국의 쏘카 등과는 다릅니다. 개인 차량 공유가 핵심이기에, 게스트들은 모바일 앱을 통해 다양하고 특이한 차량을 대여할 수 있습니다. 게스트들은 가성비보다 개인적인 경험에 집중하여 차량을 대여합니다. 튜로는 미국 P2P 차량공유 시장의 98%를 점유하고 있습니다. 클래식 및 고급 모델들을 포함하여 현재 1,300가지가 넘는 모델들이 등록되어 있으며 7,500개가 넘는 도시에서 서비스가 이루어지고 있습니다.



현 CEO 안드레 하다드 (前 이베이 임원) 출처: Turo

튜로는 이번 상장으로 1,200억원의 자금을 조달하려 하며, 시가총액은 **1.2조원** 이상이 될 것입니다. 공모금은 유럽, 남미 등으로의 지역 확장과 비즈니스 확장에 사용될 예정입니다.

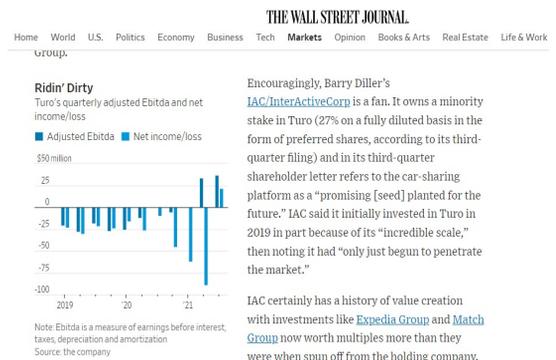
History

Turo Go
- 차량공유 과정
간편화

2010년, 하버드생 Shelby Clark은 에어비앤비에 영감을 받아 튜로의 전신 RelayRides를 설립했습니다. 초기에는 호스트와 게스트가 직접 만나 차량을 주고 받아야 했기에 번거로웠고, 큰 주목을 받지 못했습니다. 2015년 기업 이름을 Turo로 바꾸고, 2018년 **Turo Go(튜로고)** 서비스를 시작하며 활로를 찾았습니다. 튜로 고를 통해 앱으로 모든 차량을 원격으로 대여하고 반납할 수 있게 되었습니다. 차량을 신청하고 빌려서 문을 여닫고, 시동을 걸고, 이용한 후 반납하는 모든 프로세스가 진행되는 동안 호스트와 게스트가 번거롭게 만날 필요가 없습니다. 현재 호스트는 8만 5천명, 게스트는 130만명에 달합니다. 총 16만대 이상의 차량이 등록되어 있습니다.

미디어 대기업
IAC의 투자

총 5,600억원의 투자를 유치했습니다. 2017년 SK가 1,200억원의 자금을 투자했고, 2019년 디지털 브랜드에 주로 투자하는 대기업 IAC가 3,000억원을 투자했습니다. 아직 주주 지분율은 공개되지 않았으나, 27%의 지분율을 지닌 것으로 추측되는 최대 투자자 IAC의 영향력이 상당할 것으로 예측됩니다.



Business

중개 수수료 매출 폭발적인 성장세

2021년 1-3분기 매출의 합이 3.3억 달러로, 전년 동기 대비 208% 증가했습니다. 코로나로 인해 차량공유 시장이 성장하면서 튜로의 매출도 급증했습니다. 감염 위험을 줄이면서 편리하고 저렴하게 차량을 이용할 수 있고, 차량 구매를 감당할 수 없는 사람들도 차량공유 서비스를 통해 차를 이용했기 때문입니다. 빠른 성장으로 2021년 2분기 매출은 1분기 대비 121% 급증했고, 3분기에는 처음으로 흑자 전환에 성공했습니다.

튜로는 호스트와 게스트에게서 모두 **플랫폼 이용 수수료**를 받고, 그 수수료가 매출원이 됩니다. 호스트는 가입비를 내고, 차량을 대여해줄 때마다 튜로에 15-40%의 수수료를 냅니다. 보험 옵션, 차량 내 흡연 옵션 등에 따라 수수료 비율이 달라집니다. 튜로는 직접 차량을 사거나 관리할 필요가 없이, 플랫폼 역할만 하면 됩니다.

USD(천)	2019	2020	1Q21	2Q21	3Q21
매출	141,689	149,905	56,185	123,989	150,309
영업이익	(105,231)	(55,718)	(3,489)	28,661	21,346
순이익(손실)	(98,559)	(97,083)	(62,028)	(89,063)	21,817

출처: Turo 투자설명서

Key Insight

사용자 경험 중시 - 명품 차량

명품 차량, 희귀 차량을 대여할 수 있다는 것이 차별화 포인트입니다. 비용보다 경험을 중시하고, 공유 경제와 앱 이용에 익숙한 이들에게 어필이 가능합니다. 기존 렌터카 서비스는 실용성에 초점을 맞추었지만, 튜로는 사용자의 독특한 경험을 중시합니다. 여행지에서 특별한 느낌을 원하는 게스트들은 롤스로이스나 람보르기니와 같은 딜럭스 차량을 대여할 수 있습니다. 튜로는 연식이 오래된 빈티지 클래식 차량을 대여할 수 있는 유일한 플랫폼입니다. 경쟁사 Getaround(겟어라운드)는 비슷한 P2P 차량공유 서비스를 제공하지만, 시장 점유율이 작고 클래식 차량 공유는 불가능합니다.

Browse by experience



Classic cars



Deluxe & Super Deluxe

출처: Turo Website

성장하는 P2P 차량공유 시장

글로벌 **P2P 차량공유 시장**규모는 2020년 1.2조원 이상이었고, 2030년에는 8.5조원 이상으로 성장할 것으로 기대됩니다. P2P 차량공유 시장이 커짐에 따라 미국 시장의 98% 점유율(11월 기준)을 차지하고 있는 튜로도 규모를 키울 수 있을 것으로 보입니다. 코로나로 인해 P2P 공유 방식이 주목 받았고, 이후 코로나가 완화된 후에도 여행 수요로 인해 P2P 차량공유가 증가할 것이라는 기대도 있습니다. 다만, Hertz Global이나 Avis Budget과 같은 기업들이 진입해 있는 기존 렌터카 시장까지 고려하면 튜로의 시장 점유율은 6% 정도입니다. 경쟁이 치열한 시장이므로 지속적인 차별화 전략과 확장이 필요하다고 생각됩니다.