기업브리프

Not Rated

스몰캡 Analyst 김학준
dilog10@kiwoom.com

키움증권
2025. 10. 14

채비 (비상장)

메인디쉬는 충전기가 아닌 CPO

2016년에 설립된 채비는 전기차 충전기 제조 및 충전소 운영(CPO)사업을 영위하고 있다. 국내 전기차 시장은 꾸준히 보급대수가 늘어나고 있지만 아직까지 충전소 인프라는 부족하다. 실제로 급속 차충비는 현재 20 내외에서 머무르고 있다. 향후 전기차 대수가 꾸준히게 늘어날 것이라는 점을 감안하면 전기차 충전소 시장의 성장은 명약관화하다

>>> 국내 급속충전기 공공공급의 1위 사업자

채비는 2016년에 설립, 전기차 충전기 제조업 및 충전소 구축, 충전소 운영사업(CPO)을 영위하고 있다. 현재 국내 전기차 충전소 시장은 아파트 및 주택 등을 중심으로 사용하는 완속 충전기와 공공 및 상업시설 등에 주로 사용되는 급속 충전기 시장으로 나뉘고 있다. 이 중 동사는 급속 충전기 시장을 중심으로 사업을 확장하고 있다. 특히 동사는 공공급속충전시설에서 점유율 1위(55.2%)를 기록하고 있어 국내에서의 굳건한 지위는 유지될 것으로 전망된다. 전기차의 보급률이 예전 기대만큼 확대되고 않으며 캐즘현상이 나타나고 있지만 꾸준히 확대되고 있다. 작년 신규 등록 자동차 165만대 중 약 15만대가 전기차를 차지(8.9%)하며 전기차 인프라에 대한 수요는 지속적으로 요구받을 것으로 전망된다. 더불어 정부의 공약이 2030년까지 전기차 보급률 50%를 달성한다는 계획이기 때문에 인프라 확충과 관련된 지원정책이 이어질 것으로 기대된다.

향후 동사는 충전기의 해외 수출에 속도를 더할 계획이다. 지금까지 국내 중심의 충전기 보급이 Phase1이었다면 북미지역 수출을 통한 Phase2단계에 대한 초석을 다질 예정이다. 아직까지 레퍼런스 확보 차원에서 딜러를 통한 수출을 진행하고 있지만 점진적으로 미국 CPO사업자들에게의 직납형태도 가능해질 것으로 기대된다.

>>> 충전기 제조보다 매력적인 CPO사업

동사가 영위하고 있는 CPO사업은 투자비가 초기에는 많이 들어가지만 10% 이상의 가동률(24시간 기준)이 확보될 경우 충전 매출과 F&B매출의 확보를 통해 안정적인 수익구조가 창출되는 구조가 발생된다. 현재 국내 전체 CPO 충전 가동률은 전국 5.6%, 서울은 6.1%을 기록하고 있다. 하지만 동사의 경우 서울지역에서 충전율이 평균 11.7%를 기록하고 있어 타 CPO대비 높은 충전율을 보여주고 있다. 이에 발맞추어 20~30분의 시간이 소요되는 충전의 특성상 채비스테이 F&B매출도 올라갈 수 있을 것으로 전망되며 이러한 특성은 가동률이 올라갈수록 더욱 뚜렷해질 것으로 기대된다.

올해 실적은 매출액 1,130억원을 기록할 수 있을 것으로 전망되며 이 중 CPO 매출비중이 50%가 넘어가면서 충전기 제조보다는 안정적이면서 성장성이 높은 CPO사업자로 바라볼 필요가 있다.

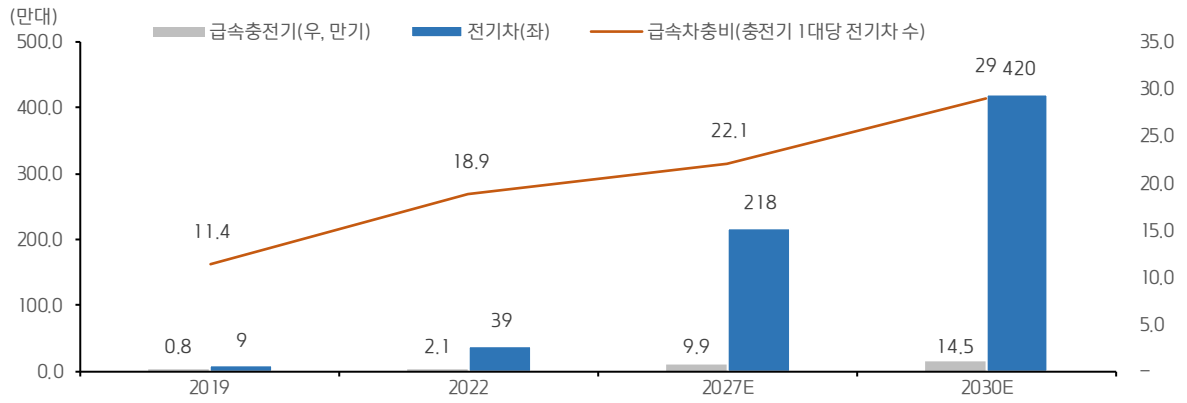
충전기 설치에서 가장 중요한 것은 부지 확보

전기차 급속충전기 설치에서 가장 중요한 것은 바로 전기차 충전이 가능한 부지를 확보하는 것이다. 대부분의 충전소가 상업용지 및 국가보유 부지 중심으로 배치되고 있는 것도 그러한 영향이 크다. 특히 상업용지에서는 아직까지 일반차 주차면적 확보와 동시에 고려해야하기 때문에 전기차 충전소가 크게 확보되기 어렵고 가동률이 높은 도심지는 부지 가액이 높아 설치율이 떨어질 수밖에 없는 단점이 존재한다. 이러한 이유 때문에 전체적인 국내 차충비(충전기 대비 전기차 비중)이 다른 나라 대비 최고수준으로 꼽히고 있지만 전기차 운전자들이 가장 불편해 하는 것을 인프라 부족을 뽑고 있는 이유이다.

국내 정부 정책은 전기차 보급률을 2030년까지 50%까지 올린다는 계획에 맞추어 지속 확대될 것으로 전망된다. 이에 따라 공공을 주도로 한 인프라 확충 정책도 계속 이어질 가능성이 높다고 판단된다. 현재 대부분의 전기차 급속충전기 공급은 공공 주도로 이루어지고 있다. 부지 부족에 따라 도심지 주차노면을 많이 갖고 있는 정부에서 공급이 많이 이루어지고 있다. 사업시설의 경우 마트나 대형 백화점 중심을 계열사로 보유하고 있는 업체들이 확충하고는 있지만 그러한 지역의 경우 충전만을 위한 접근성은 떨어지는 편이다. 이에따라 초 밀집지역에서의 급속충전기 보급이 원활히 되고 있지는 않은 상황이며 대부분 도심지 외곽 중심으로 충전시설들이 많이 확충되고 있는 실정이다.

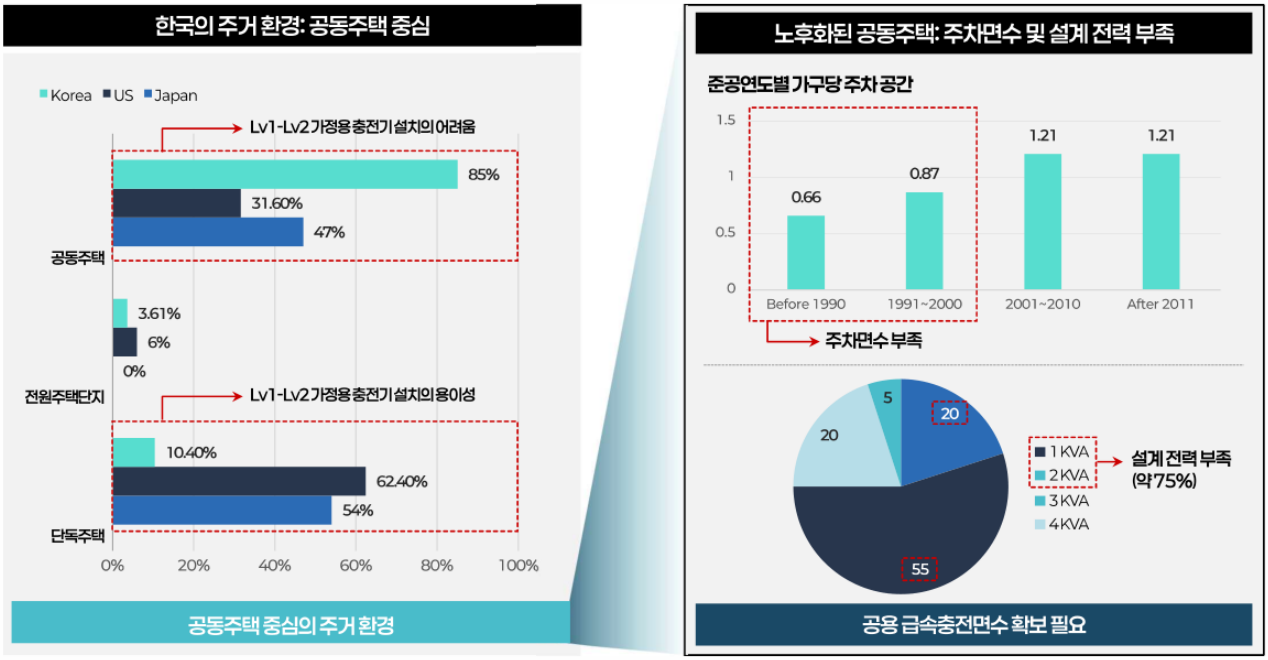
채비의 전략은 급속충전기 시장에서 공공부문 공급 1위 사업자 지위를 유지함과 동시에 초밀집 도심지역에는 CPO사업을 통해 사업 포트폴리오 다양화를 꾀할 계획이다. 특히 서울지역에서의 CPO 충전 가동률이 20~40%에 육박하며 전체 CPO의 3배 이상의 성과를 내고 있다는 점에서 사업성이 높다고 판단된다.

국내 급속충전기 보급 목표 및 급속 차충비 전망



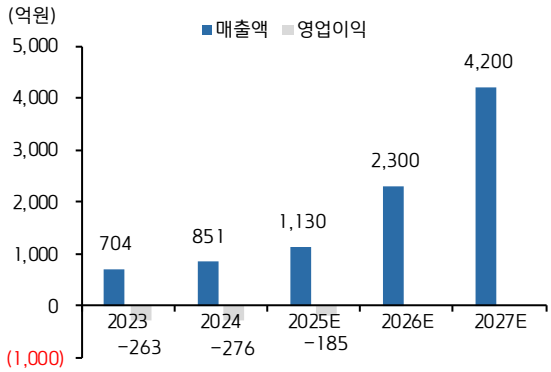
자료: 무공해차 통합누리집, 키움증권 리서치센터

국내 환경은 완충충전기보다 급속충전기에 적합



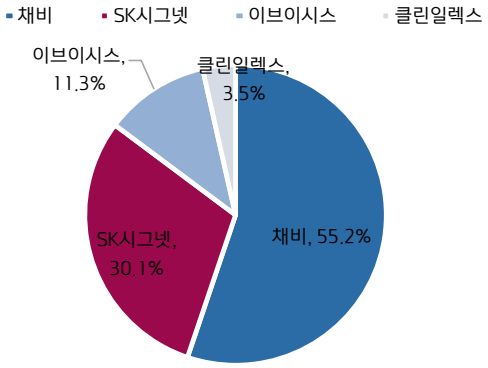
자료: 채비, 키움증권 리서치센터

채비 실적 전망 및 목표 실적



자료: 채비, 키움증권 리서치센터

국내 공공급속충전시설 1위 사업자



자료: 무공해차 통합누리집, 키움증권 리서치센터

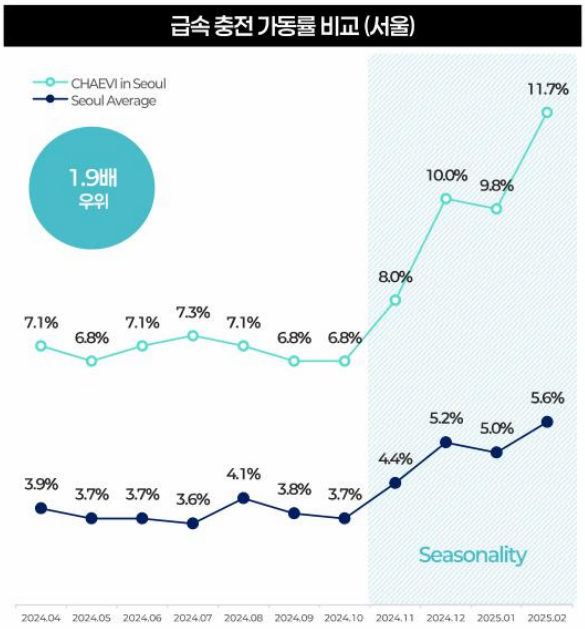
향후 동사의 핵심 동력이 될 채비스테이

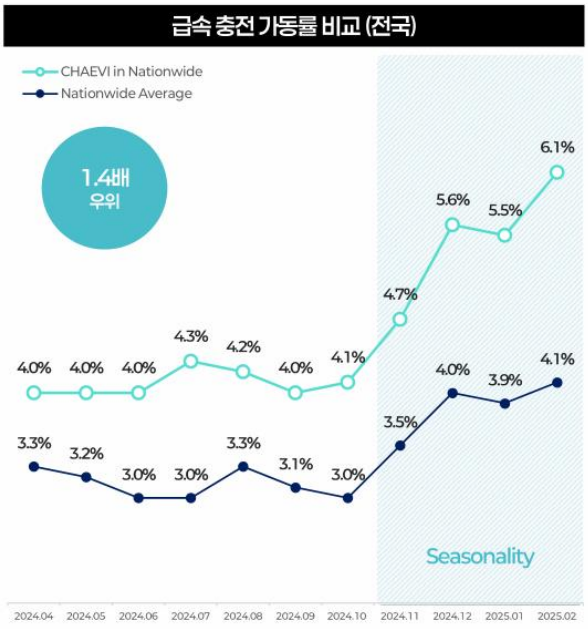
CPO사업은 초기 부대비용이 많이 들어가는 사업이다. 우선 집적도가 높은 곳에 있어야 가동률이 높아지는데 관련된 임차비용 및 부대 비용들이 높아지는 특징을 보여주기 때문에 수익성에 대한 고민이 많이 필요한 사업이다. 더불어 환경부에서 제공하는 공공부문 급속충전 요금이 낮기 때문에 추가 부대비용이 많이 발생하는 CPO사업자들에게는 부담이 될 수밖에 없다. 이에 따라 중소 CPO사업자들은 사업을 영위하기 어려워 양극화 현상이 나타나고 있다. 결국 시장 재편에 따라 주요CPO사들이 살아남는 구조가 될 가능성이 높다고 판단된다.

동사는 CPO사업의 성장을 위해서 자체 개발한 부지평가 시스템을 활용, 핵심 도심지 지역을 중심으로 확장함과 동시에 채비스테이 사업을 진행하고 있다. 채비스테이는 충전인프라 외 F&B를 같이 결합한 형태로 카페를 비롯하여 음식점 등 사업을 영위하고 있다. 20~30분 소요되는 충전시간을 고려하여 F&B 사업을 영위함에 따라 가동률을 높임과 동시에 도심지 내 유동인구가 접근 용이하게 활용되고 있다. 현재 채비스테이 강남서초점을 비롯하여 수도권 핵심 상권에서 7곳이 운영 중에 있으며 평균 가동률이 20~40%를 기록하며 매우 높은 성과를 나타내고 있다.

현재 CPO사들은 멤버쉽에 가입한 고객들을 기반으로 충전요금 가격 할인을 진행하고 있다. 현재 일반회원 수는 29.4만명이며 월정액 구독모델 멤버쉽 고객은 2만명을 기록하고 있다. 동사의 채비스테이 확장전략과 맞물려 가입자가 더 확대될 경우 회원들을 기반으로 한 다양한 서비스 확장이 가능할 것으로 기대된다.

국내 급속 충전기 가동률 현황



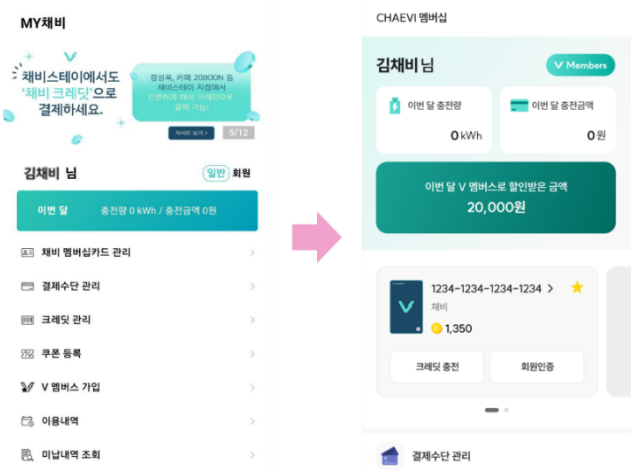


자료: 채비, 키움증권 리서치센터

채비스테이의 F&B 중 하나인 정성옥

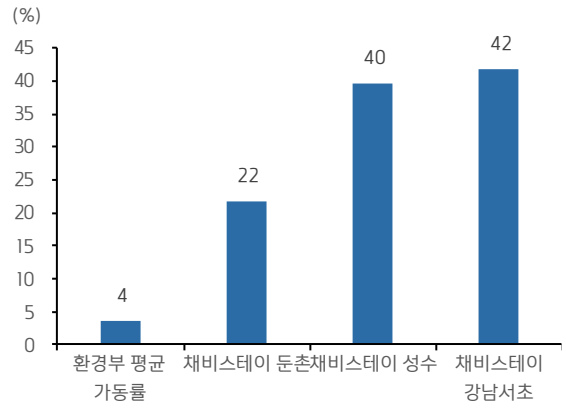
자료: 채비, 키움증권 리서치센터

채비 멤버쉽을 통한 할인정책



자료: 채비, 키움증권 리서치센터

채비스테이 가동률

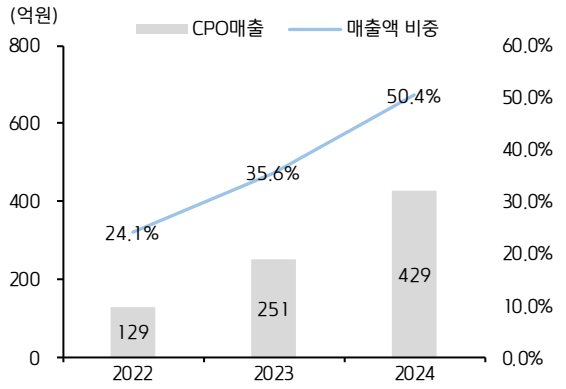


자료: 채비, 키움증권 리서치센터

채비스테이 수도권 내 7곳 운영 중

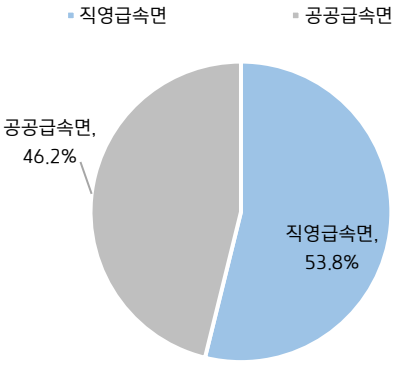
자료: 채비, 키움증권 리서치센터

CPO매출액 추이 및 비중



자료: 채비, 키움증권 리서치센터

채비 급속충전면 비중



자료: 채비, 키움증권 리서치센터

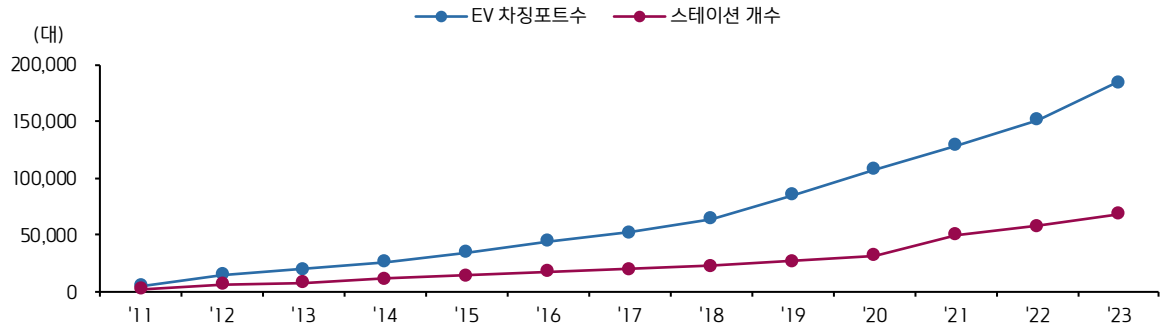
북미 및 글로벌 시장 진입을 통한 성장성 기대

동사는 국내 공공부문 납품 1위를 기반으로 해외 확장을 꾀하고 있다. 현재 NRTL를 획득한 400kW급 충전기를 기반으로 북미시장 타겟으로 레퍼런스를 늘리기 위한 판매들을 하고 있으며 확보된 레퍼런스에 기반하여 CPO사들에게 직접 공급하는 형태를 늘리려고 하고 있다. 주요 레퍼런스로는 스탤란티스 차량공유 서비스인 Free2Move에 정식계약을 한 사례가 있다. NACS 북미 충전 표준 획득을 통해서 호환성도 확보한 상황에서 향후 CPO 업체와 계약하게 될 경우 수출에 대한 탄력이 확대될 것으로 전망된다.

현재 북미시장은 충전 인프라가 빠르게 확대되고 있다. 스테이션 개수도 고속도로를 중심으로 공공부문이 빠르게 공급되고 있으며 2025년에 최대 16,700대의 DC고속 충전기가 늘어날 수 있을 것으로 기대된다. 이는 최근 몇 년 중에 가장 빠르게 늘어나는 속도이다. 테슬라의 수퍼차져 네트워크가 인프라 구축에 앞장서고 있으며 EVgo 등의 CPO사업자들도 빠르게 늘리고 있는 추세이기 때문에 향후 전기차 충전기에 대한 수요가 더 늘어날 것으로 사료된다.

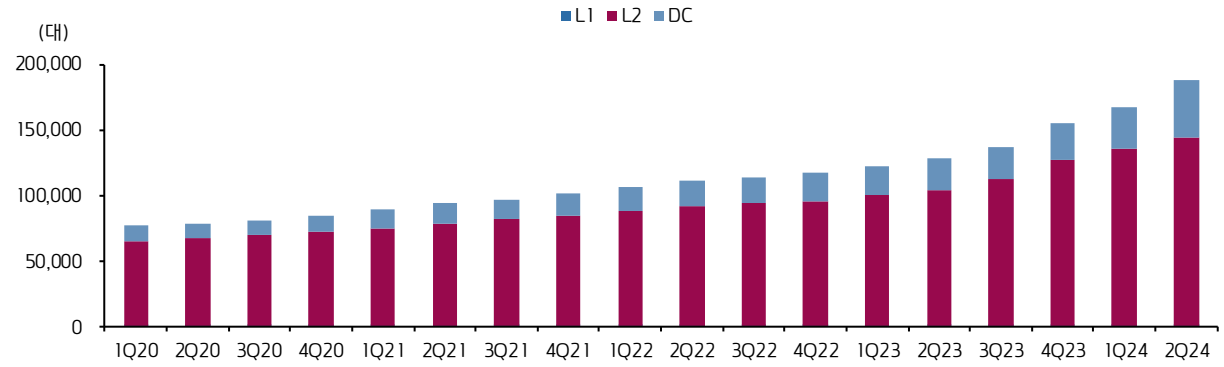
장기적으로 국내에서 태양광 및 ESS연계 충전소도 시범운영하고 있어 단순한 충전기 수출만이 아닌 신사업으로의 진출 가능성도 염두해 둘 필요가 있을 것이다.

미국 내 EV 인프라 충전소 설치대수 추이(24년 3월 기준)



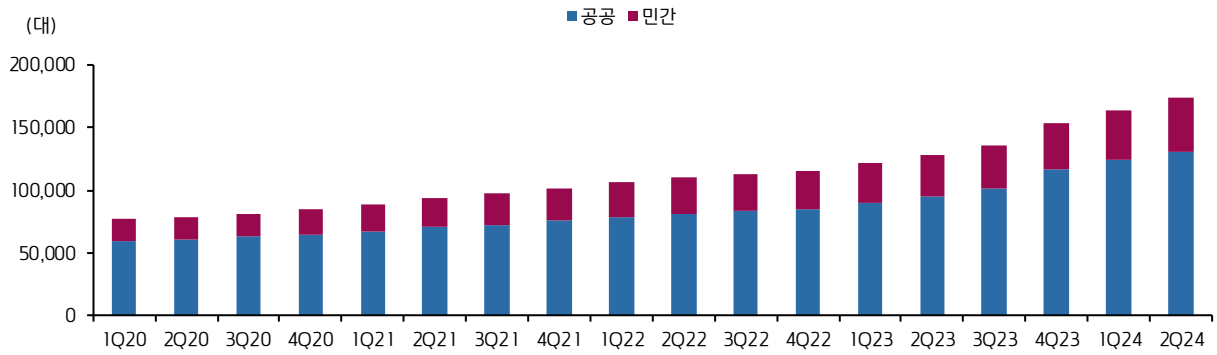
자료: 미국에너지부, 키움증권 리서치센터

미국 내 충전포트 타입별 설치대수(분기별)



자료: 미국에너지부, 키움증권 리서치센터

미국 공공과 민간 EV 충전기 설치대수



자료: 미국에너지부, 키움증권 리서치센터

채비 충전기 제품 라인업

자료: 채비, 키움증권 리서치센터

Compliance Notice

- 당사는 10월 14일 현재 '채비' 발행주식을 1% 이상 보유하고 있지 않습니다.
- 당사는 동 자료를 기관투자자 또는 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 동 자료의 금융투자분석사는 자료 작성일 현재 동 자료상에 언급된 기업들의 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 동 자료에 게시된 내용들은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭없이 작성되었음을 확인합니다.

고지사항

- 본 조사분석자료는 당사의 리서치센터가 신뢰할 수 있는 자료 및 정보로부터 얻은 것이나, 당사가 그 정확성이나 완전성을 보장할 수 없고, 통지 없이 의견이 변경될 수 있습니다.
- 본 조사분석자료는 유가증권 투자를 위한 정보제공을 목적으로 당사 고객에게 배포되는 참고자료로서, 유가증권의 종류, 종목, 매매의 구분과 방법 등에 관한 의사결정은 전적으로 투자자 자신의 판단과 책임하에 이루어져야 하며, 당사는 본 자료의 내용에 의거하여 행해진 일체의 투자행위 결과에 대하여 어떠한 책임도 지지 않으며 법적 분쟁에서 증거로 사용 될 수 없습니다.
- 본 조사 분석자료를 무단으로 인용, 복제, 전시, 배포, 전송, 편집, 번역, 출판하는 등의 방법으로 저작권을 침해하는 경우에는 관련법에 의하여 민·형사상 책임을 지게 됩니다.

투자의견 및 적용기준

기업	적용기준(6개월)
Buy(매수)	시장대비 +20% 이상 주가 상승 예상
Outperform(시장수익률 상회)	시장대비 +10~+20% 주가 상승 예상
Marketperform(시장수익률)	시장대비 +10~-10% 주가 변동 예상
Underperform(시장수익률 하회)	시장대비 -10~-20% 주가 하락 예상
Sell(매도)	시장대비 -20% 이하 주가 하락 예상

업종	적용기준(6개월)
Overweight (비중확대)	시장대비 +10% 이상 초과수익 예상
Neutral (중립)	시장대비 +10~-10% 변동 예상
Underweight (비중축소)	시장대비 -10% 이상 초과하락 예상

투자등급 비율 통계 (2024/10/01~2025/09/30)

매수	중립	매도
95.21%	4.79%	0.00%