

에스트래픽 '에스에스차저' 브랜드 강화, 대기업 전기차충전사업자와 한판 승부

- ▶ 전기차 충전소 적재적소 설치로 고객접근성 증대...현대차,기아,현대캐피탈 제휴로 시장점유율 확대
- ▶ 전기차 충전서비스 사업 확장에 따라 충전인프라 구축 SI사업 수주도 호조세, 매출 성장 기대감 ↑

<2022-05-19> 교통솔루션 전문기업 에스트래픽(대표이사 문찬종)이 '에스에스차저 공용 충전소'를 700여대 추가 설치하여 연말까지 급속 및 완속 충전기를 총 1만여 기를 운영하겠다고 19일 밝혔다.

'에스에스차저'는 에스트래픽의 전기차 충전 토털서비스 플랫폼으로, 충전요금 절감이 가능한 유료멤버십 상품 '럭키패스'가 운용되고 있다. 에스트래픽은 환경부와 지자체의 무공해차 보급 정책 확대로 전기차 보급율이 증가함에 따라 늘어나는 급속충전기 수요에 맞춰 에스에스차저 공용 급속충전소를 확대할 방침이다. 그간 수도권 위주 충전소 운영으로 지역제한이 있었으나 하반기에는 지역제한 없이 '럭키패스'를 전국적으로 이용할 수 있게 될 예정이다.

에스트래픽은 공용 급속충전소를 올해 700여기, 아파트 등 공동주택에 완속 충전기 6,000여기 이상 구축할 계획이며 택시, 카셰어링용 전기차 전용 급속 및 완속 충전기도 500여 기 이상 구축하는 등 충전소 확대 사업을 전방위적으로 전개하고 있다.

에스에스차저는 정부의 친환경차 보급정책에 발 맞춰 더 많은 전기차 이용 고객이 합리적인 가격으로 충전서비스를 이용할 수 있게함으로써 전기차 보급 확대에 기여할 것으로 기대된다. 올해부터는 고객에게 제공되는 서비스의 차별화를 위해 자체 브랜드 전용 충전기 모델을 보급하기로 했다. 제조사별로 충전기 제어시스템이 달라 충전기별 고객서비스 경험이 다른 문제를 보완해 에스에스차저만의 솔루션 중심으로 서비스 경험을 강화하려는 전략이다.

에스트래픽의 전기차충전 사업이 활력을 띠며 따라, 에스트래픽이 자체 개발 운영하는 에스에스차저 전용 충전기관제시스템(CSMS)도 각광받고 있다. 100% 무인 서비스인 전기차 충전사업은 안정적으로 충전기를 관리할 수 있는 기술역량과 운영시스템이 중요하다. 에스트래픽은 그간 철도, 도로 및 항공 분야에서 축적한 역량을 바탕으로 충전인프라 현장문제에 대해 약 95% 원격대응 가능한 정산/관제시스템을 구축했고 업계에서 긍정적 평가를 받고 있다. 충전기 위탁 운영 가맹요청은 전년 대비 2배 이상 늘어난 상태로, 충전기관제시스템은 향후 에스트래픽의 주요 매출원으로 자리잡을 것으로 전망된다.

전기차충전(CPO)사업 외에 충전인프라 구축 SI사업 수주도 호조세다. 올 상반기 서초구 충전인프라 구축 사업 및 서울시 IoT가로등 급속충전기 구축 사업에서 우선협상대상자로 선정되어 충전인프라 운영/관제기술 외에도 SI역량에서도 탁월한 성과를 내고 있다.



에스트래픽 문찬중 대표는 "▶안정적인 시스템 운영으로 긍정적인 평판 확대, ▶전기차 보급형태 변화에 따른 충전소의 적재적소 설치, ▶합리적인 구독형 충전 요금제 출시 등 3대 전략을 바탕으로 시장과 고객의 신뢰를 얻어 단기에 이같은 성과를 달성했다"며 "상반기 성과에 만족하지 않고 연말까지 급속충전기를 1,800여기로 확대하는 등 고객에게 더 가까운 충전소를 만들어 나갈 것이며, 차량 데이터를 활용한 차량관리 서비스도 강화할 것"이라고 밝혔다.

한편 에스트래픽은 현대자동차, 현대캐피탈, (주)기아와 '럭키패스' 관련 제휴를 맺어 서비스 접근성을 한층 제고시켰다. 현대자동차와 공동 출시한 '럭키패스 H'로 아이오닉5 구매 고객 외 기존 현대전기차 구매 고객도 마이현대 앱이나 에스에스차저 앱을 통해 충전서비스 상시 이용이 가능하고, 현대캐피탈 장기 리스 고객에게는 리스기간 동안 럭키패스 라이트 요금제가 별도 부담 없이 제공된다. 또한 (주)기아와 개인택시 전용 상품 '기아그린패스'를 6월부터 공급 예정이다.

-끝-