

MOBILITY MADE BETTER

Solving our customers' most
demanding transportation challenges.

COMMERCIAL & FLEET SOLUTIONS >

ABOUT
VERRA MOBILITY

SAFETY & MOBILITY
SOLUTIONS

COMMERCIAL & FLEET
SOLUTIONS

PARKING
SOLUTIONS

북미 스마트 모빌리티 솔루션 리더, "Verra Mobility"

정부사업의 강력한 입지를 확보한 기업

Verra Mobility는 2018년 ATS(American Traffic Solutions), Highway Toll Administration(HTA), Euro Parking Collection(EPC)의 합병을 통해 설립된 스마트 모빌리티 솔루션 전문기업이다. 공공 및 민간 부문에서 교통안전 및 지능형 운송 솔루션을 제공하는 글로벌 리더로 자리 잡았으며, 교통위반 단속, 전자통행료 징수, 차량 등록 데이터 솔루션 등 다양한 서비스를 운영하고 있다. 본사는 미국 애리조나주에 위치하고 있으며, Nasdaq에 Ticker "VRRM" 로 상장되어 있다.

사업 부문은 크게 세 가지로 구분된다. 첫째, 정부 솔루션(Government Solutions) 부문은 도시 및 지방 정부를 대상으로 한 교통법규 위반 단속 서비스(신호위반, 과속카메라 등)를 제공한다. 둘째, 커머셜 서비스(Commercial Services) 부문은 렌터카 회사 및 차량 운영 기업을 위한 자동 통행료 징수 및 위반 관리, 차량 소유권 및 등록 솔루션을 제공한다. 마지막으로 주차 서비스(Parking Solutions) 부문은 주차 허가증 발급, 단속, 과태료 부가 서비스 등의 플랫폼을 위한 하드웨어 및 소프트웨어를 개발·납품한다.

주요 경쟁사로는 Conduent, Redflex Traffic Systems, Sensys Gatso USA, GTT(Global Traffic Technologies), 그리고 TrafficVision 등이 있다. 이 가운데 Redflex는 고정형 및 이동식 교통 단속 카메라를 공급하며, 미국 내 다수의 지방정부와 계약을 맺고 있으며 Sensys Gatso는 스웨덴 본사의 자회사로서 미국 법인을 통해 정지선 위반, 과속 단속 시스템을 제공하며, 최근 미국 공공기관과의 수주를 확장하고 있는 직접적인 경쟁사로 볼 수 있다.



SK증권 리서치센터
미래산업/미드스몰캡
박 찬 술 연구위원

글로벌 경쟁 나서고 있지만, 아직까지 북미 비중 높은 상황

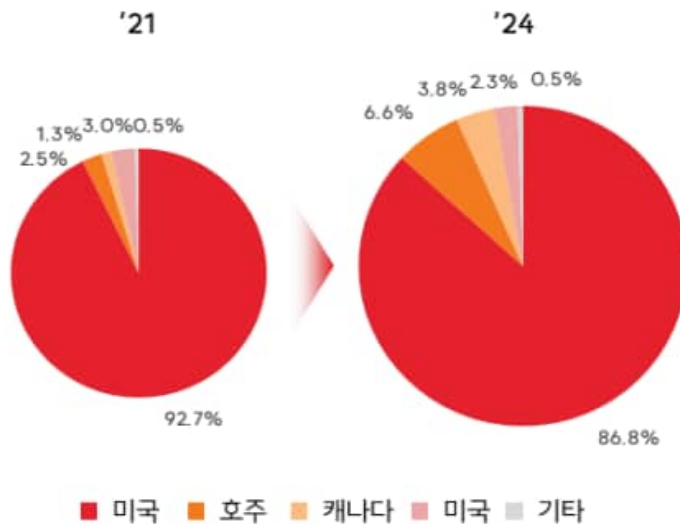
한편 글로벌 주요 경쟁사로는 Siemens Mobility(독일), Kapsch TrafficCom(오스트리아), Cubic Transportation Systems(미국), SWARCO(오스트리아), Jenoptik(독일) 등이 대표적이다. Siemens Mobility는 철도 인프라, 교통 신호 시스템, MaaS(Mobility-as-a-Service) 플랫폼까지 포함하는 광범위한 스마트 모빌리티 솔루션을 제공하며, 전 세계 도시 교통망의 디지털화를 선도하고 있으며 스마트 시티 프로젝트를 통해 간접적인 경쟁 관계를 형성하고 있다.

또한 Kapsch TrafficCom은 통행료 징수 시스템과 ITS(Intelligent Transportation Systems) 분야에서 상당한 점유율을 보유하고 있으며, 유럽, 중동, 아시아 시장에서 활발하게 사업을 전개 중이다. 이러한 글로벌 기업들은 Verra Mobility와 직접적인 서비스 중복은 제한적이나 스마트 교통 인프라와 데이터 기반 운영의 고도화라는 점에서 경쟁 환경을 형성하고 있다고 볼 수 있다. 북미 시장에서 교통 위반 단속, 통행료 시스템을 공급하는 실질적 경쟁사들과 정면으로 경쟁하고 있으며, 글로벌 시장에서는 글로벌 스마트 시티 구축 수요가 확장됨에 따라 기술력과 인프라 구축 능력을 갖춘 다국적 기업들과의 간접 경쟁을 통해 지속적인 확장을 시도하고 있는 상황이다.

사업부문	Commercial Service			Government Solutions			Parking Solutions		
	민간 기업을 위한 통행료 징수 자동화 및 교통 단속 시스템 제공			도시 및 학군지역 교통 단속 시스템 구축			주차관리 솔루션 End-To-End 플랫폼 제공		
Key Financials	Revenue CAGR		'24 Profit margin	Revenue CAGR		'24 Profit margin	Revenue CAGR		'24 Profit margin
	8%		66%	18%		31%	-		15%
핵심 제품 및 솔루션	Toll Services			Violation Processing			Title & Registration		
									
	Speed Safety			Transit Bus Lane Enforce			School Bus Stop-Arm Safety		
									
	Red-Light Safety			SaaS			Services		
									
	Hardware								
									

Verra Mobility 주요 사업 영역

하지만 아직까지는 미국 내 매출이 전체의 약 86.8%를 차지할 정도로 자국 중심적인 구조를 보인다. 2024년 기준으로 미국 시장에서 약 7억 6,320만 달러의 매출을 기록하였으며, 이는 총 매출 8억 7,920만 달러 중 압도적인 비중을 차지한다. 이외에도 호주에서 5,800만 달러, 캐나다에서 3,320만 달러, 영국에서 2,050만 달러의 매출을 기록하였으며, 기타 국가들에서 약 4,330만 달러의 매출이 발생하였다. 이를 통해 Verra Mobility는 글로벌 시장 진출을 확대하고 있으나, 아직 북미 지역 의존도가 매우 높은 구조를 유지하고 있음을 알 수 있다.



Verra Mobility 지역별 매출 비중 추이

주요 서비스 구축 사례

Verra Mobility의 솔루션 주요 구축 사례는 다음과 같다.

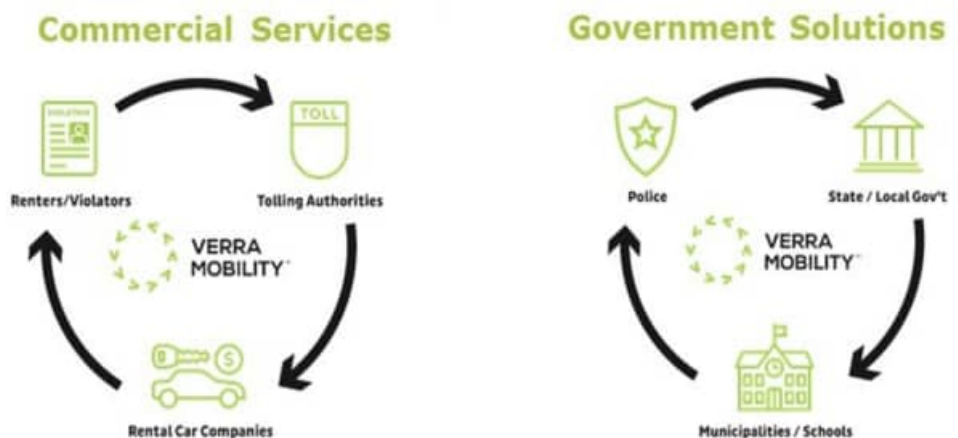
북미 내 Polk County 공립학교와 협력, 500대 이상의 스쿨버스존에 안전카메라를 설치, 차량 자동 감지 및 위반 인지 솔루션을 적용하였고 이를 통해 기존 대비 전체 위반 건수 대비 12%를 감소시켰다. 또한 유럽에서는 프랑스의 Rent A Car와 파트너십을 체결. 전자 결제 서비스를 해당 회사 차량에 적용하였고, 차량에 탑재된 전자 톨 장치 및 SW를 통해 전용 요금소 무정차 통과를 지원한다.

해당 사업은 약 50개 지점에서 시범 운영 후 전 유럽으로 확대 계획이 발표되었다. 이와 함께 2021년 Eurowag와 협력하여 스페인 및 포르투갈에서 상용차 대상으로 통합 전자 결제 솔루션을 제공하였으며 이는 유럽 내 이동성 플랫폼 고객에게 국경 간 운송 효율성을 크게 향상시킨 사례로 꼽힌다. 이처럼 Verra Mobility는 북미뿐만 아니라 여러 글로벌 기업들과 협업하여 세계 각 지역에 스마트 모빌리티 솔루션을 구축하며 스마트 시티로의 전환을 선도하고 있다.

Verra Mobility가 보유한 경쟁력

Verra Mobility는 도시 교통 솔루션 분야에서 기술적·비즈니스 측면 모두에서 높은 경쟁력을 보유하고 있으며, 이는 지속적인 성장의 기반이 되고 있다. 우선 기술적인 측면에서 도로 인프라와 IT 플랫폼을 통합하는 독보적인 역량을 확보하고 있다. 신호 위반 및 과속 단속을 위한 카메라, 차량 번호판 인식 장비(ALPR), 각종 센서 등 다양한 물리적 인프라를 자체 개발하고 있으며, 이러한 하드웨어 기반 시설과 백엔드 클라우드 시스템을 통합하는 End-to-End 시스템을 갖추고 있다. 이는 단순히 장비를 제공하는 수준을 넘어, 장비에서 수집된 데이터를 실시간으로 클라우드에 연계하고 이를 기반으로 교통 행위에 즉각적으로 대응하는 종합 솔루션의 형태를 갖추고 있다는 것을 의미한다. 특히, Verra의 차량-정부-클라우드 간 연계 기술은 진입장벽이 매우 높은 분야로 평가된다. 차량에 장착된 장치와 각 주정부의 벌금, 통행료 부과 시스템, 그리고 클라우드 기반 데이터베이스를 실시간으로 연계함으로써 차량의 이동과 위반 사항에 대해 자동으로 청구 및 알람이 가능하다. 이러한 기술은 각국 정부의 시스템 API 접근 권한과 차량 데이터를 필요로 하기 때문에 후발 기업이 진입하기 어려운 구조를 형성하고 있다.

Verra Mobility 클라우드 서비스 연동 구조



또한 Verra Mobility는 고정밀 ALPR(Automatic License Plate Recognition, 자동 번호판 인식) 기술을 자체 개발해 운영하고 있다. 이 기술은 차량의 속도, 주행 방향, 차량 모델, 번호판 번호까지 높은 정확도로 인식할 수 있으며, 야간이나 악천후, 고속 주행 환경에서도 오류율이 극히 낮다. 이와 같은 높은 신뢰도는 세계 각 도시의 교통 단속 및 안전관리 시스템에서 Verra Mobility의 솔루션이 핵심적 역할을 할 수 있는 근거가 된다. 뿐만 아니라, 통합형 SaaS(Software as a Service) 기반 플랫폼을 통해 교통 데이터 분석 및 관리를 가능하게 하고 있다. 정부 및 기업 고객은 관리자 대시보드, 실시간 리포트, 이벤트 알람 등 다양한 기능을 직관적인 인터페이스로 활용할 수 있으며, 교통 패턴, 사고 위험 지역, 벌금 발생 가능성 등 예측형 분석 결과를 제공받아 정책적·전략적 의사결정을 더욱 정교하게 수행할 수 있다.



Verra Mobility ALPR 제품 포트폴리오

독보적인 비즈니스 모델

비즈니스 모델 측면에서도 Verra Mobility는 독보적인 경쟁력을 구축하고 있다. 우선 B2G(Business to Government)와 B2B(Business to Business)를 연결하는 가교 역할을 수행하고 있다는 점에서 주목할 만하다. 미국을 비롯한 주요국 정부와의 대형 프로젝트를 수주하여 신뢰 기반의 레퍼런스를 확보하고, 이러한 정부 인프라와 연계된 데이터를 바탕으로 민간 기업(B2C) 시장으로 확장하는 전략을 펼치며 타 기업 대비 고객사 확장이 굉장히 용이한 포지셔닝을 구축했다. 또, 고객과의 장기계약을 통해 Lock-in 구조를 형성하고 있다. 미국 및 유럽 주요 도시 정부, 렌터카 기업 등과 수년간 지속되는 계약을 체결함으로써, 고객사가 다른 경쟁사로 전환하기 어려운 높은 전환비용을 자연스럽게 유도하고 있다. 이러한 Lock-in 구조를 통해 Verra Mobility는 안정적인 비즈니스가 가능하다.

매우 안정적인 현금흐름을 창출하는 사업구조를 보유하고 있다는 점도 특징적이다. 통행료, 벌금, 차량 등록 등은 특정 시점에만 발생하는 이벤트가 아니라, 일상적으로 반복되는 과금 시스템에 기반하고 있기 때문에 매일, 매월 지속적으로 수익이 발생하며 여기에 SaaS 형태의 플랫폼 수익모델까지 더해져 정기적인 구독 기반 매출 창출이 가능하다. 이는 향후 Verra Mobility가 지속적으로 안정적인 재무구조를 유지할 수 있는 핵심 요인으로 작용할 것으로 전망된다. 이처럼 Verra Mobility는 기술과 비즈니스 양 측면에서 통합성과 선도성을 갖춘 경쟁력을 바탕으로 글로벌 스마트시티 교통 시장에서 지속적인 성장을 이어가고 있다.

밀빠진 독에 물 붓기는 지양, 검증된 기술 디벨롭에 치중

Verra Mobility는 대규모 R&D 비용을 투입하는 전통적인 제조 기반보다는, 이미 상용화된 기술을 통합하고 그 효율을 높이는 방향의 기술 최적화 중심의 R&D 전략을 추구하고 있다. 2023년 기준 Verra Mobility의 전체 운영비용 대비 R&D 비용 지출 비율은 약 2~3%로 타 기업 대비 낮은 편에 속하나 센서 등 하드웨어 중심 개발보다는 SW플랫폼, 데이터 처리 효율화, 통합 API 시스템 개발 등에 집중하고 있음에 주목해야 한다.

이러한 Verra Mobility의 R&D전략은 낮은 비용으로 빠른 기술 반영과 시장 대응이 가능하게 한다. 자체적인 카메라, 센서를 제조하기 보다는 기존 검증된 하드웨어를 조달하여 데이터 플랫폼 및 통합 API 시스템과 연동시키는 서비스는 개발 리스크, 자본집약도를 최소화하고 유연한 제품 확장을 가능하게 한다. 또한 클라우드 기반의 플랫폼 개발을 다양한 지역 규제나 고객의 니즈에 맞춰 빠르게 커스터마이징이 가능하며, 글로벌 사업 확장을 용이하게 한다. 이처럼 Verra Mobility는 낮은 투자 비용에도 불구하고, 운영 최적화 기술 모델과 서비스 기반의 혁신전략을 통해 글로벌 사업 확장에 있어 지속가능성을 확보하고 있다.

M&A도 훌륭한 성장전략

Verra Mobility는 스마트 모빌리티 분야에서의 경쟁력 강화를 위해 여러 차례 인수합병을 진행하였으며, 그 중에서도 American Traffic Solutions(ATS)의 인수는 회사의 전략적 전환을 이끈 중요한 사례로 평가된다. ATS는 교통 위반 단속 카메라, 통행료 징수 시스템, 주차 관리 솔루션 등 지능형 교통 시스템 기업으로, 2018년 10월 Gores Holdings II와의 합병을 통해 Verra Mobility로 재탄생하였다. 이 과정에서 ATS는 Highway Toll Administration(HTA)와 Euro Parking Collection(EPC)과 함께 인수되어, Verra Mobility의 글로벌 교통 기술 포트폴리오의 핵심 축을 형성하였다 Verra Mobility는 ATS 인수를 통해 북미 및 유럽을 중심으로 한 교통안전 및 통행료 관리 시장에서의 입지를 확장하였으며, ATS의 기술력과 인프라를 기반으로 스마트 모빌리티 솔루션을 통합하였다. 특히 ATS의 교차로 단속 카메라, 교통 위반 티켓 발행 시스템, 통행료 징수 기술은 Verra Mobility의 기존 솔루션과 시너지를 이루어, 도시 모빌리티 솔루션의 경쟁력을 강화하였다. 또한, 2022년 4월에는 Redflex Holdings Limited를 인수하였다. Redflex는 교통 단속 카메라 및 위반 적발 시스템 분야에서 세계적인 선도기업이며 이 인수로 Verra Mobility는 북미뿐만 아니라 호주, 중동, 아시아 시장으로의 사업 확장 기반을 확보하였다. Redflex의 광범위한 글로벌 고객 네트워크와 첨단 단속 기술은 Verra Mobility의 글로벌 시장 경쟁력을 크게 강화하였다. 이외에도 여러 소규모 스타트업 및 기술 기업들을 전략적으로 인수하여, AI 기반 영상 분석, 데이터 통합 플랫폼, 전기차 충전 인프라 연계 기술 등 신기술 확보에 힘쓰고 있으며 기술력 확보와 시장 점유율 확대를 통해 통합 플랫폼 기반의 서비스 확장과 글로벌 네트워크 확충을 동시에 추진하고 있다.

주요기업 M&A 연혁

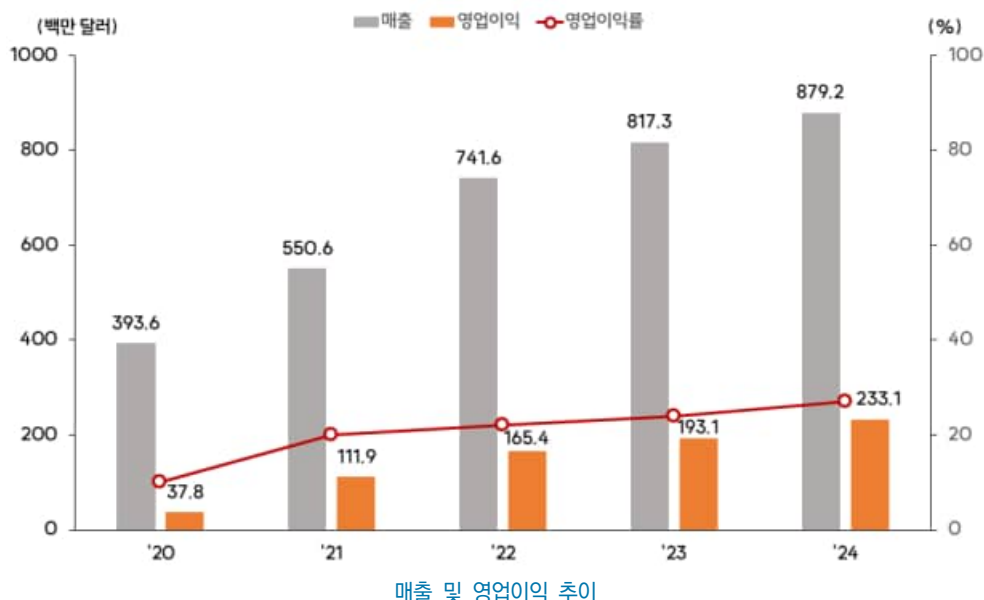


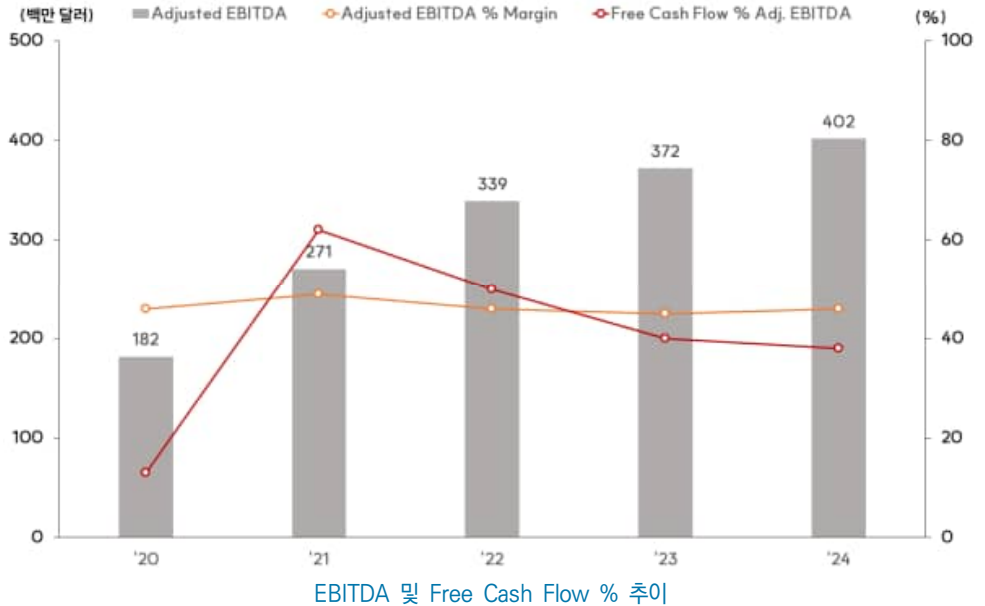
공공 수주 기반 안정적인 현금흐름 유지

Verra Mobility 2024년 기준 매출액은 약 8억 7,920만 \$, 영업이익은 약 2억 3,310만 \$ 수준으로 2020년 매출 3억 9,360만 달러 대비 약 22.3%의 연평균 성장을 기록하고 있으며 미국 내 지속적 도시 확장 및 해외 시장 매출 증가가 이를 견인하고 있다.

또한 2025년 7월 기준 시가총액은 약 42억 달러 수준으로, 안정적인 현금흐름과 높은 수익성으로 꾸준한 기관투자 수요가 이어지고 있다. '24년 기준 전체 매출 중 약 44%를 공공 부문에서 발생시키고 있으며, 나머지 56%는 렌터카 기업이나 차량 운영 기업 등 민간 부문에서 발생한다. 긴 계약기간과 안정적인 수익을 제공하는 공공 부문 선수주를 통해 민간 부문으로의 빠른 확장 전략을 실행하고 있으며 이를 통해 공공, 민간과의 균형 잡힌 사업을 영위하고 있다.

Verra Mobility는 데이터 중심 SaaS 플랫폼과 API 기반 서비스 중심의 기술 모델을 유지하며 향후 AI 기반 사고 분석, EV 충전 관리, 실시간 데이터 연동 기능을 포함한 지능형 통합 플랫폼으로의 진화를 계획하고 있다. Verra Mobility는 스마트 모빌리티 시장 내에서 플랫폼 중심 반복 수익 모델, 파트너 중심의 서비스 확장, 데이터 기반 기술 진화, 투자자와의 투명한 소통 전략이라는 네 가지 축을 중심으로 중장기적인 성장 전략을 집행하고 있으며, 이를 통해 글로벌 시장에서 지속 가능한 경쟁력을 확보해 나가고 있다.





비즈니스 모델의 성공 요인과 고객 확보 전략

Verra Mobility의 핵심 성공 요인은 첫째, 지속 가능한 반복 수익 구조에 있다. 이 회사는 교통 위반 단속, 통행료 징수, 주차 관리 등의 분야에서 고객 당 지속적인 서비스 계약을 유지하며, 매월 반복적으로 발생하는 수익 기반(MRR, Monthly Recurring Revenue)을 확보하고 있다. 둘째, 다양한 지역 정부 및 플릿 고객과의 고착된 파트너십 구조도 성공의 핵심 요소다. 스쿨존 속도 단속, 정지암 카메라, 통학버스 안전 프로그램 등 공공안전과 직결되는 영역에서 지방정부와 협력함으로써 단기적인 매출을 넘어 장기적인 계약 관계를 유지하고 있다. 셋째, Verra Mobility는 하드웨어 제조가 아닌 데이터 기반 플랫폼과 SaaS 운영 최적화에 집중함으로써 자산 경량화와 기술 유연성을 동시에 달성하고 있다.

고객 확보 전략으로는 첫째, 전략적 M&A를 통한 고객 네트워크 확대가 있다. ATS, Redflex, T2 Systems 등의 인수를 통해 다양한 지역에서의 기존 고객을 Verra Mobility의 플랫폼에 통합하였고, 이를 통해 고객 전환 비용을 최소화하면서 사업 확장을 실현하였다. 둘째, 통합형 모빌리티 솔루션 제공을 통해 다수 기능을 단일 계약으로 제공하는 방식도 고객 확보에 효과적이다. 예컨대, 스쿨존 속도 단속 카메라, 위반 관리 시스템, 주차 솔루션, 통행료 자동화 기능 등을 통합 제공함으로써 공공기관의 운영 효율을 높이고 서비스 간 연계성과 일관성을 제공한다. 셋째, 서비스 확대 전략도 주목할 만하다. Hertz, Avis, Uber, Amazon 등 대규모 물류 및 렌터카 기업과의 협업을 통해 차량 수 기반 과금 모델을 구축하여, 고객 수와 차량 운영량 증가에 따라 수익이 자연스럽게 확대되는 구조를 만들었다.

1. Deep Customer Relationships

BUILD deep meaningful relationships with customers based on trust

95%+

Customer Renewal Rate¹

4. Management and Execution

UNDERPINNED by a robust standard business system that drives growth, efficiency and talent development



2. Differentiated Solutions

CREATE new opportunities to serve based on service excellence and understanding of customer needs



3. M&A and Innovation

ACCELERATED by M&A & Innovation



A proven 'flywheel' that delivers consistency and growth

고객 중심의 핵심 성장 전략

Verra Mobility가 직면한 리스크

Verra Mobility가 직면한 주요 사업 및 기술적 리스크는 다음과 같다.

첫째, 지역 정부 의존도가 높은 사업 구조는 지방 선거, 정책 변경, 예산 삭감 등의 외부 변수에 취약할 수 있다. 이를 극복하기 위해 Verra Mobility는 공공사업 비중을 유지하면서도 민간 고객 및 렌터카/물류사와의 계약 확대를 통해 수익 구조를 다변화하고 있다.

둘째 데이터 보안 및 개인정보 보호 문제는 지속적인 리스크 요인이다. 교통 단속 및 차량 위치 정보 등 민감 데이터를 다루는 만큼 GDPR(유럽 일반 개인정보보호법) 및 미국 내 각 주의 데이터 규제에 대응하기 위한 암호화 시스템, 익명화 기술, 보안 인증 획득 등을 강화하고 있다.

셋째, 기술 통합 및 유지보수 비용 상승도 리스크 중 하나다. 다양한 인수 기업의 시스템을 통합하는 과정에서 발생하는 비효율을 줄이기 위해 Verra Mobility는 클라우드 기반 서비스를 도입하고, 서비스 간 API 연동 구조를 통해 시스템 복잡도를 점진적으로 단순화하고 있다.

우리가 얻을 수 있는 시사점

Verra Mobility는 스마트 모빌리티 산업 내에서 독자적인 사업 모델과 기술 전략을 기반으로 지속 성장하고 있는 대표적 기업이다. 반복 수익 기반의 정부 및 민간 계약 구조, 인수합병을 통한 빠른 시장 확장, 그리고 하드웨어보다는 데이터·소프트웨어 중심의 유연한 기술 운영이 핵심 경쟁력으로 작용하고 있다.

특히 교통 안전, 통행료 징수, 주차 솔루션 등 사회적 가치를 내포한 분야에서 안정적인 고객층을 확보하고 있으며, 플랫폼 서비스 확대와 글로벌 인프라 구축을 통한 향후 성장 잠재력도 높게 평가된다. 다만 정책 및 규제 변화, 데이터 보안 리스크, 기술 통합 비용 등은 여전히 주요 과제로 남아 있으나, 이에 대한 분산 전략과 지속적인 기술 개선 노력을 통해 장기적인 사업 안정성과 지속가능성을 유지하고 있다는 점에서 Verra Mobility는 스마트 교통 분야의 유망한 글로벌 리더로 위상을 강화하고 있다고 보여진다.

Verra Mobility의 사례는 스마트 모빌리티 및 교통 관리 분야에서 한국 기업들에게 여러 중요한 시사점을 제공한다. 첫째, Verra Mobility는 단순한 기술 공급이 아닌, 데이터 기반의 지속가능한 서비스 모델을 구축함으로써 반복적인 수익 구조를 확보하고 있다.

이는 하드웨어에 집중된 국내 교통·인프라 기업들에게 서비스형 교통관리(Traffic-as-a-Service)나 플랫폼형 비즈니스 모델로의 전환 필요성을 시사한다. 둘째, Verra Mobility는 교통 단속, 통행료 징수, 주차 등 일상적인 도시 문제를 클라우드 기반의 통합 시스템으로 풀어내고 있는데, 이는 한국의 고도화된 교통 인프라 및 공공데이터 시스템과도 연계 가능한 영역으로, 정부-민간 협업을 통한 사업 기회를 모색할 수 있다.

무엇보다, 한국이 보유한 세계 최고 수준의 5G 기술력과 통신 인프라는 Verra Mobility의 데이터 수집 및 실시간 운영 모델보다 한 단계 높은 기술적 우위를 제공할 수 있는 기반이다. 초저지연 통신과 고속 대용량 데이터 전송이 가능한 한국의 5G 환경은, 고화질 실시간 차량 인식, AI 기반 교통 흐름 분석, 스마트 시티 내 자율주행 연계 교통 제어 등 고차원의 통합 교통 기술 구현에 있어 경쟁국보다 유리한 위치에 있다.

Verra Mobility가 각 기능을 API 단위로 연결하고 클라우드에서 통합 관리하는 방식에 비해, 한국 기업들은 5G와 MEC(모바일 엣지 컴퓨팅) 기반의 분산형 실시간 교통관리 플랫폼을 앞서 구현할 수 있는 기술 조건을 갖추고 있다.

따라서 Verra Mobility의 전략은 단순 벤치마크를 넘어, 한국이 스마트 시티 및 미래 모빌리티 산업에서 기술 주도형 솔루션 수출국으로 도약하기 위한 서비스 설계 및 수익 모델 참고사례로서 의미가 크며, 특히 기술 기반 서비스 모델의 전환, 통신 인프라와 연계된 교통 플랫폼 전략, 민간-공공 협업 중심의 데이터 운영 체계 등을 중심으로 적극적인 사업 개발이 요구된다.