MIRAE ASSET
미래에셋증권

Market Insight
2026.2.24

박광남
kwangnam.park@miraeasset.com

스페이스 &

SpaceX 밸류에이션에 대한 생각

- Starship 기반의 페이로드 캐파 폭증, 우주 데이터센터라는 거대 캡티브 수요로 소화
- 1.5만 대 Gen3 위성망 구축을 통한 D2C 비즈니스 본격화, 제2의 Cash Cow 기대
- 발사체-통신망-연산으로 이어지는 완벽한 수직계열화, 밸류에이션의 구조적 리레이팅

Executive Summary: 밸류에이션의 패러다임 전환

최근 자본 시장을 중심으로 SpaceX의 1.2조~1.5조 달러 규모 기업가치에 대한 논의가 활발해지고 있다. "SpaceX의 향후 폭발적 성장은 과연 어디서 기인할 것인가?"라는 질문은 이 천문학적 밸류에이션의 타당성을 가늠하는 핵심 화두다. 제한적인 정보를 활용한 단순한 단기 매출 추정이나 전통적인 밸류에이션 배수 기반의 접근만으로는 현재 구축 중인 거대한 우주 생태계의 잠재력을 온전히 담아내는 데 명백한 한계가 존재한다. 따라서 Starship의 압도적인 발사 캐파(Capa) 확장'과 Gen3 위성망의 물리적 수용 능력이라는 인프라 관점에서 SpaceX의 구조적 경쟁력을 분석하고 타당성을 점검하는 과정이 필수적이다.

이 과정에서 가장 주목해야 할 첫 번째 핵심은 SpaceX 특유의 공급이 수요를 창출하는 수직계열화 생태계다. 과거 Falcon 9이 재사용 기술로 급증한 페이로드 캐파를 자사의 Starlink라는 캡티브 물량으로 소화했듯, Starship이 가져올 연간 수십만 톤 단위의 대규모 수송력 역시 거대한 자체 수요를 필요로 한다. 앞서 FCC 신청안을 통해 구체화된 100만 대 규모의 우주 데이터센터 구축 계획은 단순한 구상을 넘어, 폭발적인 발사 공급에 상응하는 거대 수요처를 선제적으로 마련하고 통신을 넘어 연산 영역까지 생태계를 확장하려는 고도의 캡티브 창출 전략이라고 판단한다.

Starship이 창출하는 거대한 인프라 혁신과 더불어, 밸류에이션을 견인하는 또 다른 강력한 축은 D2C(Direct-to-Cell) 비즈니스의 개화와 유휴 시장의 수익화다. 1.5만 대 규모의 Gen3 위성망은 절대적 물리적 음영지역(3.5억 명)에는 메인 인터넷을, 지상망 커버리지 내 기존 모바일 사용자(47억 명)에게는 끊김 없는 연결을 보완재(SCS)로 제공하는 엄청난 규모의 경제 모델이다. 단 1.5만 대의 위성망만으로도 1억 명 이상의 가입자를 온전히 수용할 수 있으며, 글로벌 통신사와의 전략적 제휴를 통해 막대한 유휴 가입자를 흡수함으로써 우주 데이터센터 본격화 이전 SpaceX에 연간 수백억 달러를 안겨줄 제2의 Cash Cow가 될 것이다.

결과적으로 압도적 원가 경쟁력을 지닌 발사체가 자체 통신망과 차세대 연산 인프라를 직접 쏘아 올리며 산업의 진입 장벽을 지속적으로 높이는 이 완벽한 수직계열화는, 시장에서 거론되는 1.5조 달러 규모의 기업가치를 뒷받침하는 탄탄한 구조적 근거로 작용할 것이다. SpaceX는 단순한 우주 운송 기업을 넘어, 다가올 미래 우주 경제 전반이 기반을 두어야 할 필수 인프라 플랫폼으로 진화하고 있다.

로켓 경제학의 진화: 공급이 창출하는 캡티브 마켓의 스노우볼

현재 SpaceX의 주력 발사체인 Falcon 9은 2025년 기준 연간 165회 발사라는 경이적인 페이스를 기록하며 상업 우주 시장을 장악했다. 1회 발사당 17.5톤(LEO 기준)의 페이로드를 가정할 때, Falcon 9 편대가 궤도에 올리는 연간 수송량은 약 2,888톤에 달한다. 25년 기준 Falcon 9 편대는 20~25대 수준으로 추정된다.

그러나 1회 발사당 150톤의 탑재량을 자랑하는 Starship이 가동되면 이 수치는 완전히 새로운 차원으로 진입한다. 실제로 SpaceX 발사 역량 모델을 비교해 보면, Starship은 Falcon 9과 동일하게 연간 165회만 발사하더라도 단일 페이로드의 압도적 격차로 인해 연간 총 24,750톤을 궤도에 올릴 수 있다. 이는 기존 대비 8.6배 증가한 수치이며, 결과적으로 내부 수송 한계 비용을 kg당 100달러 수준까지 급감시킨다.

여기에 운용 선단 규모가 증가하고 재사용 턴어라운드 주기가 단축되는 시나리오를 대입하면, Starship의 파괴력은 기하급수적으로 커진다. 선단이 100기로 늘어나고 14일 주기로 가동되는 성숙한 운용 시나리오에서는 연간 발사 횟수가 2,600회를 상회하며, 연간 약 39만 톤이라는 경이적인 수송량을 달성하게 된다. 이는 Falcon 9의 현재 수송량 대비 무려 135배에 달하는 규모다.

표 1. SpaceX 발사 역량 모델 (Falcon 9 vs Starship)

구분	Falcon 9 기본 (25년 기준)	Starship(추정)
연간 궤도 발사 횟수	165	165
LEO 페이로드 (kg)	17,500	150,000
상업용 발사 단가 ($)	70,000,000	70,000,000
내부 한계 비용 ($)	15,000,000	15,000,000
활성 부스터/선단 수	25	25
연간 총 LEO 페이로드 (톤/년)	2,888	24,750
상업용 kg당 단가 ($/kg)	4,000	467
내부 kg당 단가 ($/kg)	857	100

자료: 미래에셋증권 리서치센터

표 2. Starship 운용 시나리오별 페이로드 변화 추이

시나리오	운용 선단 (기)	턴어라운드 (일)	연간 발사 (회)	연간 LEO 페이로드 (톤)	Falcon 9 대비 (배수)
기본: 25기, Falcon 9 동일 빈도	25	55.3	165	24,750	8.6
25기, 30일 턴어라운드	25	30	304	45,625	15.8
25기, 14일 턴어라운드	25	14	652	97,768	33.9
25기, 7일 턴어라운드	25	7	1304	195,536	67.7
50기, Falcon 9 동일 빈도	50	55.3	330	49,500	17.1
50기, 30일 턴어라운드	50	30	608	91,250	31.6
50기, 14일 턴어라운드	50	14	1304	195,536	67.7
100기, Falcon 9 동일 빈도	100	55.3	660	99,000	34.3
100기, 14일 턴어라운드	100	14	2607	391,071	135.4
100기, 7일 턴어라운드	100	7	5214	782,143	270.9

자료: 미래에셋증권 리서치센터

나아가 상업용 및 내부 한계 비용의 민감도를 분석해 보면 Starship 경제성의 탄력성이 더욱 명확히 드러난다. Starship의 상업용 발사 단가나 내부 한계 비용이 예상보다 높게 책정되어 발사당 5,000만 달러에서 1억 달러 수준에 이른다 하더라도, 150톤이라는 압도적 적재량 덕분에 기존 Falcon 9 대비 $/kg 기준으로는 여전히 수 배 이상의 확고한 비용 절감 우위를 점하게 된다. 게다가 장기적으로는 완전 재사용과 고빈도 발사에 따라서 가격은 더 낮아질 가능성이 크다고 판단한다.

표 3. Starship 상업용 및 내부 단가 민감도 ($/kg) — Falcon 9은 상업용 $70M, 내부 $15M

분류	1회 발사 비용(M)	Falcon 9 $/kg (고정)	Starship $/kg	Falcon 9 대비 비용 절감 (배)
상업용	70	4,000	467	8.57
	100	4,000	667	6
	150	4,000	1,000	4
	200	4,000	1,333	3
내부용	15	857	100	8.57
	25	857	167	5.14
	50	857	333	2.57
	100	857	667	1.29

자료: 미래에셋증권 리서치센터

Starship이 초래할 막대한 연간 수십만 톤 단위의 잉여 수송력은 기존 전통적인 상업 우주 시장의 수요만으로는 결코 소화될 수 없다. 공급이 지속적으로 팽창하는 구조 속에서, SpaceX는 이 거대한 인프라를 활용하여 부가가치를 창출할 수 있는 압도적인 규모의 자체 캡티브 마켓이 필수적이었다. 과거 Falcon 9의 잉여 수송력이 통신 기반의 Starlink를 안착시켰다면, Starship의 잉여 수송력은 우주 데이터센터 기반의 연산 인프라 확충으로 연결된다.

우주 데이터센터 인프라가 실질적인 연산 능력을 얼마나 확보할 수 있는지는 결국 발사체의 연간 궤도 수송량과 위성 1기당 질량의 함수로 결정된다. 지난번에 발간된 'SpaceX-Xai 합병: 오비탈 컴퓨트와 우주 제조업' 자료에 명시된 바와 같이, 현재 기술 수준에서 100kW급 전력 및 방열 시스템을 갖춘 위성의 질량은 약 3~5톤에 육박할 것으로 추정된다. 동일한 수송 캐파 하에서도 위성 하드웨어의 경량화 달성 여부에 따라 궤도상에 추가되는 데이터센터 연산량은 극명한 차이를 보이게 된다.

예를 들어, 25기의 Starship 선단이 운영되는 기본 시나리오(연간 24,750톤 수송)를 가정할 때, 위성 1기당 질량이 5톤에 머문다면 연간 궤도에 추가되는 연산량은 약 0.495 GW 수준에 그친다. 반면 차세대 소재 및 방열 기술 혁신을 통해 위성 질량을 1톤으로 경량화하는 데 성공할 경우, 동일한 발사 인프라만으로도 연간 2.475 GW의 막대한 컴퓨팅 파워를 우주에 추가할 수 있게 된다.

나아가 100기의 Starship 선단이 14일 주기로 가동되는 공격적 운용 환경 하에서 1톤급 위성이 대량 양산될 경우, 매년 약 39.1 GW, 5년 누적으로 195.5 GW라는 기존 지상 데이터센터 규모를 상회하는 압도적인 연산 인프라 구축이 가능해진다. 결국 SpaceX 입장에서 위성의 경량화와 하드웨어 혁신은 단순한 기술 개선을 넘어, 거대 인프라 구축의 성패를 가를 핵심 열쇠가 될 것이다.

표 4. 우주 데이터센터 위성 배치 및 연산량 추가 시나리오 (위성당 100kW 가정)

단계	연간 LEO 페이로드 (톤)	위성당 추정 질량 (톤)	연간 배치 위성 (대)	연간 추가 연산량 (GW)	5년간 누적 연산량 (GW)
Falcon 9 기본 (165회 발사, 17.5톤)	2,888	1	2,888	0.289	1.4
		3	963	0.096	0.5
		5	578	0.058	0.3
Starship 기본 (25기, Falcon 9 동일 빈도)	24,750	1	24,750	2.475	12.4
		3	8,250	0.825	4.1
		5	4,950	0.495	2.5
Starship 성숙 (50기, 30일 턴어라운드)	91,250	1	91,250	9.125	45.6
		3	30,417	3.042	15.2
		5	18,250	1.825	9.1
Starship 공격적 (100기, 14일 턴어라운드)	391,071	1	391,071	39.107	195.5
		3	130,357	13.036	65.2
		5	78,214	7.821	39.1
머스크 최종 목표 (연간 100만 톤)	1,000,000	1	1,000,000	100	500
		3	333,333	33.333	166.7
		5	200,000	20	100

자료: 미래에셋증권 리서치센터

D2C 비즈니스의 개화: Gen3 위성과 유휴 시장의 수익화

SpaceX가 최근 FCC에 제출한 1.5만 대 규모의 Gen3(3세대) 위성망 구축 계획은, 기존 지상 안테나(Dish) 기반의 초고속 브로드밴드 영역을 넘어, 별도의 수신기 없이 전 세계 수십억 명의 스마트폰과 직접 연결되는 D2C(Direct-to-Cell) 비즈니스로의 구조적 확장을 시사한다.

D2C의 본질적인 수익 모델은 단순한 데이터 사용량 기반이 아니다. 언제 어디서나 연결된다는 커버리지와 안심에 가격을 매기고, 글로벌 통신사(MNO)들과의 도매/번들링 계약을 통해 지상망의 한계로 방치되었던 막대한 유휴 가입자 기반을 일거에 확보하는 규모의 경제 모델이라고 판단한다. 따라서 SpaceX의 D2C 타겟 시장은 크게 (A) 언더서브드 메인형(지상망 부재 지역의 메인 인터넷)과 (B) 보험형(도심/일반 지역의 SCS 보완망)의 두 가지 축으로 분리하여 접근해야 한다.

1) 타겟 시장(TAM)의 정의: 왜 3.5억 명에서 47억 명인가?

단순히 전 세계 인구를 잠재 고객으로 산정하는 것은 과대 추정의 오류를 범할 수 있다. D2C 비즈니스의 정확한 밸류에이션을 위해서는 메인 인터넷으로 사용할 수밖에 없는 물리적 음영지역 인구와, 지상망을 보조하는 보험형 부가 서비스로 활용할 인구를 엄격히 분리하여 접근해야 한다.

가장 확실한 핵심 타겟인 언더서브드 코어 TAM은 글로벌 이동통신 데이터상 모바일 브로드밴드 혜택을 전혀 받지 못하는 커버리지 갭 인구인 약 3.5억 명(전 세계 인구의 4%)으로 산정된다. 이들은 지상 인프라 투자가 사실상 불가능한 지역에 거주하므로 D2C가 유일하고 직관적인 메인 인터넷 수단이 된다. 나아가 현재 스마트폰 생태계에서 유의미한 인터넷 경험을 보장하기 위해서는 최소 4G(LTE)급 환경이 요구된다는 점을 고려해 타겟을 확장할 수 있다. 국제 통신 지표에 따르면 3G 이상 커버리지는 96%에 달하나 4G 커버리지는 92% 수준에 머문다. 즉, 통신망 자체가 없는 4% 인구에 3G망만 존재하여 4G 접속이 불가한 LTE 갭 인구 4%를 더하면, 인프라 관점에서 D2C를 주력으로 사용할 잠재 수요층은 전 세계 인구(약 82억 명)의 8%인 약 6.5억 명의 언더서브드 확장 TAM으로 늘어난다.

반면, 도심 등 일반 지상망 커버리지 거주자가 산악, 해상, 비행기 등 이동 시 끊김 없는 연결과 안심을 얻기 위해 가입하는 위성-지상파 보완(SCS) 모델인 보험 및 보완형 TAM은 모바일 인터넷 실제 사용자 기준인 약 47억 명으로 고정했다. 전 세계 모바일 가입자가 56억 명에 달함에도 이를 47억 명으로 제한한 이유는, 커버리지 내에 거주하면서도 단말기 가격이나 디지털 리터러시 문제로 인터넷을 사용하지 않는 사용 갭(Usage Gap, 약 30억 명) 인구를 배제하여 과대 추정을 방지하기 위함이다. 결과적으로 이 47억 명의 거대 시장은 위성의 물리적 용량 한계보다는, 통신사와의 파트너십을 통해 기확보된 고객들로부터 실제 채택률(Adoption Rate)을 얼마나 끌어내느냐가 사업 성패의 관건이 될 것이다.

2) 위성 캐파(Capacity) 역산을 통한 서비스 수용 능력 추정

SpaceX가 1.5만 대의 Gen3 위성망을 통해 실제 확보 가능한 유휴 고객 수와 그에 따른 매출 잠재력을 가늠하기 위해서는, 위성의 공학적 스펙을 바탕으로 서비스 수용 능력을 역산해 내는 과정이 필요하다.

본 밸류에이션 모델은 SpaceX가 확보한 미국 내 D2C 다운링크 할당 대역폭 55 MHz(SCS 대역 10 MHz 및 MSS 대역 45 MHz 합산)를 기초로 산정되었다. 여기에 주파수 효율성(Spectral Efficiency)과 재사용 계수 등을 적용하는 물리적 통신 산식($C_{D2C} \approx BW \times \eta \times R$)에 SpaceX가 시사한 차세대 위성 용량의 20~100배 증대 목표를 대입하여 교차 검증한 결과, 위성 1기당 D2C 피크 유효 처리량은 합리적 상단인 1.5 Gbps(1,500 Mbps) 수준으로 도출된다.

이를 바탕으로 지상망이 없는 곳에서도 원활한 웹서핑이 보장되는 3 Mbps의 속도를 1인당 목표 품질(QoS)로 설정했다. 또한, 가입자 전원이 24시간 내내 데이터를 쓰지 않는다는 점을 고려해 하루 중 트래픽이 집중되는 혼잡시간 동시활성률(Busy Hour)을 5%로, 위성이 트래픽 수요 지역 위를 지날 때 실제 매칭되어 쓰이는 유효 가용률을 70%로 보수적으로 가정했다.

이러한 공학적 수치들을 종합하여 계산하면, 위성 1기당 약 7,000명의 언더서브드 메인형 가입자를 감당할 수 있다는 산술적 결론이 도출된다. 즉, 계획된 1.5만 대의 위성망 구축이 완료될 경우, SpaceX는 전 세계 통신 음영지역에 방치되어 있던 무려 1.05억 명의 글로벌 유휴 고객에게 3Mbps급의 안정적인 메인 인터넷 서비스를 단독으로 제공할 수 있는 강력한 인프라를 갖추게 되는 것이다.

3) D2C 비즈니스 매출 추정 시나리오 및 시사점

이러한 물리적 용량 분석은 D2C 비즈니스의 잠재력을 구체적인 수치로 증명한다. 단 1.5만 대의 위성망만으로도 1억 500만 명의 가입자에게 양질의 메인 인터넷 서비스를 안정적으로 제공할 수 있다. 이는 코어 TAM(3.5억 명)의 30%에 달하는 거대한 수요를 단일 인프라로 온전히 소화할 수 있는 캐파다.

구체적으로 3.5억 명 규모의 코어 TAM 시나리오를 가정해 볼 때, 채택률이 30%에 도달하게 되면 가입자 수가 1.05억 명이 되어 1.5만 기 위성이 제공할 수 있는 물리적 제공 한도에 도달하게 된다. 이는 현재 수준의 위성망만으로도 코어 시장의 30%를 온전히 방어하며, ARPU 10달러 가정 시 연간 약 126억 달러의 막대한 기저 매출을 창출할 수 있음을 의미한다.

나아가 LTE 인프라 갭까지 포함한 6.5억 명의 확장 TAM 시나리오로 넘어가면 모수가 커진 만큼, 불과 16% 수준의 채택률만 기록해도 1.5만 기의 용량 캡에 부딪히게 된다. 이는 역설적으로 향후 SpaceX가 추가적인 대규모 가입자를 유치하고 데이터 트래픽 증가에 대응하기 위해서는 통신 위성군을 3만 대, 5만 대 이상으로 지속적으로 확장해 나가야 함을 시사한다.

표 5. 언더서브드 메인형(3 Mbps) 시나리오 1 — 코어 TAM 350M

채택률	요구(M)	제공(M)	요구매출($B, $5/$10/$15)	제공매출($B, $5/$10/$15)	필요위성(기)	추가위성(기)
10%	35	35	2.1 / 4.2 / 6.3	2.1 / 4.2 / 6.3	5,000	0
20%	70	70	4.2 / 8.4 / 12.6	4.2 / 8.4 / 12.6	10,000	0
30%	105	105	6.3 / 12.6 / 18.9	6.3 / 12.6 / 18.9	15,000	0
40%	140	105	8.4 / 16.8 / 25.2	6.3 / 12.6 / 18.9	20,000	5,000
50%	175	105	10.5 / 21.0 / 31.5	6.3 / 12.6 / 18.9	25,000	10,000
60%	210	105	12.6 / 25.2 / 37.8	6.3 / 12.6 / 18.9	30,000	15,000
70%	245	105	14.7 / 29.4 / 44.1	6.3 / 12.6 / 18.9	35,000	20,000
80%	280	105	16.8 / 33.6 / 50.4	6.3 / 12.6 / 18.9	40,000	25,000

자료: 미래에셋증권 리서치센터

표 6. 언더서브드 메인형(3 Mbps) 시나리오 2 — 확장 TAM 650M

채택률	요구(M)	제공(M)	요구매출($B, $5/$10/$15)	제공매출($B, $5/$10/$15)	필요위성(기)	추가위성(기)
10%	65	65	3.9 / 7.8 / 11.7	3.9 / 7.8 / 11.7	9,286	0
20%	130	105	7.8 / 15.6 / 23.4	6.3 / 12.6 / 18.9	18,572	3,572
30%	195	105	11.7 / 23.4 / 35.1	6.3 / 12.6 / 18.9	27,858	12,858
40%	260	105	15.6 / 31.2 / 46.8	6.3 / 12.6 / 18.9	37,143	22,143
50%	325	105	19.5 / 39.0 / 58.5	6.3 / 12.6 / 18.9	46,429	31,429
60%	390	105	23.4 / 46.8 / 70.2	6.3 / 12.6 / 18.9	55,715	40,715
70%	455	105	27.3 / 54.6 / 81.9	6.3 / 12.6 / 18.9	65,000	50,000
80%	520	105	31.2 / 62.4 / 93.6	6.3 / 12.6 / 18.9	74,286	59,286

자료: 미래에셋증권 리서치센터

반면, 저빈도 사용을 전제로 하는 보험형(SCS 보완) 서비스 시장은 데이터 사용량이 극히 제한적이므로 혼잡시간 동시활성률이 0.1% 이하로 떨어진다. 따라서 이 시장에서는 위성의 용량 한계가 사실상 무의미하게 적용된다. 47억 명이라는 막대한 모바일 인터넷 사용자를 바탕으로 통신사(MNO)와의 제휴를 통해 채택률을 확보하는 것이 핵심이다. 보수적으로 10%의 채택률만 달성하더라도 ARPU 10달러 기준 연간 약 564억 달러라는 캐시카우를 창출할 수 있는 잠재력을 지니고 있다.

표 7. 보험형(SCS 보완) 시나리오 — 단일 TAM 4.7B

채택률	가입자(M)	연매출($B, $5/$10/$15)
0.50%	23.5	1.4 / 2.8 / 4.2
1.00%	47	2.8 / 5.6 / 8.5
2.00%	94	5.6 / 11.3 / 16.9
3.00%	141	8.5 / 16.9 / 25.4
5.00%	235	14.1 / 28.2 / 42.3
7.50%	352.5	21.1 / 42.3 / 63.5
10%	470	28.2 / 56.4 / 84.6
15%	705	42.3 / 84.6 / 126.9
20%	940	56.4 / 112.8 / 169.2

자료: 미래에셋증권 리서치센터

SpaceX 종합 밸류에이션 및 시사점: 1.5조 달러의 타당성과 우주 수요의 확장

앞서 살펴본 두 가지 핵심 축—Starship의 물리적 캐파 확장과 D2C 비즈니스의 수익성 잠재력—은 SpaceX의 밸류에이션을 재평가하는 기반이 된다.

가장 주목해야 할 시사점은, D2C 비즈니스의 극대화를 위해 향후 통신 위성군을 1.5만 대에서 7만 대 수준까지 늘린다 하더라도, 연간 수십만 톤에 달하는 Starship의 막대한 수송 역량을 온전히 채우기에는 부족하다는 점이다. 타 우주 기업들이 발사할 화물이 부족하여 경제성을 고민하는 시기에, SpaceX는 이 잉여 수송력을 바탕으로 100만 대 규모의 우주 데이터센터와 같은 새로운 스케일의 자체 캡티브 생태계를 구축해 나가는 흐름을 보여준다.

이러한 맥락에서 현재 자본 시장에서 거론되는 SpaceX의 1.2조~1.5조 달러 수준의 기업 가치는 단순한 기대감의 결과로만 보기 어렵다고 생각한다. 이는 단일 발사체 서비스 매출이나 초고속 인터넷 판매 마진의 합산을 넘어서는 개념이다. 압도적 원가 경쟁력을 지닌 발사체(공급) 인프라가 자체 통신망(브로드밴드, D2C)과 차세대 연산 인프라(우주 데이터센터)를 확보하며 산업 내 진입 장벽을 지속적으로 높이는 수직계열화 모델은, SpaceX가 지닌 독보적인 경쟁 우위 요소로 평가받기에 충분하다.

더 나아가, Starship 상용화로 우주 수송 단가가 $100/kg 레벨 이하로 하락하게 될 경우, SpaceX의 자체 수요를 넘어선 새로운 외부 수요의 확장이 가시화될 전망이다. 우주 물류 비용의 획기적인 하락은 궤도상 대규모 제조업, 민간 우주정거장 거점 확보, 우주 태양광 발전 인프라, 그리고 심우주 자원 탐사 등 기존의 재무 모델로는 추정하기 어려웠던 우주 경제(Space Economy) 영역 전반의 확장을 견인할 것으로 분석된다.

결론적으로 SpaceX는 단순한 우주 운송 기업의 영역을 넘어, 다가올 미래 우주 산업의 제반 영역이 기반을 두어야 할 필수 인프라 플랫폼으로서 그 가치를 입증해 나가고 있다고 판단한다.

Compliance Notice

- 당사는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료는 외부의 부당한 압력이나 간섭없이 애널리스트의 의견이 정확하게 반영되었음을 확인합니다.

본 조사분석자료는 당사의 리서치센터가 신뢰할 수 있는 자료 및 정보로부터 얻은 것이나, 당사가 그 정확성이나 완전성을 보장할 수 없으므로 투자자 자신의 판단과 책임하에 종목 선택이나 투자시기에 대한 최종 결정을 하시기 바랍니다. 따라서 본 조사분석자료는 어떠한 경우에도 고객의 증권투자 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 본 조사분석자료의 지적재산권은 당사에 있으므로 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.