



Analyst  
권순우  
soonwoo@sk.com  
02-3773-8882

## 자동차

멕시코 탐방 - 매력적인 생산거점이자 떠오르는 소비시장

멕시코 자동차 산업 개요

글로벌 생산거점으로의 도약 - 왜 멕시코인가?

기아차 멕시코 진출 현황 및 중장기 전략

동반진출사 - 해외 수주 확대에 대한 기회요인

탐방법인 개요 및 질의응답

### 멕시코 자동차 산업 개요

생산기지 관점에서 멕시코는 현재 19 개 완성차 그룹이 진출했고, 이와 동반하여 약 300 개의 1 차 벤더들의 생산법인이 위치해 있다. 2015년 OICA 기준 전세계 7 위 자동차 생산국이자 7 위 수출국으로 자동차 생산량은 연간 350 만대 이상 생산되고 있다. 내수는 정부의 중고차 수입규제 강화, 자동차 금융 활성화 등으로 증가하고 있으며 2020년까지 200 만대 시장으로 성장할 것으로 전망한다.

### 글로벌 생산거점으로의 도약 - 왜 멕시코인가?

최근 높아지고 있는 멕시코에 대한 관심은 생산기지로서의 역할이다. 당사에서는 다른 지역 대비 경쟁력을 지난 1)비용과 2)물류 및 무역환경 때문으로 판단한다. LMC Automotive에 따르면 2008년 250 만대로였던 멕시코의 자동차생산 CAPA는 2018년까지 500 만대로 2 배 가량 증가할 전망이다. 공급과잉에 대한 우려로 중국에서의 투자가 제한적인 시점에서 향후 멕시코의 글로벌 생산거점으로의 도약에 주목할 필요가 있다.

### 기아차 멕시코 진출 현황 및 중장기 전략

기아차 내수 판매는 16년 계획인 5.5 만대에서 202년 10 만대까지 확대하며 시장점유율을 3.5%에서 5%까지 높이는 것을 목표로 하고 있다. 또한 생산은 16년 10.5 만대에서 40 만대까지 증가하고, 3 개 차종으로 라인업을 확대하며 100 여개 국가로 수출국가를 다양화할 예정이다.

### 동반진출사 - 해외 수주 확대에 대한 기회요인

동반진출사는 1) 하반기 이후 기아차 생산량 증가에 따른 실적 개선과 함께 2) 당분간 달러결제가 진행되며 환율에 대한 부담감은 낮아졌다는 판단이다. 또한 3) 경쟁업체 대비 가성비가 높은 국내 업체들의 경우 해외업체들에 신규납품할 가능성이 높다. 과거 중국에 동반 진출한 이후 GM, VW 등에 납품하며 완성차보다 높은 성장을 보였던 부품사들이 실적만 아니라 주가도 양호했다는 점을 기억하자.

### 탐방법인 개요 및 질의응답

기아차 멕시코 생산법인, 현대모비스 멕시코 생산법인, 현대위아 멕시코 생산법인, 기아차 멕시코 딜러샵, 기아차 미국 판매법인, 모비스 미국 판매법인

## 1. 멕시코 자동차 산업

### 1) 멕시코 자동차산업 개요

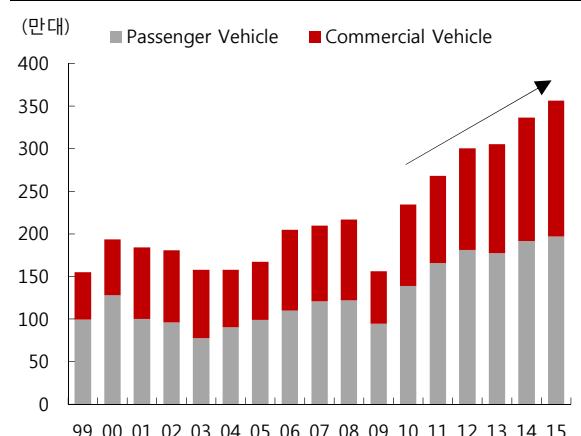
멕시코 자동차 산업은 70년전 VW, 닛산, GM, Ford, Chrysler의 브랜드가 1세대로 시장에 진출하며 시작되었다. 이후 2000년부터 도요타, 혼다 등의 일본/유럽 업체들이 2세대로 새로이 진출하였다. 최근 현대, 기아차 등이 현지 생산 및 판매를 시작하며 3세대 브랜드로 투입되었다.

생산기지 관점에서 멕시코는 현재 19개 완성차 그룹이 진출했고, 이와 동반하여 약 300개의 1차 벤더들의 생산법인이 위치해 있다. 후에 서술하겠지만, 멕시코 지역의 이점으로 인해 추가적인 신규증설이 예정되어 있다. 내수시장에서는 32개 브랜드가 판매되고 있으며, 185개의 딜러그룹이 판매망을 형성하고 있다.

경제지표 관점에서 살펴보면, 자동차 산업이 차지하는 비중은 멕시코 전체 GDP에서 6%, 제조업의 16%이며, 제조업 내 수출에서는 28.4%를 차지하고 있다. 또한 55만명의 직/간접 고용 효과를 통해 전체 고용에서 16.4%를 담당하고 있다.

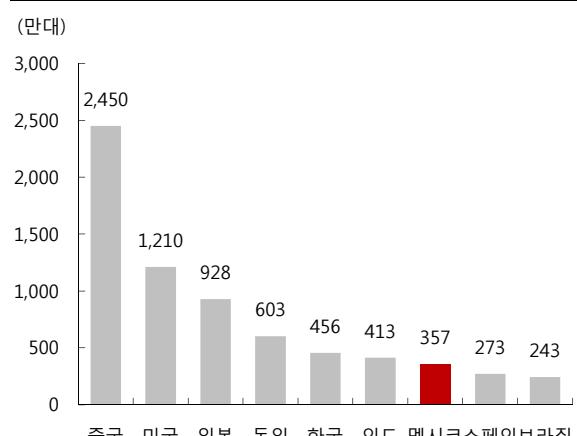
멕시코는 현재 2015년 OICA 기준 전세계 7위 자동차 생산국이자 7위 수출국으로 자동차 생산량은 16년 생산을 시작한 기아차를 비롯하여 주요 글로벌 메이커들에 의해 연간 350만대 이상 생산되고 있다. 생산량 기준으로 2014년 3,368,010 대, 2015년 3,565,469 대를 기록하며 글로벌 내에서 차지하는 비중은 14년 3.75%에서 15년 3.92%로 높아졌다.

그림 1. 멕시코 자동차 생산 추이



자료: Bloomberg, SK증권

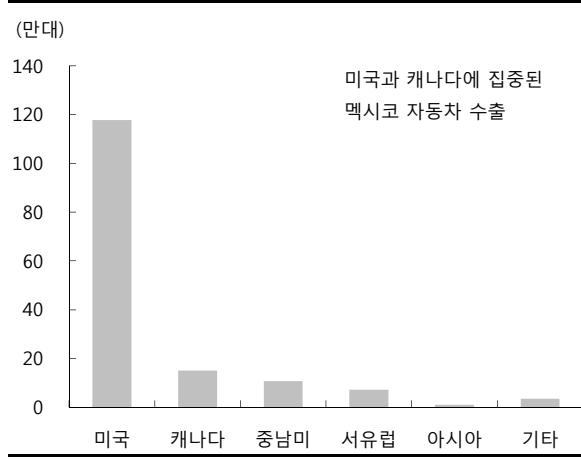
그림 2. 글로벌 자동차 생산 상위 국가(2015년 기준)



자료: OICA, SK증권

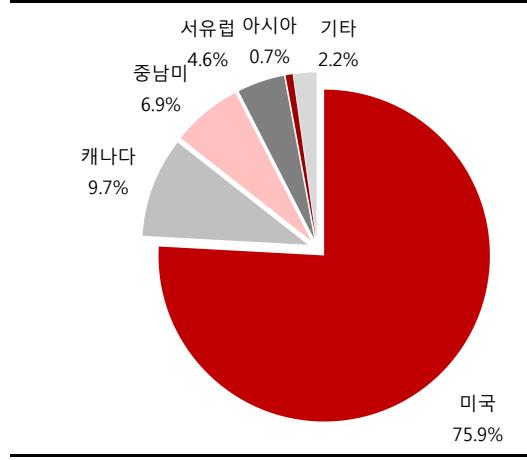
자동차 수출은 2016년 1~7월 누적대수 기준으로 미국 75.9%, 캐나다 9.7%로 북미 지역이 85.6%를 차지하고 있다. 북미와 동일하게 지리적으로 인접한 중남미향 수출은 6.9%로 낮은 수준이다.

그림 3. 멕시코 자동차 수출(2016년 1~7월 기준)



자료: Markline, SK 증권

그림 4. 멕시코 자동차 수출(2016년 1~7월 기준)



자료: Markline, SK 증권

생산법인의 위치를 보면 <그림 5>에서처럼 완성차 공장 대부분이 내수의 중심인 멕시코 시티 주변과 남부지역에 집중되어 있으며, 일부는 북미 수출을 위해 국경이 인접한 북부에 위치해 있는 것이다. 최근 완공된 기아차만 아니라 <표 1>에서처럼 BMW, 도요타의 신공장 건설이 추진 중이며, 냐산, 혼다 등의 일본 업체와 폭스바겐 등도 신규 투자 계획을 가지고 있다.

그림 5. 멕시코 자동차 생산거점 – 공장 대부분이 멕시코 시티와 남부에 집중



---

자료: 기아차, SK 증권

표 1. 주요 업체별 진출현황 및 계획

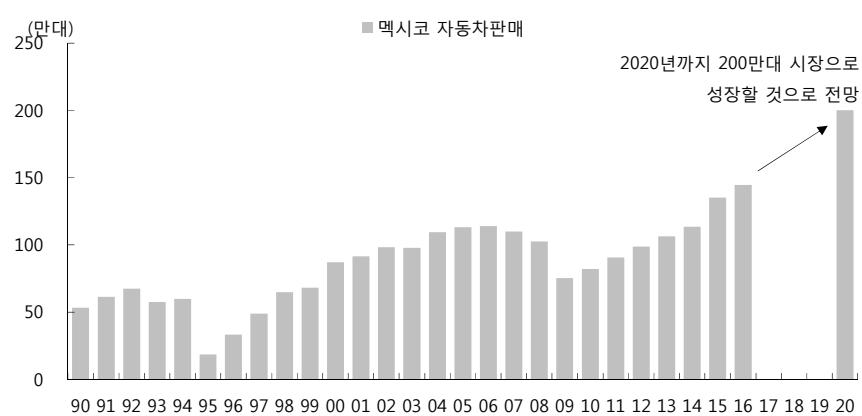
업체	공장	생산능력(천대)	생산모델
GM	라모스아리즈페	240	소빅/캡티바, 스포트/캐딜라 SRX
	실라오	245	실버라도/시에라/캐딜라 EXT
	산 루이스 포토시	160	아베오/트랙스
르노-닛산	아과스깔리엔테스	350	센트라/티디/베르사/마이크라
	씨바	250	츠루/티디/프론티어/베르사
	닛산 3 공장	175	B 세그소형차
포드	파우띠뜰란	500	피에스타
	에르모시요	300	퓨전/링컨 MKZ
	(예정)사누이스포토시		16 억달러
피아트-크라이슬러	살틸로	200	램 픽업/프로마스터
	톨루카(피아트)	280	저니/프리몬트/500
	(예정)데라마데로(미정)		닷지 칼리버/컴팩스/패트리엇
폭스바겐	푸에블라	525	보라/제타/뉴비틀/골프
	(예정)푸에블라	150	Q5
혼다	엘살토	60	CR-V
	(예정)셀라야	200	피트/어반 SUV
도요타	티우아나	50	타코마
	(예정)과나후아또(2019)	150	
마쓰다	살라망가	230	마쓰다 2/마쓰다 3
BMW	(예정)살리망카(2019)	150	

자료: 언론, 기아차, SK 증권

## 2) 멕시코 내수 시장

멕시코 내수 시장은 다른 중남미 시장과 다르게 15,16년에도 성장을 지속 중이다. 그 이유로는 1) 미국 경기 회복에 따른 중산층 소득 증가, 2) 정부의 중고차 수입규제 강화, 3) 신차 구매시 소득공제 확대, 4) 자동차 금융 활성화 등을 꼽을 수 있다. 특히 미국에서 수입하는 중고차에 대해 배기량과 차령에 대한 규제를 강화하면서, 중고차에 대한 수요가 신차로 넘어온 영향이 커다. 이러한 변화와 1.2억명의 인구와 1~1.2만달러 수준의 소득을 감안한다면 2020년까지 200만대 시장은 충분히 가능할 것으로 전망한다.

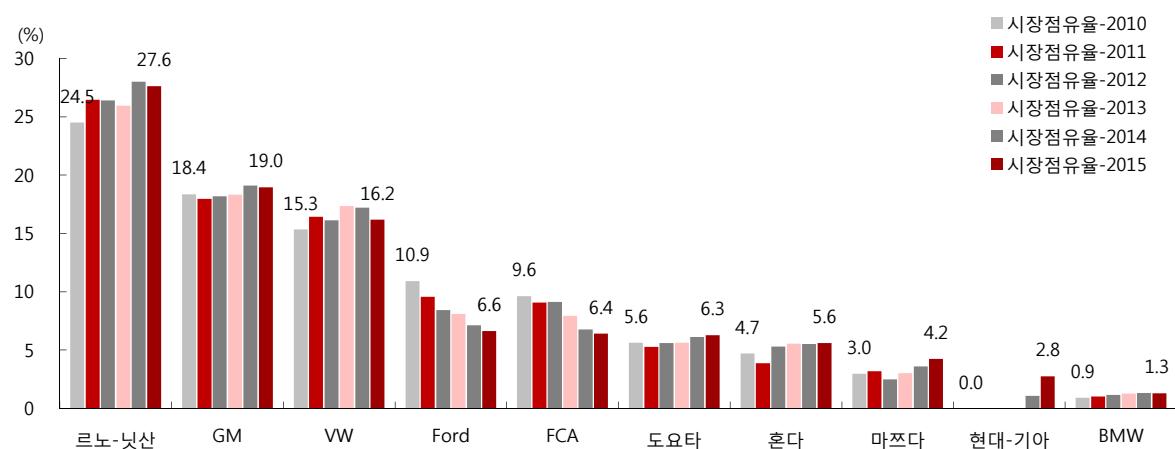
**그림 6. 멕시코 자동차 판매 추이 및 전망**



자료: Bloomberg, LMC Automotive, 기아차, SK증권

내수 시장점유율은 1세대로 진출한 뉴산, GM, VW 등이 높은 비중을 차지하고 있으며, Ford/FCA의 경우 점유율은 낮아진 모습이다. 현대/기아차는 14년 현대차를 시작으로 15년 기아차 판매를 개시하며 시장점유율을 높여가고 있다.

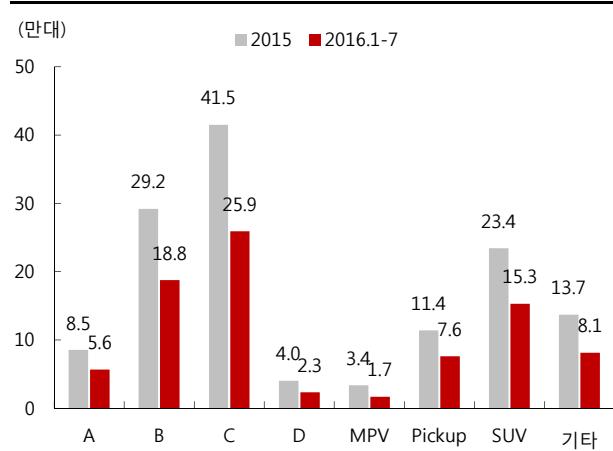
**그림 7. 멕시코 내수 시장 점유율 추이 - 1세대 진출 업체 중심으로 높은 점유율을 차지하고 있는 모습**



자료: Markline, SK증권

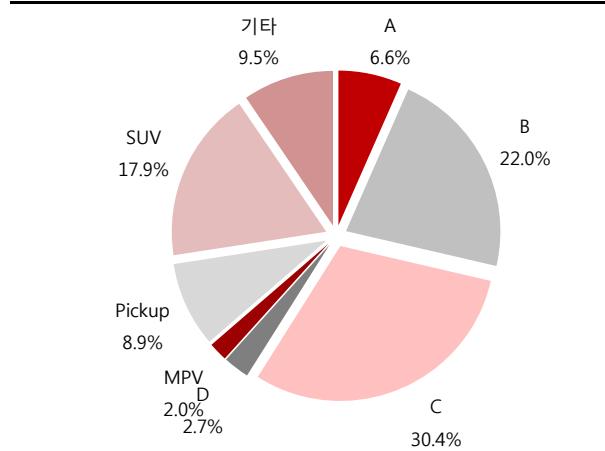
차량 세그먼트로 구분하면 <표 2>에서처럼 판매대수 상위 30 위 차종에서 확인할 수 있듯이 B 와 C 중심으로 판매되고 있다. 미국/중국 등 주요 시장에서 높은 비중을 차지하고 있는 SUV 는 아직까지 17.9% 수준으로 향후 판매 변화에 주목할 필요가 있다. 기아차는 스포티지 차종이 19 위, 현대차는 Grand i10 이 26 위를 차지하고 있다.

그림 8. 세그먼트별 판매



자료: Markline, SK 증권

그림 9. 세그먼트별 판매비중(2016.1~7 기준)



자료: Markline, SK 증권

표 2. 멕시코 판매대수 상위 30 위 차종(2016.1~7 기준) - 아직까지 B, C 세그먼트 중심으로 판매되고 있는 멕시코 내수 시장

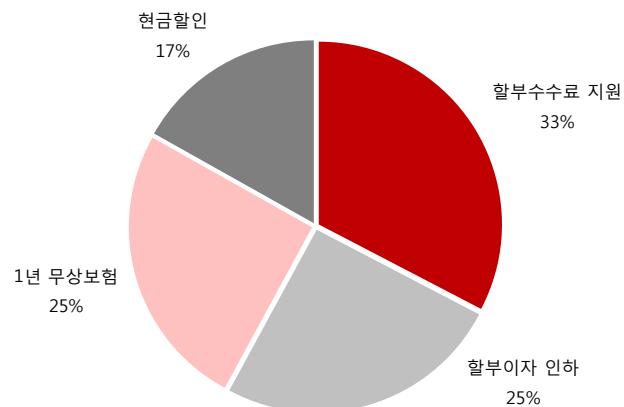
브랜드	구분	세그먼트	차종	판매대수	브랜드	구분	세그먼트	차종	판매대수
Nissan	Cars	C	Versa	47,669	Nissan	Cars	C	Tiida Latio	11,005
Chevrolet	Cars	A	Spark	39,982	Honda	LCVs	SUV	CR-V	10,936
Chevrolet	Cars	B	Aveo	35,838	Ford	Cars	B	Figo	10,643
VW	Cars	C	Vento	33,602	Kia	LCVs	SUV	Sportage	10,302
VW	Cars	C	Jetta	31,906	Chrysler	Cars	C	Attitude	10,047
Nissan	Cars	C	Tsuru	29,323	Nissan	LCVs	Pickup	Frontier	9,867
Nissan	Cars	B	March	28,494	Honda	LCVs	SUV	HR-V	9,722
Chevrolet	Cars	B	Sonic	26,941	Ram	LCVs	Pickup	Ram	9,460
Nissan	Cars	C	Sentra	23,099	Chevrolet	LCVs	Pickup	Silverado	8,759
VW	Cars	B	Gol	18,793	Audi	Cars	기타	Truck	8,753
Nissan	LCVs	기타	CV(Trucks)	17,842	Hyundai	Cars	A	Grand i10	8,682
Nissan	LCVs	SUV	X-Trail	17,072	Ford	Cars	B	Fiesta	8,606
Chevrolet	LCVs	SUV	Trax	13,892	SEAT	Cars	B	Ibiza	8,559
Mazda	Cars	C	Mazda 3	12,842	Toyota	Cars	B	Vitz (Yaris)	8,275
Nissan	LCVs	기타	Pickup	12,221	Chevrolet	LCVs	SUV	Equinox	8,032

자료: Markline, SK 증권

멕시코 신차판매에서 최근 들어서 달라진 부분은 할부 비중의 증가이다. 그 동안 신차 판매에서 할부 판매는 45~50%가 채 안되던 시장이었으나 최근 정부에서 규제를 완화하면서 점진적으로 높아지고 있다.

현재 할부 금융 인센티브가 총 판촉의 80% 이상 점유하고 있다(그림 10). 1)할부 원금의 2~3%를 차지하는 은행 수수료를 지원하거나 2)1~2% 금리인하, 혹은 무이자 지원과 같은 할부 이자 지원, 3)할부 금융 이용자에 한하여 1년 동안 무상보험을 지원하는 등의 다양한 금융 인센티브 정책이 시행되고 있다. 중앙금리가 최근 인상되며 현재 4.5% 수준이다. 업체별로 금융상품을 비교하면 다른 시장에 비해 상당히 높은 최저 14~15%에서 최고 18%까지로 구성되어 있다.

**그림 10. 인센티브 동향**



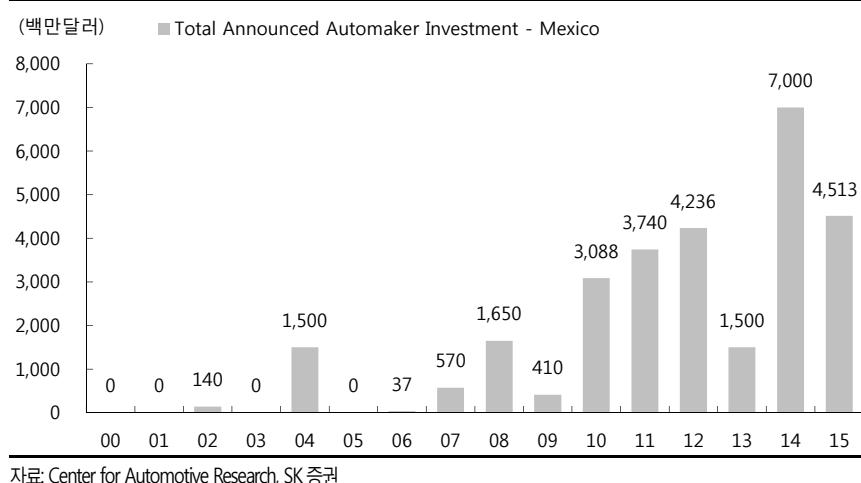
자료: 기아차, 언론, SK 증권

### 3) 글로벌 생산거점으로의 도약 - 왜 멕시코인가?

최근 높아지고 있는 멕시코에 대한 관심은 생산거점로서의 역할이다. 2009년 이후부터 현대/기아, Ford, BMW, 혼다, 도요타, VW(Audi), 닛산, 다임러/닛산 JV, 마쓰다들의 생산법인 투자 계획이 발표되었다. <그림 11>에서처럼 자동차 업체들의 멕시코 투자는 2014년 70억달러, 2015년 45.1억달러로 과거 대비 큰 폭으로 증가하였다.

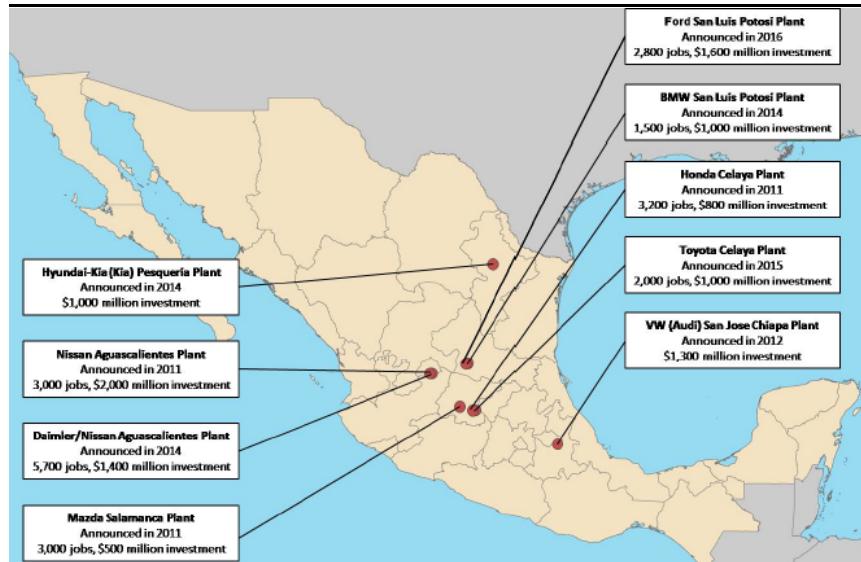
유형자산에 대한 투자만이 아니라 동반되는 간접적인 비용도 고려해야 하며 대표적으로 인건비가 있다. Center for Automotive Research(CAR)의 연구조사에 따르면 2009년부터 2016년 2분기까지 진행된 9개 자동차 업체들의 투자로 직접 고용되는 인력은 22,000명 이상, 부품사 등 간접고용은 29,000명 이상으로 전망하고 있다.

**그림 11. Total Announced Automaker Investment by Country 2000-2015**



자료 Center for Automotive Research, SK 증권

**그림 12. Mexican Automotive Assembly Investment: 2009-2016:Q2**

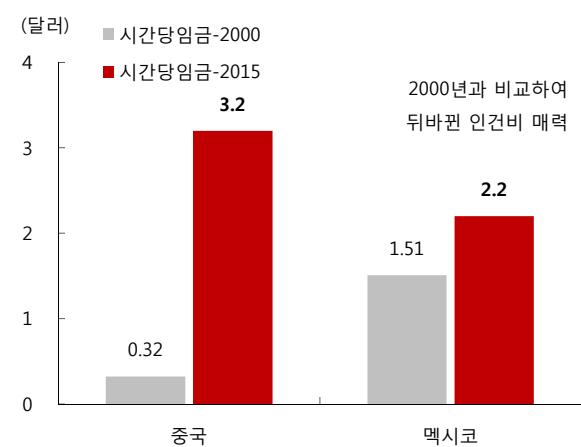


자료 Center for Automotive Research, SK 증권

그렇다면 완성차 업체들이 왜 멕시코에 대규모 고용이 동반되는 투자를 하고 있는지에 관심을 가질 필요가 있다. 당사에서는 다른 지역 대비 경쟁력을 지닌 1)비용과 2)물류 및 무역환경 때문으로 판단한다.

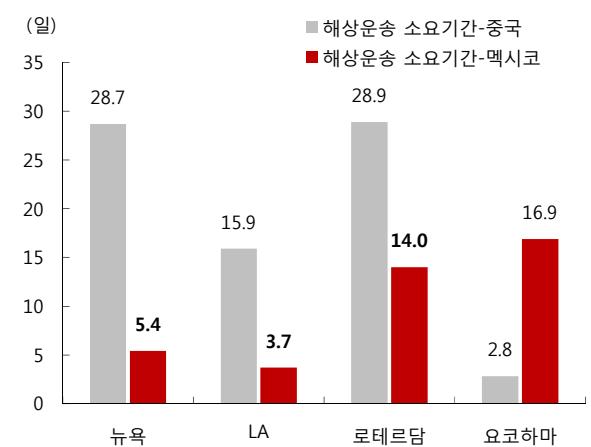
첫 번째로 비용의 절감효과다. 대표적으로 시간당 임금의 경우 멕시코는 2015년 2.2 달러 수준으로 2000년 0.32 달러 대비 2015년 3.2 달러로 10 배 가량 증가한 중국과 비교하면 인건비 매력을 가지고 있다(그림 13). 또한 자동차 생산원가로 범위를 확장한다면 미국과 유럽시장 대비 멕시코는 <표 3>에서처럼 일부 항목을 제외하고는 가격 경쟁력을 보유하고 있다. 특히나 신규 증설은 부동산 및 건설비용이 미국과 유럽 대비 각각 55.7%, 79.2% 낮은 모습이다.

그림 13. 시간당 인건비 비교 – 멕시코/중국



자료: 기아차, SK 증권

그림 14. 해상운송 소요기간 – 북미와 유럽항 운송 모두 중국 대비 매력



자료: 기아차, SK 증권

표 3. Total per Vehicle Cost Advantages of Producing in Mexico for U.S. and European Markets

Materials Cost Advantage (%)		
Composites	Propylene	-14.3
	Polyethylene	-6.7
Metals	HRC Steel	-4.4
	CRC Steel	-2.6
	Aluminum	5.5
Operations	Factory Labor	-87.6
	Utilities	71.9
	Corporate Taxes	-14.3
Building	Rent & Property Costs	-55.7
	Construction Labor	-79.2

자료: AMM, Deloitte, ICIIS, Numbeo, Platts, CAR, SK 증권

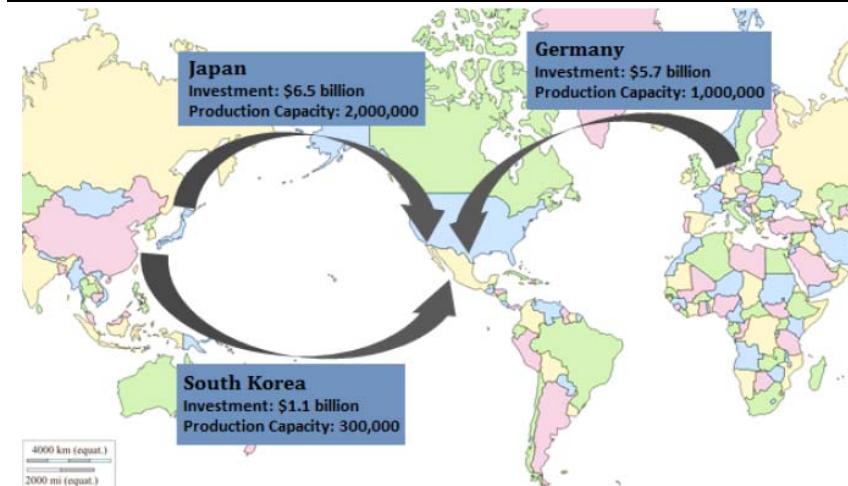
다음으로는 물류의 편의성이다. 멕시코의 지리적 위치는 자동차산업의 주요 수요처인 북미와 유럽으로 운송하기에 유리하다. <그림 14>에서처럼 중국이 뉴욕과 LA, 암스테르담으로 운송하는데 소요되는 기간이 각각 28.7 일, 15.9 일, 28.9 일임에 반하여 멕시코는 5.4 일, 3.7 일, 14.0 일로 기간이 절반 이상 단축됨을 확인할 수 있다.

또한 FTA 현황을 살펴보면 2015년까지 13 건의 FTA 체결을 44 개국과 자유무역을 진행 중이다(<표 4>). 일부 지역을 제외한다면 체결 이후 2010년부터 2015년간 멕시코에서의 수출이 모두 증가하였다. 2010년 이후 한국, 일본, 독일 업체들이 멕시코 투자를 확대한 이유도 효율적인 생산거점을 확보하기 위한 노력으로 생각할 수 있다.

**표 4. 멕시코 FTA 현황 - 13 건의 FTA, 44 개국과 체결(2015년 기준)**

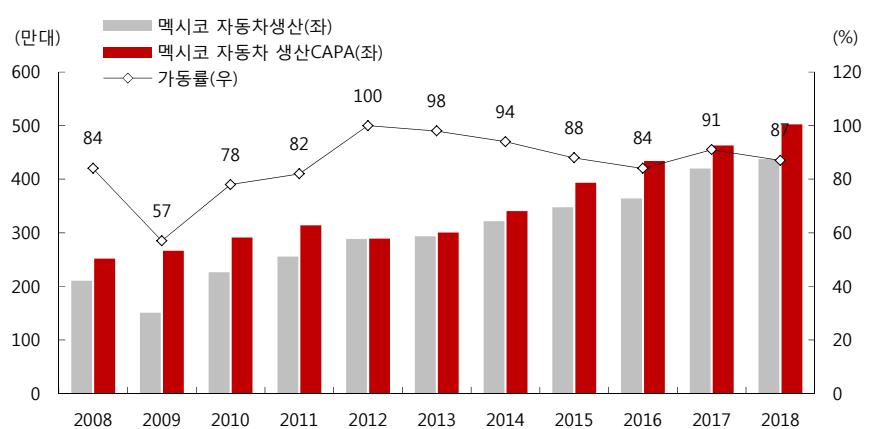
지역/국가	Year Entered into Force	Year Treaty Signed	Tariff %	5 Year Trend in Mexican Exports % (2010-2015)
North American Free Trade Agreement (NAFTA)	1994	1992	2.5-5.8	49
Colombia - Mexico	2011	1994	30.4	187
Costa Rica - Mexico	1995	1994	0.9	-
European Union - Mexico	2000	1997	9.7	-10
Nicaragua - Mexico	1998	1997	8.3	-
Chile - Mexico	1999	1998	6	14
EFTA - Mexico	2001	2000	0-4.0	639
Israel - Mexico	2000	2000	5.4	-63
Northern Triangle - Mexico	2001	2000	0-20.9	-
Uruguay - Mexico	2004	2003	23	50
Japan - Mexico	2005	2004	0	18
Peru - Mexico	2012	2011	6	145
Central America - Mexico	2012*	2011	8.3	140

자료: Center for Automotive Research, SK 증권

**그림 15. 2010년부터 2015년까지 진행된 독일, 일본, 한국의 멕시코 투자액 및 생산CAPA**

자료 LMC Automotive, Center for Automotive Research, SK 증권

생산거점으로의 매력은 업체들의 CAPA 계획을 통해서도 확인할 수 있다. LMC Automotive에 따르면 2008년 250만대였던 멕시코의 자동차생산 CAPA는 2018년 까지 500만대로 2배 가량 증가할 전망이다. 공급과잉에 대한 우려로 중국에서의 투자가 제한적인 시점에서 향후 멕시코의 글로벌 생산거점으로의 도약에 주목할 필요가 있다.

**그림 16. 멕시코 자동차 생산 및 CAPA 추이**

자료 LMC Automotive, Center for Automotive Research, SK 증권

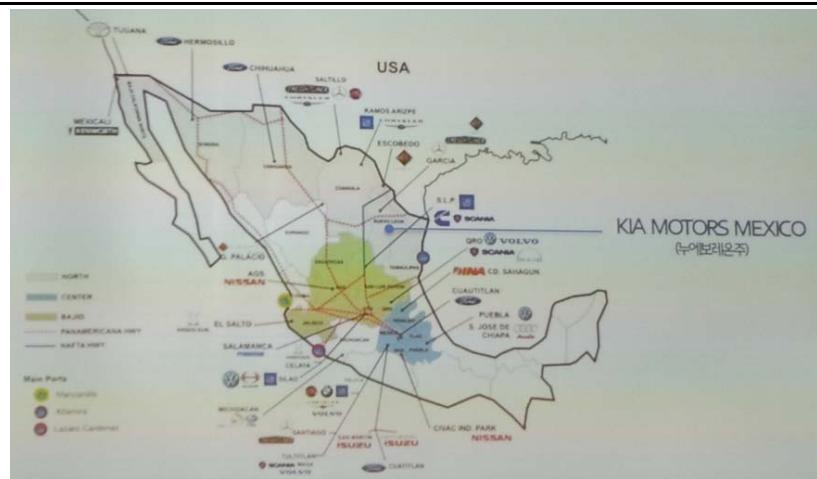
## 2. 기아차 멕시코 진출 현황

### 1) 기아차 멕시코 진출 현황

기아차는 동반진출사와 함께 누에보레온 주에 151 만평(공장 69 만평, 건물 6.0 만평) 부지에 공장을 설립하였다. <그림 17>에서처럼 생산법인의 위치는 북미를 대응하기도 쉬운 환경이다. 멕시코 공장 생산계획은 시기별로 구분하면 16년 10만대, 17년 30만대, 이후 18년부터 40만대로 예정 중이다. 현재 포르테만 생산하고 있지만 향후 시장 상황에 맞추어 전략차종을 투입할 계획이며, 미국/러시아 등처럼 관계사 차량을 일부 생산하는 것도 고려대상이다.

멕시코 공장 진출을 통해 기아차는 1)글로벌 시장 점유율 확대, 2)미진출 신흥시장 공략(-멕시코 고관세정책 대응), 3)멕시코 내수 시장 진출(현지생산 + 무관세 쿼터활용), 4)북미/중남미 수출기지화(생산량의 80% 이상 수출), 5)중남미 내 기아브랜드 이미지 제고 등을 기획하고 있다.

그림 17. 멕시코 자동차 생산거점 및 향후 증설



자료 기아차, SK증권

표 5. 기아차 멕시코 공장 구성

공장	비고
1. 프레스공장	5400 톤 프레스 2개라인 첨단 기술 적용(쿠션 균압장치 적용 - 판넬품질 균일화로 양산품질 안정화)
2. 차체공장	300 여대 이상의 로봇을 이용하여 차체 용접 작업 설비고장 원격기술지원 시스템 적용 - 조치시간 단축(차체해결->원격지원)
3. 도장공장	중상도 수용성 도장공법(총 15 칼라 가능), 환경친화적 기술적용
4. 의장공장	설비단순화 및 강건화로 고장 축소 원기트 물류 시스템 적용 물류환경 최적화 대물모듈품 브리지 적용
5. 품질/주행시험장	품질확보를 위한 품질 센터 별도 운영 현지환경 최적화된 주행장 건설(3.8km)

자료: 기아차, SK증권

2020년까지 중장기 계획은 내수 판매는 16년 계획인 5.5 만대에서 10만대까지 확대하며 시장점유율을 3.5%에서 5%까지 높이는 것을 목표로 하고 있다. 또한 생산은 16년 10.5만대에서 40만대까지 증가하고, 3개 차종으로 라인업을 확대하며 100여개 국가로 수출국가를 다양화할 예정이다.

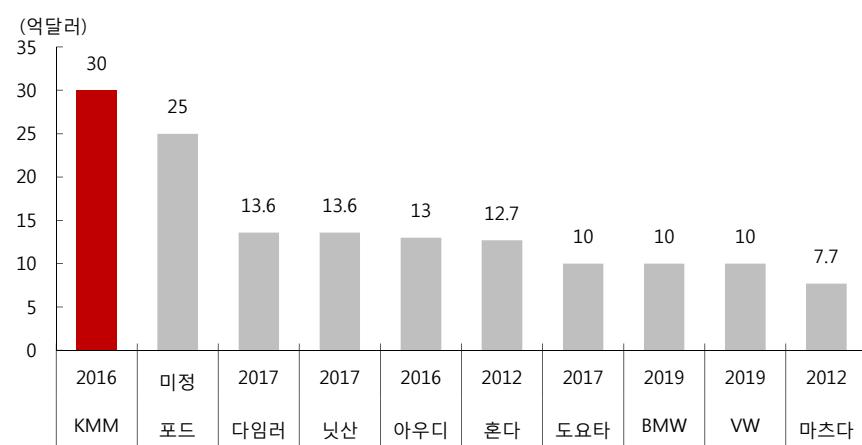
**표 6. 기아차 멕시코 중장기 계획 – 내수 판매는 5.5 만대에서 10 만대, 생산은 40 만대까지 확대 계획**

	내수판매			공장생산				
	판매	M/S	산업수요	합계	내수	수출	차종	수출국가
2016년	55,000	3.5%	1,566,000	105,000	11,200	93,800	1개	9개국
2020년	100,000	5%	2,093,000	400,000	40,900	359,100	3개	100여개국

자료 기아차, SK증권

또한 최근에 진행된 투자 중 기아차가 가장 큰 규모로 시행된 점을 감안하여 멕시코 수입쿼터에 대해 최대로 활용할 계획이다. 현재 멕시코로 수입되는 한국산 차량에 대한 관세 혜택 쿼터는 생산량의 10%를 차년도에 적용하는 방식으로 되어있다. 쿼터는 생산뿐만 아니라 투자액에서도 적용되는데, 투자비용이 크게 발생하는 초기년도에는 1억 불 이상 금액에 대해서 100만불당 150 대를 차년도에 쿼터로 부여 받는다. 이후로는 100만불당 150 대로 적용된다.

**그림 18. 주요 브랜드별 멕시코 투자 규모 – 가장 큰 규모로 시행된 기아차 멕시코 투자**



자료 기아차, 언론, SK증권

## 2) 멕시코 내수판매 현황 및 전략

멕시코 내수 판매에서 기아차는 높은 시장점유율과 인지도를 보유하고 있는 1, 2 세대 브랜드들과 경쟁하는 상황이다. 이에 대응하기 위해서 마케팅에서는 1)초기 광고 전략을 브랜드 광고에 집중하며 인지도 상승을 기획했으며, 2)적극적인 스포츠 마케팅과 3) 품질 체험 기회 제공을 통한 브랜드 신뢰도 제고하였다. 이러한 노력으로 브랜드 인지도는 2015년 7월 기준 5.1%에서 2016년 8월 13.4%까지 상승했다.

또한 경쟁사들은 초기 현지 생산시 구형 또는 단종 모델을 생산하였으나 기아는 신차를 생산 투입하였으며, 현지 생산차종 투입으로 원활한 공급과 스포티지, 쏘렌토 등 SUV를 중심으로 한 브랜드 포지션을 구축 중이다.

딜러 확보를 통한 판매망 확보 노력에도 주목할 필요가 있다. 낮은 인지도와 딜러유치를 위해 대형/고급 소룸 건설을 우선과제로 삼아 1차 21개, 2차 27개, 3차 25개로 총 73개 딜러를 통해 멕시코 시장의 94%를 커버할 수 있게 구축하였다. 딜러당 평균 면적 13,326 평, 2,800 만달러가 투자되었으며, 모든 딜러가 기아 딜러 표준인 Red Cube 및 3S(Sales, Services, Spare Parts)를 적용하였다. 멕시코에 진출한 주요 업체들과 비교해도 단기간에 경쟁력 있는 딜러망을 확보하였음을 확인할 수 있다(<표 7>).

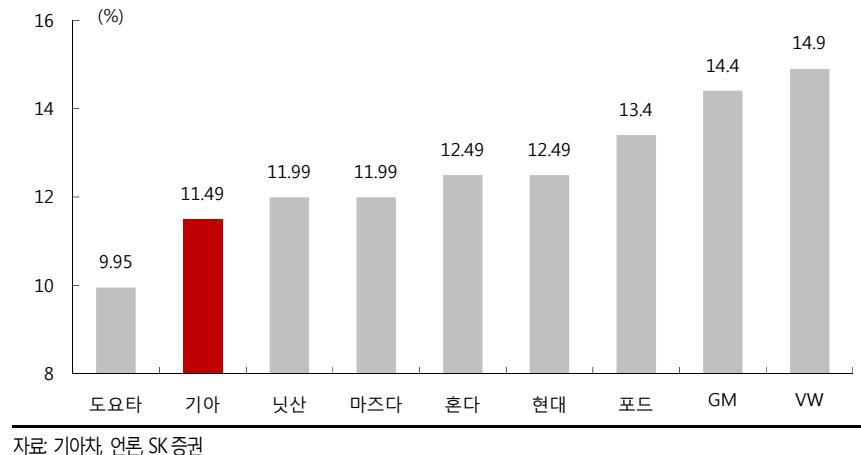
**표 7. 주요 업체별 딜러 현황**

	도요타	혼다	마쓰다	현대	기아
딜러수	68	124	64	45	73
런칭시점	2002	1995	2005	2013	2014

자료 기아차, SK 증권

판매조건에서는 위런티와 더불어 최고 수준의 할부 금융 조건을 제공하고 있다. 평균 13%, 할부 기간에 따른 차등 이자 적용하는 경쟁사와 달리 최저 수준 및 할부 기간에 무관한 할부 이자율(연 11.49%)을 제공 중이다(<그림 19>). 이를 통해 평균 할부 이용률 66% 대비 낮은 54% 대의 기아 금융(Kia Financial) 이용률의 견인과 함께 지속적인 고객관리와 재구매 유도까지 가능할 것으로 예상한다.

그림 19. 주요 업체별 할부금리 비용 - 업계 평균 대비 낮은 기아차



이러한 노력을 바탕으로 기아차는 2015년 멕시코 판매를 시작한 이후 빠른 시장 침투 흐름을 보이며, 2016년 7월 기준 4.2%의 점유율을 기록하였다. 2016년 연초 이후 판매된 차량들을 보면 스포티지가 10,302대로 가장 많은 판매를 보였다. 최대 차급인 B(뉴 리오), C(뉴포르테)급의 현지생산을 통해 대량 판매 체제가 구축된다면 추가적인 점유율을 상승을 기대할 수 있다는 판단이다.

그림 20. 기아차 멕시코 판매 및 점유율 추이

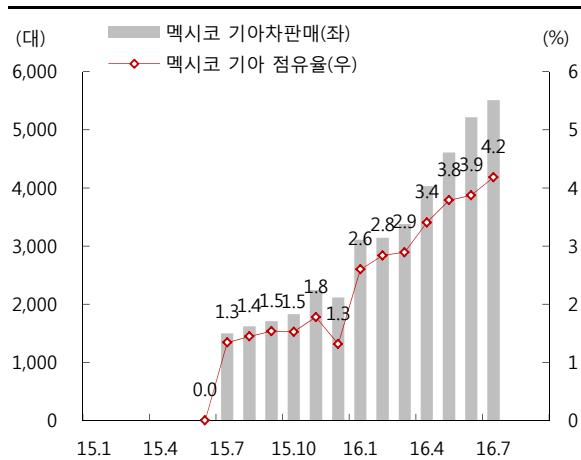
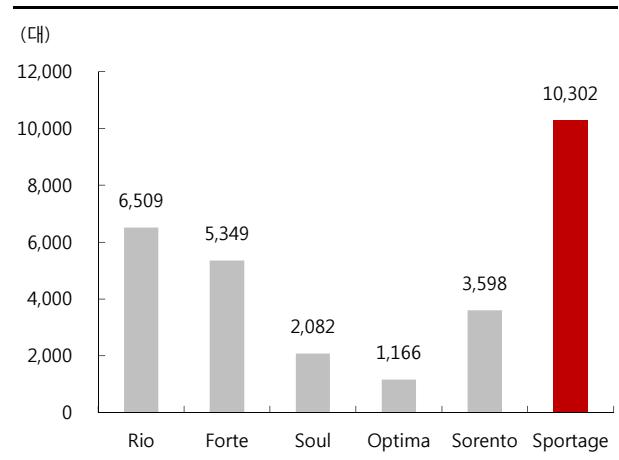


그림 21. 모델별 판매대수(2016.1~7 기준)



### 3) 동반진출사 현황

기아차 멕시코 공장에는 관계사와 협력사를 포함하여 총 14 개 업체가 동반 진출하였다(표 8). <그림 22>에서처럼 기아차 멕시코 공장과 인접한 지역이 위치함에 따라 효율적인 생산시설을 갖춘 모습이다.

동반진출사의 멕시코법인은 16년 상반기까지는 투자에 따른 비용만 반영되며 실적에 부정적으로 작용하였다. 하지만 하반기부터 생산이 본격적으로 진행됨에 따라 비용부담은 완화될 것으로 전망한다. 17년 30만대, 2018년 40만대까지 물량이 증가한다면 예상보다 빠르게 BEP에 도달할 것으로 예상한다.

또한 동반진출 때부터 우려되었던 결제통화에 대한 이슈도 당분간은 현지통화인 폐소가 아닌 달러로 결제된다. 그로 인해 그동안 인도, 브라질, 러시아 등의 신흥국에 진출한 업체들에게 위협요인이었던 환율 변화에 따른 영업 및 영업외 손익에 대한 부담은 크게 낮아졌다는 판단이다.

표 8. 기아차 멕시코 공장 동반진출 관계사 및 협력사

관계사	현대위아, 현대모비스, 현대파워텍, 현대다이모스, 현대제철
협력사	성우하이텍, 동원금속, 동희, 세종공업, 한온시스템, 서연이화, 화승 R&A, 대한솔루션, 유라

자료: 기아차, SK증권

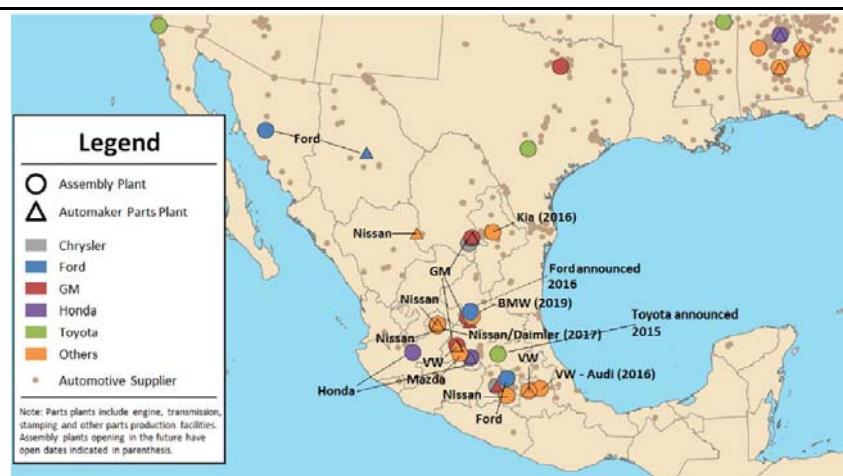
그림 22. 기아차 멕시코 공장 전경 – 인접한 지역에 위치하며 효율적인 생산시설을 갖춘 모습



자료: 기아차, SK 증권

마지막으로 동반진출사에 기대하는 부분은 해외업체 수주이다. 여러 번 언급했던 것처럼 주요 업체들의 멕시코 신규공장 증설이 예정되어 있는 상황이다. 경쟁업체 대비 가성비가 높은 국내 업체들의 경우 해외업체들에 신규납품할 가능성이 높다. 후첨한 질의 응답에서 자세히 언급했지만, 모비스와 위아도 현재의 생산능력에서 타 OE 수주에 대비하여 확장할 수 있는 계획을 잡았다. 과거 중국에 동반진출한 이후에 GM, VW 등에 납품하며 완성차보다 높은 성장을 보였던 부품사들이 실적만 아니라 주가도 양호했다는 점을 기억하자.

그림 23. 멕시코 자동차 생산거점 및 향후 증설



자료 Center for Automotive Research, SK 증권

표 9. 공장개요 – 현대모비스

	생산능력		생산품목
공장	현재	확장계획	
모듈공장	30 만대	+25 만대	프론트 샤크모듈, 리어샤시모듈, 운전석 모듈, 범퍼(조립)
의장공장	30 만대	+25 만대	범퍼, 인판넬, 캐리어
램프공장	30 만대	+70 만대	램프-헤드램프, 리어램프 에어백-운전석, 조수석, 커튼, 측면
제동공장	30 만대	+70 만대	브레이크-전륜/후륜 캘리퍼, 마스터 실린더, 디스크

자료 현대모비스, SK 증권

표 10. 공장개요 – 현대위아

	생산능력		생산기종	라인구성
공장	현재	확장계획		
엔진공장	40 만대	+30 만대	카파/감마/누우 등속조인트	조립/가공: 블록, 헤드, 크랭크샤프트 등속조립/가공: 아웃터 트리포드
소재공장	60 만대	+80 만대	감마/누우/카파블록, 6 속 케이스	알루미늄 소재주조 및 품질확인 가공

자료 현대위아, SK 증권

### 3. 방문법인 개요 및 질의응답

#### 1) 기아차 멕시코 공장

Q 향후 40 만대까지 증설 계획인 것으로 알고 있다. 현재 투입되고 있는 K3 이후 차종은 무엇인가? 40 만대까지 증설된 이후 멕시코 공장에서 북미와 중남미 지역에 판매하기 시작하면 국내공장에서 대응하던 수출물량에 대한 우려가 생길 수 있다. 이에 대한 대응전략은 어떤 것이 있는가

멕시코 공장 생산계획은 시기별로 구분하면 16년 10만대, 17년 30만대, 이후 18년부터 40만대로 예정 중이다. 시장 상황에 맞추어 전략차종을 투입할 계획이며, 미국/러시아 등처럼 관계사 차량을 일부 생산하는 것도 고려하고 있다. 멕시코 생산증가에 따라 국내공장 가동률에 대한 우려가 발생할 수 있으나 생산차종의 차별화를 통해 국내공장 가동률에 미치는 영향은 최소화할 계획이다. 미주지역 수출분이 감소하는 만큼 국내에서는 아중동 지역 판매비중을 늘리며 국내 생산과 고용에 지장이 없는 방향으로 진행될 것이다. 현재 멕시코 시장에서 판매하고 있는 대부분의 차종을 수입에 의존하고 있다. 생산법인 설립을 통해 수입쿼터를 확보한 부분이 있기 때문에 관세효과를 감안한다면 경제적 효과는 더 크다고 보고 있다.

Q 멕시코 수입 쿼터에 대해서 자세한 설명을 부탁한다. 또한 멕시코와 브라질 사이에 쿼터가 적용되는 것으로 알고 있다. 향후 어떻게 활용할 것인지 궁금하다

간단하게 설명하면 멕시코로 수입되는 한국산 차량에 대한 관세 혜택 쿼터는 생산량의 10%를 차년도에 적용하는 방식으로 되어있다. 올해 40만대가 생산되면 내년에 4만대 정도가 적용된다. 쿼터는 생산뿐만 아니라 투자액에서도 적용되는데, 투자비용이 크게 발생하는 초기년도에는 1억불 이상 금액에 대해서 100만불당 150대를 차년도에 쿼터로 부여 받는다. 이후로는 100만불당 150대로 적용된다. 한국과 달리 유럽과는 쿼터 관계없이 수입할 수 있으며, 당사는 슬로박에도 생산법인을 보유함에 따라 자유롭게 생산지를 결정할 수 있다. 브라질과의 쿼터는 별도로 점검 중에 있다.

## 2) 현대모비스 멕시코 공장

**Q 램프와 제동사업부는 100 만대까지 확장하는 것으로 목표로 삼고 있다. 디테일한 계획이나 고객사 확보는 어떻게 진행되고 있나. 또한 멕시코 공장은 올해 10.8 만대 예상하고 있는데 BEP는 언제로 예상할 수 있을까**

타 OE 향 수주는 지속적으로 진행중이며, 향후 생산 증가에 대비하여 확장 가능한 추가부지를 보유하고 있다. 기아차 물량은 40 만대 수준이며, 향후 멕시코법인을 중남미/북미의 부품 허브로 이용할 예정이다. 앞서 설명드렸던 것처럼 인건비와 인프라의 장점을 활용할 계획이다. 2020년까지 램프 100 만대, CBS 가 100 만대까지 목표이며 관계사 북미/브라질 물량만 아니라 GM 등 주요 해외 완성차 업체로 공급하는 것을 목표로 삼고있다. 현대기아가 60%, 나머지가 40% 정도가 타겟이다. 현재 기아차에서 생산하는 차종은 포르테이며, 조지아 공장에 대한 브레이크 시스템 납품과 함께 내년 1월부터는 브라질 램프공장을 대응할 예정이다. 나머지는 수주 확정 혹은 진행 중에 있다. 범퍼나 램프 사업부는 투자비용이 높은 장치산업이다 보니 올해 안에 BEP 달성이 다소 어려울 것으로 본다. 내년에는 BEP 달성이 가능할 것으로 예상한다.

**Q 올해 사업 계획과 매출 규모는 어떻게 되며, 장기적인 계획은 있는가**

16년 기아차 생산계획은 10.8 만대이고, 이는 달성을 경우 매출액은 3 억불 정도로 전망한다. 2020년 매출규모는 20 억불 정도로 예상한다.

**Q 부품 공급의 현지화율은 어느정도인가**

지금은 기출시된 차량을 생산하기 때문에 현지화율은 60%로 낮은 수준이다. 신차종 출시와 생산이 병행되는 19년에는 90% 수준까지 끌어올리는 것이 목표다. 국내에서도 사오는 부품도 달러로 결제하고 있다.

**Q 완성차와의 납품 등 주요 거래와 비용에서 환율 익스포저는 어떻게 되는가**

기아차의 물량은 대부분 수출이며, 부품공급은 아직까지 달러로 계약하고 있다. 전체 비용 중에서 달러에 대한 익스포저가 높다. 투자비와 인건비는 폐소로 구성되어 있다.

**Q 인건비는 완성차와 어느정도 차이가 있는가**

생산직과 관리직의 차이는 일부 있으나 전반적으로 85% 정도 수준이다. 평균연령은 27~28세 정도 된다.

**Q 2020년까지 수주 중에서 신흥국 비중은 어떻게 되는가. 환율 변화에 따른 순익구조 없겠는가**

멕시코 기아차와 북미의 현대/기아, 브라질 현대차에 납품하면서 6:4 정도로 비중 신흥국 비중이 높을 것으로 예상한다. 폐소가 약세면 생산부분에서는 유리한다. 매출/매입이 모두 달러임에 따라 추가적인 환율 영향은 없을 것으로 예상한다. 협력사와도 달러 결제로 이루어진다.

### 3) 현대위아 멕시코 공장

Q 엔진공장의 부품 수급은 어떻게 하고 있으며, 결제 통화는 무엇인가

피스톤은 1 시반 거리에 동양피스톤이 진출하였고 엔진커버, 타이밍체인 업체도 동반진출했다. 조립하는 커넥팅 로더는 한국에서 KD로 조달받고 있다. 나머지는 현지진출 업체인 포레시아 등에서 납품을 받고 있다. 결제통화는 달러다.

Q 엔진 혼류생산은 처음인가

3 기종은 처음이다. 국내에서는 2 기종 혼류생산을 진행중이며, 기아차 화성과 현대위아 서산에서 하고 있다. 완벽하게 3 기종을 풀 CAPA로 생산하는 공장은 처음이다. 슬로박에는 외부 업체의 시스템을 06년 말부터 쓰고 있는데 이를 벤치마크하여 4 기종까지 가능한 혼류생산 라인을 개발하였다. 중국 엔진공장은 이 시스템으로 되어있지는 않다.

Q 엔진부문에서 향후 추가 증설 가능성에 대해서 언급했다. 다른 OE 납품 영향인지 궁금하다

기투자된 생산설비는 온전히 기아차이다. 이 후에는 엔진기준으로는 그룹 내의 물량을 목표로 하고 있고, 등속조인트는 독자적으로 글로벌 업체의 수주를 받아놓은 부분이 있다. 소재공장 CAPA는 주조기로 가늠하는데 현재 3 대로 60 만대 수준이다. 이곳에 6개를 넣을 수 있게 하고 있다. 공사를 미리 진행중이며, 140 만대까지 할 수 있는 기준이다.

Q 알루미늄 조달은 어디서 하는가

잉곳은 네막이라는 현지업체에서 한다.

Q 16년 예상매출액과 장기적인 매출전망 부탁한다. 또한 BEP 시점은 언제쯤일까

매출액은 기아차 11 만대 생산기준으로 2,300 억을 예상한다. 2018년까지 정상가동된다면 8,000 억 수준의 매출을 예상한다. BEP 시점은 올해 4 분기를 목표로 잡고 있지만 현실적으로는 내년도일 가능성이 높다.

Q 기계화가 높은 것으로 아는데 인건비 영향을 받는가

한국보다 인건비가 낮은 것은 사실이나 근무자들의 균특가 좋지는 않다. 인건비는 완성 차대비 85% 정도 수준으로 모비스와 비슷하다. 인건비가 원가에 미치는 것은 미미하다.

#### 4) 기아차 멕시코 딜러샵 - 린다비스타/센데로

**Q 업체별 플릿판매 비중은 어떻게 되는가**

업체마다 다르다. 1 세대로 진출한 업체들의 경우 15~20% 정도이고, 기아차는 금번 달에는 3% 정도였다. 플릿판매가 수량 측면에서는 도움이 되지만 손익에 문제가 되고, 브랜드 포지션에도 영향을 준다. 가능하면 낮은 수준으로 노력 중이다.

**Q 경쟁사 대비 최저 수준의 할부금리를 제공을 통해 신차판매를 지원하고 있다고 하셨다. 구체적인 설명을 부탁한다**

그동안 멕시코 신차판매에서 할부 판매는 45~50%가 채 안되던 시장이었으나 최근 정부에서 규제를 완화하면서 점진적으로 높아지고 있다. 금융사업은 아직까지 관계사가 진출하지 않은 관계로 BNP 파리바와 함께 진행하고 있다.

**Q 옵션으로 선택하는 변속기 선호도는 어떻게 되는가**

거의 반반 수준이다. 60 대 40 으로 수동의 비중이 높다.

**Q 딜러의 수익구조에서 신차판매와 AS/부품, 금융이 차지하는 비중은 어떻게 되나. 멕시코가 생산기지로서 매력있다는 사실은 알겠지만, 신차수요도 다른 지역 대비 빨리 커지는 이유에 대해서 궁금하다**

멕시코 자동차시장은 성장하고 있다. 소비자들이 필요로 하는 차급은 어느정도 정해졌고, 1.2 억명의 인구와 1~1.2 만달러 수준의 소득을 감안한다면 연간 200 만대 시장은 충분히 가능하다. 그동안 신차판매가 낮았던 이유는 미국에서 들어오는 중고차 때문이었다. 중고차 판매가 차지하는 비중이 50%로 떨어지면서 신차수요가 증가하였다. 현지 입장에서는 당연히 가야할 수요만큼 나오고 있다는 판단이다. 멕시코 시장은 딜러수익구조가 조금 다르다. 다른 시장에 비해 금융수익이 상당히 높다. 중앙금리가 최근 인상되며 현재 4.5% 수준이다. 업체별로 금융상품을 비교하면 최저 14~15%에서 최고 18%까지로 구성되어 있다. 아직까지 UIO 가 낮기 때문에 서비스나 부품에서의 수익은 1 세대 진출업체에서만 나고 있다. 여타의 딜러들이 이런 상황에서 수익을 거둘 수 있는 건 금융의 영향이다.

**Q 멕시코에서 기아차의 가격 정책은 어떤가**

경쟁차종 대비 평균적으로 95% 수준은 유지하는 것이 목표이다. 아직까지는 현지에서 생산되는 차종의 판매기반을 마련하는게 먼저이다. 현재 리오, 포르테의 경우 95~96% 수준이다. 하지만 다른 차종들은 100% 에 가까운 가격경쟁력을 가지고 있다.

**Q 신차판매 증가 원인 중에 하나로 중고차 판매 감소를 얘기하셨다. 중고차 판매 감소는 정책 이슈인지 기조적인 이슈인지 궁금하다**

중고차 판매에 대한 규제는 대기오염의 영향이 제일 컸다. 그동안에는 규제가 없다가 새롭게 만들어지는 중이다. 미국에서 수입하는 차종에 대해서 기간 및 배기량 등에 제한을 두기 시작했다. 중간에 규제가 바뀔 가능성은 없다고 보고 있다. 최근 정치에서는 친환경차량에 대해서 많은 관심을 보이고 있지만 인프라가 되어있지는 않다.

**Q SUV 판매는 어떤가**

1 세대 진출업체들의 경우 판매의 필요성 등으로 인해 판매가 없다가 2 세대인 도요타가 진출하면서 SUV 판매가 점진적으로 시작되었다. 본격적으로 판매비중이 증가한 것은 작년이며 최근 혼다에서는 HR-V 등을 팔기 시작했다.

**Q 멕시코 공장에서 생산하는 차종은 소형승용이다. SUV 판매 가능성은 없는가**

중장기적으로 SUV 생산은 검토해야할 것으로 생각한다. 판매량 증대에 기여할 뿐만 아니라 생산공장의 수익성 측면에서도 득이 많다.

**Q 단기간 내에 인지도를 올릴 수 있었던 마케팅 포인트는 무엇인가**

멕시코 자동차 산업은 70 년 정도 되었다. 기존 딜러 그룹이 이미 185 개가 존재하고 일부 딜러는 30 여개의 브랜드를 판매하고 있다. 오래된 딜러의 경우 3 대째 기업이 이어져오며 브랜드에 대한 로열티가 높은 편이다. 한국인과 비슷한 멕시코의 습성에 주목하였다. 면대면으로 대응하며 주력했던 부분은 판매조건을 제시하면 기아차를 팔면 수익성에 기여할 것이라는 점과 인도와 중국을 제외하면 모든 브랜드가 다 멕시코에 진출한 상황에서 딜러들이 사업을 확대할 수 있는 마지막 기회라는 점을 어필했다. 또한 이제까지 아무도 안하던 359 개 사이트를 전부 방문하며 설명했던 부분들이 어필되지 않았나 싶다.

**Q 현재 기아차 할부금리 추이는 어떤가**

딜러를 갖춘 이후 할부금리는 10.9%로 시작했다가 금리를 인상함에 따라서 11.49%까지 올라가고 있다.

**Q 멕시코의 차량옵션 선택율은 어떤가**

차량옵션에 대해서는 일정한 패턴을 말씀드리기는 어렵다. 멕시코의 신차구매는 크게 둘로 구분된다. 부유한 층이 와서 현금으로 구매하거나, 저소득층이 할부금리를 이용하는 식이다. 66% 정도 할부금융이지만, 33%는 가방에 현금 가지고 와서 사 가지고 가는 경우가 많다. 가끔은 B 세그먼트 차종에서 최고 옵션을 선택하는 경우도 있다. 일정한 구매패턴이 존재하는 선진시장과는 다른 시장임을 감안해달라.

**Q 이동 중에 보면 노후차량이 많았다. 중고시장이 활성화되어서 많은 것인지, 오래 타는 영향인가. 교체주기가 궁금하다**

교체주기는 다른 곳과 비슷하다. 대부분 미국에서 들어오는 중고차는 소득이 낮은 사람들이 주로 구매한다. 본사와 협의해서 중고차판매시스템을 구축을 고려 중이다. 내년 1월부터 실질적으로 운용할 계획이다.

**Q 냇산이나 쉐보레가 많다. 포르테가 경쟁차종과 비교하여 경쟁력이 있는가**

일반적으로 경쟁차들을 전부 사서 부품별로 일대일 매칭하여 비교한다. 다른 업체들도 멕시코 사양과 미국사양이 다르다. 소음을 줄이기 위해서 솜을 얼마나 뺐나 등까지도 다 체크한다. 경쟁사와 비슷한 사양을 맞춘다. 다음 생산차종도 경쟁사와 비교가 다 끝나고 스펙이 마무리 지어가고 있다.

**Q 멕시코 자동차시장의 최근 동향에 대한 설명을 부탁한다**

중고차 판매가 줄어들었지만 감소한 물량의 100%가 아닌 70~80% 수준으로 신차판매가 증가하였다 중고차가 10만대가 줄었다면 7~8만대가 신차로 반영했다. 경제상황으로 설명하자면 멕시코에는 정부 경제와 민간경제가 따로 있고, 정부 경제는 어려운 상황이다. 공무원 월급도 밀리고, 프로젝트도 스톱이다. 민간경제는 어떻게 돌아가는지는 자세히 모르겠다. 많은 사람들이 미국에서 일을 하면서 멕시코로 송금하는 금액이 엄청나고 최근 환율영향으로 30~40% 추가되고 있다. 정부경제 부진에도 불구하고 이러한 요인들이 신차판매를 견인한 이유 중에 하나라고 생각한다.

**Q 멕시코 공장 생산 중에서 내수 판매는 10~15% 수준으로 계획 중인 것으로 알고 있다. 수출물량은 모두 중남미로 간다고 보면 되는가**

중장기 계획은 내수 판매 비중이 10~15% 수준은 아니었다. 만약 중남미가 어려워지면 멕시코 내수를 늘려야한다. 미국이나 캐나다에서 가져가는 건 한계가 있다.

**Q 관세 25%가 되어도 가격경쟁력 있나?**

가격경쟁력이 유지가 되게 하려고 한다. 멕시코가 FTA나 무역협정이 워낙 잘 되어 있어서 한국에서 가져오는 것만 쿼터제를 이용하려고 한다.

## 5) 기아차 미국 판매법인

### 최근 동향 및 이슈

- 금리가 큰 영향. 환율이 올라가서 수출채산성은 좋아지나 금융판매에서 금리가 올라가기 때문에 부담되는 요인도 존재
- 유가에 관심. 당시는 승용 및 소형 SUV에 특화되어 저유가가 지속된다면 부담요인으로 작용예상. SUV 생산을 늘려서 대응 계획
- 대기수요는 대부분 소진되었기 때문에 산업수요는 1,700 만대 수준으로 유지 예상
- 플랫판매는 경기가 좋아지면서 관광용 렌트카 수요가 발생함에 따라 자연증가한 부분과 낫산의 푸쉬 영향으로 인해 3년간 지속적으로 증가
- 기아는 2016년 IQS 1위를 기록하며 2010년 25위에서 큰 폭의 순위 상승. 이와 병행한 마케팅 연계 진행 중
- 쏘울에 대한 캠페인 진행. Soul EV 까지 출시하면서 전기차 시장에 대응
- 슈퍼볼 광고를 통해 메이저 브랜드로의 자리돈움 진행

### 딜러현황

- 06년도에는 644 개였고, 중장기적으로 800~850 개 선으로 딜러유지(진입장벽)
- 딜러당 판매를 도요타 수준인 1000 대까지 올려서 대형딜러를 키우는 것이 목표
- 지속적으로 딜러네트워크 개발에 전력을 기울일 예정,

그림 24. 기아차 IQS 순위 추이

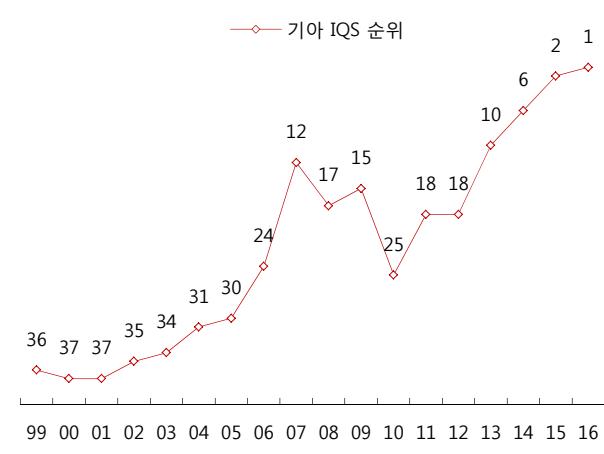
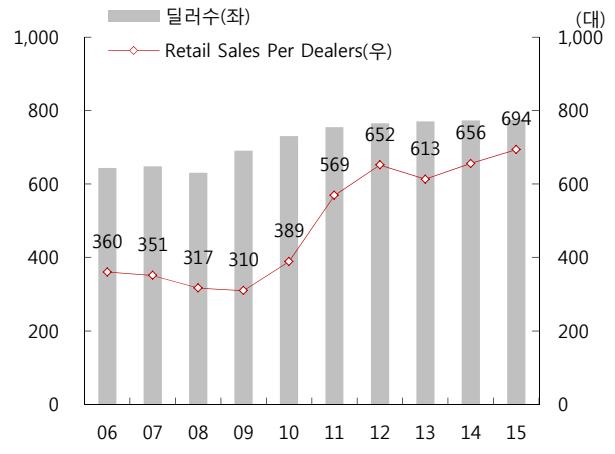


그림 25. 기아차 미국 내 딜러수와 딜러당 차량판매 추이



### 질의응답

**Q 작년부터 산업수요 피크에 대한 이야기가 나오고 있다. 연초에도 우려가 있었으나 꾸준하게 잘 나오는 모습이다. 언제까지 산업수요가 이어질 것으로 생각하나. 또한 SUV/Light Truck 이 좋다는 얘기를 수년째 듣고있다. 판매량과 비중이 언제까지 높아 질 것으로 전망하나. 만약 추가적인 성장이 어렵다면 SUV 생산에 집중하는 것이 옳을지 궁금하다**

산업수요부분에서는 미국 역사상 지금이 최고 산업수요이다. 05~06년도에 폐차인센티브가 시행되었던 일부 시기를 제외하면 평균적으로 1,700 만대의 수요였다. 3 억명의 인구라는 점을 감안한다면, 10년 이후 대기수요는 어느정도 소진되었다고 생각한다. 최근 추가적인 판매는 인센티브와 판촉을 통해 견인된 수요이기 때문에 추가적인 대기 수요가 발생하지 않는 이상 현 수준이 유지될 것으로 본다. 전통적으로 미국시장은 소비선호 패턴이 파워가 있고 고 배기량의 큰 차를 원하고 픽업이 대표적인 예이다. 미국은 가솔린 가격이 워낙 저렴하기 때문에 저유가가 SUV/Light Truck 수요를 견인한 절대적인 요인은 아니다. 최근 판매비중의 52%까지 Light Truck 이 올라왔는데 최대 55%까지 보고 있고, 그 수요를 대응하기 위해서 쏘렌토, 세도나, 대형 SUV 등을 계획 중이다.

**Q 최근 미국 시장 경쟁동향과 인센티브 상승 여력이 어느정도인지 궁금하다. 또한 할부, 리스 등 금융상품은 어떤 상황인가**

산업경쟁이 다소 기형적으로 진행되는 것은 일본이 엔저를 바탕으로 불필요한 경쟁을 진행하고 있고, 미국도 안방을 내줄 수가 없어 강하게 나오기 때문이다. 도요타를 필두로 한 일본업체들이 인센티브를 추가로 올리지 않는 한 지금 수준을 유지하거나 하락할 것으로 보고 있다. 일본업체는 할부 상품에 집중하고 있는데 향후 금리가 올라가면서 엔저효과는 상쇄될 것으로 보고 있다. 현대캐피탈이 진출해 있고, 2010년까지는 사용을 못하다가 2011년부터는 협업하고 있다. 금융업체가 캡터브없이 사업을 지속적으로 영위하는 건 불가능하다고 보고 있다. 특이할 만한 상황은 리스비율이 역대 최대로 높아졌다. 그간 중고차 가치가 높았던 것이 주요 요인이다. 현재는 리스 공급이 과잉일 수 있다. 최근 들어 인센티브 증가와 선호차량 변화 등의 원인으로 중고차 잔존가치가 안정적이지 못하면서 리스 비중은 줄어들고 있다.

**Q 고가차량은 범인세 효과로 인해 리스 비중이 높았으나 최근에는 소형차량이나 준중형에서도 35%까지 올라갔다. 개인소비자들이 할부금융을 안하고 리스를 하는 배경이 무엇일까**

복합적인 이유가 있다. 먼저 미국에서 자동차는 무한경쟁시장이다. 소비자들이 아주 꼼꼼하게 비교를 한다. 그로 인해 월에 지급하는 실질비용(Payment)에 대해서 가장 관심이 많다. 구매와 현금, 할부 모두에서 주요하다. 지금까지는 리스의 경우가 36개월에서는 가장 저렴하게 형성이 되어있다. 또한 소비트렌드 중 하나는 2년간 핸드폰을 약정하고 약정의 잔가를 보장받는 것이다. 이런 소비에 익숙한 X, Y 세대가 주 세대로 올라오면서 3년만에 새 차로 바꾸고 월 지급액이 가장 적은 상품을 찾아보니 이자율이 낮고 잔존가치가 높았던 리스상품이 대안이 되었다. 환경변화에 따라 구매트렌드는 변화될 수 있다.

**Q 최근 우버 등의 카쉐어링(Car Sharing) 서비스가 부각되면서 자동차산업에 대한 우려가 있다. 미국내 카쉐어링에 대한 전략이 있나**

Zipcar 가 선도기업인데 대학교 중심으로 많이 있다. 제휴를 해서 차량을 투입하고 있지만 실적이 크지는 않다. 본사와 마케팅이 협업해서 확대해갈 예정이며 별도 사업부가 있어서 현재 스터디를 하고 있다.

**Q 최근 판매조건에서 인센티브와 플릿판매 비중을 전략적으로 어떻게 가져가고 있는가**

기사를 보셔서 아시겠지만 GM 이 플릿판매를 축소하겠다고 했지만 업계플릿은 늘어나고 있다. 전체 산업수요를 보더라도 예상보다 높았던 수요는 플릿증가로도 해석할 수 있다. 플릿, 인센티브, 판매에 대해서 최적의 조합점을 찾으려고 한다. 업계보다 인센티브도 적게 가져가고 있다.

**Q 플릿 비중이 과거 3년 대비 늘어났다. 판매질이 나빠지는 것으로 봐야할까, 카쉐어링이 늘어나는 것과 연관이 있는가**

경기가 좋아지면서 관광용 렌트카 수요가 발생함에 따라 자연증가한 부분과 낚산의 푸쉬 영향이 있다. 렌트카 시장은 5% 정도 증가했다. 낚산이 늘었고, GM 감소분은 북미업체인 Ford 와 Chrysler 가 받았다. 기아의 경우 보수적으로 플릿에 접근하고 있고, 그마저도 소비자 쪽으로 진행중이다. 작년과 비교해서 업계평균정도로 증가했다. 주요 차종으로는 미드사이즈 세단이고 optima 가 대표적이다. 포르테급도 높고, 최근에는 SUV 도 점차 늘어나는 추세이다.

## 6) 현대모비스 미국 부품법인

### 최근 동향 및 이슈

- 16년 H/KMA 부품보증대수 안정적 증가세, 최근 3년간 평균 증가율 6.1%
- 품질 향상에 따른 자동차 보유기간 증가(15년 기준 11.5년)
- Aged vehicle 대상 부품 홀세일(딜러→정비소 판매) 및 CPO (Certified Pre-Owned, 완성차 보증 중고차) 용품 판매 증가
- 주요 완성차 업체들 2022년 9월까지 대부분의 차량에 자동 긴급제동 시스템 설치 합의 발표
- 브랜드보호활동 진행, 미정부기관, OEM 연합, 관계사 TFT를 활용한 모조품 단속 강화 등을 통해 비순정품 유입 억제 추진

**표 11. 산업수요/완성차 판매/운행대수 현황**

	2014	2015	2016
산업수요(천대)	16,438	17,100	17,400
HMG 신차판매(천대)	1,306	1,388	1,463
부품보증대수(천대)	6,797	7,470	8,113

자료 현대모비스 SK증권

### 마케팅 전략

- 경쟁심화 및 소비자 구매성향 변화 추세에 대응, OEM 업체들 적극적인 부품마케팅
- 딜러 구매 로열티/고객 리텐션 제고 및 경쟁력 있는 제품 라인업 제공

### 창고 및 물류 효율성 개선

- PLUS 시스템(Pda Based Logistics in Ubiquitous System)
  - : PDA를 사용하여 물류 창고 내 입고에서 발송까지 전공정을 실시간으로 실물과 정보를 동시에 처리하는 물류공정 시스템, 7개에서 3개 공정으로 단순화
- WOS 시스템: 실제 물류 창고를 3차원-시각적으로 표현하여 로케이션 별 보관 효율을 높이고 상품 특성을 고려한 재고 최적 배치로 효율 극대화

**표 12. 창고현황**

	창고면적(평)	딜러	현대	기아
서부	26675	269	149	120
중부	21482	490	257	233
동부	50310	852	429	423
합계	98467	1611	835	776

자료 현대모비스 SK증권



### 질의응답

**Q 네트워크를 오랫동안 재정비했다. 예전에 비해 순정시장 쪽 수요가 미국에서 어떻게 변했는지 궁금하다**

한국과는 다르게 미국은 딜러가 완성차 판매보다는 정비 수리를 통한 수익비중이 높다. 완성차가 미국 시장에 고객서비스 확대를 했고, 이런 트렌드를 바탕으로 딜러들에 대한 서비스도 확대하고 있다. 재고관리를 보더라도 순정부품의 비중은 점차적으로 증가하고 있다. 딜러들이 보통 보증수리에는 품질유지를 위해 순정부품을 쓰고 있지만, 보증 수리 기간이 종료된 차량은 딜러망을 안 갈수는 있다.

**Q 멕시코 법인의 등장으로 인해 생기는 역할 변화가 있나. 중고차사업부문의 성장과 용품증가 사이에 관계가 있는가**

멕시코 법인의 등장으로 인해 달라지는 것은 제한적이다. 통상 용품은 신차에 주로 달게 된다.

**Q 모비스 부품 아메리카가 마진을 개선시킬 수 있는 요소는 무엇이 있나**

동일 통화로 매입/매출을 하고 있어서 환율에 대한 익스포져는 제한적이다. 고정적인 비용과 변동비로 보면 매출이 많이 되면 마진은 올라가게 된다. 후진국의 경우 유기하락이 유지보수에 미치는 영향이 클지 모르겠으나 미국은 인건비가 압도적으로 높고 가솔린가격은 원래 낮았기 때문에 상관관계는 없어 보인다.

**Q 차량이 늘어나면 부품이 많이 팔린다고 알고 있는데 10년이 넘으면 정품을 안 사고 비품으로 갈거 같다. 영향을 주는지 궁금하다. 신차가 품질이 좋아져서 부품 사용이 줄어든다는 얘기가 있다**

신차 판매 이후 10년이 지나면 정품 사용률이 줄어드는 것은 사실이다. 하지만 그 동안 신차판매가 더 많음에 따라 보증수리기간에 속하는 차량대수는 증가하였다. 지속적인 CRM 활동을 통해서 유지보수 시기가 도래했다는 것을 알리면 된다. 재방문이 높다. 방문하지 않는 사람들 대상으로 세컨드라인을 통해서 커버하고 있다. 신차가 늘어난다고 하면 부품에 손해다라고 얘기할 수는 없다.

**Q 세컨드라인업과의 차이는 무엇인가**

보증수리기간이 지난 차량에 대한 시장을 흡수하기 위해서 도매에 상대적으로 저가에 파는 제품이다. 보증은 하지만 순정품이 더 고급이긴 하다.

**Q 향후 물류센터 중설 계획은 있는가**

추가적으로는 없을 것으로 예상한다. 타이어와의 관계도 없다.

### Compliance Notice

- 작성자(권순우)는 본 조사분석자료에 게재된 내용들이 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭없이 신의성실하게 작성되었음을 확인합니다.
- 본 보고서에 언급된 종목의 경우 당사 조사분석담당자는 본인의 담당종목을 보유하고 있지 않습니다.
- 본 보고서는 기관투자가 또는 제 3 자에게 사전 제공된 사실이 없습니다.
- 당사는 자료공표일 현재 해당기업과 관련하여 특별한 이해 관계가 없습니다.
- 종목별 투자의견은 다음과 같습니다.
- 투자판단 4 단계 (6 개월 기준) 25%이상 → 적극매수 / 10%~25% → 매수 / -10%~+10% → 중립 / -10%미만 → 매도

SK 증권 유니버스 투자등급 비율 (2016년 9월 5일 기준)

매수	95.1%	중립	4.9%	매도	0%
----	-------	----	------	----	----