

미국 9월 자동차 판매

허리케인 영향으로 05년 7월 이후 최고수준

■ 9월 미국 자동차 판매 - 허리케인 영향으로 05년 7월 이후 최고수준

허리케인 하비와 에마의 영향으로 수십만대의 차량이 교체 대상이 됨으로써 9월 판매가 개선될 것이란 예상이 맞았다. 9월 미국 자동차판매는 계절조정연환산대수(SAAR) 기준으로 1,858만대에 달해 허리케인 특수로 인한 낙관적인 예상을 훨씬 크게 상회했다. 이는 2005년 7월 이후 가장 높은 기록이자 지난 16년 12월에 기록했던 1,838만대보다도 20만대가 많은 기록이다. 올해 들어 8개월째 (-)성장에도 불구하고, 9월 판매는 전년 동기비 6.3%나 증가했다. 놀라운 판매결과로 떠들썩 했지만 아쉽게도 재고일수와 인센티브는 더 늘어나 향후 전망이 9월 결과로 인해 개선될 것 같진 않다.

■ 미국, 일본업체와 달리 현대차그룹은 여전히 고전 중

한국 자동차의 상대적 어려움은 계속되고 있다. 현대차가 자연재해 후 차량교체 수혜, 17.4%나 증가시킨 인센티브에도 불구하고 신차판매가 크게 부진했다. 전체로는 14.4%나 감소한 5.7만대로 거의 모든 브랜드 중 가장 저조한 성장률을 보였다. 기아차는 놀랍게도 판매가 전년동기비 6.6% 증가한 5.2만대를 판매했다. 8개월만에 (-)흐름을 깬 것이다. 물론 9월 기아차의 판매를 살펴보면, 신차투입이 없는 상황에서 인센티브를 전년 동기 20.7%(ALG기준)나 높인 영향이 컸다. 이젠 현대차와 평균 인센티브가 \$1,000 가까이 벌어지고 있는 상황이다.

■ 투자전략 - 빅2 지역에서의 고전 지속 중, 한미FTA 재협상은 부담요인이나 제한적

현대, 기아가 Big2시장, 즉 미국과 중국에서 고전 중이라는 사실이 투자에 오랜 걸림돌로 작용하고 있다. 미국은 신형 SUV가 본격 투입되는 내년부터, 중국은 신모델과 F/L 위주로 승부를 벌일 4분기 이후를 주목하자. 최근 어렵게 전개되는 한-미 FTA 재협상 문제도 부정적 변수지만, 그나마 현지화가 많이 진행되어 있고 2.5%의 관세보다 제품 경쟁력이 더 중요하다는 점을 이미 Data로 확인했기에 추가적인 Discount 요인으로 볼 필요는 없다는 생각이다.

Analyst 고태봉

(2122-9214)

coolbong@hi-ib.com

Analyst 강동욱

(2122-9192)

dongwook.kang@hi-ib.com

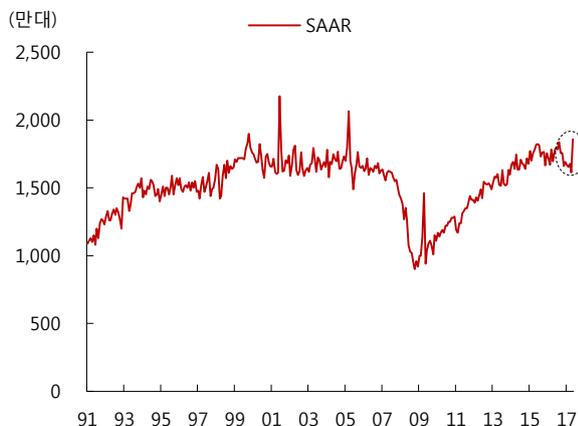
9월 미국 자동차 판매

허리케인 영향으로 05년 7월 이후 최고수준

허리케인 하비와 어마의 영향으로 수십만대의 차량이 교체 대상이 됨으로써 9월 판매가 개선될 것이란 예상이 맞았다. 9월 미국 자동차판매는 계절조정연환산대수(SAAR) 기준으로 1,858만대에 달해 허리케인 특수로 인한 낙관적인 예상을 훨씬 크게 상회했다. 이는 2005년 7월 이후 가장 높은 기록이자 지난 16년 12월에 기록했던 1,838만대보다도 20만대가 많은 기록이다. 올해 들어 8개월째 (-)성장에도 불구하고, 9월 판매는 전년동기비 6.3%나 증가했다. 놀라운 판매결과로 떠들썩 했지만 아쉽게도 재고일수와 인센티브는 더 늘어나 향후 전망이 9월 결과로 인해 개선될 것 같진 않다.

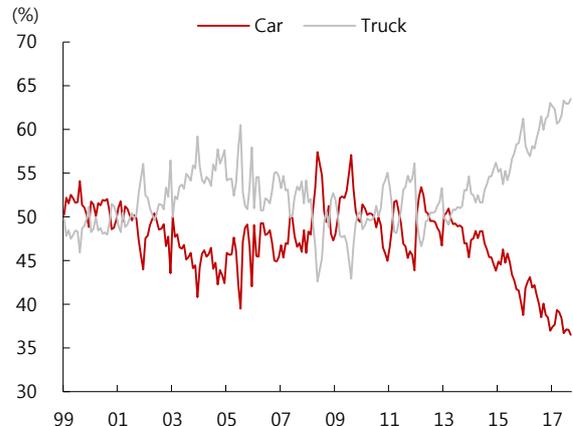
자연재해로 인한 교체차량도 여전히 Light Truck(+12.4%) 위주였으며, 세단형 Car(-3.3%)는 부진한 모습을 보여, 브랜드별 제품믹스에 따라 또 희비가 엇갈렸다. 비중으로 보면 LT가 63.5%, Car가 36.5%로 압도적으로 LT비중이 높은 달로 기록될 것이다. 미국에서 좀처럼 Car부문의 개선세가 보이지 않고 있다. 미국의 지속적인 경제호황과 자산가치 상승, 저유가 상황이 지속되는 한, 또 LT 차량에 대한 인센티브가 높아지는 한 Car의 급격한 반등은 어려워보인다. 이미 미국 메이커들이 증가하는 Car 재고를 줄이기 위해 생산공장을 멈추고 있는 것도 그런 까닭이다. GM은 소형차와 패밀리 세단 수요 감소로 오하이오주 로즈타운, 미시간주 랜싱 등 생산직원 대상으로 수천명의 구조조정에 나섰다. 포드는 중 소형 세단을 만드는 미국 3개 공장, 멕시코 2개 공장의 가동을 1-3주 가량 일시 중단했다. FCA 역시 미니밴 생산 컨트롤을 이유로 캐나다 온타리오주 윈저공장에서 10월 2일부터 5주간 가동을 멈춘다. LT에만 집중하겠다는 의도다. 이런 가운데 혼다는 Civic의 인기와 다카타 에어백으로 인한 Low base effect에 힘입어 Car 부문이 13.5%나 증가했다.

<그림 1> 미국 자동차 판매 SAAR 추이 - 1,858 만대 수준



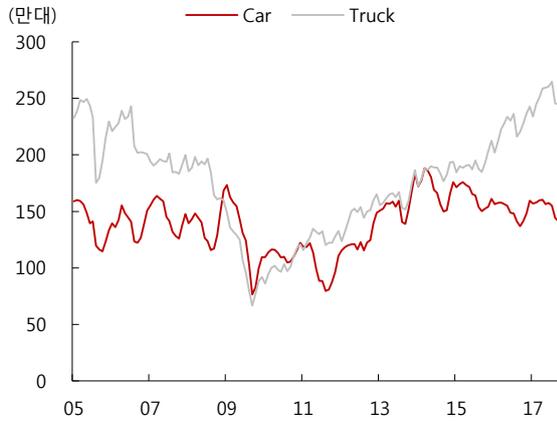
자료: Automotive News, 하이투자증권

<그림 2> Car와 Truck 비중 변화 - Truck 이 63.5%로 주도



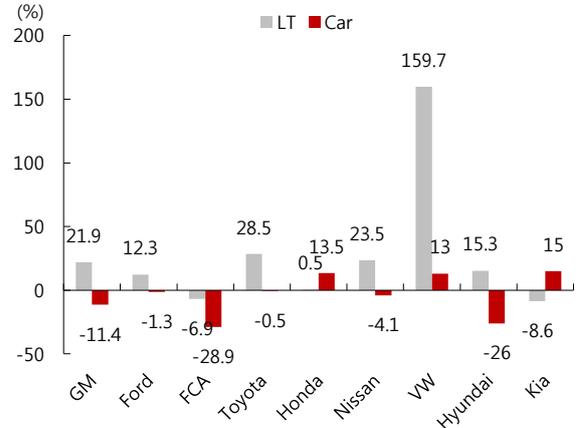
자료: Automotive News, 하이투자증권

<그림 3> 미국시장 자동차 재고 대수 추이 - 최근 소폭 감소



자료: Automotive News, 하이투자증권

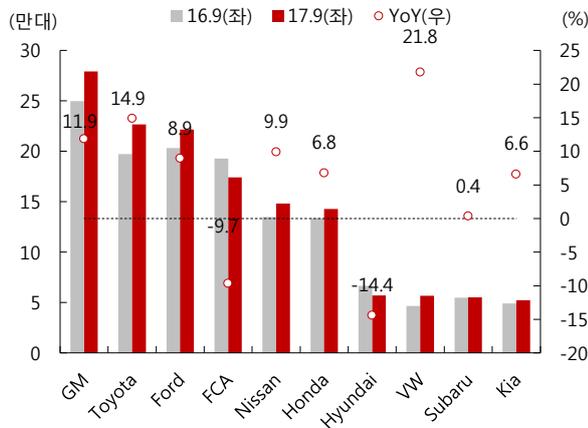
<그림 4> 업체별 LT, Car 판매의 전년동기비 증감률



자료: Automotive News, 하이투자증권

9월 메이커별로 보면 미국 Big6 중 크라이슬러(-9.7%)를 제외한 GM(11.9%), Ford(+8.9%), 도요타(14.9%), 혼다(6.8%), 닛산(9.9%)이 큰 폭 개선을 보였다. 먼저 GM은 LT에서 21.9%가 증가하고, Car에서 11.4% 감소했음에도 두 자리수 성장을 이뤄냈다. Car 위주인 뷰익이 20% 감소했을 뿐, 쉐보레가 17%, GMC가 9.4%, 캐딜락이 1.1% 증가했다. GM의 Cross-over 차량은 자그마치 43% 증가했고, LT는 10% 증가했다. 포드는 F시리즈가 21.4%나 증가한 82,000대나 팔리는 호조로 인해 LT부문에서 12.3%의 증가를, Car에서 1.3% 감소세를 보였다. F시리즈는 판매도 판매지만 전년 동기비 Transaction price(소비자가격에서 인센티브를 제외한 실제가격)가 \$2,300이나 상승해 수익에 지대한 공헌을 한 것으로 보인다. 포드브랜드가 9.3%, 링컨은 0.1% 증가했다. FCA는 LT에서 6.9%의 감소, Car에서도 28.9% 감소하며 Big6중 유일하게 (-)흐름을 보였다. 렌탈과 Fleet을 줄이겠다는 회사 전략에 기인한 판매감소라 밝혔지만, 71만대 가까운 그랜드체로키와 닷지 듀랑고가 브레이크 결합으로 리콜에 들어갔고, 퍼시피카가 벨트결합으로 리콜을 발표하는 등 최근 품질문제도 일정부분 영향을 미친 것으로 보인다. 일본 메이커들은 도요타가 15%나 증가했는데, 도요타가 17%, 렉서스가 1.5% 증가했다. 특히 LT가 28.5%나 증가했는데, RAV4가 월 42,000대나 팔리는 기염을 토했고, 하이랜더 역시 판매가 급증했다. Car부문도 0.5% 감소로 크게 선방했는데, 이는 All-new 캠리가 Full month로 판매된 첫 달이기 때문이다. 신형캠리는 인기를 모으며 전년동기비 13%의 판매증가를 보였다. 혼다는 6.8%의 성장률을 기록했으며 LT는 0.5% 증가에 그쳤지만 Car 부문은 자그마치 13.5%나 증가했다. 준중형 세단인 Civic이 35,400대나 팔리는 기록을 세우며 전년동기비 20.9%나 상승한 승용부문의 폭발적 성장을 이끌었다. 닛산은 9.9% 증가했는데 닛산부문에서 9.3% 증가, 인피니티부문에서 12%의 성장을 보였다. 디젤계이트로 크게 고생했던 VW그룹은 21.8% 증가하며 화려하게 부활했는데, VW브랜드는 33%의 급증했고, Audi는 9.6% 상승했다. 특히 VW은 거의 전무하던 SUV에 Atlas와 티구안 LWB(Long-wheelbase)를 동시에 투입하면서 전년동기비 159.7%나 증가한 8,617대를 판매했다.

<그림 5> 미국시장 업체별 판매량 및 전년동기비 증감



자료: Automotive News, 하이투자증권

<표 1> 미국 내 인센티브 현황 - 산업평균 1.5% 증가

제조사	16년 9월	17년 9월	YoY
GM	\$4,629	\$4,919	6.3%
BMW	\$7,096	\$4,878	-31.3%
Daimler	\$4,607	\$4,555	-1.1%
Nissan	\$4,237	\$4,510	6.4%
FCA	\$4,430	\$4,481	1.2%
Ford	\$4,452	\$4,289	-3.7%
Kia	\$3,144	\$3,794	20.7%
Industry	\$3,685	\$3,742	1.5%
Volkswagen	\$4,145	\$3,692	-10.9%
Toyota	\$2,641	\$2,786	5.5%
Hyundai	\$2,344	\$2,752	17.4%
Honda	\$1,910	\$1,999	4.7%
Subaru	\$1,088	\$1,026	-5.7%

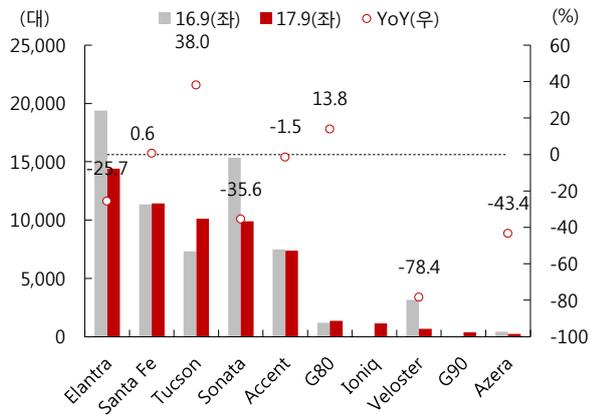
자료: Automotive News, 하이투자증권

미국, 일본 업체와 달리 현대차그룹은 여전히 고전

한국 자동차의 상대적 어려움은 계속되고 있다. 현대차가 자연재해 후 차량교체 수혜, 17.4%나 증가시킨 인센티브에도 불구하고 신차판매가 크게 부진했다. 전체로는 14.4%나 감소한 5.7만대로 거의 모든 브랜드 중 가장 저조한 성장률을 보였다. LT가 싼타페(+0.6%), 투싼(+38%) 증가에 힘입어 15.3% 개선되었지만, 전체판매에서 비중이 34.8%에 불과해 Car(-26%)의 부진을 상쇄하지 못했다. 앞서 언급한 혼다 Civic의 호조가 엘란트라(-25.7%)부진으로 연결되었고, 도요타의 2018년 All new Camry 호조가 쏘나타(-35.6%) 부진의 원인이 되었다. HMMMA에서 생산하는 3개 차종 중 싼타페를 제외한 쏘나타, 엘란트라가 계속 저조한 판매를 보이고 있어 신차출시 전까진 부진이 지속됨을 알 수 있다.

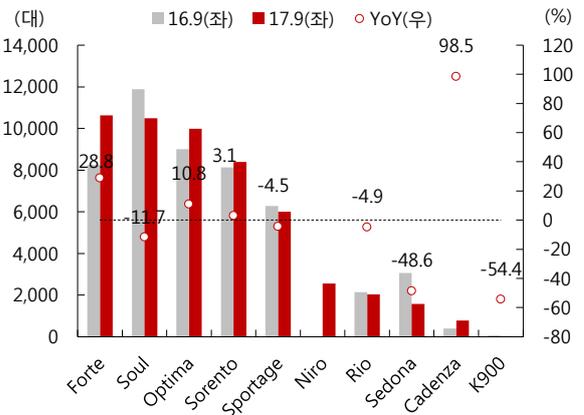
기아차는 놀랍게도 판매가 전년동기비 6.6% 증가한 5.2만대를 판매했다. 8개월만에 (-)흐름을 깬 것이다. 월 만대 이상의 판매로 최대 볼륨카인 쏘울이 11.7% 감소했음에도 포르테(+28.8%), 옵티마(+10.8%) 판매가 증가했고, 신차인 니로가 2,554대나 팔렸기 때문이다. 물론 9월 기아차의 판매를 살펴보면, 신차투입이 없는 상황에서 인센티브를 전년동기 20.7%(ALG기준)나 높은 영향이 컸다. 이젠 현대차와 평균 인센티브가 \$1,000 가까이 벌어지고 있다. 초호황을 누리고 있는 LT부문에서 전통적인 강자였던 기아가 스포티지(-4.5%), 세도나(-48.6%) 부진을 겪고 있는 것도 아쉬운 대목이다.

<그림 6> 현대차 미국 차종별 판매 및 전년동기비 증감률



자료: 현대차, 하이투자증권

<그림 7> 기아차 미국 차종별 판매 및 전년동기비 증감률



자료: 기아차, 하이투자증권

투자전략

빅2 지역에서의 고전 지속 중, 한미FTA 재협상은 부담요인이나 제한적

미국에서 현대차가 인센티브의 상향에도 불구하고 개선의 모습이 보이지 않는다. 세단형 Car에 집중되어 있는 불리한 믹스가 끝까지 발목을 잡고 있다. 내년 상반기 신모델 출시가 예정된 싼타페도 모델노후화로 힘이 달리는 모습이다. 또 캠리, 씨빅 등 일본 경쟁차종에 대한 소비자들의 관심이 많아 구형모델로 판매개선을 기대하긴 어렵다. 기아도 인센티브로 인해 깜짝 (+)성장세를 보였지만, 현시점은 더이상 인센티브 상향이 어려운 한계상황으로 봐야한다. 그나마 친환경차 ‘니로’ 처럼 경쟁력있는 스펙과 가격의 신모델이 미국시장에서 통할 수 있음을 확인한 것은 다행이다. 현대, 기아가 Big2시장, 즉 미국과 중국에서 고전 중이라는 사실이 투자에 오랜 걸림돌로 작용하고 있다. 미국은 신형 SUV가 본격 투입되는 내년부터, 중국은 신모델과 F/L 위주로 승부를 벌일 4분기 이후를 주목하자. 최근 어렵게 전개되는 한-미 FTA 재협상 문제도 부정적 변수지만, 그나마 현지화가 많이 진행되어 있고 2.5%의 관세보다 제품경쟁력이 더 중요하다는 점을 이미 Data로 확인했기에 추가적인 Discount 요인으로 볼 필요는 없다는 생각이다.

Compliance notice

당 보고서 공표일 기준으로 해당 기업과 관련하여,

- ▶ 회사는 해당 종목을 1%이상 보유하고 있지 않습니다.
- ▶ 금융투자분석사와 그 배우자는 해당 기업의 주식을 보유하고 있지 않습니다.
- ▶ 당 보고서는 기관투자자 및 제 3자에게 E-mail등을 통하여 사전에 배포된 사실이 없습니다.
- ▶ 회사는 6개월간 해당 기업의 유가증권 발행과 관련 주관사로 참여하지 않았습니다.
- ▶ 당 보고서에 게재된 내용들은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인합니다. (작성자 : 고태봉, 강동욱)

본 분석자료는 투자자의 증권투자를 돕기 위한 참고자료이며, 따라서, 본 자료에 의한 투자자의 투자결과에 대해 어떠한 목적의 증빙자료로도 사용될 수 없으며, 어떠한 경우에도 작성자 및 당사의 허가 없이 전재, 복사 또는 대여될 수 없습니다. 무단전재 등으로 인한 분쟁발생시 법적 책임이 있음을 주지하시기 바랍니다.

1. 종목추천 투자등급 (추천일 기준 증가대비 3등급) 종목투자의견은 향후 12개월간 추천일 증가대비 해당종목의 예상 목표수익률을 의미함(2017년 7월 1일부터 적용)

- Buy(매수): 추천일 증가대비 +15%이상
- Hold(보유): 추천일 증가대비 -15% ~ 15% 내외 등락
- Sell(매도): 추천일 증가대비 -15%이상

2. 산업추천 투자등급 (시가총액기준 산업별 시장비중대비 보유비중의 변화를 추천하는 것임)

- Overweight(비중확대), - Neutral (중립), - Underweight (비중축소)

하이투자증권 투자비용 등급 공시 2017-09-30 기준

구분	매수	중립(보유)	매도
투자의견 비율(%)	88.3 %	11.7 %	-