



Analyst
권순우

soonwoo@sk.com
02-3773-8882

자동차

Plan S - 턴어라운드 가속화, 브랜드 이미지 강화 기대

2020년 1월 14일 기아차 CEO Investor day 진행. 모빌리티 변화를 대응하기 위한 중장기 전략인 'Plan S' 와 재무목표를 발표. Plan S 는 전동화(Electrification)와 모빌리티 솔루션이 핵심 사업 전략이며 재무목표는 영업이익률 기준 22년 5%, 25년 6% 제시. 기존에 진행 중인 실적 턴어라운드는 가속화될 전망, 중장기 전략을 통해 브랜드 이미지도 강화 예상. 다만 부진이 지속되는 중국에 대한 추가적인 전략이 요구

기아자동차 CEO Investor day 개요

- 2020년 1월 14일 기아차 CEO Investor day 진행
- 모빌리티 변화를 대응하기 위한 중장기 전략인 'Plan S' 와 재무목표를 발표
- Plan S 는 전동화(Electrification)와 모빌리티 솔루션이 핵심 사업 전략
- 1)전동화는 선제적 EV 전환과 풀라인업 구축을, 2)모빌리티 솔루션은 선택과 집중을 통한 EV/AV 기반의 서비스 구축이 목표
- 중장기 재무목표로는 영업이익률 기준 2022년 5%, 2025년 6% 제시
ROE는 2022년 10.4%, 2025년 10.6% 를 타겟
- 수익성 개선활동은 현재 주력사업에서는 1)신차 사이클 도입과 2)친디아 지역 수익성 개선, 3)CKD 물량 확대를 통해, 미래사업에서는 4)전동화 차량 수익성 확보, 5)신홍시장 ICE 판매 확대, 6)효율적 고정비 관리와 안정적 투자비 유지를 통해 진행할 계획

턴어라운드 가속화, 브랜드 이미지 강화

- 중장기 전략을 통해 전동화와 모빌리티 솔루션 기업으로의 변화를 강조. 기존의 추격자에서 벗어나 선도하는 기업으로의 이미지 쇄신을 목표로 삼고 있음
- 1)EV 선도, 2)밀레니엄/Z 세대를 타겟으로 하는 Mass-Individual, 3)도전과 혁신의 아이콘이 브랜드의 지향점이며, 브랜드 아이덴티티, 엠블럼, 차량 디자인, 사용자 경험을 모두 아우르는 새로운 브랜드로의 재탄생을 준비
- 수익성 개선 계획을 밝히며 2019년부터 계속된 턴어라운드는 보다 가속화될 것으로 판단. 이익 증가가 지속되며, 전반적인 배당금도 증가할 가능성이 높아짐
- 가시적인 실적 개선도 중요하겠지만, Plan S에서 관심을 둘 포인트는 21년 출시 예정인 전기차전용 모델 CV로 판단. 전동화 및 브랜드 전략이 본격적으로 반영될 계획임에 따라 해당 차종의 성공여부는 중요해질 전망
- 다만 금번 발표에서 중국에 대한 구체적인 전략은 제시되지 않았음. 향후 시장 성장성과 판매비중을 고려한다면, 중국에서의 회복은 필수적인 요소. 2019년 재고에 대한 부담은 낮은 상황에서 판매전략과 신차라인업, 수익성 개선 활동을 포함하여, 산업 변화에 대응하기 위한 추가적인 전략 제시 필요

기아자동차 2025 전략

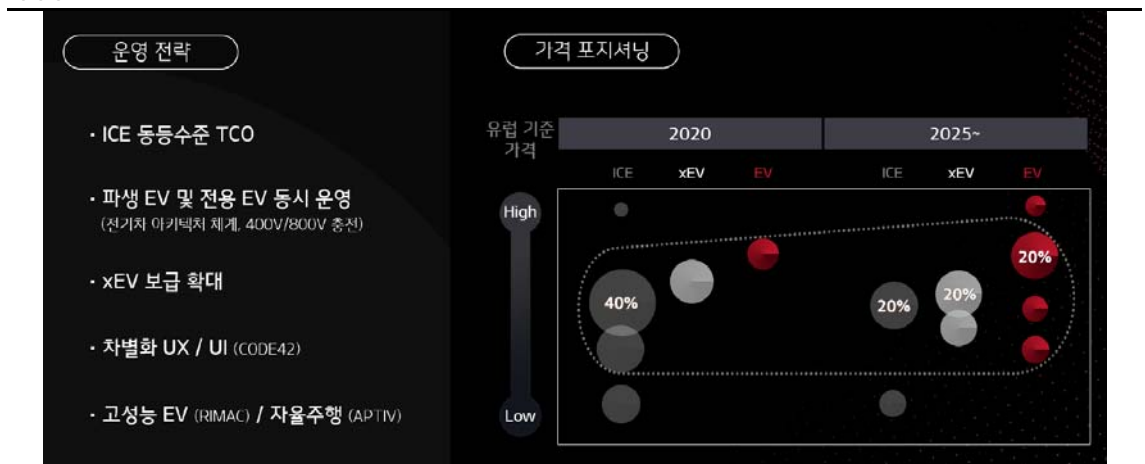
Plan S의 필요성

- 기아차는 시기별 경영전략, 02 품질경영 → 06 디자인 경영 → 10 글로벌 경영
- 모빌리티 서비스의 성장, ICT 업계의 진입, 환경규제 변화, 신형 OEM 의 출현 등 모빌리티 니즈 변화와 새로운 전략이 필요한 시점
- Plan S(hift)는 전략적 지향점과 액션플랜을 담고 있으며, 1)선제적 EV 전환과 최적의 모빌리티 서비스가 2대 핵심전략. 이를 위해 브랜드 재정립 필요
- 브랜드의 지향점은 EV 선도 브랜드, 밀레니얼/Z 세대 Target/ 도전과 혁신의 아이콘
- 고객이 경험하는 모든 것의 변화. 브랜드를 시작으로 UX 까지 진행 예정

전동화(Electrification), 선제적 EV 전환

- EV 전략 목표는 소극적 전략이 아닌 패러다임 전환에 대비하기 위한 도약 전략
- 2025년 풀라인업 구축 및 2026년 EV 40만대, 친환경차 100만대 목표
- 글로벌 6.6% EV M/S 를 목표
- 현재 ICE 파생모델로 대응 중인 EV 는, 21년부터는 전용 모델 CV 출시되며 변화
- 25년부터는 초소형, 승용, 소형/중형 SUV, MPV, 대형 등 EV 풀라인업 구축
- 전기차 전용모델 CV, 승용차와 SUV 를 넘나드는 새로운 디자인의 Crossover 타입으로 주행거리는 500km, 급속충전 기준 20분 내외의 충전시간으로 단축 목표
- EV 운영전략은 1)ICE 동등 수준 TCO 를 목표로, 2)파생 EV 및 전용 EV 동시 운영 (전기차 아키텍처 체계, 400V/800V 충전), 3)Code42와 차별화된 UX/UI 구현, 4)리막 등을 통한 고성능 EV, 애플티브와 자율주행 등을 계획
- 가격포지셔닝도 전기차 전용모델이 출시되는 시점에서는 상위모델에 진입 계획

기아차 EV 운영 전략



자료: 기아차, SK증권

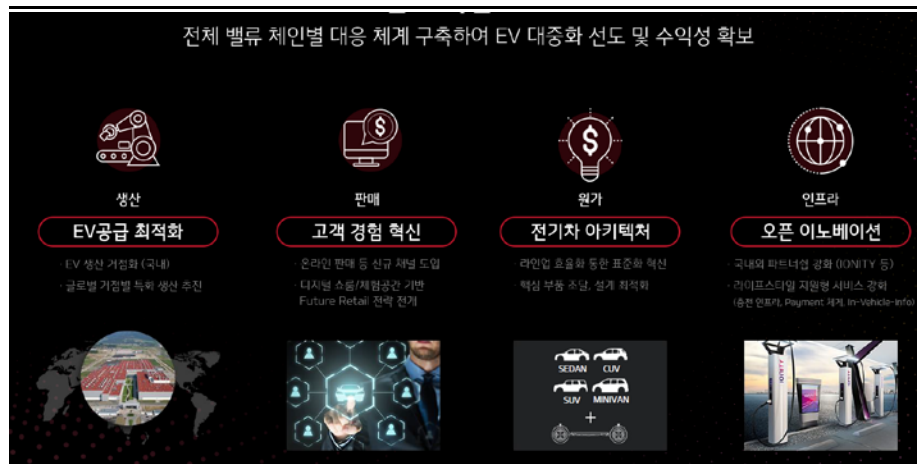
- 선진시장과 신흥시장별로 운영 전략의 차별화 진행
- 선진시장은 EV 플라인업을 구축하여 판매비중 20%로 확대 추진, 23년까지 전용 EV 운영, 25년까지 EV 플라인업
- 신흥 시장은 ICE 중심 시장의 운영, 선별적 EV 모델 투입 계획
- 전사 혁신 체계 구축. 전체 밸류 체인별 대응체계를 통해 EV 대중화 선도 및 수익성 확보

시장별 운영 전략 - 선진시장은 EV 라인업 확대, 신흥시장은 ICE 중심의 대응 계획



자료: 기아차, SK 증권

전사 혁신 체계 - 수익성 확보 전략 강화



자료: 기아차, SK 증권

모빌리티 솔루션

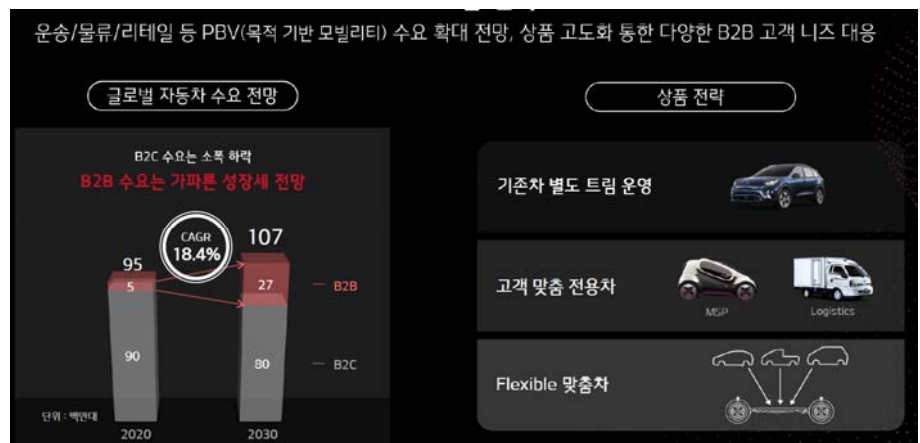
- 전략투자 진행 모빌리티/전동화/Connetivity/자율주행에서 다양한 업체와 협업 중
- 추가적으로 미래사업 추진을 위한 핵심 파트너사 영입 진행 계획
- EV/AV 기반 서비스 전개 및 PBV(Purpose-built vehicle) 사업 확대 목표
- MaaS 추진은 ICE 진입 규제 도시 내 환승거점 구축을 통한 Hub 사업에 초점, 현재 에너지솔루션 업체인 REPSOL 과의 JV 를 통해 마드리드에서 Wible 서비스 도입
- PBV 사업은 운송/물류/리테일 등을 중심으로 확대 계획
- 향후 자동차 수요는 B2C 수요는 하락하지만, B2B 수요는 가파른 성장 전망
- 단계별로 기존차 별도 트림 운영 → 고객 맞춤 전용차(MSP, Logistic) → Flexible 및 춤차로 대응할 계획

MaaS 추진 전략



자료 기아차, SK 증권

PBV 사업 전략



자료 기아차, SK 증권

기아차 재무목표

- 2022년 영업이익률 5%, 2025년 6%로 설정
- 수익성 드라이버는 2개의 카테고리로 6개의 항목으로 구성
- 현재 사업구조에서 변화: 신차 골든 사이클, 친디아 수익성 개선, CKD 물량 확대
- 미래에 개선을 가져올 변화: 전동화 차량 수익성 확보, 신흥시장 ICE 판매 확대+수익성 제고, 안정적 투자비 유지+효율적 고정비 관리

신차 Golden Cycle 진입

- 2020년 쏘렌토, 카니발 등 RV 중심의 풀모델 체인지 집중
- RV가 차지하는 비중은 현재 50% 수준에서 2022년에는 60% 수준까지 확대 전망

친디아 수익성 개선

- 인도 공장 Full Ramp-up 및 RV 중심, 2022년 30만대, 4개 차종
- 중국시장 정상화: 선순환 체계 구축, 수익성 위주 판매, 라인업 효율화, 딜러 수익성 제고 통한 딜러망 강화 등을 통한 근본적인 체질 개선

신흥시장 CKD 물량 확대

- 19년 8만대 수준에서 2023년 30만대(+) 수준까지 계획
- 관세로 저하된 판매 경쟁력을 높이고, 수익성을 높이는 것을 목표

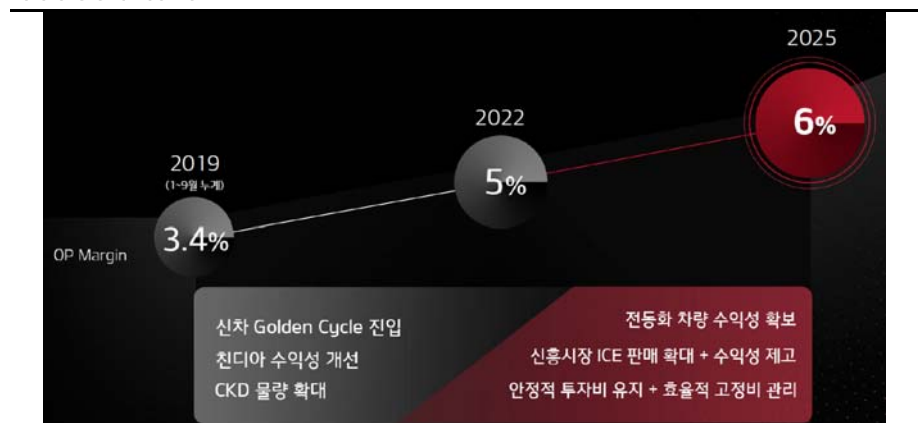
전동화 차량 수익성 확보

- 19년 2차종 운영, 21년 전용 EV 출시, 25년 풀라인업 구축으로 ICE 수준의 수익성
- 원가 경쟁력 60%는 재료비 절감으로 40%는 신사양, 신수익, 판매비용 효율화
- 규모의 경제와 고정비 축소를 통한 추가적인 수익성 확보 기대

신흥시장 ICE 판매 확대 + 수익성 제고

- 현재 77만대에서 25년 105만대 전망. 로우싱글에서 향후 미드싱글 OPM 예상

기아차 중장기 재무 목표



자료: 기아차, SK증권

안정적인 중장기 투자계획

- 19년 4.2 조원, 20년 4.9 조원, 25년까지 총 29 조원으로 연간 5 조원 수준에서 관리
- ICE 부분 감소가 새로운 기술에 들어갈 전망. 지분/제휴 투자 1.1 조원, 경상투자 1.6 조원, R&D 2.3 조원
- 판매보증비 절감도 목표로 삼고 있음

주주가치제고 방향성

- 투자와 환원의 균형 유지
- 22년까지는 수익성을 높이면서 부채비율을 개선할 방향. 해당 시기 25~30% 수준의 배당성향을 목표
- 수익성 향상이 최우선 22년에는 ROE 목표는 10.4% 수준
- 2025년부터는 수익성 개선은 더디나 재무구조가 정상화, ROE 를 유지할 계획

기아차 주주가치제고 - 수익성 개선과 함께 ROE 개선 기대



자료: 기아차, SK증권

질의응답

Q 2 차 전지 업체를 보면, EV 관련 투자가 많기 때문에 배터리 공급량이 타이트할 것으로 전망하고 있음. JV를 설립 등의 배터리 수급상황은? 테슬라 시가총액이 110 조 수준으로 증가, 어떻게 평가 하는가?

A 금일 발표한 Plan S 기준으로 전기차는 단계적으로 22년, 25년 계획 존재. 22년까지 수급은 이미 결정되어 있고, 공급도 확보한 상황. 그 이후에는 비딩, 협력을 통한 협상이 진행 중에 있음. 25년 50만대, 29년 74만대까지도 충분히 확보하였고, 가격도 경쟁력을 가질 수 있다는 판단

남의 회사 평가가 부담스러움. 테슬라 처음에 나왔을 때 비전을 발표하였고, 모델 3를 런칭하면서 물량 성장. 제조 과정에서 어려움이 발생하면서 이슈가 발생하였으나 최근 중국과 유럽으로 생산기지 확장. 특히 일부 시장에서는 테슬라의 행보가 중요해질 전망. 다만 품질문제 등이 이슈. 곁에 보이는 대비 보이지 않는 부분에 원가 절감 노력이 들어가다 보니 약간의 불만은 존재. 현재 테슬라는 전용 전기차 개념으로 시장에 나와 주목을 받고 있지만, 많은 브랜드가 전용 전기차 생산될 계획. 외장 자유도, 내장 여유 공간을 활용하며 경쟁력 있는 차종 출시 예정. 독보적인 지위는 점차 내려오지 않겠는가 싶음.

Q 중장기적인 투자금액 30 조원 발표. MECA에 대한 투자금액이 분류가 가능한가, 재무목표에서 영업이익률은 22년 5%, ROE 10.4% 목표. 이익 증가 대비 ROE가 빨리 올라감. 배당정책이나 다른 요소가 있는가

A 25년까지 계획된 투자는 약 29조원. 기존 사업은 19.7조원, 미래사업에 9.3조원이며 특히 전동화에 3.6조 가량 투입 예정. 나머지는 자율주행, 모빌리티, 인공지능에 투자 계획

ROE가 개선은 신차효과, CKD 판매 확대, 중국 시장 개선이며 사업 구조의 변화는 19년에도 이미 보여드림. 연장 선상에서 해결되리라는 판단. 당사는 이전에 HEV, PHEV에서 재료비 개선, 공용화율 상승을 경험했기 때문에 전동화에도 유사한 효과 기대. CV에서 적용될 전용플랫폼 효과도 기대. 타사에서는 20%의 재료비 개선이 있을 수 있다고 언급한 것처럼 당사에서도 동일하게 진행 예상

Q EV 선제적 리더 전략의 배경은? 선진시장에서 EV, 신흥에서는 ICE 판매 전략 유지. 중국/인도 포함 개념인데, 연비 규제를 보면 해당 지역에서도 EV 전략이 요구되는 상황임. 또한 SUV 60%로 믹스 개선을 계획 중이나 유럽 등은 규제를 감안하면 전동화 전략이 필요하다고 판단. 그리고 유럽 CO2 규제에 대해 시뮬레이션 해본 결과가 있는가

A 전동화는 뒤따라가는 것보다는 낙오자가 되지 않기 위해 빠르게 따라잡아야 하는 상황. 기존 방식으로는 빠른 변화에 대응할 수 없음. 상대보다는 조직 등 몸집이 가벼운 상황이며 EV 역량은 충분히 갖추었다는 판단. 쏘울 EV 국내 최초 제작을 시작으로 전용 플랫폼 개발, 가격/상품 차별화, 라인업 진행. 앞으로 AV 기술과 충전 인프라 등의 활동이 요구되며 지금도 하고 있고, 앞으로도 할 수 있다고 판단. 현재 IVI는 지분투자가 진행된 코드 42 하고 협업 중이며, 기아만을 위한 개발이 진행 중. 과감한 전환을 통해서 Tier 1 으로 도약을 목표

중국은 현지인 총경리를 영입하였고, 중장기+연비규제 계획은 현재 수립 중. 중국은 저가형 EV 의 존재로 다른 지역과는 다른 EV 시장. SUV 과 관련된 부분은 뉴 쏘렌토에도 HEV, PHEV 모델이 출시될 예정. 최근 출시된 Cee'd 파생모델도 PHEV 가 있음

유럽 이산화탄소 규제는 22년부터 완전 적용. 작년 4.8만대에서 늘릴 예정. 전체 물량으로 보면 6.6만에서 11만대까지 유럽에서 판매하려는 계획. 내부적으로 보면 이산화탄소 규제는 맞출 수 있음. 그 밖에 모델/파워트레인 믹스를 준비 중

글로벌 전기차 모델은 25년까지 개발이 완료. 이 모델을 가지고 우려되는 신흥시장에 선택적으로 투입이 가능한 상황. 플라인업을 갖추려는 계획을 세우고 있음. 만약 예상보다 시장이 늦게 오더라도, 현재 내연기관도 보유하고 있기 때문에 충분히 커버가 가능할 것으로 기대

Q 기아차의 EV 판매량은 많이 증가. 20~25년까지 글로벌로 출시되는 신규 전기차 차종은 약 250종에 달한다고 알려져 있음. 지금까지 좋은 성과였던 배경이 궁금. 경쟁심화될 전기차 시장에서 비교우위의 성과를 거둘 수 있는 이유는?

A 현재 메이커별로 조금 다르지만, 전용 EV 플랫폼과 파생EV 개념 전략으로 구분 가능. 과거 파생EV로 들어갔으나 앞으로 전용EV까지 포함하게 되면 성능과 공간활용 등의 전기차 특성을 충분히 살릴 수 있음. 전용EV를 통해 고가 시장을 노릴 수 있으며, 파생EV에서는 가격경쟁력을 추구하는 과정. 파생과 전용EV를 가지고, 다양한 고객층의 요구를 맞출 수 있을 것으로 예상

Q 2025 년 중국, CKD 등을 제외하면 도매판매 감소가 예상됨, 판매계획은 어떠한가

A 중국을 포함할 경우, 25 년에 350 만대 정도가 목표. 올해 목표가 300 만대 가까이 되기 때문에 전체 물량은 증가 예상. 선진시장은 EV 가 들어가면서 물량도 동반 증가하기에는 리스크가 존재. 현재 선진은 EV 에 주력해서 적절하게 배분해서 팔려는 계획. 신흥시장은 현재의 85 만대의 CKD 를 포함해서 145 만대까지 상승을 목표로 할 전망

Q 그룹사, 구체적으로는 현대차와 제조단계에서 시너지가 나지만, 판매와 AS 망은 별도 혹은 경쟁 상황. 모빌리티 서비스로 가면, 이런 과정이 유지가 될지 문의드린다

A 기아차의 성장과정을 보면, 내부적인 경쟁을 통해 시너지가 나왔음. 전체적인 비용 절감과 외형 성장이 동반되었으나 새로운 시대에서는 지속적으로 경쟁하기는 어려움. 외부로 눈을 돌려도, 일본과 중국이 협업을 진행 중. 기아-현대-제네시스는 백오피스 개념의 플랫폼 등의 공용화 확대 전망. 프론트 오피스 쪽인 판매와 AS는 경쟁이 심해짐. Future Retail 등의 온라인이 상승하고 있으며 물리적 판매망의 한계가 존재할 것으로 예상. 이러한 차원에서 디지털로 전환이 요구. 모빌리티 관련해서 전략기술 본부가 모빌리티 서비스 총괄할 예정이며, 이미 Motion 이 설립되었고, 이 아래에서 동반하여 진출. Wible 등을 통해 미래를 대비하기 위해 노력. 고객 라이프스타일에 대한 이해를 통해 새로운 모습들이 진행될 것으로 기대.

Q B2B 에서 전기차 플랫폼을 판매하는 계획. 경쟁사의 전략과 유사하다는 판단. 어느 시점부터 구체화할지, 수익성은 어떻게 될지 궁금.

A MaaS 와 PBV 전략은 향후 플랫폼 사업과 연계해서 갈 계획. 당장 수익을 내기가 굉장히 어려우며, 지금부터 준비하면 25~27 년 정도 되면 수익성이 나오지 않을까 싶음. 2029 년 정도가 되면 50~60 만대 정도 될 전망. 서비스가 같이 융합이 된다고 하면 수익은 낼 수 있을 것으로 기대

PBV 의 단계가 초기부터 진화해서 마지막 단계가 Flexible 임. 현재 구상단계이고, 현실적으로 실현가능한 단계로 말씀드리기는 어려움. 내부 수익률 검토는 있으나 밝힐 정도의 신뢰성과 근거는 아직 없음. 시간이 지나면서 답변을 드릴 수 있을 예정.

스케이트 보드관련해서는 외부와 협의 중. 이를 활용한 차량의 생산부분은 24~25 년 정도부터 개시되지 않을까 싶음.

Q 신흥국 중심. 셀토스가 인상적이었음. 인도에서의 성공적 시장에서 중요한 점은? 미래 산업과 전동화였는데, 인상 깊은건 수익성 개선과 신흥국 판매 증가 여부였음, 추가 설명을 부탁. CI 관련 계획과 예산은?

A 가장 아픈 손가락이 인도였음. 194 개국에 현재 판매하고 있으나 과거 1 대도 못 팔았던 시장이 인도임. 결국 인도 진출을 최종 종착역으로 생각. 인도에서 반드시 기아가 성공하겠다는 신념으로 접근하였으며 마침내 작년에 셀토스를 투입하면서 효과를 봤음. 5% 점유율에 4 위로 상승. 3 가지 정도로 요약. 인도 시장은 70%가 소형승용차. 과거 SUV로 점차 이동하고 있었고, 기아차의 첫 투입차량은 스포츠 SUV로 투입. 현대차와의 차별화와 본연의 강점을 모두 갖추었으며 더불어 수익성에서 유리. 전략적으로 인도인의 자존심을 올려주는 것이 중요. 인도를 위한 차에 대한 프라이드가 있음. 셀토스는 인도, 국내, 미국에서 팔지만, 인도에서 먼저 월드프리미엄을 진행. 인도인의 성향을 보면, 운전에 과시성이 존재. 셀토스에 First In Class 라는 LED 헤드램프 등 동급 최초 옵션 사양을 많이 탑재. 미세먼지가 안 좋다보니 공기 청정기도 탑재하는 식으로 인도인의 니즈를 맞추려는 노력. 금년 2월에 카니발 런칭. 기아는 인도에서 프리미엄으로 포지셔닝하려는 계획, 향후 소형 SUV 까지 투입하며 정착되도록 최선을 다할 예정.

신흥국 물량에는 중국이 포함되어 있지 않음. 현재의 자동차 트렌드는 소형에서 SUV로, 큰 차에서 작은 차로 이동. 셀토스 런칭 전까지는 스포티지 아래사양이 없었음. 이제 셀토스 아래 사양도 출시될 계획. 현재의 추세에 맞는 차량을 출시할 전망. 소형 승용 위주에서 SUV로 신흥국 이동. 자연스럽게 수익성도 개선 가능

내연기관과의 공용화 부분은 나고 있고, 고정비 감소도 나오고 있음. 점진적으로 계속 지속될 전망. 이런 기초 하에서 SUV 중심뿐만이 아니라 선진국에서 투입되는 사양을 최적화할 것으로 기대. 기타 등등의 비용감소 요인들도 기대요인. 수익성 목표치가 무리한 숫자는 아니라고 판단

내부적으로 브랜드 전략의 개편을 진행 중. 내부적으로 아이덴티티, 시스템, CI와 연계되는 쇼룸, 비주얼, 차량 로고 등이 있음. VI, SI까지 진행. 새로운 기아 로고가 변경된 차량에 투입이며, 현재까지는 프로토타입의 디자인으로 최종 디자인은 아직 아님. 일정은 Plan S의 핵심차종인 CV를 중심으로 결정될 예정. 21년에 런칭되는 시점과 연계해서 브랜드 전략과 CI 교체 작업이 진행될 전망. 비용관련하여 가장 많은 비용은 딜러망에 적용되는 쇼룸 아이덴티티로, 레드 큐브라는 CI를 적용 중. 이미 업데이트 할 시간이 지나서 연간단위의 계획에 따라서 커버가 가능할 것. 재무에 부담은 없을 것으로 판단

Q 중장기 수익성 개선에서 신흥국을 강조. 현재 중국과 미국이 가장 안 좋은 수익성. 손익 개선에서 미국이 어떻게 될건지가 궁금. 영업이익률 타겟을 5%로 간다고 언급하셨으나 17, 18, 19년에 일회성 비용이 나왔었음. 추정하는 입장에서는 일회성 비용이 없다고 가정해야 하나. 중국의 그간 부진요인과 중점 개선사항은 무엇인가?

A 중국은 판매부담을 낮추면서 도매판매는 26 만대로 마감하게 되었음. 그 대신 소매는 30 만대 가량 진행되며 딜러 재고가 많이 감소. 선순환을 위한 재고조정은 진행되었음. 과거 솔직히 물량을 못 줄이며, 가격을 할인하는 식으로 대응하였으나 이제는 소매 중심으로 진행. 앞으로는 전략 변경을 목표로 하고 있음

중국은 크게 보면 판매전략과 상품 라인업 변경 필요. 도요타가 2000 년 초반 판매가 어려웠으나 전략 변경하며 딜러 수익성을 보전하고 잔존가치를 상승한 경험이 있음. 중국 시장에 Back to the basic 전략을 펼치며 현재 딜러 8 만대 재고를 4 만대 정도로 줄였음. 인센티브를 줄였고, 신차효과 극대화가 목표. 최근 SP2 를 런칭했는데, 과거 재고를 줄인 덕에 꾸준하게 판매량은 상승 중. 과거 로컬 업체들이 경쟁력 있는 신차를 내보내다보니 라인업에 혼란이 왔음. 갈수록 상품경쟁력이 어려우나 이를 개선하려고 하고 있음

미국은 판매와 신차효과, 인센티브가 많이 감소. 손익 및 물량 기여가 컸음. 현재 상태는 참 좋고, 요인을 따지면 신차효과가 존재. 연초 쏘울, 텔루라이드가 나왔고 K5 효과 기대. 쏘렌토, 카니발, 스포티지 후속이 진입 예정. 부정적인 요인은 정치적이거나 외생변수를 제외하면 별로 없음. 미국은 텔루라이드가 재고가 부족한 상황, 10 만대까지 증산하며 하반기부터 운영할 예정

일회성 비용은 수익성 개선에 넣지는 않았지만, 품질 비용을 현 수준의 절반으로 가져가려는 움직임. 세타도 마무리되었고, 어떤 내용이든 감내할 체력은 되어있음

Compliance Notice

- 작성자(권순우)는 본 조사분석자료에 게재된 내용들이 본인의 의견을 정확히 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 3 단계 (6 개월 기준) 15%이상 → 매수 / -15%~15% → 중립 / -15%미만 → 매도

SK 증권 유니버스 투자등급 비율 (2020 년 1 월 15 일 기준)

매수	84.89%	중립	15.11%	매도	0%
----	--------	----	--------	----	----