

자동차

기아 CID: 현지화 전략으로 장기 성장성 확보

SK증권 리서치센터


Analyst
윤혁진

hjyoon2019@sks.co.kr
3773-9025



R.A
박준형

jh.park@sks.co.kr
3773-8589

2030 글로벌 판매계획

- 글로벌 판매량 25년 321.6만대에서 30년 419.1만대(24년 CID 30년 430만대)
30년 매출액 170조원, 영업이익 18조원(24년 매출액 107조원, 영업이익 13조원)
- 친환경 차량 233만대(EV 126만대, xHEV 107만대)로 56% 비중(24년 CID 248만대 58% 비중. EV 160만대, HEV 88만대)
- 지역별: 북미 111만대, 유럽 77.4만대, 국내 58만대, 인도 40만대 등(러시아 기타 지역에서 50만대)
- 글로벌 라인업을 25년 ICE 23종, EV 9종에서 30년 ICE 17종, EV 15종으로 전환 계획
- HEV 판매 계획: 25년 49만대에서 30년 99만대
- EV 판매 계획: 25년 32만대에서 30년 126만대(MS 2.3%에서 4.3%로). EV3, EV4, EV5, EV2 등 EV 볼륨 모델을 통해 판매량 급증 전망
- HEV 마진은 25년 ICE 수준의 마진(10% 초반) 달성 후 물량 증가와 PE 시스템 원가 절감으로 지속 상승 전망. 향후 실적 개선의 Key
- EV 마진은 24년 MS%수준에서 5세대 배터리 적용 등 배터리 케미스트리 개선 및 폼팩터 다변화를 통해서 30년 ICE 동등 수준까지 상승 전망

2025년 전망

- 글로벌 산업 수요 +0.3% 증가한 8,460만대 전망(국내 +0.9%, 미국 +3.0%, 유럽 +1.9%, 인도 +2.3%, 중국 -1.9%)
- 기아 도매판매량 +4.1% 증가한 321.6만대 전망. MS 3.7%로 +0.2%p. 매출액 112.5조원(+4.7%), 영업이익 12.4조원(-2.3%)
- 신차는 1Q 시로스, 타스만, EV4, 3Q PV5, EV5, PE 모델은 2Q 카렌스/카렌스 EV, 파생 모델은 1Q EV9 GT, 3Q K4 5DR, EV4 5DR
- 기아 판매 목표: 글로벌 +4.1%(국내 +2%, 미국 +1%, 유럽 +4%, 인도 +22%, 중국 +4%)

현지화 전략을 통한 생산량 증대

- 고객관점에서 가장 이로운 생산지를 공급처로 선정. 그에 따라 유럽 스포티지, 미국 텔루라이드, 스포티지, 소렌토 생산 중. 향후 미국 서배나 공장에서 HEV, EV 픽업 트럭 생산 예정
- 글로벌 공급망 25년 363만대(해외 205만대, 국내 158만대)에서 30년 425만대(해외 247만대, 국내 178만대)로 62만대 확대 계획
 - 국내 공장 PV5, PV7 20만대 생산 capa 투자 중. 국내 생산 20~25만대 증량 계획
 - 해외 현재 생산 capa를 활용해서 60만대 증량 할 것. 서배나 공장 20만대. 멕시코 공장 생산량은 2교대에서 3교대로 상향시 15만대 추가 가능. 인도공장의 경우 UPH 올리면 5만대 증가 가능. 중국공장은 여유 capa가 있어 10~15만대 추가 물량 가능, 카자흐스탄 5만대 CKD도 투자 중

2024년 CID와 2025년 CID의 기아 2030 전략 비교

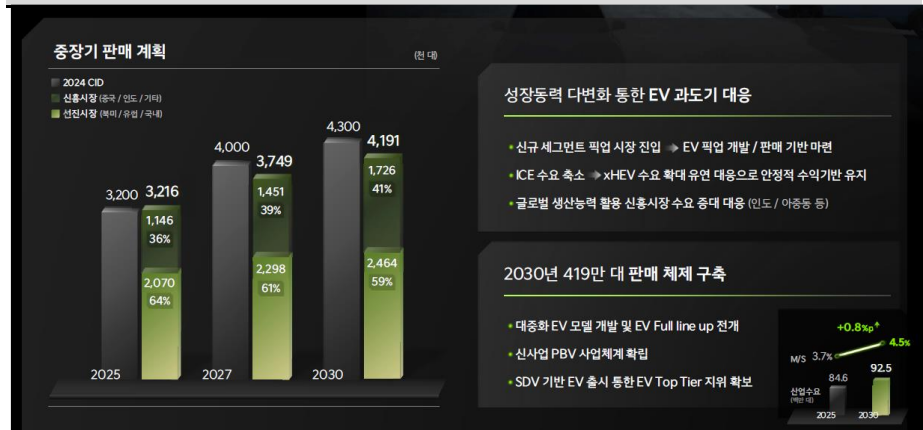
(단위: 만대, %)

내용	2025 CID	2024 CID
2030 글로벌 판매	419 만대(EV 126 만대, PBV 25 만대)	430 만대(EV 160 만대, PBB 25 만대)
지역별	북미 111 만대; 유럽 77 만대; 국내 58 만대; 인도 40 만대 (유럽, 한국, 미국 전망치 소폭 상향. 인도는 유지)	북미 110 만대; 유럽 75 만대; 국내 56 만대, 인도 40 만대; 중국 21.5 만대 (유럽, 한국, 미국, 인도 순 전망치 상향. 중국은 크게 하향)
친환경차 판매	233 만대, 56% 비중 전망(EV 126 만대, xHEV 107 만대) 4 개 주요 시장 친환경차 판매 비중 68%(EV 38%, HEV 30%)	248 만대, 58% 비중 전망(EV 160 만대, xHEV 88 만대) 4 개 주요 시장 친환경차 판매 비중 80%(EV 52%, xHEV 28%)
하이브리드 운영 계획	국내외 HEV 생산시설 증설 투자로 수요 증가 대응	현재 준중형/중형 차종에서 소형, 대형 HEV 확대
EV 판매 전략	25년 EV 9 개(PBV 1 개 포함), 30년 EV 15 개(PBV 3 개 포함)	24년부터 EV 대중화 모델 출시, 27년 총 15 개의 EV 라인업으로 확장
PBV 전략	"25년 PV5(중형, 이송 및 딜리버리), 27년 PV7(대형) 출시 30년 PV5 13.5 만대, PV7/9 11.5 만대 판매 목표"	"25년 PV5(중형, 이송 및 딜리버리), 27년 PV7(대형) 출시 30년 PV5 15 만대, PV7 10 만대 판매 목표"

자료: 기아, SK 증권

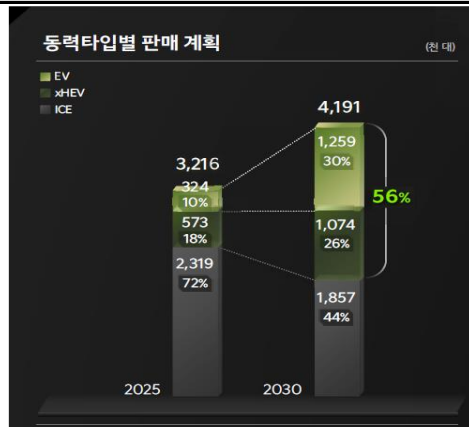
중장기 판매 계획

(천 대)



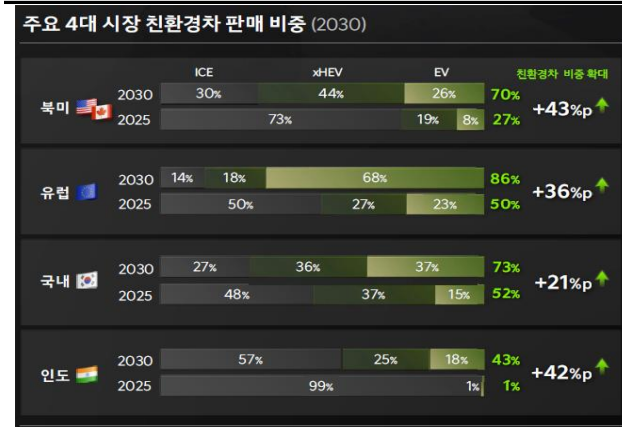
자료: 기아, SK 증권

동력타입별 판매 계획



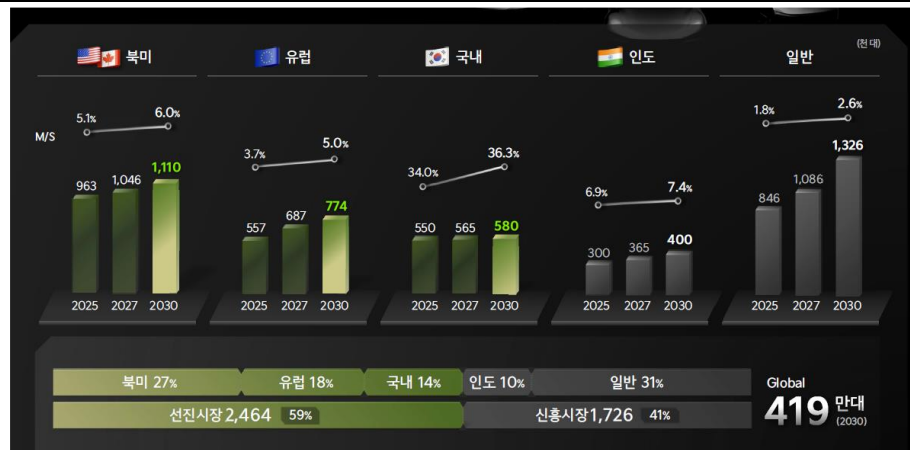
자료: 기아, SK 증권

주요 4대 시장 친환경차 판매 비중 (2030)



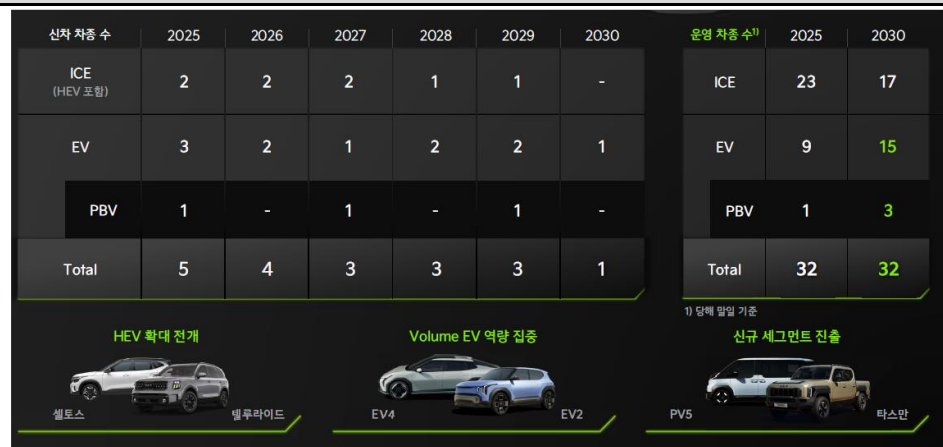
자료: 기아, SK 증권

지역별 판매 계획: 2030년 선진시장 246만 대(59%), 신흥시장 173만대(41%) 판매



자료: 기아, SK 증권

글로벌 라인업 전략: ICE 23종에서 17종 운영, EV 9종에서 15종 운영



자료: 기아, SK 증권

HEV 글로벌 판매 계획 (천 대)



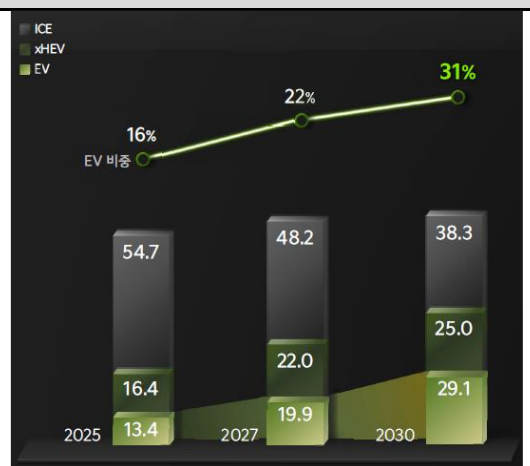
자료: 기아, SK 증권

주요 4대 시장 HEV 판매 계획 (천 대)

		2025	2027	2030
북미	HEV비중 (대수)	15% (144)	33% (343)	39% (430)
유럽	HEV비중 (대수)	19% (105)	21% (142)	17% (128)
국내	HEV비중 (대수)	37% (205)	38% (217)	35% (202)
인도	HEV비중 (대수)	-	5% (17)	25% (101)

자료: 기아, SK 증권

EV 글로벌 판매 계획, M/S (천 대)



자료: 기아, SK 증권

주요 4대 시장 EV 판매 계획 (천 대)

		2025	2027	2030
북미	EV비중 (대수)	10% (1,873)	14% (2,621)	23% (4,340)
유럽	EV비중 (대수)	22% (3,328)	35% (5,570)	54% (8,336)
국내	EV비중 (대수)	10% (163)	17% (277)	29% (456)
인도	EV비중 (대수)	5% (200)	8% (376)	16% (858)

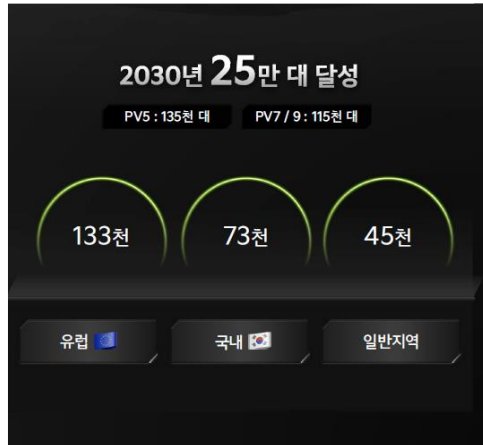
자료: 기아, SK 증권

EV 볼륨 모델 확대



자료: 기아, SK 증권

기아 PBV 중장기 판매 목표



자료: 기아, SK 증권

타스만 출시와 전동화 픽업 개발

호주 / 한국 / 신흥시장 대상 타스만 출시

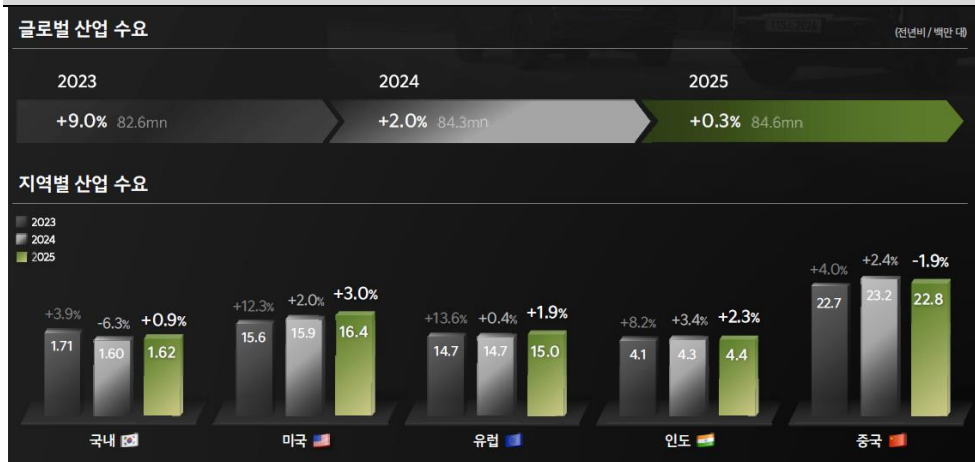
- 아웃도어 성능이 강화된 다양한 라이프스타일 대응
- SUV 수준 실내 고급감 및 편의성 확보한 다목적 픽업 트럭
- 연평균 8만 대 판매 목표 (2026년 기준 C차급 픽업 시장점유율 6%)

신규 전동화 픽업 트럭

- 도심 및 아웃도어 모두를 만족시키는 새로운 라이프 스타일 EV 픽업
- 혁신적인 EV 픽업 통한 브랜드 이미지 중대 및 신규 성장동력 확보
- 연 9만 대 판매 목표 (2034년 기준 Mid-PUP M/S 7%)

자료: 기아, SK 증권

2025년 글로벌 자동차 수요



자료: 기아, SK 증권

2025년 기아 신차 런칭 계획



자료: 기아, SK 증권

2025년 국내 판매 목표

(천 대)



자료: 기아, SK증권

2025년 미국 판매 목표

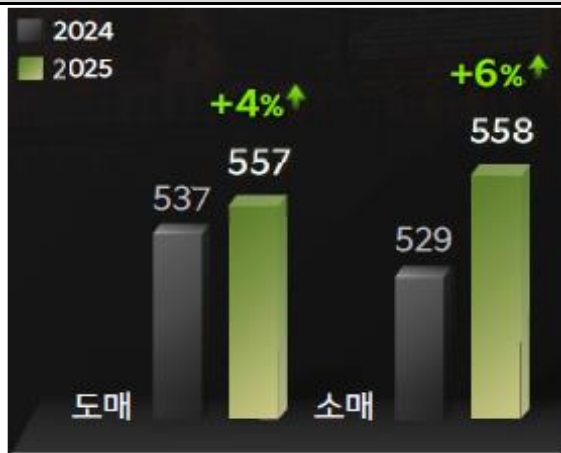
(천 대)



자료: 기아, SK증권

2025년 유럽 판매 목표

(천 대)



자료: 기아, SK증권

2025년 인도 판매 목표

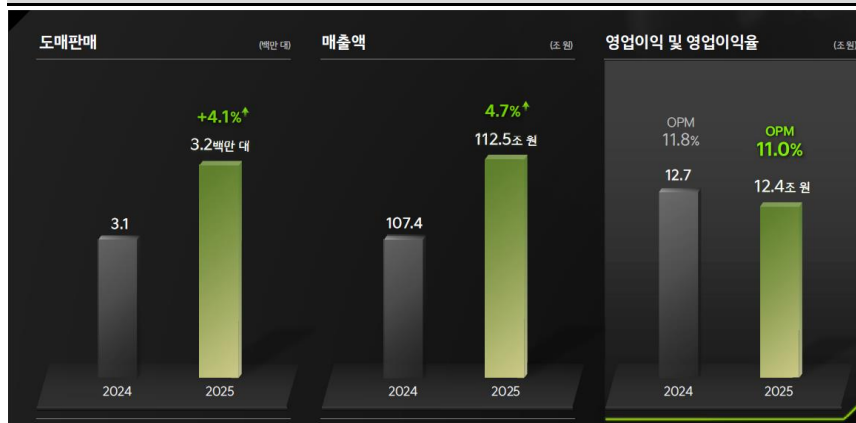
(천 대)



자료: 기아, SK증권

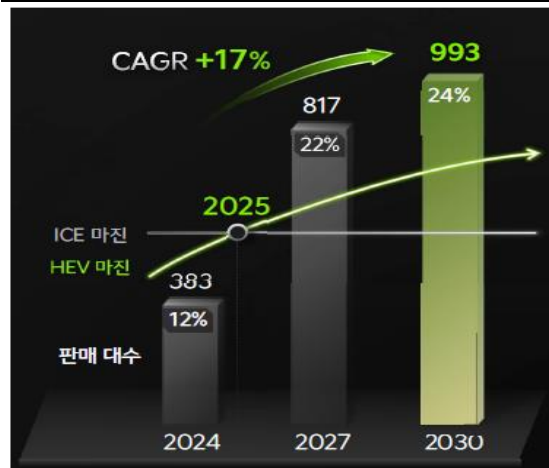
기아 2025년 재무 계획

(천 대)



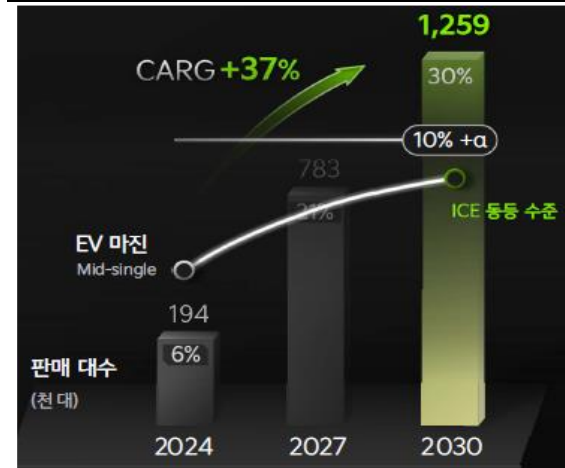
자료: 기아, SK증권

HEV 수익성 및 판매 전망 (천 대)



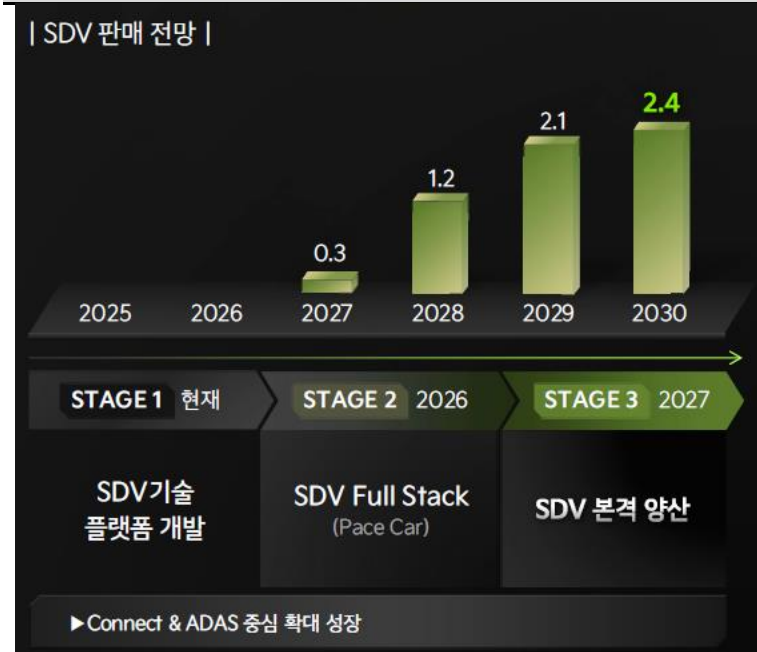
자료: 기아, SK 증권

EV 수익성 및 판매 전망 (천 대)



자료: 기아, SK 증권

SDV 중심 사업모델 전환 (백만 대)



자료: 기아, SK 증권

#Q&A

Q. (관세) 한국에서 생산하던 물량을 미국으로 이전할 경우, 노조와의 관계와 서플라이 체인 문제, 철강/알루미늄은 어떻게 대응할 것인지?

- 노조와의 관계: 국내에 있는 물량을 갖고 가는 개념이 아닌 미국 현지에서 성장하는 개념의 물량을 대응하는 것이기에 노조와의 관계는 없을 것
- 서플라인 체인: 경쟁사들도 겪고 있는 문제이기에 최종적인 관세 협상에 따라 로드맵을 그려 나갈 것
- 철강/알루미늄: 25% 관세 지불 대신 현지 업체에서 구입하는 것이 좋을 것이라고 판단

Q. (PBV) PBV 사업모델과 중장기 수익성은? 침체에 대한 우려로 PBV 램프업의 지연이 발생할 가능성이 있는지?

- 수익성은 미드 싱글 수준 예상, 컨버전에서 올 수 있는 수익이 큼
- LCV 차량 modification 실행하는데 경쟁력 있는 원가로 실행 가능
- 각 기업마다 LCV 의무 비중이 부여가 됨
- 유럽 eLCV 7%에서 30년까지 38% 수준까지 성장할 것으로 전망
- 또한 동사는 전용 플랫폼을 보유하여 선점 효과에 대한 기대감이 있음
- LCV 시장은 포드 진출 이후, 일본 기업들이 진출했다가 실패. 그 이후 동사가 처음 두드린 상황

Q. (관세) 고착화된 25% 관세가 재무적으로 어떤 타격이 있는지? 미국 업체들과 Fundamental 격차는 어느정도 인지?

- 25% 관세에는 변동이 있을 것으로 예상. 따라서 이익을 확정 지어 전달하기에는 이르다고 판단
- 앞으로의 협상을 기다려야 한다고 판단
- 단기적인 영향력이 있겠지만, 현지 생산이 가능하여 대응할 수 있다고 자신함
- 멕시코 공장에서 생산되는 소형차들이 추가 구매를 유발할 수 있는 중요한 역할
- 관세에 대한 리스크가 존재해도 끌고 가야 할 것
- 관세의 영향을 최소화하는 방향으로 전망

Q. (자율주행) 자율주행에 대한 전략은? 외부 업체와의 협력인지?

- 국가별 규정은 다름. 대부분 허가가 어려움
- 중국은 자율주행 리스크를 감수하고 개발이 가능하나, 한국에서는 규제 영향이 큼

Q. (미국 시장) 관세로 인한 수요의 변화는? 공급망 쇼티지 현상이 기회요인이 될 수 있는지

- 포드와 같이 가격을 내리고 시장 점유율을 높이려는 경쟁사들로 인해 시간을 두고 봐야 할 것
- 타경쟁사 대비 영업이익률 측면에서 우위가 있기에 경쟁이 있어도 버틸 힘은 있음
- 관세로 인해 초기 시장 경쟁은 치열하겠으나, 3~4 월 뒤 조정 작업이 있을 것으로 예상
- 국가간 모델 믹스를 조정해서 최대한 현지 대응할 것

Q. (하이브리드) 향후 하이브리드 신차에 대한 설명

- ICE 수요가 줄고 HEV가 대체할 것으로 계획
- 2030년 전기차 수요가 감소되는 만큼 HEV가 대체되며 수요 대응 가능

Q. (전기차) 전기차 판매 대수가 감소. 핵심 모델들의 판매량 예상치는?

- Early Adopter 공략: EV6와 9은 플래그십 모델로 시장에 진입하는 역할, 가격이 높게 책정됨
- Early Majority 공략: EV 3, 4, 5, 2는 볼륨 모델로 물량은 만들어가는 차종
- 15만대 정도의 물량 수요는 만들 것으로 예상

Q. (중국) 중국에서의 전략은?

- 생산캐파 4천대, 실제 생산은 2천대 수준으로 가동률 50%
- 130여개의 브랜드가 중국에서 경쟁 중
- 최소 물량 체제만 갖고 가는 것으로 결정. 따라서 2030년까지 8만대

Q. (GM과 협업) 관세 극복을 위한 전략적 관점에서 GM과의 협업이 어떻게 진행되고 있는지?

- 구체화된 것은 없음

Q. 현지화 생산 체제 전환이 필요해 보이는데, 멕시코 공장 활용, 미국 조지아 공장 증설에 대한 장기적 로드맵

- 현지 생산 시 같은 수익을 올릴 수 있고, 고객에게 가장 최적의 가격을 제공할 수 있는 경우 현지 생산하는 것이 원칙
- 관세로 인해 현지 생산이 유리한 구조 흘러가고 있기 때문에, 현지 생산 체계를 준비 중
- 멕시코 공장: 현재 2교대에서 3교대로 늘리면서 생산 물량 15만대 정도 추가
- 국내외 공장에서 생산능력을 증대해서 2030년 판매 목표 420만대는 가능할 것으로 판단

Q. USMCA 관련해서 멕시코 공장에서 북미에 조달하는 부품의 관세 관련해서 어떻게 되는지?

- 앞으로의 협의 절차 진행을 보고, 그 과정에서 서플라이 체인 부분에 대해서 확정 지을 것

Q. Plan S 2030, 기타 지역 판매량 약 50만대 정도 2030년에 증가가 되는데 어떠한 장기적인 전략을 갖고 있는지?

- 기타 지역에서 가장 큰 물량은 러시아
- 러우전쟁 종전을 생각하여 5만대 이상 투입
- 이스라엘 시장에서의 종전 후 반등 예상
- 신흥 시장에서 기존 세그먼트 점유율은 유지, 새로운 세그먼트는 증량하는 물량이 발생할 것으로 예상
- 카자흐스탄, 우즈베키스탄 10만대, 러시아 5~7만대, 그리고 중남미, 아중동, 아테에서 나머지 물량 포함하면 50만대 수준

Q. 2030 전략의 재무적인 전망, 10%+α OPM 달성을 위한 전략

- 관세 영향을 반영하지 않음
- 관세에는 변화가 있을 것으로 판단
- 고정비/재료비 감소를 중요하게 생각하며 노력 중

Q. EV 픽업 출시 예상 시점 혹은 내연 픽업 트럭 진출에 대한 계획

- EV 픽업은 기본으로 미국에서 진행 중
- EREV는 개발 중
- 북미 시장에 EV와 EREV 진출에 대해 검토 중

Q. 국내와 유럽에서의 EV3 판매 성공적인 판매 성과에 대한 전략 그리고 앞으로 EV 전략에 가져다 줄 영향은?

- 국내: 대중화 모델로서 최초 런칭
- 승용차에서 RV 로 전환되는 트렌드가 있다고 판단되면 매월 3 천대 이상의 고객 계약과 판매가 이루어지고 있음
- 유럽: 자리 잡고 있는 가장 큰 세그먼트는 B.EV3는 유럽에서 정확한 포지셔닝을 했다고 판단

Q. SDV 의 경우 경쟁사 대비 어떤 차별점이 있는지?

- 자동차에서는 경쟁사 대비 가격경쟁력이나 차량에 대한 우위가 있던 반면
- SDV 는 스마트폰에 제공되는 모든 기능을 전 모델에서 구현되는 변화를 만들어가는 중
- 27 년에 SDV 출시에 맞추어 기존 반영 안되었던 자율주행 Lv. 3~4 를 적용할 예정

Q. 향후 ASP 상승을 위한 전략은 어떤 것이 있는지?

- 원가 경쟁력을 확보하는 것이 우선
- HEV 도 초기에는 적자 구조였지만, 물량 증가하면서 ICE 만큼 흑자 구조를 갖고 있고
- EV 의 경우 현재 미드 싱글의 규모지만, 앞으로 다른 수익 구조될 것으로 예상
- ASP 증가 보다는 규모의 경제에 의한 효과가 이익 부분에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 판단

Compliance Notice

작성자(관리자)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 3자에게 사전 제공된 사실이 없습니다.

당사는 자료공표일 현재 해당기업과 관련하여 특별한 이해 관계가 없습니다.

종목별 투자의견은 다음과 같습니다.

투자판단 3 단계(6개월기준) 15%이상 -> 매수 / -15%~-15% -> 중립 / -15%미만 -> 매도

SK 증권 유니버스 투자등급 비율 (2025 년 04 월 10 일 기준)

매수	97.55%	중립	2.45%	매도	0.00%
----	--------	----	-------	----	-------