

Strategy Idea



▲ 자동차/타이어

Analyst 김준성
02. 6454-4866
joonsung.kim@meritz.co.kr

2020년 하반기 전망 시리즈 6

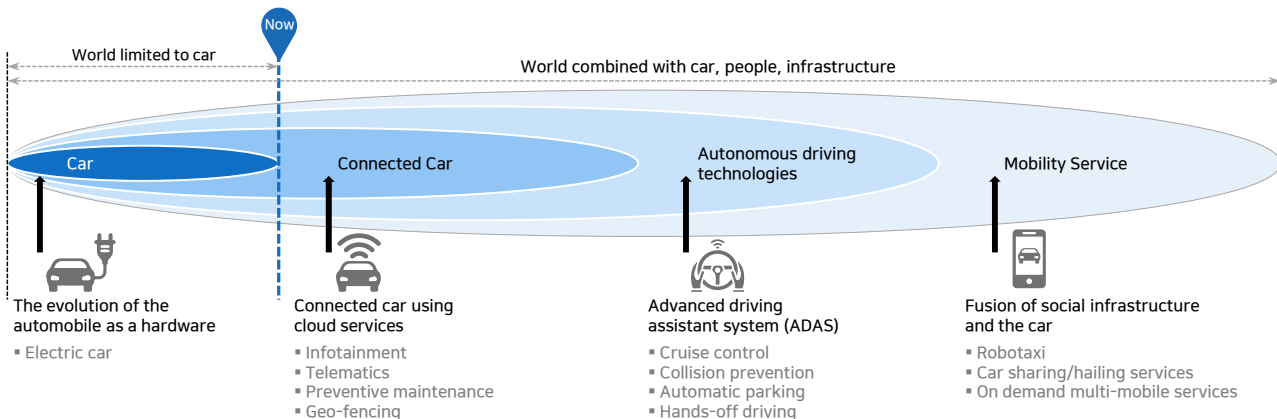
자동차_EV, Architecture 차별화 통한 생존게임 시작(해설판)

- ✓ COVID 회복 이후, 자동차 산업에서 기업가치 정상화보다 더 중요한 것은 “플랫폼으로서의 BEV Architecture” 기술 확보이며 이는 BEV의 가치·역할 변화를 위한 선결조건
- ✓ 현재 모빌리티 서비스 (MaaS) 비즈니스 모델 전개가 가능한 집중형 Architecture를 선도하고 있는 업체는 Tesla, 이를 뒤따르는 OEM으로 VW·현대차그룹·GM 존재.
- ✓ Architecture에 따라 OEM별 생존과 성장의 방향 달라질 예정이며, 집중형 Architecture를 구현해낸 OEM을 중심으로 이종산업 가치사슬 구성 업체들과의 협업이 진행될 전망

EV, Architecture 차별화 시대의 시작

글로벌 BEV 시장 수요는 미국의 친환경 규제 완화 및 보조금 축소, 중국의 NEV Credit 제도 실효성 약화 등의 영향으로 지난 19년 성장세가 둔화되었다. 그러나 20년 이후 기존 BEV와 다른 새로운 가치를 부여하는 브랜드 Tesla의 기술 고도화, 신차 및 생산 CAPA 확장, 유럽의 강력한 친환경 규제 강행으로 매우 빠른 수요 성장이 예상된다. 20년 이후의 BEV는 가솔린·디젤에서 전기로의 동력원 변화라는 기존의 프레임을 넘어 새로운 비즈니스 모델의 전개를 위한 플랫폼으로서의 가치 부여가 중심이 될 전망이다.

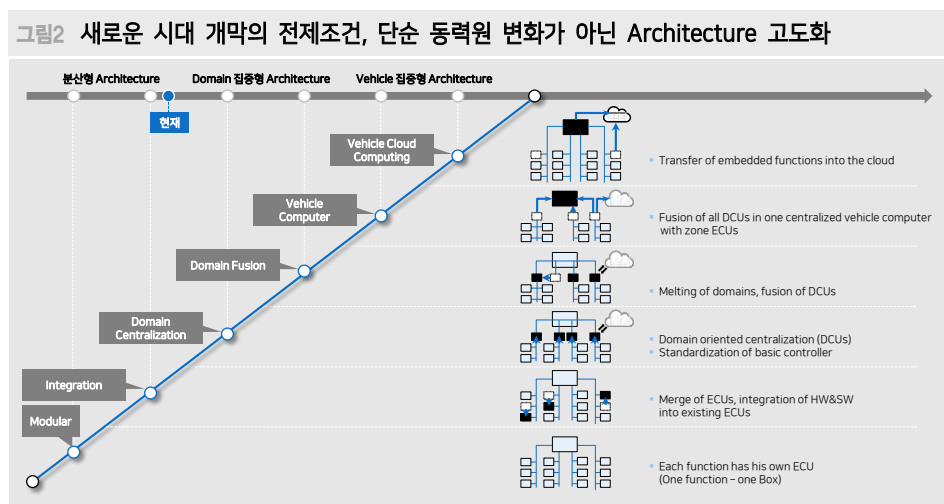
그림1 친환경 담론을 뛰어넘어, 새로운 비즈니스 모델 전개를 위한 시작점이자 플랫폼으로서의 가치를 부여 받기 시작한 BEV



자료: 메리츠증권 리서치센터

BEV 기반의 공유 자율주행 모빌리티 산업의 연간 매출은 약 6,000~7,000조원 내외로 예상된다. 모빌리티 산업의 비즈니스 모델은 기존의 '판매량'이 아닌 '주행거리', '승차 시간', '에너지 소모량', '좌석 활용률' 등으로 변화하게 될 예정이다. 이는 스마트폰 등장 이후 모바일폰의 가치가 '통화'라는 본연의 역할을 넘어 '연결'로부터 발현된 신규 비즈니스로 확대된 것과 같은 맥락이다.

'ICE → BEV' 라는 이동수단으로서의 변화를 넘어 서비스 플랫폼으로의 진화를 실현하기 위해서는 Electrical / Electronic Architecture의 근본적 개선이 필요하다. 사용자의 니즈에 대응해 외부에서 대용량 소프트웨어를 안전하게 이관 받아, 다종의 운행 정보를 서버와 공유하며 주행 제어 중인 컴퓨터에 적용시키고, 향상된 기능을 각기 다른 부품에 일괄 적용해 최적화하는 Architecture가 필요하다.

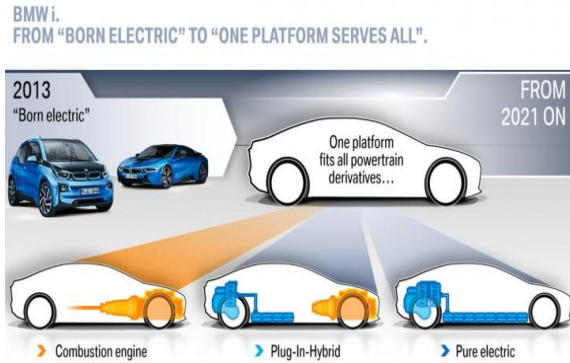


자료: Bosch, 메리츠증권 리서치센터

현재 대부분의 기존 OEM 업체들의 BEV는, 대규모 투자비 지출에 대한 부담과 기존의 자동차 산업에서 영위해왔던 Legacy (고성능 ICE 브랜드, HEV 시장에서의 주도권 등)에 대한 고수 등의 이유로 기존 ICE 모델들로부터의 파생 설계에 근간을 두고 있다. 그러나 외부와의 기능적 연결, 통합 관리, 능동적 주행과는 여전히 거리가 있는 분산형 Architecture를 바탕으로 만들어진 BEV는, ICE와 공유된 플랫폼 설계로 에너지원인 배터리의 장착 규모가 제한된다는 물리적 한계를 넘어 새로운 비즈니스 모델 구현에서도 제한적 성과를 보일 수 밖에 없다.

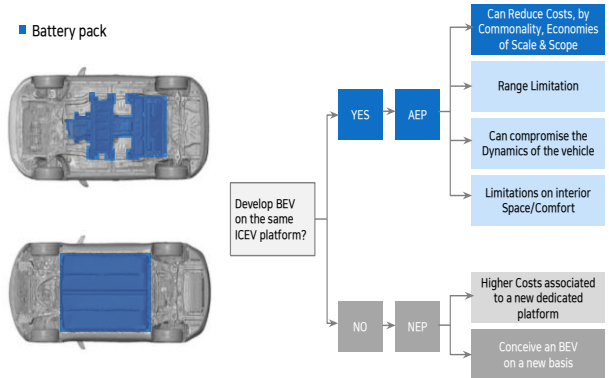
집중형 Architecture가 갖춰진 BEV는 Cloud로부터 FOTA (Firmware OTA) 업데이트를 통해 전달된 소프트웨어를 다종의 부품들에 동시다발적으로 최적화 적용할 수 있다. 전장부품의 적용 확대로 자동차 Architecture는 Engine Control Unit (하나의 ECU) → Multi ECUs (70~150개 전장부품에 대응하는 동일 개수의 ECU) → DCU (Domain Controller, 주요 기능별 ECU 묶음을 모듈화해 통합 관리)로 진화해왔다. 앞으로의 Architecture는 차량 내로 국한됐던 제어기능을 넘어 외부 정보를 인지/해석하고 서버로부터의 기능 업데이트를 받아 더 방대하고 복잡해질 차량 관리에 대한 역할이 요구된다.

그림3 대부분의 OEM은 ICE에서 사용되던 분산형 Architecture 고수



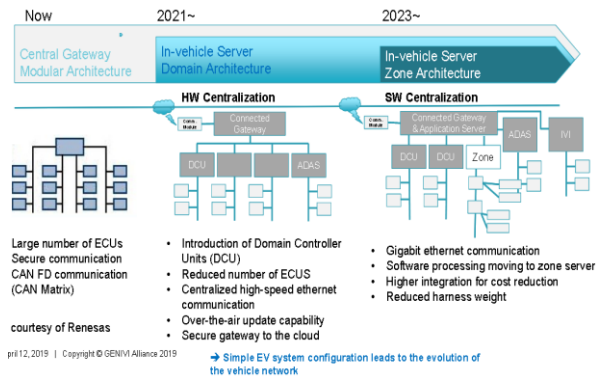
자료: 메리츠증권 리서치센터

그림4 ICE에 사용되던 분산형 Architecture는 물리적 한계 뿐 아니라 기능적 제한 불가피



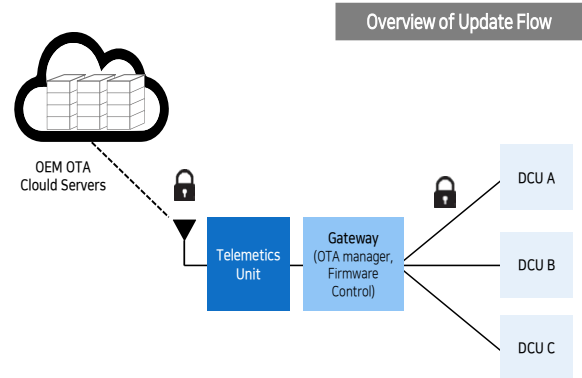
자료: 메리츠증권 리서치센터

그림5 플랫폼으로서의 BEV, 더욱 복잡해질 차량 제어 위해 집중형 제어 필요



자료: Genivi, 메리츠증권 리서치센터

그림6 집중형 Architecture를 통한 통합 제어 환경에서 FOTA 구현 가능



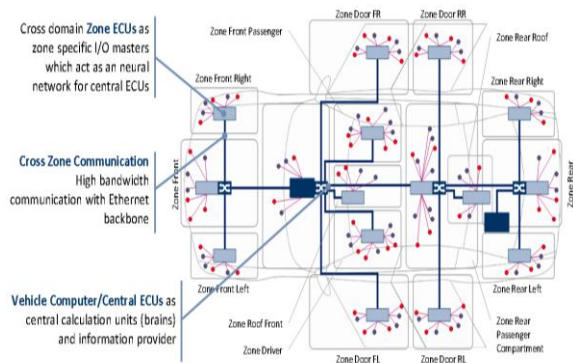
자료: Continental, 메리츠증권 리서치센터

플랫폼으로서의 BEV 개발을 선도하고 있는 Tesla는 지난 18년 Model 3를 통해 Domain 집중형 Architecture를 넘어 차량 집중형 Architecture를 사용하기 시작했다. 이는 Domain간 융합 관리제어(예: 콕핏&인포테인먼트 Domain, ADAS/AD Domain, 샤시&안전 Domain, 파워트레인 Domain, 바디&컴포트 Domain 등으로 나누어 각각 통합 제어)를 넘어 중앙 차량 통제 컴퓨터를 통해 Zone 단위로 구분된 전체 차량을 인공 신경망으로 일괄 관리하는 구조이다. 지난 20년 2월 Nikkei Business는 Model 3 분해를 통해 Tesla의 Architecture 기술이 Toyota · VW의 현재 모델들과 비교해 6년 격차를 보이고 있다고 평가했다.

Tesla는 통합제어 Architecture를 통해 Deep Learning 기반 자율주행 역량 고도화를 이어왔으며, 지난 19년 4월부터 고성능 FSD Chip을 장착해 In-Vehicle Computer의 연산능력을 배가시켰다. 또한 FOTA를 통해 지속적으로 기능 향상을 실현할 수 있는 FSD (부분 자율주행) 판매를 시작했다. 이후 19년 12월에는 제로백을 0.5초 줄이는 Acceleration Boost를 출시하고, 이후 유료 Infotainment 구독서비스 Premium Connectivity를 공개하며 비즈니스 모델을 확장하고 있다.

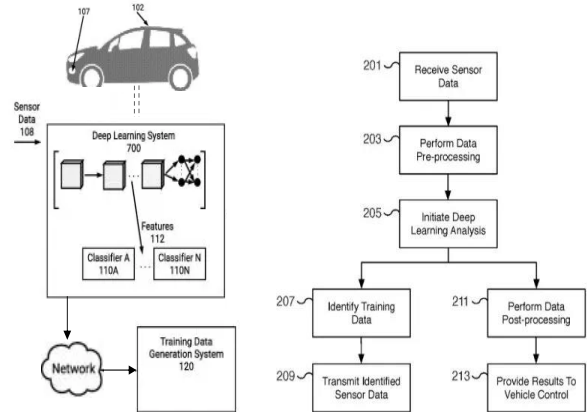
그림7 Tesla가 선도 중인 차량 집중형 Architecture

Vehicle-Centralized E/E Architecture



자료: Bosch, 메리츠증권 리서치센터

그림8 서버와 in-Vehicle컴퓨터의 연결 통해 딥러닝 구현 중

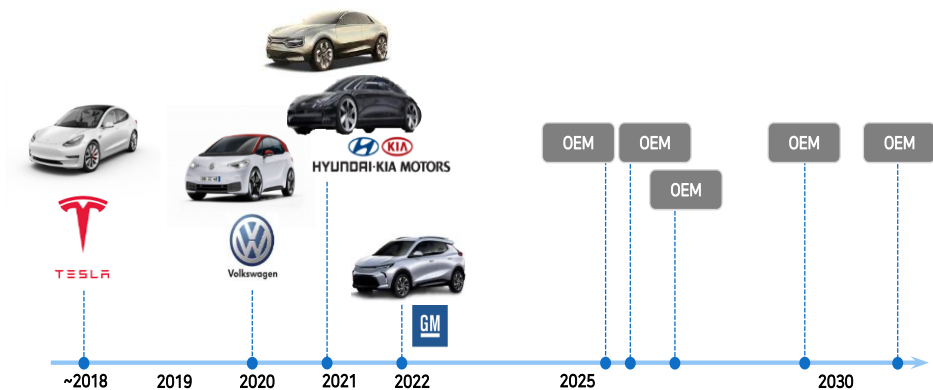


자료: Tesla, 메리츠증권 리서치센터

그러나 현재 이 같은 집중형 Architecture로의 전환에 대한 준비를 마쳤거나 준비 중인 기존 OEM 업체의 수는 매우 제한적이다. 새로운 Architecture로의 전환을 예고한 업체는 2H20 VW그룹, 1H21 현대차그룹, 2H21 GM그룹이 전부이다. Bosch에 따르면 25-30년을 목표로 5개 OEM이 Architecture 전환을 준비 중이나, 이들을 포함해도 새로운 가치 구현을 요구 받게 될 플랫폼으로서의 BEV 출시를 예고한 업체 수는 전체 OEM 중 일부에 그치고 있다. 이 같은 차이는 향후 상품성 차별화에 근거한 브랜드가치 격차 확대로 이어질 예정이다.

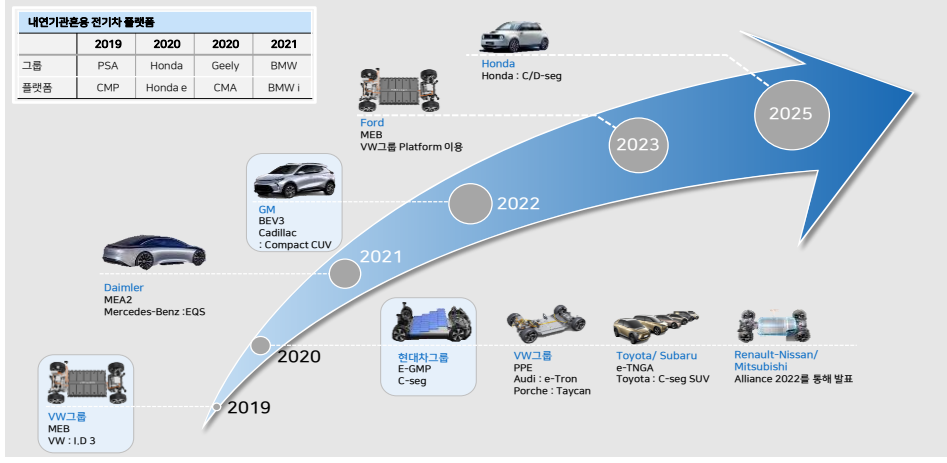
Smart Phone 시장의 경쟁 업체들과 다른 1) 발 빠른 제조 기술 고도화 및 2) 협업 강화로 전체 Mobile Phone 시장에서의 점유율을 확대했던 삼성전자처럼, 격변하고 있는 모빌리티 환경에서 생존 및 성장을 이어갈 가능성이 높은 업체로 이들 3개 회사를 기대할 수 있다고 판단한다.

그림9 집중형 Architecture로의 전환을 준비하는 기존 OEM의 수는 전체 브랜드 중 일부



자료: 메리츠증권 리서치센터

그림10 이는 BEV 전용 제조 Platform을 준비 중인 OEM 수가 제한적인 것과 같은 맥락

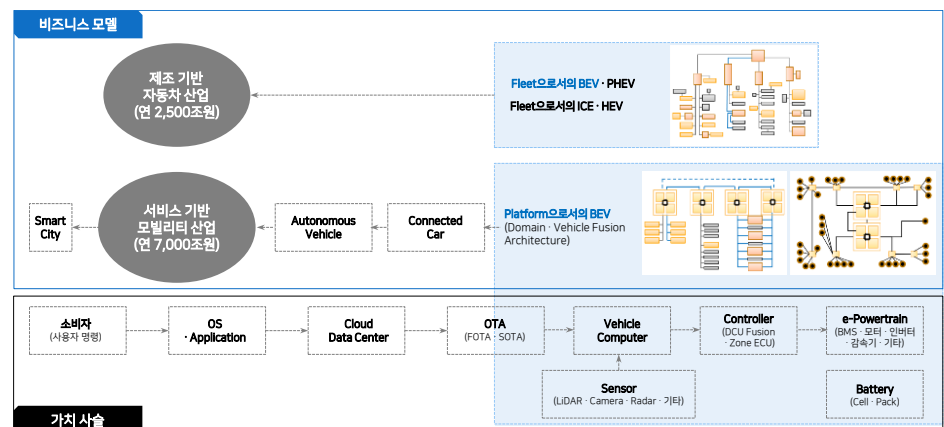


자료: 각 사, 메리츠증권 리서치센터

모빌리티 서비스 비즈니스 모델 전개를 위한 플랫폼으로서의 BEV의 등장은 제조 기반에 국한됐던 자동차 산업의 가치를 더 높은 부가가치를 창출할 수 있는 서비스 영역으로 확장시킬 전망이다. 이 과정 속에서 기존과는 다른 새로운 가치사슬이 등장하게 될 예정이다. 현재 새로운 시장으로의 전개를 주도하고 있는 Tesla는 관련 가치사슬 내 필요한 대부분의 핵심 기술을 독자적 힘으로 내재화·수직계열화해 왔다. 이는 모빌리티 서비스 모델 전개를 위한 가치사슬 내 플레이어들에게 Non-Tesla 진영을 대변할 차별화된 OEM들과 협업이 필수적 성장 조건임을 의미한다.

현재 주요 OEM 중 BMS를 포함해 구동시스템 전반의 내재화가 이루어진 브랜드는, EV 전용 브랜드 Tesla·BYD와 더불어 글로벌 OEM 중에서는 현대차그룹이 유일하다. 향후 Non-Tesla 진영의 생존과 성장을 위한 협업은 BEV 플랫폼 고도화가 이루어진 OEM 중심으로 진행 될 전망이다.

그림11 플랫폼으로서의 BEV를 둘러싼 비즈니스 모델 및 가치사슬 지도



자료: 메리츠증권 리서치센터

그림12 Non-Tesla 진영의 협업은 기술 고도화 이루어진 OEM 중심으로 진행될 전망

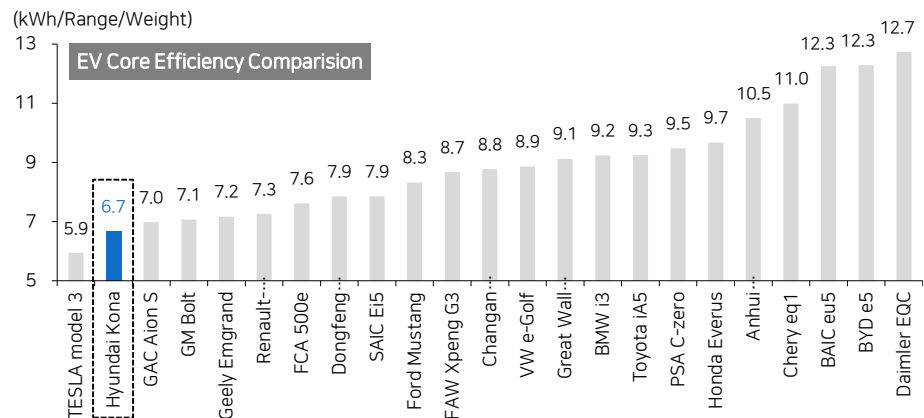
	Make						Buy
	Battery cell	Battery pack	Battery Management system	Power electronics	Motor	Transmission	
Kona EV (2018)	LG						현대트랜시스
BYD E6 (2015)							Not available
Tesla S 60 (2013)	Panasonic						Borg-Warner
BMW i3 (2014)	Samsung		Preh				
VW e-Golf (2015)	Panasonic		Panasonic	Bosch			
Chevrolet Spark (2014)	A123		A123				Not available
VW e-up! (2013)	Panasonic		Panasonic	Bosch			
Nissan LEAF (2011)	AESC	AESC	Calsonic Kansei	Calsonic Kansei / Denso			Aichi
Nissan LEAF (2017)	AESC	AESC	Calsonic Kansei	Calsonic Kansei / Denso			Aichi
Chevrolet Bolt / Opel Ampera-e (2017)	LG	LG	LG	LG	LG	LG	LG

자료: MacKinsey, 메리츠증권 리서치센터

OEM 간 BEV 역량 비교를 위한 기준으로 Core Efficiency 가 존재한다. 이는 동일 무게로 동일 주행거리를 주행할 때 얼마나 많은 에너지를 소비하는지를 비교하는 방법이다. 이 기준에서 현대차그룹은 1 세대 BEV 인 Kona 를 통해 Tesla 에 이어 두 번째로 높은 효율성을 보이고 있다.

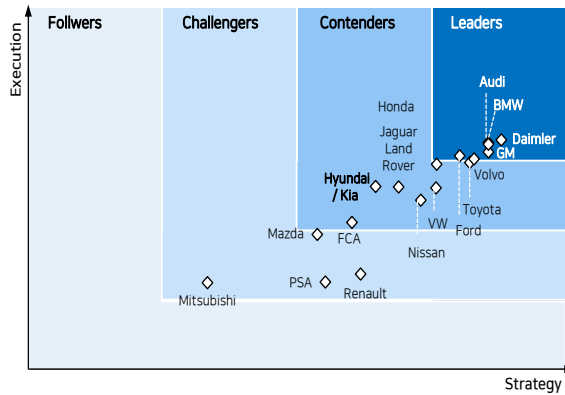
향후 IT · 서비스 · 에너지 업계와 자동차 OEM 간의 합작 개발 추진이 확대될 예정이다, 이 같은 시류에서 유리한 조건으로 더 많은 솔루션 업체들과 제휴를 이끌어가기 위해서는 제대로 된 BEV 제조역량이 기본이다. Navigant Research 기준 지난 15년 글로벌 OEM 중 하위권 평가를 받았던 현대차그룹의 자율주행 기술은 Aptiv와의 JV 설립 이후 6위로 재평가되었으며, 이는 글로벌 OEM 중에서는 세 번째로 높은 순위이다. 협업 확대 · 계획 대비 실현 강도 등에 큰 가중치를 두고 있는 Navigant Research의 평가 방식에 의문이 존재하는 것은 사실이나, 제대로 된 양산 역량을 갖고 있지 않은 대부분의 업체들 간의 비교에서는 유의미한 이정표가 될 수 있다고 판단한다.

그림13 동일 무게로 동일 주행거리를 주행할 때 요구되는 에너지량 비교 관점에서 현대차그룹은 Tesla 외 경쟁모델 대비 비교우위



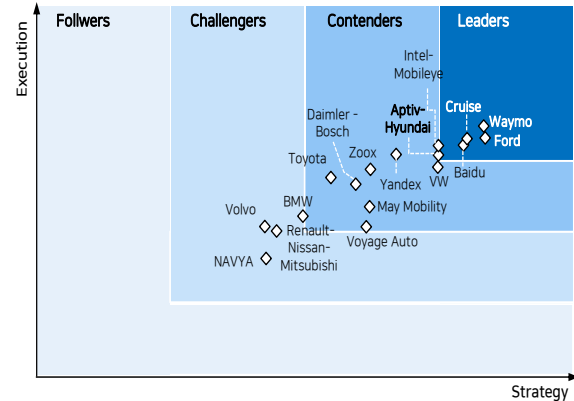
자료: InsideEVs, 메리츠증권 리서치센터

그림14 '15년 현대차그룹 기술 순위 15등 (OEM 중 12등)



자료: Navigant Research, 메리츠증권 리서치센터

그림15 '20년 현대차그룹 기술 순위 6등 (OEM 중 3등)



자료: Navigant Research, 메리츠증권 리서치센터

글로벌 OEM 중 비교우위의 BEV 제조역량을 지니고 있고, 자율주행 역량 평가에서도 OEM 중 2위로 평가되고 있는 현대차그룹의 미래 모빌리티 환경 대응은 상대적으로 긍정적 평가를 내릴 수 있다. 지난 2년간 현대차그룹의 투자는 BEV 플랫폼 개발 및 파워트레인 고도화 · 자율주행 솔루션 개발에 집중되었다. 현대차 그룹은 향후 5년간 90조원의 투자를 집행해 미래 모빌리티 환경에 대한 리더십을 이어갈 계획이다. 현대차 그룹은 20년 말을 기점으로 기술적으로 진일보한 (집중형 Architecture 기반 BEV 플랫폼 (N.E 통해 FOTA 시작) · 기존 대비 +20 - 30% 에너지 효율성 개선이 기대되는 2세대 BMS 기반 구동시스템 (원가가 낮고 조달 용이한 원통형 배터리셀 적용) · 기존 (영구자석 동기모터)과 다른 고효율 2세대 구동모터 등) 새로운 세대의 BEV 모델들이 본격적으로 출시될 예정이다.

그림16 차세대 BEV 플랫폼 제조 역량 및 자율주행 솔루션 기술 확보 진행 중인 현대차그룹



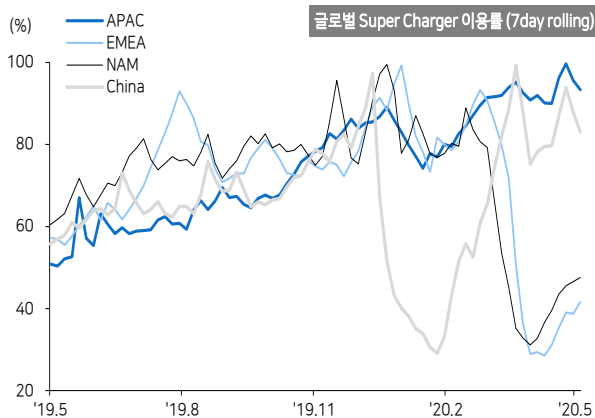
자료: 현대차, 메리츠증권 리서치센터

COVID-19 안정화 국면 시작

지난 2월 시작된 COVID-19에 따른 글로벌 주요시장의 소비침체, 점진적 안정화 국면이 시작되었다. 그러나 Tesla가 공개한 주요 시장의 Super Charger 이용량 Index는 중국의 완전한 회복과 북미·유럽의 5월 회복 전환을 보여주고 있으며, Apple이 발표하고 있는 모빌리티 트렌드에서도 미국·캐나다·독일 등의 완전한 안정화 및 기타 신흥국의 계단식 회복세를 확인할 수 있다.

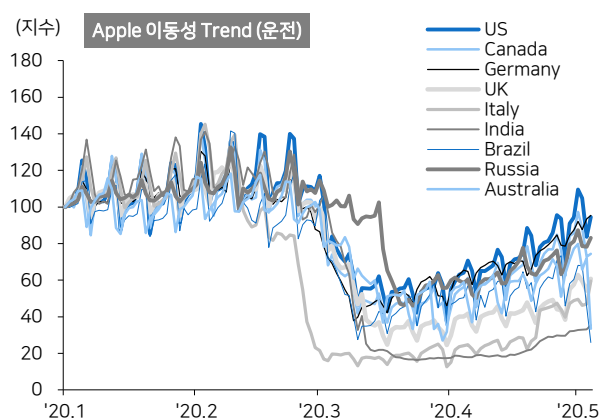
지난 4월 모든 해외공장의 가동이 중단됐던 현대·기아차 또한 이제 대부분 공장의 재가동이 시작되었으며 점진적인 가동률 회복을 보여주고 있다. 대부분의 글로벌 OEM들도 주요 지역 생산거점에 대한 가동을 재개했다. 유럽 공장들은 판매볼륨 기여도가 낮은 영국을 제외하면 대부분 4월·5월 중 생산 재개가 이루어졌으며, 북미 공장들 또한 5월부터 단계적인 재가동을 시작했다. 여전히 COVID-19에 의한 부정적 소비 영향이 이어지고 있으나, 분명한 점은 일괄적으로 빗장을 닫아 걸었던 주요 시장들의 문이 다시 열리고 있다. 이제 움츠렸던 소비심리의 회복은 방향성의 문제가 아닌 속도와 강도의 문제로 전환되었다고 판단한다.

그림17 Tesla의 Super Charger 이용량 Index, 북미·유럽의 5월 회복 전환 확인



자료: 메리츠증권 리서치센터

그림18 Apple의 모빌리티 트렌드, 전세계 주요 시장의 점진적 안정화 확인 가능



자료: 메리츠증권 리서치센터

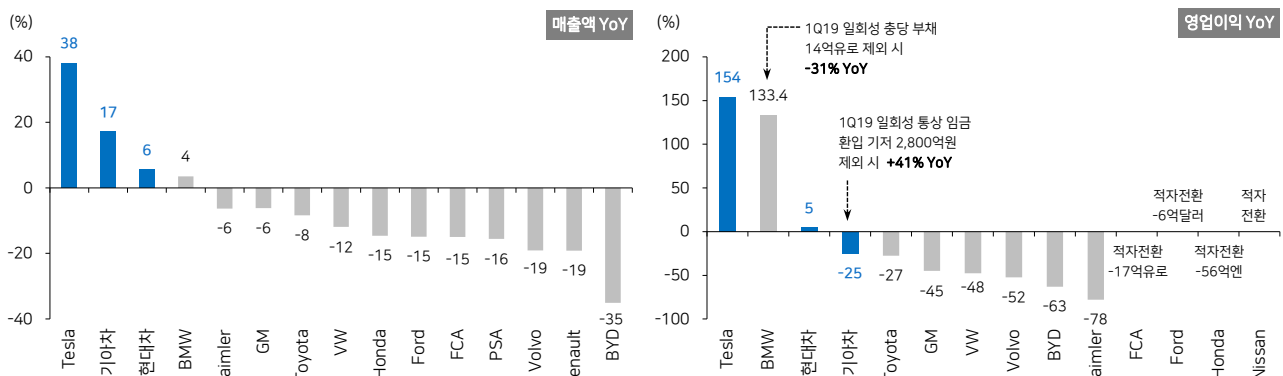
그림19 대부분의 글로벌 OEM들, 유럽 지역 공장 가동재개 시작

브랜드	해당 공장 지역	Shut-Down 기간	재가동시점	브랜드	해당 공장 지역	Shut-Down 기간	재가동시점
VW	Spain	3월 16일 ~ 4월 26일	4월 27일	Toyota	UK	3월 16일 ~ 5월 중	5월 중
	Portugal	3월 16일 ~ 4월 26일	4월 27일		그 외 유럽 지역 공장들	3월 16일 ~ 4월 20일	4월 21일
	Slovakia	3월 16일 ~ 4월 19일	4월 20일	Nissan	UK	3월 16일 ~ 6월 초	6월 초
	Italy	3월 16일 ~ 4월 26일	4월 20일		그 외 유럽 지역 공장들	3월 16일 ~ 5월 3일	5월 4일
	그 외 유럽 지역 공장들	3월 19일 ~ 4월 26일	4월 27일	Honda	UK	3월 16일 ~ 6월 1일	6월 2일
Daimler	Hungary	3월 17일 ~ 4월 21일	4월 22일	Ford	유럽	3월 16일 ~ 5월 3일	5월 4일, 18일
	Germany	3월 17일 ~ 4월 19일	4월 20일, 22일, 28일	FCA	Poland	3월 16일 ~ 4월 23일	4월 24일
	Finland	3월 17일 ~ 5월 3일	5월 4일		Italy 6개 공장	3월 16일 ~ 4월 26일	4월 27일, 5월 4일
	그 외 유럽 지역 공장들	3월 18일 ~ 4월 19일	4월 20일		그 외 유럽 지역 공장들	3월 16일 ~ 4월 19일	4월 20일
PSA	Slovakia	3월 17일 ~ 5월 6일	5월 7일	Renault	France 12개 공장	3월 16일 ~ 4월 27일	4월 28일
	Europe 15개 공장	3월 17일 ~ 4월 25일	4월 26일		그 외 유럽 지역 공장들	3월 16일 ~ 5월 3일	5월 4일
BMW	UK	3월 18일 ~ 5월 3일	5월 4일	현대차	Czech	3월 19일 ~ 4월 13일	4월 14일
	그 외 유럽 지역 공장들	3월 18일 ~ 5월 10일	5월 11일	기아차	Slovakia	3월 19일 ~ 4월 5일	4월 6일, 23일

자료: 메리츠증권 리서치센터

한국을 비롯한 주요 시장은 지난 20년간 갑작스러운 대외변수로 수요가 훼손된 경우 완전한 회복세를 실현했다. 따라서 COVID-19의 영향이 끝난 후의 회복도 기대할 수 있다. 또한 COVID-19에 의한 수요부진이 시작됐던 1Q20, 주요 OEM 중 YoY 매출 증가와 기저효과를 제외한 YoY 영업이익 상승을 동시에 기록한 업체는 Tesla · 현대차 · 기아차 뿐이었다. Lock-down으로 부품 조달차질, 공장 가동 중단, 딜러 영업중단 속에서도 실적 개선을 이루기 위해서는, 제한된 수요 환경에서도 소비자 인도를 이끌 수 있는 대기수요가 필요하다. 실제로 이들 세 업체는 경쟁업체 대비 높은 대기수요를 통해 주요 시장에서 점유율을 확장해왔으며 COVID-19 안정화 시 가장 빠른 판매회복이 가능하다고 판단한다.

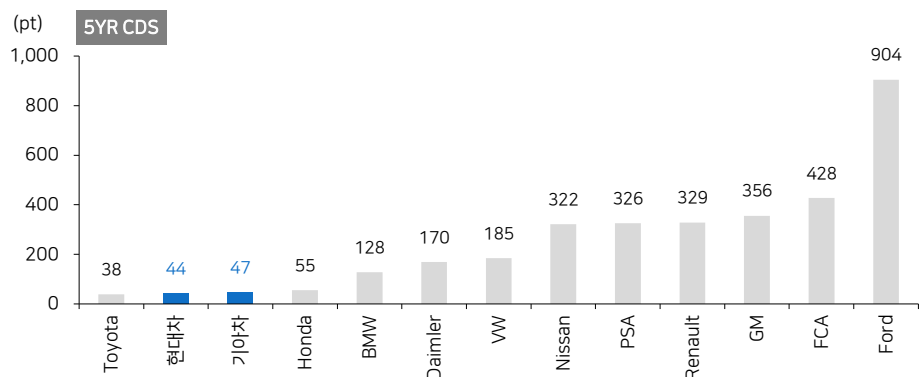
그림20 COVID-19 영향이 시작됐던 1Q20, 글로벌 주요 OEM 중 YoY 매출 및 영업이익 개선을 기록한 업체는, 대기수요가 높았던 Tesla · 현대차 · 기아차 뿐



자료: 메리츠증권 리서치센터

COVID-19 영향에 따른 영업차질은 모든 OEM 업체들의 영업 현금흐름 악화로 이어지고 있다. 안정적 현금 유동성 확보가 이루어지지 못한 업체들은 재무건전성 악화를 피하기 위해 신차 개발 및 신기술 확보를 위한 투자를 지연시키거나 포기하고 있다. (Daimler FCEV 개발 중단 · GM Bolt EV 신차 출시 일정 연기 등)이 같은 상황에서도 현대 · 기아차는 안정적 현금 유동성을 확보 중이며, 이에 따라 주요 글로벌 OEM 중 Toyota에 이어 가장 낮은 CDS 프리미엄을 유지 중이다.

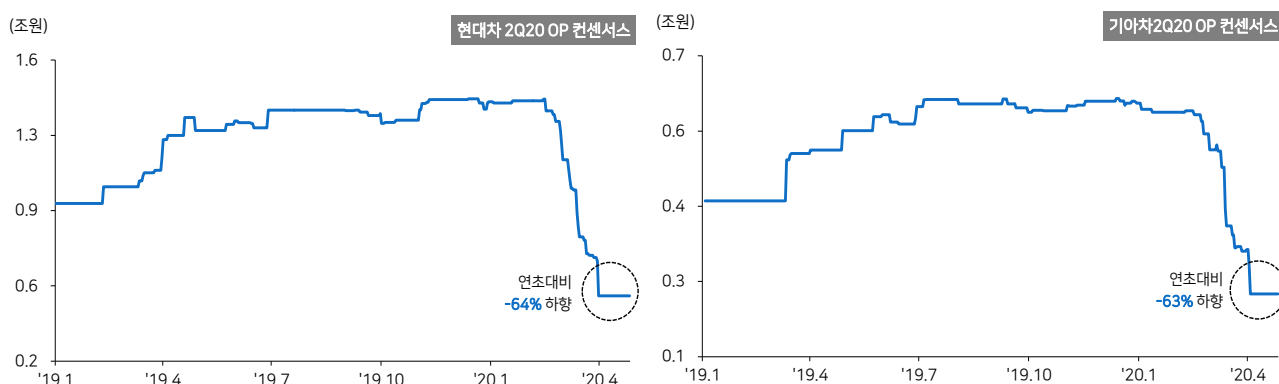
그림21 주요 글로벌 OEM 중 가장 안정적인 재무 건전성을 보이고 있는 현대 · 기아차



자료: Bloomberg, 메리츠증권 리서치센터

물론 대규모 공장 및 판매딜러의 영업중단이 발생했던 2Q20 현대·기아차의 실적은 1Q20 대비 상대적 관점에서나 절대적 기준에서나 매우 부진할 전망이다. 그러나 이 같은 부진에 대한 반영은 이미 영업중단이 본격화된 지난 3월말 이후 시장 컨센서스와 투자 심리에 충분히 반영된 사안이라고 판단한다. 앞으로의 기업가치 방향성은 이미 큰 폭으로 낮아진 실적 컨센서스에서의 제한적 변화가 아니라 2H20 이후의 실적 회복 탄력을 가늠할 기준이 될 주요 시장의 소비 회복 속도와 현대·기아차의 판매 회복 강도에 달려 있다고 보는 것이 타당하다.

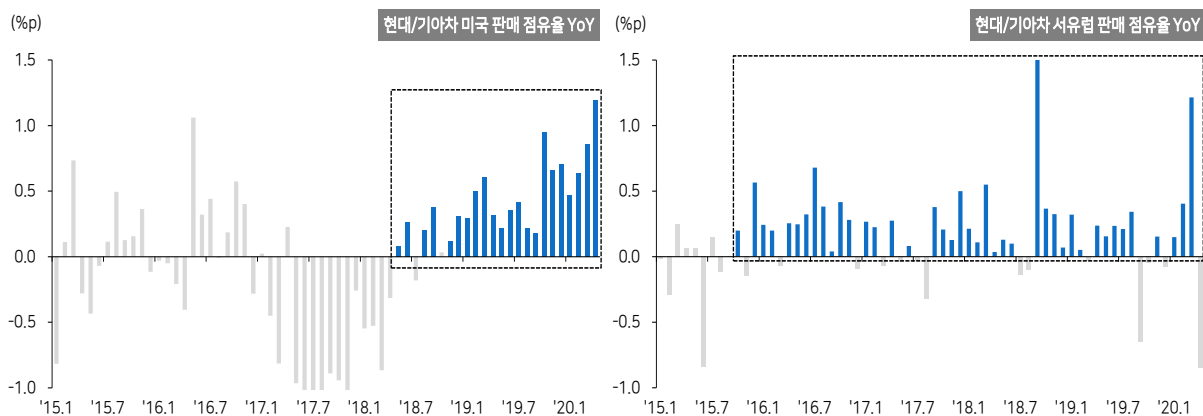
그림22 연초 대비 이미 64%·63% 하향 조정된 현대·기아차 2Q20 실적 눈높이. 앞으로의 주가 방향성은 부진한 실적의 확인이 아닌 판매회복의 강도와 속도에 연동



자료: Bloomberg, 메리츠증권 리서치센터

소비의 침체와 지연이 긴 시간 지속된다고 가정하지 않는다면, 회복기의 수혜는 COVID-19 확산 이전 지속적인 이익 눈높이 우상향이 이루어졌던 업체에게 집중될 수 밖에 없다. 지난 18년 말 새로운 신차 사이클을 시작한 현대·기아차는 한국 시장에서의 높은 점유율을 유지하는 가운데, 미국·유럽 시장에서 지속적인 점유율 상승세를 기록하고 있다. 5월 이후 수요 회복기에도 이 같은 점유율 개선이 지속된다면 양사의 주가 회복은 매우 탄력적으로 이루어질 전망이다.

그림23 COVID-19 국면에서도 지난 2H18 이후 지속되어온 미국·유럽 점유율 상승 기조를 이어간 현대·기아차, 수요 회복기 비교우위의 판매회복 전망

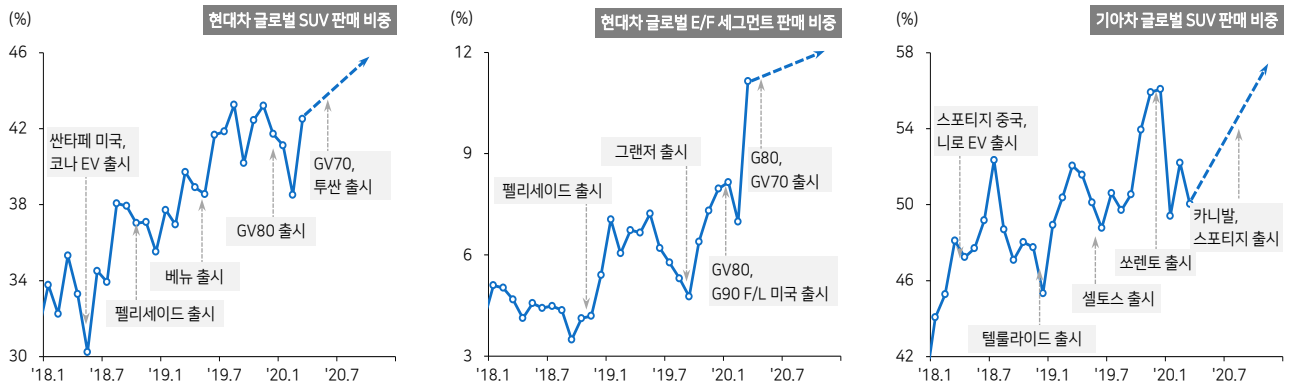


자료: 현대차, 기아차, 메리츠증권 리서치센터

4Q18 시작된 현대·기아차의 신차 싸이클은 1) 판매 모델이 부재했던 SUV·Luxury 라인업을 확충 (F 세그먼트 Sedan + A·B·E·F 세그먼트 SUV) 하고, 2) 유희 생산 CAPA로 가동률을 하락시킨 Sedan 라인업의 판매량 목표를 낮춰 인센티브를 절감했다. 판매전략 변화에 따른 구조적인 Mix 변화는 신차 출시 때마다 확연한 차이를 만들고 있으며, 20년과 21년까지 효과가 이어질 예정이다. 높은 고정비 비중을 보이고 있는 제조업체인 양 사는 판매량과 판매가격의 동반 상승 가시성을 확대해 나가고 있었으며, 매출 증대를 통한 영업 승수효과 발현으로 유의미한 이익 개선이 가능했던 상황이다.

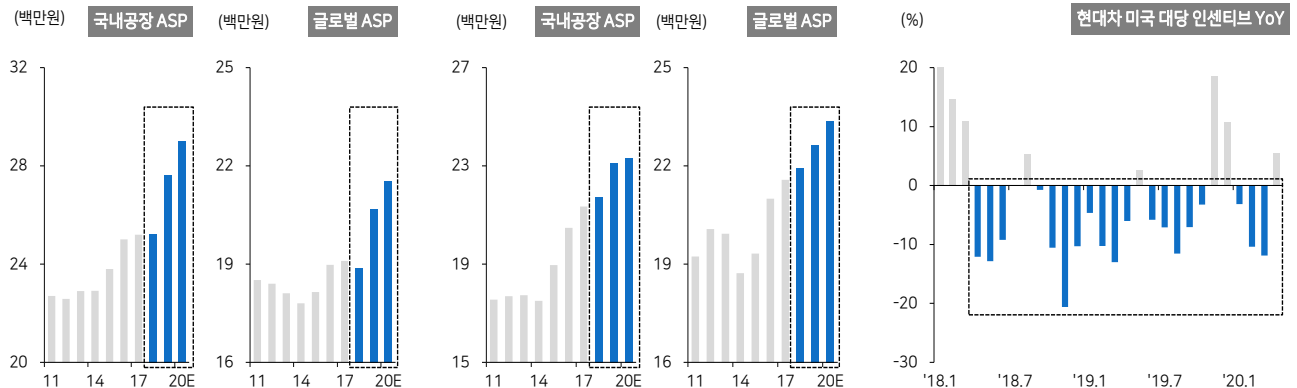
Tesla를 통해 혁신의 시계바늘이 빨라지고 있다. 변화에 대한 준비 여부에 따라 OEM 간 경쟁력 차별화가 전망된다. COVID-19로 인한 글로벌 경기소비재 업종 전반의 일시적 타격이 존재했으나, 현대차는 신차 효과의 확장을 통해 소비 정상화 과정에서 빠른 판매회복을 실현할 예정이다. 기존 제조 및 판매 비즈니스에서 창출된 차별화된 현금흐름은 미래 모빌리티 환경에 대응하기 위한 BEV 플랫폼 개발에 쓰여지고 있으며, 이를 통해 새로운 가치평가의 국면이 시작될 전망이다.

그림24 현대·기아차, 글로벌 SUV 판매 비중 지속 확대 중



자료: 현대차, 기아차, 메리츠증권 리서치센터

그림25 성공적인 신차효과로 SUV·E/F 세그먼트 중심의 Mix 개선, ASP 상승 및 인센티브 하락 국면을 맞이



자료: 현대차, 기아차, 메리츠증권 리서치센터

본 자료의 원본은 2020년 5월 26일 발간된
'2020년 하반기 전망 시리즈 6 - 자동차: EV, Architecture 차별화 통한 생존계
임 시작' 임

Compliance Notice

본 조사분석자료는 제3자에게 사전 제공된 사실이 없습니다. 당사는 자료작성일 현재 본 조사분석자료에 언급된 종목의 지분을 1% 이상 보유하고 있지 않습니다. 본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다. 본 자료에 게재된 내용은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.

본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생 할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다. 본 자료를 이용하시는 분은 본 자료와 관련한 투자의 최종 결정은 자신의 판단으로 하시기 바랍니다. 따라서 어떠한 경우에도 본 자료는 투자 결과와 관련한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 본 조사분석자료는 당사 고객에 한하여 배포되는 자료로 당사의 허락 없이 복사, 대여, 배포 될 수 없습니다.