# 기아자동차
# 2020년 3분기 경영실적 발표

10월 26일

KIA
The Power to Surprise

# 투자자 유의사항

본 자료는 2020년 3분기 실적에 대한 외부 감사인의
회계감사가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의
편의를 위하여 작성된 자료입니다.
따라서 본 자료의 일부 내용은 회계감사 과정에서
변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

KIA
The Power to Surprise

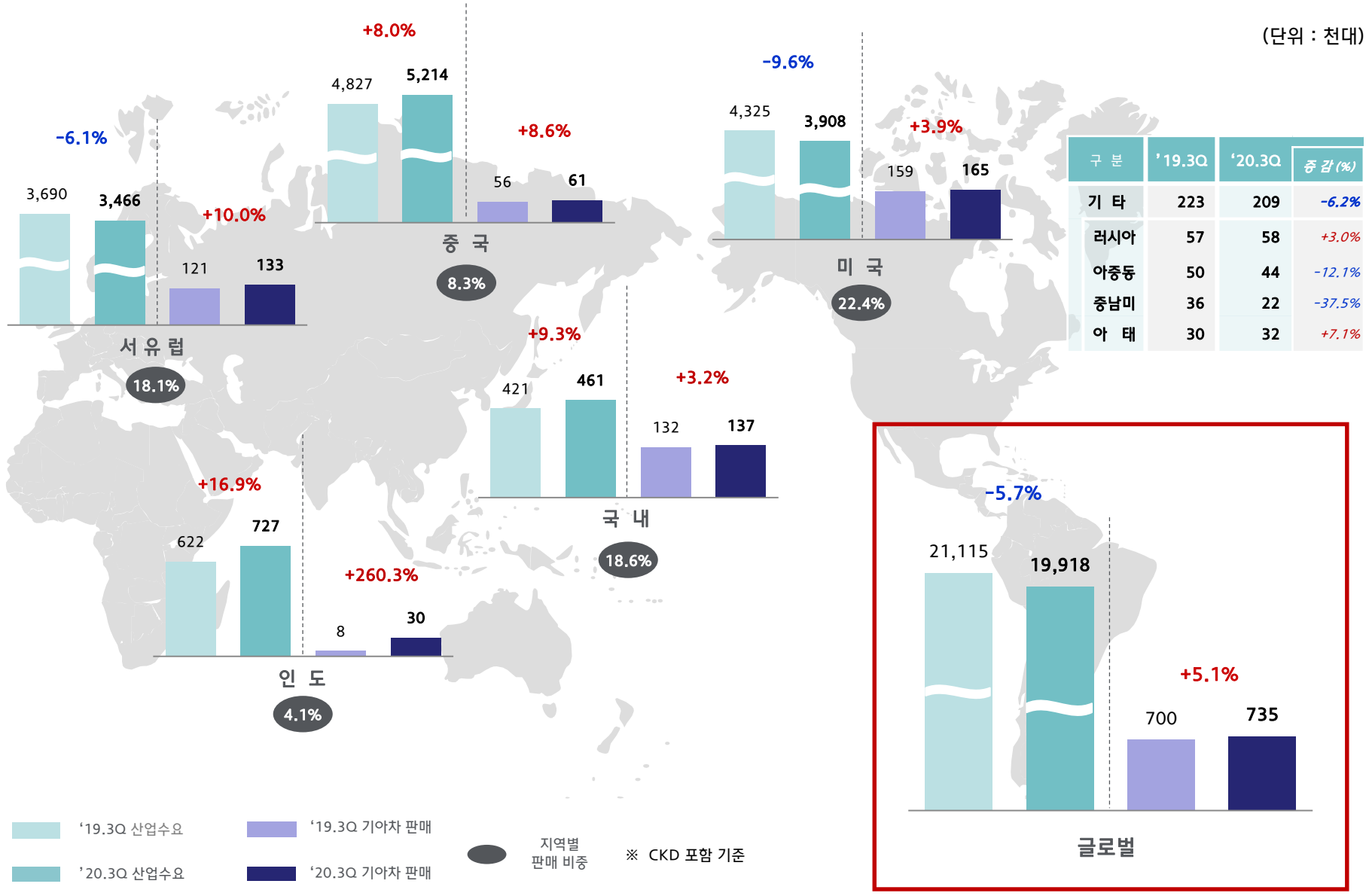
# 목 차

- 판매 실적
- 요약 재무제표
- 손익 분석
- Appendix

# ▣ 글로벌 현지 판매 (3분기)

The Power to Surprise

(단위 : 천대)




| 구 분 | '19.3Q | '20.3Q | 증 감 (%) |
|---|---|---|---|
| 기 타 | 223 | 209 | -6.2% |
| 러시아 | 57 | 58 | +3.0% |
| 아중동 | 50 | 44 | -12.1% |
| 중남미 | 36 | 22 | -37.5% |
| 아 태 | 30 | 32 | +7.1% |

# ▣ 권역별 도매 판매 (3분기)

The Power to Surprise

| (단위: 천대) | '19.3Q | '20.3Q | 증 감 (%) |
|---|---|---|---|
| 도 매 판 매 | 702 | 699 | -0.4% |
| 국 내 | 132 | 137 | +3.2% |
| 북 미 | 208 | 197 | -5.5% |
| 미 국 | 163 | 154 | -5.0% |
| 유 럽 | 123 | 128 | +4.2% |
| 서 유 럽 | 119 | 120 | +1.6% |
| 인 도 | 14 | 38 | +175.7% |
| 중 국 | 55 | 63 | +15.1% |
| 러 시 아 | 61 | 59 | -3.0% |
| 아 중 동 | 48 | 31 | -34.6% |
| 중 남 미 | 33 | 13 | -61.1% |
| 아 태 | 29 | 33 | +17.0% |

※ CKD 포함 기준

# ▣ 손익계산서 (3분기)

The Power to Surprise

| (단위: 십억원) | '19.3Q | 비 중 (%) | '20.3Q | 비 중 (%) | 증 감 (%) |
|---|---|---|---|---|---|
| **매 출 액** | 15,090 | *100%* | 16,322 | *100%* | *+8.2%* |
| 매 출 원 가 | 12,693 | *84.1%* | 13,380 | *82.0%* | *+5.4%* |
| **매출총이익** | 2,396 | *15.9%* | 2,942 | *18.0%* | *+22.8%* |
| 판매관리비 | 2,105 | *13.9%* | 2,747 | *16.8%* | *+30.5%* |
| **영 업 이 익**<br>(품질비용 제외시) | 292<br>(602) | *1.9%*<br>*(4.0%)* | 195<br>(1,208) | *1.2%*<br>*(7.4%)* | *-33.0%*<br>*(+100.9%)* |
| **세 전 이 익** | 446 | *3.0%* | 232 | *1.4%* | *-48.0%* |
| **당기순이익** | 326 | *2.2%* | 134 | *0.8%* | *-59.0%* |

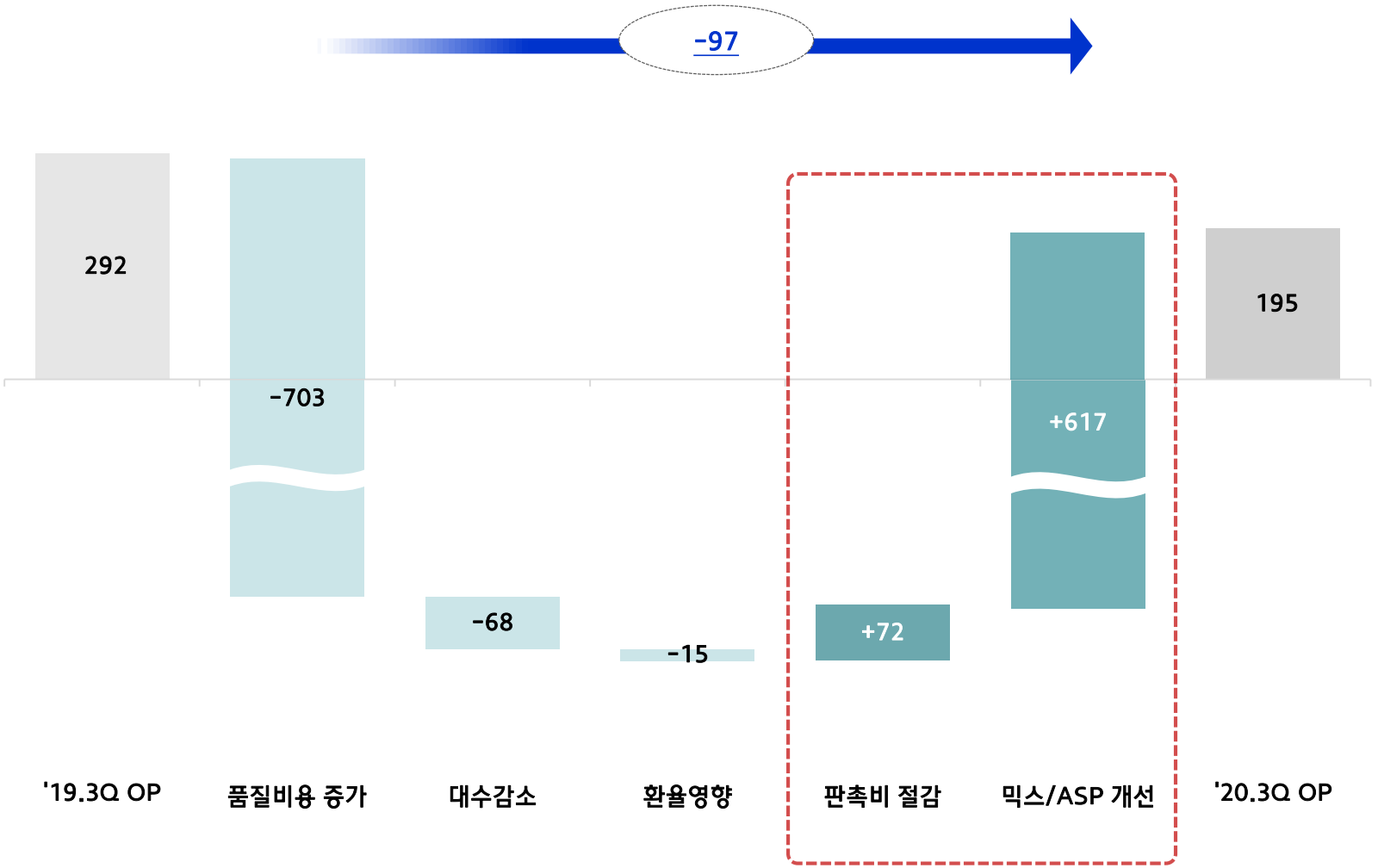
※ 연결매출대수 : '19.3Q 633,972대 → '20.3Q 617,999대 (-15,973대, -2.5%)

※ 평균환율 (USD/KRW) : '19.3Q 1,193원 → '20.3Q 1,189원 (-4원↓, -0.4%)

# ▣ 영업이익 증감 분석

The Power to Surprise

(단위 : 십억원)



# ▣ 재무상태표

The Power to Surprise

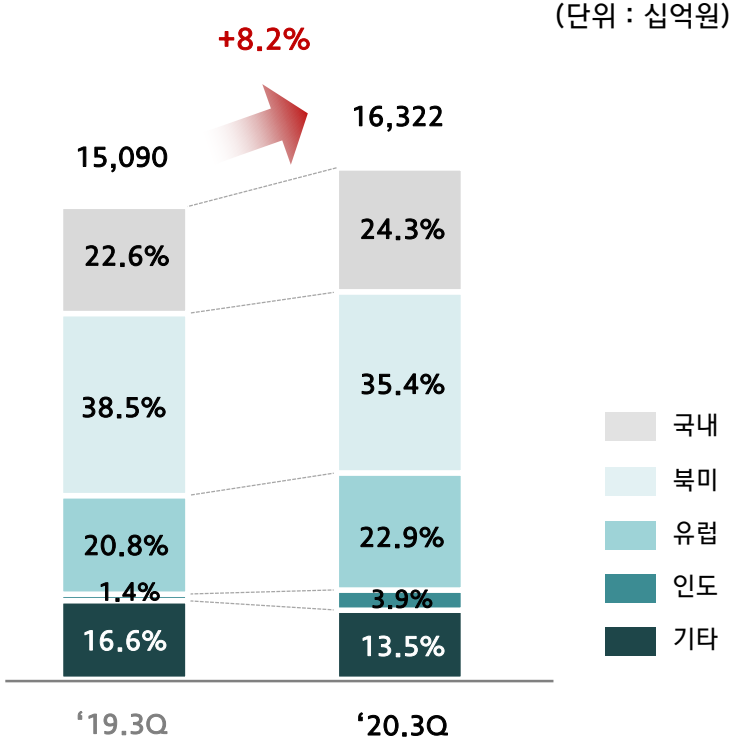
| (단위: 십억원) | '19년말 | '20년 3분기말 | 증 감 |
|---|---|---|---|
| **자 산** | **55,345** | **61,923** | ***+6,578*** |
| 유동자산 | 21,555 | 27,066 | *+5,511* |
| *현 금 (a) | 9,013 | 15,867 | *+6,854* |
| **부 채 (b)** | **26,367** | **32,878** | ***+6,512*** |
| 유동부채 | 17,277 | 22,615 | *+5,338* |
| 차입금 (c) | 6,465 | 11,538 | *+5,073* |
| *순현금 (a) – (c) | 2,548 | 4,330 | *+1,781* |
| **자 본 (d)** | **28,978** | **29,045** | ***+66*** |
| **부채비율 (b)/(d)**<br>(품질 관련 충당부채 제외시) | **91.0%** | **113.2%**<br>(106.0%) | ***+22.2%p***<br>*(+15.0%p)* |

* 현금 = 현금과 현금성 자산 + 단기금융상품 + 단기매도가능금융자산

# ▣ 매출 분석

## 지역별 비중

(단위 : 십억원)




* 국내 : 본사 내수매출
* 북미 : 북미(미국, 캐나다, 멕시코) 판매법인 도매매출, 생산법인 대리점 매출
* 유럽 : 유럽지역 판매법인 도매매출, 생산법인 대리점 매출(동구/기타 포함)
* 인도 : 생산법인 현지 대리점 매출
* 기타 : 본사 대리점 직수출 매출, 러시아/호주/뉴질랜드/아태 판매법인 도매매출

## 증감 요인

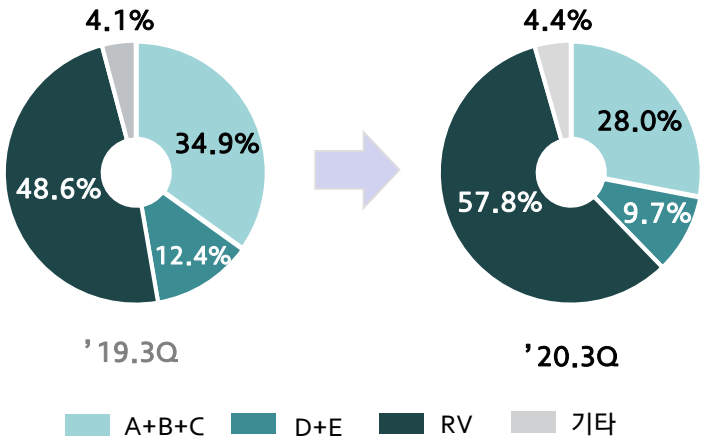
**ASP**

- 내수(KRW) : 25.2백만 → 27.7백만 (+9.9%)
- 수출(USD) : 16.1K → 18.4K (+14.1%)

**환율**

- USD / KRW : 1,193원 → 1,189원 (-0.4%)
- EUR / KRW : 1,328원 → 1,388원 (+4.6%)
- RUB / KRW : 18.5원 → 16.2원 (-12.5%)

## 차급별 판매 비중

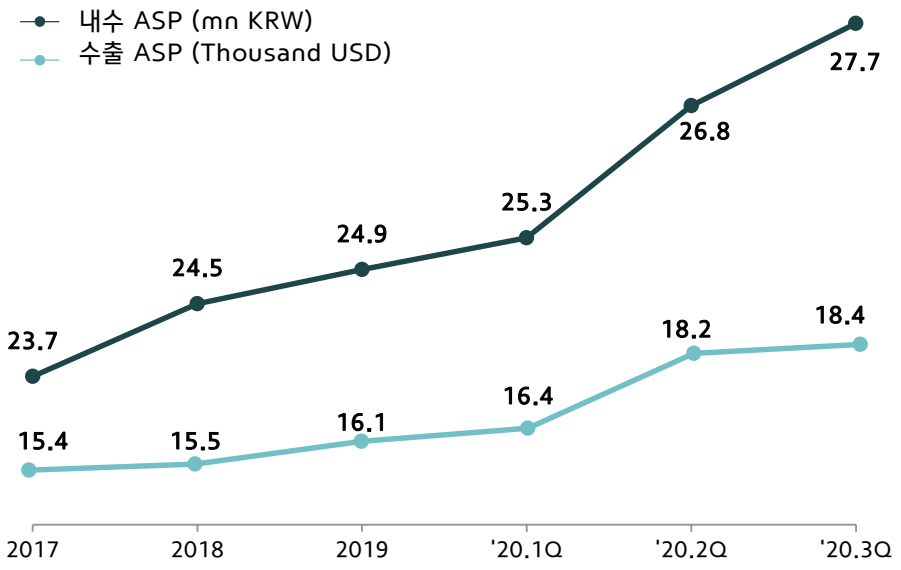



* 현지판매 (중국 제외) 기준

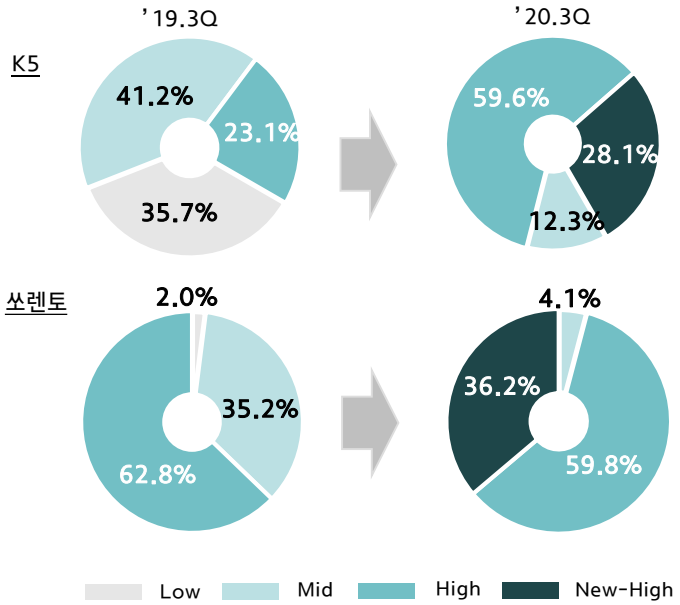
# ▣ ASP 분석 - 내수시장

The Power to Surprise

## ASP 추이




## 트림별 판매 비중




## 옵션 채택율 ('19.3Q vs. '20.3Q)

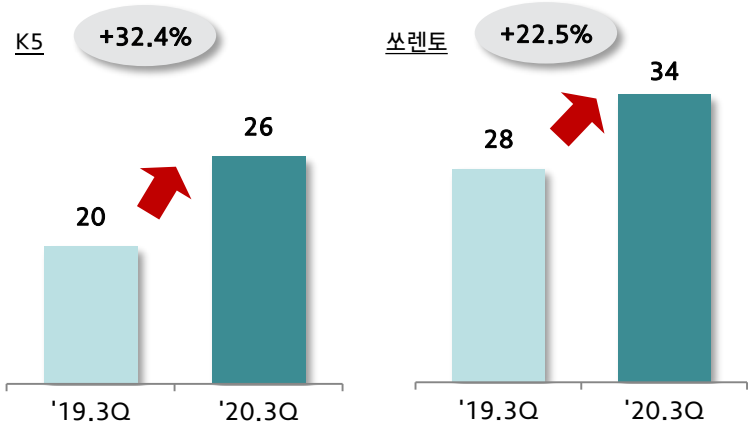
DRIVE Wise

UVO 내비게이션

HUD / 프리미엄 사운드

| | | | |
|---|---|---|---|
| K5 | 23% → **71%** | 48% → **86%** | **24% / 18%** |
| 쏘렌토 | 58% → **83%** | 73% → **96%** | **34% / 17%** |

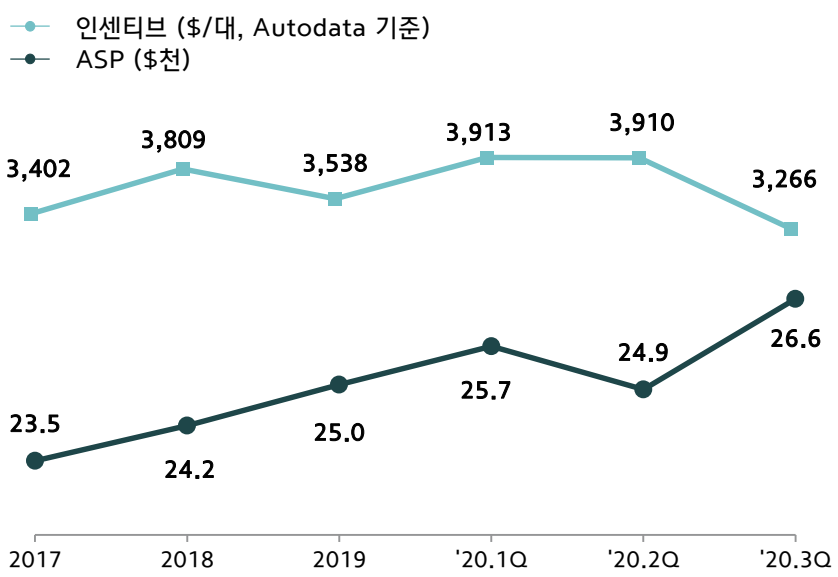
## 신차 ASP



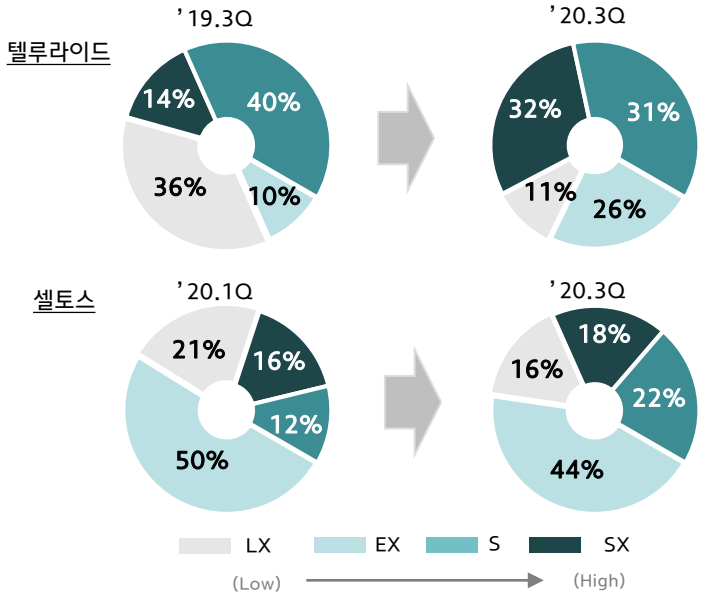
# ▣ ASP 분석 - 미국시장

The Power to Surprise

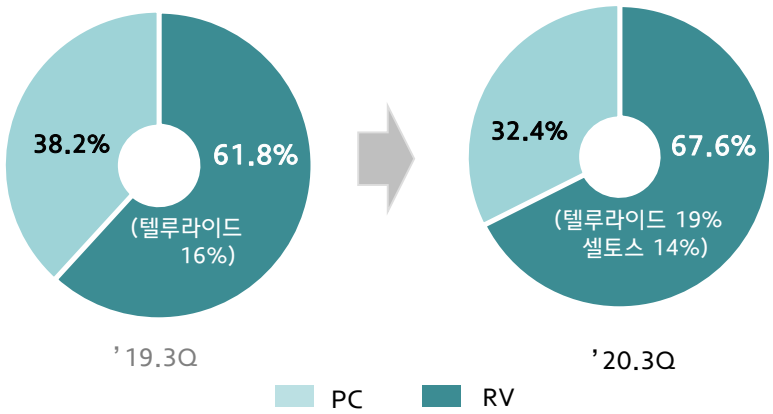
## ASP 및 인센티브 추이




## 트림별 판매 비중




## 차급별 판매 비중




## 텔루라이드 구매자 정보

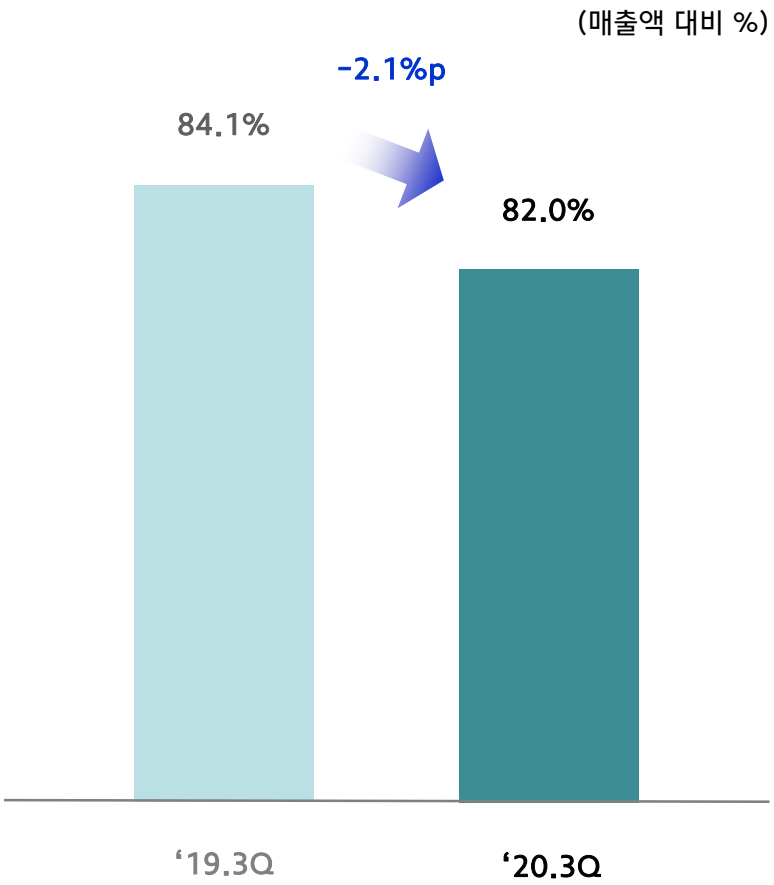
| 구 분 | 텔루라이드 | 쏘렌토 | MID-SUV 평균 |
|---|---|---|---|
| Gen Y/Z | 39% | 34% | 37% |
| 소 득(개인) | $84,304 | $70,559 | $84,957 |
| 학 력 (Bachelor's/4-yr) | 34% | 26% | 33% |
| 여성비율 | 42% | 51% | 43% |

Source: JD Power PIN

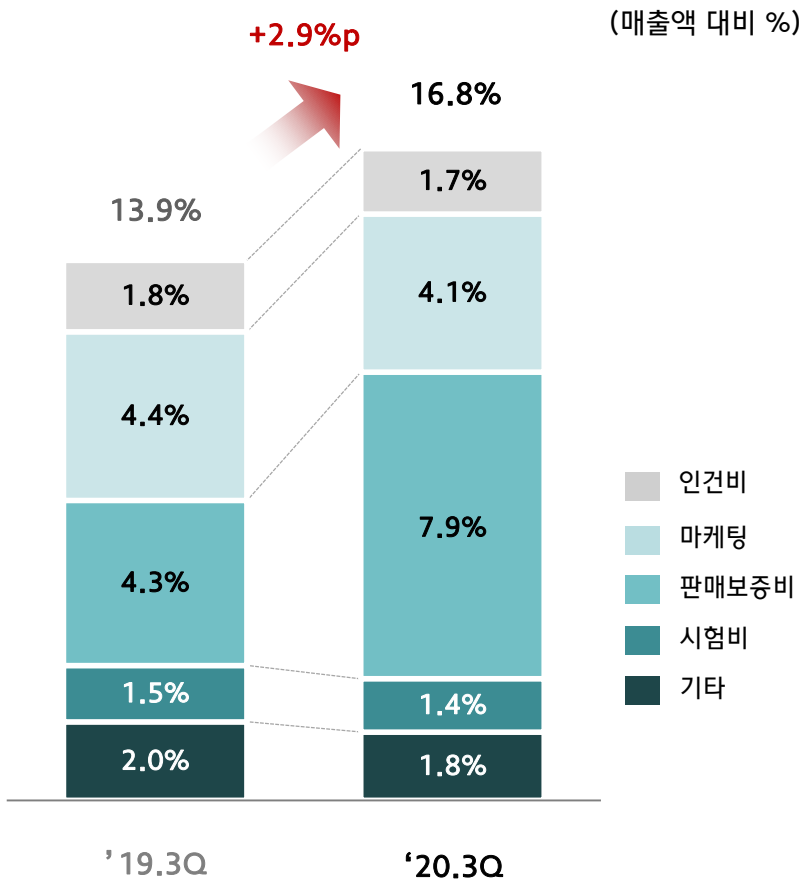
# ▣ 매출원가 및 판매관리비

The Power to Surprise

## 매출원가




## 판매관리비



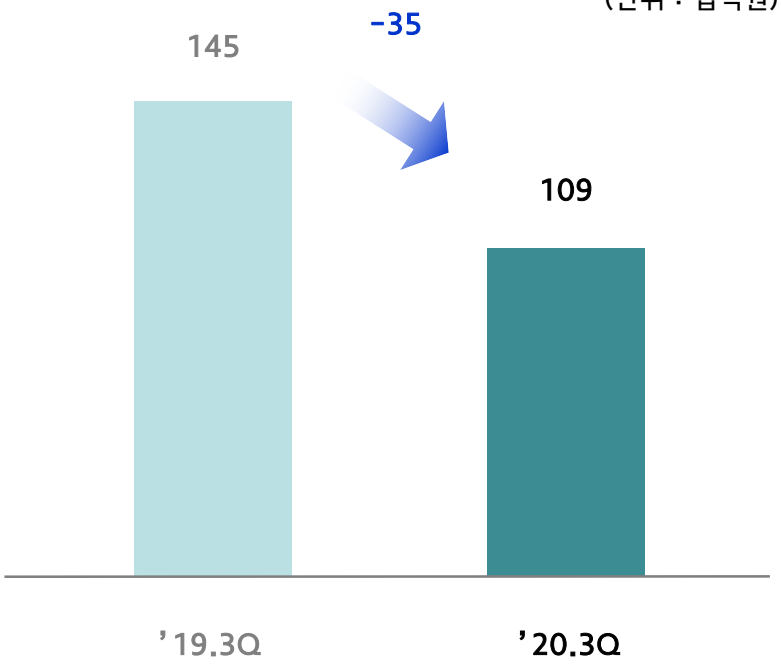

* 마케팅 : 광고선전비 + 판매활동촉진비 + 해외시장개척비 + 판매수수료

# ▣ 순영업외 손익

The Power to Surprise

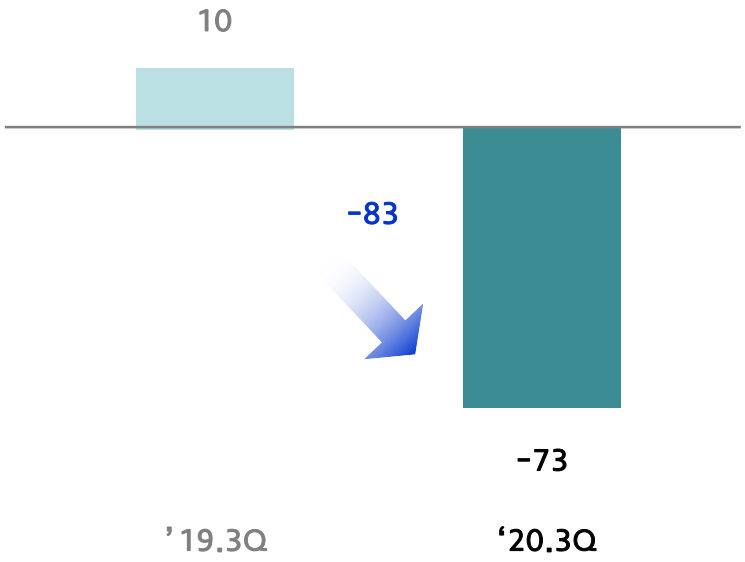
## 지분법 손익

(단위 : 십억원)




## 금융손익 및 기타손익

(단위 : 십억원)




| '19.3Q 순영업외손익 | | '20.3Q 순영업외손익 |
|---|---|---|
| 155 십억원 | -118 십억원 → | 37 십억원 |

The Power to Surprise

# Appendix

- 시장별 현지판매

  (내수, 미국, 서유럽, 인도, 중국)

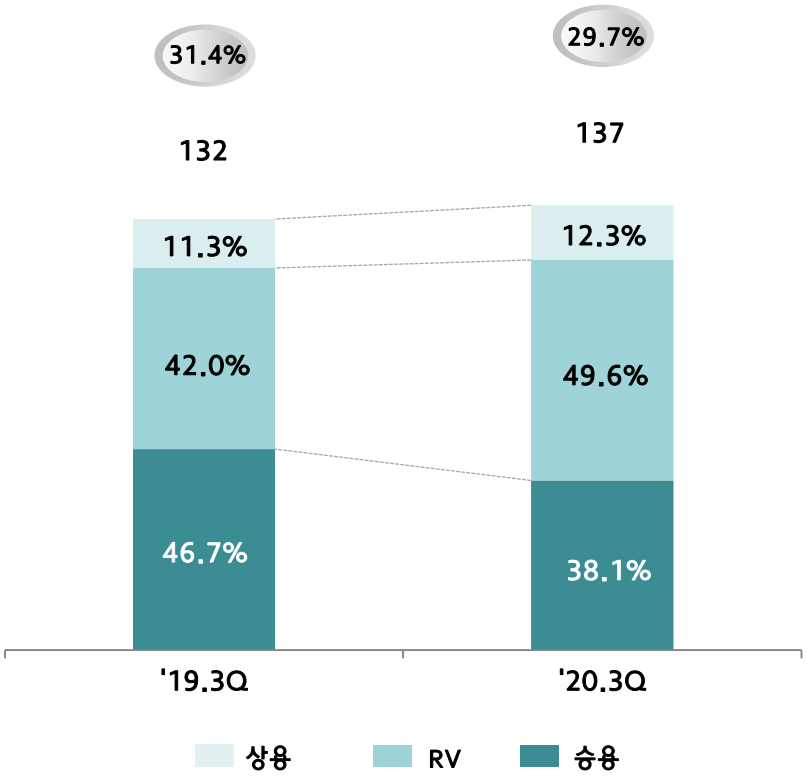
- 3분기 누계 실적

- 현금 흐름표

# ▣ 내수시장

## 판매 및 시장점유율

(단위 : 천대)



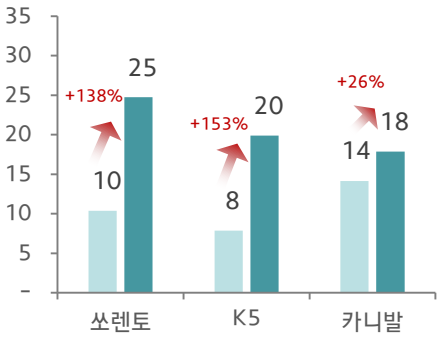

※ 시장수요 및 시장 점유율 : 수입차 포함

## 판매 현황

시장수요 +9.3% [전년 대비] 기아차 +3.2%

### ▣ 주요 차종별 판매

(단위: 천대)




### ▣ 카니발 신차

| | |
|---|---|
| 세그먼트 | MPV |
| 출시시기 | '20.8월 |
| 제 원 (L/W/H/WB) | 5,155 / 1,995 / 1,740 / 3,090 |
| 판매계획 (내수 기준) | 연 60천대 |

### ▶ 3분기 실적

- 전년 높은 기저(셀토스/K7/모하비 신차)로 시장수요 대비 낮은 성장률을 기록했으나, 신차 판매호조(쏘렌토/K5/카니발 등)로 전년비 판매 성장세 지속
- 카니발의 경우, '20.9월 1만대 이상 판매하는 등 신차 판매 호조 기록

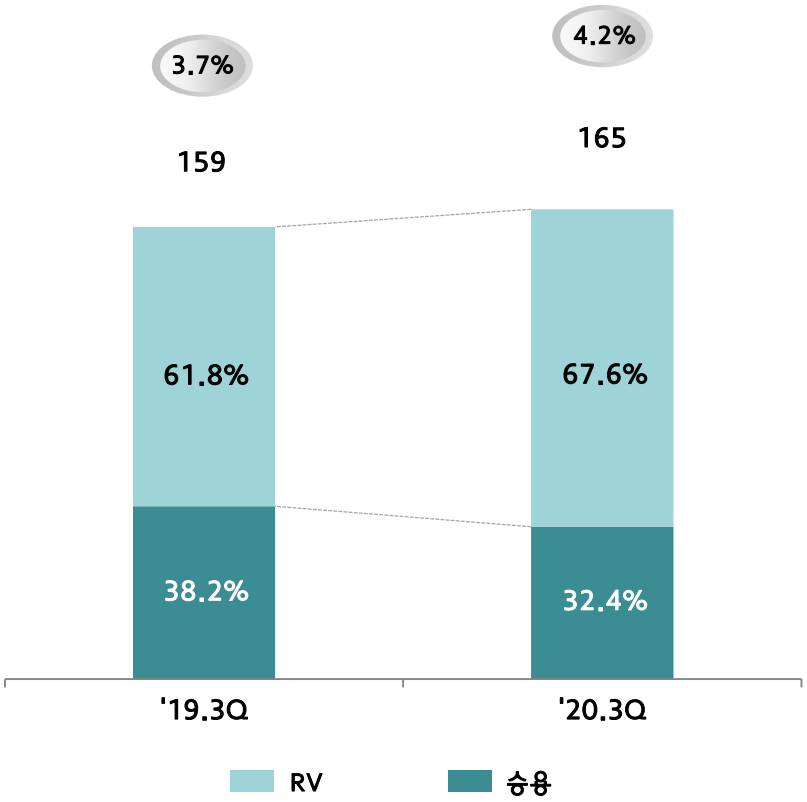
### ▶ 향후 추진계획

- 주요 볼륨 신차(K5/쏘렌토/카니발) 판매 모멘텀 지속
- 구매부담 완화 & 선택지 다양화 (ex.1-2-3 스마트 할부, 구독형 셀렉션(K9/스팅어) 등)
- 연말 코리아 세일 페스타 이벤트 연계 판촉 강화 → 연말 수요 공략

# ▣ 미국시장

## 판매 및 시장점유율

(단위 : 천대)

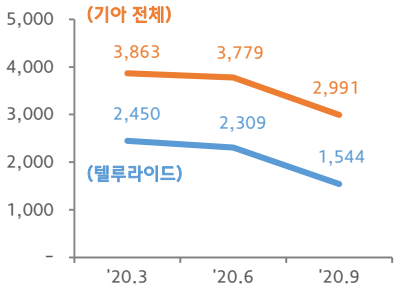



## 판매 현황

시장수요 -9.6% [전년 대비] 기아차 +3.9%

▣ 미국 인센티브 추이

(단위 : $)

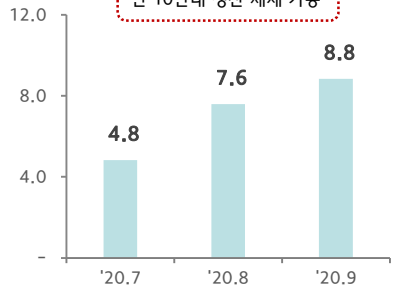



* 자료: AutoData

▣ 텔루라이드 증산 효과

(단위 : 천대)

['20년 7월~]
연 10만대 생산 체제 가동




* 소매판매

▶ 3분기 실적

· 봉쇄 조치 완화 후 딜러 영업 및 공장 가동 재개로 빠르게 회복
→ 시장수요 감소(-9.6%)에도 불구, 기아차 판매 회복세 전환(+3.9%)

· 재고 안정화 추세 지속 및 인센티브 축소 기조 유지
('20.9월말 기준 재고 MOS : 2.4개월, 인센티브 : $2,991 vs. 산업평균 $4,030)

▶ 향후 추진계획

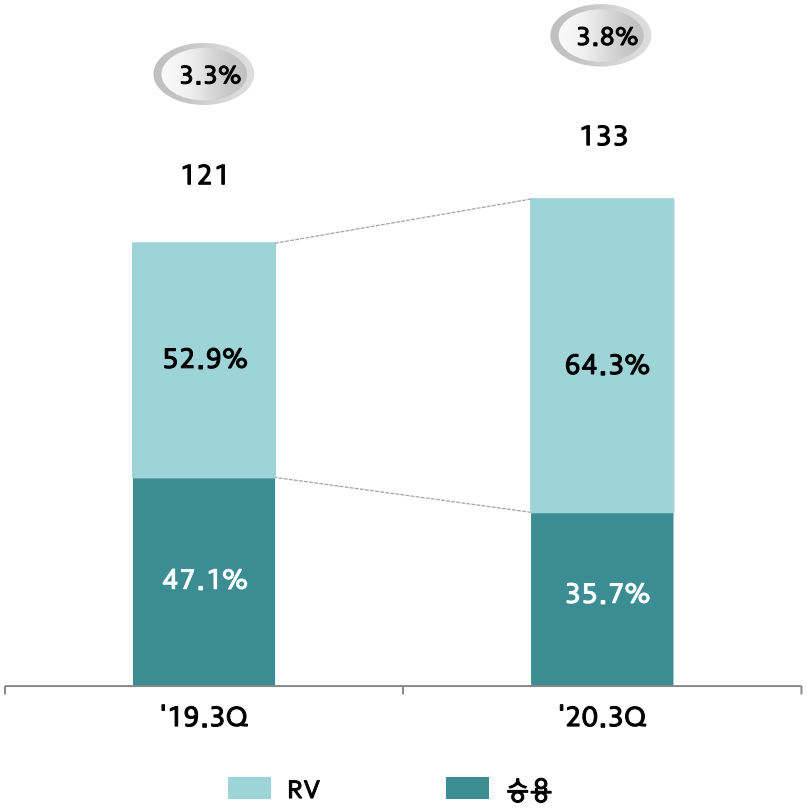
· SUV 판매 확대(텔루라이드/셀토스 등)로 판매 모멘텀 유지 및 믹스 개선
- 텔루라이드 연간 10만대 생산체제 구축('20.7.6일~)에 따른 증산
- SUV 판매비중 확대중 ( ' 19년 58% → ' 20.1Q 62% → 2Q 65% → 3Q 68%)

· 신차 성공적 런칭(K5: 7월, 쏘렌토: 11월)을 통한 신차 모멘텀 지속

# ▣ 서유럽시장

## 판매 및 시장점유율

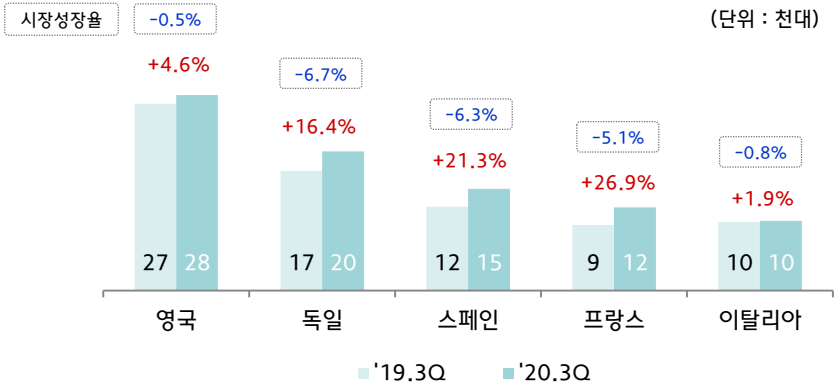
(단위 : 천대)




## 판매 현황

시장수요 -6.1% [전년 대비] 기아차 +10.0%

▣ 주요 국가별 판매




▶ **3분기 실적**

- 봉쇄 조치 해제 후 딜러 영업 재개 및 주요국의 정부 지원책을 활용한 친환경차 판매 비중 확대로 판매 회복세 전환 (+10.0%)

※ '20.3Q 환경차 판매 비중: 28% ('20.3Q 누적 기준 비중 24%; '20년 연간 목표 24%)

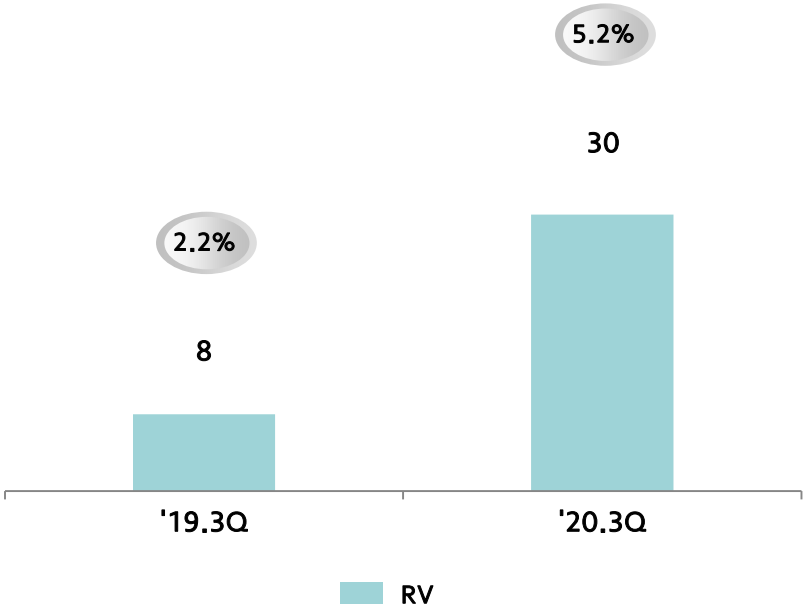
▶ **향후 추진계획**

- 판매 호조 차종(니로/씨드 CUV) 활용한 지연 수요 흡수로 M/S 확대 지속
- 코로나19 재유행 대비 비대면 판촉/마케팅 활동 강화
- 주요국 지원책과 연계한 친환경차 판매 확대로 환경규제 조기 달성
  - $CO_2$ 개선분 활용한 고수익 차종(스포티지 등) 판매 확대로 수익성 개선

# ▣ 인도시장

## 판매 및 시장점유율

(단위 : 천대)

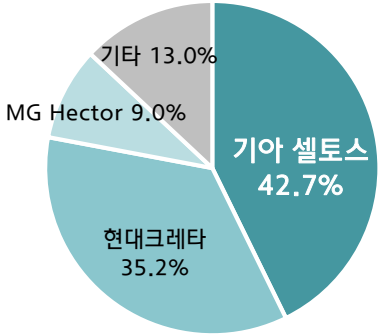



※ 인도시장 시장점유율 : 기아차 도매판매 기준

## 판매 현황

시장수요 +16.9% [전년 대비] 기아차 +260.3%

▣ SUV Mid M/S ('20.1~3Q 기준)




▣ 쏘넷 신차

| | | |
|---|---|---|
| 세그먼트 | | SUV Low |
| 출시시기 | | '20년 9월 |
| 판매계획 | 내수 | 연 100천대 |
| | 수출 | 연 50천대 |

▶ **3분기 실적**

- 경제활동 재개 영향 및 셀토스/쏘넷 판매 모멘텀으로 회복세 전환
  - 셀토스 판매 호조 : '20.1~3Q 기준, SUV Mid 시장 內 1위 기록
  - 쏘넷 성공적 런칭 : 사전 예약 호조(38천대) 및 런칭 첫달 세그먼트(SUV Low) 1위 달성
- '19.8월 인도시장 진출 후, '20.1Q부터 M/S Top 5위권 유지중

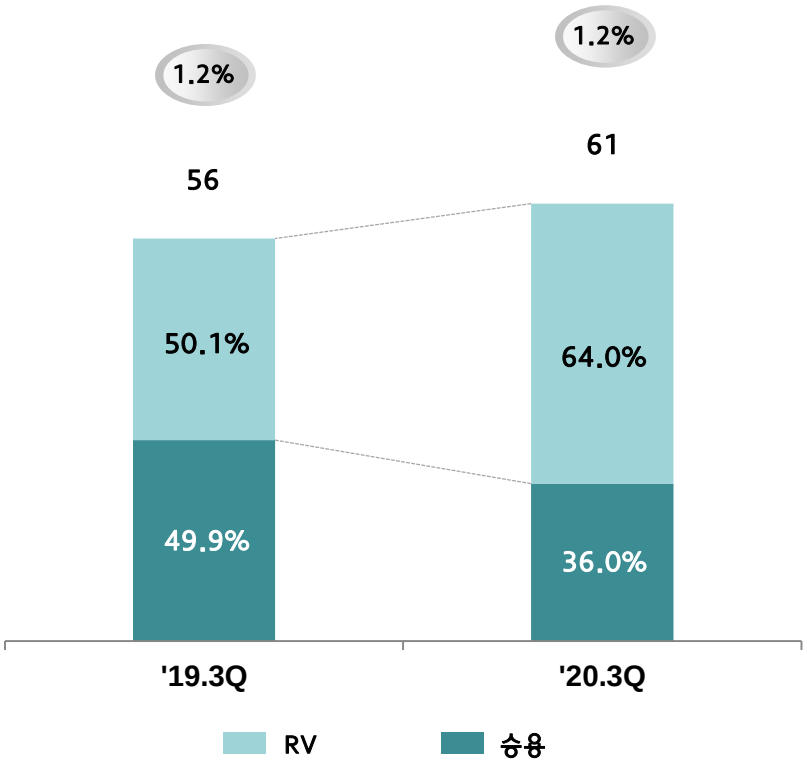
▶ **향후 추진계획**

- 공급 증대 통한 쏘넷 신차효과 확대 (SUV Low 차급 : 인도시장 내 최대 세그먼트)
- 셀토스 판매 모멘텀 지속 추진
  - 셀토스 20MY 모델 런칭, 인도 최대 축제 시즌(10~11월)에 맞춘 판매/마케팅 강화

# ▣ 중국시장

## 판매 및 시장점유율

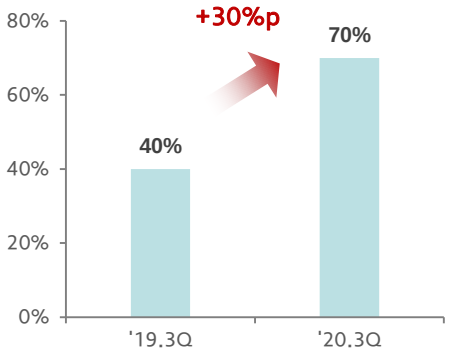
(단위 : 천대)




## 판매 현황

시장수요 +8.0% [전년 대비] 기아차 +8.6%

▣ 핵심 차종 비중




* 핵심 차종 : K3, K5, 즈파오, KX3

▣ All New K5

| | |
|---|---|
| 세그먼트 | D-Mid PC |
| 출시시기 | '20.9월 |
| 제원 (L/W/H/WB) | 4,960 / 1,860 / 1,445 / 2,885 |
| 판매 계획 | 연 60천대 |

▶ 3분기 실적

- 핵심 차종 중심 판매로 모델 믹스 개선 가시화 및 판매 회복세 전환
  - 핵심 차종(K3, K5, 즈파오, KX3) 판매 비중 70% 기록 → 믹스 개선
  - SUV 비중 또한 전년비 +14% 확대 ('19.3Q 50% → '20.3Q 64%)

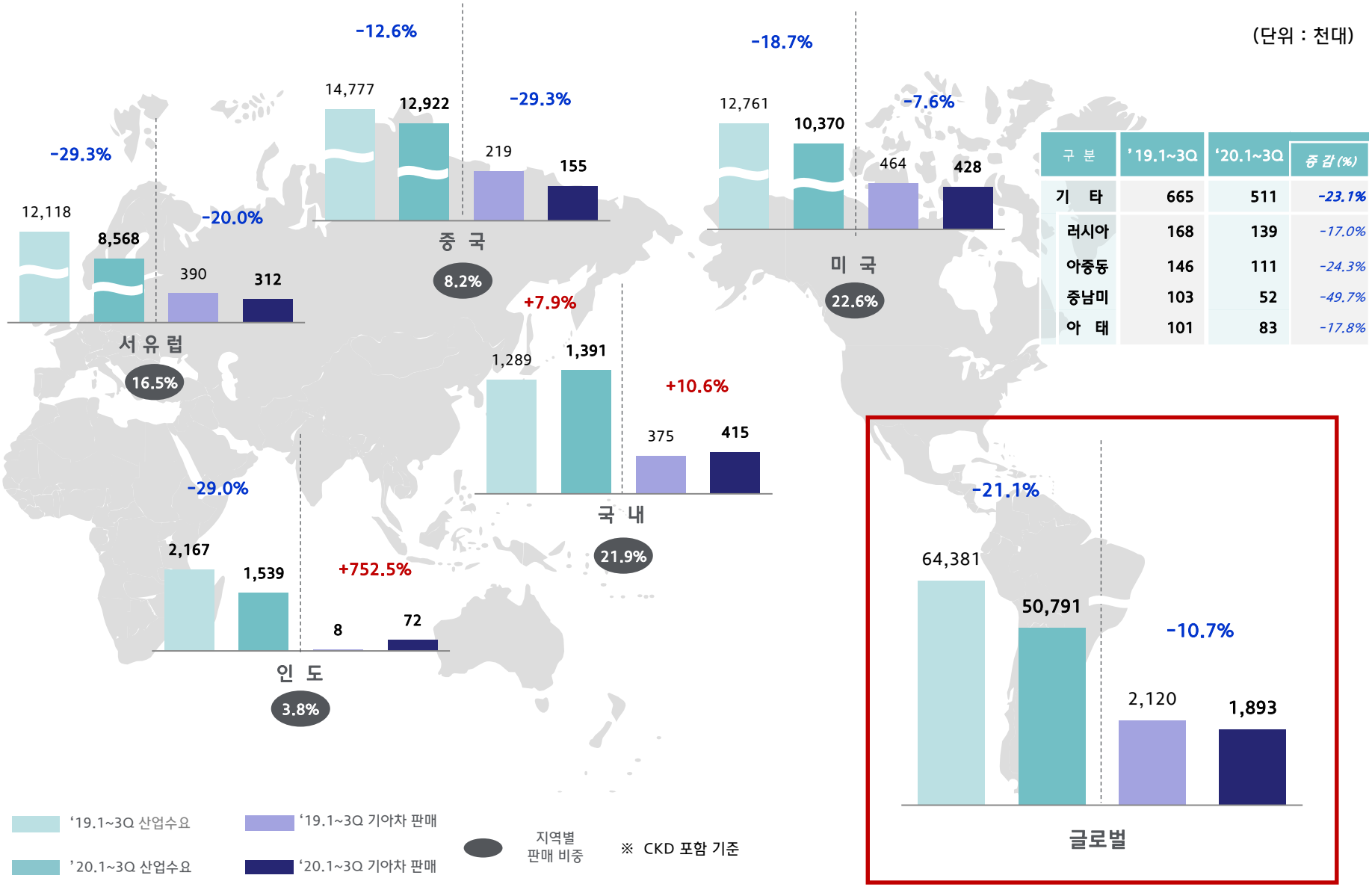
▶ 향후 추진계획

- 하반기 K5 신차('20.9월 출시) 모멘텀 최대 활용
- 핵심 차종(K3, K5, 즈파오, KX3)에의 판매역량 집중 통한 M/S 회복 추진
- 중장기 전략 로드맵 추진 → 사업구조 혁신과 NEV 대응력 강화
  - 핵심전략 : 스타 차종 육성을 통해 브랜드, 시장, 고객에 대한 전면적인 포지셔닝 상향화

# ▣ 글로벌 현지 판매 (3분기 누적)

The Power to Surprise

(단위 : 천대)




| 구 분 | '19.1~3Q | '20.1~3Q | 증 감 (%) |
|---|---|---|---|
| 기 타 | 665 | 511 | -23.1% |
| 러시아 | 168 | 139 | -17.0% |
| 아중동 | 146 | 111 | -24.3% |
| 중남미 | 103 | 52 | -49.7% |
| 아 태 | 101 | 83 | -17.8% |

# ▣ 권역별 도매 판매 (3분기 누적)

The Power to Surprise

| (단위: 천대) | '19.1~3Q | '20.1~3Q | 증 감 (%) |
|---|---|---|---|
| 도 매 판 매 | 2,078 | 1,864 | -10.3% |
| 국 내 | 375 | 415 | +10.6% |
| 북 미 | 592 | 513 | -13.3% |
| 미 국 | 461 | 414 | -10.3% |
| 유 럽 | 393 | 315 | -20.0% |
| 서 유 럽 | 381 | 297 | -22.1% |
| 인 도 | 14 | 87 | +528.3% |
| 중 국 | 200 | 161 | -19.1% |
| 러 시 아 | 171 | 143 | -16.1% |
| 아 중 동 | 142 | 107 | -25.1% |
| 중 남 미 | 95 | 41 | -56.2% |
| 아 태 | 97 | 82 | -15.4% |

※ CKD 포함 기준

# ▣ 손익계산서 (3분기 누적)

The Power to Surprise

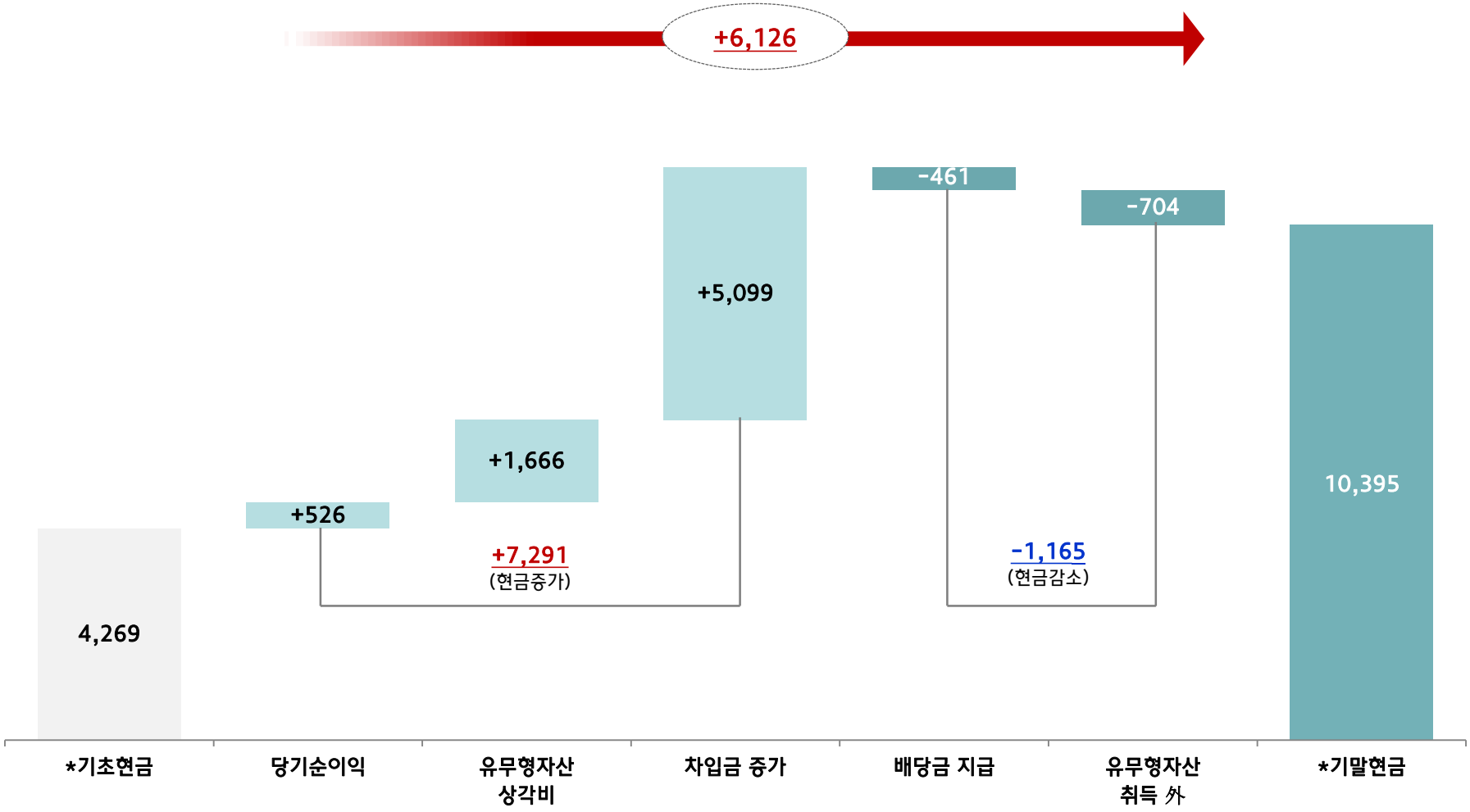
| (단위: 십억원) | '19.1~3Q | 비 중 (%) | '20.1~3Q | 비 중 (%) | 증 감 (%) |
|---|---|---|---|---|---|
| **매 출 액** | 42,041 | *100%* | 42,258 | *100%* | *+0.5%* |
| 매 출 원 가 | 35,084 | *83.5%* | 35,332 | *83.6%* | *+0.7%* |
| **매출총이익** | 6,956 | *16.5%* | 6,926 | *16.4%* | *-0.4%* |
| 판매관리비 | 5,537 | *13.2%* | 6,141 | *14.5%* | *+10.9%* |
| **영 업 이 익** | 1,419 | *3.4%* | 785 | *1.9%* | *-44.7%* |
| **세 전 이 익** | 2,046 | *4.9%* | 725 | *1.7%* | *-64.6%* |
| **당기순이익** | 1,480 | *3.5%* | 526 | *1.2%* | *-64.5%* |

※ 연결매출대수 : '19.1~3Q 1,851,219대 → '20.1~3Q 1,659,310대 (-191,909대, -10.4%)

※ 평균환율 (USD/KRW) : '19.1~3Q 1,162원 → '20.1~3Q 1,201원 (+39원↑, +3.3%)

# ▣ 현금흐름표

(단위 : 십억원)




※ 단기금융상품, 단기매도가능금융자산 제외 기준

감사합니다.

이 종목의 더 많은 IR정보 확인하기

IR GO 주주와 기업을 연결하고 응원합니다.