



기아자동차

2020년 1분기 경영실적 발표

2020년 4월 24일



The Power to Surprise

투자자 유의사항

본 자료는 2020년 1분기 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.





The Power to Surprise

목 차

- 판매 실적
 - 요약 재무제표
 - 손익 분석
 - Appendix
-



The Power to Surprise

2020년 1분기 판매 실적

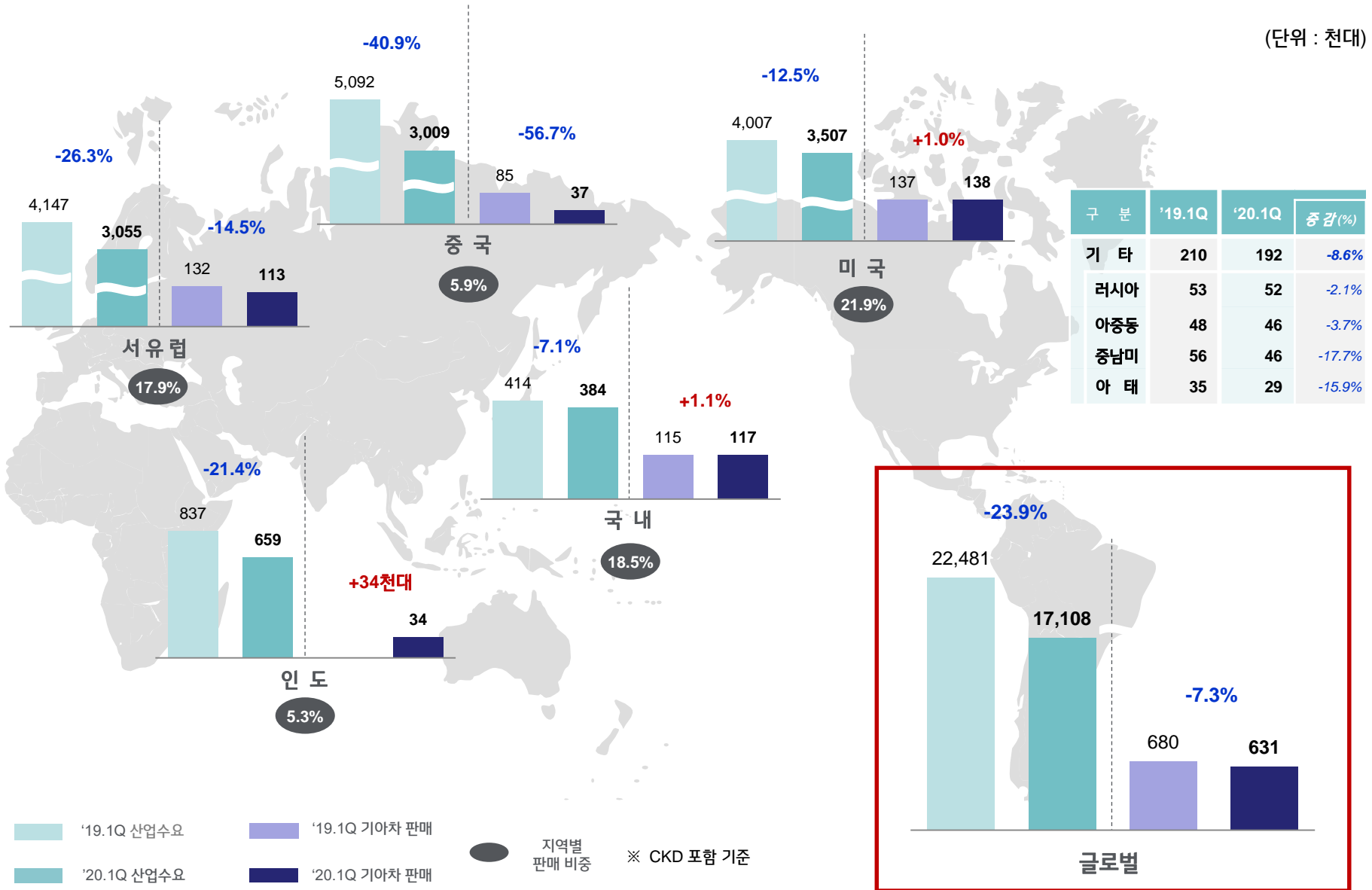
- 현지 판매
 - 도매 판매
-

글로벌 현지 판매



The Power to Surprise

(단위 : 천대)



□ 권역별 도매 판매



The Power to Surprise

(단위: 천대)	'19.1Q	'20.1Q	증 감 (%)
도매 판매	661	649	-1.9%
(중국 제외시)	579	616	+6.4%
국 내	115	117	+1.1%
북 미	177	193	+8.9%
미 국	138	154	+11.3%
유 럽	131	117	-10.1%
서 유 럽	127	112	-11.7%
인 도	-	40	-
중 국	82	32	-60.7%
러 시 아	50	54	+6.6%
아 중 동	46	46	-0.7%
중 남 미	26	22	-14.4%
아 태	33	28	-16.9%

※ CKD 포함 기준



The Power to Surprise

요약 재무제표

- 손익계산서
 - 재무상태표
-

손익계산서



The Power to Surprise

(단위: 십억원)	'19.1Q		'20.1Q		
		비 중 (%)		비 중 (%)	증 감 (%)
매 출 액	12,444	100%	14,567	100%	+17.1%
매 출 원 가	10,223	82.1%	12,311	84.5%	+20.4%
매출총이익	2,222	17.9%	2,256	15.5%	+1.5%
판매관리비	1,628	13.1%	1,811	12.4%	+11.3%
영 업 이 익 (통상임금 제외)	594 (312)	4.8% (2.5%)	445	3.1%	-25.2% (+42.3%)
세 전 이 익	945	7.6%	282	1.9%	-70.2%
당기순이익	649	5.2%	266	1.8%	-59.0%

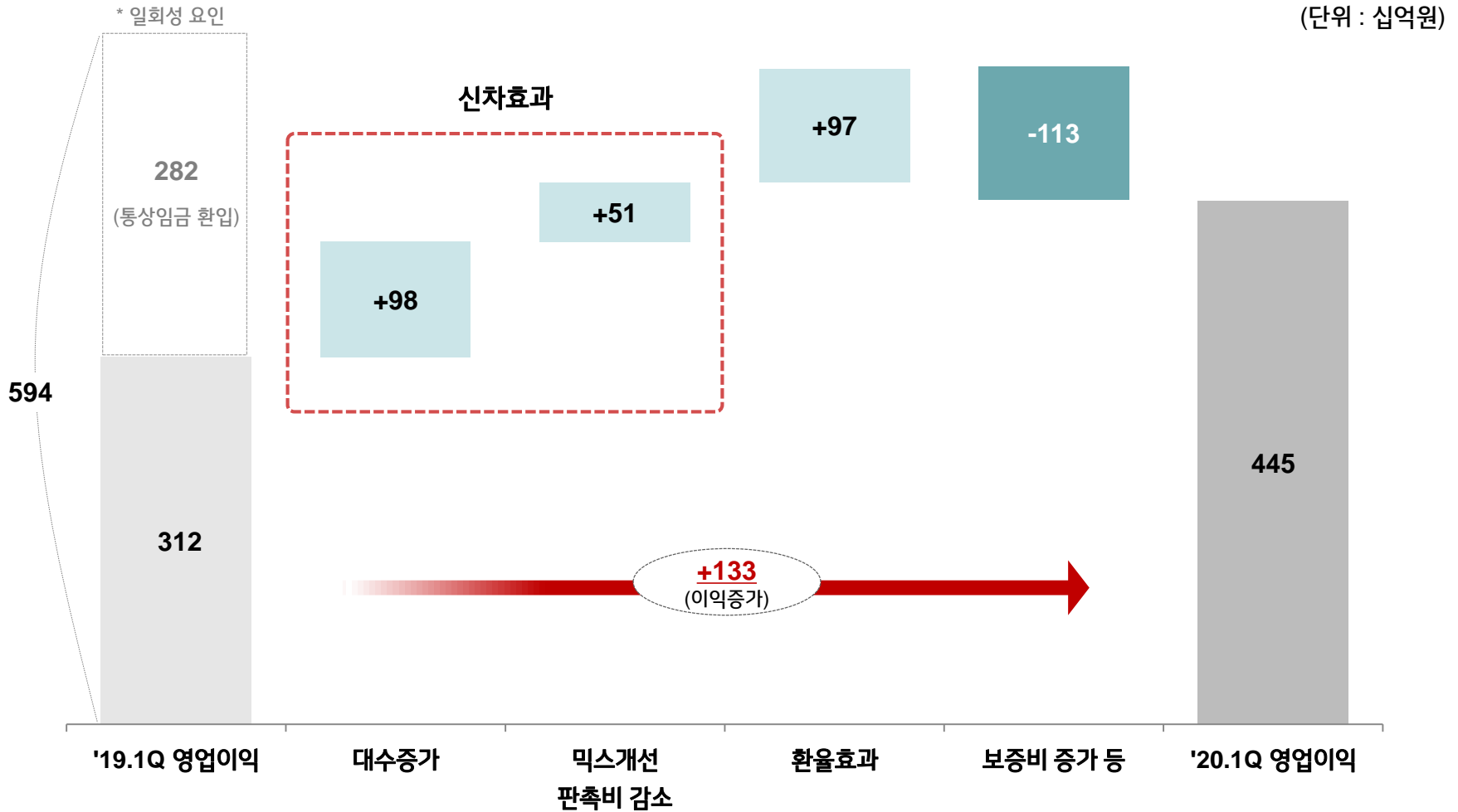
※ 연결매출대수 : '19.1Q 574,336대 → '20.1Q 603,594대 (+29,258대, +5.1%)

※ 평균환율 (USD/KRW) : '19.1Q 1,125원 → '20.1Q 1,194원 (+69원↑)

□ 영업이익 증감 분석



The Power to Surprise



※ 연결매출대수 : '19.1Q 574,336대 → '20.1Q 603,594대 (+29,258대, +5.1%)

※ 평균환율 (USD/KRW) : '19.1Q 1,125원 → '20.1Q 1,194원 (+69원↑)

재무상태표



The Power to Surprise

(단위: 십억원)	'19년말	'20년 1분기말	증 감
자 산	55,345	55,701	+357
유동자산	21,555	21,306	-250
*현 금 (a)	9,013	8,987	-26
부 채 (b)	26,367	26,958	+591
유동부채	17,277	17,568	+292
차입금 (c)	6,465	6,948	+483
*순현금 (a) - (c)	2,548	2,039	-509
자 본 (d)	28,978	28,744	-234
부채비율 (b)/(d)	91.0%	93.8%	+2.8%p

* 현금 = 현금과 현금성 자산 + 단기금융상품 + 단기매도가능금융자산



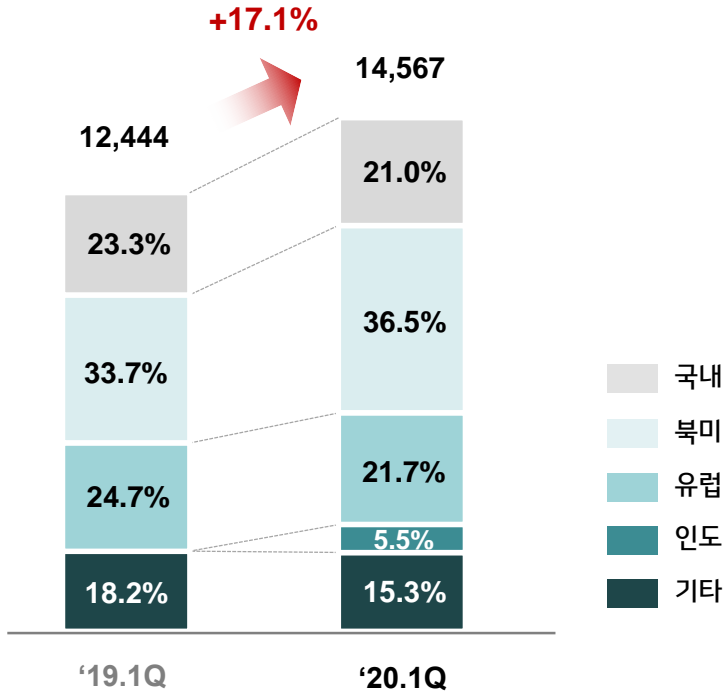
The Power to Surprise

손익 분석

- 매출 분석
 - 매출원가 및 판매관리비
 - 순영업외손익
-

지역별 매출액 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

매출액 증감 요인

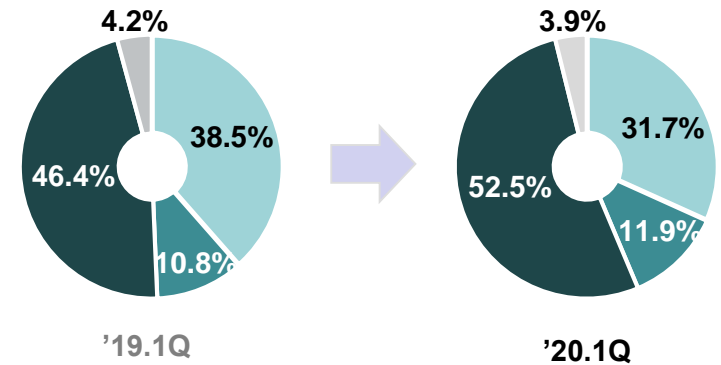
ASP

- 내수(KRW) : 24.2백만 → 25.3백만 (+4.6%)
- 수출(USD) : 16.0K → 16.4K (+2.1%)

환율

- USD / KRW : 1,125원 → 1,194원 (+6.1%)
- EUR / KRW : 1,278원 → 1,317원 (+3.0%)
- RUB / KRW : 17.1원 → 17.9원 (+5.1%)

차급별 판매 비중



■ A+B+C ■ D+E ■ RV ■ 기타

* 현지판매 (중국 제외) 기준

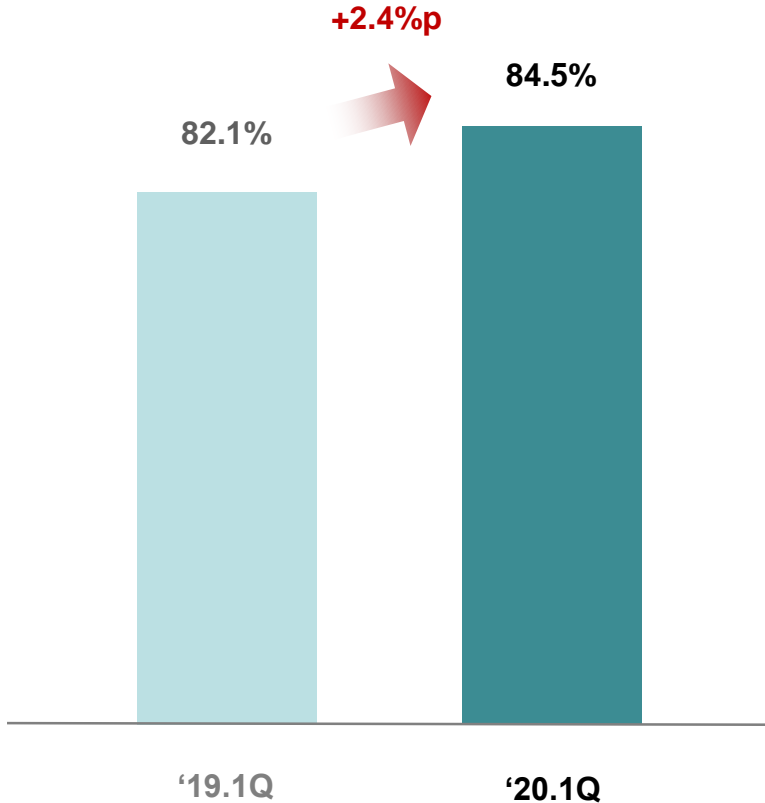
매출원가 및 판매관리비



The Power to Surprise

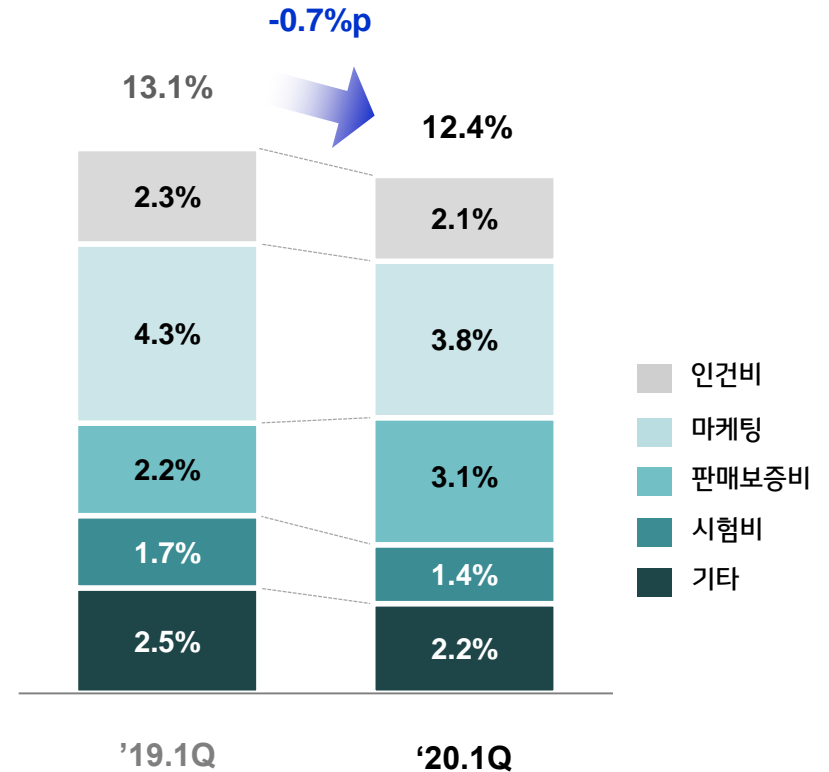
매출원가

(매출액 대비 %)



판매관리비

(매출액 대비 %)



* 마케팅 : 광고선전비 + 판매활동촉진비 + 해외시장개척비 + 판매수수료

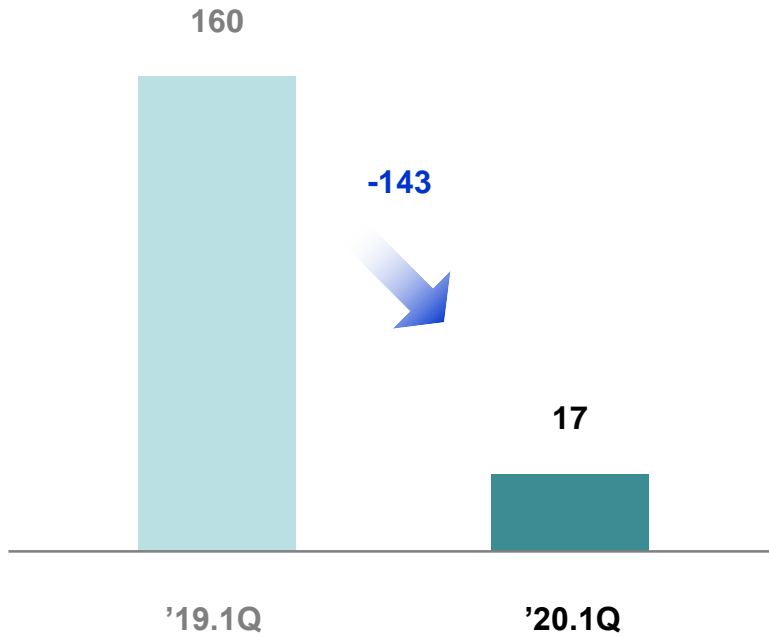
순영업외 손익



The Power to Surprise

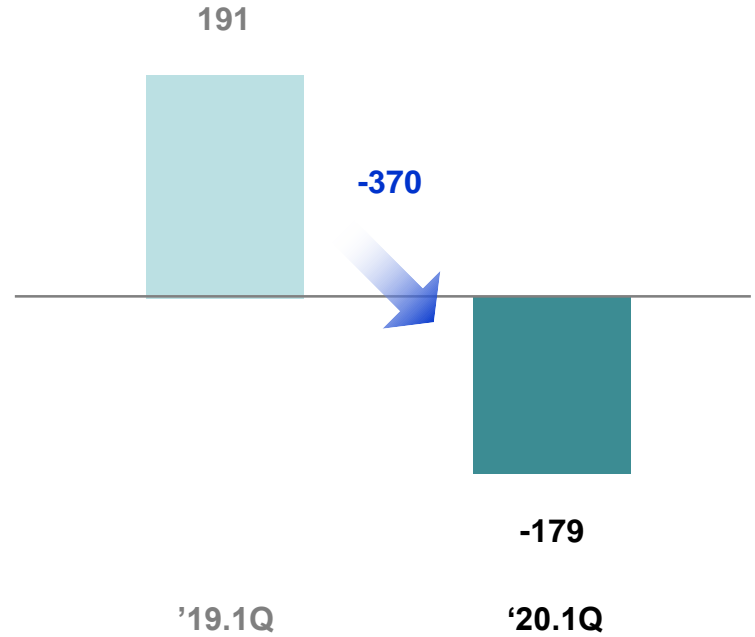
지분법 손익

(단위 : 십억원)



금융손익 및 기타손익

(단위 : 십억원)



'19.1Q 순영업외손익
351 십억원

-513 십억원

'20.1Q 순영업외손익
-163 십억원



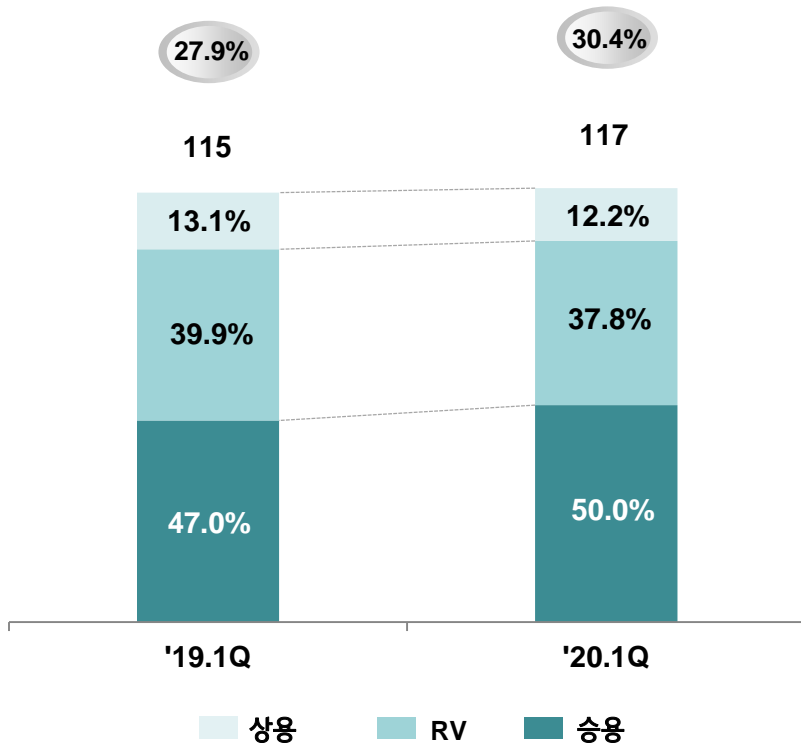
The Power to Surprise

Appendix

- **시장별 현지판매**
(내수, 미국, 서유럽, 중국, 인도)
 - **공장별 출고판매**
 - **현금흐름표**
-

판매 및 시장점유율

(단위 : 천대)



※ 시장수요 및 시장 점유율 : 수입차 포함

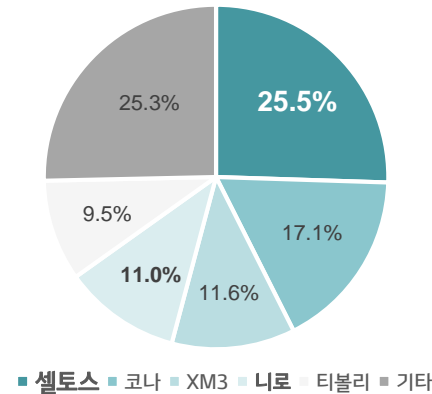
판매 현황

시장수요 -7.1%

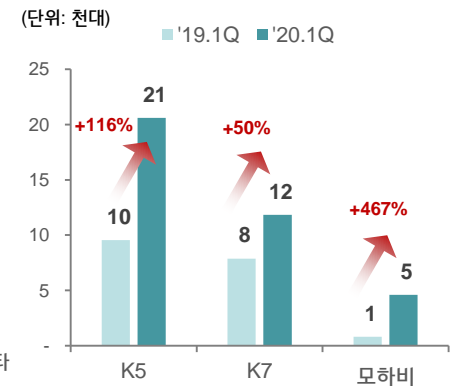
[전년 대비]

기아차 +1.1%

소형 SUV M/S



K5 / K7 / 모하비 판매



▶ 1분기 실적

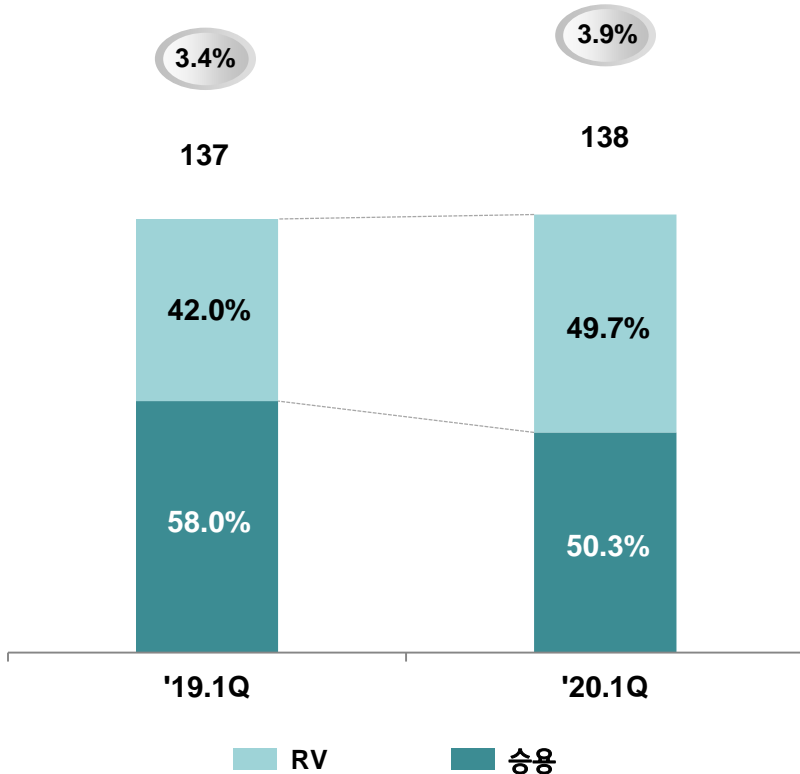
- 2월 생산차질에도 불구하고, 개별소비세 인하 효과 및 신차 위주 견조한 수요(셀토스/K5/K7/모하비 등)로 만회하며 판매증가
- 셀토스, 출시 후 3분기 연속 해당 차급 내 M/S 1위 유지 ('20.1Q : 25.5%)

▶ 향후 추진계획

- 신차(셀토스/K5/쏘렌토) 및 신차급 변경 F/L(K7/모하비) 모델 판매 모멘텀 확대
- 구매 부담 완화 프로그램 운영 (ex. 최초 1년간 무이자/무납입금, 100개월 할부 등)
- 코로나19 대응 비대면 판촉 지원 활동 추진 (ex. 신차 카탈로그/가격표 고객 자택 배송 서비스, 빅데이터 기반 모바일 타겟팅 판촉 등)

판매 및 시장점유율

(단위 : 천대)



판매 현황

시장수요 -12.5%

[전년 대비]

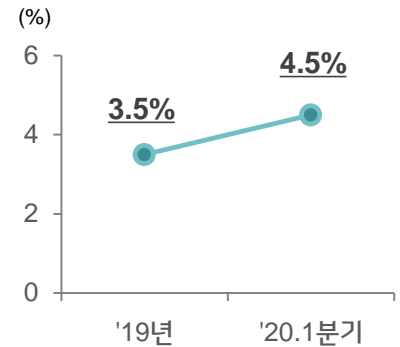
기아차 +1.0%

■ 텔루라이드, '월드카 어워드' 수상



· 텔루라이드, 세계 3대 자동차 상으로 꼽히는 '2020 World Car Awards'에서 '세계 올해의 자동차'로 선정

■ 텔루라이드 M/S (Mid-size SUV 기준)



▶ 1분기 실적

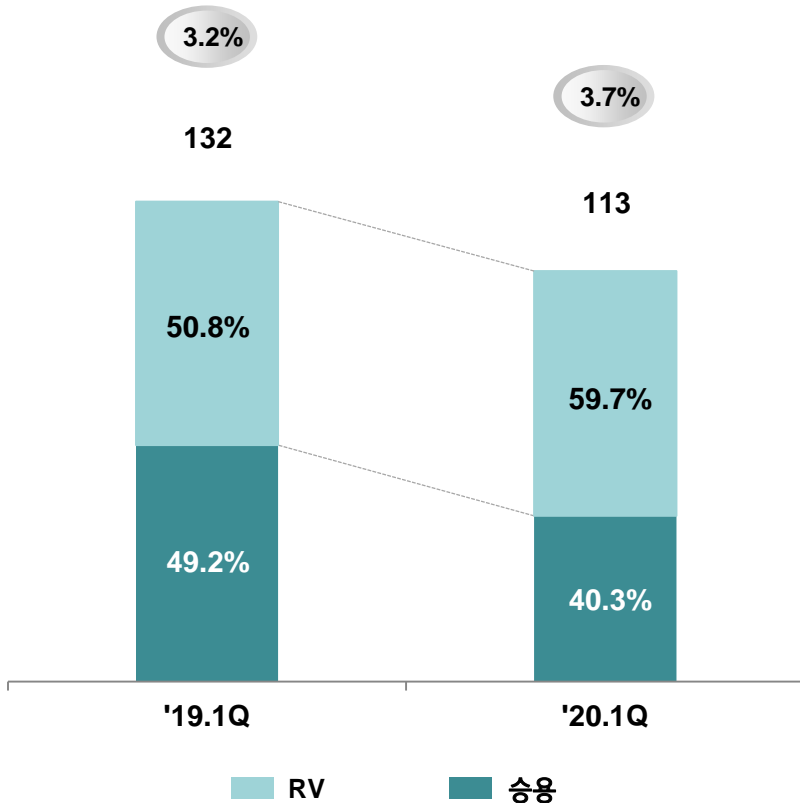
- 시장수요 감소에도 불구하고, 텔루라이드 호조 등으로 만회하며 판매증가
- 재고 안정화 추세 지속 및 양호한 인센티브 기조 유지
(재고 MOS: '20.3월 3.3개월, 인센티브: '20.3월 기아 \$3,863 vs. 산업평균 \$4,013)

▶ 향후 추진계획

- 고수익 차종(텔루라이드, 쉐보스 등) 중심 판매 모멘텀 최대 활용
- 전방위적 고객/딜러 지원 활동 추진 (ex. 'Kia Accelerate The Good 캠페인)
 - 코로나19 대응 특별 할부 구매 프로그램 운영 (전차종 120일 할부 유예, 무이자 혜택 등)
 - 부실 딜러 모니터링 및 유동성 지원 활동 추진 (HCA 도매금융 이용시, 2개월 무이자 지원 등)

판매 및 시장점유율

(단위 : 천대)



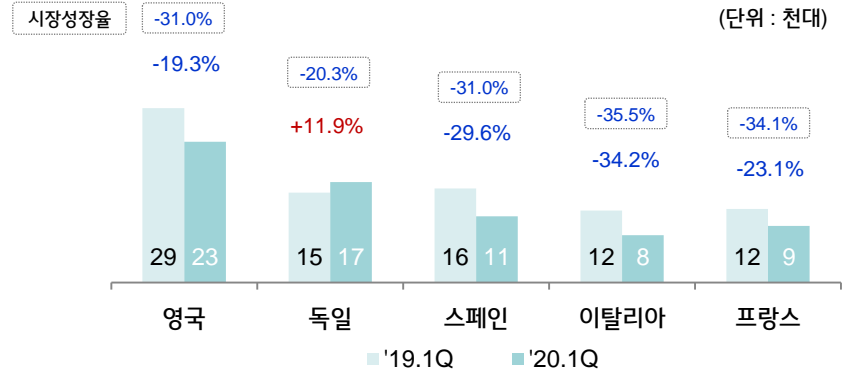
판매 현황

시장수요 -26.3%

[전년 대비]

기아차 -14.5%

기아차 국가별 판매 성장률



▶ 1분기 실적

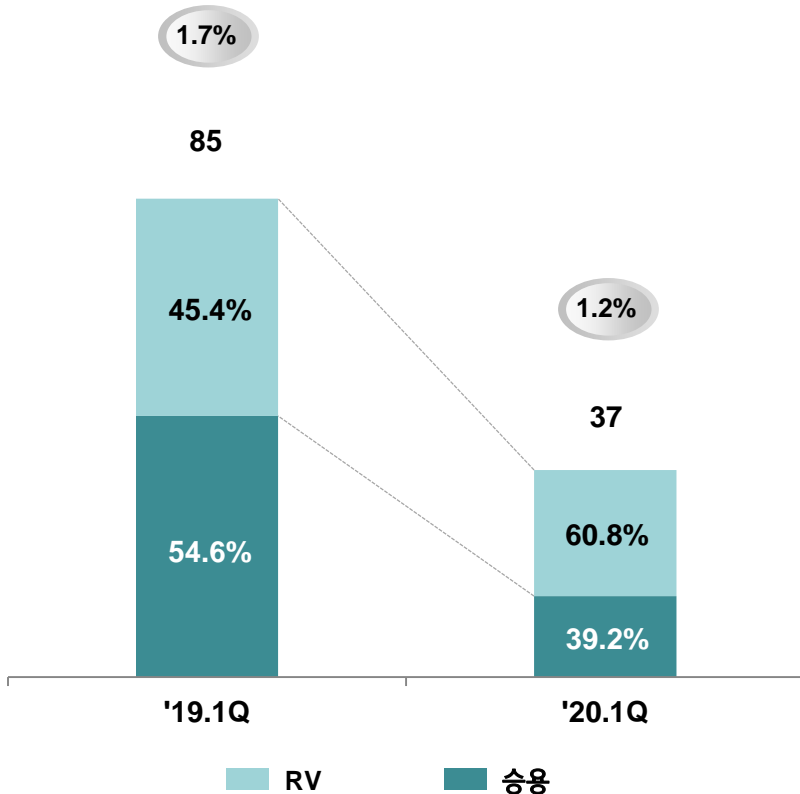
- 산업수요 대비 양호한 판매실적 기록, 3월 들어 주요국 판매 정체 심화
→ 온라인 Tool (디지털 채널, DM 발송 등) 활용 판촉 강화 / 비대면 시승 프로그램 시행
- 친환경차 판매 비중: 19% ('20년 목표 24% ← '19년 연간 13%)
→ 니로 EV 판매 성장률: 영국 +156%, 독일 +16%, 스페인 +86%, 프랑스 +16%

▶ 향후 추진계획

- 국별 통제상황 연장 및 강화로 잔여 기간 물량 조정 불가피
- Untact 프로그램 확대 및 금융 프로그램 강화
→ 온라인 Tool (디지털 채널, DM 발송 등) 활용 판촉 강화 / 비대면 시승 프로그램 시행
- 재고 관리 통한 유동성 확보 및 권역별 상황에 따른 탄력적 생산 대응

판매 및 시장점유율

(단위 : 천대)



판매 현황

시장수요 **-40.9%**

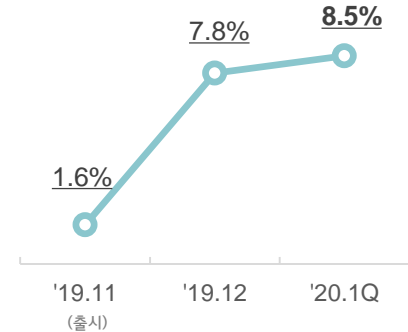
[전년 대비]

기아차 **-56.7%**



차명	All New KX3
세그먼트	B-SUV
제원 (L/W/H/WB)	4,375 / 1,800 / 1,600 / 2,630
판매 계획	연 80천대

KX3 M/S 추이



▶ B-SUV 세그먼트 내 Top 5 ('20.1Q)

▶ 1분기 실적

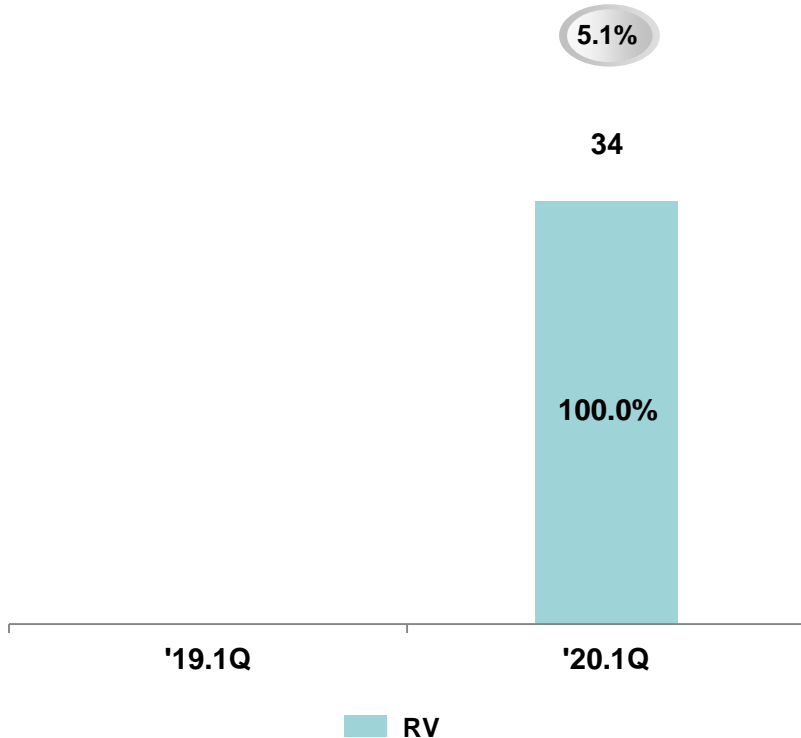
- 코로나19로 인한 생산 차질, 수요 급감으로 전년비 판매 감소
- 딜러 영업 정지와 이동 통제로 인한 수요 위축으로 전 차종 판매 감소

▶ 향후 추진계획

- 차량 구매 후 고객 불안감 최소화한 신개념 어슈어런스 프로그램 시행
 - ① 안심할부 : 신차 구매 후 수입 중단시 할부금 지원, ② 신차교환 : 출고후 1개월/1년내 신차 교환
- 핵심 4개 차종(K3/KX3/NP/KX5)에 판매력 집중하여 수익 위주 믹스 최적화
- 딜러 지원 정책 강화
 - 코로나19 사태 심각 지역 딜러 특별 케어 프로그램 운영, 유동성 밀착 관리 등

판매 및 시장점유율

(단위 : 천대)



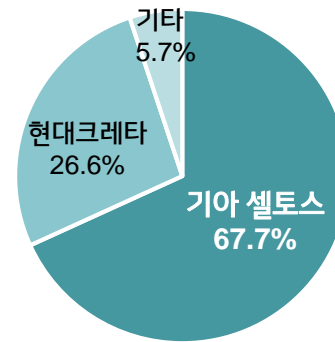
판매 현황

시장수요 -21.4%

[전년 대비]

기아차 +34천대

■ SUV Mid M/S



■ 하반기 신차



차명	Sonet
세그먼트	SUV Low
양산시기	'20년 3분기
판매계획	연 70K

▶ 1분기 실적

- 셀토스 판매 호조세 지속 및 2월 카니발 출시로 34k 판매(셀토스 32k, 카니발 2k)
- 셀토스 사업계획 대비 +6k 초과 달성 및 SUV Mid 內 1위 등극
- '19.8월 인도시장 진출 후 단 기간 내 3위 업체로 등극
→ M/S 추이 : '19.3Q 0.4% → '19년 연간 1.5% → '20.1Q 5.1%

▶ 향후 추진계획

- 락다운 기간 콜센터 지속 유지를 통해 A/S 긴급 서비스 지원
- 고객 백오더(셀토스 3월 말 20k) 최대 공급으로 2분기 수요감소 대응
- Sonet 3분기 런칭 및 4분기 성수기(디wali 축제) 활용 판매 확대 계획

공장별 출고 판매



The Power to Surprise

(단위: 천대)	'19.1Q	'20.1Q	증 감(%)
출고 판매	652	602	-7.7%
국내 공장	349	301	-13.7%
내 수	115	117	+1.1%
수 출	233	184	-21.0%
해외 공장	304	301	-0.8%
미 국	64	63	-1.0%
중 국	84	41	-51.0%
유 럽	89	81	-8.7%
멕 시 코	68	68	-0.2%
인 도	-	49	-

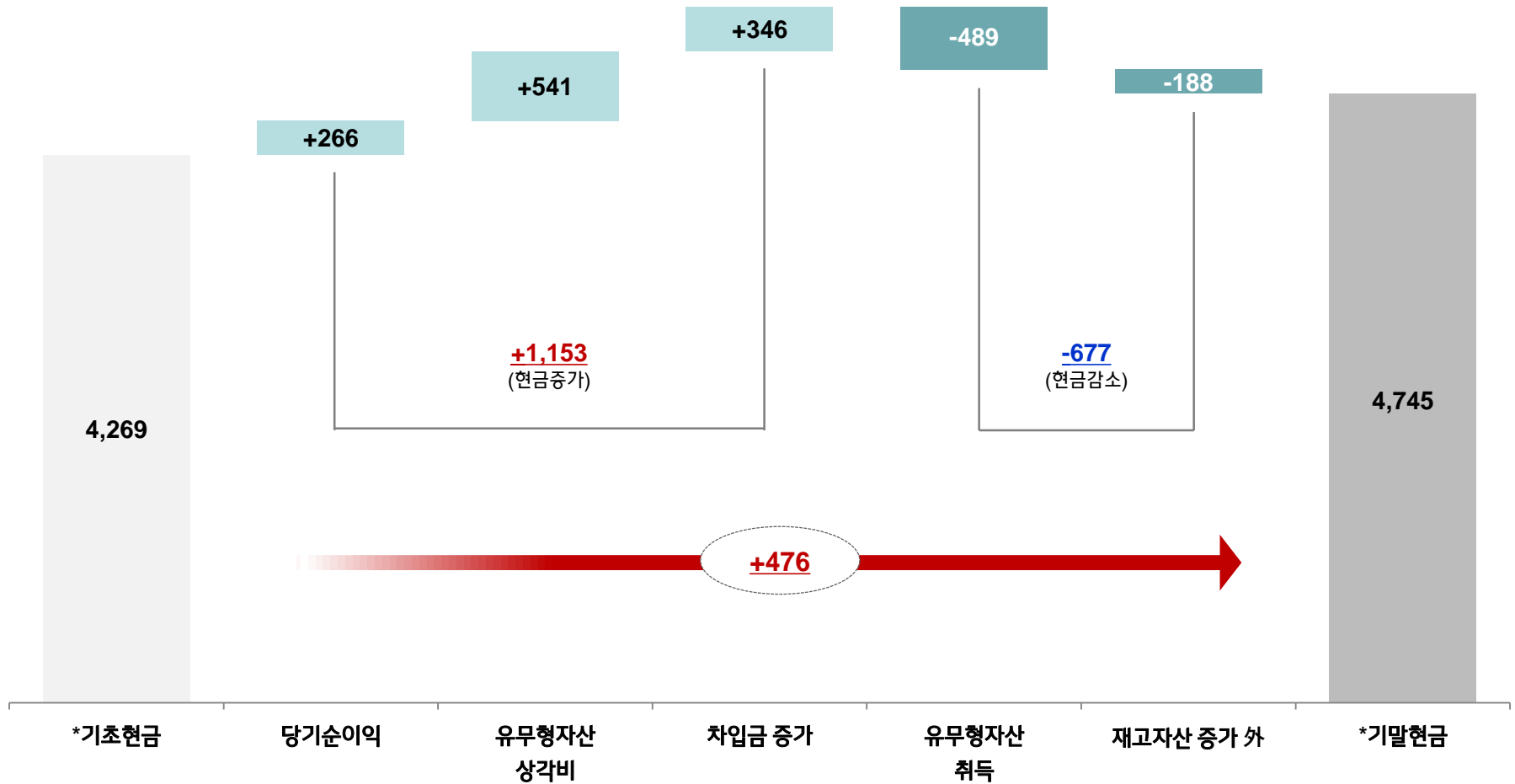
※ CKD 출고 판매 (러시아, 중남미, 아중동, 아태 지역 수출) : ['19.1Q] 22천대 → ['20.1Q] 19천대

□ 현금흐름표



The Power to Surprise

(단위 : 십억원)



※ 단기금융상품, 단기매도가능금융자산 제외 기준



감사합니다.

이 종목의 더 많은 IR정보 [확인하기](#)

IR GO 주주와 기업을 연결하고 응원합니다.