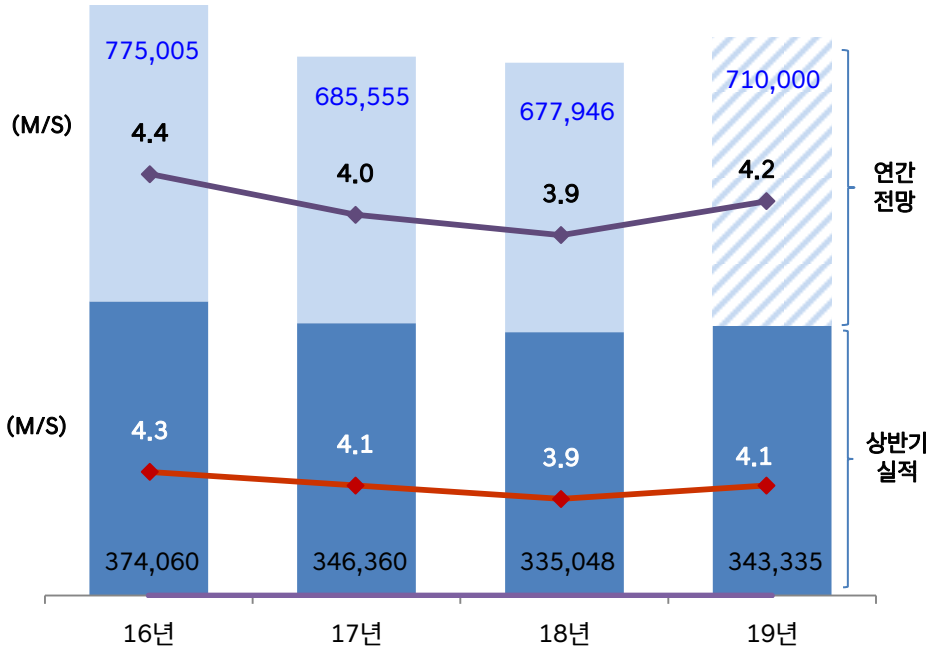
현대자동차
2019년 미국 시장 턴어라운드 및 판매 전망

2019년 7월 22일

HYUNDAI

1. 미국 판매 실적 현황

미국 판매 실적 추이



○ 상반기 34.3만대 판매하며 전년비 2% 신장 M/S 4.1% 달성
(전년비 +0.2%p)

○ 하반기 팰리세이드 본격 판매 개시로 연간 71만대 달성 전망
(전년비 +4.7%, M/S 4.2% 예상)

신형 SUV 판매 호조

차 종	판 매		M/S		판매순위	
		전년비		전년비		전년비
엘란트라	84,971	-15%	11.2%	0.2%p	4위	-
쏘나타	47,132	-13%	6.5%	-0.5%p	6위	-
코나	37,089	144%	9.2%	4.9%p	5위	↑5위
투싼	65,954	-6%	4.8%	-0.1%p	9위	↑1위
싼타페	60,322	31%	9.7%	2.5%p	5위	↑1위

· 판매 : 2019년 상반기, M/S : 세그먼트 점유율

○ 코나, 싼타페 등 SUV 신차 후광 효과로 현대차 판매 모멘텀 확보
- 주력 모델인 엘란트라, 코나, 싼타페 M/S 상승으로 상반기 판매 성장 주도

○ 안정적 재고 유지, 플릿 및 인센티브 축소 등 경영지표 개선
- 재고일수(76일), 플릿비중 22%, 인센티브 (전년비-8%, 비중 -1.5%p)
└ '18년 말 81일, 산업평균 76일

2. SUV 상품 라인업 구축

SUV 풀 라인업 구축

ENTRY CUV : 베뉴

ENTRY CUV : 코 나

SUB-COMPACT SUV : 투 싼

COMPACT SUV :싼타페

MID SUV : 팰리세이드

Green Car : 넥쏘

○ 당사 SUV 차급 Full Line Up 구축으로 SUV 판매 비중 확대
('17년 36% → '18년 44% → '19년 51%)

○ 미국 시장 수요 변화에 부합한 신형 SUV 투입을 통해 미국 시장 판매 턴어라운드 추진 (미국 산업 경상용 상반기 비중 :71%)

신형 SUV 미국 시장 호평

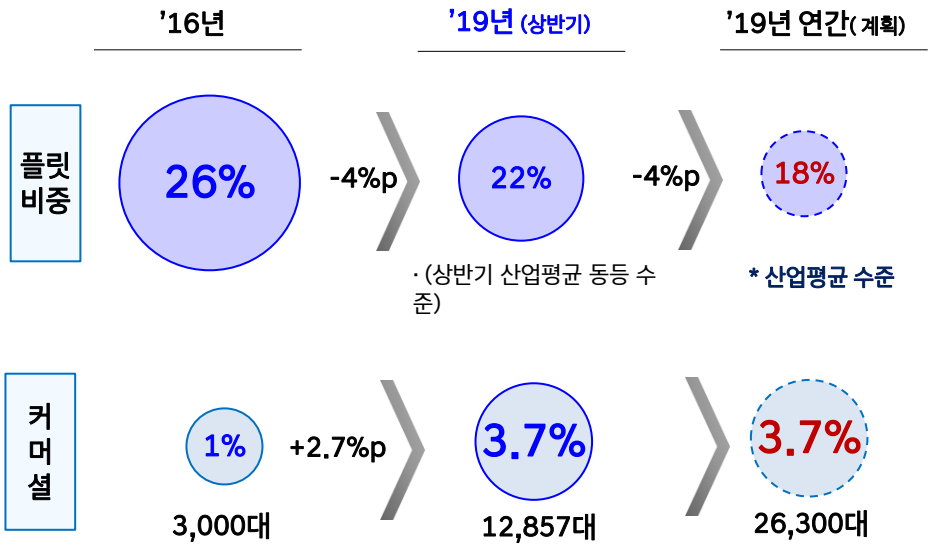
KONA

PALISADE

주요 매체	매체 평가
AUTOWEEK	▪ *"Hyundai had better have its plants ready to crank: The 2020 Palisade is going to be a best-seller for the brand, and the Pilot, Highlander and Explorer have a true competitor nipping at their heels."* ***'현대는 팰리세이드 증량을 검토해야 할것'***
cars.com	▪ *"In the 2020 year along, we are looking at 3 new vehicles. The all-new Kia Telluride, fuller re-designed Ford Explorer, and this the all-new Hyundai Palisade. Though the Palisade is the last vehicle to come into the market, I think it is well-worth the wait"* ***'팰리세이드는 기다릴 만한 충분한 가치가 있는 차다'***
Forbes	▪ *"The 2020 Hyundai Palisade recognizes what parents need in a huge SUV."* ***'부모들이 원하는 바로 그 SUV'***
Kelley Blue Book KBB.COM	▪ *"Hyundai has brought their A-game. The Palisade is distinctly styled, functional, refined, and smartly priced. Get used to that face! You're going to see a lot of it."* ***'현대가 제대로 된 선수를 데려왔다'***

3. 판매 건전성 개선

플릿 비중 축소 & 커머셜 비중 확대



○ 플릿 비중 축소 통한 판매 건전성 개선 ('19년 18% 수준 유지)
- '19년 상반기 리테일 판매 전년비 2% 증가, 플릿 비중 22% 유지

○ 플릿내 RAC 비중 축소 및 커머셜 플릿 확대 통한 플릿 건전성 제고
- '19년 상반기 연간 커머셜 플릿 목표 (2%) 초과 달성

잔존가치 개선

차 종	잔존가치 (36개월 이후)		
	17년 7월	18년 7월	19년 7월
싼타페 NC* 팰리세이드	49%*	56%*	59%
싼타페	49%	46%	51%
투싼	50%	48%	51%
코나	-	49%	50%
쏘나타	44%	46%	46%
엘란트라	47%	42%	49%
엑센트	38%	44%	41%

* '17년, '18년 잔존가치 : 싼타페 NC

○ 판매 건전성 개선 (리테일 확대/플릿 축소 및 인센티브 축소) 결과 당사 주요 차종 잔존가치 (36개월 이후) 모두 개선

○ SUV 3개 주력모델 3년 후 잔존가치 공히 50% 이상 기록 중
- 팰리세이드 잔존가치 59%로 당사 모델 중 최고

4. 제네시스 브랜드 프리미엄 시장 공략

제네시스 판매망 구축

구분	2018년			2019년		
	6월	9월	12월	3월	6월	12월
브랜드 승인 주	21	45	50	50	50	50
제네시스 딜러	0	19	167	297	333	350 (F)

- '19년 6월 末 현재 333개 제네시스 딜러 개소
- '19년 限 350개 딜러망 구축 예정으로 하반기 본격적인 제네시스 판매 체제 구축

제네시스 브랜드 인지도

- G70 '2019 북미 COTY' 수상 활용한 소비자 시승 확대로 브랜드 인지도 제고
- 제네시스 브랜드 2019 IQS 1위 달성 활용 프리미엄 시장 공략 강화

5. 북미 판매 조직 강화 통한 제2의 도약

현장 책임 경영 강화

- 권역본부 책임 경영 강화
  - 생산/판매/물량/손익 최적화 달성
- 현지 인력 충원 및 조직강화 통한 현지화 가속
  - 글로벌 COO (José Muñoz) 영입
  - 판매 전담 부사장 (Randy Parker) 영입
- 북미 권역본부 판매법인 업무 분장
  - 권역본부의 산하 법인 조정 및 통합 업무 강화

권역본부 중심의 현장 책임 경영체제 수립

딜러 경쟁력 강화

- 딜러 시설 개선
  - 딜러망 최적화 위한 주요 도시 분석 진행
  - 딜러 시설 현장 평가 진행 업체 선정
- 딜러 오퍼레이션 강화
  - 新 판매 프로세스 (Hyundai Way) 적용
  - 딜러 코칭 프로그램 및 딜러 수익 시스템 운영
- 딜러 관리 체계 강화 및 딜러 정책 개편
  - 지역 사무소 2개 증설 (5개 → 7개소)로 딜러 밀착 관리
  - 딜러 성과 연계 인센티브 운영 강화

고객 접점 개선 통한 고객 만족도 제고

물량 및 손익 최적화 통한 시장·고객 경쟁력 강화로 미국 판매 제2의 도약

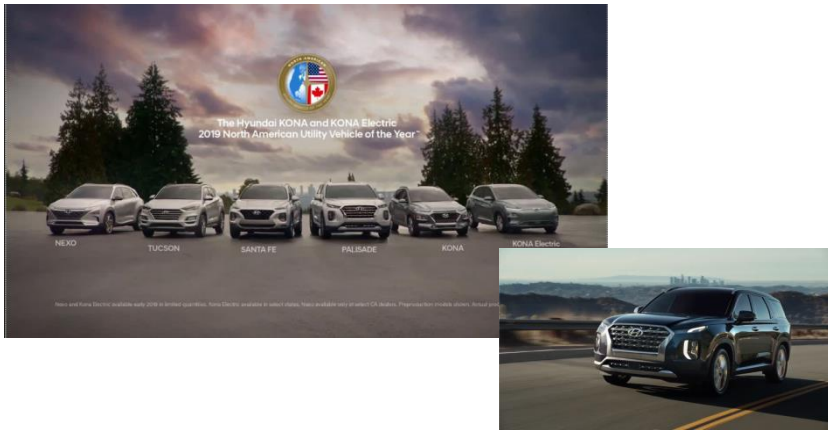
6. 브랜드 인지도 제고

‘2019 북미 COTY ‘수상

全美 수퍼볼 광고

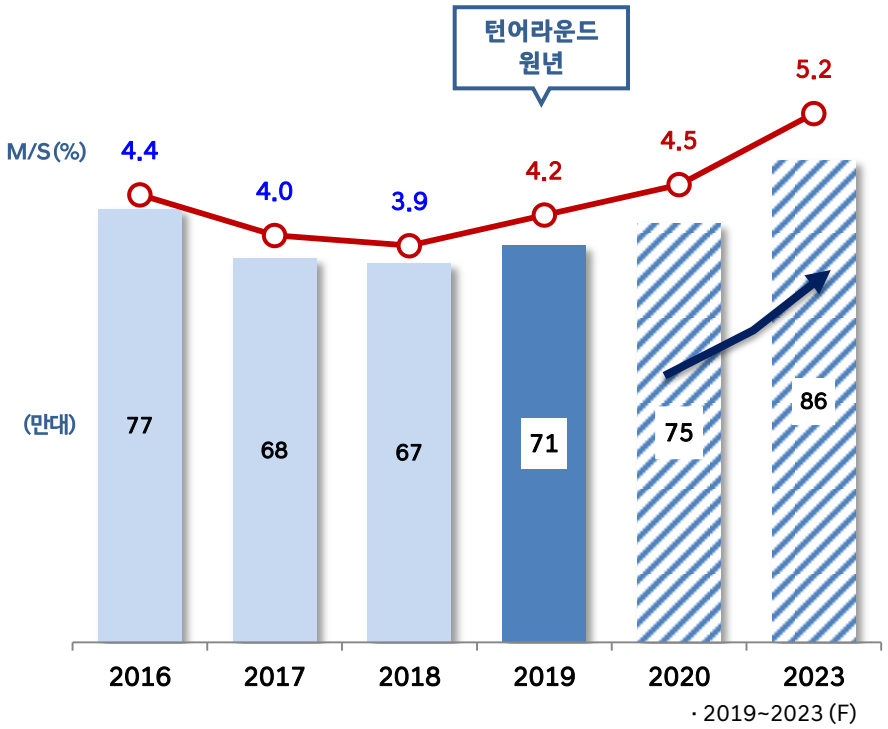
JD POWER 2019 IQS 상위

SUV Family 광고



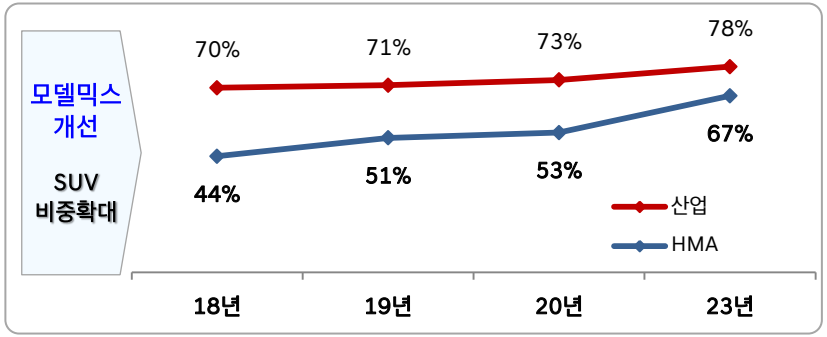
7. 중장기 전망

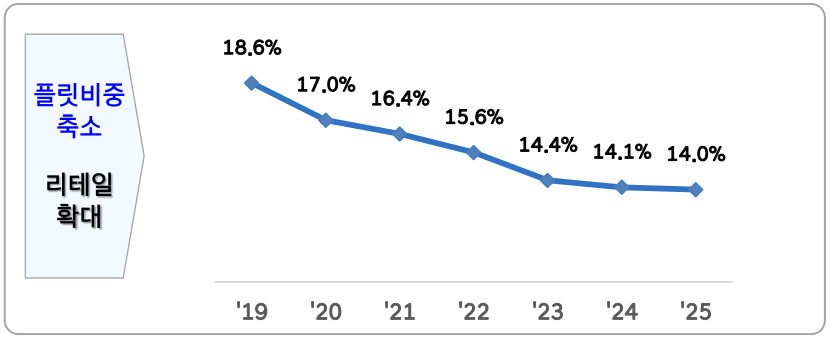
중장기 판매 계획



· 2019~2023 (F)

중점 추진 전략





· 출처 : IHS 산업수요 전망, HMA 중장기 운영 계획

○ '19년을 미국 시장 턴어라운드의 원년으로 V字 회복 추진
- 팰리세이드, 베뉴, 신형쏘나타 의 성공적 런칭 및 20년 이후 신규 출시 예정인 CN7, NX4 등 볼륨 차종의 히트 차종 육성

○ 무리한 외형 성장 지양, 시장/고객 중심의 판매 체질 개선 및 수익성 제고 통한 제2도약 추진

❖ 시장/고객 중심 경영

❖ 수익/브랜드 경영

❖ 중장기 성장 기반 구축

이 종목의 더 많은 IR정보 확인하기

IR GO 주주와 기업을 연결하고 응원합니다.