2024 CEO Investor Day

Movement that inspires

PART 1

브랜드

Movement that inspires

기업 이념

Kia Corporate Philosophy

브랜드 목적

Movement inspires ideas.

우리는 새로운 생각이 시작되는 공간과 시간을 만듭니다.

기업 비전

Sustainable Mobility Solutions Provider

더 나은 삶을 위해 새로운 움직임을 만듭니다.

(Progressive / Bold / Simple / Responsible)

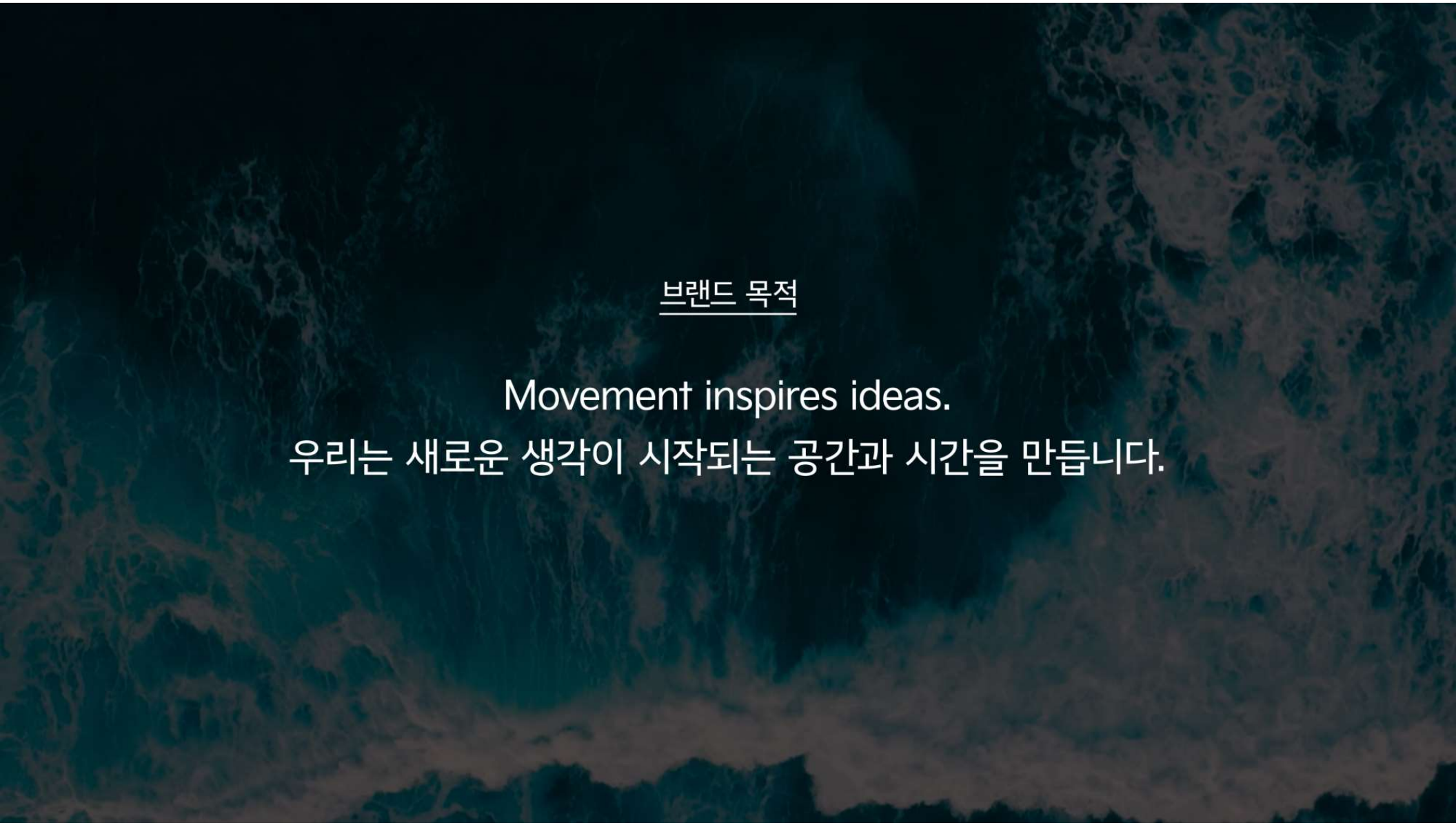
기업 전략

Plan S

Planet People Profit

기업 문화

고객 중심, 사람 중심 문화


브랜드 목적
Movement inspires ideas.
우리는 새로운 생각이 시작되는 공간과 시간을 만듭니다.

기업 비전
Sustainable Mobility Solutions Provider
브랜드 약속
Always providing customers better ways to move forward
더 나은 삶을 위해 새로운 움직임을 만듭니다.

기업 비전

Sustainable Mobility Solutions Provider

기업 비전

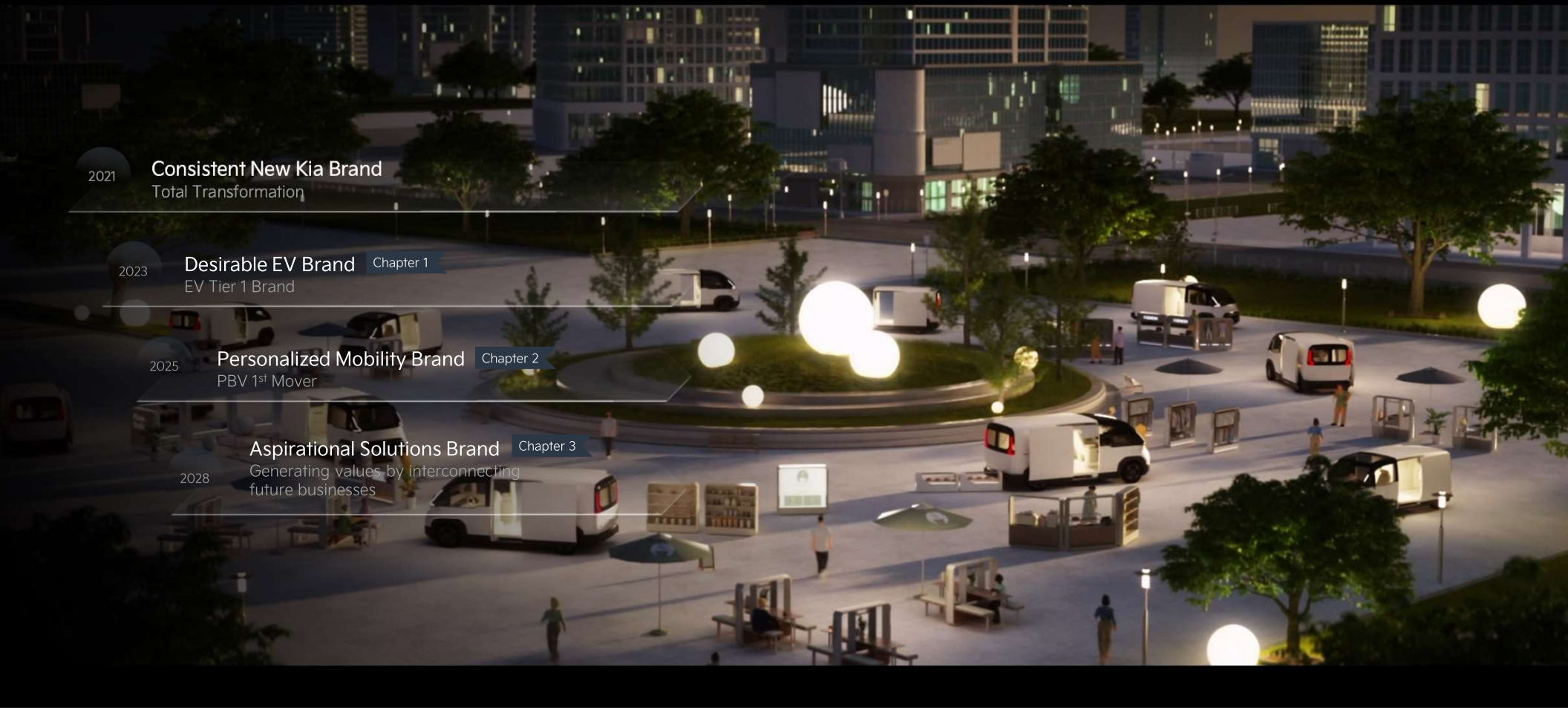
Sustainable Mobility Solutions Provider

기업 비전

Sustainable Mobility Solutions Provider

기업 비전

Sustainable Mobility Solutions Provider



기업 전략

Plan S

Planet

Shift to Sustainability

People

Shift our Mindset

Profit

Shift our Business

Planet | Shift to Sustainability

지속가능한 지구환경에 대한 기업의 책임으로서 ESG를 실행하고 기후변화에 대응합니다.

2045 탄소중립 실현

2040 RE100 달성

재활용 플라스틱 확대 적용

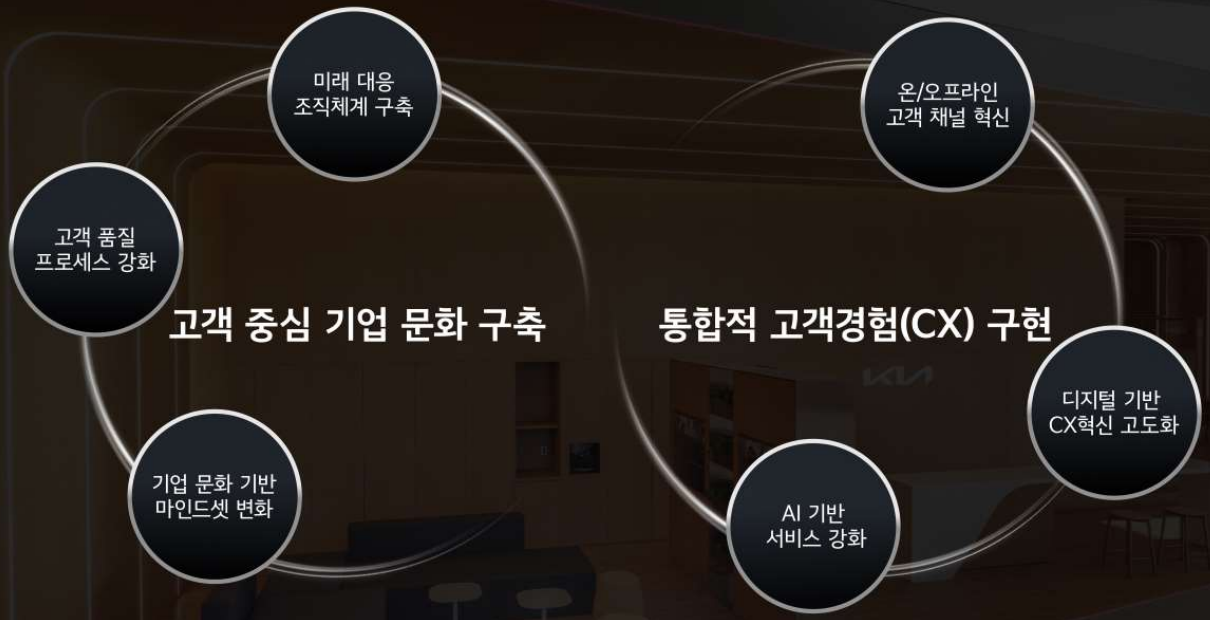
미래 환경 이슈 대응
친환경 프로젝트*

지속 가능한 지구 환경에 대한 기업의 책임으로서
ESG(Environmental / Social / Governance) 체계적 실행 및 기후변화 대응

※ 오션클린업 해양정화, 갯벌 식생 복원, 바이오차 프로젝트

People | Shift our Mindset

고객 중심, 사람 중심 기업 문화를 바탕으로 최고의 고객 가치를 제공합니다.



고객 중심, 사람 중심 기업 문화 기반
고객 가치 실현 마인드셋 강화 및 통합된 고객 경험 혁신 전개

Profit | Shift our Business

EV/PBV/사업체질 강화를 통한 지속가능한 사업 성장을 만들어 갑니다.

EV Tier 1 Brand

PBV 1st Mover

고수익 기반 사업체질 강화

EV/PBV/사업체질 강화를 통한 미래 사업 선도 및
사업체질 강화 기반 고수익 구조 확립

기업 문화

고객 중심, 사람 중심 문화
Customer-Centric and People-Focused Culture

‘기아의 가치와 행동’ 공표

구성원 공감대 형성 및 전사적 내재화 추진(2024~)

구성원 커뮤니케이션	통합적 변화 전략과제	리더 변화관리
조직단위 참여 프로그램 추진	글로벌 全 사업장 변화전략과제 집중 전개	리더 변화 동기부여 및 모니터링 체계 구축

‘고객 중심, 사람 중심’ 기업 문화 기반
차별화된 고객 경험(CX) 전개

2023 글로벌 브랜드 가치

브랜드 가치 지속 성장을 위한 고객 중심 / 브랜드 경영 고도화

Interbrand Best Global Brands 2023

BRAND VALUE	GROWTH
$7,059 m	+7 %
전년 대비 + $447 m	

직장인 행복도 블라인드 지수

blind Index of Employees' Happiness

대한민국 상위 6%

2023 브랜드 인식

2023년 기아 EV 브랜드 비보조인지도 글로벌 3위 달성

전동화 기점 브랜드 입지 지속 강화

종합 브랜드 비보조인지도

2023	브랜드
1	Brand 1
2	Brand 2
3	Brand 3
4	Brand 4
5	Brand 5
6	KIA
7	Brand 7
8	Brand 8

EV 브랜드 비보조인지도

2023	브랜드
1	Brand 1
2	Brand 2
3	KIA
4	Brand 4
5	Brand 5
6	Brand 6
7	Brand 7
8	Brand 8

* 글로벌 판매량 Top 8개 브랜드 기준 2023 Kia Global Brand Tracker Survey

2023 글로벌 수상내역

EV 수상

WINNER 2024 WORLD CAR AWARDS WORLD CAR OF THE YEAR

2024 세계 올해의 차
2024 세계 올해의 전기차
EV9

북미 올해의 차 "유틸리티" 부문
2년 연속 수상
2024 EV9, 2023 EV6

GCOTY
2024 독일 올해의 차
'럭셔리' 부문
EV9

UKCOTY
2024 영국 올해의 차
EV9

Newsweek AUTO DISRUPTORS 2024
2024 뉴스위크
올해의 연구 개발
EV9

GOLD AWARD 2024
2024 iF
디자인 어워드 금상
EV9

브랜드 수상/평가

TIME
TIME 선정
'올해 가장 영향력 있는
100대 기업'

DESIGN AWARD 2023
iF Communication
/ Interior Category

AUTOCAR AWARDS 2023
영국 오토카 어워즈
'최고의 제조사'

다우존스 지속가능경영
'월드' 지수

품질 및 안전 수상/평가

2023 J.D 파워 APEAL
'최다 수상 브랜드'
2023 J.D 파워 APEAL 카니발, EV6, 포르테, K5 등
2023 J.D 파워 IQS 리오, 포르테, 스팅어, 카니발
2023 J.D 파워 VDS 포르테

2023 IIHS TOP SAFETY PICK+
2023 IIHS Top Safety Pick+
텔루라이드, 스포티지

EURO NCAP
2023 Euro NCAP
안전도 평가 최고등급(5스타) EV9, EV6

자동차 산업지형 변화

Movement that inspires

자동차 산업지형 변화

EV시장 수요변화

중국 브랜드의 부상

경쟁환경 악화

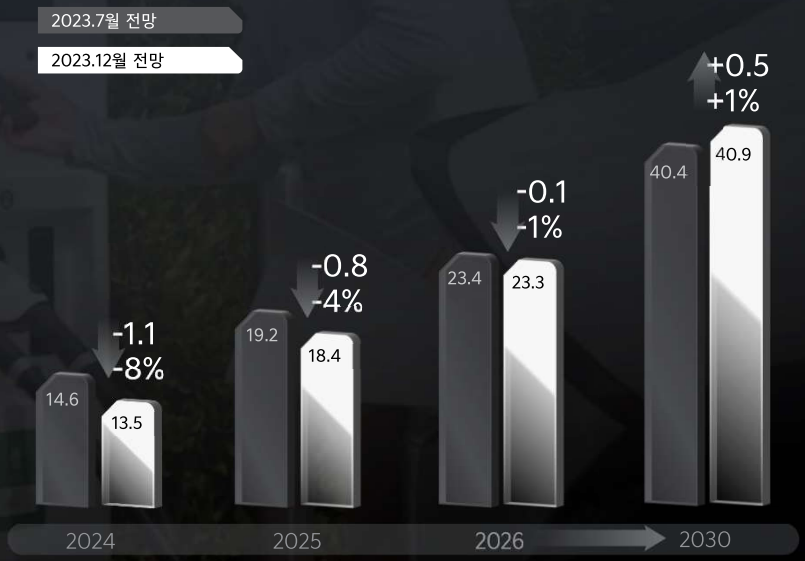
EV 시장 수요 변화

EV 수요 성장세 둔화

실물경기 부진, 보조금 축소, 충전 인프라 부족 등 대중고객 유입 지연

글로벌 EV 수요 전망

(단위 : 백만대)



지역별 EV 수요전망

(단위 : 백만대)

	2024	2025	2026	2030	CAGR (2024~2030)
국내	0.2	0.3	0.4	0.6	+17%
전년대비	+41%	+24%	+23%	+14%	
미국	2.2	3.3	4.2	8.4	+25%
전년대비	+74%	+49%	+27%	+13%	
유럽	3.2	4.6	5.9	10.4	+22%
전년대비	+42%	+42%	+29%	+10%	
중국	6.6	8.4	10.4	16.2	+16%
전년대비	+29%	+27%	+23%	+9%	

주요 대응 전략 ❶ • •

HEV 라인업 강화

HEV 신규 차종 런칭 및 2024~2028년 CAGR +21% 확대

EV 시장 수요 변화

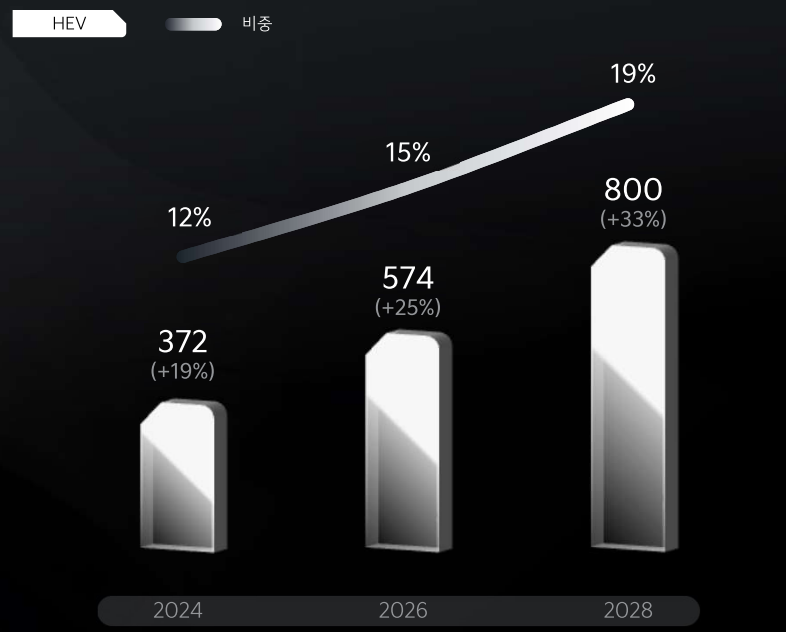
HEV 라인업

(차종수)

HEV Line-up	2024	2026	2028
Passenger	2	2	2
SUV	4	6	7
Total	6	8	9

HEV 판매 계획

(단위 : 천대 / 전년대비 증감 %)



• 주요 대응 전략 ❷ •

EV 대중화 모델 신규 런칭

EV 대중화 모델 라인업 강화 및 볼륨 확대

EV 시장 수요 변화

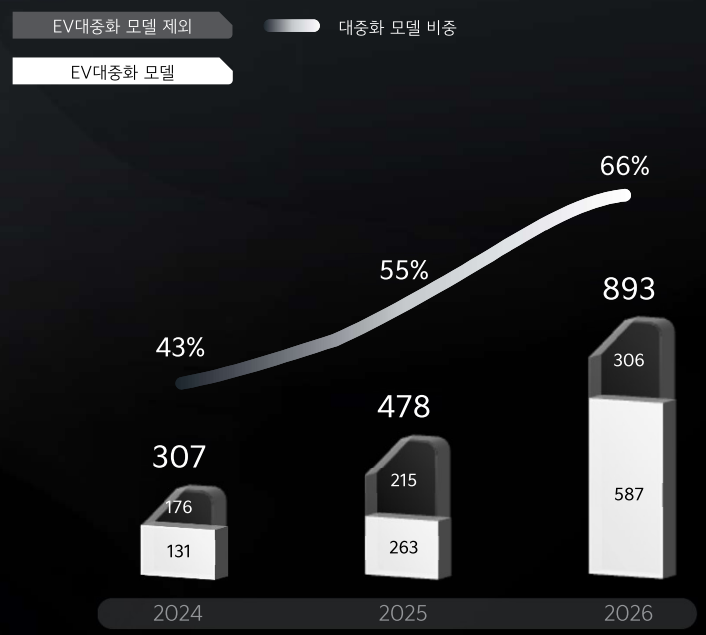
EV 대중화 모델 라인업

(차종수)

대중화 모델 Line-up		2024	2025	2026
주요시장	전용EV	1	4	4
	파생EV	2	2	2
	Total	3	6	6
신흥시장	전용EV	2	4	4
	파생EV	1	3	3
	Total	3	7	7

EV 판매 계획 및 대중화 모델 비중

(단위 : 천대 / %)



유연 공급 체계 강화

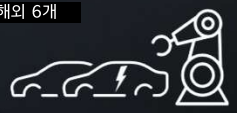
시장 수요 탄력 대응 및 규모의 경제 실현

기존 공장 혼류생산 + EV전용 신공장 투트랙 전략

혼류 공장

13개

국내 7개 해외 6개



ICE ↔ xEV 혼류생산 확대로

EV 시장 수요변화 유연 대응

EV 전용공장

2개

EV 대중화 모델 투입으로

규모의 경제 달성

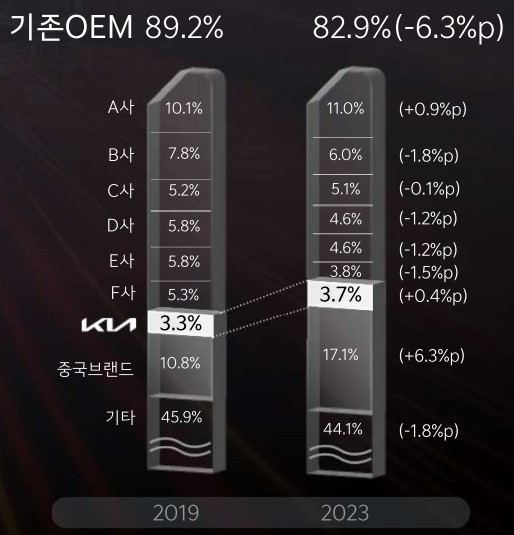
중국 브랜드 부상

지원정책 및 해외 생산 거점 확대 활용

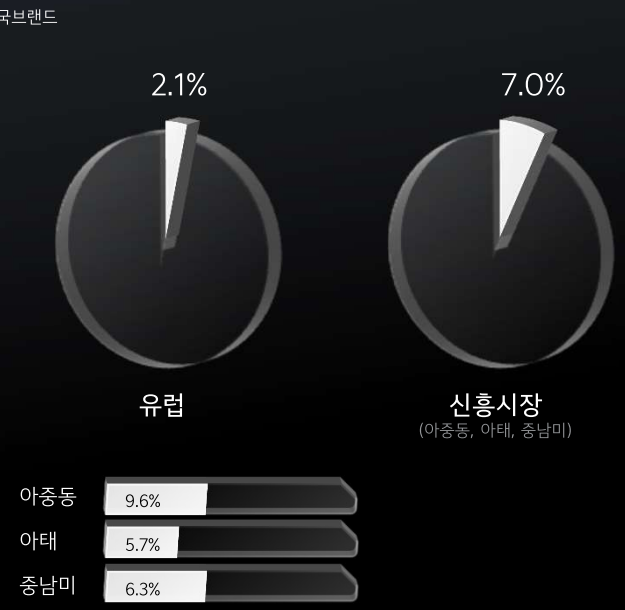
2023년 중국브랜드
중국 내수시장 점유율 52.9% (2019년 대비 +12.6%p) 중국산 수출 1.7백만대 (2019년 대비 +1.2백만대)

글로벌 브랜드별 시장점유율

중국브랜드 성장에 따른 기존 OEM 시장 점유율 감소



2023년 중국브랜드 지역별 시장점유율



주요 대응 전략 ❶ • • •

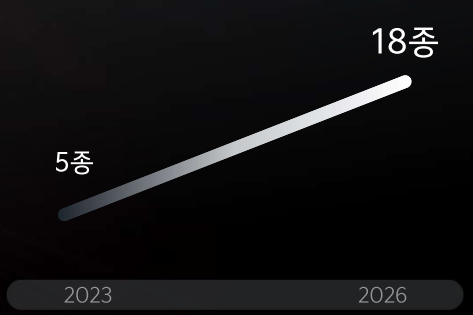
상품 경쟁력 강화

상품 차별화 전략 강화로 상품 우위성 지속 유지

커넥티드카 서비스 국가 확대

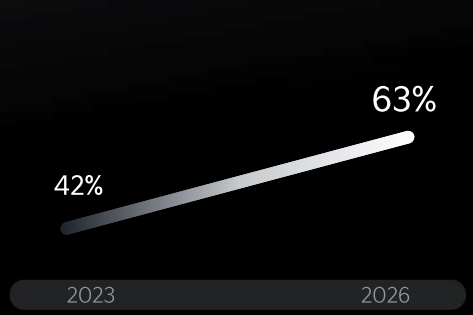
커넥티드 서비스 지원국가 수

제어기 OTA 적용 차종 증대



제어기 OTA 적용 차종

신흥시장 ADAS 장착률 확대



ADAS 장착률

• 주요 대응 전략 ❷ • •

글로벌 서비스 및 부품 운영체계 구축

중국 브랜드 부상

품질 경쟁력 강화 및 고객 서비스 만족도 제고

품질 경쟁력 강화

안전 최우선 품질 확보 + 고객에게 신뢰받는 품질 제공

- Global Safety & Quality Office 출범
- 권역별 맞춤형 품질개선 등

서비스 역량 제고

- 6,200개소 — 글로벌 서비스 거점
- 3.4만명 — 정비사 /상담원
- 58개 — 글로벌 부품 공급망

고객 중심 부품 공급

- 부품 공급 환경 개선 및 고객 관점 공급 지표 전개
- 재고 가용성 확대 통한 고객체감 부품 공급 개선

디지털 서비스 확대

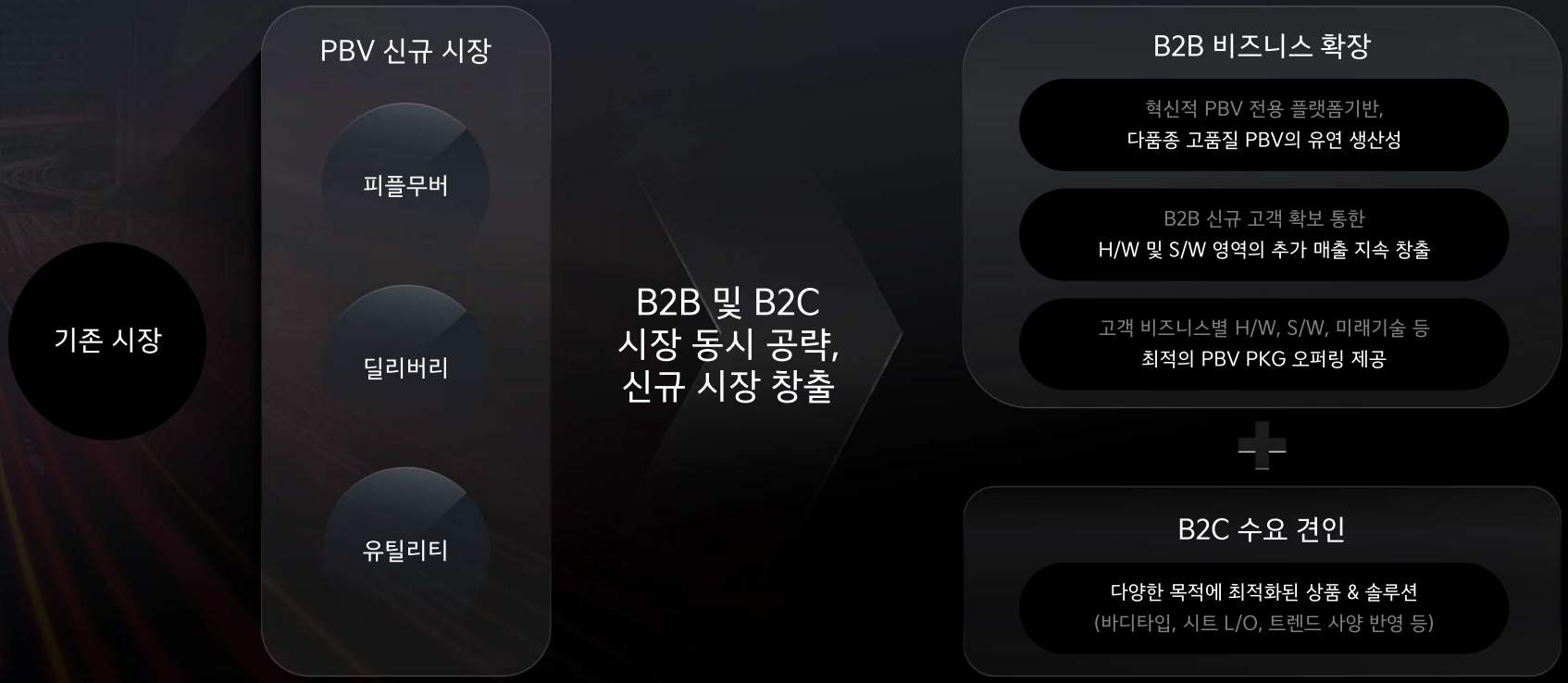
- 디지털 고객 응대 플랫폼 : '24년 2,972딜러 (누계) 전개
- 원격진단 수리 지원 플랫폼 : '24년 글로벌 전개

품질/서비스 우위 지속 확보

• • 주요 대응 전략 ❸ •

PBV 신규 시장 창출

PBV 혁신성 기반 신규 판매수요 창출



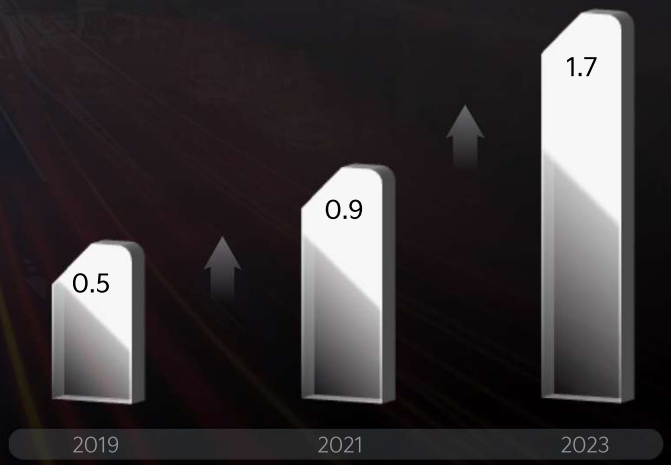
중국공장 활용 신흥시장 수요 대응

중국공장 활용 가격 경쟁력 확보
2023년 중국브랜드 수출 1.7백만대 (2019년대비 +256.5%) - 미국/유럽外 수출 비중 82%

중국 브랜드 수출

중국브랜드 글로벌 수출 확대

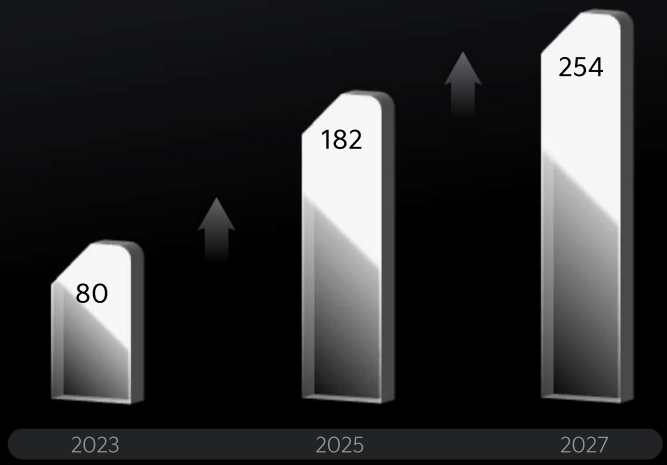
(단위 : 백만대)



기아 중국공장 수출 계획

기아 중국공장 수출 라인업 강화 및 판매 확대

(단위 : 천대)



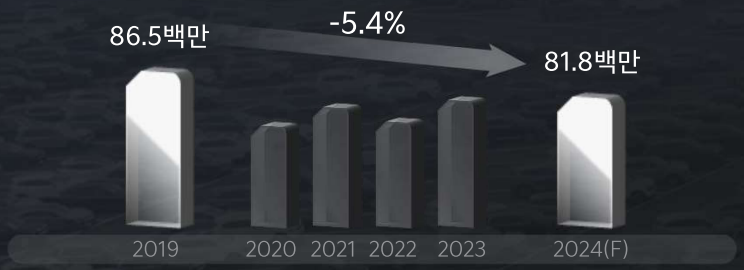
신흥시장 판매 內 비중	12%	22%	24%

경쟁환경 악화

수요회복 둔화 및 판매경쟁 심화

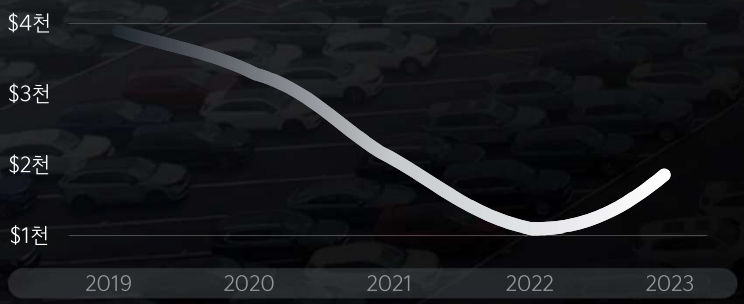
코로나 이전 수준의 산업수요 제한적 회복 / 산업재고 및 인센티브 증가 / EV 가격경쟁 심화

산업수요



미국 신차재고

미국 산업 인센티브



미국 EV 평균가격

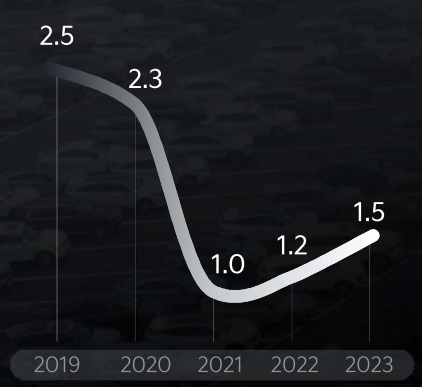
주요 대응 전략 ❶ •

Pull 방식 사업구조 지속

경쟁환경 악화

효율적인 재고/인센티브 관리와 잔존가치 개선 및 수익성 확보로 선순환 고리 유지

재고

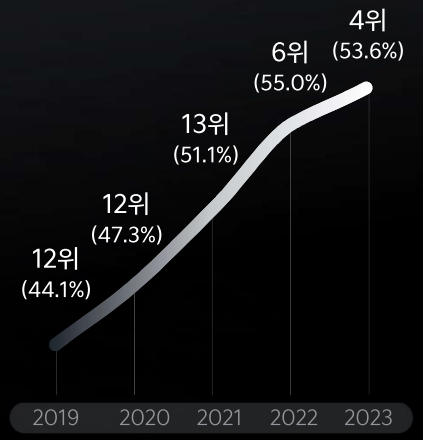


* MOS(재고월수)

인센티브

* 해외법인 합산

잔존가치



* 미국 기준

• 주요 대응 전략 ❷

브랜드/고객중심의 고객가치 극대화

경쟁환경 악화

Smart in-car Experience

Integrated Digital Channel CX

Optimal In-store CX

• 주요 대응 전략 ❷

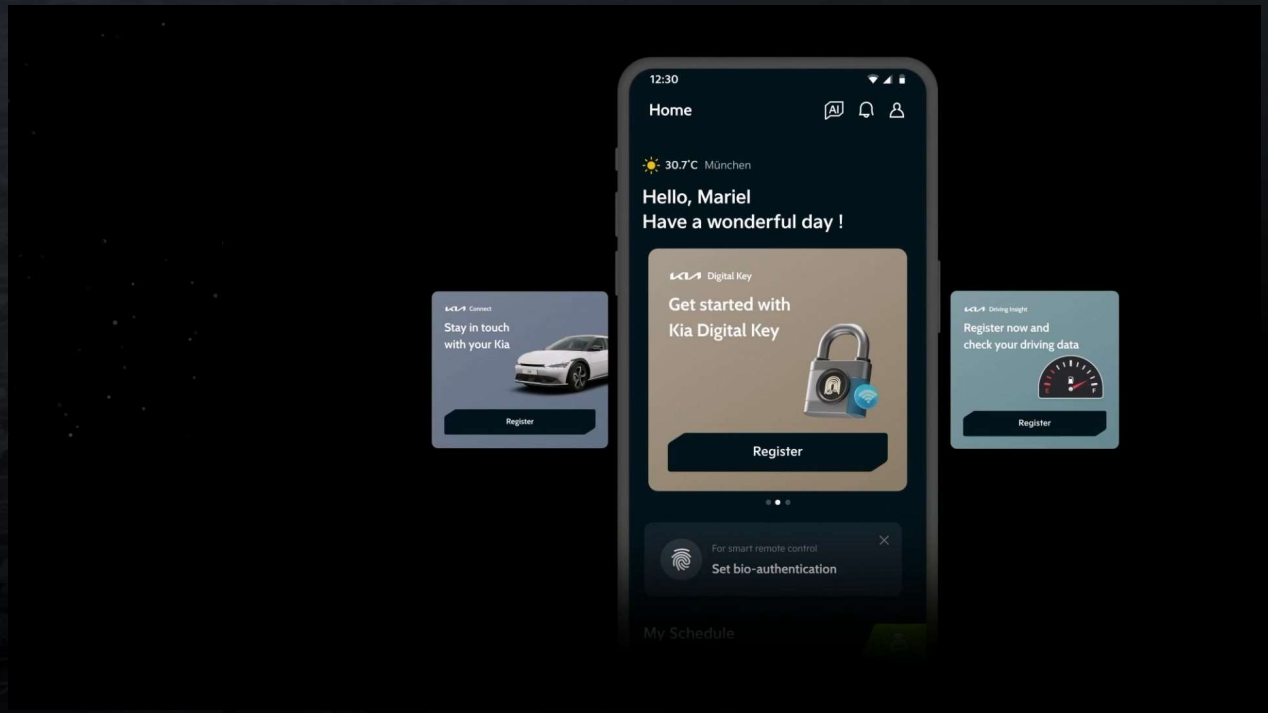
브랜드/고객중심의 고객가치 극대화

경쟁환경 악화

Smart in-car Experience

Integrated Digital Channel CX

Optimal In-store CX



• 주요 대응 전략 ❷

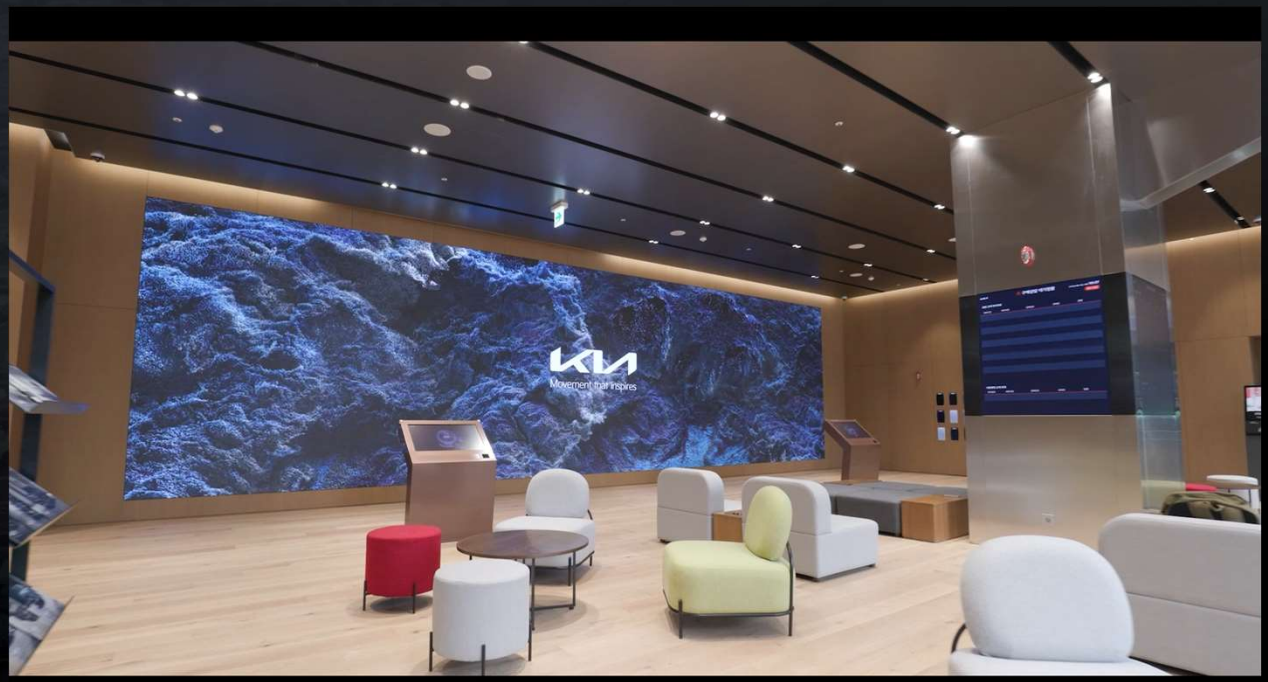
브랜드/고객중심의 고객가치 극대화

경쟁환경 악화

Smart in-car Experience

Integrated Digital Channel CX

Optimal In-store CX



2030 전략

Movement that inspires

2030 전략

글로벌 판매
430 만대

EV 판매
160 만대

PBV 1st Mover
25 만대
PV5 / PV7

지속 가능
ESG 경영

* 본 자료는 당사의 기술 전략에 관한 설명으로 실제 출시되는 상품의 명칭, 내용과 다를 수 있습니다.

2030 전략

- 글로벌 판매 430만 대
- EV 160만 대
- PBV 1st Mover
- ESG 경영

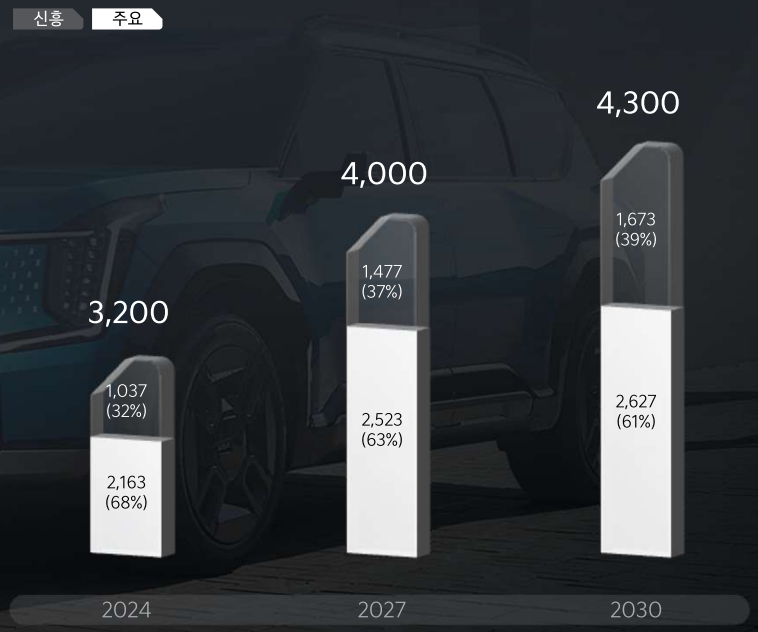
지역별 판매계획

글로벌 430만대

'30년 글로벌 판매 430만대 (주요시장 : 263만 대 신흥시장 : 167만 대)

중장기 판매 계획

(단위 : 천대)



주요시장[1)]

- EV 풀라인업 구축 통한 EV Tier 1 입지 공고화
- 상품 경쟁력 강화 및 현지 생산 통한 성장 모멘텀 지속
- PBV 활용 신규 수요 창출

신흥시장

- 고객 체험 고도화 통한 브랜드 차별화
- 생산지 다변화 통한 신흥 시장 수요 대응
- EV 성장 속도 연계하여 단계별 라인업 전개

1) 북미, 유럽, 한국, 중국

지역별 판매계획

글로벌 430만대

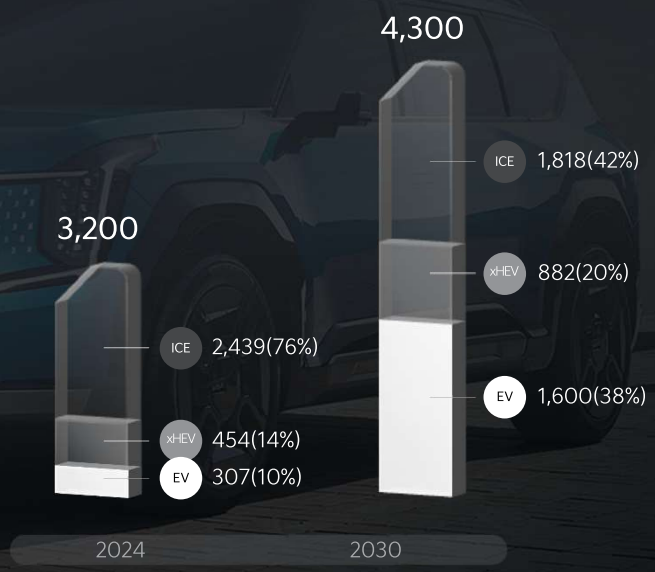
(단위 : 천대)

친환경차 판매 계획

글로벌 430만대

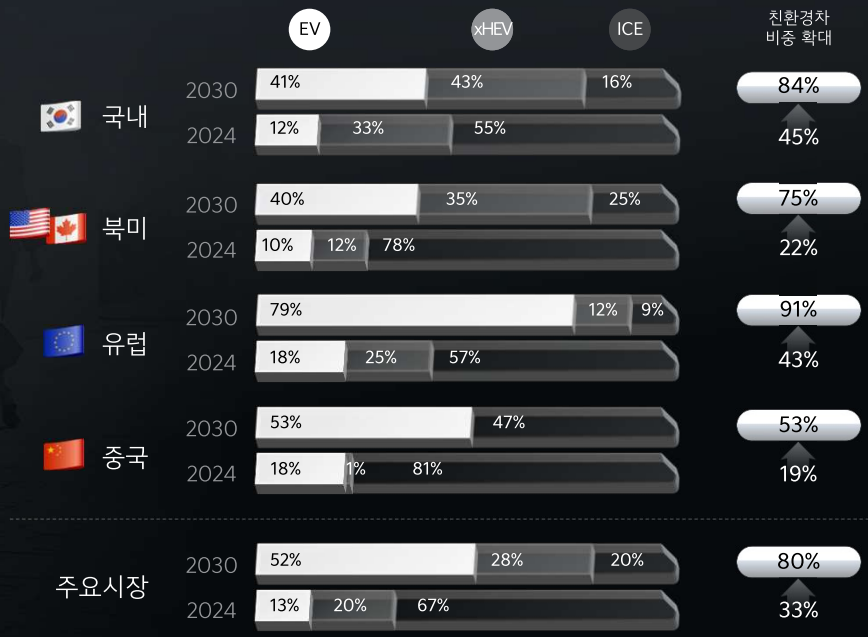
'30년 친환경차 판매 248만대 (58%) 주요시장 EV 52%, xHEV 28% 총 80% 비중 운영

동력타입별 판매 계획



주요시장 친환경차 판매 비중 (2030)

(단위 : 천대)



하이브리드 운영 계획

Hybrid Performance 강화

글로벌 430만대

차세대 하이브리드 파워트레인 적용 방향성

현재 준중형/중형 차급 HEV 수요 대응 중
신규 대형 /소형 HEV 개발 통한 적용 차종 확대

차세대 하이브리드 파워트레인 개발

HEV 적용 차종 확대를 위해 출력 및 효율 증대, 연비 개선 추진

2030 전략

글로벌 판매 430만 대

EV 160만 대

PBV 1st Mover

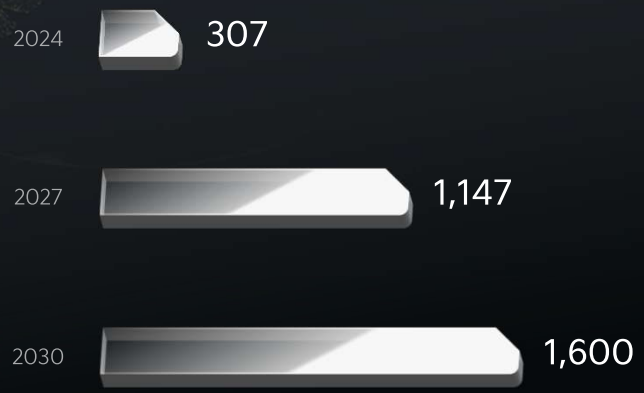
ESG 경영

EV 지역별 판매계획

글로벌 EV 판매 160만대 (38%) 주요시장 EV 판매 137만대 (52%)

EV 글로벌 판매계획

(단위: 천대)



주요시장 EV 판매 계획

(단위: 천대)

			2024	2027	2030
	국내	대수	64	159	227
		EV비중	12%	28%	41%
	북미	대수	93	323	437
		EV비중	10%	30%	40%
	유럽	대수	106	455	593
		EV비중	18%	63%	79%
	중국	대수	21	68	115
		EV비중	18%	39%	53%
	주요시장 합계	대수	284	1,005	1,372
		EV비중	13%	40%	52%

EV 라인업 전략

EV 160만대

`24년 부터 EV 대중화 모델 출시 통한 라인업 강화, PBV 시장 진출 통한 비즈니스 확장 도모

New Line-up	2023	2024	2025	2026	2027	Vehicles in Operation (2027)
EV	3	1	4	1	1	13
PBV	-	-	1	-	1	2
EV Total	**3**	**1**	**5**	**1**	**2**	**15**

Flagship EV

EV6, EV9 출시 통한 혁신적 이미지 구축

Volume EV

EV3, EV4 투입 통한 EV 대중화 선도

PBV

신규 비즈니스 창출 통한 신성장 동력 확보

배터리 경쟁력 강화

EV 160만대

NCM 에너지 밀도 및 주행거리 개선
LFP 적용을 통한 EV 대중화 모델 원가경쟁력 확보
지역별 배터리 조달방안 다각화하여 최적 수급체계 구축

충전 인프라 확대 전략

EV 160만대

고객에게 Best-In-Class 충전 경험 제공

공공 초고속 충전소

국내 충전 인프라 적극 확대 및
권역별 로컬 챔피언과의 전략적 제휴

- 국내 : '23년 482 기 → 5,400+ 기
- 북미 : '23년 3,804 기 → 30,000+ 기
- 유럽 : '23년 3,306 기 → 17,000+ 기

딜러 충전소

딜러 방문고객 대상 충전 Wow
경험 제공

- 인도, 중국, 유럽, 아세안 등 미래
  전기차 주요 시장 중심으로 확대 전개

홈충전기

Kia 고유 디자인 기반, 자체 IP보유
표준화된 홈충전기 개발

- 안정적인 품질의 홈 충전 제공
  및 에너지 관리 등 서비스 진화
  (데이터 획득/관리, 고품질 충전, V2X)

글로벌 E-CSP*

충전 App/플랫폼 하나로
다양한 충전사업자와의 연결성 확대

- 글로벌 지역에 일관된 품질의 충전경험,
  서비스 제공

* Charging Service Platform

상품 방향성

Connectivity

선진국 외 신흥시장 주요국 대상
커넥티비티 네트워크 구성 통한
새로운 상품 가치 창출

Autonomous

Highway Driving Assist
기술 기반 향상된
City Driving Assist 확대

Performance

고출력 GT 모델 및
최신 소프트웨어 통합 통한
상품 시너지 극대화

Design

기아 디자인 철학
Opposites United 지속 전개 및
친환경 소재 적극 적용

Connectivity

상품 방향성

네트워크 및 서비스 고도화 통한 새로운 상품 가치 창출 및 차량 재정의

2011~

Connectivity 1.0 (2G/3G)

- 차량과 연결성 확보 위한 네트워크화 시작
- 실시간 교통 정보 및 내비게이션 업데이트 제공
- 스마트폰을 활용한 원격 차량 제어 서비스 제공

2023~

Connectivity 2.0 (4G LTE)

- 광대역 네트워크 접목 통한 대용량 Data 전송 지원
- OTA (Over the Air), FoD (Feature on Demand), 인카페이먼트 서비스 시작
- 신흥시장 주요국 네트워크 확대

2026~

Connectivity 3.0 (5G 이상)

- 초고속 네트워크 연결 지원
- AI 활용한 고연비 주행
- OTA고도화 통한 자율주행 및 안전성 지속 향상

Connectivity

커넥티비티 기반한 SDV (Software Defined Vehicle) 차량 고도화로 차량의 근본적 상품성 재정립

통합 플랫폼

소프트웨어 업데이트 가능한
제어기 중심의 플랫폼

전기/전자 시스템 통합 통한
아키텍쳐 시너지 극대화

AI 내비게이션

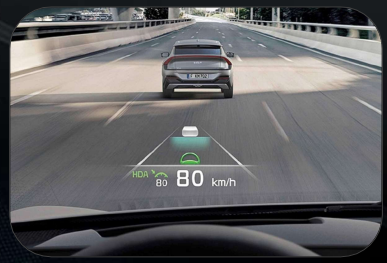
고성능 차량 컴퓨터와
초고속 커넥티비티의 결합 통해
내비게이션과 AI기술 접목으로
편의성 및 안전성 증대

제어기 통합화

고도화된 모듈러 설계 기반
차량간 호환도 및
소프트웨어 유연성 극대화

Autonomous

자율주행 Phase III 단계 내 HDA (Highway Driving Assist) 향상 통한 자율 주행 기능 고도화

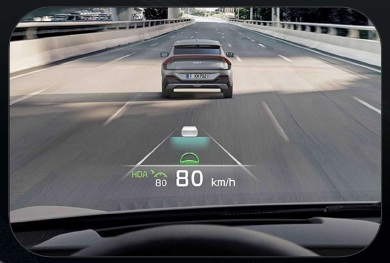


Highway Driving Assist

- 고속도로 차선 및 속도 유지 반자동 자율 주행
- 반자동 차로 변경 및 차로 내 편향 주행 기능 지원
- 향상된 안전성 (충돌방지, 자동 충돌 회피 조향 등)

Autonomous

자율주행 Phase III 단계 내 HDA (Highway Driving Assist) 향상 통한 자율 주행 기능 고도화



Highway Driving Assist

- 고속도로 차선 및 속도 유지 반자동 자율 주행
- 반자동 차로 변경 및 차로 내 편향 주행 기능 지원
- 향상된 안전성 (충돌방지, 자동 충돌 회피 조향 등)

향상된 HDA 패키지

HDA (Highway Driving Assist) 고도화

- 고속도로, 자동차 전용도로 본선/IC/JC로 작동 범위 확대
- 내비게이션 기반 자동 차로 변경 및 자동 추월기능 지원

신규 CDA 적용 (City Driving Assist)

- 복잡한 도심 교차로, 일반도로 내 신호등 및 교통정보 인식한 Point to point 자율주행 제공
- 내비게이션 기반 차로 변경 / 자동 추월기능 등 제공

* 북미 기준 서비스 사항

Performance

전용 전기차 주행 성능 강화 위한 GT 트림 운영 지속

EV9 GT

- 0-100Kmh 4초대의 풍부한 출력
- AWD / 고출력 듀얼 모터 통한 빠른 가속도
- 서스펜션, 전자 제동 시스템 보강 통한 빠른 가속에도 안정적 주행성능 제공

기아 GT트림 방향성

실도로에서 여유 넘치는 Fun to Drive
주행 감성 강화한 고성능 차별화 GT트림 출시

차량 별 고성능 방향성

여유로운 출력
압도적 가속성
기민한 반응성

SUV
Rich Performance

세단/CUV
On-road Driving Performance

고성능 모터 적용 및
안전성 중심의 튜닝
통한 고속주행 시
안정적인 승차감 제공

Performance

최신 소프트웨어 성능 강화를 전트림 적용 통하여 하드웨어와 소프트웨어간 시너지 극대화로 첨단 기술 브랜드 이미지 확대

2030 전략

- 글로벌 판매 430만 대
- EV 160만 대
- PBV 1st Mover
- ESG 경영

PBV 사업 공개

Unveiling

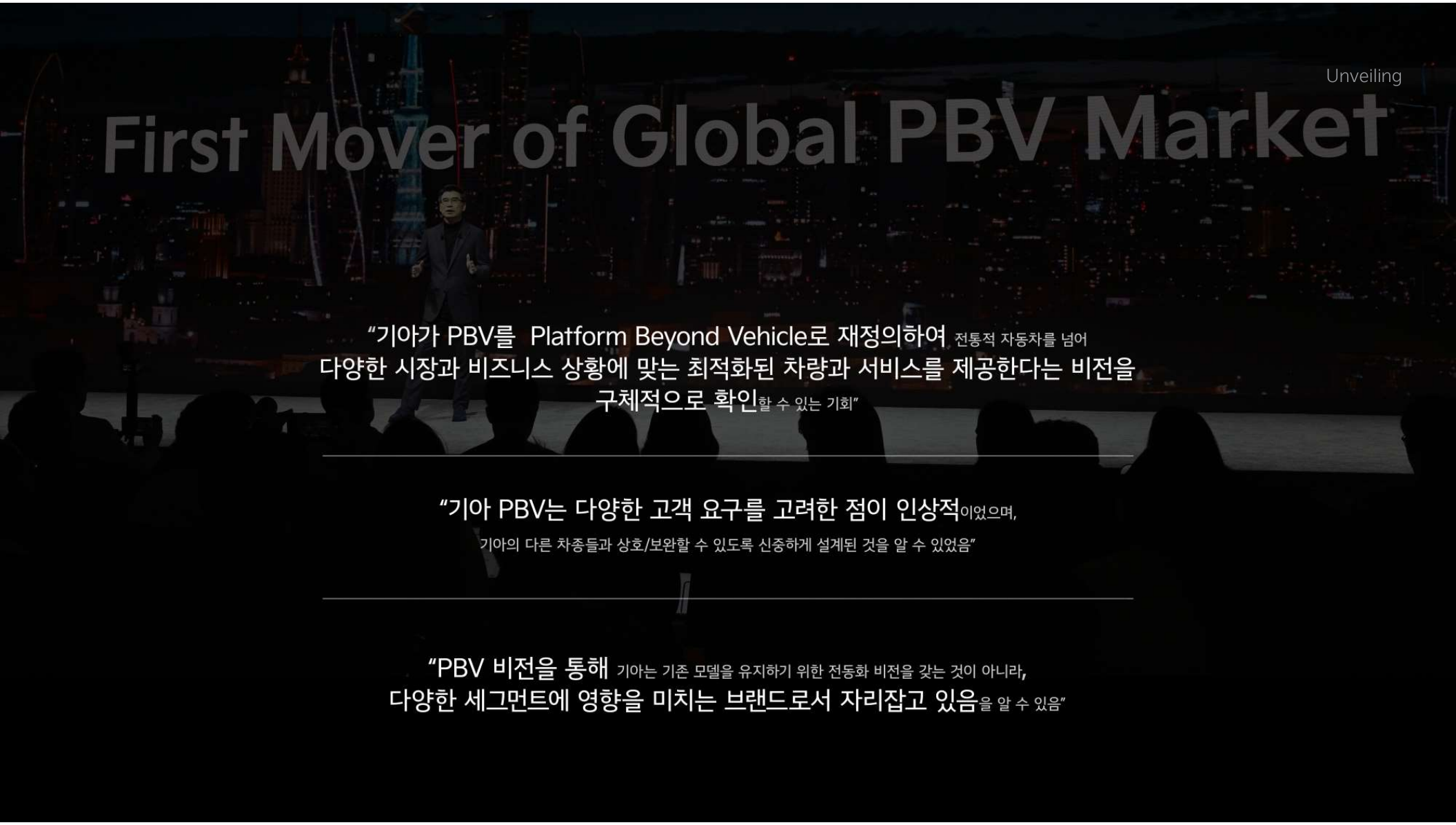
기아 CES 2024 참가, PBV 사업 실체 공개

PBV 사업 비전 및 로드맵 공개

라인업별 Use case 소개

S/W 방향성 · 기술 혁신 소개

First Mover of Global PBV Market



"기아가 PBV를 Platform Beyond Vehicle로 재정의하여 전통적 자동차를 넘어
다양한 시장과 비즈니스 상황에 맞는 최적화된 차량과 서비스를 제공한다는 비전을
구체적으로 확인할 수 있는 기회"

"기아 PBV는 다양한 고객 요구를 고려한 점이 인상적이었으며,
기아의 다른 차종들과 상호/보완할 수 있도록 신중하게 설계된 것을 알 수 있었음"

"PBV 비전을 통해 기아는 기존 모델을 유지하기 위한 전동화 비전을 갖는 것이 아니라,
다양한 세그먼트에 영향을 미치는 브랜드로서 자리잡고 있음을 알 수 있음"

Platform Beyond Vehicle

- FMS: Fleet Management System
- AAM: Advanced Air Mobility, 미래 항공 모빌리티

Products

기본 모델 (화성 EVO Plant)

컨버전 모델 (컨버전 클러스터)

Solutions

오픈 S/W 플랫폼

IVI | 충전 | 정비 | FMS

Customers

피플무버

딜리버리

유틸리티

Future Technologies

Motional 자율주행

BostonDynamics 로보틱스

supernal AAM

PBV 전용 상품 라인업

Products

PV5 (Mid PBV, ‘25년)
People Mover & Delivery

PV7 (Large PBV, ‘27년)
Logistics, Shuttle, Family Van

15만대 (‘30년 기준 판매 목표)

10만대 (‘30년 기준 판매 목표)

PBV 컨버전 모델 기반 라인업 확대

PBV 전용 상품 라인업

전용 플랫폼 적용한 기본차량 제공

다양한 니즈 대응 가능한 PBV 컨버전 모델

국내 · 외 유수 파트너십 기반 컨버전 모델 확대

- e-Wagon
  - 패신져: 캠퍼, 장애인 전용, 리무진, • • •
  - 카고: 크루밴, 탑차류, 오픈베드, • • •
- e-Van
  - 다목적: 워크샵(선반), 모빌리티 샵, 홈&오피스, • • •

\+

신규 컨버전 모델 지속 발굴 · 개발

PBV 유연 생산 체제

화성 EVO Plant (PBV 전용 신공장)

Standard
모델 생산

특화 Option
장착

효율적
컨베이어
생산 라인

+

셀 방식
유연 생산

컨버전 클러스터

제조

클러스터

R&D

물류

글로벌 컨버전 인증제

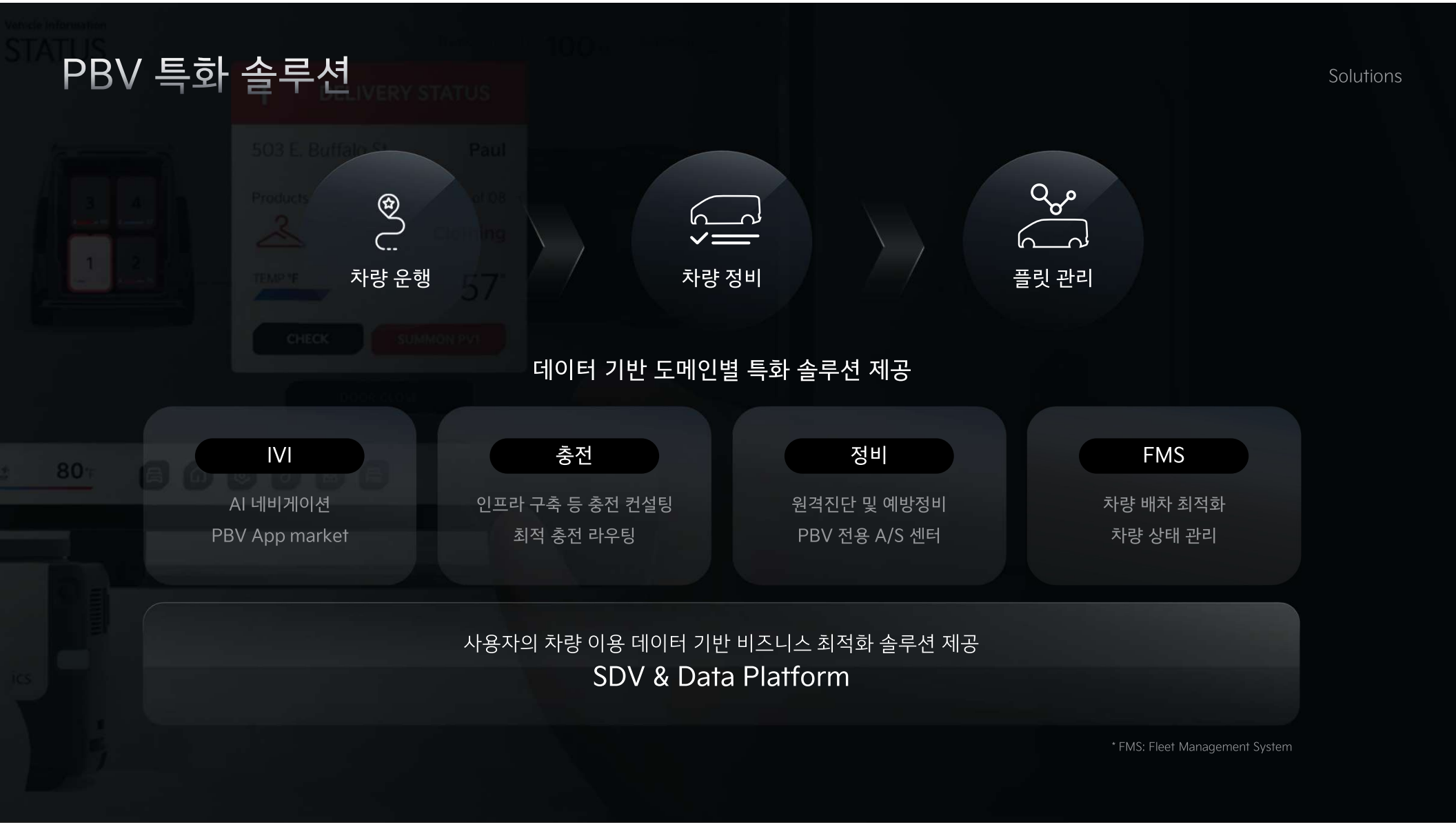
- 파트너십 인증 기준 수립
- 운영/협업 체계 구축
- 컨버전 최적 차량 제공
- 홍보 및 판매 지원

다품종 대량생산 최적화 생산 체제, 환경 친화적 제조공법 적용, 제조 과정의 Loss of Material 최소화

PBV 솔루션 방향성

Solutions

PBV 특화 솔루션



데이터 기반 도메인별 특화 솔루션 제공

IVI

AI 네비게이션

PBV App market

충전

인프라 구축 등 충전 컨설팅

최적 충전 라우팅

정비

원격진단 및 예방정비

PBV 전용 A/S 센터

FMS

차량 배차 최적화

차량 상태 관리

사용자의 차량 이용 데이터 기반 비즈니스 최적화 솔루션 제공

SDV & Data Platform

* FMS: Fleet Management System

PBV 타겟 고객

Customers

* B2C 고객 : 20%

e-Wagon

피플무버 20%

운전자 / 승객 등 대상,
초개인화된 경험 제공

e-Van

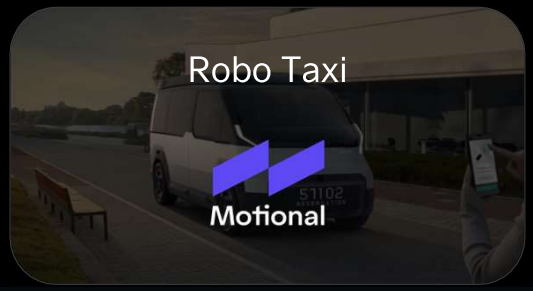
딜리버리 30%

물류 업무 생산성 및
안정성 증대 협업

유틸리티 30%

유지 보수 최적화된
업무용 차량 및 솔루션 제공

CJ LOGISTICS · 롯데글로벌로지스 · coupang · kakaomobility · Uber · DTC Dubai Taxi Company · • • •



PV5-R 개발

기아 PV5 기반,
모셔널 AD Kit 적용된 PV5-R 개발

신규 비즈니스

PBV & 자율주행 기술 연계,
로보택시 비즈니스 케이스 개발

물류 혁신 솔루션

PBV & STRECH 연계
물류 프로세스 전반 무인화 솔루션 검토

실증 사업 추진

PBV & SPOT
라스트마일 로봇배송 실증 추진

비즈니스 개발

PBV & 버티포트 운영사 연계
모빌리티 허브 비즈니스 검토

멀티모달 서비스

PBV(지상) & 도심항공(AAM)
멀티모달 모빌리티 서비스 연계

PBV 와 미래 기술 연계, 기아 PBV 차별화 요소 개발 및 비즈니스의 혁신 추진

2030 전략

- 글로벌 판매 430만 대
- EV 160만 대
- PBV 1st Mover
- ESG 경영

ESG 전략체계

ESG 비전

Sustainable Movement for an Inspiring Future

영감을 주는 미래를 위한 지속가능한 움직임

핵심가치

E Cleaner & Circular
지구를 위한 친환경/순환경제 선도

S Safe & Satisfying
모두가 안전하고 만족하는 사회 구축

G Transparent & Trustworthy
투명하고 신뢰성 있는 거버넌스 확립

6대 전략 방향

E1. 친환경 제조환경 구축을 통한 기후변화 대응

E2. 자원 순환 체계 구축을 통한 친환경 제품 생산

S1. 안전 최우선을 통한 모두의 생명 보호

S2. 이해관계자 만족 제고 통한 동반성장 실현

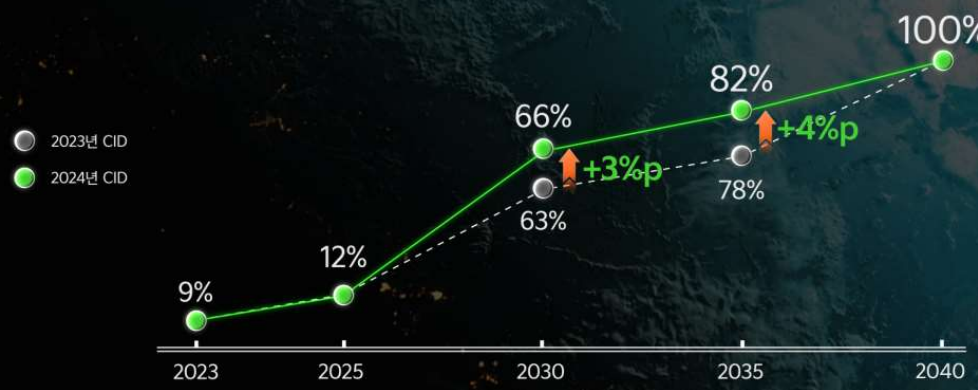
G1. 투명경영을 통한 건전한 지배구조 구축

G2. 책임 경영 기반 기업 신뢰도 제고

환경 영역 (Cleaner & Circular)

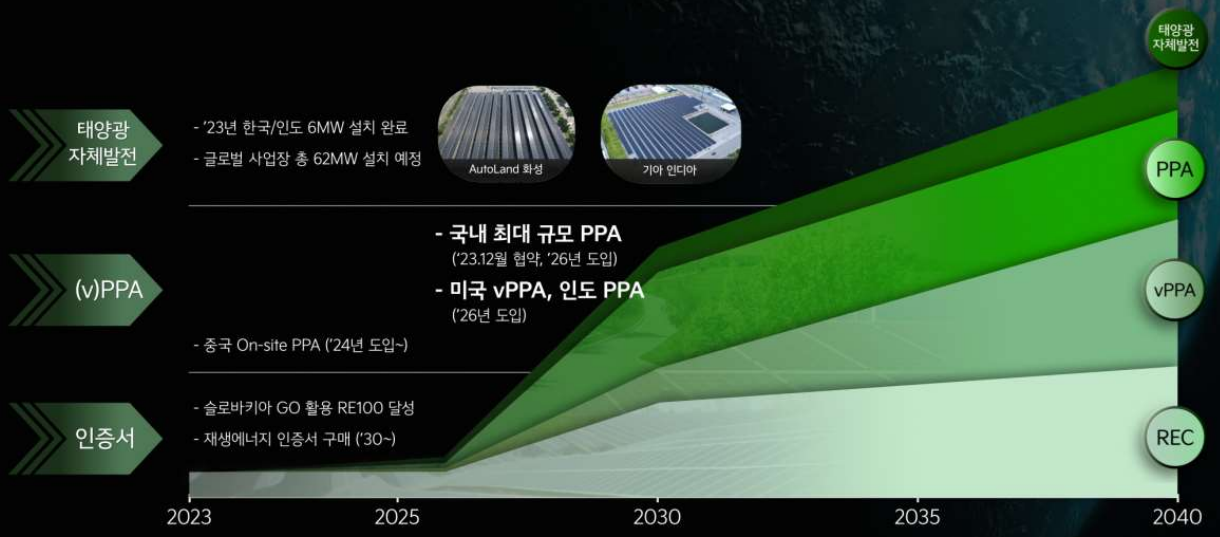
RE100 중장기 로드맵

'30년 66%, '35년 82%, '40년 100% 달성



글로벌 사업장 RE100 진행 현황 및 계획

단기 태양광 자체발전 » 중/장기 (v)PPA 중심 재생에너지 전환



재활용 플라스틱 확대 적용 목표

2023 **2%** → 2030 **20% ↑**

단기 재활용 소재 발굴, 부품개발 및 품질 확보

휠가드, 플로어카펫 등 15개 부품

중장기 고함량 기술 및 원가상승 최소화 기술 개발

크래쉬 패드, 시트폼, 범퍼, 외장램프 등 128개 부품

재활용 플라스틱 확대 적용 전략

재생원료 高 함량 재활용 소재 집중 개발

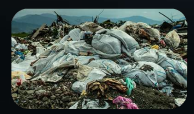
8종 소재 (PP, PA, ABS, PET, TPO, PE, PBT, PC) 적용 부품 확대
재활용 소재 內 재생원료 함량비 상향 기술 개발

폐플라스틱 확보 방안 수립 (Open-loop)

수급처 다양화(농어촌/생활 폐기물) 및 공급량 확대

폐 곤포 사일리지

폐어망


폐비닐

생수병/생수통

폐차 네트워크 강화 (Closed-loop)

- 국내 : 폐플라스틱 회수 거점 운영 통한 회수량 증대
- 유럽 : 폐차 네트워크 구축 통한 현지 밸류체인 확보

EV3 재활용 플라스틱 적용

환경 영역 (Cleaner & Circular)

휀더/도어 가니쉬
폐차 재활용 PP

범퍼 커버
폐차 재활용 PP

휠 가드
산업용 재활용 PET

사이드실 몰딩
폐차 재활용 PP

러기지 보드
소비자 사용 후 재활용 PET

헤드라이닝
소비자 사용 후 재활용 PET

폐차 / 소비자 사용 후
재활용 플라스틱 적용 부품

약 28.5kg

협력사 동반성장

금융 지원

손익 지원

원자재가 연동제 확대,
장기생산 차종 임율 인상 등

유동성 지원

금형 등 투자비 조기지급,
해외 동반진출사 대출 지원 등

미래 경쟁력 강화

경쟁력 향상 지원

공동투자 R&D 기금 조성,
사업 다각화, 탄소중립 등 지원

2 · 3차 협력사 지원조직 운영

현장지도, 소통채널 구축 통한
동반성장문화 확산

사회공헌 3대 핵심 영역

친환경	모빌리티	챌린지
지속가능한 지구를 위한 환경보호	차별 없이 자유로운 이동	미래세대의 성장과 자립을 지원

기아 대표 사회공헌

[국내]	장애인 이동 지원 초록여행	해양 생태계 보호 및 탄소흡수 갯벌 식생 복원	다문화 가족 지원 다문화 청소년 학업/정서 지원 (신규)	장애인 자립 지원 장애인 자회사 설립 운영 (신규)
[해외]	저개발국 자립지원 GLP (Green Light Project)	글로벌 해양정화 활동 지원 오션클린업 파트너십		

이사회 중심 책임경영 실천

거버넌스 영역 (Transparent & Trustworthy)

목적

주주, 고객, 직원, 협력사 등
다양한 이해관계자를 고려한 의사결정 지원

핵심가치

독립성
과반 이상 사외이사로 구성
(사내이사 4명, 사외이사 5명)

전문성
거버넌스, 전략투자, 재무/회계 등
다양한 분야 전문가로 구성

다양성
여성 사외이사 비율
50% 이상

주요활동

분기별
정기 이사회 개최

합리적 경영 판단 위한
이사회 내 위원회 운영

산업 이해도 제고 통한
현장 경영 강화

주주 소통 강화 위한
ESG NDR 시행

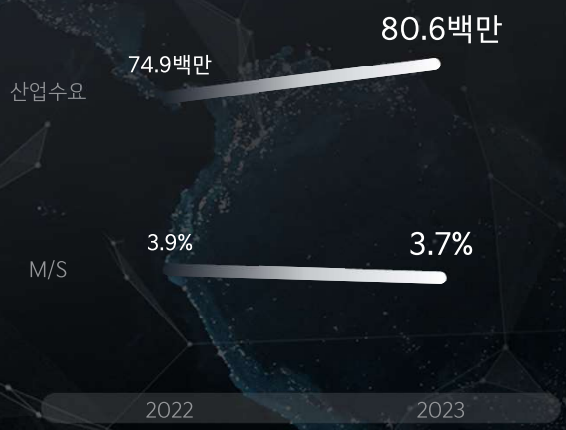
PART 2

2024년 사업계획

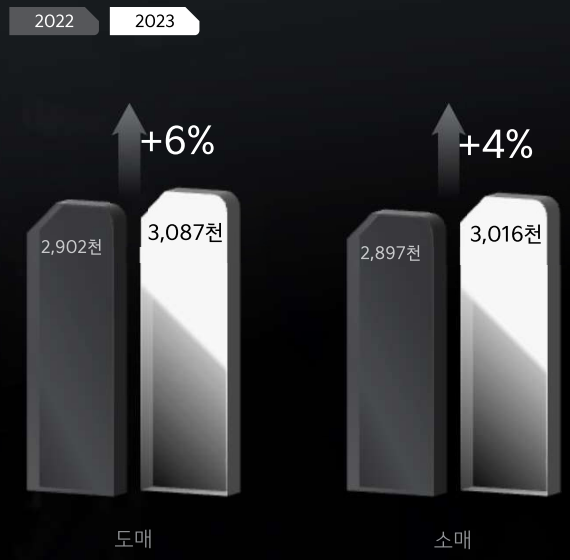
Movement that inspires

2023 글로벌 판매

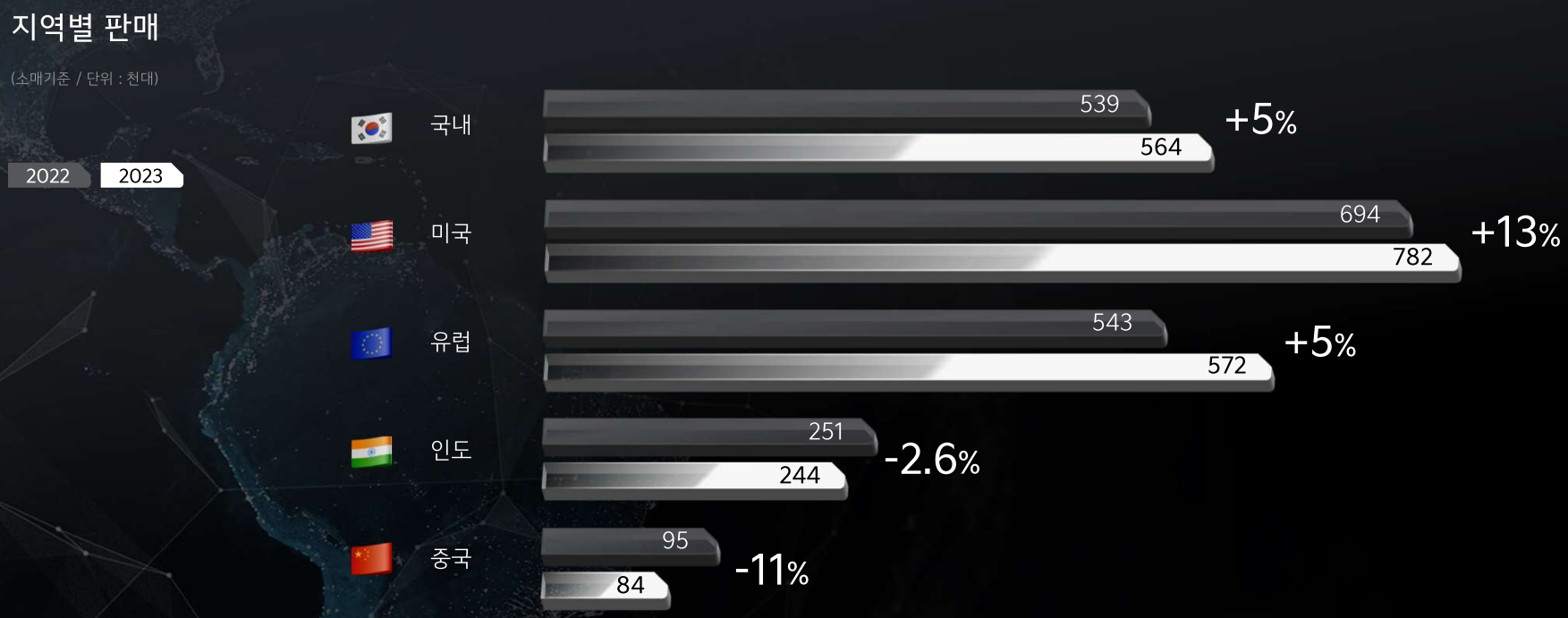
글로벌 산업수요 및 기아 시장점유율



기아 글로벌 판매 실적



2023 지역별 판매


지역별 판매
(소매기준 / 단위 : 천대)
2022
2023
국내
539
564
+5%
미국
694
782
+13%
유럽
543
572
+5%
인도
251
244
-2.6%
중국
95
84
-11%

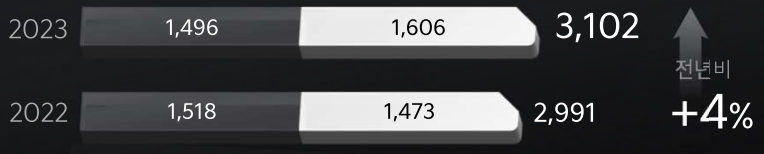
2023 주요 성과

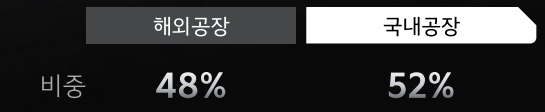
글로벌 유연 공급 체제 강화 통한 최적 사업 운영

고객 수요 센싱을 통한 공장 별/차종 별 최적 공급

국내/해외공장 생산 실적 및 비중

(단위 : 천대)



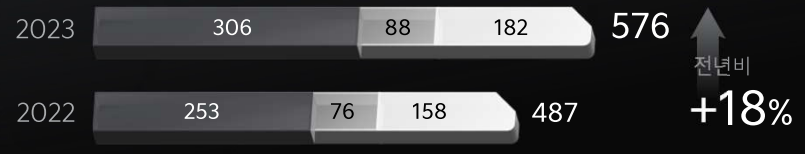


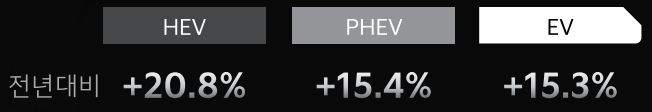
친환경 브랜드 포지셔닝 강화

EV9 신차 런칭 활용 및 HEV 판매 확대

친환경차 판매 실적 및 전년대비 성장률

(단위 : 천대, 소매기준)

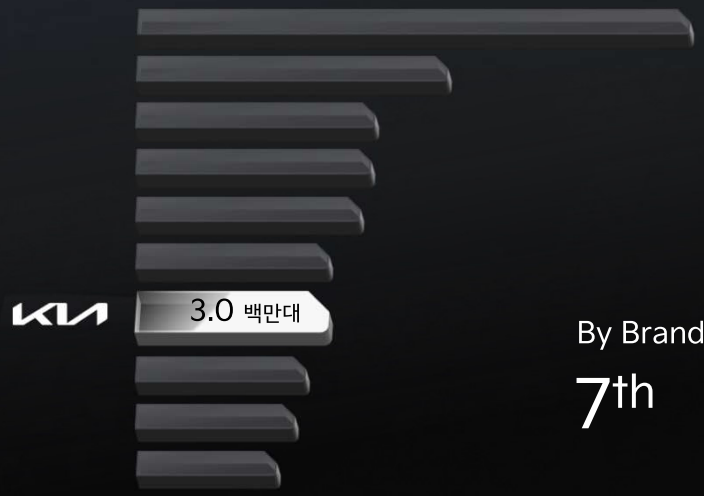




2023 주요 성과

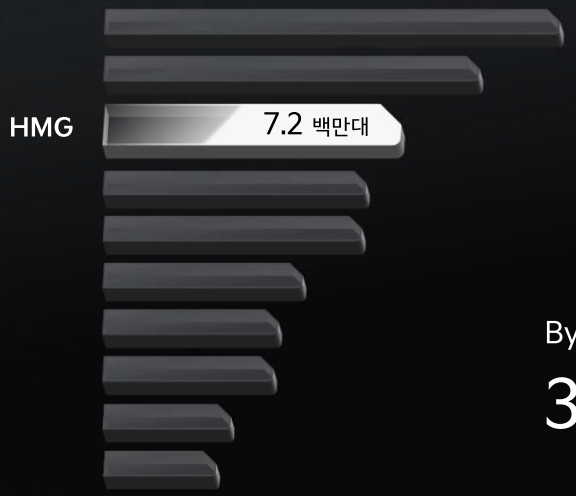
글로벌 판매 순위

(단위 : 백만대)



By Brand

7th



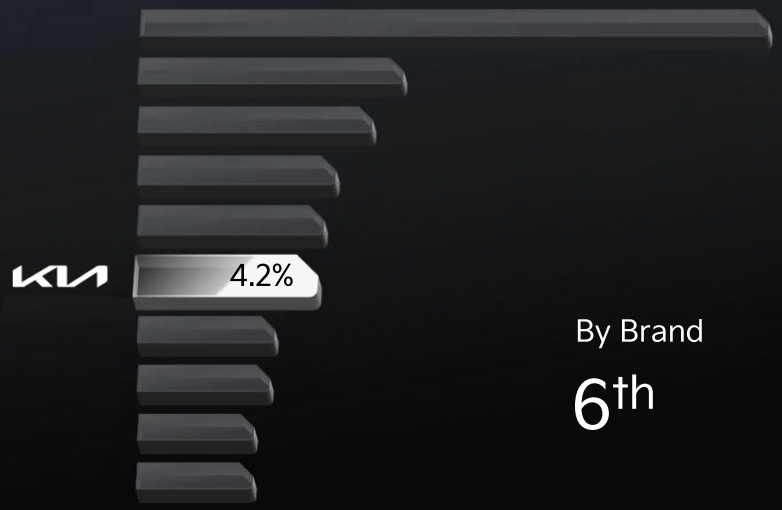
By Group

3rd

2023 주요 성과

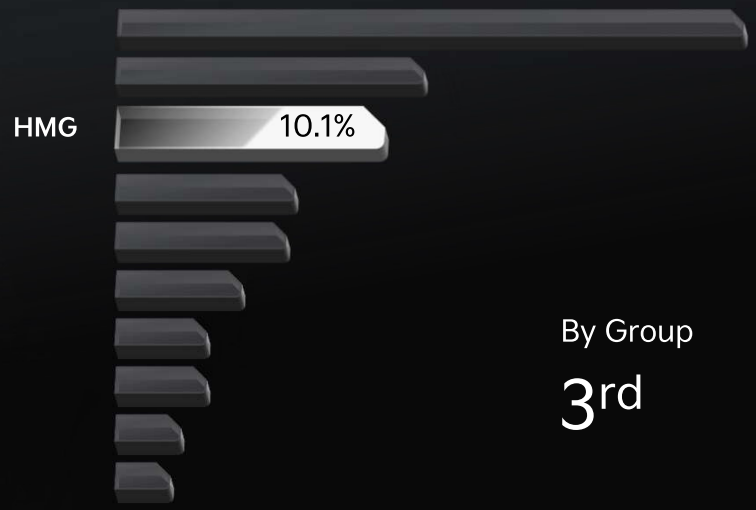
글로벌 EV 시장 점유율

(중국 제외 기준)



By Brand

6th



By Group

3rd

※ Incl China (by Group) : HMG 4.3%

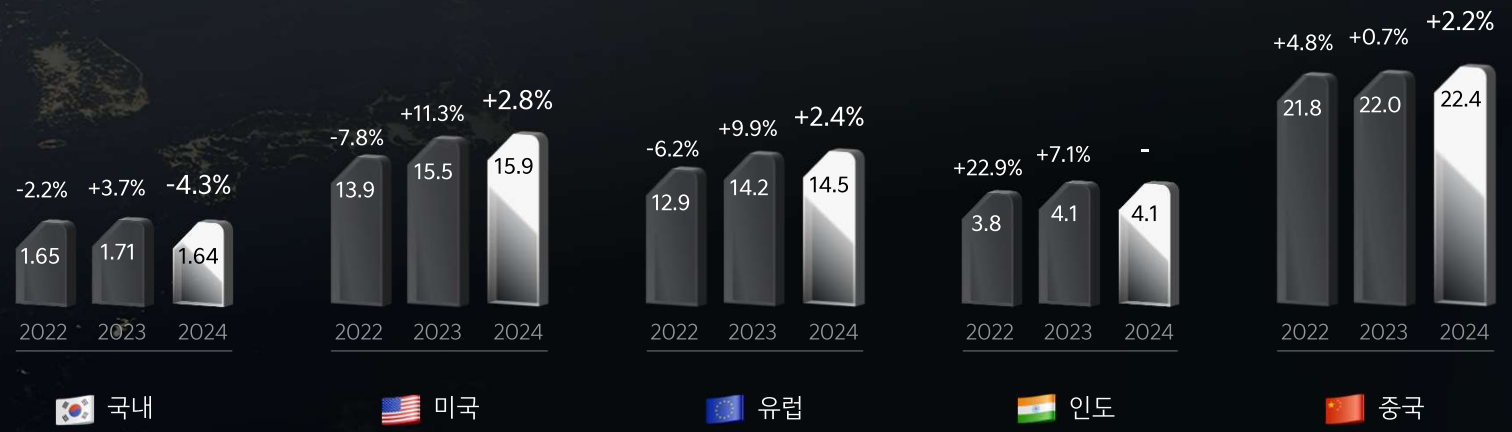
2024 글로벌 자동차 수요

글로벌 산업수요

(단위 : 전년비/백만대)

2022	2023	2024
-2.5% 74.9mn	+7.6% 80.6mn	+1.5% 81.8mn

지역별 산업수요



2024 사업계획

Wholesale

3,200k

+3.6%

Retail

3,140k

+4.1%

M/S

3.8%

+0.1%p

Key Strategy

선제적 리스크 대응 및 내실 경영 강화
지역별 시장환경 고려 전략적 글로벌 판매 운영

글로벌 공급 최적화
지역별 수요 고려 효율적 자원 배분

성공적 신차 런칭
(신차 2종, 파생 및 상품성 개선 5종)

EV 사업 경쟁력 제고
EV라인업 확대 및 밸류체인 강화

2024 신차 런칭 계획

1분기
2분기
3분기
4분기
New Model
EV3
K4
Product Enhancement (PE)
EV6
K8
스포티지
Derivative
K3 5DR
EV6 GT

국 내

지속 성장 위한 핵심 사업 공고화 및 전동화 전환 가속화

RV, HEV 선호 트렌드 연계 지속 성장 기반 강화
- 쏘렌토/카니발 활용 RV No.1 브랜드 입지 공고화
- K8 PE, 스포티지 PE 출시 연계 판매 모멘텀 유지

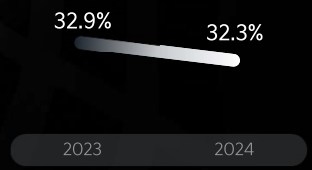
EV 라인업 강화 기반 전동화 선도 브랜드 공고화
- EV3 성공적 출시로 EV 대중화 저변 확대
- EV6 PE 활용 EV 시장 지배력 강화

고객 경험 혁신 및 주요 신사업 확대 전개
- 고객 만족도 향상 위한 고객경험 혁신 및 채널 경쟁력 강화
- PBV 시장 성공 진입 위한 Biz 실행 체계 구축
- 인증 중고차 및 렌터카 사업 고도화로 멀티 Biz 체계 확립

(단위 : 백만대)	2023	**2024**	전년대비
경제 성장률	1.4%	**2.0%**	-0.6%p
산업수요	1.71	**1.64**	-4.3%

판매 목표 2023 2024

판매



M/S

미 국

고객/시장 중심 사업운영 및 EV 전략 고도화

신차/고수익 모델 활용 판매/수익성 제고 지속
- 신차/PE 모델 홍보 강화 통한 성공적 런칭으로 판매 모멘텀 조기 구축
- 고수익 모델 (텔루라이드, 스포티지) 중심 판매 확대로 질적 성장 지속

EV 선도 브랜드 이미지 강화
- EV9 성공적 런칭으로 플래그십 차종으로 육성
- 정책/제도/시장 변화에 대한 선제적 대응전략 실행

고객 접점 관리 강화 통한 만족도 개선
- 고객 데이터 체계적 분석 및 시설 개선 가속화로 구매 여정 고객경험 제고
- 딜러 서비스 능력(시설/인력) 확대로 구매 후 고객가치 강화

(단위 : 백만대)	2023	**2024**	전년대비
경제 성장률	2.5%	**2.0%**	-0.5%p
산업수요	15.5	**15.9**	+2.8%

판매 목표 2023 2024

유 럽

전동차 경쟁력 제고 및 사업 내실 강화 통한 중장기 성장기반 공고화

EV 라인업 확대 및 고객 혜택 강화 통한 EV 대중화 전환기 대응

- EV3 (2024.4분기) 성공적 런칭 기반 B-SUV 시장 공략하여 마켓 커버리지 확대
- 상품 / 금융 경쟁력 제고 및 범유럽 충전 서비스 등 고객 혜택 제고

사업 내실 강화 통한 질적 성장 추진

- 고수익 차종 판매 확대 통한 수익성 제고 지속
- 판매/서비스 만족도 개선 및 판매 체계 정교화 통한 신규 오더 창출

사업역량 다변화 통한 중장기 성장 기반 공고화

- PBV 성공적 런칭 (2026.1분기) 위한 선제적 판매 체계 구축
- 모빌리티 서비스 사업 안정화 및 지속 확대 전개

(단위 : 백만대)	2023	**2024**	전년대비
경제 성장률	0.5%	**0.6%**	+0.1%p
산업수요	14.2	**14.5**	+2.4%

판매 목표

인 도

상품경쟁력 및 브랜드력 강화 기반 판매 모멘텀 확보

주력 모델 상품 경쟁력 강화 및 글로벌 모델 런칭
- 고객 선호 사양 (썬루프, LED 램프류 등) 보강 및 스페셜 에디션 출시
- 글로벌 프리미엄 모델 (EV9, 카니발PE) 런칭으로 브랜드 이미지 향상

신규 딜러 영입 통한 판매 거점 확대 및 딜러 판매역량 강화
- 딜러망 신규 발굴을 통한 시장 커버리지 증대 및 고객 편의성 제고
- SI 2.0 100% 적용 및 딜러 관리/교육 프로그램 개선으로 딜러 내실 강화
- EV 전문 네트워크 확충 및 딜러 충전 인프라 구축 등 전동화 경쟁력 확보

브랜드력 강화(브랜드 High Positioning) 3대 방향성 선정 및 활동 전개
- 환경 친화 브랜드 (CSR 활동 및 그린 워크샵 확대 시행)
- 디자인 1등 브랜드 (인도내 권위 있는 패션쇼 및 MZ세대 타겟 이벤트 시행)
- 첨단기술 선도 브랜드 (동급 최고 첨단 기술 홍보 및 EV 모델 고급 포지셔닝)

(단위 : 백만대)	2023	**2024**	전년대비
경제 성장률	6.7%	**6.4%**	-0.3%p
산업수요	4.1	**4.1**	-

판매 목표 2023 2024

중 국

전동화 전환 본격화 및 사업 역량 제고

신차 모멘텀 활용 판매 개선 및 EV 브랜드 이미지 전환 확산

- 쏘넷 신차 및 EV5 항속형 성공적 런칭 통한 판매 모멘텀 강화
- 핵심딜러 EV 판매/마케팅 지원 강화로 EV 브랜드 전환 가속화

딜러망 재건 및 고객 소통 강화를 통한 사업 안정화

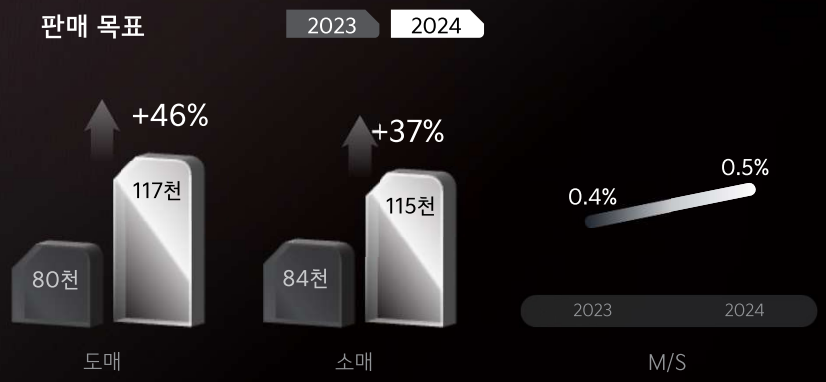
- 기아 글로벌 역량 및 EV 상품 경쟁력 활용 대형 딜러그룹 영입 지속
- 신규 영입 딜러 지원 (코칭/교육/마케팅) 통한 조기 판매 활성화 및 딜러 수익 확보

KCN 수출 확대로 공장 가동률 향상 및 수익성 개선

- '24년 수출 차종 라인업 강화 및 물량 확대

(단위 : 백만대)	2023	**2024**	전년대비
경제 성장률	5.2%	**4.8%**	-0.4%p
산업수요	22.0	**22.4**	+2.2%

판매 목표



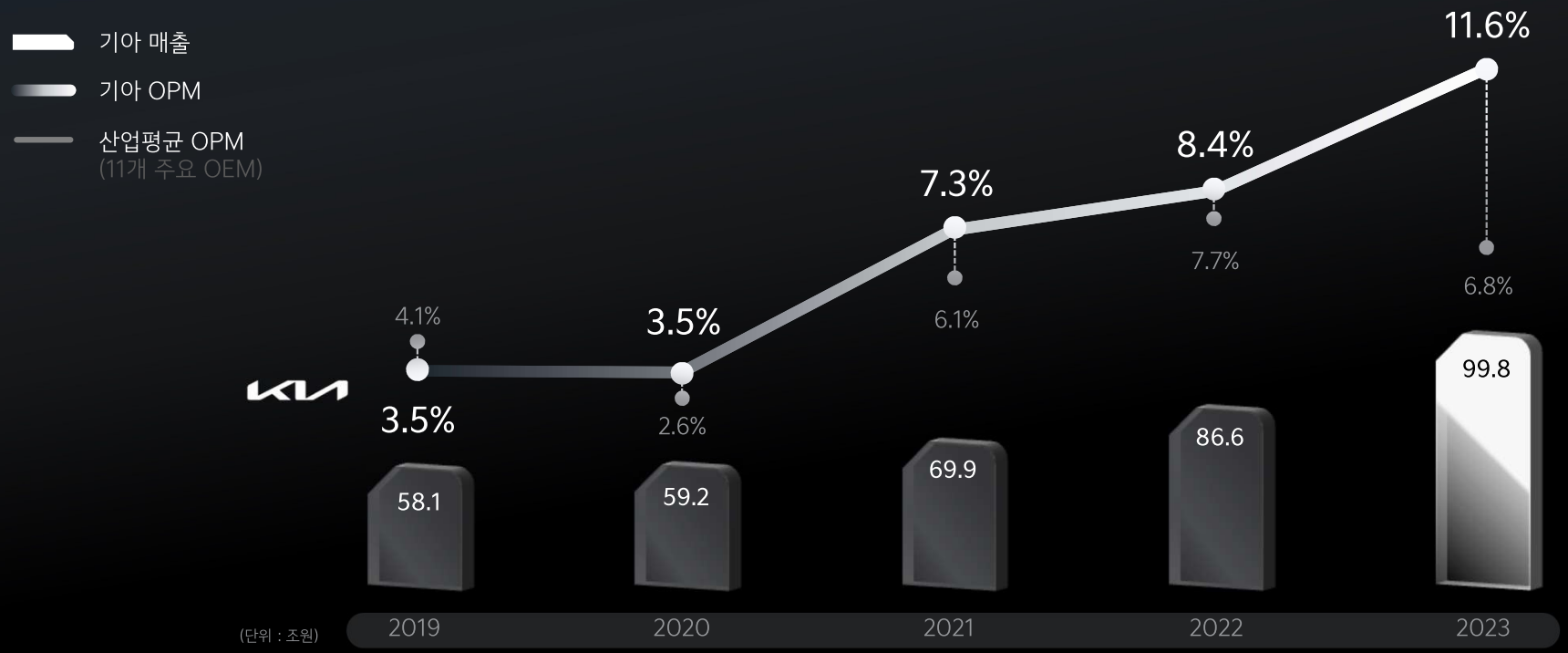
2024년 전략 방향
핵심사업
경쟁력 강화
EV/PBV
고객중심
브랜드 전환 가속화
고객/사람 중심 기업 문화
지속성장
기반 구축
내실경영
(Sustainable Mobility
Solutions Provider)
고객을 향한 지속성장, Kia Transformation

재무 전략

Movement that inspires

2023년 리뷰

'21년 이후 Kia Transformation 통한 매출 성장 및 수익성 개선

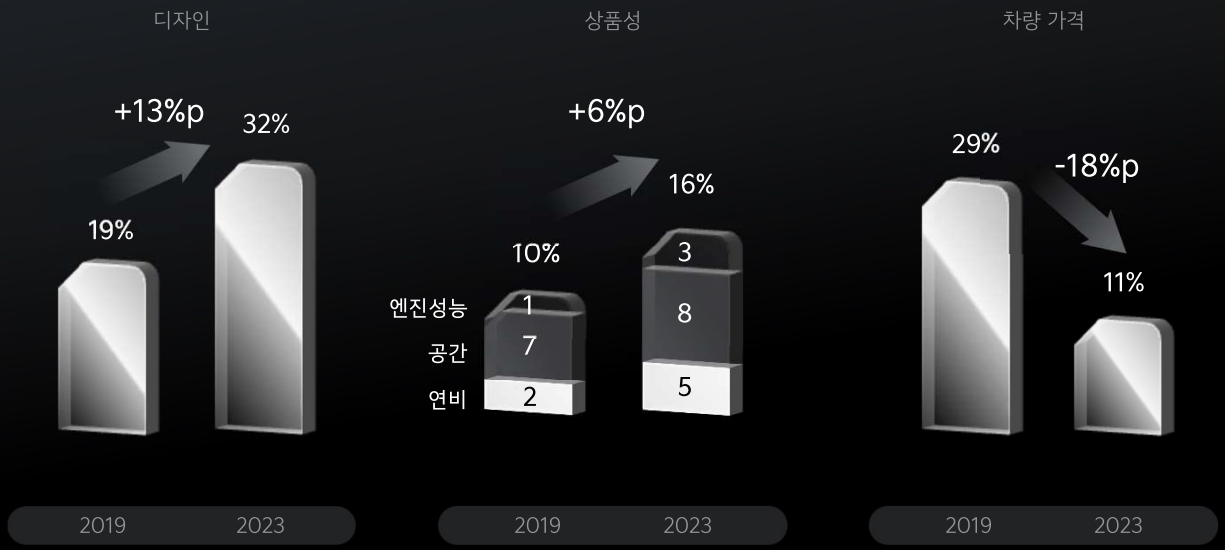


제품 요인

디자인 및 상품성을 인정받으며 제품력 중심 브랜드로 변화

핵심 구매요인(Key Buying Factor) 2019 vs 2023

디자인 및 상품성 중심으로 구매 요인 변화



당사 글로벌 소비자 설문조사
구매요인 1순위 비중

브랜드 포지셔닝 개선

당사 2023 글로벌 브랜드 트래커 조사 기준

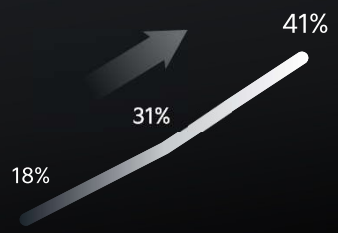
가격 요인

상품 부가가치 개선과 제값받기 정책으로 ASP 큰 폭으로 상승 → 매출 성장 가속화

상품 부가가치 개선

첨단 안전·편의사양 적용 확대

최고 트림 선택율



2019 2021 2023

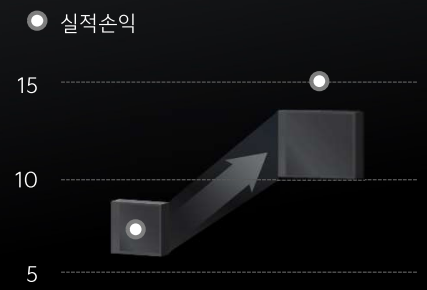
미국 스포티지, 쏘렌토, 텔루라이드 합산 기준

제값받기 정책

목표수익률 기반 가격 정책

목표수익률 상향

(단위 : %)



2019 2023

스포티지, 쏘렌토 합산 기준

수익성 중심 판매 정책

인센티브

2019 2021 2023

해외 법인 합산 대당 기준

ASP 개선

연결 ASP

(단위 : 백만원)

2019 2021 2023

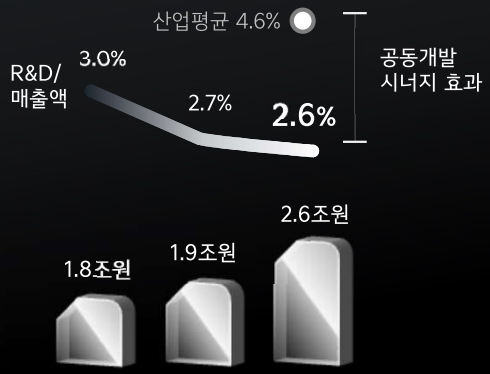
원가 요인

효율적인 비용 관리 역량 바탕으로 원가 경쟁력 확보

효율적인 연구개발비 집행

HMG 플랫폼 및
신기술 공동개발 시너지

R&D 비용

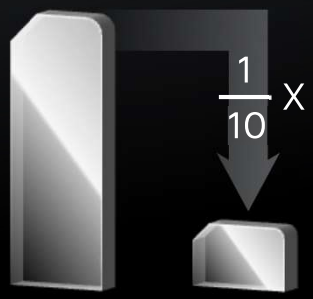


산업평균 : 6개 주요 OEM '23.1~9월 기준

효율적인 투자비 집행

ICE/EV 혼류 생산
체계 구축

설비 투자비



전용 : 광명 EVO Plant,
혼류 : 화성 EV6 투자비 기준

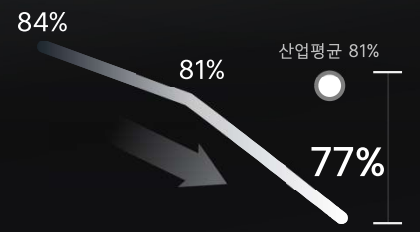
상품 경쟁우위

상품 고도화에 따른
구조적 원가율 하락

원가 개선 구조

원가 경쟁우위

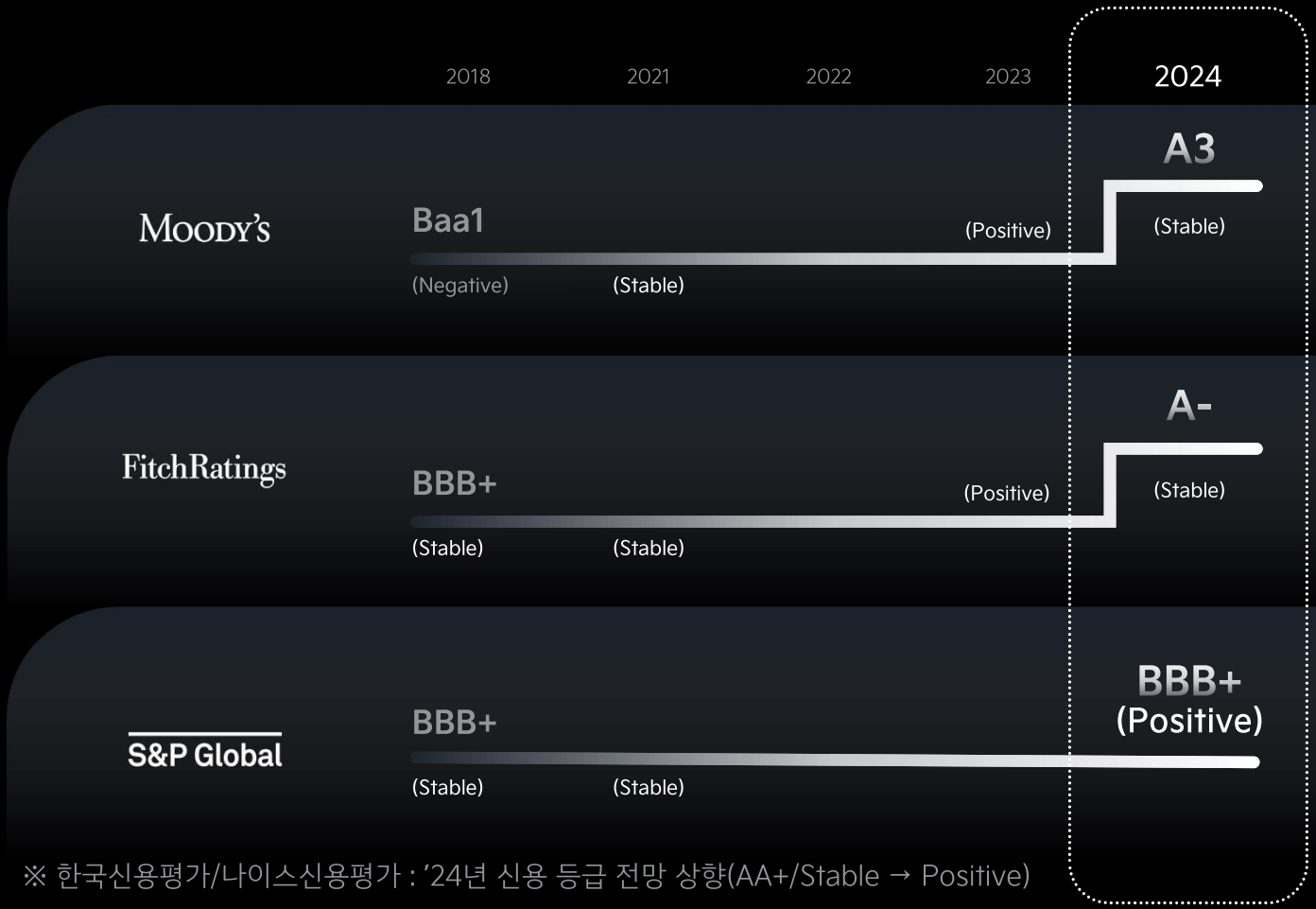
매출원가율



산업평균 : 6개 주요 OEM '23.1~9월 기준

역대 최고 신용 등급 달성

이익 창출 역량 구조적 개선을 입증 받아 글로벌 주요 신용평가사의 신용 등급 상승



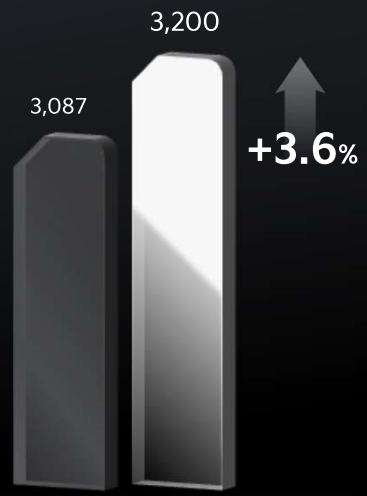
※ 한국신용평가/나이스신용평가 : '24년 신용 등급 전망 상향(AA+/Stable → Positive)

2024년 재무 사업계획

개선된 수익 구조 바탕으로 판매 확대 추진하여 이익 성장 계획

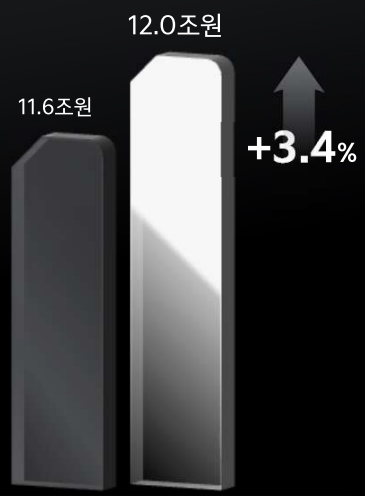
도매판매

(단위 : 천대)

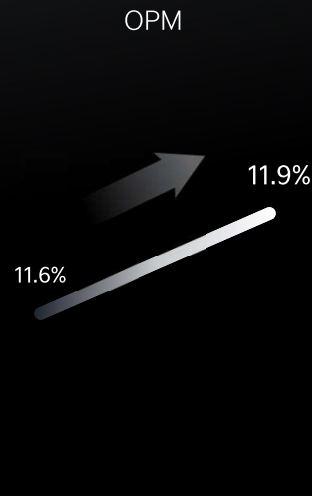


매출액

영업이익



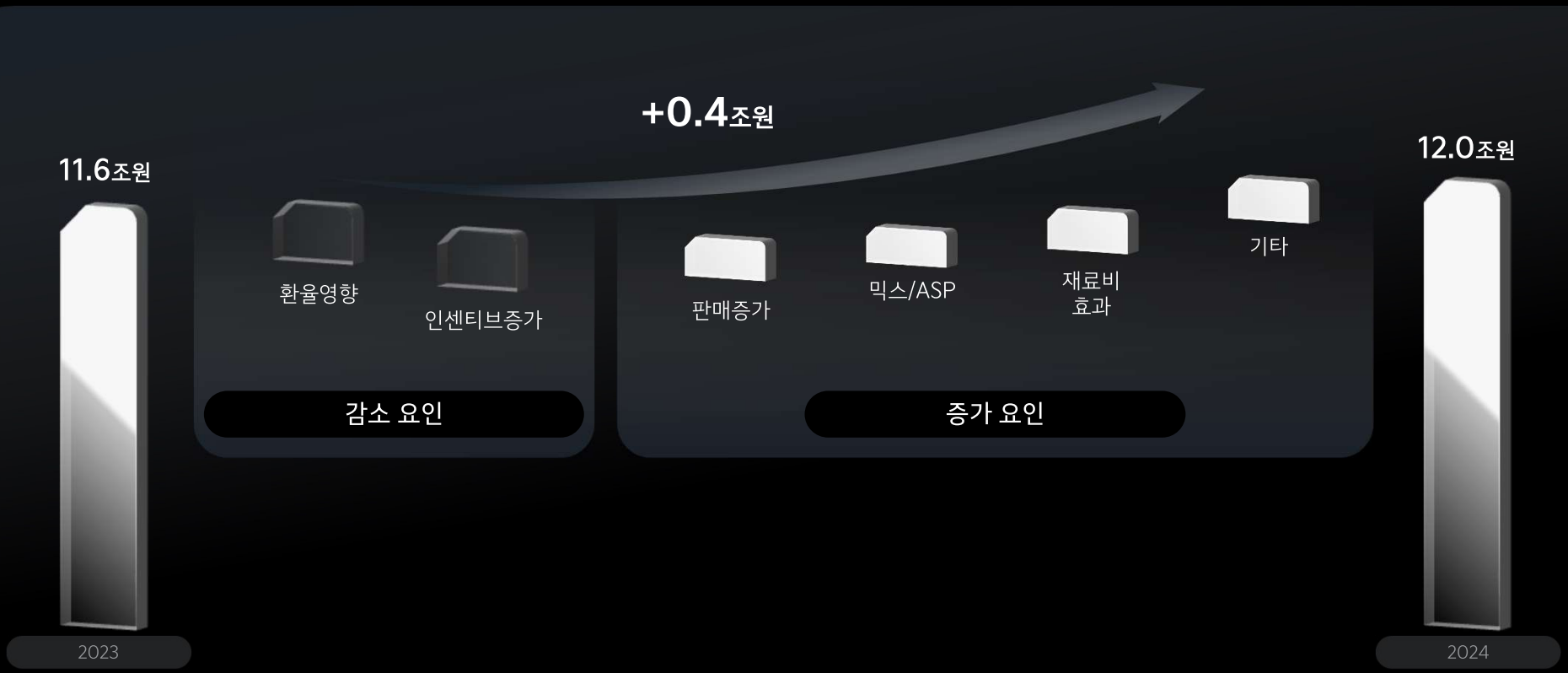
OPM



2024년 영업이익 증가 요인

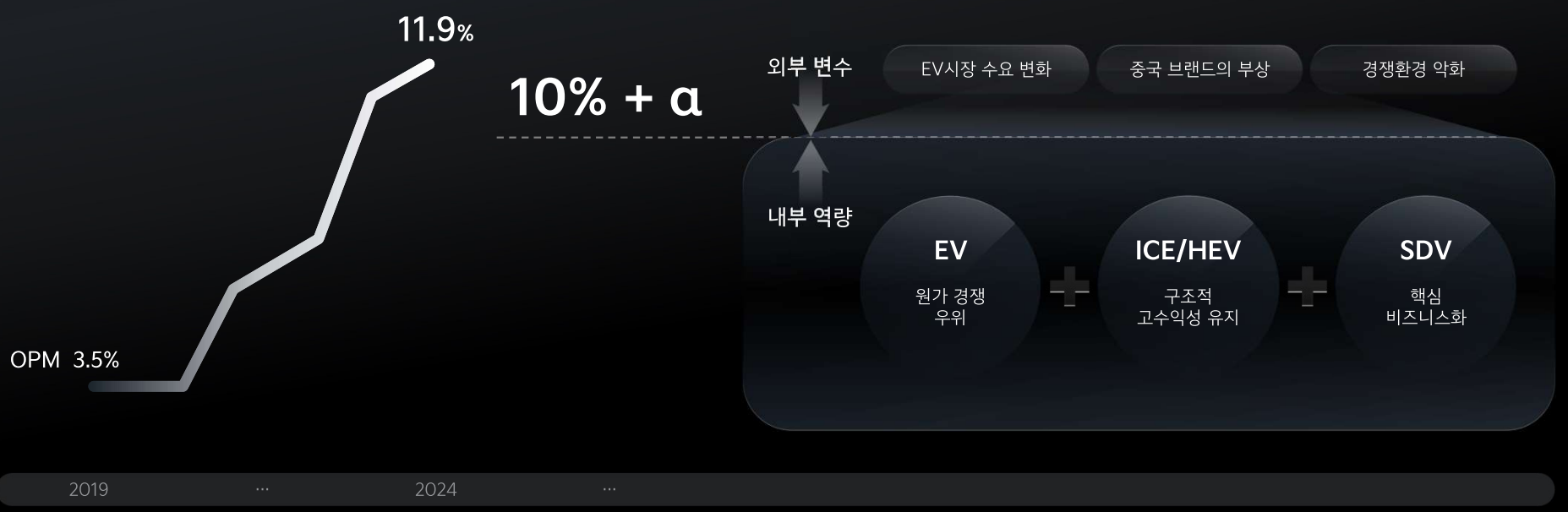
2024년 재무 사업계획

환율과 인센티브 부담에도 불구, 판매 호조와 믹스/ASP 추가 상승 등으로 약 0.4조원의 영업이익 증가 전망



중장기 수익성 목표

내부 역량 바탕으로 지속 가능 수익성 목표 10%+α 설정

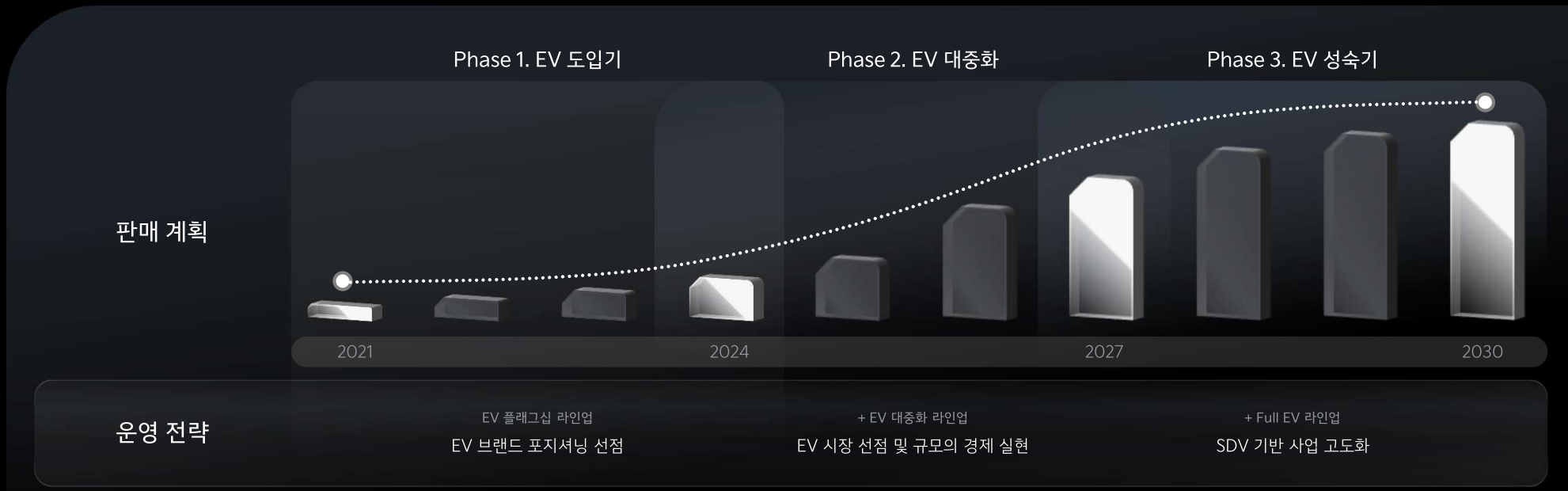


중장기 수익성 유지방안 ❶ • • •

중장기 수익성 목표

EV시장 수요 변화에 따른 EV 운영 전략

EV 대중화 라인업 출시하여 시장 선점 추진 → EV 성숙기 수익성 확대 기반 마련



EV시장 수요 변화에 따른 EV 운영 전략

EV 대중화 라인업 출시하여 시장 선점 추진 → EV 성숙기 수익성 확대 기반 마련

※ 내수 사양 기준

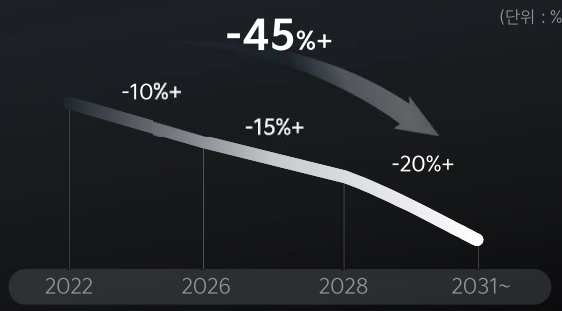
• 중장기 수익성 유지방안 ❷ • •

중장기 수익성 목표

EV 원가 절감

사양 최적화, 기술 혁신 등 전방위적 원가절감 추진하여 EV 수익성 개선 가속화

PE 원가 절감 계획



* 원재료비 '20년 3분기 불변가격기준

권역별 배터리 공급 Pool 확대

차량 경량화 및 배터리 효율성 개선

'22년 대비 **PE 원가 -45%+**

* PE(Power Electronics) : 배터리, 모터, ICCU 등

배터리 다각화

LFP배터리 활용

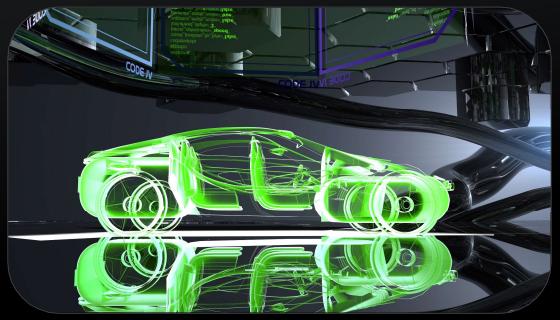
폼팩터 다변화

보급형, 저가형 성능 최적화

차세대 플랫폼 기반 폼팩터 다변화

NCM 대비 **배터리 원가 -10 ~ -20%**

차세대 EV 플랫폼 개발



IMA 기반 부품 및 시스템 복잡성 축소

차종 커버리지 확대로 공용화율 증가

기존 대비 **PE 外 부품 원가 -10 ~ -20%**

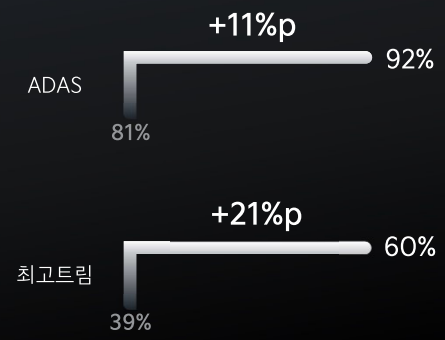
* IMA : Integrated Modular Architecture, 통합 모듈러 아키텍처

HEV 수익성 강화

HEV 프리미엄 수요 대응하는 판매 확대 및 원가 절감 통해 두 자릿수 수익성 달성 → 판매 비중 확대 통해 규모의 경제 효과 강화

HEV 프리미엄

높은 트림/옵션 선택율

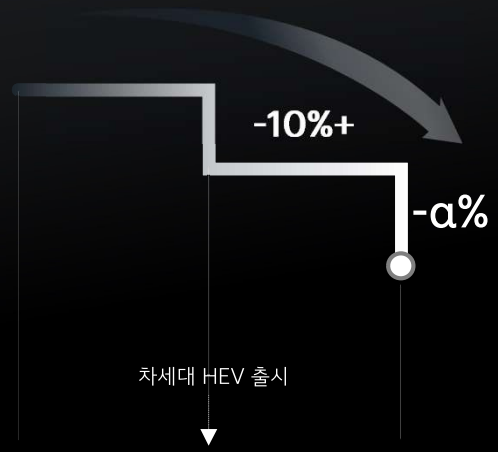


ICE HEV

※ 2023년 내수 쏘렌토 기준

HEV 시스템 원가 절감

사양 최적화 및 원단위 효율화



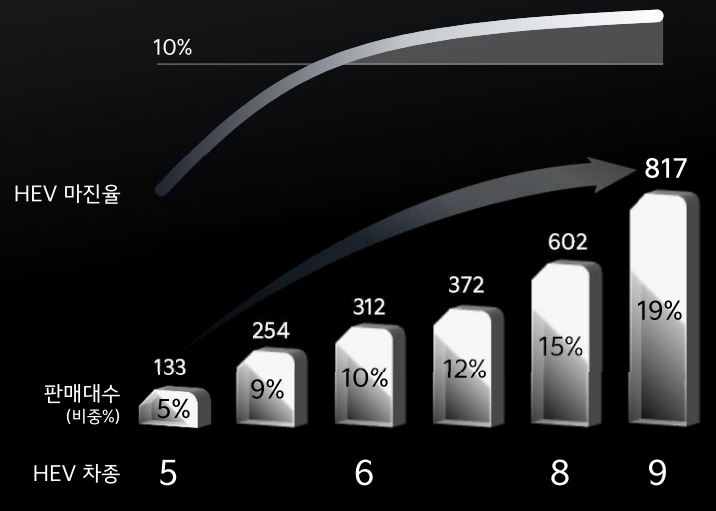
2021 2025 2030

※ HEV시스템 : 엔진, 변속기, 모터 등

규모의 경제

신규 라인업 추가

(단위 : 천대)



2021 2022 2023 2024 2027 2030

SDV 기반 사업 영역 확대

FoD 서비스 확장 및 SDV 개발 통해 SW 신규 수익원 창출

SDV 핵심 기술 및 서비스 영역 확장

* SDV : Software Defined Vehicle
* E/E 아키텍처 : Electrical/Electronics Architecture

FoD 사업계획

	'23년	'24~'25년	'26년~'30년
단 계	런칭(EV9)	서비스확장	핵심비즈니스화
수요상품	파일럿	엔터테인먼트	Data기반 서비스
적용대수	10만대	250만대↑	1,000만대↑

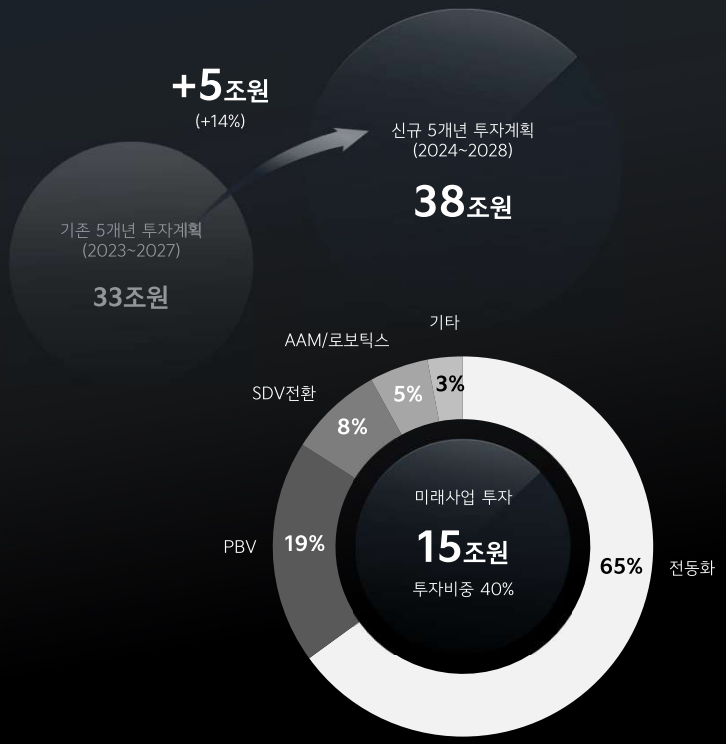
(초기)
FoD
고객경험 확대

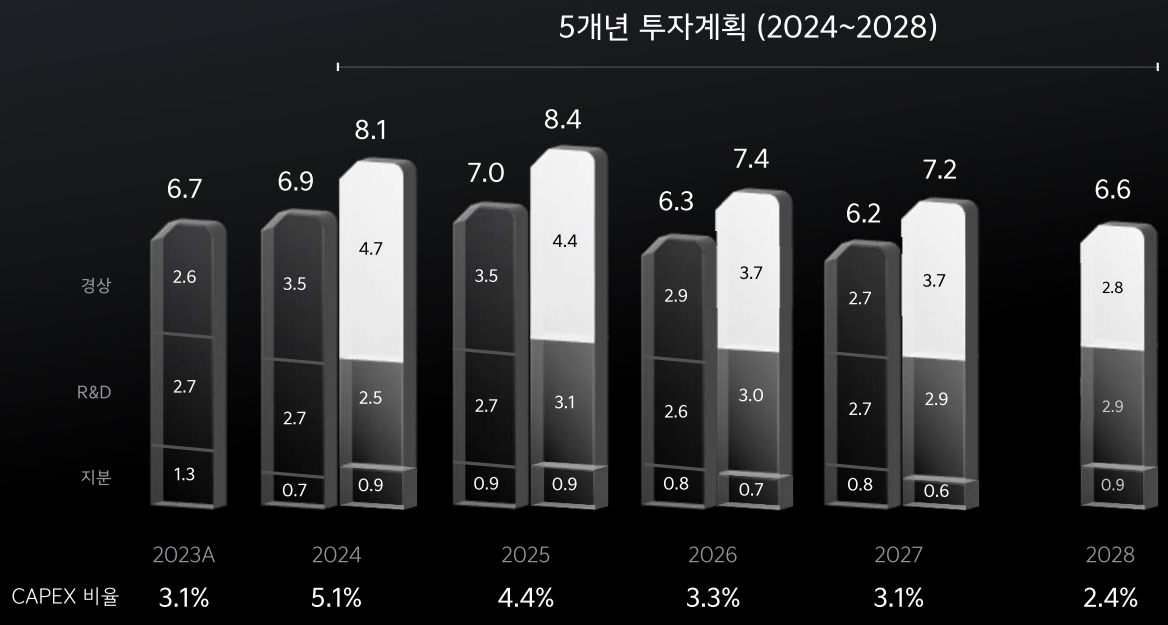
('26년~)
SDV 기반
SW 수익 본격화

* FoD : Feature on Demand

중장기 투자 계획

사업 전환을 위한 미래 투자 가속화





주주 환원 정책

수익성 개선에 따른 현금 환원율 확대 추진

배당성향

20~35%

당기순이익 기준

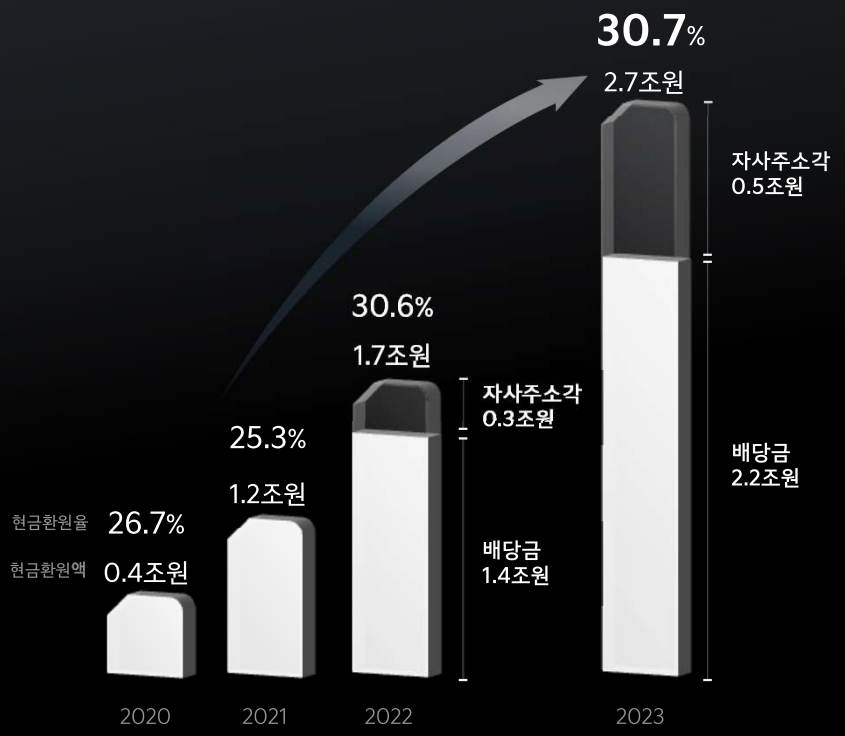
자사주 매입

5년 중장기 계획('24년~)

5천억 연간 매입규모

50% 자사주 소각

+50% 추가 소각 추진
('24.3분기 누계 재무목표 달성 시)



Disclaimer

본 자료에는 일정한 "장래예측진술(forward-looking statements)"이 포함되어 있고, 이러한 장래예측진술은 경영진의 현재 기대 또는 생각, 계획은 물론 현재 경영진들에게 제공된 정보를 토대로 가정한 사항들에 기초하여 이루어진 것입니다.

위 장래예측진술은 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, "전망", "추진", "계획", "전략" 등과 같은 단어를 포함하여 표현되었습니다.

위 장래예측진술은 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있고, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 장래예측진술에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

또한, 향후 전망은 본 자료의 작성일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경될 수 있습니다.

새로운 정보, 미래의 사건 기타 원인이 발생한다고 하여, 회사가 장래예측진술을 보완하거나 보충할 어떠한 의무도 부담하지 않습니다.