

[기아]기아, 지금이 매수 타이밍일까? 1분기 실적이 말해주는 힌트(2024년_1Q)

종목명 : 기아 (000270)

컨콜일 : 24년 4월 넷째주

Key points

📌 핵심 결론

- 견고한 믹스 개선과 원가 절감, 환율 효과로 사상 최대 분기 영업이익 달성

NEW 이번 콜 신규 업데이트 포인트

- 1분기 글로벌 EV 수요 둔화 속 하이브리드 및 ICE 중심 믹스 개선
- 영업이익률 13.1% 기록하며 사상 최대 실적 경신
- EV3, EV4 등 전기차 신모델 출시 일정 및 전략적 대응 계획 언급

1. 주가 상승 모멘텀

- 원자재 가격 하향 안정화로 재료비 감소 효과 (4,650억 원 개선)
- RV, 하이브리드 중심 믹스 개선 및 북미 판매 확대
- 우호적 환율 효과에 따른 ASP 상승 및 손익 개선

2. 주가 하락 리스크

- 미국·유럽 EV 수요 둔화 지속 및 전기차 시장 경쟁 심화
- 인도 시장 모델 노후화 및 경쟁 심화로 판매 부진
- 인센티브 증가 및 판매보증비 증가로 일부 수익성 부담 요인 존재

3. 이번 콜 핵심 내용 한눈에 보기

3.1. 실적 변화 요인

- 글로벌 판매 감소(-1.2%)에도 불구하고, ASP 상승(+12.2%)과 믹스 개선으로 매출 증가
- 인센티브와 비용 증가에도 믹스·가격·재료비·환율 효과로 영업이익 증가

3.2. 믹스/수주/가동/비용 등 핵심 드라이버

- RV, 하이브리드 판매 확대 / 고수익 차종 중심 믹스 개선
- 북미 중심 수출 증가 / 판매 단가 상승 유지
- 원자재 가격 하락, 환율 효과 등 비용 구조 우호적

3.3. 다음 분기/향후 일정(모델/양산/투자/거점)

- EV3: 6월 국내 양산 예정, 사전 계약 가격 공개 예정
- 인도: GT-라인 확대 및 딜러망 확충 → 하반기 개선 기대
- 2분기 도매 판매 80만 대 이상 예상 → 손익 환경 개선 전망

4. 실적 현황

4.1. 분기 실적 현황

- 매출액: 26조 2,130억 원 (+10.6% YoY)
- 영업이익: 3조 4,260억 원 (+19.2% YoY) → 분기 기준 사상 최대
- 영업이익률: 13.1%
- 당기순이익: +32.5% YoY

4.2. 사업부별 실적

- 북미/유럽: 도매 판매 각각 +3.6%, +2.5%

- 인도/중동: 각각 -10% 이상 감소 (경쟁 및 물류 영향)

4.3. 실적 요약

- ASP: 3,610만 원 (+12.2%)
- 믹스 개선: RV/하이브리드 중심, 트림 업그레이드 효과
- 주요 손익 영향: 인센티브 증가(-2,850억), 비용 상승(-3,490억), 재료비↓(+4,650억), 환율 효과(+3,080억)

4.4.재무 현황

- 총자산: 83조 6,290억 원
- 자기자본: 47조 2,850억 원
- 부채비율: 76.9% (배당금 제외 시 72.2%)

5. 사업 추진 현황 및 전망

5.1. 시장 현황(업황)

- EV 수요 정체, 하이브리드 및 ICE 회복세
- 글로벌 경기 불확실성(금리, 지정학 이슈 등) 지속

5.2. 신사업 진행 상황

- EV3, EV4 등 전동화 모델 확장 예정
- EV '제값 받기' 정책 유지

5.3. 투자 계획

- 인도: GT-라인 보강, 딜러십 확충 등 공급망/판매망 강화

5.4. 생산/거점/내재화/증설 관련 내용

- EV3: 6월 국내 양산
 - 미국·국내 일부 공장 EV 전환에 따라 기존 모델(K5, 리오) 생산 중단
-

6. 회사 소개

6.1. 사업소개

- 글로벌 완성차 제조기업, ICE 및 전동화 차량 제조

6.2. 밸류체인 및 고객사

- 전 세계 판매망 보유, 북미·유럽 중심 RV·하이브리드 강세

6.3. 핵심 경쟁력

- RV 및 하이브리드 중심 제품 믹스
- 효율적인 비용 관리 및 수익성 확보 능력
- 글로벌 생산거점 활용 통한 시장 대응력

7. Q&A

Q. 현대차 대비 판매보증비 증가폭이 낮은 이유 및 재료비 감소 항목은? EV3, EV4의 구체 스펙 및 가격 공개 일정은?

A. 기말 환율 상승에 따른 총당금 적립 영향으로 약 1,000억 원 증가. 재료비는 배터리 셀, 팔라듐, 로듐 등 귀금속 가격 하향 안정화가 주요 요인. EV3는 6월 국내 양산 예정이며, 양산 전 사전 계약 가격 공개 계획.

Q. 외부 데이터상 미국 인센티브 증가와 내부 데이터 괴리 이유? MS(점유율)와 수익성 중 집중 전략은?

A. 외부기관의 샘플링 방식 및 리스 관련 IRA 혜택 처리방식 차이로 괴리 발생. 인센티브는 전략적으로 운용하며, 하이브리드/ICE는 낮은 재고로 수익성 유지. 점유율과 수익성 모두 최적화 추구 중.

Q. 2분기 성수기 진입에 따른 볼륨 증가와 전기차 수익성은?

A. 2분기 도매 판매 약 80만 대 이상으로 손익 환경 개선 전망. 친환경차는 EV 두 자릿수 근접, 하이브리드는 ICE 수준 수익성으로 전체 두 자릿수 수익성 달성.