

기아 (000270)

CID 2026 Review: 기다리면 복이 온다

당사는 04.09 개최된 기아 CID 발표 내용을 1) 판매 가이드스, 2) SDV, 자율주행 개발 현황, 3) Boston Dynamics 제품 개발 현황 및 시너지, 4) 26-30 재무 계획 가이드스 등으로 나누어 정리해보았고, 각 발표 내용의 의의 또한 뒷장에서 간단히 살펴보았다.

[자동차 PT/지역별 도매판매 가이드스]

기아는 2030년 도매판매 413만대, 글로벌 시장 점유율 4.5%를 목표함을 발표.

- ① HEV: 2030년 기준 115만대 판매 목표 (ICE 198만대). EV 전환 전수요 대응 위해 10개 신규 차종 발표 예정 (셀토스, 텔룰라이드, K4 HEV 포함)
- ② EV: 2030년 기준 100만대 판매 목표 및 글로벌 M/S 3.8% 목표. EV2, 시로스 EV 등과 같은 소형 전기차 볼륨 모델을 중심으로 성장 전망.
- ③ PBV: 2030년 기준 23만대 판매 목표. 유럽 및 국내 시장을 핵심 지역으로 설정했고, 2027년 PV7, 2029년 PV9로 라인업 확대할 예정에 있음.

기아는 2030년 지역별 도매 판매 전망 및 성장 전략은 아래와 같이 제시함.

- ① 미국: 2030년 102만대 판매 및 HEV 판매 비중 47% 목표. 이를 위해 b-Compact SUV, Mid-Size SUV, 픽업트럭 등의 차급 위주 판매 전략 수립.
- ② 서유럽: 2030년 기준 75만대 판매 및 EV 판매 비중 50% 목표. 이를 위해 볼륨 모델을 중심으로 한 EV 풀 라인업 구축, PBV 수요 대응에 나설 예정.
- ③ 신흥시장: 2030년 기준 148만대 판매 목표. 중남미 시장 공략을 위한 전략 차종 개발, 아중동 CKD 공장 활용을 통한 차량 원가 개선에 나설 전망.

[SDV 및 자율주행 개발 현황]

박민우 신임 AVP 본부장 및 42Dot 사장이 연사로 참가해 개발 현황 공유.

- ① SDV: SDV 아키텍처 CODA, 인포테인먼트 플랫폼 Ploes Connect로 구성됨. 2027년까지 양산 준비를 완료해 2028년 고객 인도를 목표로 함.
- ② 자율주행: Go to Market (글로벌 업체와 협력을 통한 빠른 상용화), 핵심 기술 내재화 (자체 개발)을 등을 통한 투트랙 전략 발표. 2029년 초 도심주행이 가능한 L2++, 2030년 L4 로보택시를 각 양산 적용 목표.

[Boston Dynamics 제품 개발 현황]

Zachary Jackowski Boston Dynamics 개발 총괄의 Atlas 개발 현황 발표.

- ① Atlas 양산 관련 내용: 2028년 연 3만대 CAPA 공장 건설 계획 유지. 기아 또한 생산 과정에 참여할 것을 확인했고, 현대모비스 액추에이터 공급 확인.
- ② Google, nVIDIA 협력 현황: 각 업체 간의 역할은 소프트웨어 내에서도 구분되어 충돌 발생하지 않음을 확인. 로열티 관련 내용은 공개하지 않음.

[2026~2030 재무 사업 계획 및 총평]

기아는 2026년 매출액 122.3조원, 영업이익 8.3% 등의 가이드스를 제시했고, 이를 위해 1) 신차 출시, HEV 믹스 개선 2) TMED-II, 차세대 전기차 플랫폼을 통한 원가 절감, 3) 공급망 현지화, 스마트 팩토리를 통한 생산성 증대에 집중할 것임을 밝혔다.

HEV 경쟁력에 따른 높은 수익성, EV 풀라인업을 통한 수요 둔화 국면 돌파 우위 등의 내용은 이미 시장이 알고 있는 기아의 강점이다. 반면 시장이 기대한 자율주행과 Boston Dynamics와의 시너지 부문의 새로운 내용이 많지 않았음은 분명하다. 그럼에도 각 사업 방향성은 올바르게 설정되어 있음을 확인할 수 있었고, 이에 SDV 및 자율주행, Boston Dynamics 등의 사업 로드맵의 중간 성과를 기다리고자 한다.

Company Brief

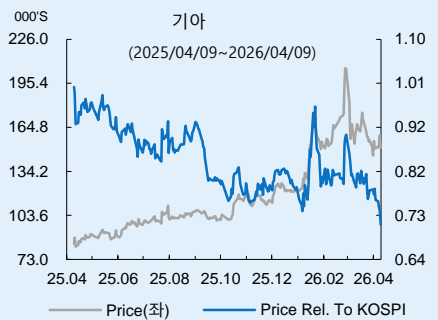
Buy (Maintain)

목표주가(12M)	240,000원(유지)
증가(2026.04.09)	150,500원
상승여력	59.5%

Stock Indicator	
자본금	2,139십억원
발행주식수	39,041만주
시가총액	58,757십억원
외국인지분율	38.7%
52주 주가	82,000~206,000원
60일평균거래량	1,758,300주
60일평균거래대금	291.1십억원

주가수익률(%)	1M	3M	6M	12M
절대수익률	-6.5	13.0	49.6	70.6
상대수익률	-11.0	-13.0	-10.4	-65.7

Price Trend



FY	2025	2026E	2027E	2028E
매출액(십억원)	115,000	119,613	125,658	132,186
영업이익(십억원)	9,088	9,776	10,594	11,703
순이익(십억원)	7,620	7,994	8,629	9,450
EPS(원)	19,161	20,103	21,698	23,762
BPS(원)	158,240	177,028	197,411	219,858
PER(배)	6.4	7.5	6.9	6.3
PBR(배)	0.8	0.9	0.8	0.7
ROE(%)	12.8	12.0	11.6	11.4
배당수익률(%)	5.3	4.3	4.3	4.3
EV/EBITDA(배)	2.3	2.7	2.4	1.9

주: K-IFRS 연결 요약 재무제표

[자동차/로보틱스]

이상수 2122-9197 sang.su@imfnsec.com

기아 CID 2026 - 자동차 (1) HEV

기아는 글로벌 자동차 산업 수요 및 동사 성장력의 축을 HEV로 다시금 명확하게 제시했다. 글로벌 ICE 산업 수요는 감소하고 있는데, 해당 수요는 EV와 HEV로 나뉘어져 이동할 수밖에 없다. 그런데 북미를 중심으로 EV 수요가 크게 둔화되고 있고, 유럽의 경우 CO2 규제가 존재해 다른 지역 대비 EV 수요가 성장성이 높긴 하나 시장 기대를 하회하고 있다. 이런 상황에서 HEV 차량은 EV 전환의 가교 역할로서 크게 시장의 주목을 받고 있는 것이다 (2030년 기준 HEV 글로벌 산업 수요 2,720만대, 30% 비중) 기아는 2030년까지 총 10개 가량의 신규 HEV 모델을 공개할 계획이다 (2026년 초 공개한 셀토스, 텔룰라이드, K4 HEV 포함). 10개 차종에는 2030년 목표하고 있는 미국 시장 전용 HEV 픽업트럭을 포함되고, 이를 기점으로 HEV 풀라인업이 갖춰지는 것이다.

그림1. 기아 CID 2026 자동차 HEV 발표 내용



자료: 기아, iM증권 리서치본부

기아 CID 2026 - 자동차 (2) EV

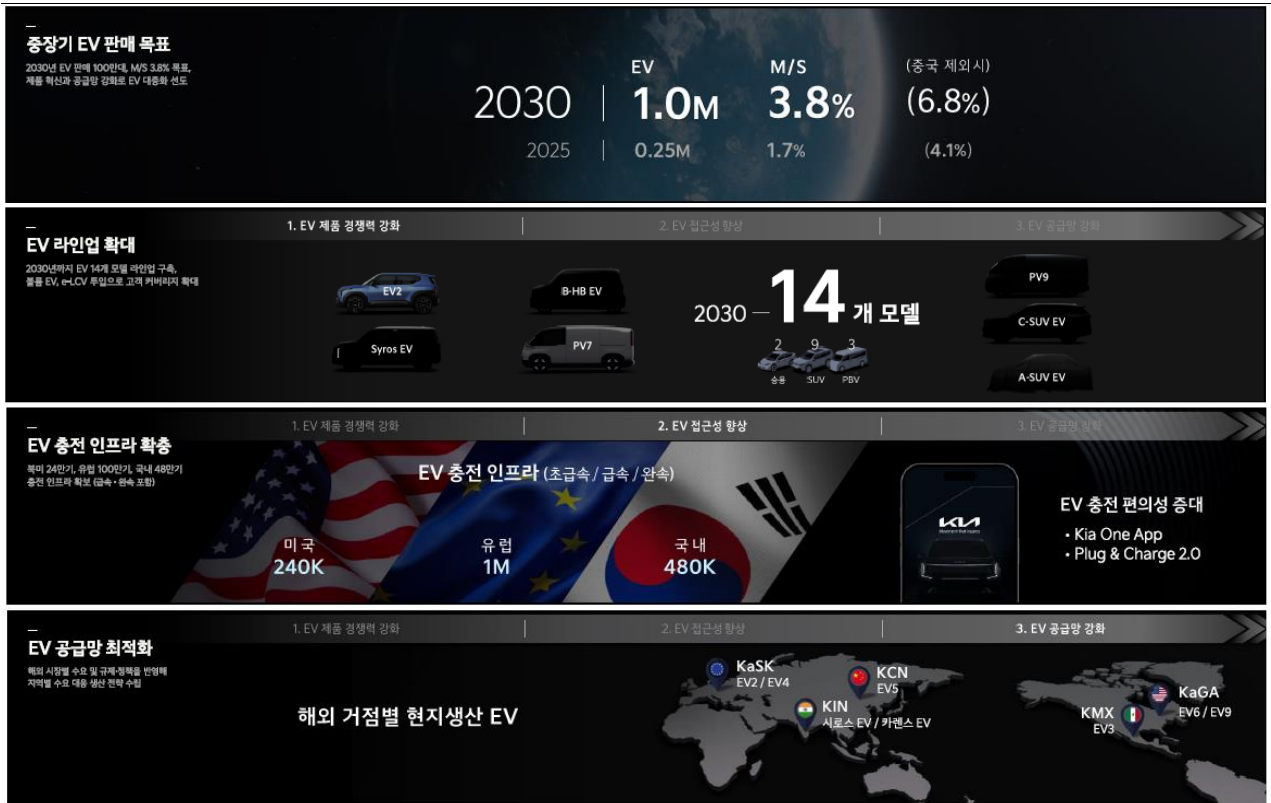
기아는 현재까지의 EV 시장이 수용성이 높은 얼리어답터 중심으로 성장해왔다고 언급했다. 이는 결국 현재 글로벌 EV 캐즘 너머에는 대중 소비자를 공략하기 위한 EV 전략이 필요함을 시사한다. 기아는 EV 대중화를 위한 세 가지 전략을 제시했고, 이에 근거한 2030년 EV 도매판매 100만대, 글로벌 시장 점유율 3.8% 가이드언스를 시장에 공유했다.

첫째, EV 라인업 확대이다. 2026년의 EV2, Syros EV를 기점으로 2027년부터 B-HB 등 소형 해치백 차량 등과 같은 볼륨 모델을 순차적으로 공개할 예정이다. 이를 통해 2030년 기준 약 14개 가량의 EV 라인업을 확보할 계획이다 (PBV 라인업 포함).

둘째, 접근성 향상이다. 많은 소비자들이 EV 차량 구매를 주저하는 첫 번째 이유는 가격일지 모르나, 분명 충전 인프라의 부재는 EV 시장 확대를 가로막는 큰 병목 중 하나이다. 기아는 이를 위해 완속을 포함한 전체 충전 인프라 기준 북미 24만기, 국내 48만기, 유럽 100만개로 이미 확대했고, 이를 각 권역별 충전 관련 파트너 업체와 추가적으로 확대해 나갈 예정이다.

셋째, 공급망 강화이다. 먼저 국내 EV 전용 공장인 광명, 화성 EVO Plant에서 생산 대수 확대 및 효율성 증대에 나설 것이며, 이를 통해 볼륨 모델 가격 경쟁력을 확보할 계획이다. 또한 권역별로 유럽: 소형 EV 볼륨 모델 판매 집중 (EV2, EV4), 북미 (EV6, EV9), 신홍시장 (지역 전략 EV) 등 맞춤 생산 전략을 가져갈 것으로 밝혔다.

그림2. 기아 CID 2026 자동차 EV 발표 내용



자료: 기아, iM증권 리서치본부

기아 CID 2026 - 자동차 (3) PBV

기아는 기존의 ICE 기반의 LCV 차량이 가지는 한계 (소품종 대량생산 체제의 한계로 다양한 고객 요구를 충족시키지 못하고, 이는 개별 고객 단의 외부업체 의존의 결과로 연결)를 극복하기 위해 25.08 PV5 카고 롱, 패신저 모델 국내 판매를 이미 시작했고, 금번 행사에서 구체적인 성장 전략을 공유했다. **26년 오픈베드, 카고 컴팩트 등 PV5 파생 모델 출시를 예정하고 있으며, 더 나아가 PV7, PV9 상위 트림 차량 또한 순차적으로 공개될 전망이다.** 기아는 2030년 PBV 23만대 판매를 목표하고 있고, PBV 지역별 판매 가이드선스 중 유럽 판매 비중이 절반에 가까워 향후 글로벌 판매에 따른 믹스 개선에 대한 기여 또한 가능할 것으로 보인다. 기아의 PBV 차량은 화성에 위치한 전용 공장인 화성 이보 플랜트에서 생산될 것이며, 현재 디자인 캐파는 약 35만대 수준이다.

기아의 PBV 차량을 가장 잘 설명할 수 있는 한 단어는 바로 **Flexible Body System**이다. 이는 샤시를 포함한 기본 바디 이외 도어, 외장 등을 모듈화 해 다양한 차량 사양을 보다 수월하게 생산할 수 있다는 장점을 가지고 있다. 실제로 기아 PV5의 경우 세부 차종이 모두 전면부와 후면부 1열 구조를 공유하고, 다양한 후면부를 모듈화해 총 16개 차종까지 확대 가능한 플랫폼이다. 기아는 오랜 기간 봉고를 통해 이와 같은 가변식 플랫폼과 관련한 경쟁력을 쌓아왔다. 과거 봉고에서 관찰되었던 플랫폼 공유에 따른 고정비 절감 효과를 가져갈 수 있을 것이고, 다품종 소량 생산체제에 따른 높은 대당 이익 또한 기대된다. 단순한 상용차량이 아니라, 미니밴을 포함한 다양한 목적성을 가지고 있다는 점도 특징이다. 현재 판매중인 PV5만 보더라도. 프리미엄 미니밴부터 냉동탑차에 이르는 차종을 제공한다. 출시가 예정된 PV7, PV9가 추가된다면 그 범위는 더 커질 전망이다. 이를 통해 PBV는 현재 기아가 판매중인 카니발, 봉고를 아우르는 차량이 될 가능성이 높고, 기아만의 색깔을 여실히 보여줄 수 있을 것이다.

그림3. 기아의 PBV 라인업: PV5, PV7, PV9 등으로 구성됨



자료: 기아, iM증권 리서치본부

그림4. PBV 라인업은 사용자의 선호에 따라 Passenger~ Cargo 등의 베리에이션 모델로 변화 가능



각 라인업별로는 다양한 베리에이션을 제공할 예정이며, 2025년에 출시한 PV5는 패신저, 카고, 샤시캡 3가지 기본 모델로 구성했습니다.

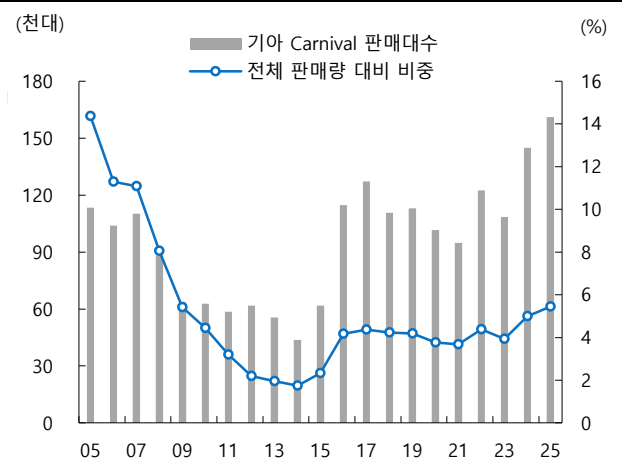
자료: 기아, iM증권 리서치본부

그림5. 기아 PBV의 Flexible Body System



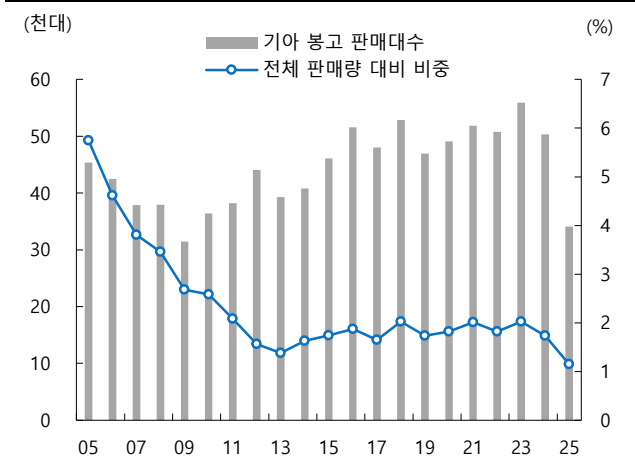
자료: 기아, iM증권 리서치본부

그림6. 기아 Carnival 판매대수 및 전체 판매량 대비 비중: PBV를 통한 다목적 차량 판매 확대에 나설 것



자료: Marklines, iM증권 리서치본부

그림7. 기아 Bongo 판매대수 및 전체 판매량 대비 비중: PBV를 통한 상용 차량 판매 확대에 나설 것



자료: Marklines, iM증권 리서치본부

기아 CID 2026 - 자동차 (4) 지역별 가이드نس

요약 페이지에서 작성한 기아의 지역별 2030년 도매판매 가이드نس 및 성장 전략에 대해서 좀 더 자세히 아래와 같이 정리했다.

미국의 2030년 산업 수요는 1,650만대 수준에서 정체될 것으로 전망되나, 기아는 이런 상황에서도 HEV의 높은 성장성을 전망하고 있다 (2030년 산업 수요 중 40%가 HEV로 구성 예상). 이에 기아는 **2030년 미국 도매 판매 102만대, HEV 판매 비중 47%, 시장 점유율 6.2%** 등의 가이드نس를 제시했다. 이를 위해 1) 2030년까지 HEV 차종 8개로 확대 (2027년 K5 HEV, 2028년 K4 HEV, 2030년 신규 픽업 트럭 HEV), 2) 북미 현지 생산 비중 67%로 상향 (2025년 기준 56%), 3) 주요 차급별 주력 모델 집중 (Sub-Compact: 스포티지, Mid-Size: 텔룰라이드, Entry SUV: 셀토스, 픽업 트럭: 타스만 외 신규 차종) 등의 성장 전략을 발표했다.

유럽 (서유럽)의 2030년 산업수요는 소폭 성장할 것으로 전망되는데, 기아는 최근 EU의 CO2 규제 완화 기조에 따라 HEV 수요 확대를 전망하고 있다 (2030년 산업 수요 기준 HEV 23%, EV 43%). 이에 기아는 **2030년 서유럽 도매판매 75만대, EV 판매 비중 66%, HEV 판매 비중 17%, 시장 점유율 4.8%** 등의 가이드نس를 제시했다. 이를 위해 1) EV4와 B-HB EV (출시 예정 차종) 등의 일반 승용, EV5, C-SUV EV (출시 예정) 등의 SUV-C 세그먼트 차량과 같이 볼륨 모델을 확대하고, 2) EV 전환을 가속화하기 위한 엔트리 모델과 B-SUV 판매에도 본격적으로 나설 것이며 (EV3, EV2), 3) PBV 모델을 통한 eLCV 시장 수요를 대응할 계획이다.

신흥시장의 2030년 산업 수요는 2,240만대로 전망되는데, 기아는 **2030년 신흥시장 도매판매 148만대, 시장 점유율 6.6%** 등의 가이드نس를 제시했다. 이를 위해 1) 지역별 특화 전략을 추진하고 (중남미: 현지 특화 모델 출시, 아중동: 성장성이 높은 아프리카 시장에 집중, CIS: CKD 공장 활용), 2) 인도 시장에서의 성장 (**2030년 인도 도매판매 41만대, 7.6% 시장 점유율 가이드نس**)을 보여줄 계획이다. 특히 신흥시장의 경우 B-SUV가 최대 볼륨 모델인만큼, 셀토스와 쏘넛 판매 확대에 집중할 계획임을 밝혔다.

그림8. 기아 CID 2026 자동차 지역별 판매 가이드نس 발표 내용



자료: 기아, iM증권 리서치본부

기아 2026 CID - SDV 및 자율주행

기아는 두 트랙으로 구성되는 SDV, 자율주행 개발 전략을 발표했다 (Track 1: 글로벌 파트너십을 통한 빠른 상용화, 검증된 자율주행 솔루션 업체와 협력을 통해 기술 표준 확립, 이를 기반으로 한 양산 차량에서 데이터를 빠르게 수집하겠다는 계산. Track 2: 기존 현대차그룹의 자율주행 기술과 Track 1으로부터 수집한 데이터로 자체 E2E 모델을 고도화). 또한 2027년 말까지 SDV 양산 준비를 완료하고, 2028년 실제 양산차량에 이를 적용해 출시할 예정임을 밝혔다. 이는 SDV 아키텍처를 의미하는 CODA와 소프트웨어 단의 Ploes Connect를 통해 구동되며, 차량용 Agentic AI 솔루션 Gleo AI 또한 지원한다. 특히 연사로 나선 박민우 AVP 본부장은 센서 표준화의 중요성을 강조했다는데, 이것이 선결되어야만 동일한 주행 데이터가 수집될 수 있음을 언급했다.

이외에도 질의응답을 통해서 1) nVIDIA와의 협력 영역 (nVIDIA의 역할은 SoC와 자율주행 솔루션을 제공하는데 있음. nVIDIA가 보유하고 있는 데이터 외에도 파트너 업체들의 데이터까지 활용할 수 있음), 2) Sensor Fusion에 대한 AVP 본부의 견해 (Camera를 중심으로 구동되는 Only Vision 전략을 폐기하는 것이 아니고, 각 센서의 성능을 개선하는데 초점. 과거 Sensor Fusion의 퍼포먼스가 저조했던 것은 조합의 문제가 아니라 개별 센서 단의 성능 부족. 또한 차종별 자율주행 솔루션을 다각화하기 위해서는 센서 구성이 다양한 것이 적합) 등에 대한 내용도 찾아볼 수 있었음. 이를 바탕으로 2029년까지 도심 주행이 가능한 L2++ 자율주행을 지원하는 차량을 양산하고, 더 나아가 2030년부터 L4 로보택시 또한 생산할 계획임을 밝혔다.

이와 같이 기아를 비롯한 현대차그룹의 자율주행의 유의미한 성과를 찾아보기엔 아직 시간이 필요해 보인다. 그럼에도 CES 2026에서 공유한 로드맵이 큰 틀에서 지켜지고 있고, 무엇보다 경쟁 레거시 OEM과 다르게 자체 개발의 의지가 여전히 강하다. 또한 자율주행을 위한 전동화, SDV 플랫폼 준비 상태 또한 상대적으로 우수하다는 점에서 높은 점수를 줄 수 있다고 보인다.

그림9. 외부 업체와의 협력과 자체 기술 개발을 함께 병행하는 투트랙 자율주행 개발 전략



현대자동차그룹은 앞서 말씀드린 데이터 중심 구조를 바탕으로, 자율주행 기술을 양산과 시장 적용 관점에서 실행해 나가고 있습니다. 자율주행의 기본 기술과 핵심 요소들은 이미 충분히 확보된 상태이지만, 이를 대규모 양산과 안정적인 시장 적용 단계까지 끌어올리기 위해서는 속도와 완성도를 함께 고려한 접근이 필요합니다. 이에 따라 현대자동차그룹은 자율주행 기술을 전략적인 2-Track 방식으로 추진하고 있습니다.

첫 번째 Track은 글로벌 파트너십을 활용한 빠른 Go-to-Market입니다. 검증된 글로벌 파트너와의 협력을 통해 센서 및 시스템 수준의 표준화를 조기에 확보하고, 이를 기반으로 양산 차량을 빠르게 시장에 투입함으로써 고객에게 즉각적인 가치를 제공하고자 합니다.

두 번째 Track은 자율주행 핵심 기술의 내재화와 고도화입니다. 글로벌 파트너십을 통해 양산된 차량에서 축적되는 방대한 주행 데이터는 현대자동차그룹의 Data Flywheel로 수렴되며, 이를 활용해 자체 E2E 자율주행 모델을 지속적으로 개선하고, 궁극적으로는 양산을 전제로 한 안정성과 신뢰성을 우리 기술로 확보해 나가는 것이 목표입니다.

자료: 기아, iM증권 리서치본부

그림10. SDV, 자율주행 개발 및 출시 로드맵



자료: 기아, iM증권 리서치본부

그림11. 3/26 Honda는 Sony와의 AFEELA 프로젝트 중단을 발표

SONY

HONDA

March 25, 2026
 Sony Group Corporation
 Honda Motor Co., Ltd.

Joint statement from Sony Group Corporation and Honda Motor Co., Ltd. regarding the review of Sony Honda Mobility's business direction

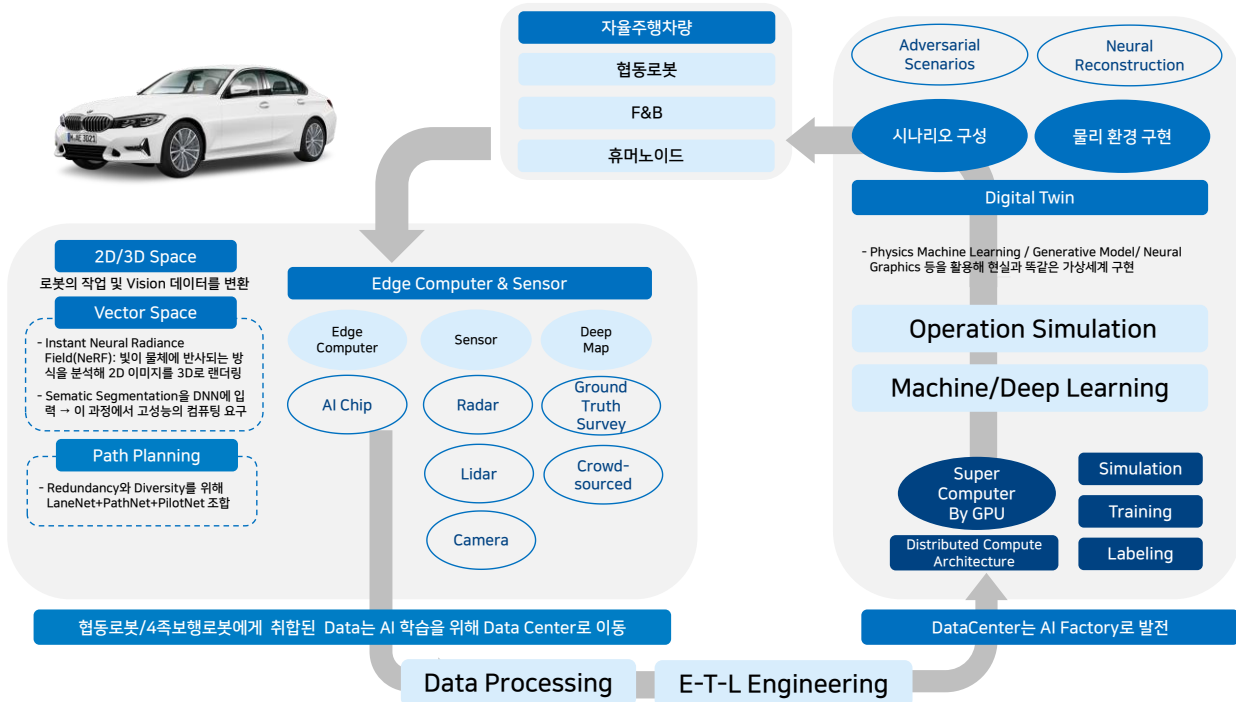
Since its establishment in September 2022, Sony Honda Mobility Inc. ("SHM"), the joint venture (JV) formed by Sony Group Corporation ("Sony") and Honda Motor Co., Ltd. ("Honda") has aimed to develop and sell high value-added mobility products and to provide mobility-related services by combining the technologies, expertise, and development capabilities of Sony and Honda.

However, as a result of Honda's reassessment of its automobile electrification strategy announced on March 12, 2026 factoring the changes to the EV market, the underlying assumptions of SHM's business operations such as the utilization of certain technologies and assets planned to be provided by Honda were fundamentally altered, resulting in the announcement by SHM today to discontinue the development and launch of its first model, AFEELA1, and its second model. At the same time, Sony, Honda and SHM have determined to review of SHM's business direction.

Sony, Honda and SHM will continue to discuss and evaluate the future of SHM, taking into account the initial purpose of the JV establishment as well as the latest EV market environment, and intend to jointly announce SHM's future direction, mid to long-term positioning as well as contributions to the future of mobility at the earliest possible opportunity.

자료: iM증권 리서치본부

그림12. SDV 구현이 완료되고, 그 후 주행 및 조향 데이터를 수집해 이를 바탕으로 자율주행 학습이 가능하다



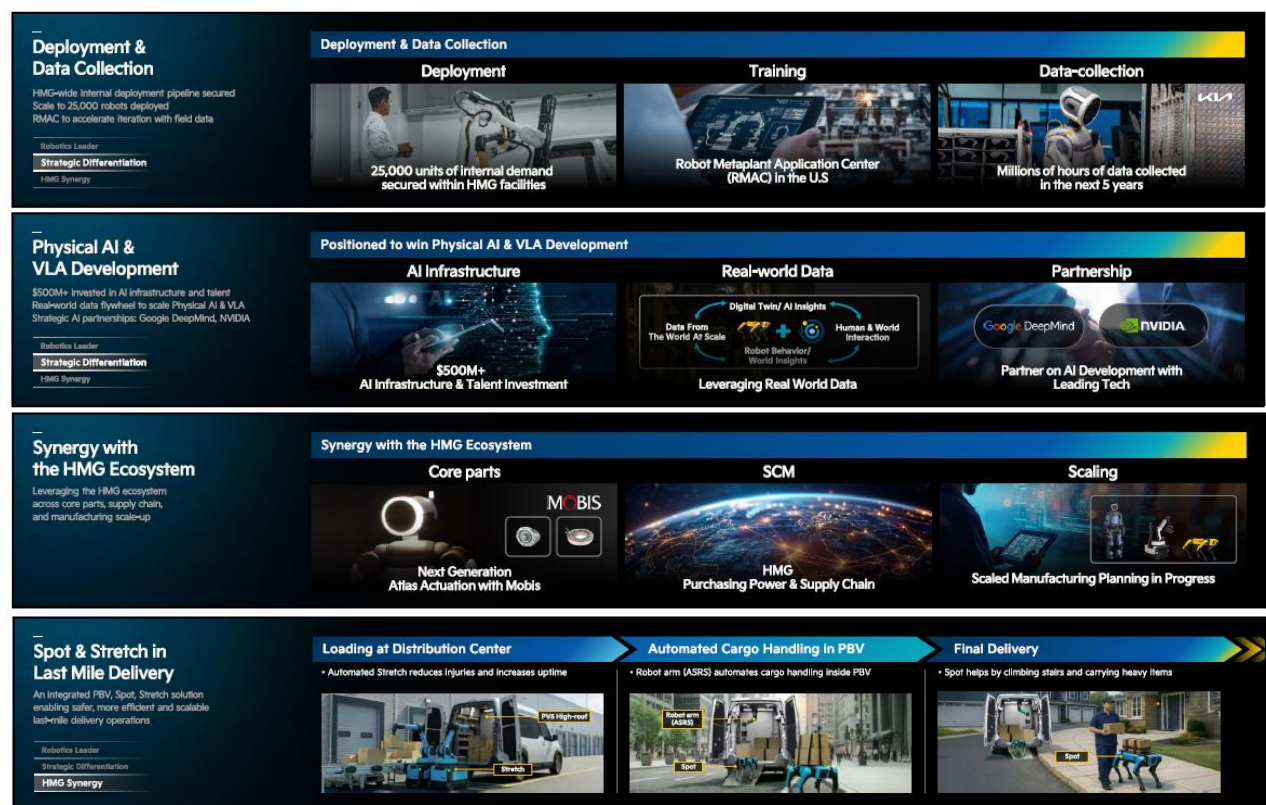
자료: iM증권 리서치본부

기아 2026 CID - Boston Dynamics

기아는 Boston Dynamics 관련 발표에서 다음과 같은 세 가지 내용을 강조했다. 1) 범용 로봇 개발 (특정 환경에서만 국한되는 것이 아니라 적용 산업과 작업에 있어 확장성을 가지는 것), 2) 기아 또한 Boston Dynamics 제품 개발, 생산 및 활용 과정에 참여할 것이라는 점 (2028년 메타플랜트에 투입됨과 동시에 2029년경 기아 조지아 공장에도 투입 목표), 3) 제품 양산 및 부품 공급 로드맵 유지 (2028년까지 연 3만대 CAPA 공장 건설, 액추에이터의 경우 현대모비스에게 공급받을 것이라는 점을 명시).

사실 이는 올해 초 CES 2026에서 공유되었던 로드맵과 크게 다르지 않았고, 행사 직후 시장 또한 새로운 내용이 없다는 점에 아쉬움을 표하기도 했다. 그러나 당사는 질의응답에서 찾아볼 수 있었던 외부 업체로의 공급에 대한 긍정적 스탠스에 주목해보고자 한다. 실제로 Boston Dynamics를 따라다니던 꼬리표 중 하나가 생산 규모가 크지 않다는 점이였다. Tesla는 올해 10,000대 생산을 목표로 Optimus Gen 3를 공개할 예정이고, Unitree Robot, Agibot 등과 같은 중국 업체는 작년에 도합 10,000대 가량을 이미 생산했다. 이들은 모두 휴머노이드 제품을 빠른 시일 내 외부 고객에 판매할 예정이다. 결국 Boston Dynamics 또한 생산 대수를 늘리기 위해서는 외부 고객 발굴이 필요한 것이다. 그렇다면 어떤 업체가 Boston Dynamics의 잠재 고객일지에 대해 고민해볼 필요가 있는데, 의장 공정에 있어 낮은 자동화율을 보여주고 있는 거의 모든 OEM들이 이에 해당할 것으로 판단된다. 물론 Figure AI, Aptronik 등과 같은 선진 시장 내에서도 경쟁 업체가 존재하나, 현대차그룹 생산 라인의 공정 데이터를 독점적으로 확보할 수 있다는 강점이 경쟁 우위로 작용할 것으로 기대된다.

그림13. 기아 CID 2026 Boston Dynamics 발표 내용



자료: 기아, iM증권 리서치본부

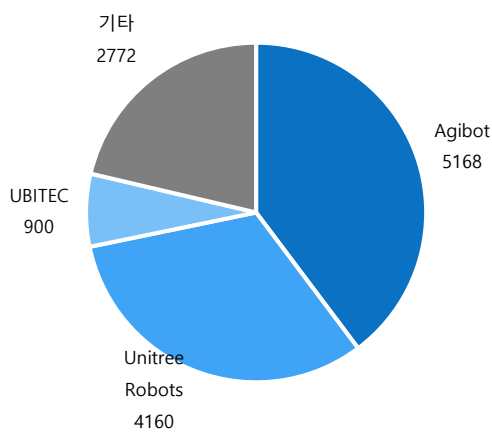
그림14. 프리몬트 공장 내 Model S/X 생산을 중단하고, 이를 Optimus 생산 라인으로 전환할 계획을 밝힌 Tesla

Installed Annual Manufacturing Capacity			
Region	Product	Capacity	Status
Automotive			
California	Model 3 / Model Y	>550,000	Production
	Model S / Model X	100,000	Production
Shanghai	Model 3 / Model Y	>950,000	Production
Berlin	Model Y	>375,000	Production
Texas	Model Y	>250,000	Production
	Cybertruck	>125,000	Production
	Cybercab	-	Tooling
Nevada	Tesla Semi	-	Tooling
TBD	Roadster	-	Design development
Energy Generation and Storage			
California	Megapack	40 GWh	Production
Nevada	Powerwall	>6 GWh	Production
Shanghai	Megapack	40 GWh	Production
Texas	Megapack	-	Construction
Robotics			
California	Optimus	-	Construction

Installed capacity ≠ current production rate and there may be limitations discovered as production rates approach capacity. Production rates depend on a variety of factors, including equipment uptime, component supply, downtime related to factory upgrades, regulatory considerations and other factors. Construction includes factory and infrastructure buildout as well as tool installation.

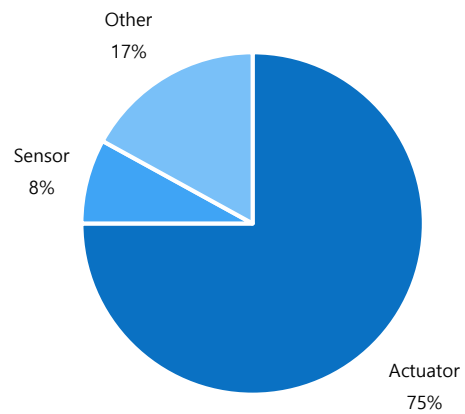
자료: Tesla, iM증권 리서치본부

그림15. 2025년 기준 업체별 휴머노이드 생산 대수



자료: OMDIA, iM증권 리서치본부

그림16. 휴머노이드 원가 구성



자료: Marklines, iM증권 리서치본부

기아 CID 2026 - 2026~2030 재무 사업 계획 및 총평

기아는 2026년, 2028년, 2030년 재무 사업 계획을 다음과 같이 밝혔다 (2026: 매출액 122.3조원, 영업이익 10.2조원, +8.3% OPM, 2028: 매출액 150조원, 영업이익 13.5조원, +9.0% OPM, 2030: 매출액 170조원, 영업이익 17.0조원, +10.0% OPM). 아울러 2026~2030년 5개년 투자 계획을 공유했으며, 총 투자비 49조원 중 기존 5개년 투자 계획 대비 소폭 증가한 21조원을 전동화, 자율주행, 로봇틱스 등 미래 사업에 집행할 것임을 밝혔다. 또한 2025년 TSR 35% 수준을 유지 및 확대하겠다는 중기 주주환원정책을 유지할 계획이다.

금번 행사의 발표 내용은 크게 본업과 미래사업으로 나뉘었다. 이 중 본업에 대한 내용, 즉 HEV 경쟁력에 따른 높은 수익성, EV 풀라인업을 통한 수요 둔화 국면 돌파 우위 등이 기아의 강점은 시장은 이미 알고 있다. 그룹사와의 밸류에이션 갭이 상당히 벌어진 시점에서 개최된 CID 행사였고, 이에 시장의 여러 투자자들은 미래사업과 관련된 새로운 내용이 공유됨과 동시에 이것이 밸류에이션 갭을 메우는 동인이 되기를 기대했다. 다만 살펴본 바와 같이 관련한 새로운 내용을 찾아보기는 분명 어려웠으나, 1) 사업 방향성이 올바르게 설정되어 있고, 2) CID 외 최근 산업 동향에서 기아의 경쟁 우위를 유추해볼 수 있기 있다는 점은 긍정적이라고 평가된다. 이에 올해 관찰될 주요 타임라인의 준비 상황을 차분하게 기다릴 필요가 있어 보인다.

그림17. 기아 CID 2026 26-30 재무 사업 계획 발표 내용



자료: 기아, iM증권 리서치본부

기아 CID 2026 - 질의응답

[자동차]

Q. 이란 사태 관련한 중동 판매 영향이 어떻게, 원자재 가격은 이미 상승 중이고 수급난은 있는데 이에 대한 대책이 있는지?

현재 이란 사태와 관련한 영향이 확대되는 기점은 3개월. 만약 이란 사태가 3개월이 넘어가면 최악의 상황으로 발전. 3개월 내로 끝나면 연간 4만대 수준의 판매 손실. 이걸 다른 지역에서 50% 정도는 보완이 가능하다고 봄. 올해 1~3월의 자동차 수요를 보면 산업 수요 기준 7% 정도 감소한 것으로 파악 (중국 산업 수요 20% 감소 영향). 원자재의 경우 연초부터 분명 상승하고 있고, 이는 원가 부담으로 연결됨. 그러나 환율의 증가폭이 원자재 상승 폭을 대부분 만회하고 있음. 유가 100불을 가정하면, 원가 단에서 1500억 2,000억 부담 증가한다고 보나, 결국 환율 효과가 이를 상쇄할 것으로 판단함.

Q. 메타플랫폼 가동 효과와 관세 대응 전략은 어떠한가?

조지아 공장 35만대. 메타플랫폼의 24만대 포함 59만대가 기아의 미국 생산 캐파. 멕시코에서 미국으로 수출하는 물량은 20만대까지 상향 가능. 멕시코 공장 생산 대수 중 75%까지 최대 미국에 공급 가능. 이 정도면 충분하다고 판단함. 다만 어떤 부품을 현지 조달할 것이냐가 핵심. 어떤 부품은 한국에서 수입하는 것이 저렴한 경우도 있어서 확실히 현지화는 정답이 아님.

Q. TMED-II를 통해 달성할 수 있는 원가 절감 효과가 어떤 것이 있는지?

TMED-II로 넘어오면서 연비 4% 개선. 열효율이 41% (현재 북미형 텔루라이드 기준). MSRP 상승과 물량 효과 등으로 기존 플랫폼 대비 수익성 기여도 높음. 또한 기아 하이브리드 플랫폼은 터보 시스템에 기반하기 때문에, 가속이나 추월에 있어 경쟁 제품 대비 분명 유리한 지점 존재. 즉 이를 통해 단순한 경쟁사의 MSRP 프리미엄보다는 확실히 수익성 기여도 높을 것으로 전망.

Q. 중국 업체들과의 가격경쟁력을 어떻게 극복할 것인지?

중국 업체의 경쟁력은 가격과 제품 경쟁력이 함께 존재하는 것으로 판단하고, 이는 분명히 기아에게 부담으로 다가옴. 현재 중국 업체 제품과의 가격 차이가 20~25% 존재. 일단 어떻게 하든지 15~20%까지 가격 차이를 좁히려고 함. 2025년까지는 이와 같은 가격 차이에도 불구하고 기아는 성장을 보여왔음. 중국 정부의 지원 정책이 자동차에서 다른 산업으로 옮겨가는 모습이 관찰되고 있는데, 이 영향이 26.1Q 중국 업체 역성장으로 연결. 즉 중국 브랜드간의 구조조정이 생각보다 빨리 다가올 것으로 예상함.

[SDV및 자율주행]

Q. 자율주행 관련해서 AVP 본부와 nVIDIA의협력이 필요한데, 각 주체간의 역할이 어떤 것인지?

nVIDIA는 SoC와 자율주행 솔루션을 제공하는 역할. 이들과 협력을 통해 고객에게 완성차로서 완전한 제품을 빠르게 출시하고자 함. 양산차에 nVIDIA의 플랫폼을 탑재하고, 고객의 차량으로부터 수집된 데이터를 현대차그룹이 보유할 수 있고, 이는 내재화로 연결. AVP본부와 42dot은 차량 아키텍처 설계와 소프트웨어 개발 전반을 담당. 자체적으로 준비해온 SDV의 완성도를 높이는 것에 초점. 42dot과 AVP 본부는 분명히 원팀이나, AVP 본부는 양산에 특화, 42dot은 선행 기술 연구의 역할에 더 집중되어 있다는 차이.

Q. 새만큼에 건설 예정인 데이터센터의 운영 주체는 누구인지, 그리고 이 데이터센터의 활용방안은 무엇인지?

자율주행 데이터는 특정한 상황, 그리고 일부 센서에 습득된 것만 한정되어 사용 가능함. 즉 센서 구성을 작년에 변경한 것도 데이터 수집의 표준을 만들기 위함. 즉 센서 구성에 대한 표준이 설정되면, 데이터 학습에 대한 공유가 가능함. 미국과 유럽 등 경쟁 업체들도 마찬가지로 기아와 유사한 센서 구성을 채택하기 시작함. 그렇다면 정말 장기적으로는 그들의 데이터도 우리가 활용할 수 있다. 일단 단기적으로는 모셔널, 현대차그룹 등의 서로 다른 플랫폼의 차량 데이터도 활용 가능. 특히 nVIDIA와의 협력에서 실제 Raw 데이터의 공유도 가능하지만, Foundation Model 단의 사용 권한 등에서 협력이 가능. 이미 Foundation Model이 오픈소스로 공개도 되어 있음. 데이터센터의 주체에 대해서 언급이 가능하지 않지만, 완공 후 어떻게 활용할지가 중요. 일단 데이터센터를 활용하기 위한 충분한 데이터가 있는지, 그리고 이를 학습할 수 있는 소프트웨어 인프라도 중요함. 일단 이런 소프트웨어 인프라는 이미 존재하기 때문에, 건설 중인 데이터센터를 잘 활용할 수 있을 것.

Q. 향후 차종에 따른 자율주행 탑재를 어떻게 할 것인지, nVIDIA와의 협력이 Only Vision 방식의 종단을 의미하는지?

nVIDIA의 플랫폼에는 여러가지 센서 구성이 존재하고, 각 센서가 서로의 장단점을 보완해야 함. 카메라가 잘하는 것은 더 잘할 수 있도록, 레이더의 단점을 카메라가 보완한다는 것이 중요한 핵심. Tesla는 Camera의 잠재력을 온전히 발현하는 것에 집중. 그런데 여기서 추가적으로 Camera, Lidar, Radar 각 센서의 잠재력을 모두 발현하면 당연히 더 좋은 시스템. 즉 기존의 Atria AI는 Vision에 집중한 솔루션임. 이외에 추가적으로 센서를 더하는 것뿐, 충돌되지가 않는 것. 차량마다 센서 구성도 달라질 수 있다. 만약 차종별로 자율주행 요구 수준이 다르다면 Lidar를 추가할 수 있는 것

Q. 향후 차종에 따른 자율주행 탑재를 어떻게 할 것인지, nVIDIA와의 협력이 Only Vision 방식의 종단을 의미하는지?

nVIDIA의 플랫폼에는 여러가지 센서 구성이 존재하고, 각 센서가 서로의 장단점을 보완해야 함. 카메라가 잘하는 것은 더 잘할 수 있도록, 레이더의 단점을 카메라가 보완한다는 것이 중요한 핵심. Tesla는 Camera의 잠재력을 온전히 발휘하는 것에 집중. 그런데 여기서 추가적으로 Camera, Lidar, Radar 각 센서의 잠재력을 모두 발휘하면 당연히 더 좋은 시스템. 즉 기존의 Atria AI는 Vision에 집중한 솔루션임. 이외에 추가적으로 센서를 더하는 것뿐, 충돌되지 않는 것. 차량마다 센서 구성도 달라질 수 있다. 만약 차종별로 자율주행 요구 수준이 다르다면 Lidar를 추가할 수 있는 것

Q. 만약 경쟁업체도 nVIDIA의 Alpamayo를 사용한다면 차별점은 어디에서 발생하는지?

현재 Alpamayo 외에 기술적인 완성도가 높은 업체가 4~5개는 될 것으로 판단됨. SDV로 전환되면서 차량의 주행 및 내부 편의성 기능을 차별화할 수 있겠지만, 결정적인 차이는 데이터를 얼마나 많이 모으냐에 달려있음. 많은 시장 플레이어들이 L3 이하의 용어를 집중해서 사용하는 것은 운전자의 전방 주시 의무가 일부 면제되는 L3 자율주행 안전성을 담보하기가 어렵기 때문. 즉 차후에 경쟁 업체간 차이가 눈에 띄는 것은 없겠지만, 결국 자율주행 서비스의 신뢰성과 안전성에 따라 차별화될 것. 그런데 단순한 Buy Solution의 한계는 명확하다고 판단하고, 기아와 같이 자체 개발 역량을 필요로 함.

[Boston Dynamics]

Q. Boston dynamics 양산 개시 시점과 양산 규모가 어느 정도이며, 양산의 주체가 누구인지?

2028년 3만대 CAPA의 공장 건설 완공 목표. 휴머노이드 생산에 당연히 기아도 참여할 것. 향후 미국, 한국 각 지역의 공장에서 사용하게 될 로봇의 경우 현지 생산을 채택할 예정.

Q. Google DeepMind와의 개발 성과가 있는지, Google과 nVIDIA 시스템간의 충돌은 없는지?

지난 3개월의 기간이 개발 협력 초기라는 점을 감안하면 시간이 좀 더 필요함. 서로의 역할을 구분하고, 초기 아키텍처 설계를 논의하는 시간을 가짐. 각 주체 간의 역할 충돌은 없음.

Q. 향후 3만대, 그리고 그 이상의 휴머노이드를 어떻게 활용할 것인지?

공식적인 발표 내용에 생산대수는 포함되어 있지 않음. 생산 CAPA가 3만대라는 것. 다만 그룹사 외에도 Boston dynamics의 고객이 발굴될 가능성 존재함. 현대차그룹의 내부 수요는 안정적이기 때문에, 외부 고객 찾는 과정의 리스크가 적음. 일단 자동차 생산 공장 내 물류 작업을 먼저 대체할 계획. 그 이후에는 전반적인 '물류 산업' 진출이 목표. 결국 의장 라인에 들어가는 것. 분명 의장 공장 안에서도 사람이 수행하기 힘든 작업이 있다 (반복, 근골격계에 하중이 가는 작업). 여기에 휴머노이드를 투입하겠다는 것. 결국 경쟁 OEM의 생산 라인도 기아와 동일한 부분이 매우 많기 때문에, Boston dynamics의 확장도 가능할 것.

K-IFRS 연결 요약 재무제표

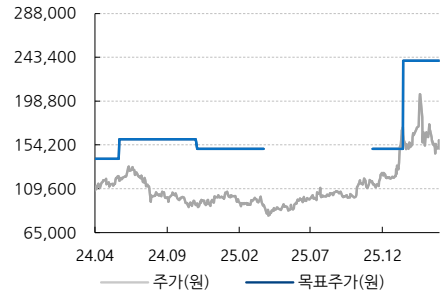
재무상태표					포괄손익계산서				
(십억원)	2025	2026E	2027E	2028E	(십억원,%)	2025	2026E	2027E	2028E
유동자산	44,684	48,160	51,253	54,938	매출액	115,000	119,613	125,658	132,186
현금 및 현금성자산	13,566	15,697	17,154	19,089	증가율(%)	7.0	4.0	5.1	5.2
단기금융자산	9,344	9,812	10,302	10,817	매출원가	92,135	92,423	97,094	97,094
매출채권	7,747	8,046	8,439	8,864	매출총이익	22,865	27,190	28,564	35,092
재고자산	13,800	14,354	15,079	15,862	판매비와관리비	13,777	17,414	17,970	23,388
비유동자산	53,476	56,188	60,232	64,704	연구개발비	1,786	1,858	1,951	2,053
유형자산	18,910	19,642	21,608	23,900	기타영업수익	-	-	-	-
무형자산	4,236	4,384	4,537	4,695	기타영업비용	-	-	-	-
자산총계	98,159	104,349	111,485	119,642	영업이익	9,088	9,776	10,594	11,703
유동부채	26,001	25,334	24,897	24,591	증가율(%)	-28.3	7.6	8.4	10.5
매입채무	10,925	11,363	11,938	12,558	영업이익률(%)	7.9	8.2	8.4	8.9
단기차입금	210	199	189	180	이자수익	1,059	1,179	1,269	1,383
유동성장기부채	599	599	599	599	이자비용	82	72	64	57
비유동부채	9,222	8,606	8,074	7,610	지분법이익(손실)	415	436	458	481
사채	1,740	1,392	1,114	891	기타영업외손익	-170	-109	-109	-109
장기차입금	-	-	-	-	세전계속사업이익	10,265	11,103	11,984	13,124
부채총계	35,222	33,940	32,971	32,201	법인세비용	2,874	3,109	3,356	3,675
지배주주지분	62,928	70,399	78,505	87,431	세전계속이익률(%)	8.9	9.3	9.5	9.9
자본금	2,139	2,139	2,139	2,139	당기순이익	7,620	7,994	8,629	9,450
자본잉여금	1,760	1,760	1,760	1,760	순이익률(%)	6.6	6.7	6.9	7.1
이익잉여금	55,302	60,737	66,807	73,697	지배주주귀속 순이익	7,620	7,994	8,629	9,450
기타자본항목	3,727	5,763	7,799	9,835	기타포괄이익	2,036	2,036	2,036	2,036
비지배주주지분	9	9	9	9	총포괄이익	9,656	10,030	10,665	11,486
자본총계	62,937	70,408	78,514	87,441	지배주주귀속총포괄이익	-	-	-	-

현금흐름표					주요투자지표				
(십억원)	2025	2026E	2027E	2028E		2025	2026E	2027E	2028E
영업활동 현금흐름	10,212	12,218	13,024	14,383	주당지표 (원)				
당기순이익	7,620	7,994	8,629	9,450	EPS	19,161	20,103	21,698	23,762
유형자산감가상각비	2,239	2,603	2,774	3,234	BPS	158,240	177,028	197,411	219,858
무형자산상각비	669	692	716	742	CFPS	26,473	28,388	30,475	33,760
지분법관련손실(이익)	415	436	458	481	DPS	6,500	6,500	6,500	6,500
투자활동 현금흐름	-5,520	-5,720	-7,270	-8,208	Valuation(배)				
유형자산의 처분(취득)	-2,869	-3,335	-4,740	-5,526	PER	6.4	7.5	6.9	6.3
무형자산의 처분(취득)	-811	-840	-869	-900	PBR	0.8	0.9	0.8	0.7
금융상품의 증감	-1,744	-1,833	-1,925	-2,022	PCR	4.6	5.3	4.9	4.5
재무활동 현금흐름	-3,197	-2,871	-2,801	-2,744	EV/EBITDA	2.3	2.7	2.4	1.9
단기금융부채의증감	-250	-10	-10	-9	Key Financial Ratio(%)				
장기금융부채의증감	-435	-348	-278	-223	ROE	12.8	12.0	11.6	11.4
자본의증감	-	-	-	-	EBITDA0이익률	10.4	10.9	11.2	11.9
배당금지급	-2,559	-2,559	-2,559	-2,559	부채비율	56.0	48.2	42.0	36.8
현금및현금성자산의증감	-1	2,131	1,458	1,934	순부채비율	-32.4	-33.1	-32.5	-32.3
기초현금및현금성자산	13,567	13,566	15,697	17,154	매출채권회전율(x)	15.5	15.1	15.2	15.3
기말현금및현금성자산	13,566	15,697	17,154	19,089	재고자산회전율(x)	8.8	8.5	8.5	8.5

자료 : 기아, iM증권 리서치본부

기아 투자이견 및 목표주가 변동추이

일자	투자이견	목표주가	괴리율	
			평균주가대비	최고(최저)주가대비
2024-05-30	Buy	160,000	-31.9%	-17.3%
2024-11-11	Buy	150,000	-35.0%	-28.9%
2025-04-02	Buy	130,000	-22.9%	-7.8%
2025-11-18(담당자변경)	Buy	150,000	-15.9%	14.7%
2026-01-22	Buy	240,000		



Compliance notice

당 보고서 공표일 기준으로 해당 기업과 관련하여,

- 회사는 해당 종목을 1%이상 보유하고 있지 않습니다.
- 금융투자분석사와 그 배우자는 해당 기업의 주식을 보유하고 있지 않습니다.
- 당 보고서는 기관투자자 및 제 3자에게 E-mail등을 통하여 사전에 배포된 사실이 없습니다.
- 회사는 6개월간 해당 기업의 유가증권 발행과 관련 주관사로 참여하지 않았습니다.
- 당 보고서에 게재된 내용들은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인합니다.

본 분석자료는 투자자의 증권투자를 돕기 위한 참고자료이며, 따라서, 본 자료에 의한 투자자의 투자결과에 대해 어떠한 목적의 증빙자료로도 사용될 수 없으며, 어떠한 경우에도 작성자 및 당사의 허가 없이 전재, 복사 또는 대여될 수 없습니다. 무단전재 등으로 인한 분쟁발생시 법적 책임이 있음을 주지하시기 바랍니다.

[투자이견]

종목추천 투자등급	산업추천 투자등급
종목투자이견은 향후 12개월간 추천일 증가대비 해당종목의 예상 목표수익률을 의미함.	시가총액기준 산업별 시장비중대비 보유비중의 변화를 추천하는 것임
· Buy(매수): 추천일 증가대비 +15% 이상	· Overweight(비중확대)
· Hold(보유): 추천일 증가대비 -15% ~ 15% 내외 등락	· Neutral(중립)
· Sell(매도): 추천일 증가대비 -15% 이상	· Underweight(비중축소)

[투자등급 비율 2026-03-31 기준]

매수	중립(보유)	매도
88.2%	11.8%	-

