

# 기아 CID 2026

## 자율주행·SDV 기반 미래 생태계 구축 및 초과성장 전략 공개

Mobility. 윤혁진 / hjyoon2019@sks.co.kr / 3773-9025

**Signal:** CID 에서 2030 전략 및 SDV, 로봇 전략 발표

**Key:** 미국은 HEV/SUV 중심으로, 유럽은 EV 중심으로 성장

**Step:** 28년 SDV 모델 출시, 아틀라스의 공장 배치가 되는 도약의 해

### 2030 글로벌 판매 및 중장기 재무 목표

- 글로벌 판매량 30년 413만대(시장점유율 4.5%) 달성 목표
- 파워트레인별 목표: ICE 198만대, xHEV 115만대, EV 100만대로 전동화 수요 변동성에 대응하는 맞춤형 포트폴리오 구축 계획
- 중장기 재무 목표: 28년 매출액 150조원 및 영업이익률 9%, 30년 매출액 170조원, 영업이익 17조원(OPM10%) 달성 제시
- 향후 5개년 총 투자비는 49조원으로 기존 대비 7조원 상향되었으며, 이 중 전동화, 자율주행, 로봇틱스 등 미래사업 투자가 21조원으로 크게 확대됨

### 2026년 사업계획 (가이드스)

- 글로벌 도매 판매량은 전년 대비 약 7% 성장한 335만대(M/S 3.8%) 전망
- 친환경차(xEV) 판매는 전년 대비 45% 이상 고성장한 112만대 목표 (HEV +50%, EV +60% 성장 예상)
- 재무 가이드스: 매출액 122조 3천억원(+7.2%), 영업이익 10조 2천억원(+12.4%), 영업이익률 8.3%(+0.3%p)로 견조한 수익성 성장 계획 수립 ← 전반적인 코스트 상승 요인이 있으나 내부 수익 구조와 환율 효과로 가이드스 수준 달성 전망

### 파워트레인별 전동화 전략 (xHEV 및 EV)

- xHEV 전략: EV 캐즘(수요 둔화) 구간의 핵심 가교 역할로, 2030년까지 총 10개의 xHEV 신차 라인업을 투입할 계획. 차세대 HEV 시스템인 'TMED-II'를 탑재하여 상품성을 대폭 개선
- EV 전략: 대중화 수요를 이끌 핵심 볼륨 모델(EV2, EV3, EV4, EV5 등) 확대를 통해 2030년까지 승용 2종, SUV 9종, PBV 3종 등 총 14개의 EV 플랫폼을 전개 예정. 또한 차세대 EV 플랫폼과 5세대 배터리를 도입하여 원가 구조와 상품성을 혁신

### 주요 권역별 맞춤 초과성장 전략

- 미국: HEV/SUV 판매 강화 (HEV 모델 25년 4차종에서 30년까지 8차종으로 확대)  
2030년 102만대 판매 목표. xHEV 비중을 47%로 끌어올리며, 2029년 EREV 신규 투입 및 2030년 미국 전용 HEV 픽업트럭 출시 예정. 불확실성 대응을 위해 현지 생산 비중을 2030년 67%까지 확대
- 유럽: EV 판매 강화  
2030년 75만대 판매 목표. 이 중 EV 판매 비중을 66%(50만대)로 설정하여 시장 리더십 강화. 내년 말 자사 최초의 B 해치 SDV 모델을 출시할 계획
- 신흥시장: 인도 등 신흥시장 판매 강화  
2030년 148만대 판매(M/S 6.6%) 목표. 특히 핵심 국가인 인도에서 41만대를 목표로 하며, 시로스 EV, 카렌스 EV 등을 포함해 2029년까지 총 8개의 친환경차 모델 집중 투입 예정

## 미래 기술 (SDV, PBV, 자율주행) 혁신 및 주주환원

- SDV 및 자율주행: 엔비디아(NVIDIA)와 파트너십을 통한 'Data Union' 구축 및 Data Flywheel 구조 확립 전략 제시.

27년초 SDV Pace Car 출시, 28년 자사 최초의 SDV 모델(Gleo AI 적용) 출시 및 29년 초 도심 주행 가능 Lv2++ 자율주행 상용화 목표, 30년말 Lv4 양산 적용

- 로보틱스: 생산법인인 로보틱스 아메리카 설립 예정(그룹사 지분 참여)

28년까지 단순 반복 작업에 아틀라스를 배치하고, 30년까지 복잡한 조립 공정으로 확대 적용할 예정(28년 HMGMA 배치, 29년 기아 공장에 배치). 구글 딥마인드(Google DeepMind)의 제미니(Gemini) 로보틱스 AI 모델을 아틀라스에 통합하여 자율 판단 능력을 강화

- PBV: eLCV 시장에서 연간 23만대 판매 목표. PV5(올해 연 5.4만대 판매 목표)를 필두로 2027년 PV7, 2029년 PV9 을 순차 출시. 유연생산이 가능한 화성 EVO Plant 와 전용 컨버전 생태계를 통해 고품질의 맞춤형 B2B 토탈 솔루션 제공

- 주주환원: 2026년부터 2028년까지 3년간 총주주환원율(TSR) 35% 이상을 유지할 계획이며, 배당금 확대와 지속적인 자사주 매입/소각을 통해 주주가치 제고 약속

2024년 CID와 2025년 CID의 기아 2030 전략 비교

(단위: 만대, %)

내용	2026 CID	2025 CID
2030 글로벌 판매	413만대(EV 100만대, xHEV 115만대, ICE 198만대)	419만대(EV 126만대, PBV 25만대)
지역별	미국 102만대, 유럽 75만대, 신흥시장 148만대 (미국, 유럽 소폭 하향, 신흥국 상향)	북미 111만대, 유럽 77만대, 국내 58만대, 인도 40만대 (유럽, 한국, 미국 전망치 소폭 상향. 인도는 유지)
친환경차 판매	215만대, 52% 비중 전망(EV100만대, xHEV 115만대)	233만대, 56% 비중 전망(EV 126만대, xHEV 107만대) 4개 주요 시장 친환경차 판매 비중 68%(EV 38%, HEV 30%)
하이브리드 운영 계획	30년까지 10개 모델 확보(26년 3개모델)	국내외 HEV 생산시설 증설 투자로 수요 증가 대응
EV 판매 전략	26년 11개 모델, 30년 승용 2종, SUV 9종, PBV 3종 총 14개 모델	25년 EV 9개(PBV 1개 포함), 30년 EV 15개(PBV 3개 포함)
PBV 전략	29년까지 PV5, PV7, PV9의 풀라인업 확보 30년 23.2만대 판매목표	"25년 PV5(중형, 이송 및 딜리버리), 27년 PV7(대형) 출시 30년 PV5 13.5만대, PV7/9 11.5만대 판매 목표"

자료: 기아, SK 증권

기아 중장기 판매 목표

중장기 판매 목표

글로벌 저성장 환경에서도 초과 성장 전략 추진, 2030년 413만대, M/S 4.5% 달성 목표

Brand	2026	Total	M/S	2030	Total	M/S
EV		3.35M	3.8%		4.13M	4.5%
PBV				2025	3.14M	3.5%
ESG						

ICE/xHEV 판매 목표

전환기 ICE 수요 대응, 전동화 전환 포트폴리오 강화

	2030	ICE	xHEV	M/S
	3.13M	1.98M	1.15M	4.8%
2025	2.89M	2.36M	0.52M	3.9%

중장기 EV 판매 목표

2030년 EV 판매 100만대, M/S 3.8% 목표, 제품 혁신과 공급망 강화로 EV 대중화 선도

	2030	EV	M/S	(중국 제외시)
	1.0M	3.8%	(6.8%)	
2025	0.25M	1.7%	(4.1%)	

자료: 기아, SK 증권

HEV 생산 CAPA 확대



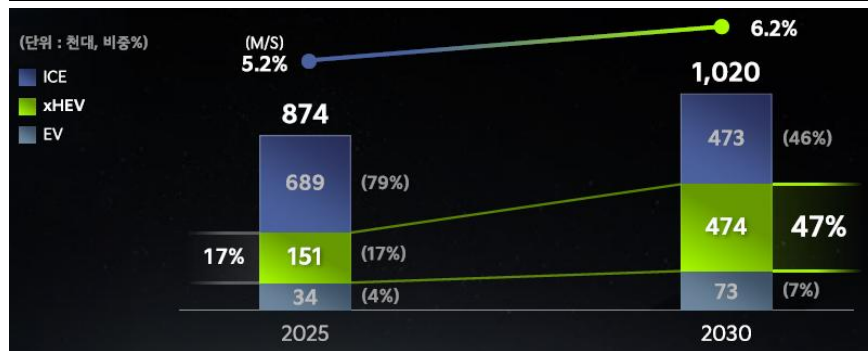
자료: 기아, SK 증권

2030년 EV 14개 모델 공급



자료: 기아, SK 증권

미국시장 판매 목표



자료: 기아, SK 증권

북미생산비중증가(56% → 67%)



자료: 기아, SK 증권

유럽시장 판매 목표



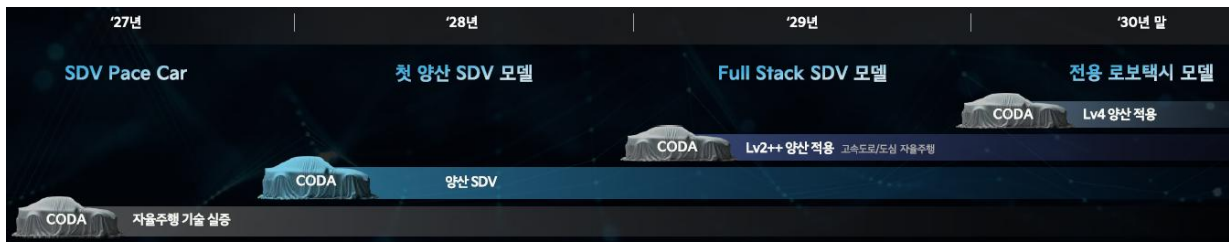
자료: 기아, SK 증권

신흥시장 판매 목표



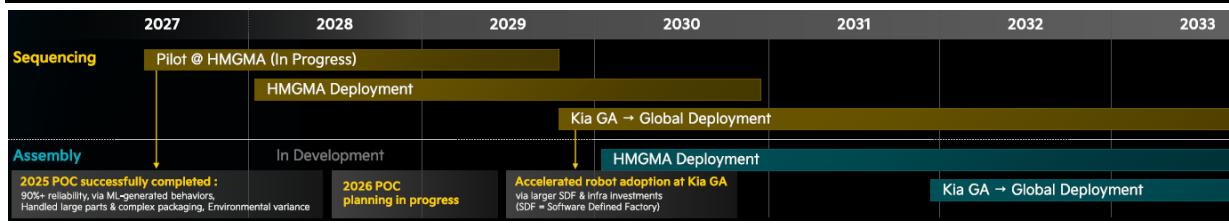
자료: 기아, SK 증권

기아 SDV 로드맵



자료: 기아, SK증권

보스톤다이내믹스 로드맵



자료: 기아, SK증권

## <2026 기아 CID Q&A>

### 1. 본업 경영 환경 및 원가 관리

- **중동 분쟁 영향:** 분쟁이 3 개월 이내 종료 시 약 4 만 대의 판매 손실 예상 및 타 지역에서 절반 수준 커버 가능함
- **원자재 가격 및 비용 부담:** 유가 100 불 지속 시 연간 1,500 억~2,000 억 원의 추가 부담 발생 가능성 존재함
- **재무 목표 달성 가능성:** 원자재 가격 상승분을 상회하는 높은 환율 효과 (연초 경영계획 원/달러 환율 1,370 원)와 고수익 차종 판매 확대를 통해 당초 약속한 수익성 달성 가능 판단함
- **물류비 영향:** 전반적인 코스트 상승 요인이 있으나 내부 수익 구조와 환율 효과로 목표 수익성 내 관리 중임

### 2. 자율주행 및 SDV(소프트웨어 중심 자동차) 전략

#### 협력 체계 및 조직별 역할(R&R)

- **엔비디아(NVIDIA) 협업:** 자율주행 솔루션인 EOS 및 Orin 도입을 통한 조속한 완성차 출시 및 데이터 주권 확보 추진
- **AVP 본부 역할:** 양산차 생산 경험 기반의 안전 의식 제고, 법규 대응 및 양산 최적화 전담
- **포티투닷(42dot) 역할:** 소프트웨어 및 에이전틱 AI(Agentic AI) 중심의 이노베이션 센터 기능 수행
- **통합 협업 체계:** AVP, 포티투닷, 그룹 내 ICT 팀이 부서 구분 없이 전문성을 바탕으로 협업하는 '원팀(One Team)' 체제 운영
- **SDV(소프트웨어 중심 자동차) 구현:** 하드웨어, 운영체제(OS), 소프트웨어가 통합된 SDV 완성도 제고를 위한 자체 준비 가속화

#### 데이터 전략 및 플랫폼 (데이터 유니언)

- **데이터 유니언(Data Union) 개념:** 센서 종류 및 장착 위치(마운팅 포지션) 표준화를 통한 자율주행 데이터의 상호 운용성 확보
- **센서 마운팅 포지션 등 표준화된 센서 스위트(Sensor Suite)을 도입하여** 현대차그룹 내 모든 기관(모셔널, 포티투닷 등)의 데이터를 통합 활용하고 향후 타 OEM 과의 파트너십 확장 가능성 열어둠

- **센서 표준화:** 하이엔드 10-센서(High-end 10-sensor) 규격을 도입하여 모셔널, 포트투닷, 양산차 간 데이터 공유 및 학습 효율 극대화
- **기술 내제화:** 양산차에 장착된 센서를 통해 고객 데이터를 직접 수집하여 자율주행 기술 자립화 가속
- **외부 파트너십:** 동일한 센서 표준을 채택하는 타 OEM 과의 파트너십을 통한 데이터 공유 가능성 열어둠
- **학습 역량:** 데이터 센터(새만금 등)와 클라우드를 활용해 대규모 트레이닝을 수행할 수 있는 자체 모델 구조 및 소스 코드 확보

#### 기술 철학 및 소프트웨어 개발

- **기술 철학:** 비전(Vision) 중심의 아트리아(Atria) AI 기술을 유지하면서 레이더, 라이더 등 각 센서의 강점을 극대화하는 ADAS 솔루션을 믹스하여 안전성을 보완하는 구조 지향
- **아트리아(Atria) AI:** 포트투닷에서 개발한 비전(Vision) 중심의 자율주행 모델로, 현재 기능적으로 완성(Function Complete)된 단계
- **센서 퓨전(Sensor Fusion) 원칙:** 카메라, 레이더, 라이더 등 각 센서의 강점을 극대화하여 약점을 보완하는 고안전 시스템 지향
- **소프트웨어 통합:** 기존 아트리아 AI 의 비전 소프트웨어 스택을 엔비디아 등의 ADAS 솔루션과 믹스(Mix)하여 사용하는 구조
- **가상 데이터 활용:** 생성형 AI 및 파운데이션 모델을 통한 가상 데이터 생성이 향후 안전성 확보에 핵심적 역할을 할 것으로 전망
- **확장성:** L2 에서 L4 자율주행으로 단계적 확대가 가능한 스케일러블(Scalable) 아키텍처 구축

#### 차별화 전략 및 차세대 아키텍처

- 28년 출시될 SDV 기반 모델은 중앙 집중형 아키텍처를 추구하되, 안전과 리던던시(Redundancy)를 고려한 선택적 구조를 취함
- **경쟁 차별화 포인트:** 단순 외부 솔루션 구매(Buy)가 아닌 내제화를 통한 독자 데이터 확보와 에지 케이스(Edge Case) 대응력 강화
- **안전 및 신뢰성:** 고객이 체감할 수 있는 높은 수준의 안전성과 신뢰성 확보를 타 브랜드와의 핵심 차별점으로 설정
- **중앙 집중형 아키텍처:** 28년 출시 모델은 리던던시(Redundancy)와 안전을 고려하면서도 하니스 중량을 줄이는 중앙 집중적 구조 지향

- **48V 시스템 전환:** SDV 전개에 따른 전력 효율화를 위해 48V 시스템 도입 및 에코 시스템 활성화 추진
- **개선 과제:** 소프트웨어 빌드 시스템의 효율성 및 최적화 부문에서 지속적인 고도화 필요성 인지

### 3. 로보틱스 (보스턴 다이내믹스 및 아틀라스)

#### 아틀라스(ATLAS) 양산 및 생산 체계

- **양산 주체:** '로보틱스 아메리카(Robotics America)'라는 신규 법인을 통해 양산 진행 예정
- **양산 일정:** 2028년부터 양산 모델의 샘플링을 시작하며, 여러 배치의 테스트 제품 생산 후 단계적으로 증량 계획
- **생산 거점:** 미국 공급 물량은 미국에서, 한국 공급 물량은 한국에서 생산하는 방향으로 내부 검토 중
- **지배 구조:** 로보틱스 아메리카의 소유 구조는 현재 결정 중인 단계
- **기아의 참여:** 기아는 보스턴 다이내믹스 사례와 유사하게 로봇 생산 법인에 지분 참여 및 지원을 지속할 계획

#### 판매 전략 및 시장 타겟

- **생산 규모:** 언급된 3만 대 수준은 로보틱스 아메리카 시설의 생산 능력(Capacity) 목표치를 의미
- **판매 대상:** 현대차그룹 내부 수요뿐만 아니라 그룹 외부의 다양한 산업용 고객에게 광범위하게 판매될 예정
- **전략적 가치:** 그룹 내부 수요는 초기 제품인 아틀라스의 공급망을 견고하게 구축할 수 있는 안정적인 수요 베이스 역할을 수행할 것
- **적용 공정:** 초기에는 기존 자동화가 어려웠던 부품 물류(시퀀싱 등) 작업에 집중하며, 향후 제조, 물류, 서비스 산업으로 확장 예정

#### 기술 협력 및 시스템 아키텍처

- **구글 딥마인드 협업:** 지난 3개월간 팀 간 엔지니어링 시스템 이해 및 역할 분담 등 기초 작업을 수행
- **VLA 모델 개발:** 시각-언어-행동(VLA) 모델을 위한 연구 로드맵을 공동 개발 중이며, 현대차그룹 제조 시설 방문을 통해 데이터를 수집함
- **엔비디아(NVIDIA) 협력:** 아틀라스 컴퓨팅 시스템의 핵심으로 엔비디아의

'토르(Thor)' 모듈을 채택하여 활용 중

- **협업 간 충돌 여부:** 엔비디아는 고성능 하드웨어를 제공하고 딥마인드는 소프트웨어 모델에 집중하므로 파트너십 간의 갈등은 없음

#### 경영 전략 및 원가 경쟁력

- **리더십 변화:** 창립 멤버인 롭 플레이터(Rob Playter) CEO 는 CES 성공 이후 회사의 파괴적인 성장을 위한 적기라고 판단하여 물러났으며, 이는 예정된 수순
- **설계 최적화:** 신형 아틀라스는 고성능, 신뢰성, 원가 경쟁력 사이의 균형을 맞춘 가장 단순한 구조로 설계됨
- **공급망 활용:** 현대차그룹의 공급망 관리 능력과 모비스(MOBIS)의 글로벌 네트워크를 활용하여 중국 시장 대비 경쟁 우위를 확보할 것
- **신뢰성 목표:** 자동차 수준의 신뢰성을 확보하기 위해 충분한 데이터 수집과 반복적인 설계 개선 과정을 거치고 있음

#### 4. 지역별 시장 및 관세 대응

- **미국 관세 대응:** 조지아 공장(35 만 대) 및 서버너 메타플랜트 물량 포함 현지 생산 비중을 70~75%까지 확보 가능함. 15% 관세 납부와 현지 부품 개발 비용을 비교 분석하여 아이템별 최적의 공급망 결정 방침
- **유럽 시장 전략:** 작년 단종된 씨드(Ceed) 물량 영향으로 고전했으나, 올해 EV3를 시작으로 EV2, EV4, EV5 등 전용 전기차 풀라인업 런칭을 통해 7% 성장을 목표. 30년 목표 증가분 24 만 대 중 14 만 대를 PBV에서 확보할 계획
- **중국 업체 경쟁:** 중국 브랜드와 15~20%의 가격 차이를 유지하며 경쟁하되, 중국 정부의 지원 정책이 자동차에서 로봇 등으로 이동함에 따라 중국 내 업체 구조조정이 가속화될 것으로 전망

## 5. 파워트레인 전략 (하이브리드 및 전동화)

- **하이브리드(HEV) 고도화:** TMED-1에서 TMED-2로 업그레이드하며 성능 및 연비 각 4% 개선 달성. 30년 110만 대 판매 목표이며 터보 기반 엔진으로 경쟁사 대비 출력 우위 확보
- **수익성 전망:** 내연기관(ICE)은 현재 수익률 유지, 하이브리드와 전기차(EV)는 배터리 원가 개선 및 물량 효과를 통해 수익성 상승 예상

## 6. 재무 정책 및 주주 환원

- **주주 환원 기조:** TSR(총주주수익률) 35% 기준 하에 배당 25% 이상, 자사주 매입 및 소각 10% 수준의 가이드라인 유지
- **현금 활용:** 최근 확보된 유동성을 바탕으로 내부 재무 구조 강화(차입금 감소), 투자 확대, 주주 환원의 1:1:1 균형적 배분 추구
- **재무 건전성:** 단기적인 자사주 확대보다는 미래 투자를 위한 체력 확보와 타 OEM 대비 적정 수준의 현금 보유를 지향

### COMPLIANCE NOTICE

작성자는 본 조사분석자료에 게재된 내용들이 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭없이 신의성실하게 작성되었음을 확인합니다.

본 보고서에 언급된 종목의 경우 당사 조사분석담당자는 본인의 담당종목을 보유하고 있지 않습니다.

본 보고서는 기관투자가 또는 제 3자에게 사전 제공된 사실이 없습니다.

당사는 자료공표일 현재 해당기업과 관련하여 특별한 이해 관계가 없습니다.

종목별 투자의견은 다음과 같습니다.

투자판단 3단계(6개월기준) 15%이상 → 매수 / -15%~15% → 중립 / -15%미만 → 매도

SK증권 유니버스 투자등급 비율 (2026년 04월 09일 기준)

매수

93.83%

중립

6.17%

매도

0.00%