

자동차/자동차부품

비중확대

기아차/모비스/위아 멕시코 공장 및 기아차 미주법인 탐방 후기

멕시코로 모이는 자동차 업체들

기아차, 현대모비스, 현대위아는 8/29~31일까지 애널리스트 및 기관투자자들을 초청해 멕시코 기아/모비스/위아 공장 등을 공개하고 멕시코 및 미국시장 현황 및 향후 전략을 공유했다. 멕시코는 연간 135만대의 내수시장을 가지고 있고 최근 중고차 수입 금지로 빠르게 성장하면서 2020년에는 200만대 시장으로 커질 전망이다. 글로벌 자동차회사들은 지리적 이점과 낮은 임금이 매력적인 멕시코에 생산기지를 늘리고 있다. 현재 생산능력은 400만대 수준이나 19~20년이 되면 500만대 수준으로 증가할 전망이다.

순항 중인 기아차 멕시코 공장

기아차는 1.1조원을 투자한 연산 30만대 규모의 멕시코 공장을 5월부터 가동 중이다. 생산차종은 현재 K3 하나이나 내년 1월 리오(프라이드)가 추가될 계획이다. 검토 중인 현대차 엑센트의 생산까지 포함할 경우 18년까지는 생산능력 및 생산량이 40만대에 달할 전망이다(16년 10.5만대, 17년 30만대). 초기 생산차종이 SUV보다 수익성이 낮은 중소형세단에 치중된 점은 아쉬우나, 1) 40만대 생산 체계 조기 구축을 통한 규모의 경제 달성, 2) 수출 물류비 절감, 3) 높은 생산 효율성, 그리고 4) 중국보다도 저렴한 인건비를 통해 17년 상반기 내 손익분기점 도달이 가능할 전망이다.

동반 진출한 부품사에도 수혜

멕시코에 동반 진출한 부품회사는 14개에 달하며 이 중 상장된 회사는 현대모비스, 현대위아, 현대제철, 성우하이텍, 동원금속, 세종공업, 서연이화(이상 단지 내), 한온시스템, 화승R&A다. 이들 회사들은 현지통화 페소가 아닌 달러로 매출을 인식하는 반면, 인건비 등 제반 현지 비용은 페소화로 지출하기 때문에, 미국 금리인상 시에도 페소화 하락에 따른 환위험이 크지 않을 전망이다. 이 중 모비스의 경우 램프 및 제동공장의 생산능력을 현재 연간 30만대에서 향후 100만대까지 늘릴 계획이다. 특히 램프의 경우 북미 고객군을 다변화도 동시에 추진 할 전망이다. 한편 위아는 엔진공장에서 1.4/1.6/2.0L에 해당하는 카파/감마/누 엔진을 혼류생산해 효율성을 극대화 시킬 계획이다. 올해 예상 매출은 2,300억원이며 40만대 체계 구축 시 8,000억원의 매출을 예상하고 있다. 손익분기점은 내년 초에 도달할 전망이다(방문지별 주요 미팅 내용은 뒷 페이지 참조).

[방문지별 주요 미팅 내용]

멕시코 현황

- 면적은 한국의 약 20배이며 인구는 약 1억 2천 28만명. 인종 구성은 혼혈이 60%, 원주민 30%, 백인 9%. 인당 GDP는 10,174달러(15년)
- 15년 기준 자동차 생산량은 340만대(+6% YoY). 생산능력은 400만대 수준이며 19~20년이 되면 약 500만대 수준으로 증가
- 19~20년 기준 회사별 생산능력은 닛산 120만, VW 70만, GM 66만, FCA 52만, Ford 50만, 혼다 26만, 마쯔다 23만, 도요타 5만
- 설비의 대부분은 B/C 세그먼트 차종. 과거 세단 위주 시장일 때 지은 공장이 대부분이기 때문. 생산대비 수출비중은 80%
- 내수시장은 135만대(+19.6% YoY), 2020년까지 200만대 시장으로 성장 가능
- 내수시장의 빠른 성장 배경은 1) 대기오염으로 중고차 수입 규제와 2) 자동차 금융 활성화 및 소득 공제 확대 등 정책효과
- 경제와 인구규모를 감안 시 신차 수요가 200만대가 되어되나 그동안 미국에서 수입하는 중고차로 신차 시장이 위축돼왔음. 중고차 수입 규제로 신차시장이 더욱 활성화
- 변속기 비중은 자동이 40%, 수동이 60%
- 기준금리가 4% 후반인데 반해 할부금리가 평균 13%. 할부금융 수익성이 좋은 시장. 인센티브 중 할부금융 지원이 80% 이상 차지

기아차 멕시코 공장

- 부지 151만평(기아차 101만평, 동반진출사 50만평)이며 확장예정 부지는 40만평
- 공사기간은 14년 10월 착공해 16년 1월 완공. 현대차그룹 공장 중 최단기 건설(14개월). 투자금액은 3.3조원(기아차 1.1조원)
- 인력은 7,000명 채용 완료(기아차 1,500명, 동반진출사 5,500명), 향후 14,000명까지 확대. 최근 공장이 늘어나는데 인력풀이 한정돼 있어서 인력 확보 경쟁 치열. 아직 기숙사는 없음
- 인당 평균 연봉 6,960달러(기아차 7,800달러), 평균 나이 25세(기아차 기준)
- 동반진출 14개사(단지 내 계열사(5개): 현대모비스(모듈/범퍼/램프), 현대위아(엔진/변속기케이스), 현대파워텍(변속기), 현대다이모스(시트), 현대제철(강판). 단지 내 협력사(6개): 성우하이텍(차체대물), 동원금속(도어프레임), 동희(연료탱크/크로스멤버), 세종공업(머플러), 서연이화(도어트림 등), 대한솔루션(헤드라이닝 외). 단지 외 협력사(3개): 한온시스템(공조시스템), 화승R&A(웨더스트립), 유라코퍼레이션(와이어링))
- 생산차종은 승용차 3종: 1) 기아 준중형 K3(YDm), 16.5월~, 2) 기아 소형 리오(SC, 프라이드), 17.1월~, 3) 현대 소형 엑센트(HC), 17.7월~
- 생산계획은 16년 10만대, 17년 30만대, 18년 40만대(이중 현대차 10만대). 3교대 기준

기아차 멕시코 판매법인

- 수입쿼터를 활용해 멕시코 공장 미생산 차종을 한국공장에서 수입. 일부 차종은 NATFA를 활용해 미국공장에서 수입
- 수입쿼터는 전년도 생산의 10%. 멕시코에서 유럽 수출도 고려 중
- 기아차는 15년 7월부터 진출, 현대차는 18개월 먼저 진출(14.1월)
- 딜러 73개(도요타 68개, 혼다 124개, 마쯔다 64개, 현대 45개), 17년까지 80개로 확장
- 단기간 내 성공적인 딜러 유치배경은 메이저 자동차 브랜드 진출을 통한 확장 기회가 이번이 마지막임을 강조했기 때문
- 내수시장에서 2015년 1.1만대 판매, 16년 5.5만대 판매 목표, 점유율 0.9%(15위)에서 3.8%(8위)로 상승할 전망. 20년 10만대 판매해 점유율 5% 목표
- 가격경쟁력 유지 전략. 95% 유지 목표
- 중남미 경제상황 악화로 수출이 어려워질 경우 멕시코 내수 물량을 늘려야 할 것. 미국/캐나다에 추가로 보내는 건 한계가 있음
- 기아차의 7년 워런티는 멕시코 내 유일(중고차 가격에 긍정적). 타 브랜드는 2-3년, 현대차가 5년
- 멕시코 내 1세대 진출 브랜드들(VW, Nissan, GM, Ford, FCA)은 fleet 판매 비중이 15-20%. 우리는 아직 초기라 fleet 비중을 낮게 가져가려고 함(현재 3% 수준)

모비스 멕시코 공장

- 모듈공장 생산능력 30만대, 연 55만대까지 확장 고려. 3대 모듈(샤시, 운전석, FEM) 모두 생산
- 의장공장 생산능력 30만대, 연 55만대까지 확장 고려. 범퍼, 인판넬, FEM 캐리어 등 생산
- 램프공장 생산능력 30만대, 연 100만대까지 확장 고려. 램프 및 에어백 생산
- 제동공장 생산능력 30만대, 연 100만대까지 확장 고려
- 램프 현재 30만대를 2020년까지 100만대로 확장할 계획. 100만대 대부분 수주 완료. 현대기아 비중 60%, 북미고객도 확대
- 기아차 생산이 17년에 30만대 넘으면 모비스도 BEP 도달 예상
- 기아차에 달러로 납품. 인건비 등 현지 비용만 페소
- 20년 매출 규모 20억 달러 예상(핵심부품 40% 예상). 올해 10.8만대 기준 3억달러 예상
- 페소화 익스포저는 없음. 달러 매출, 달러 비용결제
- 현지화율 목표는 19년에 90% (조달 기준)
- 인건비는 기아차 대비 85%

위아 멕시코 공장

- 엔진공장과 소재공장으로 구성
- 엔진공장은 생산능력 40만대, 연 70만대까지 확장 고려. 1.4/1.6/2.0L 사이즈의 카파/감마/누 엔진생산(혼류생산). 이외에 전 기종에 들어가는 등속조인트도 생산
- 소재공장은 생산능력 60만개, 연 140만개까지 확장 고려. 카파/감마/누 엔진블록과 6속 변속기 케이스 생산
- 올해 예상매출은 2,300억원, BEP는 내년 초. 40만대 가동 시 8,000억원
- 인건비는 기아차 대비 85%

기아차 미국 판매법인

- 17백만대 수요는 자연적 수준보다는 인센티브를 늘려 만든 산업수요. Pent-up demand 없으면 유지 어렵다고 봄. 중장기적으로 미국 인구가 3억에서 정체되면서 자연적 산업수요는 18백만대 이상으로 올라가지 않을 것
- 미국 기준금리 상승은 원/달러 상승으로 국내공장 수출채산성에는 유리하나 미국 현지 소비자 수요에는 부정적
- 올해들어 도요타와 시보레가 판매 부진. 인센티브 강화 중
- 혼다는 시빅으로 성장 중. 딜러 트래픽 증가에 힘입어 어코드도 동반 성장
- 닛산은 과다관측으로 보일 정도로 인센티브 늘리는 중
- 전반적으로 일본업체들이 엔저를 바탕으로 강하게 인센티브 푸쉬 중. 단 추가로 올라가지는 않을 것
- 딜러는 주요 거점 대부분 진출. 딜러 수의 추가 증가는 제한적. 현대차 수준인 850개 정도에서 멈추고 딜러당 판매수를 늘리는 데 집중할 것. 딜러 당 연간 판매대수를 도요타 수준인 천대 정도로 늘린 대형딜러 육성에 나설 계획
- 딜러 현대화 진행 중. 투자비는 딜러가 90% 부담
- 광고도 적극적 시행. 슈퍼볼 광고에 연간 천만달러(제작비만 4-5백만 달러) 집행
- 리스시장이 비정상적으로 흐르고 있음. 공급과잉 가능성
- 업계 내 fleet이 늘어나는 중. 우리는 보수적 접근

미국 달러

- LA 판매 중 60%가 히스패닉. 기아차가 히스패닉 시장 장악
- 시장 수요가 둔화 될수록 소비자는 더욱 꼼꼼히 가성비비를 따지는 경향. Value car 브랜드인 우리에 유리. 실제로 미국 점유율 성장은 수요가 급감했던 2008년 이후

■ Compliance notice

- 당사는 2016년 9월 4일 현재 기아차,현대위아,현대모비스 종목의 발행주식을 1%이상 보유하고 있지 않습니다.
- 당사는 동 자료의 내용 일부를 기관투자가 또는 제3자에게 사전에 제공한 사실이 없습니다.
- 동 자료의 금융투자분석사와 배우자는 상기 발행주식을 보유하고 있지 않습니다.
- 당사는 기아차,현대모비스 발행주식을 기초자산으로 하는 ELW(주식워런트증권)를 발행 중이며, 당해 ELW에 대한 유동성공급자(LP)입니다.
- 당사는 2016년 8월 29일부터 31일까지 기아자동차/현대모비스/현대위아 해외법인 산업시찰 초청 행사에 참가한 사실이 있습니다.

■ 기업 투자 의견은 향후 12개월간 시장 지수 대비 주가 등락 기준임

- 매 수 : 시장 지수 대비 15%p 이상의 주가 상승 예상
- 중 립 : 시장 지수 대비 -15~15%p의 주가 등락 예상
- 비중축소 : 시장 지수 대비 15%p 이상의 주가 하락 예상
- 중립 및 비중축소 의견은 목표가 미제시

■ 투자등급 비율 (2016.6.30 기준)

매 수	중 립	비중축소(매도)
80.8%	17.9%	1.3%

※최근 1년간 공표한 유니버스 종목 기준

■ 업종 투자 의견은 향후 12개월간 해당 업종의 유가증권시장(코스닥) 시가총액 비중 대비 포트폴리오 구성 비중에 대한 의견임

- 비중확대 : 해당업종의 포트폴리오 구성비중을 유가증권시장(코스닥)시가총액 비중보다 높게 가져갈 것을 권함
- 중 립 : 해당업종의 포트폴리오 구성비중을 유가증권시장(코스닥)시가총액 비중과 같게 가져갈 것을 권함
- 비중축소 : 해당업종의 포트폴리오 구성비중을 유가증권시장(코스닥)시가총액 비중보다 낮게 가져갈 것을 권함

■ 본 자료는 고객의 증권투자를 돕기 위하여 작성된 당사의 저작물로서 모든 저작권은 당사에게 있으며, 당사의 동의 없이 어떤 형태로든 복제, 배포, 전송, 변형할 수 없습니다.

■ 본 자료는 당사 리서치센터에서 수집한 자료 및 정보를 기초로 작성된 것이나 당사가 그 자료 및 정보의 정확성이나 완전성을 보장할 수는 없으므로 당사는 본 자료로써 고객의 투자 결과에 대한 어떠한 보장도 행하는 것이 아닙니다. 최종적 투자 결정은 고객의 판단에 기초한 것이며 본 자료는 투자 결과와 관련한 법적 분쟁에서 증거로 사용될 수 없습니다.

■ 이 자료에 게재된 내용들은 작성자의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭없이 작성되었음을 확인합니다.