

# 기아, 1분기 영업이익 3조4천여억원...분기 기준 최대

### 국내 13만7천871대·해외 62만2천644대 등 76만515대 판매 고수익차 가격 상승·원자재 하락 재료비 감소 등 수익 확대

기아가 1분기 영업이익 3조4천257억 원을 기록하며 분기 기준 최대 실적을 거뒀다.

기아차는 29일 "최근 컨퍼런스콜로 기업설명회(IR)를 열고 2024년 1분기 경영실적을 발표했다"고 밝혔다.

기아는 2024년 1분기 76만515대(전년 대비 1%↓)를 판매했으며(도매 기준), 이에 따른 경영실적은 ▲매출액 23조2천129억원(10.6%↑) ▲영업이익 3조4천257억원(19.2%↑) ▲경상이익 3조7천845억원(20.4%↑) ▲당기순이익(비지배 지분 포함) 2조8천91억원(32.5%↑)을 기록했다고 밝혔다. (IFRS 연결기준)

기아 관계자는 1분기 실적과 관련해 "글로벌 산업수요가 EV 수요 성장률

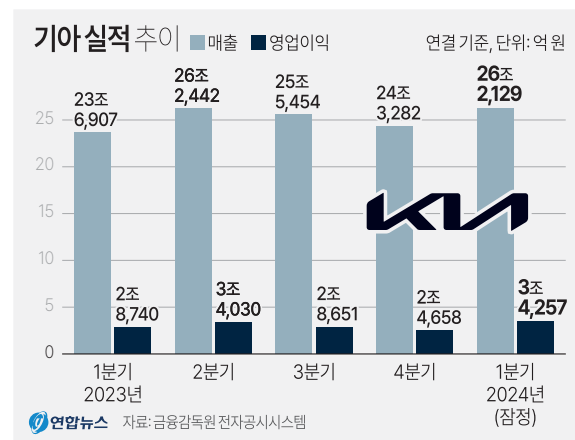
둔화로 제한적인 회복세를 보인 가운데, 기아 판매는 전기차 판매 약화, 내연기관 및 하이브리드 차종들의 일시적 공급 부족으로 전년 대비 소폭 감소했다"고 설명했다.

다만 "판매가 소폭 감소했음에도 고수익 차량 중심 판매로 인한 가격 상승과 믹스 개선, 원자재가 하락에 따른 재료비 감소, 원화 약세에 따른 긍정적 환율효과로 수익성이 확대됐다"고 말했다.

◇2024년 1분기(1-3월) 실적  
2024년 1분기 기아의 판매는 ▲국내에서 전년 대비 2.9% 감소한 13만7천871대 ▲해외에서 전년 대비 0.6% 감소한 62만2천644대 등 ▲글로벌 시장에서 전년 대비 1.0% 감소한 76만515대를 기록

했다. (도매 기준)  
국내 판매는 지난해 개별소비세 인하 종료에 따른 저지 영향으로 산업 수요가 급감한 가운데 스포티지, 쏘렌토, 카니발 등 인기 RV 차종의 판매는 증가했으나 전기차 판매 감소 영향으로 전년 대비 판매가 소폭 감소했다.

해외 판매는 북미와 유럽 등 주요 지역에서 견조한 수요를 바탕으로 판매를



확대한 반면 인도, 아중 동 등 일부 신흥시장 판매가 모델 노후화와 지정학적 요인 등으로 전년 대비 감소했다.

1분기 매출액은 판매 대수 소폭 감소에도 불구하고 ▲친환경차와 RV 차량 판매 비중 확대에 따른 대당 판매가격 상승 ▲우호적인 환율 효과가 이어져 전년 대비 10.6% 증가한 26조2천129억원을 기록했다.

1분기 영업이익은 판매 감소와 인센티브 등 비용 증가에도 불구하고 ▲고수익 RV 차종 중심의 판매 믹스 개선 및 가격 상승효과 ▲원자재 가격 하향 안정화 ▲원화 약세에 따른 우호적 환율 효과 등에 힘입어 전년 동기 대비 19.2% 증가한 3조4천257억원을 기록하며 분기 기준 최대 영업이익을 기록했다.

이에 따라 영업이익률도 13.1%를 기록하며 지난해 2분기 달성했던 최대 영업이익률 13%를 경신했다.

◇2024년 1분기 친환경차 판매  
기아의 1분기 친환경차 판매는 전기차 성장세 둔화와 하이브리드 수요 확대 양상이 지속되는 가운데 하이브리드 판매 확대를 바탕으로 전년 대비 18.1% 증가한 15만7천대를 기록했다. (소매 기준, 백 단위 반올림)

전체 판매 중 친환경차 판매 비중도 전년 대비 3.5%포인트 상승한 21.6%를 달성했다.  
유형별로는 ▲하이브리드 9만3천대(전년 대비 30.7%↑) ▲플러그인 하이브리드 2만대(6.0%↓) ▲전기차 4만4천대(7.9%↑) 판매했다.  
주요 시장별 친환경차 판매 비중은 각각 ▲국내 41.2%(전년 동기 32%) ▲서유럽 40.9%(전년 동기 38%) ▲미국 5.8%(전년 동기 14%)를 기록했다.

◇향후 전망 및 계획  
기아는 지정학적 리스크 확대와 실물 경기 부진, 고금리·고물가에 따른 소비자의 구매 심리 위축 등 불안정한 대외 환경에 따른 어려운 경영환경이 이어질 것으로 예측하고 있다.

기아는 국내 시장에서 쏘렌토, 카니발 등 하이브리드를 활용한 판매 확대를 지속 추진하고, 하반기 EV3 신차, EV6 상품성 개선 모델의 성공적 런칭을 통해 판매 모멘텀을 이어나갈 계획이다.

미국에서는 수요 기반 생산 운영 방식을 통한 효율적인 인센티브 수준을 유지하는 한편, 카니발 하이브리드와 K4 등 신차 및 고수익 모델을 활용해 수익성을 지속 제고할 방침이다.

유럽에서는 EV3의 성공적인 런칭을 통해 전기차 라인업을 추가하고, 전기차 중심의 판매 확대에 주력해 EV 시장에서 전동화 선도 브랜드 이미지를 강화할 계획이다.

/임재만 기자



금호타이어는 최근 이탈리아 밀라노 바이라노 서킷(Vairano Circuit)에서 '금호 드라이빙 익스피리언스 데이(KUMHO Driving Experience Day)'를 개최했다.

〈금호타이어 제공〉

## 금호타이어, 유럽시장 공략 속도낸다

### 伊 밀라노서 '금호 드라이빙 익스피리언스 데이' 실시

금호타이어가 유럽시장 공략에 나섰다.

금호타이어는 29일 "최근 이탈리아 밀라노 바이라노 서킷(Vairano Circuit)에서 '금호 드라이빙 익스피리언스 데이(KUMHO Driving Experience Day)'를 개최했다"고 밝혔다.

행사는 정일택 금호타이어 대표이사 사장, 임승빈 영업총괄 부사장, 이강승 유럽본부 전무, 조만식 연구개발본

부 전무, 윤장혁 G.마케팅담당 상무 등이 참석했다.

이번 행사는 금호타이어와 유럽 딜러사간 상호 긴밀한 소통과 협업 강화 차원에서 마련됐다.

금호타이어는 최근 5년간 유럽시장에서 연평균 20%이상의 꾸준한 매출성장을 이루고 있으며 특히 지난해 전년 대비 약 44% 증가하며 큰 폭의 성장을 기록했다.

이러한 매출 성장에는 유럽 시장 특성을 고려한 연구개발(R&D) 전략이 유효했다.

최근 금호타이어는 세계적 권위를 지닌 독일 자동차 전문지 아데아제(A.D.A.C), 아우토티트(AutoBild)에서 실시한 타이어 성능 테스트에서 우수한 성적을 거두며 최고 수준의 기술력을 증명했다.

또한 금호타이어는 지난해 프리미엄 파트너십을 체결한 이탈리아의 명문 축구 구단 'AC 밀란(AC Milan)'의 홈구

장인 산 시로 스타디움에서 AC밀란과 인터밀란의 경기를 관람했다.

특히 이번 경기는 스페셜 스폰서를 위한 박대치 데이 이벤트로 마련돼 비즈니스 파트너들과 소비자들에게 다양한 즐거움을 제공했다.

정일택 대표이사 사장은 "금호타이어는 최근 몇 년간 지속적인 성장을 기록하고 있으며, 올해는 창사 이래 최대 매출액인 4조5천600억원의 목표를 설정하고 외형 성장과 함께 질적 성장을 통한 수익성 개선에 주력할 계획"이라며 "앞으로도 금호타이어는 차별화된 기술력과 품질 경쟁력을 바탕으로 운전자에게 최상의 드라이빙 환경을 제공할 것"이라고 말했다. /임재만 기자

## 제네시스 'GV70 부분변경 모델' 공개

### 역동적 디자인에 상품성 강화

제네시스 럭셔리 중형 SUV GV70가 한층 세련된 디자인과 독보적인 상품성으로 돌아왔다.

제네시스 브랜드(이하 제네시스)는 최근 'GV70 부분변경 모델(이하 GV70)'의 디자인을 최초 공개했다.

지난 2020년 12월 출시된 GV70는 역동적이고 유려한 디자인, 강력한 성능과 다채로운 편의사양의 조화를 바탕으로 글로벌 시장에서 누적 20만대 이상 판매되며 우수한 상품 경쟁력을 입증해왔다.

이번에 공개된 GV70는 출시 약 3년4개월여 만에 선보이는 부분변경 모델로 제네시스의 디자인 철학인 '역동적인 우아함(Athletic Elegance)' 아래 더욱 정교해진 디자인과 강화된 상품성으로 재탄생했다.

제네시스는 GV70 외관의 주요 요소에 정교하고 화려한 디테일을 더하고 하이테크 이미지의 신규 램프를 적용해 완성도 높은 디자인을 구현했다.

전면부는 크레스트 그릴을 이중 메쉬 구조로 정교하고 화려하게 다듬었으며, 제네시스의 상징인 두 줄 헤드램



제네시스 GV70 부분변경 모델.

프에는 MLA(Micro Lens Array) 기술을 탑재해 첨단 기술과 세련된 디자인의 완벽한 조화를 일궈냈다.

측면부는 19인치 다크 하이퍼 실버 휠을 역동적이면서 세련된 형상으로 새롭게 디자인해 매력도를 높였다.

후면부는 방향지시등을 두 줄 콘셉트로 구현해 전·후면 통일성을 확보했으며 위치를 범퍼에서 리어 콤비램프로 옮겨 시인성을 높였다. /임재만 기자

토지매매 (전원토지) 농막전문	상가 매매 (상무지구)	경매교육 [ 특수전문반 기초반, 중급반 ]
<p>1) 담양군 대덕면 (창평시장 5분) 780평 → 매매 1억2천만 (임야)</p> <p>2) 담양군 대덕면 (창평시장 5분) 302평 → 매매 2억1천 (농막포함)</p> <p>3) 장성 상오리 (장성댐 5분) 230평 → 매매 2억3천만 (농막포함)</p> <p>4) 담양 무정면 (광주 20분) 853평 → 매매 5억 (개발토지)</p> <p>5) 광주 서구 쌍촌동 (도로) 496평 → 매매 5억 (매년 보상나옴)</p>	<p>▶ 상무지구 중심 상업지구</p> <p>유용가능 (룸, 노래홀, 홀덱)</p> <p>6층 (전용 60평) 7층 (전용 40평)</p> <p>★ 전용 100평 ★ (분양160평)</p> <p>(보3천, 월수익 350만)</p> <p>▶ 시세 - 13억</p> <p>▶ 급매 - 7억 (용4억)</p>	<p>* 특수 전문반 모집 (10명)</p> <p>1) 기초반 (기초부터 실전)</p> <p>2) 중급반 (실전부터 ~)</p> <p>3) 특수반 (유치권, 법지, 지분)</p> <p>4) 투자반 (투자기능한분)</p> <p>▶ 경매 물건 추천 ◀</p> <p>광주 전남</p> <p>광산구 신항동 (상가주택) ▶ 감정가6억4천 → 최저가 3억6천</p> <p>남구 진월동 (상가주택) ▶ 감정가 8억3천 → 최저가 8억3천</p> <p>광산구 쌍암동 (상가빌딩) ▶ 감정가 39억 → 최저가 27억</p> <p>북구 용봉동 (카센터) ▶ 감정가 6억 → 최저가 6억</p> <p>동구 학동 (상가빌딩) ▶ 감정가 4억4천 → 최저가 4억4천</p> <p>광산구 비아동 (토지, 446평) ▶ 감정가 11억6천 → 최저가 9억3천</p> <p>광산구 도산동 (토지, 94평) ▶ 감정가 3억4천 → 최저가 2억4천</p> <p>장성군 삼서면 (의료시설) ▶ 감정가 37억 → 최저가 26억</p>
010-6670-9800		062-382-5500