

비중확대/유지

자동차

GM Investor Day 후기: 수익성 개선 노력

GM Investor Day 주요 내용: 수익성 개선 노력

한국시각 10/9 새벽, GM은 2024 Investor Day를 개최했다. 이번 행사에서는 수익성 개선을 위한 최적화 전략(부품/옵션/트림 등), 전기차 판매량/수익성 목표, 신규 배터리 로드맵, 슈퍼크루즈/온스타 등 자율주행/소프트웨어 사업 관련 내용을 발표했다. 결론적으로는 비용 개선 중심의 수익성 향상 의지를 피력했다.

(아래는 주요 내용이며 자세한 내용은 리포트 내 컨퍼런스콜 전문 참고)

[실적 관련] 25년 공식 가이드는 1월에 발표할 계획이지만 24년 EBIT과 유사한 수준일 것으로 예상했다. 수익성 개선을 위한 부품/트림/옵션 최적화 작업이 성과를 보이고 있다고 밝혔다. 평균적으로 차량당 부품 수가 약 10% 감소했다고 밝혔다. 또한, 그린필드 공장을 새로 건설하는 것 대비 기존 공장에서의 라인 전환을 통한 전기차 생산은 공장당 약 10억달러의 비용을 절감할 수 있음을 강조했다. 그리고 과거에 밝혔던 것처럼 미국 재고를 연말까지 50~60일 수준으로 목표한다고 밝혔다.

[전기차 관련] 24년 북미 생산/도매판매 목표는 20만대(기존 목표인 20~25만대 하단 수준)로 제시했고, 3분기 누적 기준으로는 12만대로(참고로 3분기 누적 소매판매는 7~8만대), 수요를 고려하여 과잉생산하지 않겠다고 밝혔다. EV 변동이익은 4Q24에 (+) 전환될 것이라고 밝혔다(7월에 2H에서 4Q로 목표를 수정했다). 변동이익은 IRA 혜택(24년은 약 8억달러 예상), 배출 크레딧 가치(대당 2~3천달러) 등이 포함되어 있다. 25년 EV EBIT 관점에서는 전년비 20~40억달러 개선될 것이라고 밝혔는데, 이중 50%는 규모/배출크레딧/IRA혜택, 50%는 배터리/원자재 비용절감 효과로 설명했다. 27년 북미 PHEV 출시 계획은 유지하면서도 ICE/BEV 포트폴리오의 강점을 피력했다.

[배터리 관련] GM은 이번 행사에서 새로운 배터리 로드맵을 공개했다. 향후 하이니켈/미드니켈/LFP 등이 포트폴리오에 포함될 예정이다. 파우치셀은 계속 사용되 에너지밀도 상승 및 팩 비용 절감을 위해 각형으로 확장할 계획이다. GM은 배터리팩 비용이 24년엔 kWh당 60달러 감소, 25년엔 30달러 감소(LFP 및 Gen2 배터리팩 도입시 대당 6천달러 추가 절감)할 것으로 예상하고 있다.

[S/W 및 서비스] '슈퍼크루즈'를 통해 280만마일 이상 주행했으며, 현재는 22개 모델에서 제공되고 있고 연말까지 38만대 이상 차량에 탑재될 것이라고 예상했다. 25년말까지는 두배로 늘릴 계획이다. 현재 3년 선불 서비스 옵션, 계층형 구독 플랜 등을 통해 수익을 창출하고 있다. 커넥티비티 서비스인 'Onstar'의 24년 매출은 20억달러 이상으로 30년까지 CAGR 15%를 목표한다고 밝혔다.

현대차그룹 EV 수익성, 주주환원, 인센티브/점유율 주목

경쟁사가 비용 개선 중심의 전기차 적자 축소에 집중하는 가운데, 현대차그룹은 수익성을 확보한 상황이다. 10월 현지생산 아이오닉5를 시작으로 IRA 보조금 (24년 \$3,750, 1H25 \$7,500달러 예상)을 받게될 예정이다. 완성차의 주주환원 모멘텀도 유효하다. 10월 인도법인 상장을 통한 현대차의 추가 주주환원(예상)과 4분기 발표될 기아의 기업가치 제고 계획에 주목할 시점으로 판단한다. 다만 GM 행사와 9월말 스텔란티스 가이드스 하향에서 공통적으로 연말까지 미국 재고를 조정한다는 내용이 포함됐다. 산업 인센티브 상승이 가팔라질 수 있겠지만, 현대차그룹은 산업 대비 전월비 둔화세를 지속할 것으로 예상된다. HEV 비중확대 및 신차 효과다.

(경영진 발표 및 질의응답)

[세션 1] 회장/CEO - Mark Barra

북미에서 약 20만대의 EV를 생산/도매판매할 계획. EV 변동이익은 4Q24에 (+) 기록할 것으로 예상. EV 전용 플랫폼을 출시했고, 배터리 생산에 투자함. 플랫폼 미출시 또는 자체 셀 공장을 건설하지 않은 경쟁사와는 차별화될 것

25년 가이던스는 1월에 발표할 예정이지만, 24년과 유사한 수준의 EBIT 예상됨. (1) 북미에서 8종의 ICE SUV 신차 (FMC 포함)를 출시할 예정. (2) EV 손실은 올해가 정점으로 개선될 것. 내년에는 수익성 개선에 집중할 계획. (3) 24년은 2년전 대비 20억달러의 고정비 절감 목표를 달성할 것. (4) 중국에서는 파트너사인 SAIC 등과 함께 올해는 재고가 감소하고 점유율이 개선될 것으로 기대. (5) 25년초까지 보통주 발행량을 10억주 미만으로 줄일 계획

25년부터는 EV와 소프트웨어가 고객경험을 향상시키고 사람들의 이동방식을 변화시킬 것이라고 생각함. EV는 운전하는 재미가 있고 총소유비용이 내연기관보다 저렴함. 크루즈는 피닉스/델러스/휴스턴 등에서 시범주행을 시작했으며, 휴스턴에서는 무인 주행 테스트도 시작함

[세션 2] 사장 - Mark Reuss

수익성 향상을 위해 트림/옵션 패키지 최적화 및 부품 절감 등의 작업 추진중. ICE/EV 라인업에서 2,700개의 부품수를 줄임. 평균적으로 차량당 부품 수가 약 10% 감소함. 차세대 픽업/SUV는 부품수를 1천개 이상 감소, 옵션은 60% 감소, 트림은 35% 감소, 제작 가능 조합은 80% 감소함

많은 모델의 EBIT 마진이 개선됨. 엔트리급 세그먼트에서도 수익을 내고 있음. 이쿼녹스/테레인 등 모델에서도 수익성 개선이 가능해질 것으로 예상. 픽업/SUV 세그먼트에서도 지속적인 투자를 통해 다양한 성과를 창출했고 수익성 개선중

EV 변동이익은 4Q24에 (+) 기록할 것으로 예상됨. 올해 북미에서 약 20만대의 EV를 생산/도매판매할 것. 분기별로 EV 판매량이 크게 증가하고 있음. 판매량이 증가하면 수익성은 개선되겠지만, 과잉생산 하지않기 위해 노력

향후 캐딜락에서 에스컬레이드 IQ를 포함해 수익성이 높은 EV가 출시될 예정. 캐딜락에서는 Optiq, Vistiq 그리고 하이엔드 Celestiq 등이 예정됨. 25년말에는 차세대 볼트를 출시

할 예정. 26년형 볼트는 과거와 달리 수익 창출에 큰 도움이 될 것. 공개하기엔 아직 이르지만 여러 최신 기술과 더 빠른 충전 기능 등이 탑재될 예정. 가격은 아직 확정되지 않았지만 28,795달러부터 시작하는 2023년형 볼트보다는 조금 높을 것임. 저가형 옵션도 포함될 것

타브랜드 소비자의 GM 선택률은 ICE 보다 EV가 높음. 그리고 EV 고객군은 더 젊고 수익이 높음. EV 고객군의 60%는 동해안/서해안에 거주하고 있음. ICE는 40% 수준

23년초에 향후 2년간 20억달러의 고정비 절감 목표를 밝힘. 23년에 10억달러 절감을 이뤘고, 올해말까지 10억달러 절감 목표 달성할 것으로 예상. 여러 노력이 있지만 디지털 판매 플랫폼을 통해 대당 약 2,000달러의 출시 비용을 절감할 것이라고 밝힌 바 있는데 큰 성과를 이뤄내고 있음

GM ATP 대비 인센티브는 4.5%로 주요 OEM 중 가장 낮은 수준. 산업 대비 2.4%p 낮은 상황임. 24년 ATP는 약 5만달러로 산업 대비 5천달러 높은 수준에서 유지될 것

과거에 밝힌 것처럼 PHEV는 27년에 북미에서 출시할 계획. 시점이 적절하다고 생각함. 현재 PHEV/MHEV 모델이 부채해도 영향 없음. 당사 ICE/BEV 포트폴리오가 시중의 PHEV/MHEV보다 더 나은 선택지라고 생각. ICE 수요는 여전히 전함. 3L 디젤 실버라도와 시에라 픽업트럭은 F-150 HEV보다 저렴하고 고속도로 연비가 더 좋음. 이쿼녹스EV는 주행거리가 315마일 이상으로 IRA 세액공제를 적용하면 대부분 인기 HEV 모델보다 저렴함. EV 선택 범위와 가격이 개선되고 충전 인프라가 보급되면서 더 좋은 선택지가 될 것

[세션 3] 배터리 부문 - Kurt Keltz

GM은 향후 대량의 EV를 판매할 수 있고, EV 배터리 성능/비용 분야에서 리더가 될 수 있다고 생각함. 우선 북미가 중국으로부터 배터리 주도권을 탈환할 수 있는 여건이 마련되었다고 생각. 니켈카드뮴, 니켈수소전지 등 여러 배터리 기술은 북미에서 발명된 기술임. 아시아 업체는 저렴한 인건비, 정부 보조금, 현지 공급, 내수로 인해 상용화에 성공함. 실용적이지만 간단함. 미국은 중요한 고객군을 보유하고 있음

GM은 배터리 셀 투자와 파트너십을 통해 경쟁 우위를 구축하고 있음. 일부 개발 작업도 직접 수행할 수 있는 수준. 공급사를 확대하고 전문성을 강화하여 궁극적으로 셀 비용에 대한 경쟁력을 높일 것. 글로벌 주요 시장에서의 현지화를

위해 원자재 공급망도 확보하고 있음. 차세대 배터리 기술 연구/테스트/시제품 제작 작업도 추진 중임. 올해초 윌리스 배터리 센터에서 셀 시제품 생산도 시작함. 미시간주에 위치한 글로벌 기술 센터에도 배터리셀 개발 센터를 건립할 계획. **27년초부터 첫번째 셀 생산을 시작할 계획**

남은 24년과 25년의 대응 관련해서 작년말에 발생한 생산 문제는 이미 해결되었음. **작년 배터리 모듈 생산량을 10배 이상 확대했고 계속 늘리는중.** 협력사와 올해말까지 1억개 이상의 셀 생산 달성 가능할 것. 올해초 가동한 얼티엄셀즈 테네시 공장이 효율적이고 빠르게 생산 확대중. 합작 생산하는 셀의 수율도 우수함. 수율 향상을 통한 비용 절감은 올해만 수천만달러 수준으로 예상됨

신규 배터리 로드맵의 4가지 핵심목표는 다음과 같음: 1) 팩의 안정성 강화. 2) 북미 셀 비용 경쟁력 확보. 3) 현지 배터리 생산 확대. 4) 고속충전과 배터리 에너지밀도 성능 개선

GM은 EV 배터리/기술에 대해 '얼티엄'이라는 브랜드명은 향후 사용하지 않을 계획. 다만 생산 JV 공장에 대해서는 계속 사용할 예정. **향후 하이니켈, 미드니켈, LFP 등이 포함될 것임.** 프리미엄/고성능/최장거리 옵션에는 하이니켈/미드니켈을 사용. 북미를 포함해 LFP 사용을 확대할 계획. 전기픽업에 하이니켈을 사용하여 490마일 이상의 주행거리를, LFP를 사용하여 350마일 이상의 주행거리 확보 가능함. 이에 LFP 공급을 현지화하기 위해 노력 중

당사의 포트폴리오에 적합했고, 현재 가동 중인 얼티엄 공장에서 효율적으로 생산되는 **파우치셀은 계속 사용할 예정.** 다만 에너지밀도를 높이면서 팩 비용을 낮추기 위해 **각형으로 확장할 계획.** 향후 팩당 모듈 수를 최대 75%까지 줄이면서 성능 목표를 달성할 계획. 원통형 셀은 고성능 모델과 향후 일부 PHEV에 사용될 수 있음

당사는 여러 기술 파트너사와 협력중. 지금까지 우리는 LG 엔솔과의 합작공장에서 셀 생산에 집중해왔음. LG엔솔과의 관계는 그 어느 때보다 강력하게 유지되고 있음. 지난달에는 삼성SDI와의 JV에 대한 업데이트를 제공함. 또한 배터리 원자재 확보/현지화를 위해 여러 업체와 협업 중

협업은 비용 개선으로 이어질 수 있음. 합작 생산을 통한 규모의 경제, 수율 개선, 공급업체와의 경쟁 계약, IRA 혜택 등의 효과가 있을 것임. 북미에서 GM의 배터리셀 원가는 낮은 수준을 유지하거나 모든 OEM들보다도 낮아질 것으로 예상

당사 배터리 팩 가격은 해마다 낮아지는 중. **23년 대비 24년 평균 kWh당 60달러 감소될 것. 25년에는 30달러를 추가로 감소할 것으로 예상함.** LFP 사용을 확대하여 비용을 더욱 낮출 계획. 그리고 LFP와 Gen2 배터리팩을 도입하면 트럭에서 대당 6천달러를 추가로 절감할 수 있을 것으로 예상됨

[세션 4] S/W 및 서비스 - Dave Richardson

소프트웨어는 자동차 산업을 근본적으로 재편하고 있음. GM은 데이터를 실시간으로 처리하여 업계 선도적인 크루즈 기능을 제공중. 소프트웨어의 강점은 하드웨어를 조율/관리하는 것을 넘어서 새로운 기능을 무선으로 업데이트할 수 있음

수많은 IT 리더들이 GM에 합류하고 있음. 다만 조직 효율성을 위해 8월에 S/W 인력을 감축함. 작년 블레이저EV는 출시되며 호평을 받았지만 S/W 문제로 생산 중단됨. S/W 품질이 크게 개선하며 신차 개발에 기여함

24년초 슈퍼크루즈의 서비스 범위가 75만마일까지 확대되고 밝힌 바 있음. **슈퍼크루즈를 통해 280만 마일 이상을 주행함. 현재는 22개 모델에서 제공되고 있으며 연말까지 38만대 이상의 차량에 탑재되어 있을 것으로 예상함. 25년말까지는 두배로 늘릴 예정임.** 현재는 3년 선불 서비스 옵션과 계층형 구독 플랜을 통해 수익을 창출하고 있음

블레이저EV 인포테인먼트 시스템을 출시했을 때는 반응이 회의적이었지만 체험 이후에는 바뀌었음. 구글/애플과 같은 IT 업체들과 협력하여 GM 인포테인먼트 시스템을 제공할 것. 시스템은 GM이 설계/구축할 예정

인포테인먼트처럼 다른 분야에서도 전략적인 파트너십을 지속적으로 구축해나갈 계획. 지난달에는 새로운 호환 NACS 어댑터를 사용하여 GM 고객들이 17,800개 이상의 테슬라의 슈퍼차저를 이용할 수 있도록 했음. GM 어플을 통해 테슬라 충전기를 서치하고 충전하고 결제할 수 있음. 또한 이러한 것들을 이커머스로 확장할 계획임

자율주행 관련해서는 고급 전기 아키텍처와 소프트웨어 컴퓨팅 플랫폼이 필요함. 우리는 이러한 차세대 소프트웨어 아키텍처를 개발하기 위한 여정을 가속화하고 있음

[세션 5] 제조 부문: JP Clausen

현재 북미에서 2개의 얼티엄셀 공장, 6개의 EV 부품 공장, 4개의 EV 조립 공장을 보유함. **26년말까지 2개의 EV 조립**

공장을 추가로 건설할 예정. 현재 공장 효율화 확대를 위한 여러 작업 추진 중. 또한, 스프링힐 공장과 같은 유연한 생산 방식은 기존 인프라를 활용하여 비용 절감을 가능케함. **그린 필드 공장 건설 대비 공장 당 10억달러 절감 가능**

[세션 6] EVP/CFO: Paul Jacobson

23~24년 20억달러의 고정비 절감 목표(감가상각비 제외 기준). 21년에 밝힌 것처럼 북미 마진을 8~10% 수준 또는 그 이상으로 유지중. 일회성 비용이 있었던 23년도 마찬가지. **재고레벨도 현재 ICE 68일 수준에서 연말에는 목표하는 50~60일 수준이 될 것으로 예상됨.** 4분기는 계절적으로 생산이 적고 판매활동이 적극적. 25년 동사는 ICE 에서 8종의 신차를 출시할 예정. 미국 Fleet 시장에서는 지난 몇년간 약 20% 수준의 시장점유율을 기록했으며 24~25년도 유사한 수준이 될 것으로 예상

EV 관련해서 중요한 것은 이번 분기에 변동이익이 (+) 전환 될 가능성이 높아짐. **24년 9월까지 EV 부문 변동이익은 전년비 30%p 개선됨.** 3분기말까지 약 12만대의 전기차를 생산/도매판매함. 올해는 약 20만대가 될 것으로 예상됨. 이퀴녹스EV, 블레이저EV, 리릭 등의 판매량 상승 기여도가 큰 상황. 당사는 업계 평균보다 12% 낮은 인센티브를 제공중. 그리고 혼다를 위한 차량도 생산하고 있음

EV 변동이익에는 일반적인 항목 외로 IRA 혜택과 배출크레딧 가치가 포함됨. 24년 IRA 혜택은 약 8억달러로 예상됨. 향후 더 확대될 것으로 예상. 미국에서는 규제에 의한 EV 생산 혜택이 상당함. 평균적으로 EV는 2~4천달러 수준의 크레딧 가치가 있음. 23~24년 변동이익 개선의 10%는 규모, 40%는 믹스, 50%는 배터리와 기타 비용의 효과

배터리 합작공장의 생산량 증가와 원자재 비용 절감으로 24년은 kWh당 60달러 이상의 팩 비용을 절감할 수 있을 것으로 예상됨. 지금까지는 EV의 변동이익을 언급했다면, 이제는 EBIT에 대해서 말씀드릴 예정. EBIT에는 EV 부품, 디지털/소프트웨어 서비스 등이 포함됨. **25년에는 EV EBIT이 20~40억달러 개선될 것으로 예상**

개선되는 부분의 50%는 판매량/배출크레딧/IRA혜택이 기여할 것. 나머지 50%는 배터리/원재료 비용 절감 등이 있을 것. 향후 GM의 전기차 판매량은 업계 평균보다 가파를 것으로 예상됨. 주요 동인으로는 올해 출시한 신차의 판매량 증가, 합리적인 가격대의 트림 추가 등이 있을 것임. 결론적으

로 25년은 EV 수익성이 상당히 개선될 것

견조한 ICE 실적은 소프트웨어 및 EV 산업에 대한 투자를 지원하고 있음. **커넥티비티 서비스인 온스타는 24년 20억달러 이상의 매출을 기록하고, 30년까지 CAGR 15% 예상됨**

25년 실적 가이드선스 관련해서는, EBIT은 24년과 유사한 수준이 될 것으로 예상됨. 내년 폴사이즈 SUV 신차 출시와 전략적인 제품 포트폴리오로 재고관리 및 인센티브 절제하며 매출 확대가 목표. 내년 20~40억달러의 EV 수익 개선 효과 있을 것. 고정비 절감은 25년까지도 지속될 것으로 예상함

[세션 7] 질의응답

Q. 북미에서 경쟁사들의 재고레벨이 높아지며 인센티브는 꾸준히 상승하고 있는데 이에 대한 대응

A. 산업 인센티브의 상승은 꾸준히 상승해온 것임. 올해초 Ford가 픽업트럭을 대량으로 출시하면서 인센티브를 대폭 인상했지만, 우리는 시장점유율을 유지하고 높여왔음. 물론 인센티브를 인상했지만 업계 평균 수준보단 낮음. 신차 출시를 통해 격차는 오히려 확대되는 상황. 경쟁력 있는 품질/가격/가치에 집중할 계획임

Q. 이퀴녹스를 중심으로 3분기 미국 EV 판매가 견조한데 북미 EV 수요 둔화에 대한 생각은?

A. 이퀴녹스는 주행거리가 300마일 이상임. 디자인도 우수함. 가격은 조금 높아보이지만 제품에 대한 자신감이 있음

Q. 25년 EV EBIT 20~40억달러 개선 관련

A. 25년에 대한 자세한 내용은 연간 가이드선스를 발표할때 말씀드릴 예정임. 50%는 규모/배출크레딧/IRA혜택 효과, 나머지 50%는 배터리/원자재 비용 절감 효과

Q. EV 사업 확대에 따른 수익성 영향

A. 균형이 중요하지만 향후 전기차가 더 빠르게 성장할 것으로 예상되는 상황임. 내연기관은 수익성이 높고 전기차는 혜택이 있음. 전기차의 점유율이 높아지는 와중에도 ICE 수익성도 높아지고 있는 상황임

Q. 중국에서는 4~5년이 아니라 2년만에 자동차를 개발할 정도로 혁신 속도가 가파른에 이에 대한 대응은?

A. 우리도 4년이 걸리지 않음. 2년이 조금 넘는 기간동안 완전히 새로운 플랫폼으로 허머를 개발함. 이보다 더 짧은 시간으로 개발한 차종도 많음. 우리는 중국 업체들이 무엇을 하고 있는지, 어떻게 하고 있는지 매우 잘 알고 있음. 중국에서는 어떤 브랜드는 실패하고 어떤 브랜드는 빠르게 성장함. 특히 세단에서는 서로의 제품이 중복되는 부분도 많음. 중국에서는 우리의 디자인이 큰 차별화 요인임. 재료비와 품질 측면에서의 경쟁력을 활용할 것

Q. 크루즈 사업 관련 자세한 설명

A. 올해말이나 내년 초에 더 많은 정보를 공유드릴 수 있을 것으로 예상함. 앞으로 정기적으로 업데이트 예정

Q. 최근 발표된 현대차와 파트너십 설명

A. 우리는 MoU를 체결함. 긴밀히 협력하고 있음. 서로의 강점을 공유할 수 있음. 향후 더 자세한 내용 공유드릴 것

Q. GM이 딜러들에게 제공 중인 EV 판매 프로그램은 무엇이 있는지? EV 구매 관련 여러 혜택들에 대해서 딜러나 소비자들이 정확하고 파악하고 있는 것 같지 않음

A. 그 부분이 우리의 강점임. 우리는 전기차 판매 교육을 받은 딜러들이 많고 계속 증가하고 있음. 우리는 EV를 타겟하는 프로그램을 마련하고 있음

Q. 슈퍼크루즈 사업 관련 설명

A. 세가지 정도 말씀드릴 수 있음. 우선 효율적으로 사업을 운영하는 등의 방법을 배웠음. 그리고 내년에 우버와 함께 시운전 프로그램을 발표할 예정. 세번째로는 여러 잠재적 파트너와도 논의중. 연말이나 내년 1월에 더 자세한 내용 말씀드릴 것

Q. 중국 구조조정 업데이트. 발생 비용 규모

A. 규모를 적절히 조정했고, 제품 포트폴리오를 조절하는 등의 작업임. 현재 중국에서 출시한 미니밴 GL8 신차가 꽤 좋은 성과를 거두고 있음. 전기차 전환 추세가 강한 중국에서는 현지업체와는 차별화된 제품력을 기반으로 대응할 계획

Q. 21~22년과 달리 배터리 가격이 하락했고 공급이 많아진 상황인데 내재화에 대한 생각은?

A. 우리는 모든 것을 스스로 해결해야 한다고 생각하지 않음. LG엔솔 및 삼성SDI와 전략적으로 협력하고 있고 매우 성공적인 성과를 거두고 있음. 그들과의 공동 개발을 통해 최고의 성능과 비용 절감을 실현할 수 있음. 그러면서도 우리의 차량에 가장 적합한 배터리를 탑재할 필요가 있음

Q. 미국에서의 고가 차량 수요 둔화에 대한 생각

A. 소비자들을 정기적으로 모니터링하고 있음. 금리 인하로 인해 차량이 저렴해지는 구간에 진입할 가능성이 높음. 빠른 대응을 위해 지속적으로 관찰하고 있음. 그렇기 때문에 차량 비용을 절감하고, 고객 기능과 편의성을 강화하는 것이 중요

Q. 향후 몇년내로 중국 업체들이 미국 시장에 진입할 것이라는 우려가 있는데 이에 대한 생각

A. 서비스, 디자인, 품질, 딜러 네트워크, 비용 절감, 브랜드 등이 중요하다고 생각함

Q. 전기차 분야에서는 픽업트럭이 높은 원가 부담으로 마진이 안좋은 상황인데, 앞으로 SUV 보다 높아질 수 있는지? 아니면 유사할 것인지

A. 여러 요인을 살펴봐야 하지만 우리는 배터리 비용 절감을 위해 노력하고 있음.

Q. 전기차 공장 건설과 혼류생산 비교

A. 혼류생산이 ROI가 높음

Compliance Notice

- 당사는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료는 외부의 부당한 압력이나 간섭없이 애널리스트의 의견이 정확하게 반영되었음을 확인합니다.

본 조사분석자료는 당사의 리서치센터가 신뢰할 수 있는 자료 및 정보로부터 얻은 것이나, 당사가 그 정확성이나 완전성을 보장할 수 없으므로 투자자 자신의 판단과 책임하에 종목 선택이나 투자시기에 대한 최종 결정을 하시기 바랍니다. 따라서 본 조사분석자료는 어떠한 경우에도 고객의 증권투자 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 본 조사분석자료의 지적재산권은 당사에 있으므로 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.