

The background features a series of concentric circles in a dark teal color, centered around the text. The circles are more densely packed on the right side of the image, creating a sense of depth and movement.

Hyundai Mobis

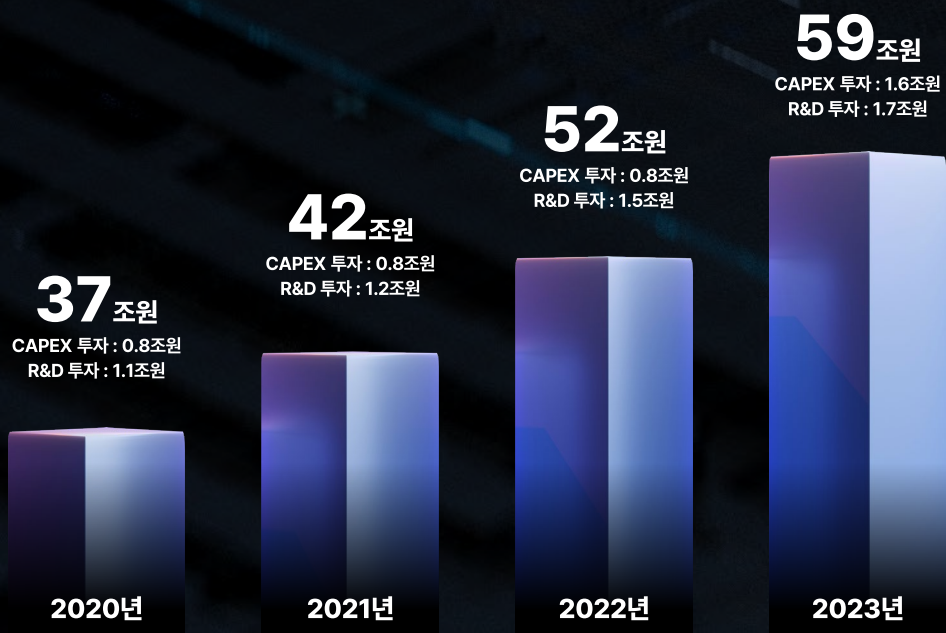
**2024 CEO
Investor Day**

Part 1 —

현대모비스의 현재와 미래

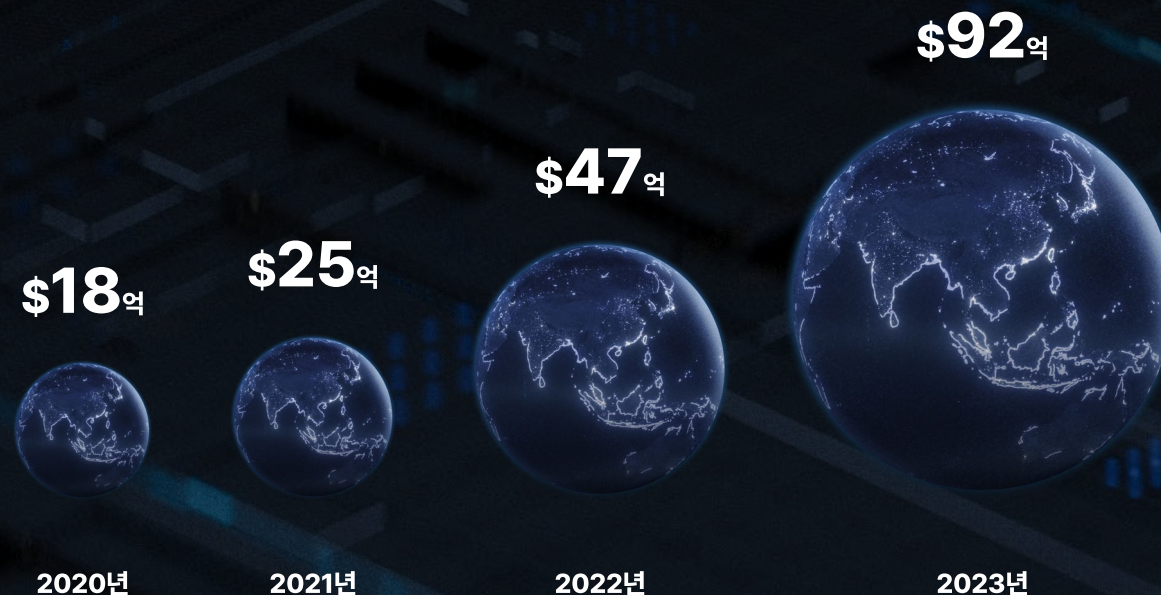
01. 그간의 실적

전사 매출



글로벌OE 수주¹

*1. 모듈 제외 부품제조 수주 기준



01. 그간의 실적

HYUNDAI
MOBIS

글로벌 부품사 순위
배터리 셀 제조사 제외

Automotive News

5위

신용등급 최초

Moody's

A3

CES Innovation Award



LCD Sun-Burn Free
Conventional AR HUD²



Swivel Display



FALD³ on 25
Wide Screen HUD²



Multi Functional
GFRP⁴ Leaf Spring

Design Awards



AALS
(Active Aero Lighting System)



M.VISION TO

동반성장지수

동반성장지수
6년 연속
최우수 등급 달성

최우수

세계 최초
기술 개발

프로젝션 방식
투명 디스플레이
M.VICS¹ 4.0 등

17건

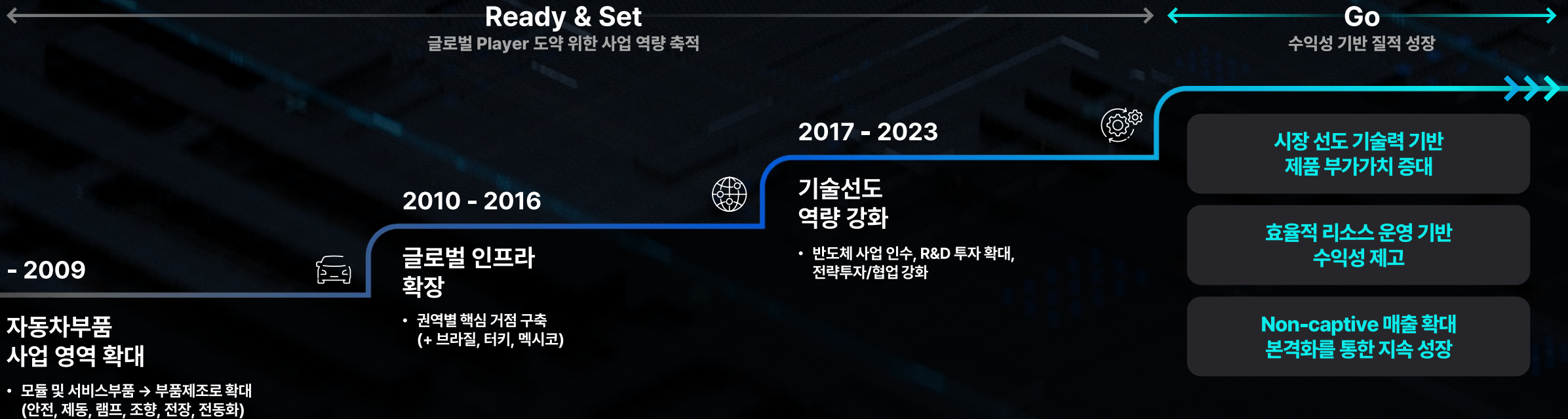
특허 출원

3년간('21~'23년)
전체 특허 출원 건수

8,000건

1. M.VICS : MOBIS Vision of Integrated Cockpit System, 2. HUD : Head Up Display, 3. FALD : Full Array Local Dimming, 4. GFRP : Glass Fiber Reinforced Plastic

02. 성장 모멘텀 사업 역량의 축적



02. 성장 모멘텀

시장 환경 변화와 기회

SDV

SDV 트렌드 하
시스템 통합 니즈 확대



종합 부품사로서
HW/SW 통합 공급 및
Tier 0.5 역할 확장

HMI

다양한 사용자 경험 제공을 위한
차량내 HMI¹ 기술의 혁신

1. HMI : Human Machine Interface



미래 혁신 제품의
선제적 출시를 통한
글로벌 시장 표준 주도

EV

EV 캐즘에 따른
과도기적 수요 발생 후
중장기 EV 전환 본격화



탄력적 대체수요 대응
및 고객 니즈 반영한
선제적 EDU¹ 라인업 확보

1. EDU : Electric Drive Unit

컨벤셔널 부품

컨벤셔널 부품의 고부가가치화 및
Key Buying Factor 변화



제품 품질 및 글로벌
Footprint 확보한
Tier 1 중심 수주구도 재편

03. 현대모비스 Value-Up 방향성



선도 기술 경쟁력 확보

글로벌 시장 리딩 기술 확보
미래 핵심 요소 기술 확보



수익성 중심 사업 체질 개선

리소스 최적화
사업 운영 혁신



ESG 경영 강화

Green Value
Societal Value



글로벌 고객 확대 본격화

수주경쟁력 기반 고객 확대
파트너십 기반 고객 확대



HYUNDAI MOBIS

Value-up



04. 선도 기술 경쟁력 확보

전동화 기반 차량의
SDV화1.
전동화 사업

시장 니즈 최적화 제품 개발 및
선제적 경쟁력 확보



EREV 구동 시스템



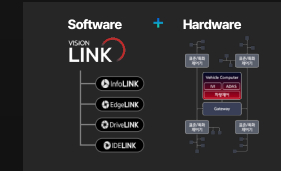
보급형 EDU 시스템

2.
전장 사업

HMI 기술 혁신과 인포테인먼트 통합
SDV 대응 토달 솔루션 제공



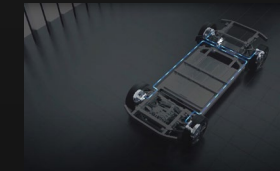
통합 인포테인먼트 시스템



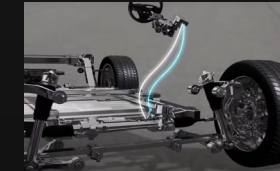
SDV 대응 통합 플랫폼

3.
샤시 안전 사업

SDV/전동화 연계
차세대 샤시안전 솔루션 선제적 개발



EMB



SBW

4.
미래 핵심 요소 기술

당사 제품에 최적화된 요소 기술
내재화 및 미래 시장 대비



차량용 반도체



센서 융합 스마트 캐빈



신컨셉 라이팅 모듈

5. 전략적 제휴 / 투자 강화

04. 선도 기술 경쟁력 확보

1

선도 기술
경쟁력 확보

1 전동화 사업

과도기적 시장 환경



EV 대체 수요 탄력적 대응



EV 전환 본격화 대비 선제적 EDU 경쟁력 확보

| 단기 | 시장 니즈 최적화 대응

시장 니즈 초기 구입비용 절감

- 대응 전략
- 보급형/소형 EV 출시 확대에 대응 가능한 가성비 제품 라인업 확보

시장 니즈 충전 인프라 부족 해소

- 대응 전략
- 내연기관과 EV의 상호보완적 기술 개발 (EREV¹)
 - 충전 편의성 극대화 제품 확보

시장 니즈 배터리 안전성 확보

- 대응 전략
- 다양한 셀 사양별 패키지 최적화 역량 확보
 - 열전이 방지 및 BMS² SW 기술 고도화

셀간 열전이 방지 구조

셀 이상 열화 감지 알고리즘

시스템 단위 소화 기술

| 중기 | 선제적 경쟁력 확보

제품 포트폴리오 다각화

- 시장 니즈 다양화에 맞춘 Full 라인업 구축
 - 유럽/인도 등 성장 시장 : 보급형 모델
 - EV 선도 시장 : 대형/프리미엄 사양

EV 사업역량 강화

- EDU, 배터리 기술/가격 경쟁력 강화
- 생산 원가 절감 활동
 - 제조기술 고도화, 공급망 다변화
- R&D역량 강화로 시장 주도 선행기술 확보

1. EREV: Extended Range Electrified Vehicle, 2. BMS : Battery Management System

04. 선도 기술 경쟁력 확보

1

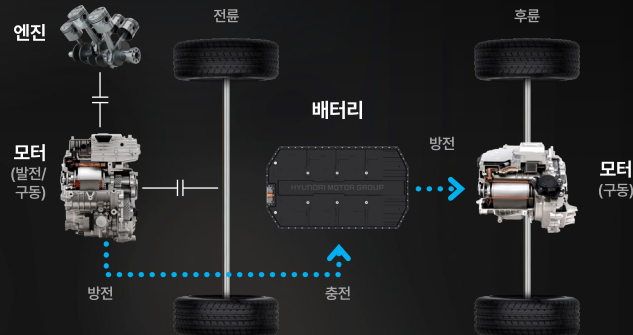
선도 기술
경쟁력 확보

...

1 전동화 사업

EREV 구동 시스템

EREV(Extended Range Electrified Vehicle) : 전력으로만 구동하며 엔진은 배터리 충전용으로 사용

EREV용 제품 개발을 통한
ICE-EV전환 과도기 대응제품
경쟁력

표준화/공용화

EV용 솔루션 기반 확장 개발 및
부품 공용화를 통한 원가 절감

모터 성능 우위

경쟁사 대비 토크 밀도 및
출력 밀도 30% 우수

구조 단순화

발전/구동 통합형 모터 적용
(타사 3모터 vs. 당사 2모터)차량 경량화 및
전비 향상 기여

+

성능/가격 경쟁력
기반 수주 확대핵심
마일스톤

2024년 2Q

개발 착수/컨셉 설계

현시점

2024년 말

샘플 제작/검증

2025년 말

설계 검증/신뢰성 평가

2026년 말

양산 목표

04. 선도 기술 경쟁력 확보

1

선도 기술
경쟁력 확보

...

1 전동화 사업

보급형 EDU 시스템

중저가 EV 모델 대응 EDU 시스템 (모터+인버터+감속기 통합)

보급형 구동시스템
제품 경쟁력 확보

중/대형 보유

소형 개발중



240kW

대형

대형/Pick-up



160kW

중형

C/D 세그먼트



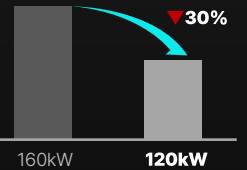
120kW

소형

A/B 세그먼트

제품
경쟁력160kW급 공급가 대비 약 **70%** 수준 가격의 신규 라인업 확보일체형
부품전류센서/보드
기어트레인최적화
설계코어/코일
사용량 저감냉각구조
개선수냉구조 적용
(유냉식 부품 삭제)

목표가

핵심
마일스톤

현시점



2024년 3Q

개발 착수

2024년 말

컨셉 설계

2025년 3Q

샘플 제작/검증

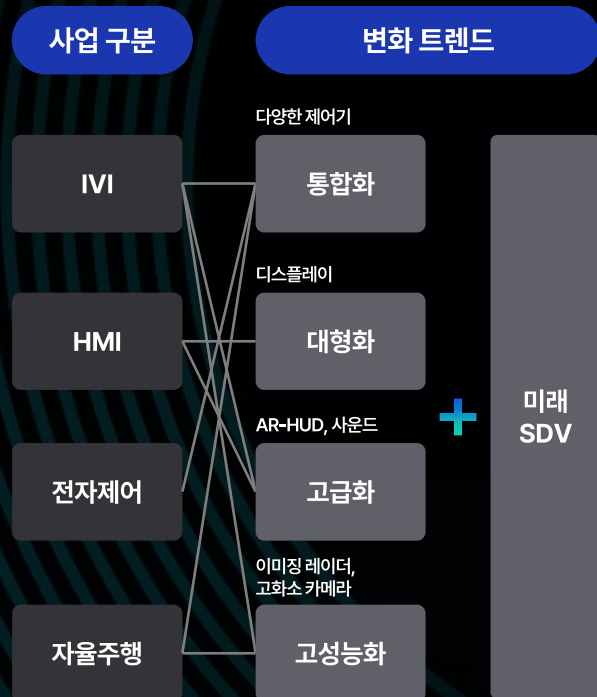
2025년 말

개발 완료

04. 선도 기술 경쟁력 확보

2 전장 사업

전장 시장환경 변화

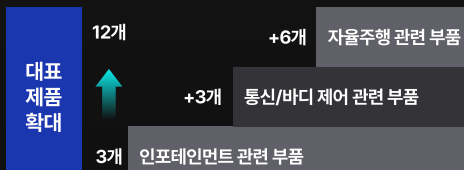


매출 성장 가속화

전장 **HW, SW** 전 영역에 대한
검증된 기술 및 양산 경험 보유



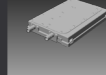
고객 다변화를 통한
매출 확대 및 수익성 제고



차별화된 고부가가치 제품 확대

다양한 기능을 통합한 고성능 제어기

주행/주차
통합제어기



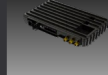
IVI
통합제어기



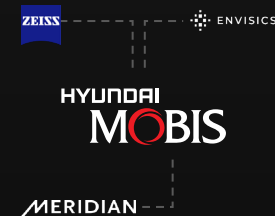
전자제어
통합제어기



무선통신
통합제어기



차별화 HMI 사업을 위한 전략적 협업

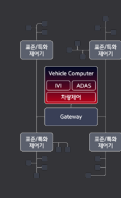


자체 개발역량
활용 및 전문사
협업 통해
기술 선도 제품
로드맵 확보

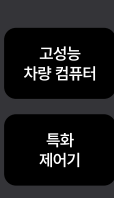
미래준비를 위한 SDV 통합 플랫폼

SDV 차량 개발에 필요한 전 영역 확보하여 플랫폼화

E/E 아키텍처



HW 플랫폼



SW 플랫폼



고객 니즈별 유연한 대응(Tier 0.5 ~ Tier1)

플랫폼 요구 고객	Tier0.5	E/E + HW + SW
고객 독자 E/E 설계 시	Tier1	HW + SW
SW Only 요청 시	Tier1	SW

04. 선도 기술 경쟁력 확보

1

선도 기술
경쟁력 확보

...

2 전장 사업

통합 인포테인먼트 시스템

차량 탑승자에게 운전 관련 정보와 편의기능을 제공하는 인포테인먼트 통합제어기와 HMI 솔루션

제품
경쟁력

Display

차별화/상품성
확보 가능한
차세대 디스플레이 개발Pop-up/
Slidable → Micro
LED

HUD

광학 기술 선도사와
독점 사업협력 통한
차세대 HUD 시장 주도홀로그래픽
HUD → 3D-AR
HUD

ZEISS社 협업

Envisics社 협업

Sound

프리미엄 오디오 브랜드와
사업협력 통한 **프리미엄**
사운드 라인업 강화MERIDIAN
(양산 중) + 유럽 프리미엄
브랜드
(3개사 협업 논의 중)

IVI 통합제어기

Display, HUD 등
다양한 제품의 **제어 기능**을
통합한 제어기 고도화IVI
통합제어기 → IVI통합
+ ADAS

현시점

핵심
마일스톤

2024

홀로그래픽 HUD 개발 착수
PD* 선행 개발 완료
* Pop-up Display

2025

홀로그래픽 HUD 수주

2026

IVI통합제어기* 양산

* IVI(In Vehicle Infotainment)

2027

홀로그래픽 HUD 양산
PD 양산

04. 선도 기술 경쟁력 확보

2 전장 사업

SDV 대응 통합 플랫폼

OEM 및 차량 세그먼트별 다양한 아키텍처 대응 위한 Zonal 기반 차세대 플랫폼

고객 니즈에 유연하게
대응 가능한 SDV 플랫폼제품
경쟁력

고객의 다양한 비즈니스 요구에 유연하게 맞춤 대응 가능

차량 전 영역의 도메인 및
SW 요소 기술 보유제어기부터 액추에이터, 센서까지
SDV 핵심요소별
전 영역의 시스템 SW 보유SDV 대응 위한
토탈 솔루션 Provider다양한 고객 요구 대응 가능한
SW / HW, 아키텍처 솔루션을 제공하여
고객 개발비 절감 및 개발 편의성 지원핵심
마일스톤

2022

개발 착수

2024

선행개발 완료
(북미 EV OE와 PoC 완료)

2025년 ~

프로모션 진행

현시점

04. 선도 기술 경쟁력 확보

1

선도 기술
경쟁력 확보

...

3 사시안전 사업

Fast Follower

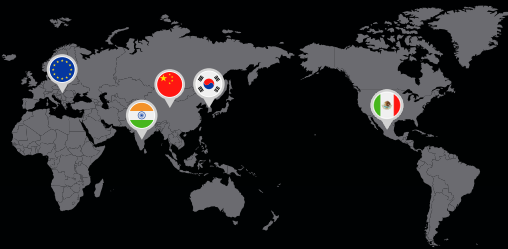
사업역량 축적 및 시장 진입

기술/공급 안정성 확보 기반 수주 확대 중

독자기술 양산

- '06 에어백 모듈
- '08 EBS¹ (ABS/ESC)
- '13 C-EPS²
- '17 R-EPS³
- '18 전동 부스터

글로벌 네트워크 구축



First Mover

고부가제품 라인업 강화 및 선제적 개발 통한 차세대 솔루션 시장 선도

기술력 고도화 기반 사업 부가가치 증대 및 선도 사업자 도약

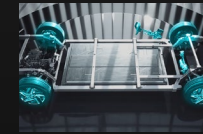
차별적/경쟁우위 제품

세계 최초 출시

대용량 EPB⁴
(2피스톤)전복사고 대응
루프에어백HLED 리어램프
(5.5mm 슬림라인)

볼륨/ 프리미엄 OE 수주 완료

차세대 사시안전 솔루션



X by Wire

- EMB⁵
- SBW⁶



차세대 에어백/ACU

- 대면 착좌/전방위 보호
- 능수동 통합 안전 제어



미래기술 융복합 램프

- ADAS 센서 연계 ADB
- 커뮤니케이션 램프

1. EBS : Electronic Brake System, 2. C-EPS : Column-type Electronic Power Steering, 3. R-EPS : Rack-type Power Steering, 4. EPB : Electric Parking Brake, 5. EMB : Electro-Mechanical Brake, 6. SBW : Steer By Wire

04. 선도 기술 경쟁력 확보

1

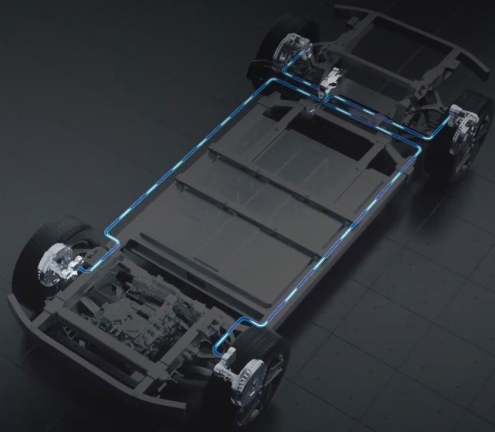
선도 기술
경쟁력 확보

...

3 샤시안전 사업

EMB (Electro-Mechanical Brake)

Brake by wire 방식으로 기구적 연결 없이 개별 모터로 제동력 구현

고객 맞춤형 EMB 시스템의
선제적 개발 통한 시장 선점제품
경쟁력사이즈 최적화로
다양한 고객/플랫폼
수주 대응 가능패키지
경쟁력 향상

경쟁사 대비

+

Triple
리던던시 구현

업계 최초

+

개발 시점
단축

경쟁사 대비

선행개발 완료로
제품화 개발 선도안전성 확보 기반
자율주행 고도화 트렌드 대응핵심
마일스톤

2019

개발 착수

>

2024

선행개발 완료

>

2025

프로모션&수주

>

2028

양산목표

>

현시점



04. 선도 기술 경쟁력 확보

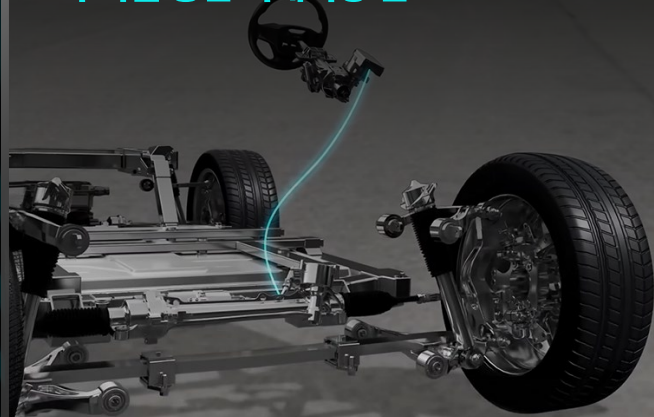
1

선도 기술
경쟁력 확보

...

3 **샤시안전 사업****SBW (Steer by Wire)**

Steer by wire 방식으로 기계적 연결 없이 전기 신호로 조향 제어

**다양한 SBW 라인업
구축을 통한 미래시장 선도****제품
경쟁력**

저중량/소형화

경쟁사 대비
35% 경량

저마찰 시스템

경쟁사 대비
30% 우수핵심 요소기술
(SFA¹/RWA²)경쟁사 대비
**다양한
사양 대응**1. SFA : Steering Force Actuator
2. RWA : Road Wheel Actuator

시스템 품질

경쟁사 대비
**보안성/
안정성 확보****핵심
마일스톤**

2018

개발 착수

2023

선행개발 완료

2024

프로모션&수주

2028

시장 출시

현시점



04. 선도 기술 경쟁력 확보

1

선도 기술
경쟁력 확보

...

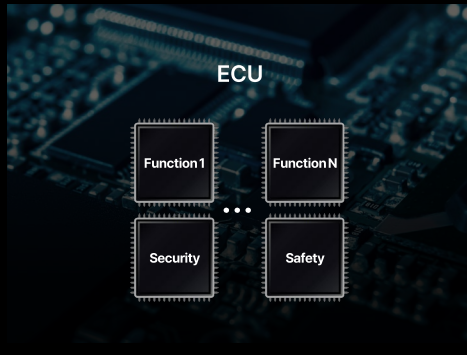
4 미래 핵심 요소 기술

As-Is

To-Be

대응 방향성

차량용 반도체



Fabless 중심 독자 차량용 반도체 설계역량 집중 육성
 소자부품 단위부터 최적화 설계를 통한 제품 성능/품질 극대화

차량 성능 향상

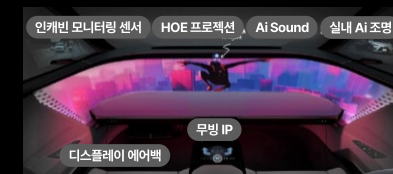
제어 품질 강화

공급 안정성 확보

융복합 기술



핵심 기술 및 제품 융합으로 미래 모빌리티 시스템 개발



사용자 경험 기반
차별화 기능

미래 모빌리티
기술 선도

04. 선도 기술 경쟁력 확보

1

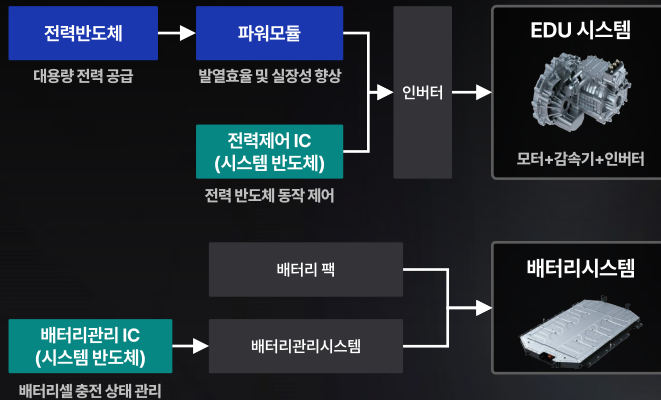
선도 기술
경쟁력 확보

...

4 미래 핵심 요소 기술

차량용 반도체

전동차의 성능/효율 향상 및 제어 성능 차별화를 위한 핵심 부품

차량의 성능 개선 및
제어시스템 경쟁력 제고제품
경쟁력

전력반도체/파워모듈



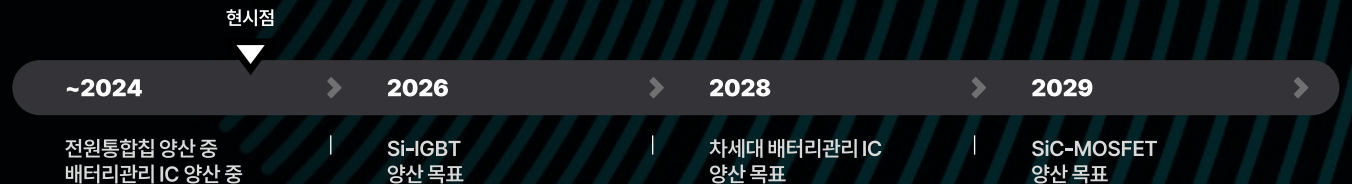
밸류체인 수직 계열화를 통한
전동화부품 품질/원가 경쟁력 강화
(전력반도체-파워모듈-인버터)

시스템반도체



주요 시스템 반도체 독자 설계를 통한
제어기 품질/성능 향상

반도체 설계/제조 생태계 구축 기반 개발 효율성 제고 및 공급 안정성 확보

핵심
마일스톤

04. 선도 기술 경쟁력 확보

1

선도 기술
경쟁력 확보

...

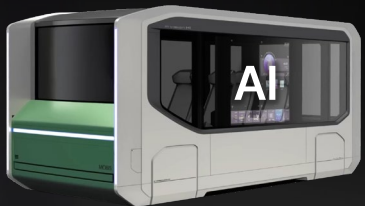
4 미래 핵심 요소 기술

센서 융합 스마트 캐빈

영상, 음향, 생체 신호, 차량 정보 융합을 통해 탑승객 상황 및 의도에 대응하는 인캐빈 AI Agent 시스템

기술 융합을 통한
새로운 공간적 경험과 가치 제공

인공 지능 기반 탑승객 맞춤형 편의·안전 제공



인포테인먼트, 디지털 헬스케어



에어백, 멀미저감, 졸음감지

제품
경쟁력

자율주행 환경에 최적화된 독자 스마트 캐빈 솔루션 개발

센서 융합
상황 인지

- 멀티 센서 (영상 / 음성 / 생체신호) 융합을 통한 승객 상황 인지 인공지능 시스템

개인 습관/선호도 반영
맞춤형 사용자 경험 제공인공지능 상태판단
맞춤형 제어

- 통합 시스템 최적화 및 사용 시나리오 기반 성능 향상

음성/제스처/상황 인식
양방향 상호 작용
차별화된 편의성/신뢰성 제공핵심
마일스톤

2021

운전자 모니터링
시스템 양산 중

2024

생체 신호기반 헬스케어
(멀미저감)

현시점



2026

센서 융합 상황 인지 기술
(영상 / 음성 / 생체신호)

2028

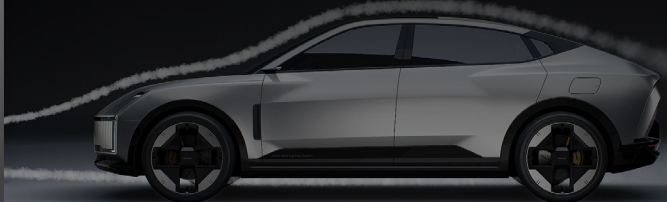
인공지능 상태판단
맞춤형 제어 기술

04. 선도 기술 경쟁력 확보

4 미래 핵심 요소 기술

신컨셉 라이팅 모듈

공력 향상 기술과 무빙 램프를 결합한 외장 기능 통합 조명 시스템

기능 융복합을 통한 상품 차별화
(범퍼 / 라디에이터 / 램프 / 자율주행 센서)제품
경쟁력

차량 디자인 차별화 및 공기 저항 성능 개선

- 통합 외장 모듈 (에어 커튼 + 가변 스포일러)



세계최초 기능 융복합 램프 디자인

- 감성 모션을 통한 차량의 고성능 이미지 연출

핵심
마일스톤

현시점

~2024

해석검증 및
제품화 설계 완료

2026

실차 장착 및
공력성능 검증

2028

국내 OE 차종
양산 목표

2029

글로벌 OE 차종
수주 확대

04. 선도 기술 경쟁력 확보

1

선도 기술
경쟁력 확보

...

5 전략적 제휴/투자 강화

샤시/모듈

OEM 대상
혁신 기술 및 안정적 공급망 제공으로
플랫폼 기반 중장기 공급계약

북미 글로벌 볼륨 OEM 모듈공급 파트너십

유럽/북미 유럽 선도 OEM 모듈공급 파트너십

유럽/북미 글로벌 볼륨 OEM
샤시부품 플랫폼 기반 중장기 공급계약

전장/반도체

핵심 요소기술의 신속한 확보 및
글로벌 시장 대상 적기 제품화를 위한
오픈 이노베이션 생태계 강화

홀로그래픽
HUD



자율주행
LV 3/4



AR-HUD



이미징
레이더



프리미엄
사운드

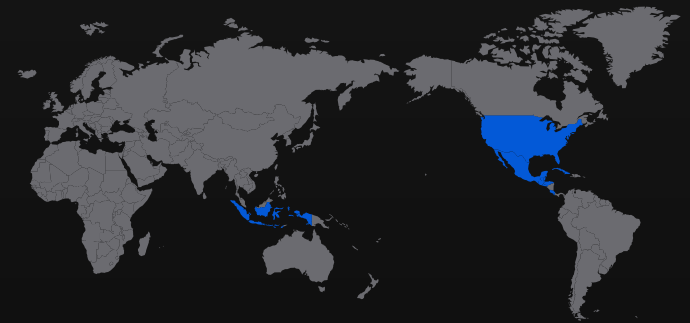


전동화

제품경쟁력 확보를 위한
배터리시스템 및 EDU 중심
적극적 Inorganic 성장 전략 추진

인니 배터리JV

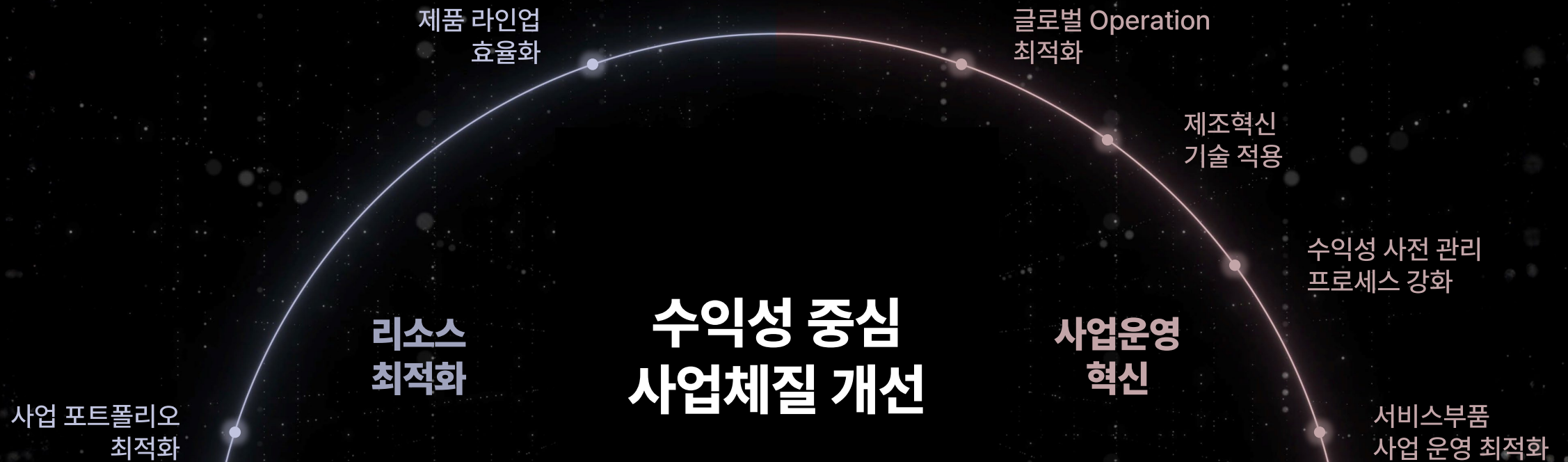
북미 배터리JV



05. 수익성 중심 사업체질 개선

2

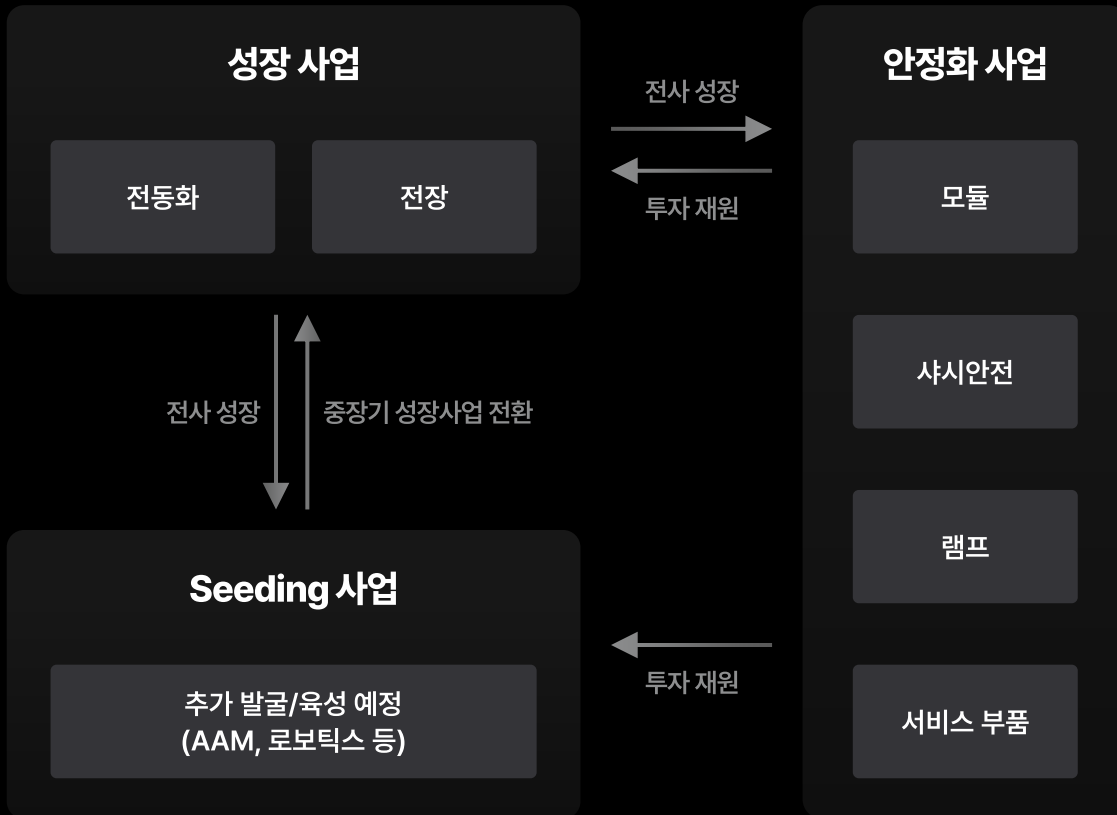
수익성 중심 사업
체질 개선



05. 수익성 중심 사업체질 개선 사업 포트폴리오 최적화

2

수익성 중심 사업
체질 개선



사업 포트폴리오 최적화 기반 시장환경 변화 적시 대응 및 지속성장 동력 확보

성장 사업

- 시장 확대 기반 외형 성장
- 기술 확보 및 투자 집중

안정화 사업

- 안정적 수익 확보
- 운영 효율화 / 최적화 집중

Seeding 사업

- 차세대 사업 영역
- 중장기적 성장 동력으로 육성

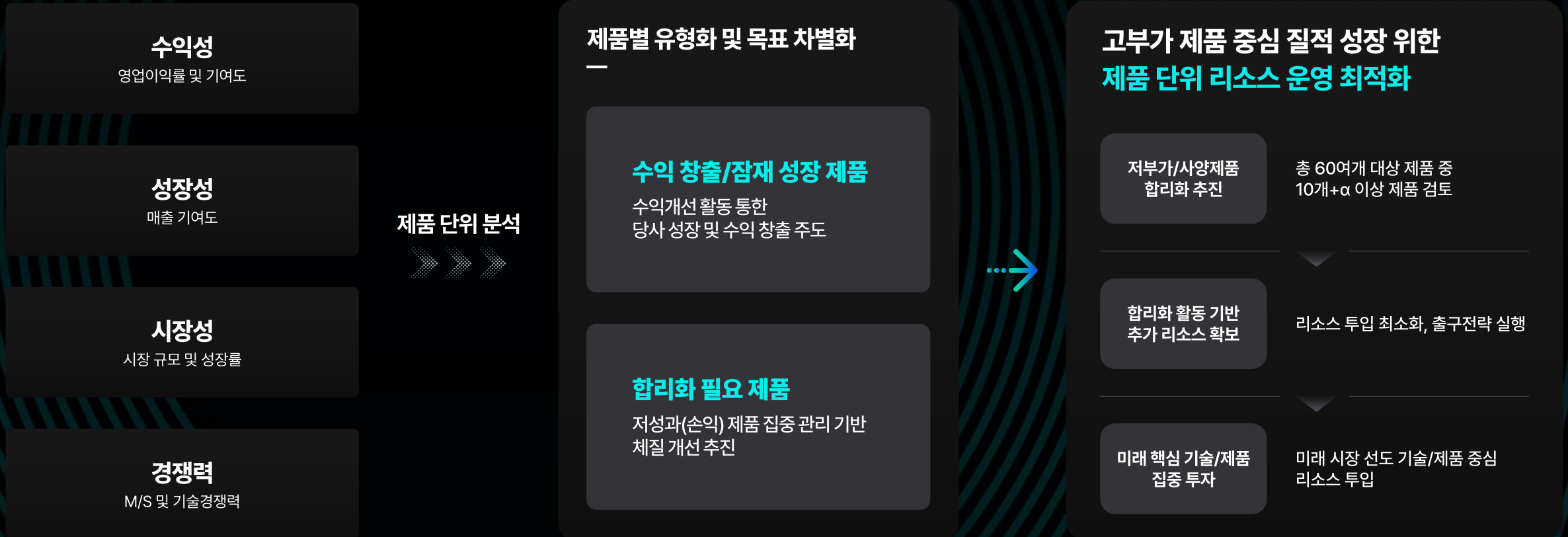


05. 수익성 중심 사업체질 개선

제품 라인업 효율화

2

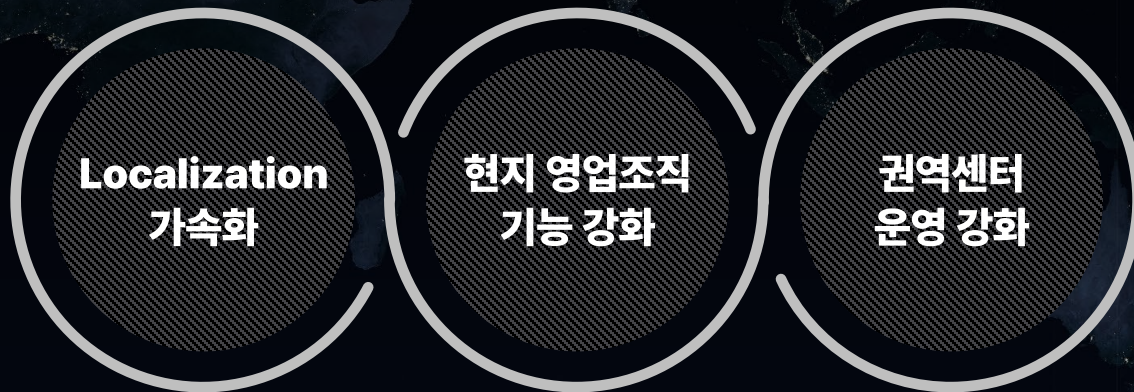
수익성 중심 사업
체질 개선



05. 수익성 중심 사업체질 개선

글로벌 Operation 최적화

2

수익성 중심 사업
체질 개선

현지인 중심 운영
현지 R&D 역량 강화

타겟 OE 출신 현지 영업전문가 영입
권역별 현지 고객 전담 조직(KAM*) 역할 확대

* 1. KAM : Key Account Management

권역별 인사/법무/총무 등 기능조직
통합 자원센터 신설



고객 니즈 기반 현지 사업 인프라 (R&D-수주-생산) 최적 운영모델 구축

매출 확대

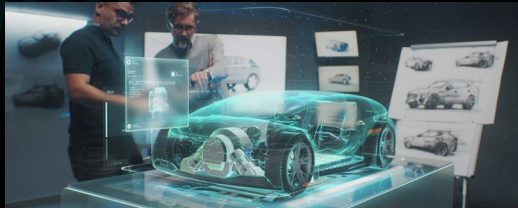
권역 내
기능조직 간 수주
대응 협업체계 정립

리소스 최적화

권역별 파견 인력
최적화 및 본사-권역 간
R&R 재정립

05. 수익성 중심 사업체질 개선 제조혁신 기술 적용

디지털 전환 가속화를 통한 제조 혁신 기술 개발 및 생산 효율성 강화



가상 현실을 활용한 디지털 트윈

스마트 통합 관제 시스템 (울산 배터리 공장 '24)
물리모델 기반 제조공정 가상검증 (울산 배터리 공장 '21)

⋮



협동로봇 활용 지능형 자동화 라인

모바일 피킹 로봇 (AMPR¹) 개발 (울산 배터리 공장, 모듈 신공장 적용 예정)
AMPR 자동체결시스템 선행개발 (모듈 전 공장 적용 검토 중)

⋮

* 1. AMPR : Autonomous Mobile Picking & Loading Robot



인공지능을 적용한 설비 제어

생성형 AI 기반 설비제어 코딩 (신공장 대상 적용 예정)
어쿠스틱 AI 활용 NVH 검출력 향상 (창원 공장 적용 예정)

⋮



제조품질 가상검증 및 사전 확보

디지털 전환 데이터 중심 의사 결정

조립/물류 지능형 자동화기술 확대

융복합 응용 제조기술 개발

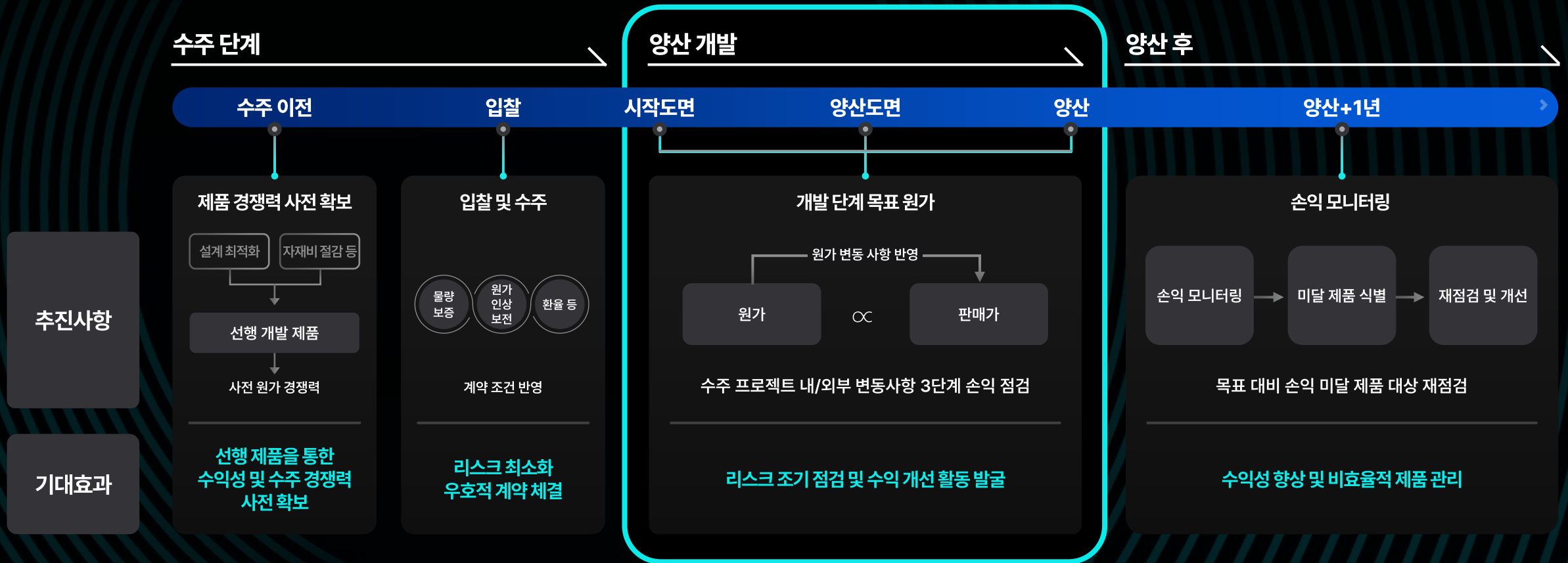
유연생산시스템 개발

05. 수익성 중심 사업체질 개선

수익성 사전 관리 프로세스

2

수익성 중심 사업
체질 개선



05. 수익성 중심 사업체질 개선

서비스부품 사업 운영 최적화

물류 거점 통합

거점 통합 및 대형화 기반 A/S부품 물류 네트워크 최적화

물류센터 / 사업소 기능 통합 및 물류 자동화 도입



* Automated Storage / Retrieval Systems

영남 물류센터 신축 운영 (25.1월~)
AS/RS* 자동화 설비 구축

경주
경산
남천



부품공급 체계 고도화

부품 공급 유연성 확보 및 미래 거점 변화 대응을 위한 차세대 시스템(nSMART) 구축

재고 통합 / 타 사업장 보유재고 자동 이관 체계 도입



네트워크 운영최적화
(기대효과 약 250억원)



업무 자동화
(기대효과 약 150억원)



시스템 운영 효율화
(기대효과 약 50억원)

06. 글로벌 고객 확대 본격화

3

글로벌 고객
확대 본격화

독자 사업 경쟁력 기반 「글로벌 고객 확대 본격화」

2023 90 H/KIA : 10 Global → 2033 60 H/KIA : 40 Global

※ 부품제조기준

수주경쟁력 기반 시장 확대



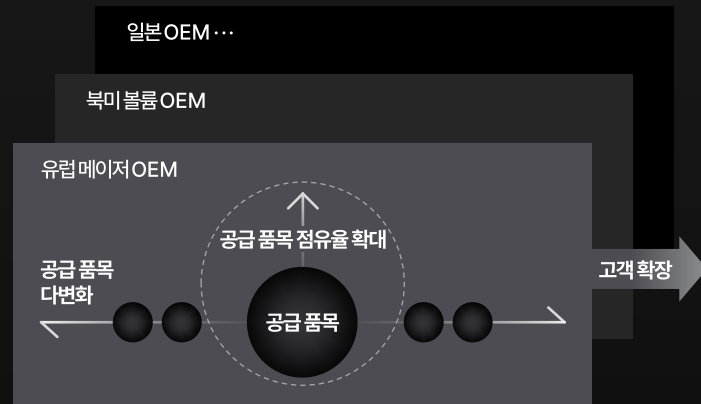
공급 안정성



기술차별화



품질신뢰성

수주
경쟁력
➡➡

파트너십 기반 고객 확대

HYUNDAI MOBIS



글로벌 OEM

플랫폼 단위 수주 통한 대규모 물량 확보



신기술 공동 연구 통한 기술 선도력 제고



07. ESG 경영 강화

4

... ESG 경영
강화

책임 있는 혁신, 청정 기술을 활용한 모빌리티 구현

Innovation with Responsibility, Mobility by Clean Technology

		2023년 기준	목표
E Environment S Social G Governance	미래세대와 지구를 위한 친환경 전환 추구	재생에너지 전환율 9.3%	2025 2040 RE100 35%
	임직원부터 사회까지 함께하는 발전	사업장 지속가능성 실사율 제조사업장 (9개 법인) 41%	2025 제조사업장 (22개 법인) 2027 부품사업장 (9개 법인) 100%
	책임감 있고 지속가능한 경영 이행	이사회 경영 다양성, 전문성, 독립성 중심 운영체계 강화	2025 - 이해관계자 소통 강화 통한 신뢰 구축

Part 2 —

Global OE Order-Intake Strategy

글로벌OE 수주 전략

- Why is Global OE business important to Mobis?
- Why is Scale important for a Tier 1 Supplier
- Why 10x Growth to measure Non-Captive success?

02. Global OE Growth Path

Global OE Order Intake

in 2023 **\$ 4.6 B / 9.2 B**
(including e-PT)



in 2020 **\$ 1.7 B**

Global OE Sales

in 2023 **\$ 0.9 B**



in 2020 **\$ 0.4 B**

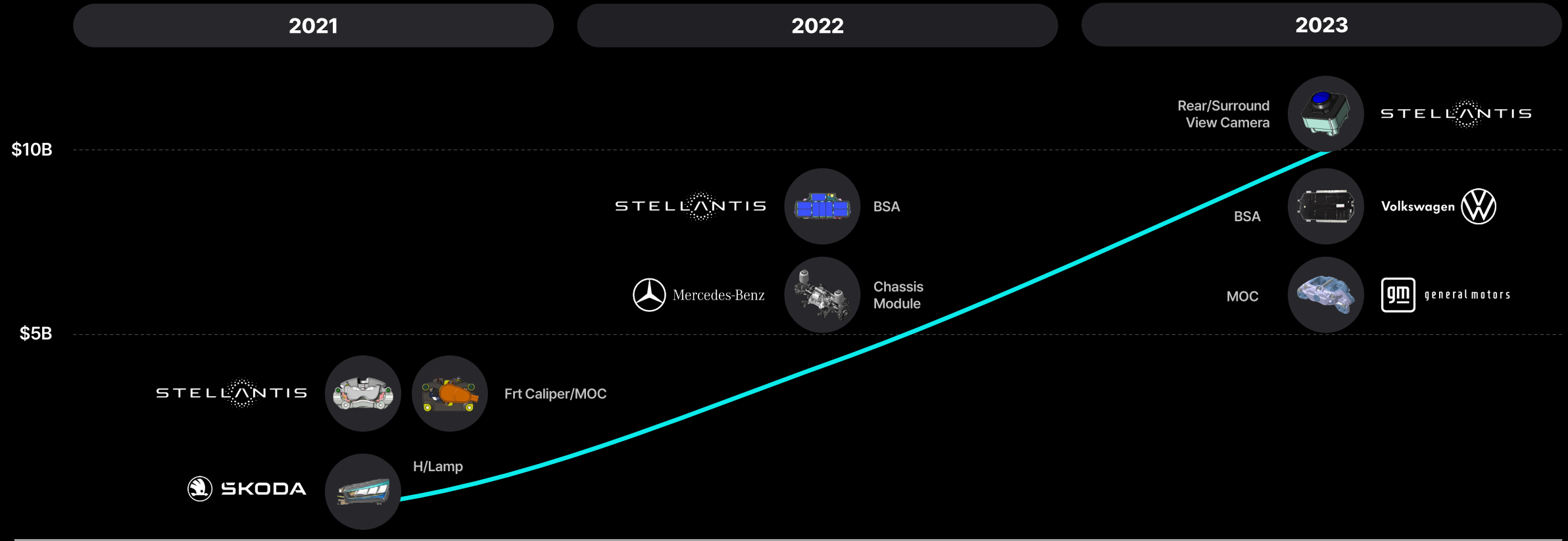
OI/Sales Ratio

in 2023 **5.2**



in 2020 **4.0**

02. Meaningful GOE Order Intake for the Past 3 Years



02. Key Success in 2024

Business Expansion in 2 Dimensions

Scale Up Existing Business



Display



Rear Lamp



Rear Lamp

Develop Regions with New Item



C-MDPS



ICCU



ACU

02. Global OE Partners

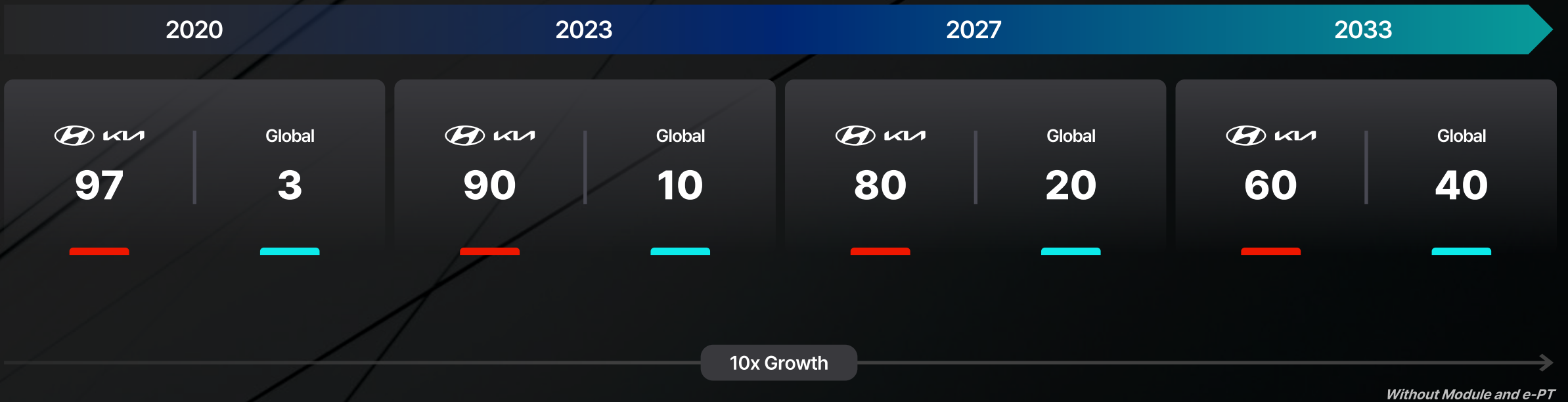
24 Global Partners All Over the World

9 new customers and parts since 2020



02. Global OE Business Vision

To Become Top 3 Automotive Supplier



03. Global OE Business Strategy

Key 3 Strategies To Move Forward

Win with Winners



Step Up Value



Create New Partnership



03. Global OE Business Strategy

Win with Winners

1

Win with
Winners

Expand Business with Top Tier OEM

STELLANTIS



Trusted Customer Relations

Future Business

Make the trend your friend

EVs, ADAS and e-Steering

Lay the Foundation

Foundation the scale and the intimacy

Brake, Display, Lighting and Module

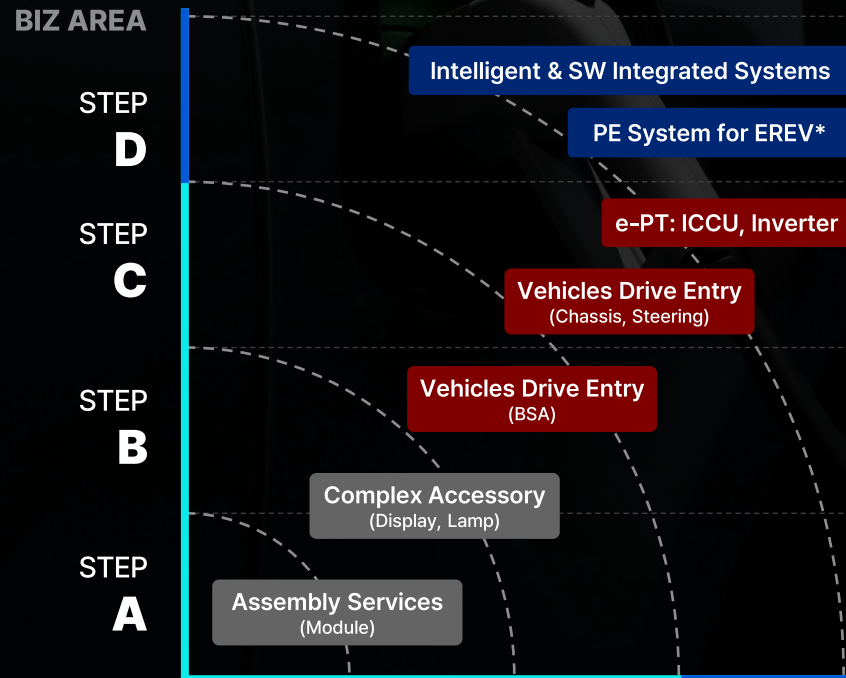
03. Global OE Business Strategy

Stepping Up with Value Added Technology

2

Step Up
Value

Increase profit /revenue through High Value-added items

Gain the **trust** to control and to power a vehicleBuild the **trust** to break & steer vehicle and drive EV**Demonstrate** stable launch and acquire complex projects**Start** simple business with assembly & simple component

- Future Growth Item
High Value Added-Item
- High Tech Item
- Basic Item

*EREV : Extended Range Electrified Vehicle

03. Global OE Business Strategy Strategic Partnership

3

• • Create New Partnership

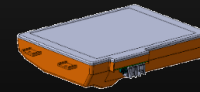
New Type Business Relationship for High Tech and Value Products



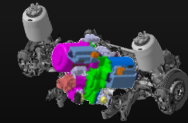
iMEB



BSA



AR-HUD



Chassis Module
(and EDU)

Stable
Revenue
Constantly
Winning Awards

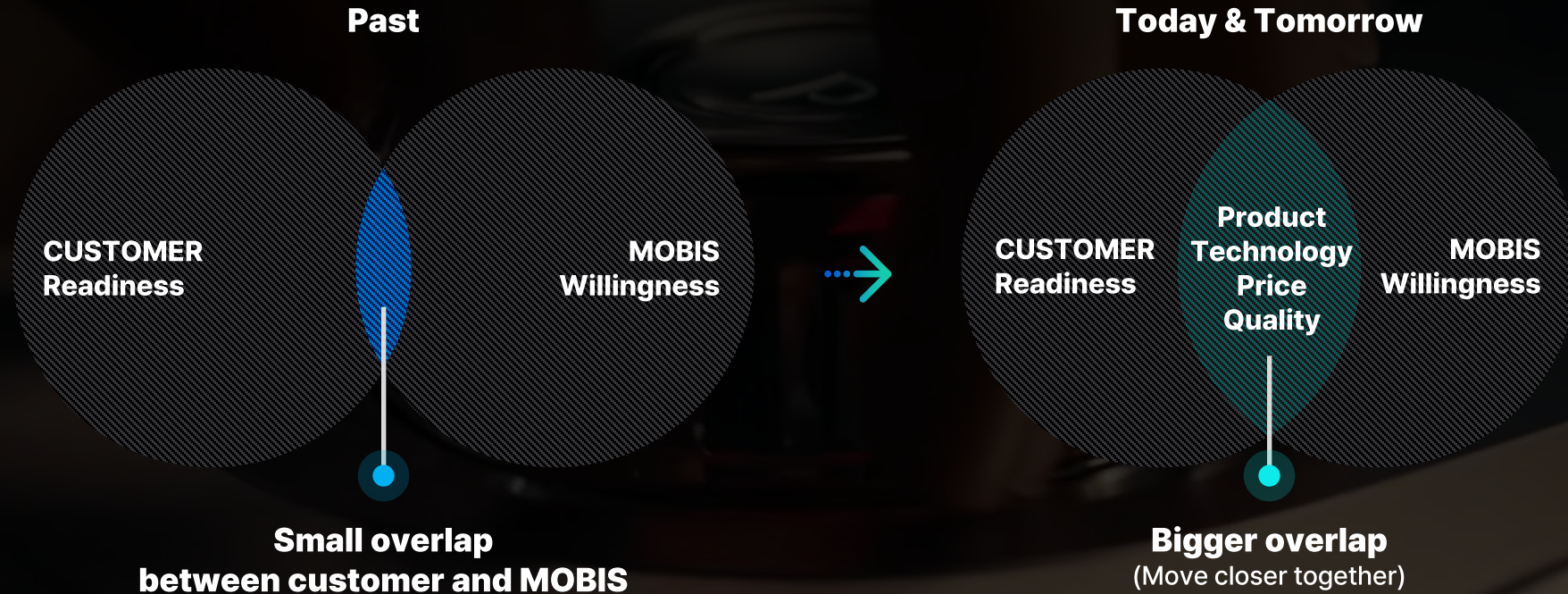
Predictable
Volume
OI by Platform

Joint
Technology
Development & Innovation

Cost Saving
Win-Win
Situation

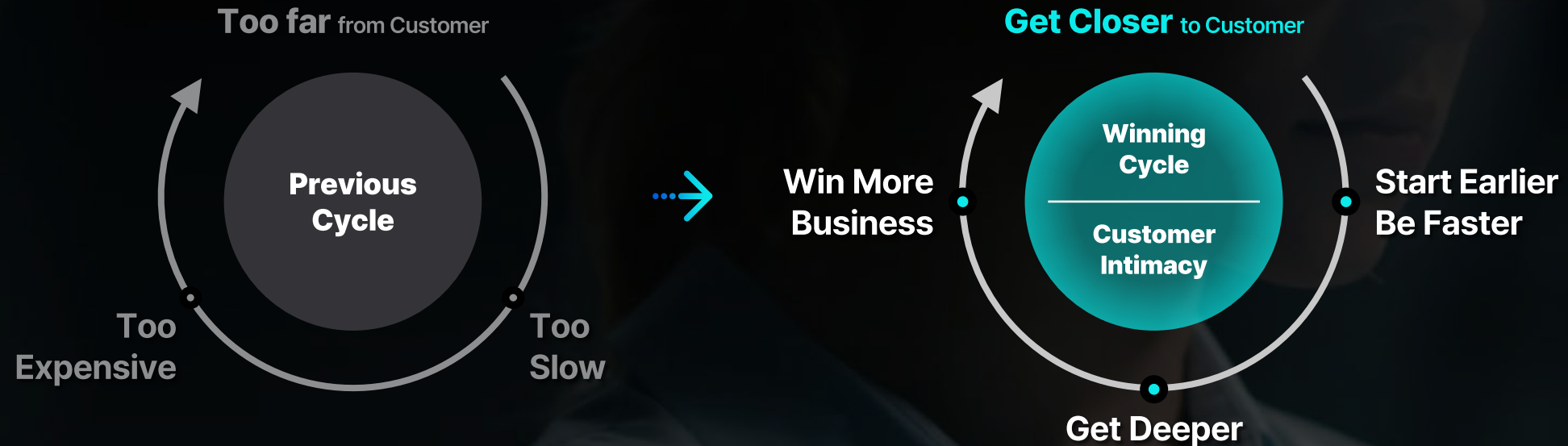
04. Drive Change

Adjust to respond better to market and OE requests



04. Ways to Get Closer to Customer

To win Global OE Business, We had to change to virtuous cycle



04. Organization Enhancement

Localization is the key to get closer to customer

Sales Offices with KAE*

Quick Response Customer Proximity

R&D Center (KR/US/EU/CN/IN)

Maximize Competitiveness Utilize Local Resource



**R&D
Sales Office**

Mobis Parts Europe

R&D Sales

India



**R&D
Sales Office**

Mobis Shanghai



Sales Office

Mobis Tokyo



**R&D
Sales Office**

Mobis North America

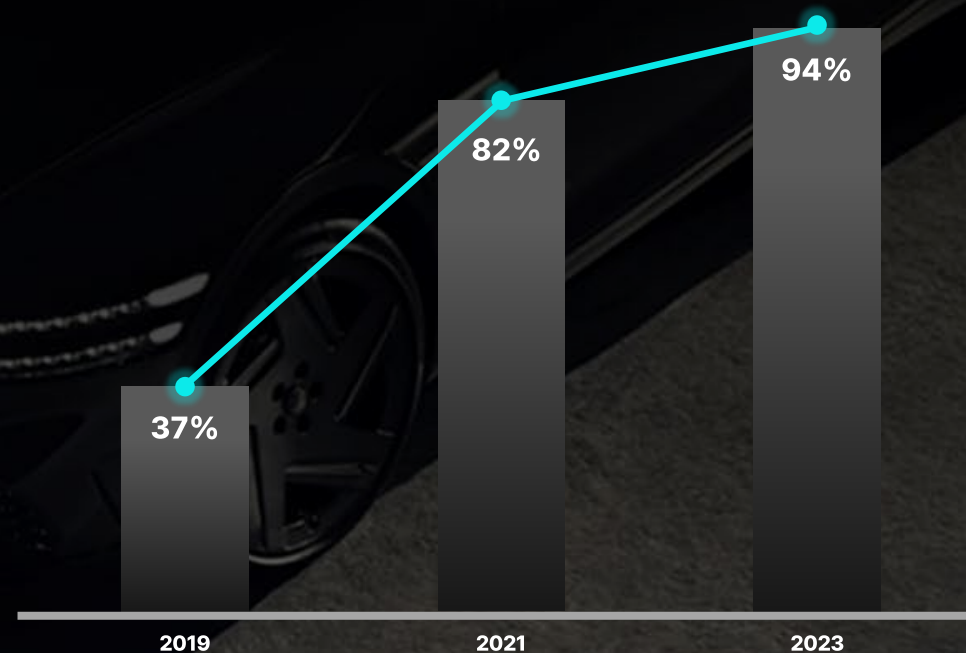
*KAE : Key Account Executive

04. Organization Enhancement

Business Expansion with KAE

OE by KAE	Newly Added (2021 ~ 2023)	
STELLANTIS	• Electric Brake System	• BSA, AV (Camera)
gm	• AR-HUD, GM 2-Piston MOC	
	• Chassis Module	
	• Rear Lamp, Head Lamp	• BSA in Spain
	• Electric Brake, ICCU	

OI Portion from 5 Key Customers



04. Keep Climbing

Top Supplier



*Failure is
not an option.*

**Global OE OI & Sales Revenue are
continually increasing**



- Partner with OEM



- Localize in each Region



- High Value Product

04. Steps to Become Top Automotive Supplier

Top valuation in the market with profitable growth

“

*Make the impossible challenge possible!
We can do anything when we stay true to
our beliefs & dedicate enough hard work*

- Chung Ju-yung

2023



2027



2033

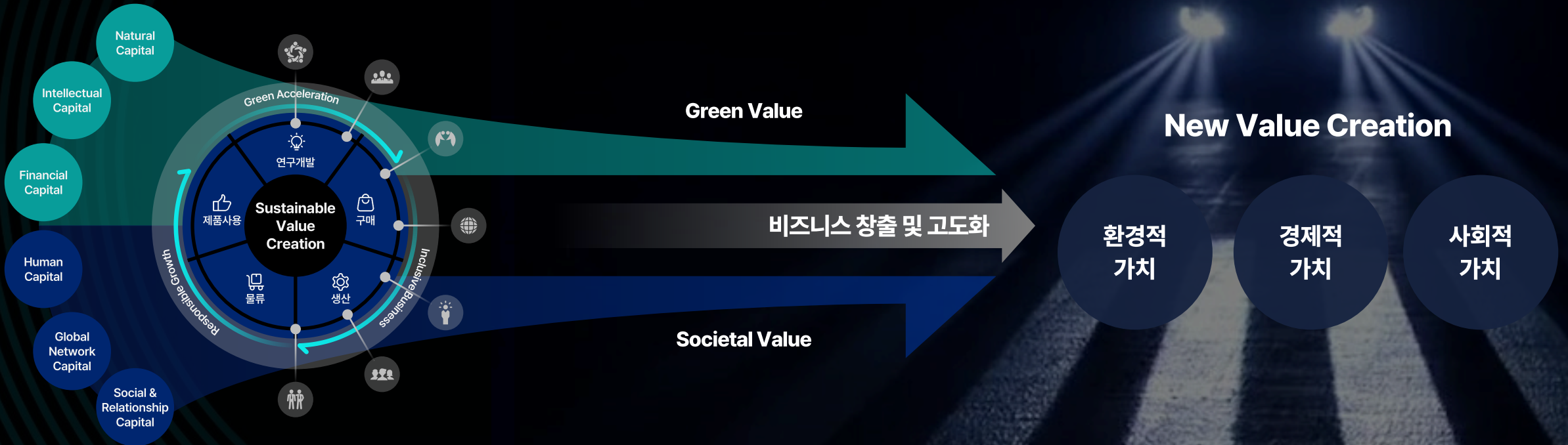


Without Module and e-PT

Part 2 —

ESG 경영 강화

01. Value Creation



02. Green Value

2045 Net-Zero

2040년까지 사업장, 2045년까지 공급망 포함 탄소중립 추진

온실가스감축목표 (기준연도 2019년)

2030

30% 감축



2040

ZERO | 사업장



2045

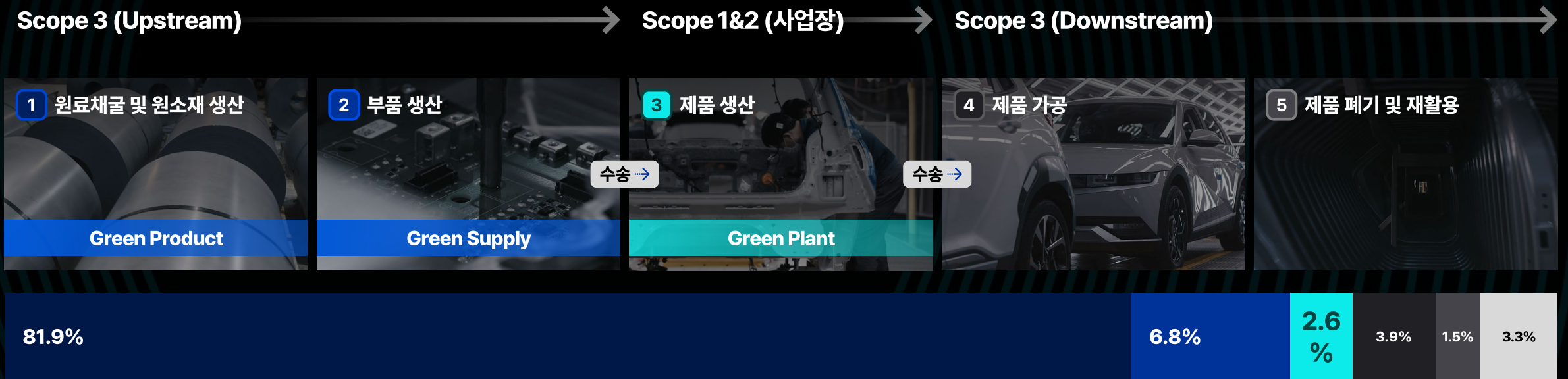
ZERO | 공급망 포함



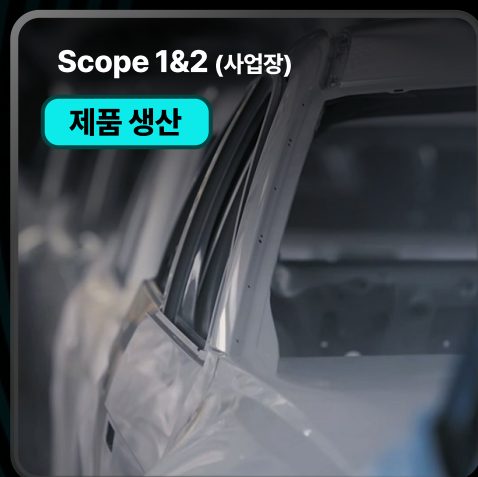
파리협정 목표를 달성하기 위해 발족된 과학기반 감축 목표 이니셔티브, 국내 자동차 업계 최초 가입('21.10) 이후 검증 진행 중

02. Green Value

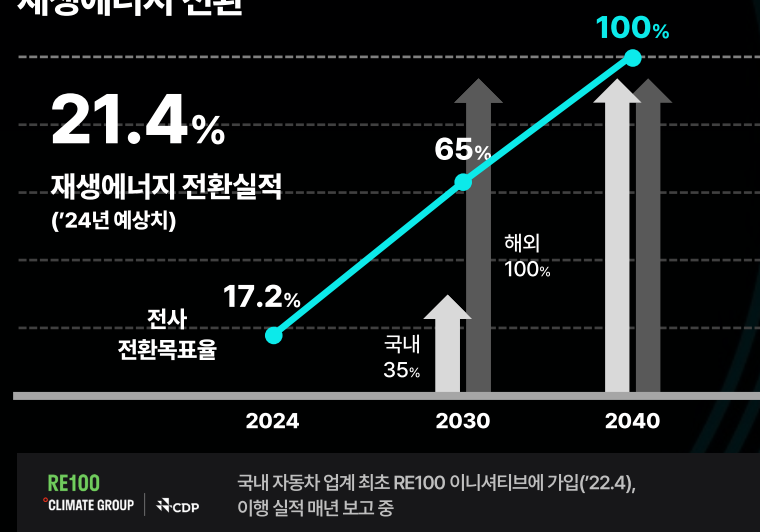
2045 Net-Zero



02. Green Value Green Plant



재생에너지 전환



RE100 Plant

신규 공장 100% 재생에너지 공장 추진



미국 서배나 전동화 공장



스페인 EV 배터리 공장

02. Green Value Green Supply



1차 공급사 온실가스배출 현황

온실가스 배출량

84만 톤

전력에너지 비율

81%

공급망 온실가스 감축 추진 프로세스

01

구매프로세스
개선

- 공급사 탄소중립 이행
서약
- 공급사 입찰 평가 반영



02

공급사
인식 제고

- 이행가이드 마련 및
배포
- 교육 및 컨설팅 지원



03

배출 유형별 세부
관리 방안 수립

- 배출 특성 별
세부 감축 전략 마련



04

공급사 배출량
이행 관리

- 공급사 온실가스 목표
관리 시행
- 지원 프로그램 개발 및
운영

02. Green Value Green Product

신소재 개발 전략

Scope 3 (Upstream)

원료채굴 및 원소재 생산

지속가능한 소재 Sustainable

- 재활용 플라스틱 적용부품 라인업 확대
- 내후성 강화 바이오(목재) 소재 적용



재활용 플라스틱 함량

50%

혁신 소재 Innovative

- 희소 금속 저감 성능개선 신소재 개발
- * 니켈 함유량 50% → 30% 감축한 전기차용 인덕터용 금속분말 개발



세계 최초
니켈프리 인덕터

Ni-free

디지털 소재 Digital

- AI와 가상 시뮬레이션을 통합하여 소재 특성을 예측하고 혁신을 추진



재료공학 연구개발 인력

100명

03. Societal Value

Sustainable People

World

매출 (조원) **59.3**

임직원(명) **36,263**

여성 (%) **23.8**

여성관리직 (%) **8.4**

유럽
8.0조 원

임직원 7,343 명

여성 38.0 %

여성관리직 17.3%

중국
2.5조 원

3,590 명

28.9 %

32.8%

한국
31.9조 원

12,104 명

13.5 %

4.7%

기타
3.7조 원

5,424 명

7.1 %

6.8%

미주
13.2조 원

7,802 명

35.7 %

14.6%

MOBIS Alabama **ERG***

밀레니얼 세대 직원 개인 개발 및 경력 개발지원.
신규 인재 유입과 기존 인력의 장기 근속 촉진

* ERG : Employee Resource



본사 **WISE* 프로그램**

여성 관리직 직원의 리더십 육성 프로그램을 통해
증가하는 여성 인력에 대한 파이프라인 성장 지원

* WISE : Women Inspiring for Success and Empowerment



03. Societal Value

Sustainable Supply Chain

국내 자동차 산업 최초 '책임있는 비즈니스 연합 (RBA)' 가입



RBA
Code of Conduct



노동

강제노동 금지, 차별금지, 결사의 자유



보건 및 안전

산업보건 안전, 비상사태 대비, 위생관리



환경

오염방지 및 자원절약, 온실가스 관리 강화



윤리

비즈니스 무결성, 개인정보보호, 책임광물 조달



경영시스템

규정준수, 리스크 관리 및 개선, 공급망 관리

국내외 사업장 진단 및 실사 현황

자가평가

- RBA 기준으로 자가 평가 툴 개발
- 전 국내외 사업장 대상 평가 진행

현장점검

- 우선순위에 따라 대상 사업장 분류
- 내부심사원에 의한 현장 점검 실시

제3자
검증

- 중요도 따라 RBA 공인 심사원에 의한 RBA VAP 실시

64%

제조사업장 현장실사율

전 사업장

글로벌
규제 대상 사업장

글로벌 고객
대응 사업장

공급망 지속가능성 리스크 진단 현황

Phase 1 신규 공급사 승인

지속가능성 리스크 진단



Phase 2 리스크 관리

고위험 공급사 및 중대 부적합
공급사 대상 현장 진단 및 개선

공급사 서면 진단율 **89.9%**

Phase 3 성과 평가

진단 결과 및 개선 여부에 따라
지속 거래 결정

03. Societal Value

Sustainable Society

Germany
걸즈 주니어 공학교실



India
조림 프로젝트



China
어린이 안전 투명우산



Korea
진천숲 및 멸종위기종 보전



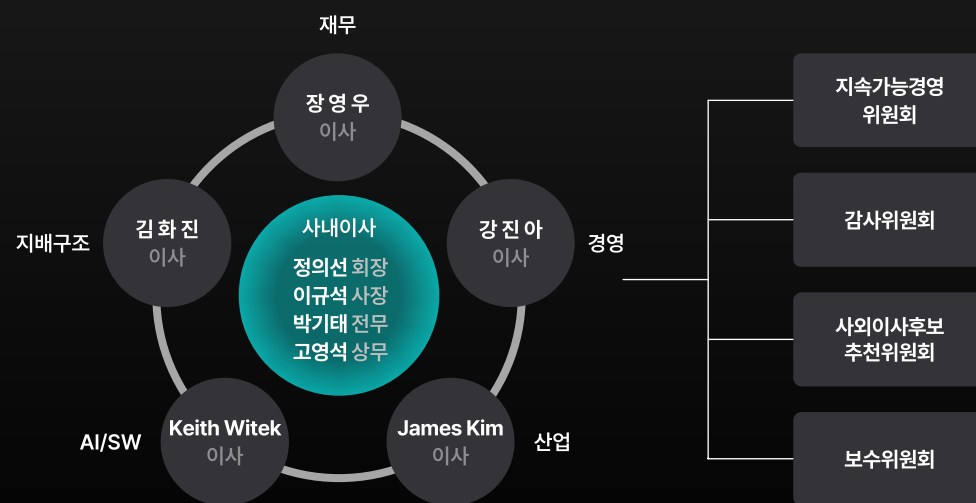
USA
주니어 공학교실



- 미래인재 양성
- 생물다양성 기여
- 어린이 안전보호

04. Sustainable Engagement

투명한 의사결정 체계



이해관계자 소통 확대

주주, 투자자

혁신을 주는 기업

투명하고 안정적인 경영,
주주 및 투자자 가치 극대화

지역사회

더불어 발전하는 기업

환경 보호와 나눔 활동,
지역사회와 적극적으로 소통

고객

행복한 이동성을 추구하는 기업

기술력 향상, 최고의 품질 구현,
고객 신뢰도 제고, 고객과의 소통 강화

세계 국가

투명한 기업

글로벌 정책 참여 및 법규 준수
글로벌 표준 및 기준 도입

임직원

가장 일하고 싶은 회사

공정한 평가와 보상, 작업자의 안전
보장, 성장하며 즐거운 근무환경 조성

기타 이해관계자

기후변화 대응 리더

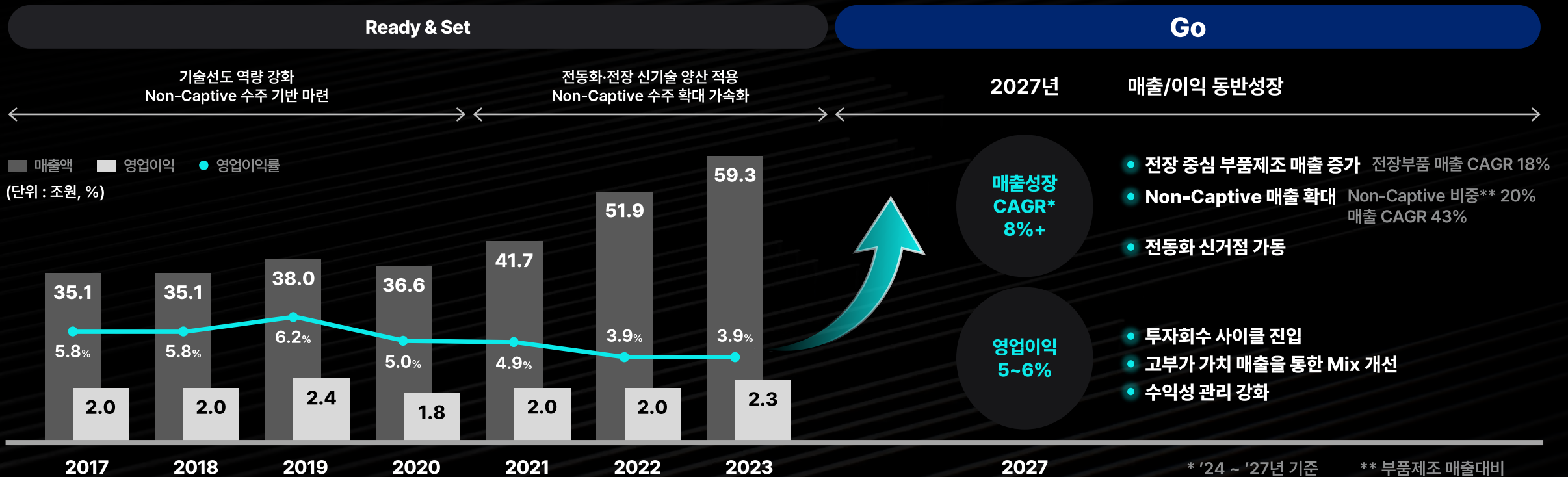
기후변화 정책 참여,
저탄소 기술 경쟁력 확보

Part 3 —

재무 전략

01. 재무 전략

시장 환경 변화에 선제적 대응하여 지속 가능한 성장 모멘텀 확보



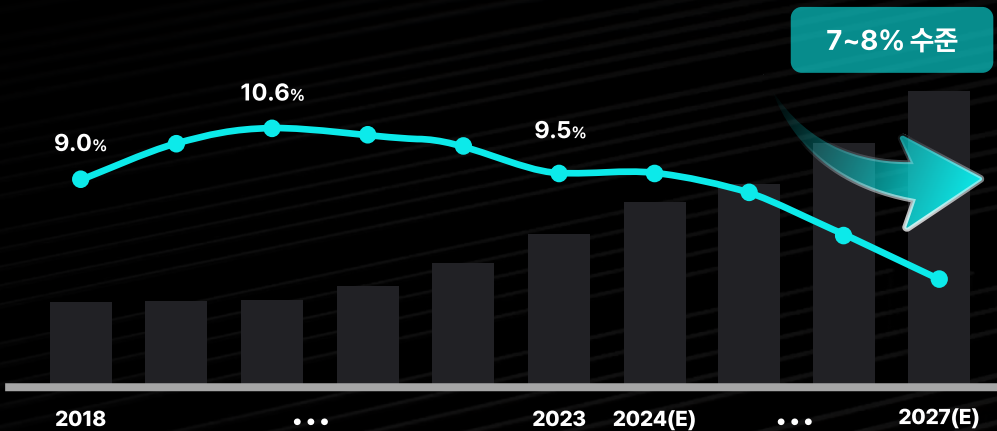
02. 재무 전략 수익성 강화

2027 OP Margin 5~6% 달성

투자회수
사이클 진입

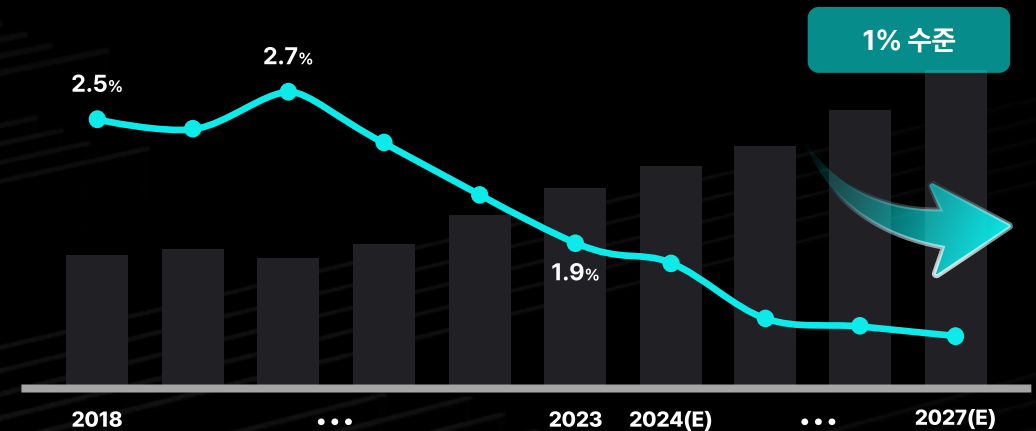
매출액 대비 R&D 비중 안정화

부품제조 및 전동화 (배터리셀 제외) 매출 대비



감가상각비 비중 감소 추세

제조부문 매출 (배터리셀 제외) 대비



대규모 투자 집행 (전장-R&D, 전동화-CAPEX) 사업의 매출 성장 본격화로 **고정비 부담 완화**

02. 재무 전략

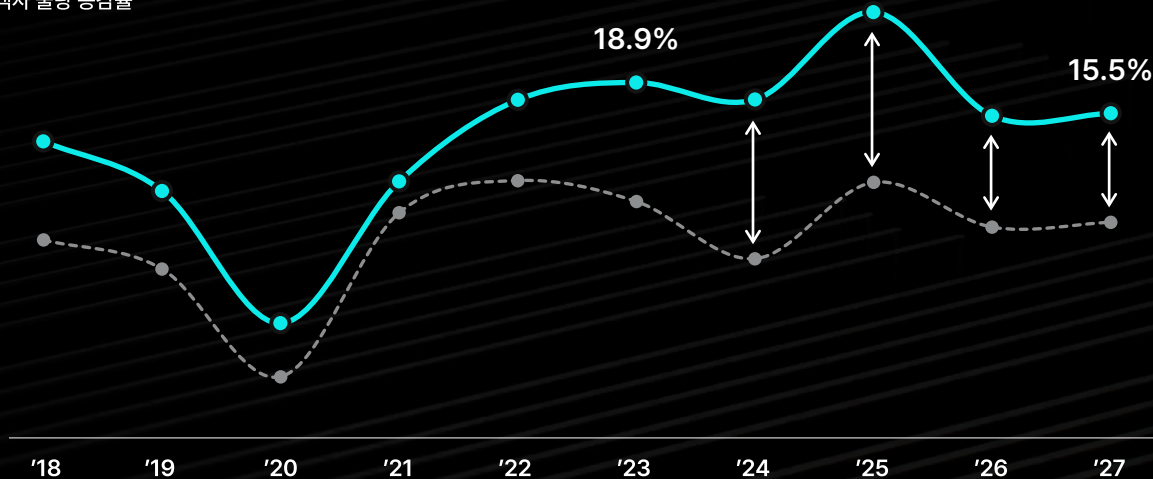
수익성 강화

2027 OP Margin 5~6% 달성

고부가 가치
매출을 통한
Mix 개선

고부가 전장 부품중심 부품제조 매출 성장 본격화

—●— 부품제조매출 성장률
- -●- - 고객사 물량 증감률



● 전장 신규 아이템 확대 공급
TCU¹, CCU², BDC³, 주행제어기(ADAS) 등

● 사양 고급화(ASP 증가)
AVN → ccNC⁴, 주차제어기(ADAS) PRK → PRK 1.5 등

● 모델 변경 시
전장 Contents per Vehicle 증가 (예시)

그랜저		싼타페	
1.8%	▶	3.6%	▶
(6세대)		(4세대)	
4.5%		5.4%	
(7세대)		(5세대)	

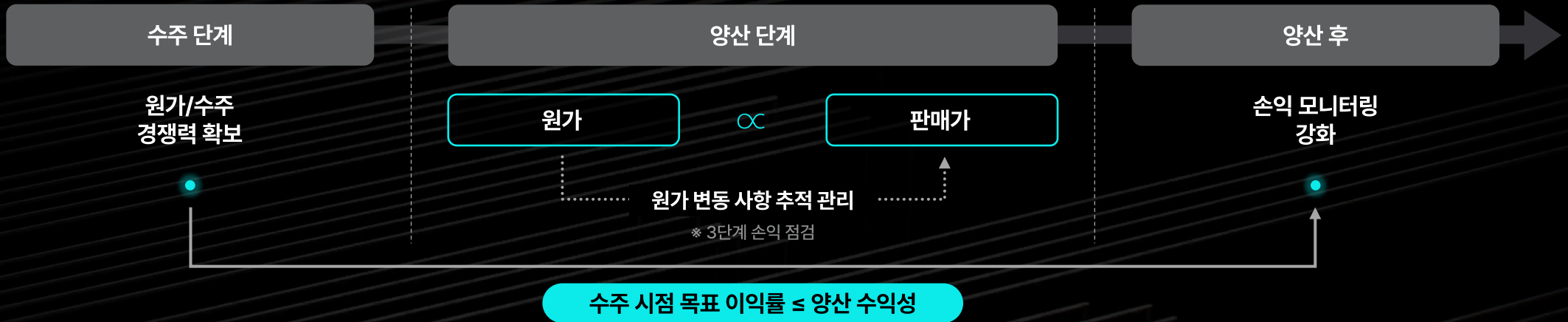
1. TCU (Telematic Connectivity Unit) 2. CCU (Central Communication Unit)
3. BDC (Body Domain Controller) 4. ccNC (Connected Car Navigation Cockpit)

02. 재무 전략 수익성 강화

2027 OP Margin 5~6% 달성

수익성 관리
강화

수익성 사전 관리 프로세스 강화



● 수주 전 → 양산개발 → 양산 후 까지 유기적인 수익성 통합 관리 프로세스 강화

● 수주 목표 이익률 이상의 양산 수익성 확보

03. 차기 주주환원 정책

수익성 강화를 바탕으로 주주환원 확대

시장 주요 코멘트

- 배당정책 예측가능성 개선 ('22년, FCF → 배당성향¹ 기준 변경)
- 자기주식 소각 비중 확대 ('22년 이후 전량 소각)
- 중간 배당 실시 ('19년 이후)

- 주주환원 규모 확대
- 중장기 주주환원 정책 도입
- 주가 수준에 따라 현금배당과 매입소각 중 더 효과적인 주주환원 방안 채택



TSR² 30%+ ('25~'27년)

- 주주환원 규모 확대 및 중장기 정책 시행
TSR 19.7% ('22~'24년) → 향후 3년간 30%+
- 전략적 주주환원 운영
현금배당 VS 자기주식 매입 탄력적 운영
- 3년간 기 보유 자기주식 소각 ('25~'27년)

➤ 성장을 위한 투자와 주주환원의 균형을 통한 주주가치 극대화 추구

1. 지분법이익 제외 순이익 기준 2. Total Shareholder Return : (현금배당액 + 자기주식 매입/소각금액) ÷ 지배주주귀속 당기순이익