Movement that inspires

2025

CEO Investor Day

Movement that inspires

브랜드

기업 이념

브랜드 목적

Movement inspires ideas.
우리는 새로운 생각이 시작되는 공간과 시간을 만듭니다.

기업 비전

Sustainable Mobility Solutions Provider
더 나은 삶을 위해 새로운 움직임을 만듭니다.
(Progressive / Bold / Simple / Responsible)

기업 전략

Plan S
Planet / People / Profit

기업 문화

고객 중심, 사람 중심 문화

중장기 브랜드 성장 목표

중장기 브랜드 로드맵 기반 브랜드 목적 실현 및 브랜드 성장 모멘텀 지속 창출

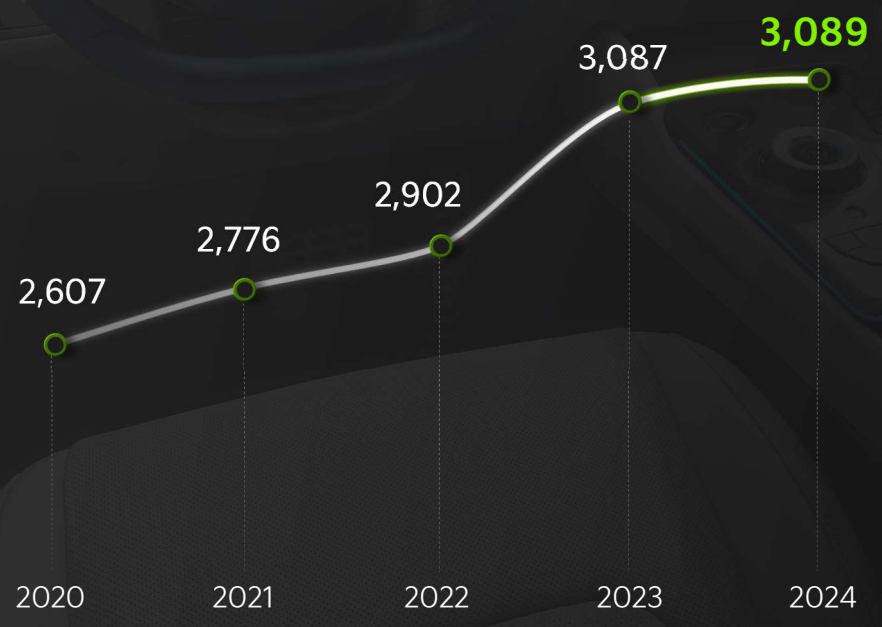
2028~	Chapter 3	Aspirational Solutions Brand Generating values by interconnecting future businesses
2025~	Chapter 2	Personalized Mobility Brand PBV 1st Mover
2023~	Chapter 1	Desirable EV Brand EV Tier 1 Brand
2021~	Prologue	Consistent New Kia Brand Total Transformation

Consistent New Kia Brand Total Transformation

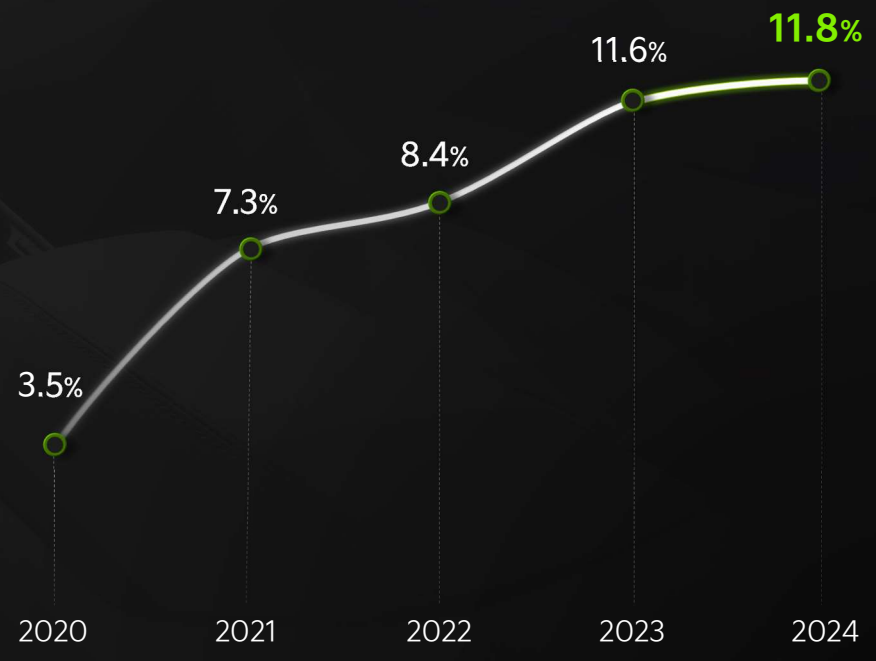
브랜드 리런칭 이후 지속 변화 통한 '24년 최대 경영 성과 달성

판매

(천 대)



영업 이익률



Consistent New Kia Brand Total Transformation

양적 성장 연계, 브랜드 가치 지속 성장

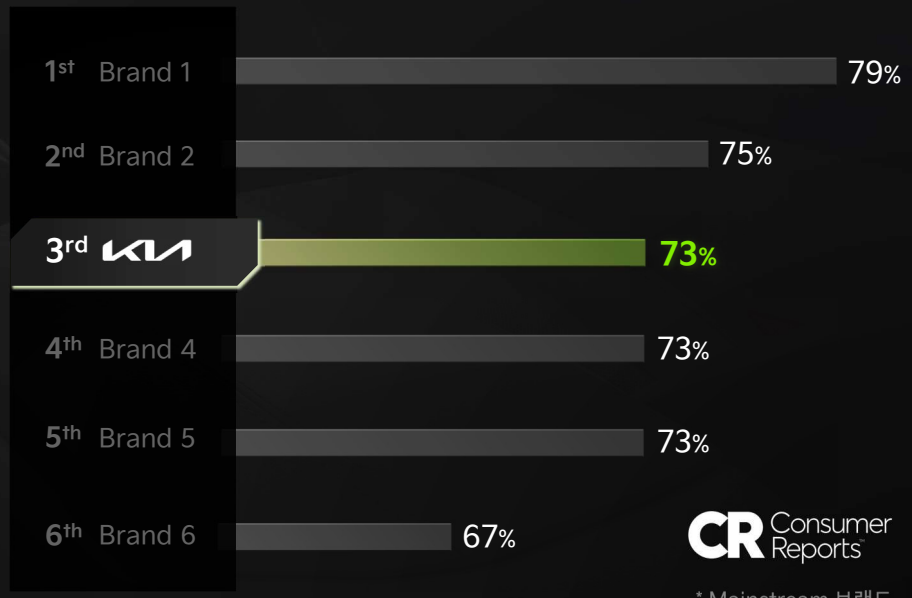
브랜드 가치 상승

2024 글로벌 브랜드 가치

Brand Value	**$8,100m** (전년 대비 +$1,041m)
Growth	**전년 대비 15% 상승**

Interbrand Best Global Brands 2024

2025 CR 브랜드 리포트 카드 (미국)



CR Consumer Reports

* Mainstream 브랜드

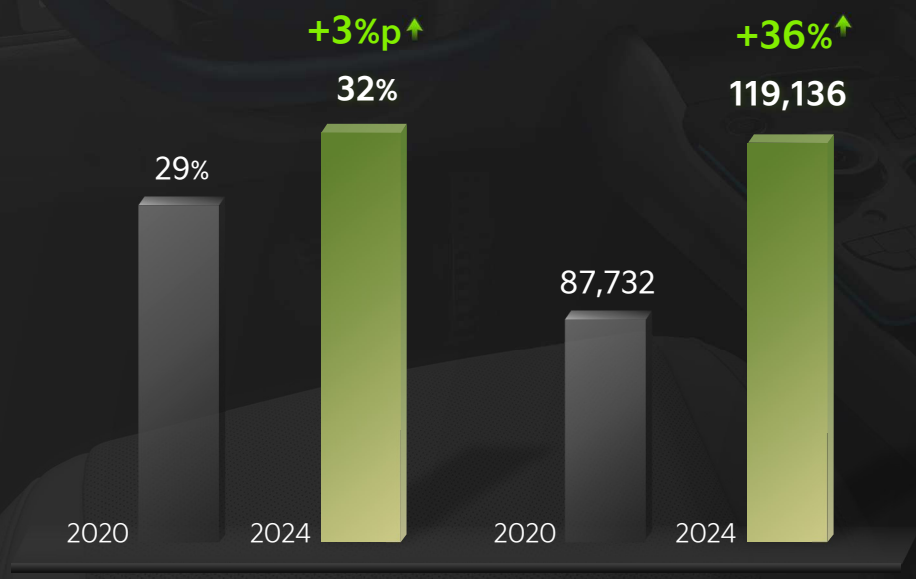
Consistent New Kia Brand Total Transformation

향상된 브랜드 가치 기반 고가치 고객 및 미래 주요 고객 확보

소비자 프로필 변화

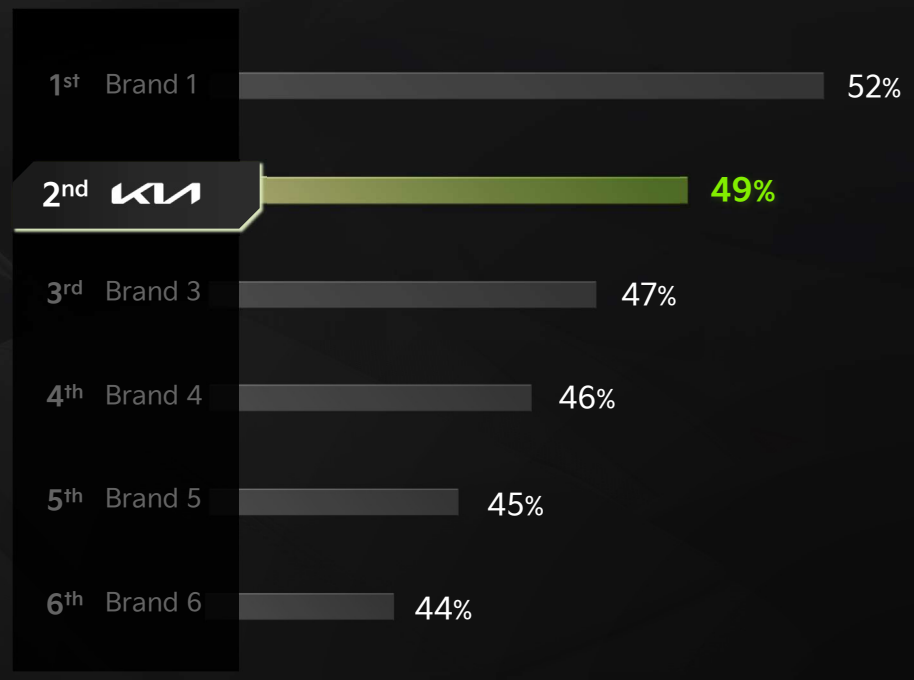
고학력 소비층 확대

고소득 소비층 확대 ($)



* 미국 : J.D. Power PIN (대졸 이상), InMoment NVCS (연소득 평균)

Gen Y / Z 고객 비율



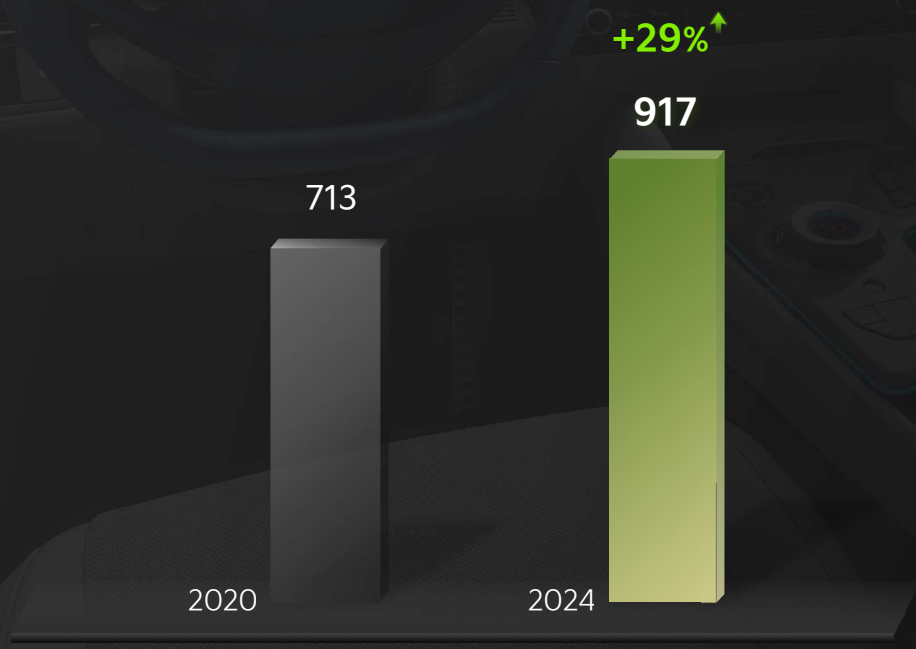
* 미국 : J.D. Power PIN (46세 미만)

Consistent New Kia Brand Total Transformation

딜러망 판매력 강화에 따른 양적 성장 기반 구축

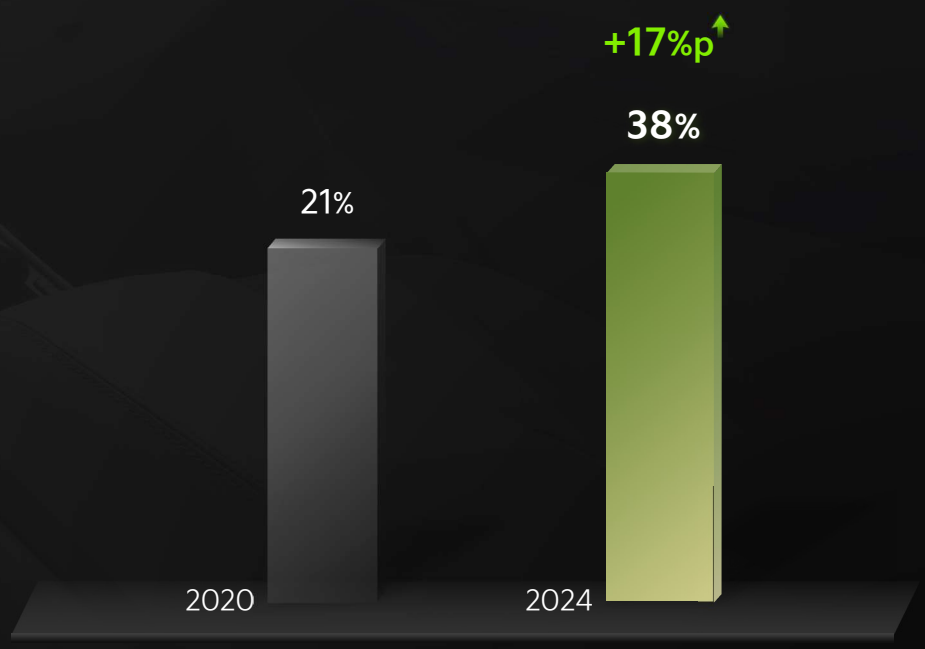
딜러당 평균 판매 대수 증가

(대)



* 미국 : Urban Science DataHub TM Sales Data

딜러당 평균 판매 대수 1,000대 이상 비율

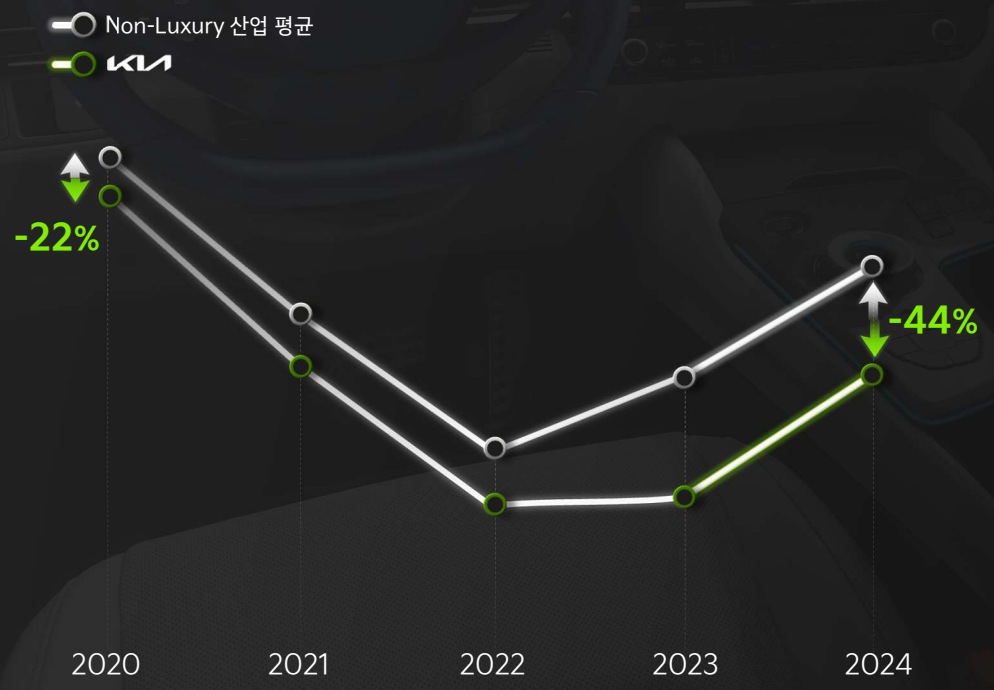


* 미국 : Urban Science DataHub TM Sales Data

Consistent New Kia Brand Total Transformation

사업 성과 지속 확대 위한 사업 체질 개선

인센티브



* 산업평균 : 미국 J.D. Power PIN

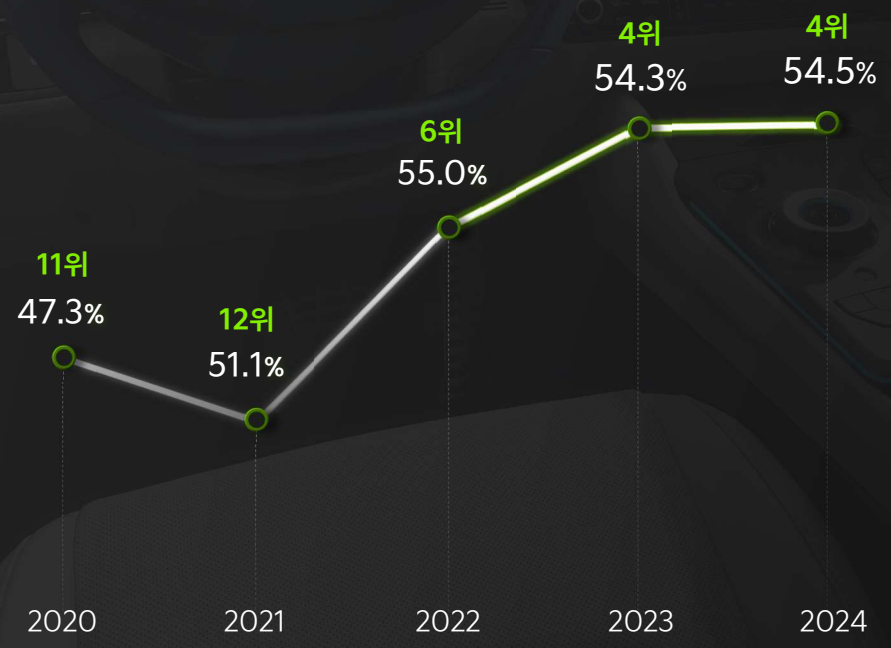
'24년 실거래가 비율 (% MSRP)

* 미국 J.D. Power PIN+ (24년)

Consistent New Kia Brand Total Transformation

사업 성과 지속 확대 위한 사업 체질 개선

기아 잔존가치



* 미국 기준 (ALG 잔존가치 데이터)

잔존가치 수상

텔루라이드 **4년 연속**
미국 J.D. Power **잔존가치상 수상**

Consistent New Kia Brand Total Transformation

브랜드 지속 성장 위한 하이브리드 수요 지속 대응 및 신규 세그먼트 진출

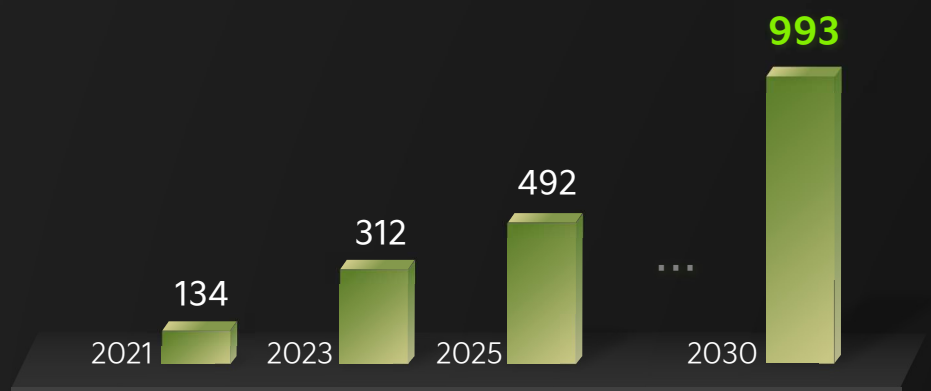
중장기 브랜드 로드맵

Prologue (2021~)

하이브리드 모델 / 파워트레인 지속 확대

(천 대)

| 기아 HEV 실적 및 중장기 판매 계획 |



2025년 6종 » 소형 / 대형 모델 HEV 추가 HEV 파워트레인 신규 개발 » 2030년 10종

픽업 시장 진입

Desirable EV Brand EV Tier 1 Brand

전동화 비전 달성을 위한 업계 최고 상품성 갖춘 EV 라인업 구축

2021

The 1st Kia EV
전동화 비전 제시

EV6

2022 유럽 올해의 차

2023 북미 올해의 차
"유틸리티" 부문

2023

Flagship EV
EV 가치 패러다임 전환

EV9

2024 세계 올해의 차
2024 세계 올해의 전기차

2024 북미 올해의 차
"유틸리티" 부문

2024~

Volume EV
전동화 대중화 리딩

EV3

EV4, EV5

2025 세계 여성 올해의 차
"컴팩트 SUV" 부문

2025 대한민국
"올해의 차"

2025 영국
"올해의 차"

Desirable EV Brand EV Tier 1 Brand

Seamless한 EV 특화 고객 경험 강화

차량 내 경험

EV특화 차량경험 강화

FoD EV9 최초 적용,
생성형 AI 어시스턴트 EV3 최초 적용

고객 가치 극대화 위한
디지털 사양 및 생성형 AI 서비스
확대 적용

구매 경험

통합 디지털 채널 구축

기아 원웹 / 원앱
딜러 고객 관리 시스템

통합적인 고객 경험 혁신 위한
글로벌 딜러 고객 관리 시스템 표준 구축

EV 구매 경험 개선

EV 전용 매장
딜러 EV 전문가 육성

고객 상품 경험 강화 위한
EV 전용 매장 내 디지털 체험 고도화

오너십 경험

서비스/품질 경쟁력 확보

OTA 통한
차량 원격 진단

EV 인식 개선 위한 안전 신뢰도 향상
및 오너십 경험 개선

Desirable EV Brand EV Tier 1 Brand

지역별 특화 전동화 리딩 전략 추진

글로벌 Kia EV Day

신규 EV 글로벌 최초 공개

2025 Kia EV Day - EV4, PV5, EV2 컨셉
2023 Kia EV Day - EV5, EV3/EV4 컨셉

로컬 Kia EV Day

지역별 출시 신규 EV 홍보

2024 APAC EV Day

로컬 EV 체험 거점

지역 특화 EV 및 고객경험 체험

중남미 EV CX 센터
(아중동 EV CX 센터 추진 예정)

Desirable EV Brand EV Tier 1 Brand

지역별 특화 전동화 리딩 전략 추진

▸ 글로벌 Kia EV Day

- 로컬 Kia EV Day
- 로컬 EV 체험 거점

Desirable EV Brand EV Tier 1 Brand

지역별 특화 전동화 리딩 전략 추진

- 글로벌 Kia EV Day
- ▸ 로컬 Kia EV Day
- 로컬 EV 체험 거점

Desirable EV Brand EV Tier 1 Brand

지역별 특화 전동화 리딩 전략 추진

- 글로벌 Kia EV Day
- 로컬 Kia EV Day
- ▶ 로컬 EV 체험 거점

Personalized Mobility Brand PBV 1st Mover

고객 니즈 기반 새로운 비즈니스 / 라이프스타일을 위한 혁신적인 통합 모빌리티 솔루션 제공

Platform Beyond Vehicle

차량 그 이상의 플랫폼

▸ PBV 비전 선포

- 생산 체계 변화
- PV5 런칭
- Personalized Mobility 확장

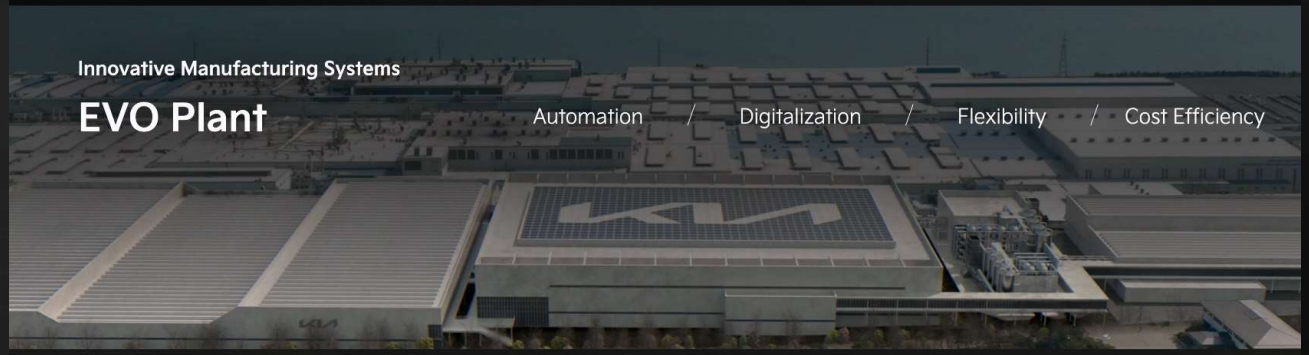
Personalized Mobility Brand PBV 1st Mover

고객 니즈 기반 새로운 비즈니스 / 라이프스타일을 위한 혁신적인 통합 모빌리티 솔루션 제공

Platform Beyond Vehicle

차량 그 이상의 플랫폼

- PBV 비전 선포
- ▶ 생산 체계 변화
- PV5 런칭
- Personalized Mobility 확장



Personalized Mobility Brand PBV 1st Mover

고객 니즈 기반 새로운 비즈니스 / 라이프스타일을 위한 혁신적인 통합 모빌리티 솔루션 제공

Platform Beyond Vehicle

차량 그 이상의 플랫폼

- PBV 비전 선포
- 생산 체계 변화
- ▶ PV5 런칭
- Personalized Mobility 확장

Personalized Mobility Brand PBV 1st Mover

고객 니즈 기반 새로운 비즈니스 / 라이프스타일을 위한 혁신적인 통합 모빌리티 솔루션 제공

Platform Beyond Vehicle

차량 그 이상의 플랫폼

- PBV 비전 선포
- 생산 체계 변화
- PV5 런칭

▶ Personalized Mobility 확장

Aspirational Solutions Brand

Generating values by interconnecting future businesses

공간 혁신과 가치 있는 시간 제공 통한 브랜드 목적 실천 및 기업 비전 달성

브랜드 목적	Movement inspires ideas. 우리는 새로운 생각이 시작되는 공간과 시간을 만듭니다.
기업 비전	Sustainable Mobility Solutions Provider 더 나은 삶을 위해 새로운 움직임을 만듭니다.

공간 Inspiring Space

from **Car Space** *to* **Life Space**

영감을 주는 차량 공간을 넘어
통합 모빌리티 생태계 구축 통한 미래 도시 공간 혁신

시간 More Time

from **Physical Time** *to* **Experiential Time**

개인화 기반 다양한 솔루션을 통해
여유로운 시간과 풍요로움 삶을 제공

Aspirational Solutions Brand

Generating values by interconnecting future businesses

공간 혁신과 가치 있는 시간 제공 통한 브랜드 목적 실천 및 기업 비전 달성

Inspiring Space

Sustainable Mobility Solutions Provider

from Car Space *to* Life Space

Customized Mobility *for Customer*

개인화 모빌리티 구현 / 연결성 강화

H/W, S/W 혁신

» 고객 편의성 극대화

Value Providing Solutions *for Community*

교통 / 물류 혁신 솔루션 제공

신기술, 통합 데이터, AI

» 미래 비즈니스 가치 창출

Sustainable Ecosystem *for Society*

사회 인프라 간 초연결성 강화

그룹사 미래 기술

» Borderless한 라이프스타일 제공

from Physical Time *to* Experiential Time

More Time

ESG

기아 ESG 전략

ESG 비전

Sustainable Movement for an Inspiring Future

영감을 주는 미래를 위한 지속가능한 움직임

핵심 가치

E	S	G
Cleaner & Circular	Safe & Satisfying	Transparent & Trustworthy

2030 주요 목표

E	S	G
2045 탄소중립 (RE100 66% · 재활용 플라스틱 25%)	책임광물 관리 22종 · 다양성/포용성 존중 기업문화	이사회 중심 의사결정 · 총 주주환원율 35% (2025~2027년)

전략 과제

E	S	G
• 기후변화 대응 • 탄소중립 실행 제고 • 친환경 사업장 조성 • 자원순환 활성화 • 환경이슈 대응	• 임직원 안전 / 인권 제고 • 지속가능한 공급망 구축 • 지역사회 영향 관리 • 품질 경쟁력 / 고객 신뢰도 향상	• ESG 경영 기반 강화 • 주주친화정책 강화 • 준법경영 확립

RE100 추진

RE100 로드맵

	2025	2030	2040
권고수준	없음	60% 달성	90% 달성
기아계획	15%달성	66% 달성	100%달성

'25년 全 AutoLand 자체발전 가동

자체발전, PPA 확대 통한 재생에너지 전환 가속화

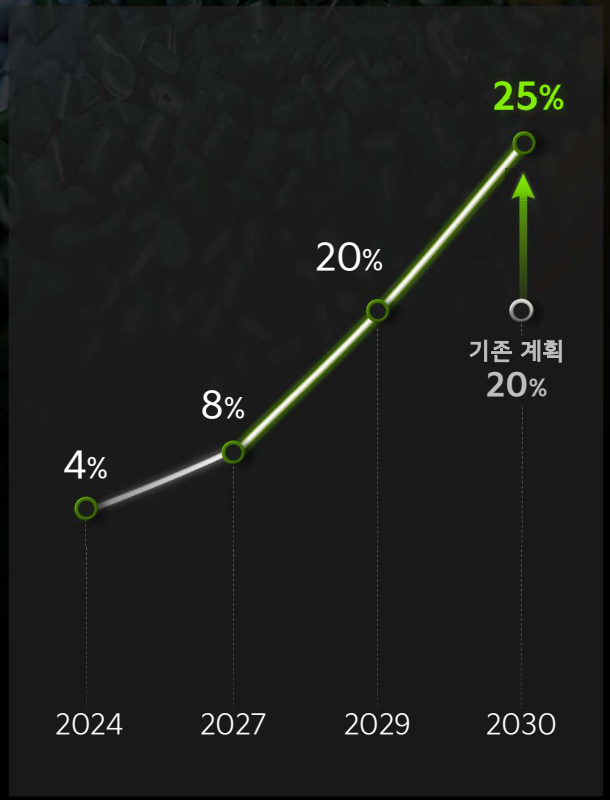
	2024	2025	2027	2030
자체발전	12MW	38MW	62MW	62MW
PPA	58MW	109MW	280MW	408MW

한국 첫 PPA 도입

친환경 제품

재활용 플라스틱

- 2030년 25% 목표 상향



재활용 플라스틱 적용 목표 상향
- 2030년 25% (유럽 신차)

재생원료 물량 선제적 확보 추진
- 국내외 소재사와 협업체계 구축

재활용 소재 적용 부품 품질 확보
- 고품질 재생원료 확보
- 내외관 품질 개선 및 검증강화

저탄소 철강

- 2030년 이전 저탄소 철강 적용 예정

철 스크랩 재활용 및 전기로 활용
기존 철강 대비 탄소배출 20% 저감 철강 도입

친환경 소재 전략

Action 01

Leather-free

- 천연가죽 대체 바이오 소재 적용 확대 中
  - EV9 이후 모든 신차에 천연가죽 미사용, 옥수수, 사탕수수 등 바이오 소재 적용

Action 02

10 Material Solutions

- 재활용 · 바이오 소재 기술 기반 10가지 책임감 있는 소재 솔루션 적용
  - 재활용 PET 활용 직물, 바이오 PU 폼 등

Action 03

BIO Fabrication

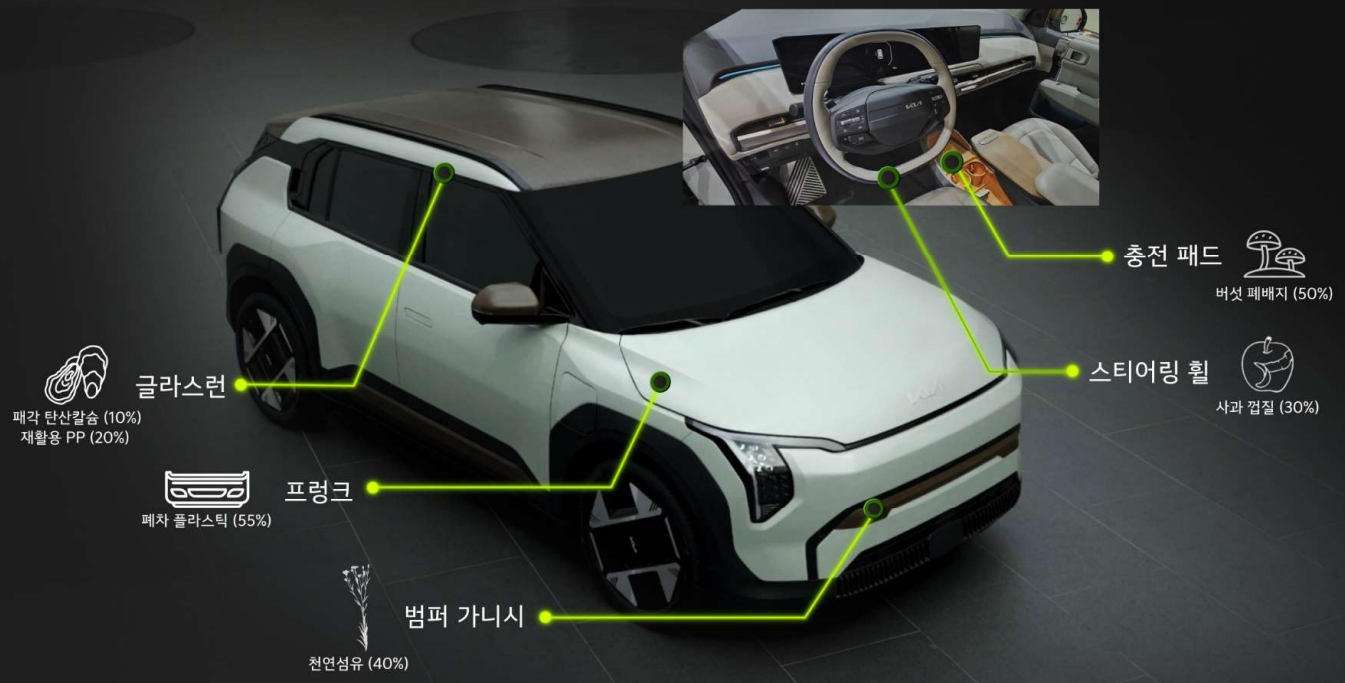
- 자연에서 영감받은 솔루션 기반 친환경 소재 개발 목표
  - 버섯 균사체, 천연 염색 등

EV3 친환경 소재 스터디카

폐자원 및 천연재료 적용한 실험 모델

22가지 재활용·바이오 소재 기술 개발, 69개 부품 적용

친환경 소재 총 87.4kg 적용



재활용 · 바이오 플라스틱 확대 적용 가능성 점검

전체 플라스틱 251.3kg 中 재활용 41.9kg (16.7%), 바이오 45.5 kg (18.1%)

폐자원 재활용을 통한 자원순환 가치 구현

폐차 플라스틱, 사과 껍질, 버섯 배양토, 해양 패각 등

선행기술 품질 및 양산성 검증

선행기술 개선사항 도출 및 30년까지 양산성 확보 추진

지속가능한 공급망

공급망 탄소중립

협력사 탄소중립 대응 역량 강화

- CDP Supply Chain 프로그램 및 탄소중립 교육 운영

사업장 재생에너지 전환 지원

- 협력사 사업장 태양광 발전 구축 및 금융 지원

공급망 리스크 센싱 및 대응 강화

글로벌 공급망 스크리닝 체계 구축

협력사 ESG 진단·실사 및 리스크 개선 조치

책임광물 관리 체계 구축

- 분쟁광물 등 5종 → 배터리 소재 광물 포함 22종 관리 확대

DEI (Diversity, Equity, Inclusion)

임직원

성별

- DEI 인식 강화 교육
- 양성 평등 복지제도

국적

- 외국인 우수인재 특별채용
- 국내-해외법인 간 인력교류

장애

- 장애인 적합직무 개발 및 직접채용
- 장애인 친화적 근무환경 조성
- 장애인 표준사업장 설립

이사회 중심 책임경영

운영 선진화

독립성

사외이사 중심 산하위원회 구성

전문성

다양한 분야 전문가 구성
이사회 역량구성표 공개

다양성

여성 사외이사 60%
외국 국적 사외이사

주요 활동

사외이사 대상 설명회 시행

산업 이해도 제고 통한 현장 경영 강화

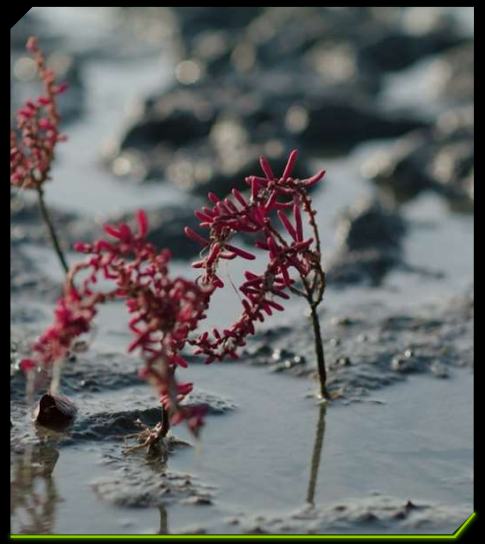
주주 소통 강화 위한 ESG NDR 시행

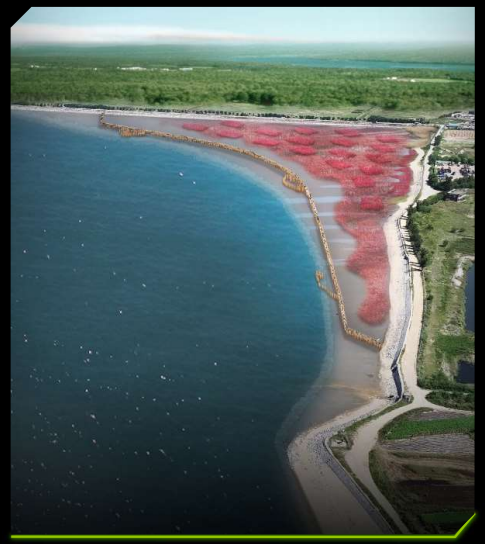
사회공헌 (국내)

갯벌식생복원

국내 갯벌 생태계 복원 (해양수산부 협업)

- 본식재 통한 갯벌 생태 복원 본격 추진





하모니움

다문화 청소년 취·창업 지원

- '취·창업 교육 및 인턴십' 프로그램 런칭

사회공헌 (해외)

오션클린업

해양 / 강 폐플라스틱 수거 및 재자원화

- 강 정화 사업 확대 및 EV3 전용 트렁크라이너 출시 예정

GLP (Green Light Project)

저개발국가 지역사회 자립 지원

- 총 7개국 자립 인프라 구축 (아프리카, 유럽)

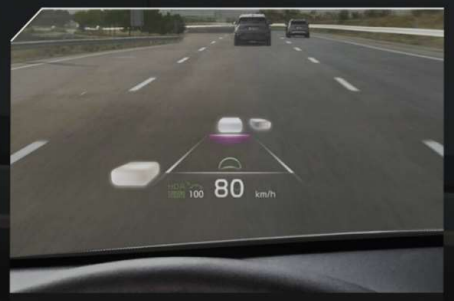
상품전략

상품 방향성

Connectivity

커넥티비티 네트워크 지역 및
커넥티드 상품 확대

Autonomous



미래 자율주행
기술 전개

Performance

신규 파워트레인 및
차세대 배터리 개발

Design

디자인 철학
Opposites United
지속 전개

Connectivity 커넥티비티 커버리지 확대

OTA / FOD 확대, 일반지역 커넥티비티 확대 통한 커넥티드 상품성 강화 및 미래 SDV 기반 구축

OTA 확대 통한 차량 상태 최신화

- OTA 통한 차량 소프트웨어 최신화 지원
- 차량 진단 및 신규 기능 업데이트 원격 서비스로 커넥티비티 기술 통한 공간의 제약 극복

기아 커넥트 스토어 (FoD)

- FoD (Feature on Demand) 상품 기반 기아 커넥트 스토어 런칭 (`23년 하반기 한국, 미국, 유럽 런칭)
- 디지털 커넥티드 상품 지속 확대

일반지역 CCS 확대

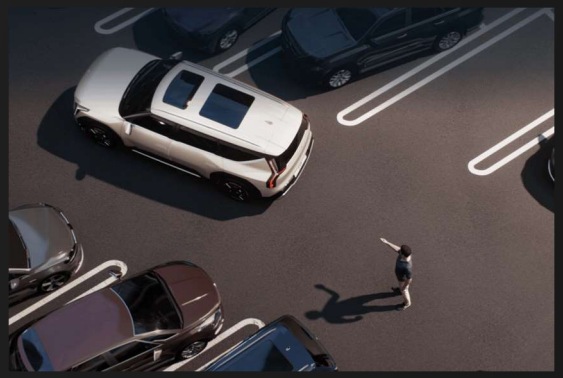
- 커넥티드카 서비스 신흥시장 확대 (`26년 기준 71개국)
- 아중동, 아태, 중남미 전개 통한 글로벌 커넥티드카 서비스 확대

Autonomous 지속적인 기술 개발 통한 더욱 안전하고 편리한 자율주행 기술 상품 적용

SDV 전략과 연계한 **자율주행 기술 내재화** / 파트너쉽 협업 통한 **자율주행 기술 고도화**

향상된 Highway Driving Assist

- 고속도로 차선 및 속도 유지 자율 주행
- 자동 차로 변경 및 차로 내 편향 주행 기능 지원



Remote Smart Parking Assist

- 원격 스마트 주차 보조
- 메모리 주차 / 후진 보조

자체 자율주행 소프트웨어
및 차량 통합 기술 고도화

데이터, 인프라, 산업 표준 기술
파트너쉽 통한 협업

SDV 진화 연동하여 지속 기술 개발

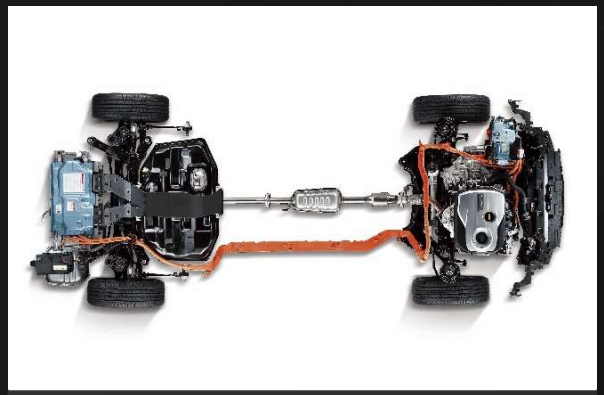
Performance 파워트레인 고도화

신규 파워트레인 개발 통한 **효율적인 미래 친환경 차량 대응**

대배기량 신규 가솔린 2.5T-GDI 엔진

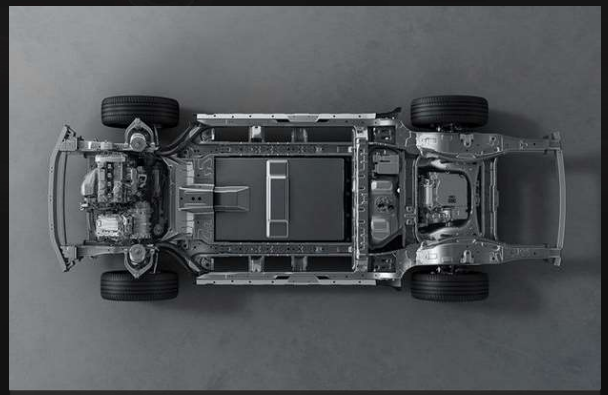
- 미래 HEV / EREV 대응 모듈형 고효율 엔진 개발
- 기존 엔진 대비 열효율(5%) 및 엔진 출력(12%) 개선
- 모듈러 설계 기반한 다양한 파워트레인 결합 지원

* T-GDI : Turbo- Gasoline Direct Injection



차세대 하이브리드 파워트레인

- 모터와 엔진 동축 직렬 연결 구조 신규 HEV 시스템
- 연비 4% 수준 및 가속성능 개선
- 부드러운 모터와 엔진간 전환 통한 감성 품질 향상



xEV EREV 시스템 개발

- 신규 가솔린 2.5 기반 발전 모듈 연동 통한 고효율 발전 시스템 구성 및 모터 통한 운행
- 전동화 속도 변화에 따른 유연한 시장 대응 가능

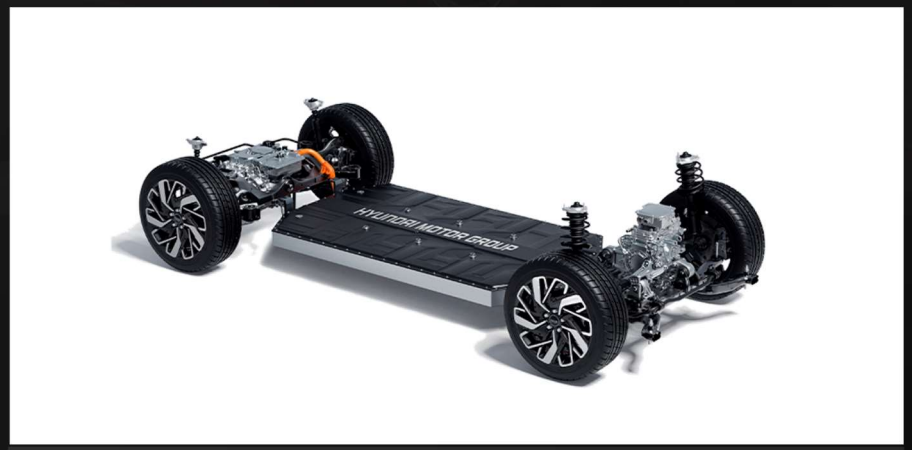
* EREV : Extended Range Electric Vehicle

Performance EV 성능강화

배터리 시스템 개선 통한 **EV 성능 강화**

차세대 전기차 배터리 (5세대)

- 최적 재료 조합 통한 에너지 밀도 증대
- 저온 작동 성능 개선 통한 동절기 / 한랭지역 성능 최적화



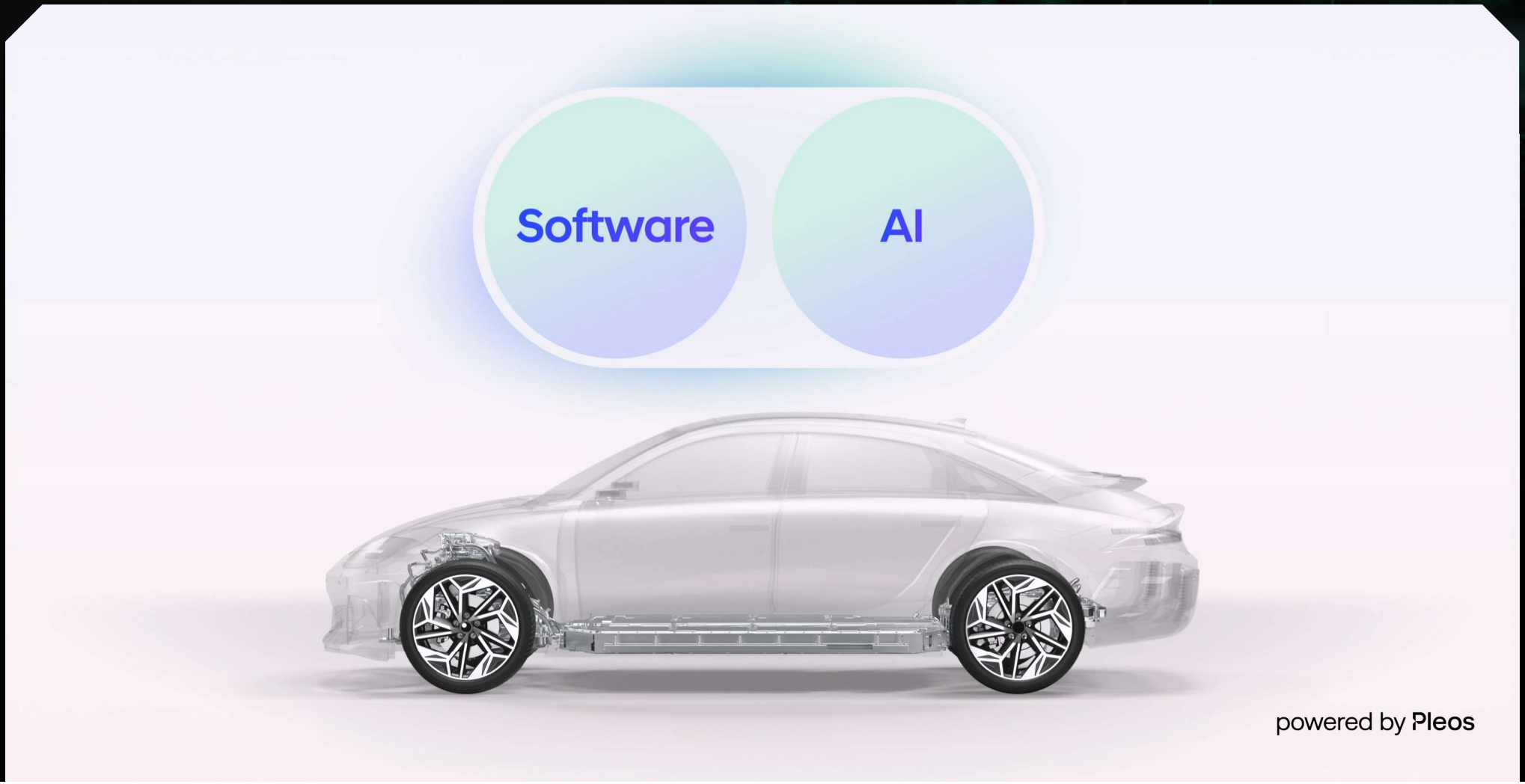
전기차 PE 시스템 개선

- 충전시간 단축 및 내구성 향상 위한 PE 시스템 개선
- 고전압 안정성 설계로 고속 충전 시 충전 안정성 확보

Design 검증된 Opposites United의 디자인 상품성 지속 확대

SDV 전략 SDV 정의

SDV 전략 SDV 정의



SDV 전략 SDV 구조

VEHICLE SOFTWARE

VEHICLE OS

E&E ARCHITECTURE

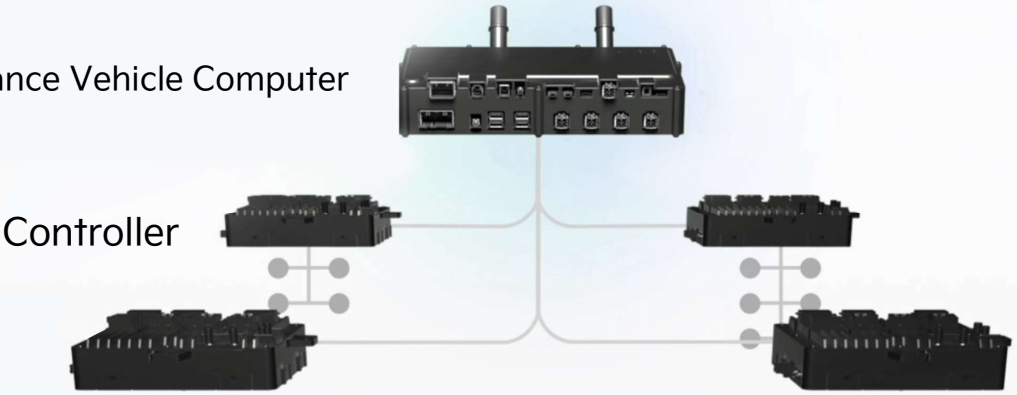
powered by Pleos

SDV 전략 E&E ARCHITECTURE

01 High- Performance Vehicle Computer

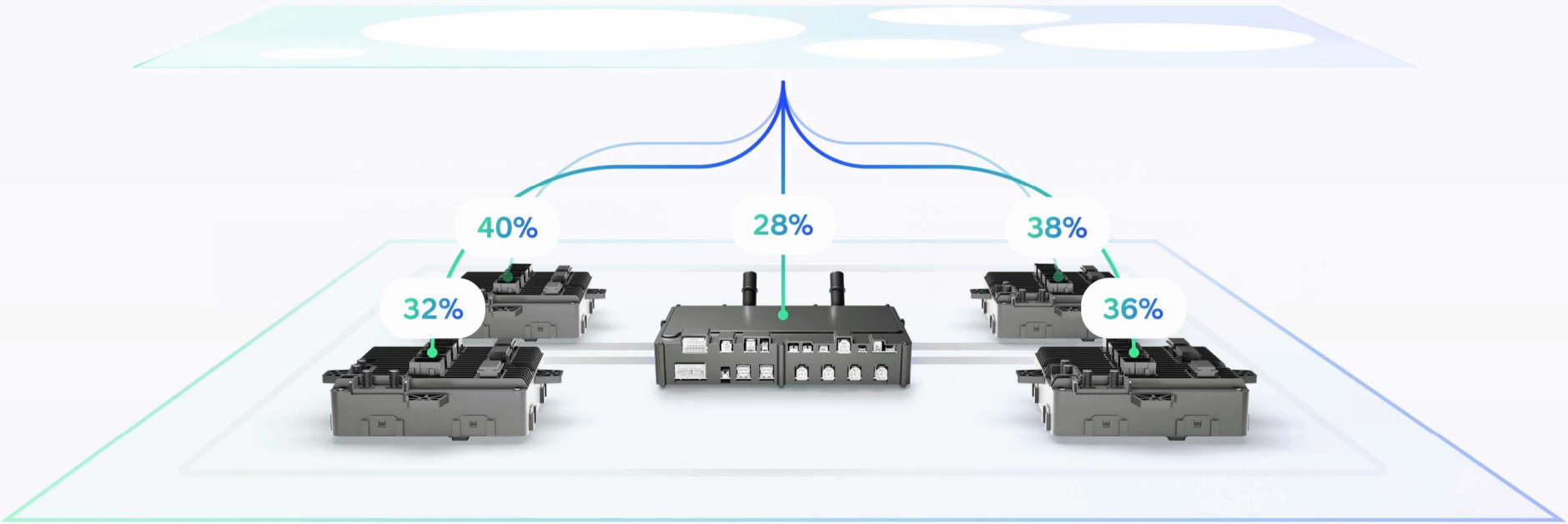
02 Zone Controller

03 Connectivity Wireless Controller



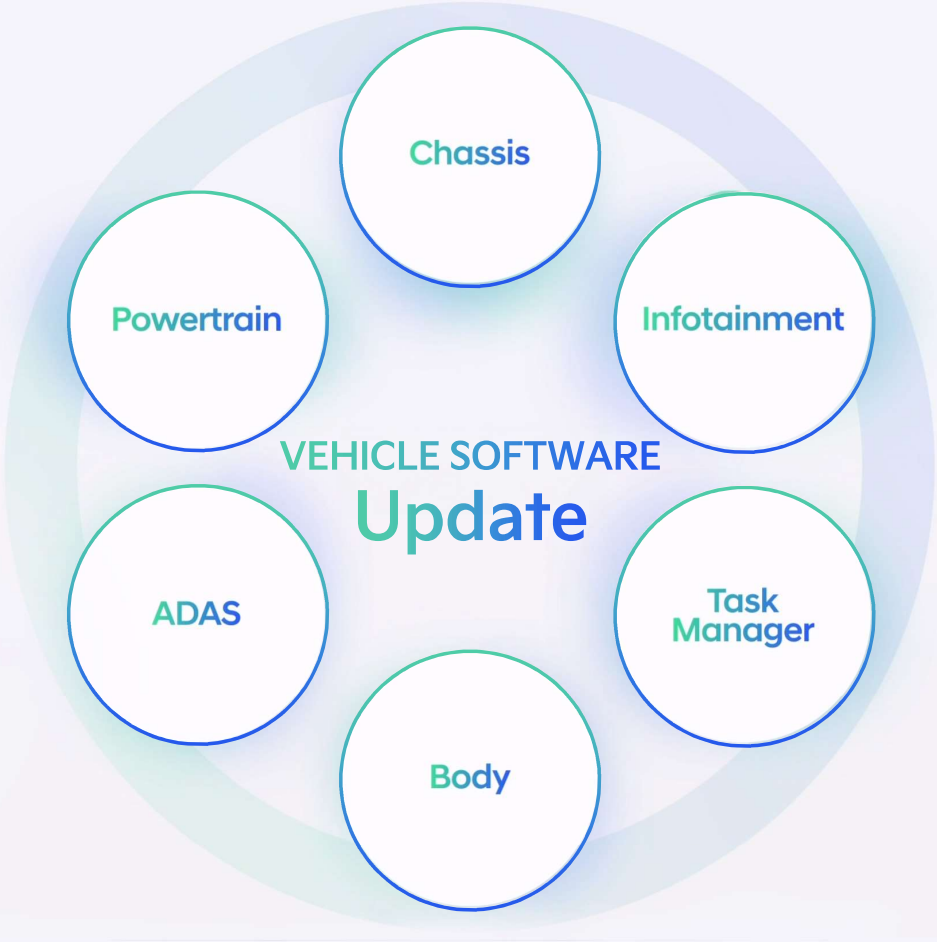
powered by Pleos

SDV 전략 VEHICLE OS



powered by Pleos

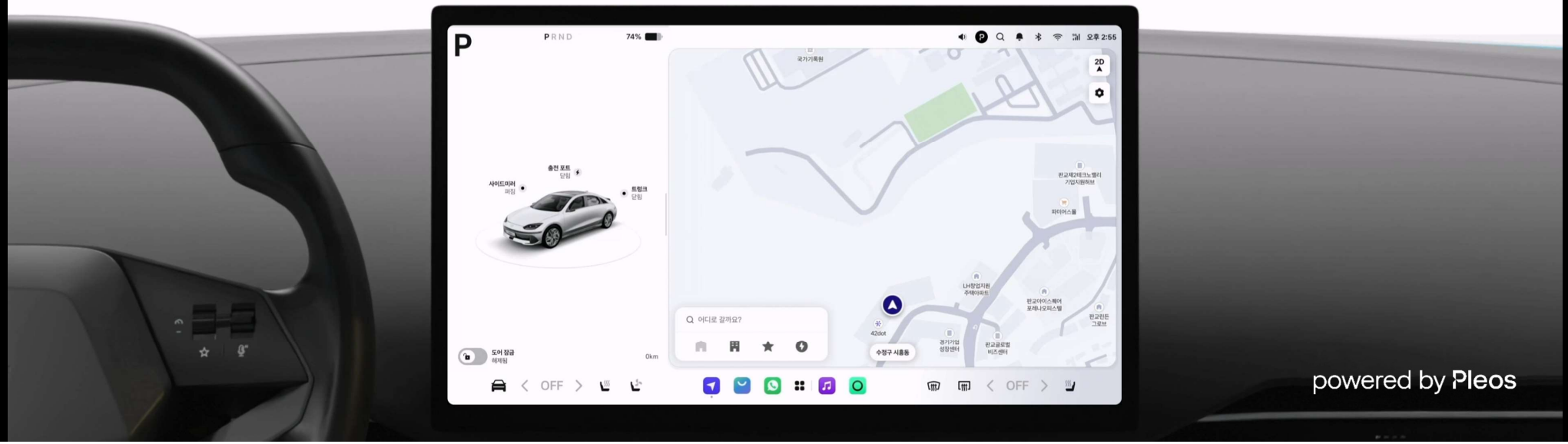
SDV 전략 VEHICLE SOFTWARE



powered by Pleos

Next-Gen Infotainment System

Pleos Connect

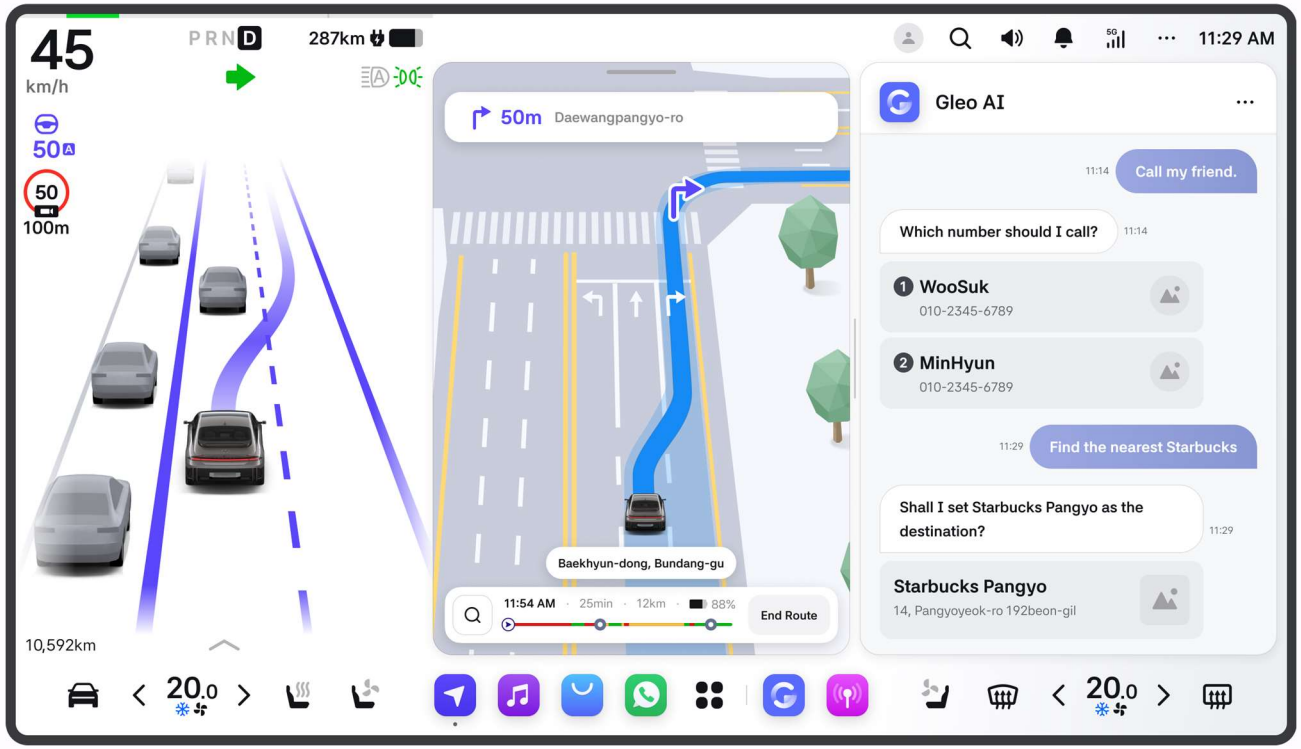


powered by Pleos

Multi Window

Multi Window

Split View



powered by Pleos

SDV 전략 VEHICLE SOFTWARE - CONNECT

App Market

Pre-Installed Apps

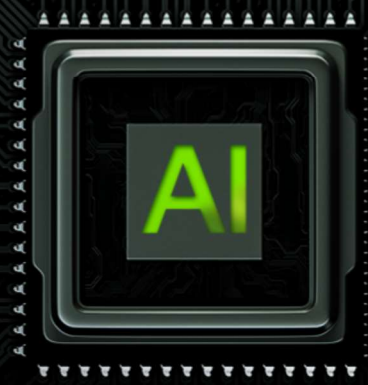
3rd Party Apps

powered by Pleos

SDV 전략 VEHICLE SOFTWARE - CONNECT

SDV 전략 VEHICLE SOFTWARE - 자율주행 AI

자율주행 AI



Commodity Sensors

- 8 Cameras + 1 Radar
- Low-cost GPS

Scalable Solution

- No HD Map
- End-to-end model

High Performance

- 400 TOPS by 2028
- 800 TOPS by 2030

SDV 전략 SDV 전환 로드맵

SDV 1.0 (~'24년)

SDV 기술 플랫폼 개발

Top Tier 기술 수준 구현 (Testbed)

Vehicle Software

Pleos Vehicle OS

CODA E&E Architecture

SDV 2.0 (~'26년)

Full Stack SDV 내재화

- 자율주행 AI 구현

Top Tier 기술 수준 구현 (양산)

SDV 3.0 ('27년~)

HW-SW 통합 고도화 / SW 생태계 구축

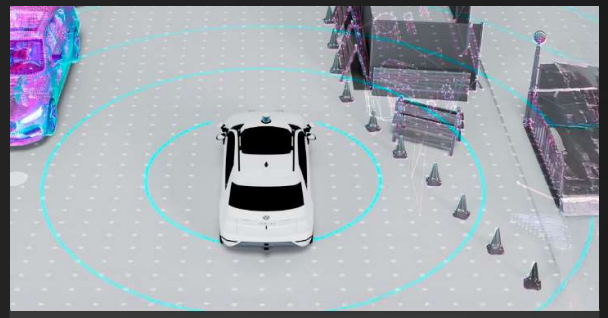
- 자율주행 기술 고도화 (Lv2+ 이상)

산업내 기술 리드

미래사업 전략

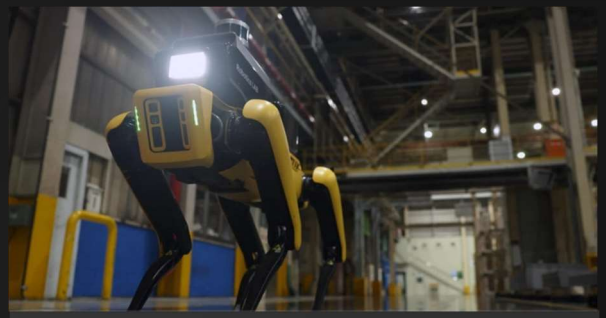
미래기술 투자 / 협업 현황

미래기술을 중 · 장기적으로 적용, 새로운 수익 모델 지속 확장 예정



Motional

- 자율주행 기술 및 차량 개발 협력
- 규제 / 정책 공동 대응 통한 기술 도입 가속화



Boston Dynamics

- Atlas 연계 완성차 제조 공장 PoC 통한 Use-case 확대
- SPOT / Stretch 연계 로보틱스 상업화 솔루션 개발

Supernal

- 지상-도심항공 연계 멀티모달 서비스 개발
- PBV-버티포트 연계 모빌리티 허브 비즈니스 개발

미래기술 투자 / 협업 현황 1. 자율주행 (Motional)

자율주행 기술 개발 및 운행 데이터 축적 로보택시 등 자율주행 특화 차량 개발 협력

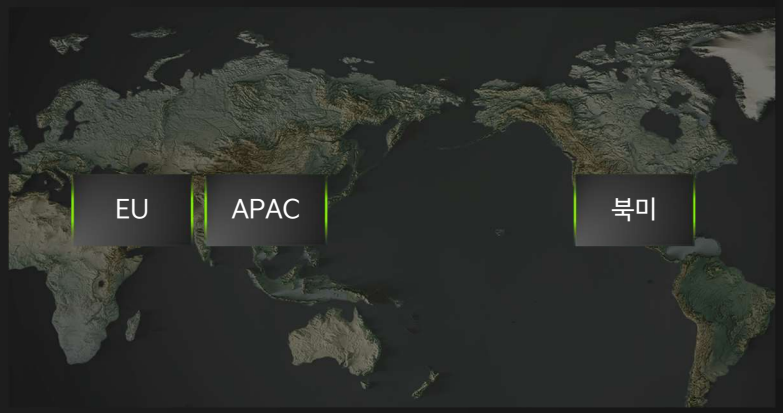
자율주행 사업 개요

단기

- 북미 자율주행 기술 개발 고도화
  - 핵심기술 수준 향상 통한 운행가능범위(ODD) 확장
  - 운행 데이터 축적 위한 차량운영 규모 / 지역 확대

장기

- 북미지역 운영 경험 기반 글로벌 사업 확대
  - KIA EV 라인업 활용한 사업확장 여부 지속 검토



Motional

2024년 주요 성과

- 자율주행 운행가능범위(ODD) 추가 확장 및 신규 기능 추가
  - 기상 조건 대응범위 확대 및 비포장 / 비보호 구간 운행성능 향상
- Lv.4 운행 데이터 축적 위한 차량 운행 대수 확대 (약 50대)
- 자율주행 운영지역 확장 위한 신규 도시(피츠버그) 진출

미래기술 투자 / 협업 현황 1. 자율주행 (Motional)

자율주행 기술 개발 및 운행 데이터 축적 로보택시 등 자율주행 특화 차량 개발 협력

자율주행 기술 활용계획

차세대 로보택시 공동 개발

	운영 현황	향후 계획
차량	IONIQ5	**로보택시 특화 차량**
진출 지역	미국 2개 도시 (라스베가스, 피츠버그)	**서비스 지역 확장** (주요 거점 도시)
목적	소규모 시범운영	**양산 전제 선행개발**

Motional

- PBV 대상 상용 로보택시 대응 가능한 차세대 자율주행 기술 적용
  - 이미지 라벨링 속도 및 분석능력 향상, 운영가능한 환경조건 확대 등
- 자율주행 시장 및 관련 법규 상황 고려 상용화 시점 검토 예정

미래기술 투자 / 협업 현황 2. 로보틱스 (Boston Dynamics)

완성차 제조 공장 내 로봇 활용 통한 Use-case 확대 물류 등 PBV 고객사향 로보틱스 연계 솔루션 개발

로보틱스 사업 개요

Atlas (휴머노이드)

- 걷기, 뛰기 외 고난도 자세 제어 가능 2족 보행 전동화 로봇
- 구동계 전환(유압식 → 전동식) 완료, 상용화 준비 중
- 완성차 공장 적용 후 추가 용도 확대 추진 (향후 HMGMA PoC 예정)

Stretch (이동형 물류 로봇)

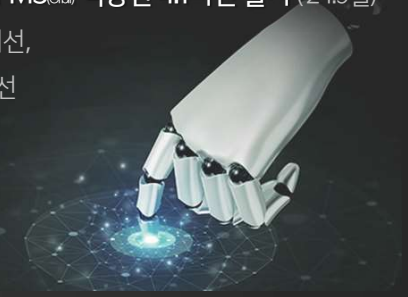
- 자체 개발 7축 매니퓰레이션(로봇암)과 AMR이 결합된 로봇
- '23년 인도 시작, 품질 안정화 및 추가 어플리케이션 개발 중
- 글로벌 주요 물류사(DHL, Maersk 등) 위주 제품 판매 중

Spot (4족 보행 로봇)

- 산업 시설 예지보전(Enterprise Asset Management) 로봇
- 음향 / 진동 / 비전 등 예지보전향 통합센서 Payload 개발 중
- 통합 관제 시스템 Orbit 내 AI분석, 자연어인식 등 개발 / 개선

2024년 주요 성과

- 전기 구동식 차세대 Atlas 공개 ('24.4월)
  - 완성차 제조 공장 / 물류 창고 내 작업을 위한 H/W 및 S/W 기반 구축
- Stretch, DHL / MAERSK 등 글로벌 물류사에 제품 확대 전개
  - 물류 하역 성능 향상 및 신규 물류 어플리케이션 개발 통한 기능 향상
- Spot, 인공지능 및 클라우드 기반 FMS(Orbit) 적용한 4.1버전 출시 ('24.9월)
  - 강화학습 기반 가동성 / 안정성 개선,
    FMS 데이터 처리 / 로봇 관리 개선



미래기술 투자 / 협업 현황 2. 로보틱스 (Boston Dynamics)

완성차 제조 공장 내 로봇 활용 통한 Use-case 확대 물류 등 PBV 고객사향 로보틱스 연계 솔루션 개발

로보틱스 기술 활용 계획

Boston Dynamics

기아 생산 공장 내 로봇 도입 통한 제조혁신 추진

- Spot, 제조 공장 내 패트롤 적용 및 추가 활용 검토
  - Autoland 화성 / 광주 / 광명 내 안전 감독 위한 9대 도입 완료, 차량 검수 등 확대 검토
- Atlas, 완성차 공장 내 활용 기회 발굴 및 적용 검토
  - 제조 공장 내 서열 작업 등 적용 영역 검토 중

PBV 물류 고객사 협업 라스트마일 로봇배송 검토

- PBV-로보틱스 연계 물류 혁신 솔루션 구축
  - Spot 활용 사람-로봇 협동 기반 로봇배송 모델 개발 및 국내외 물류사 연계 실증
  - Stretch 활용 물류센터 내 상·하차 자동화 솔루션 검토
  - 라스트마일 전 프로세스 내 PBV-로보틱스 활용 자동화 서비스 제공 검토

미래기술 투자 / 협업 현황 3. AAM (Supernal)

지상-도심항공 연계 멀티모달 서비스 추진 VIP 의전, 교통약자 등 영역별 특화 개발

AAM 사업 개요

2013 ~
- 현대차그룹 북미 AAM 법인 런칭
  - CES2020 S-A1 기체 컨셉 공개

2020 ~
- CES2024 S-A2 기체 공개
  - 5인승(조종사 포함), 순항 속도 200km/h

2028
- Supernal 기체 양산, AAM 시장 진입

supernal

2024년 주요 성과

- S-A2 기체 공개 - CES (1월), 판버러 에어쇼 (7월)
- 대관 MOU 체결 - 싱가폴 민간항공국 (2월)
- 파트너십 강화 - Clay Lacy, Blade (10월)

* Clay Lacy : 북미 공항 및 기체 운항사 / Blade : 북미 에어택시 서비스 업체

미래기술 투자 / 협업 현황 3. AAM (Supernal)

지상-도심항공 연계 멀티모달 서비스 추진 VIP 의전, 교통약자 등 영역별 특화 개발

AAM 기술 활용 계획

supernal

PBV 리무진 모델 활용 프리미엄 멀티모달 솔루션 제공

- Supernal 주요 고객군인 운항사/에어택시 사업자 대상 통합 솔루션 제안
- VIP(기업 임원, 고위공무원 등) 대상 지상-항공 모빌리티 통합 서비스 기획
  - 차량 내 탑승 수속, 화상회의 등 VIP 특화 서비스 검토

PBV WAV 모델 활용 교통약자 이동 솔루션 검토

- 버티포트 사업자(공항, 지자체 등) 대상 통합 서비스 제안
- 교통약자 및 노약자 대상 PBV-AAM 연계 서비스 기획
  - 휠체어 탑승 가능 캐빈, 휠체어 진입 램프 고려한 버티포트 개발 검토 등

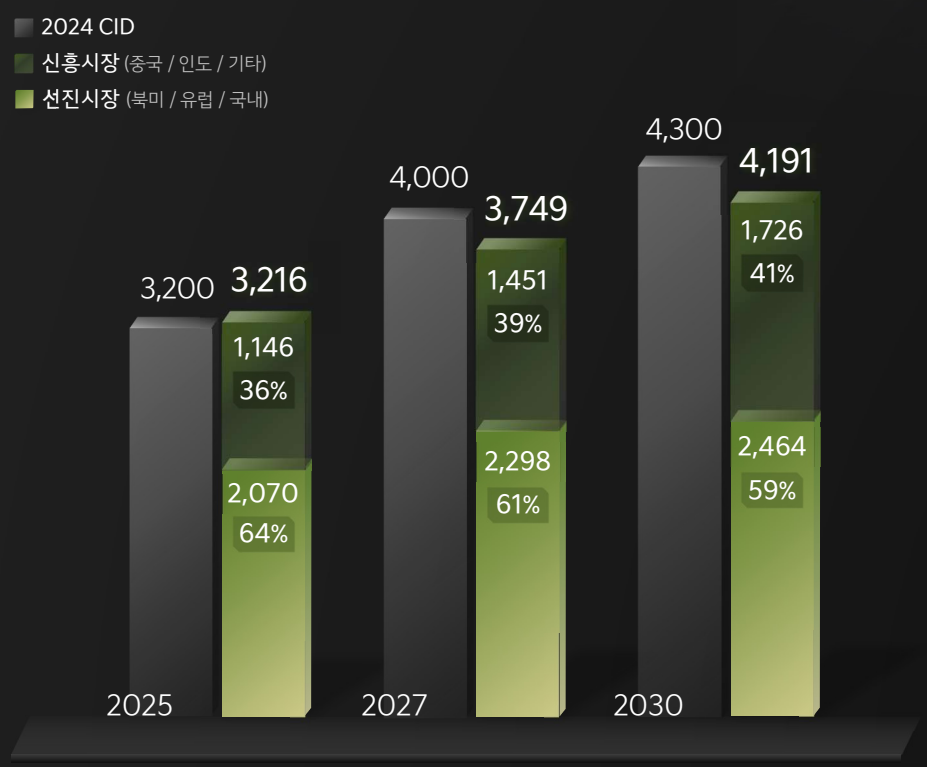
Plan S 2030

글로벌 판매 계획 2030년 글로벌 판매 419만 대

(선진시장 : 246만 대 / 신흥시장 : 173만 대)

중장기 판매 계획

(천 대)

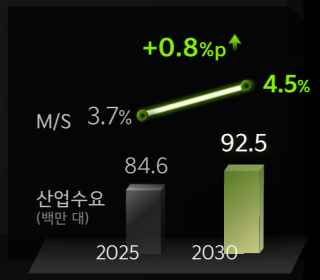


성장동력 다변화 통한 EV 과도기 대응

- 신규 세그먼트 픽업 시장 진입 → EV 픽업 개발 / 판매 기반 마련
- ICE 수요 축소 → xHEV 수요 확대 유연 대응으로 안정적 수익기반 유지
- 글로벌 생산능력 활용 신흥시장 수요 증대 대응 (인도 / 아중동 등)

2030년 419만 대 판매 체제 구축

- 대중화 EV 모델 개발 및 EV Full line up 전개
- 신사업 PBV 사업체계 확립
- SDV 기반 EV 출시 통한 EV Top Tier 지위 확보

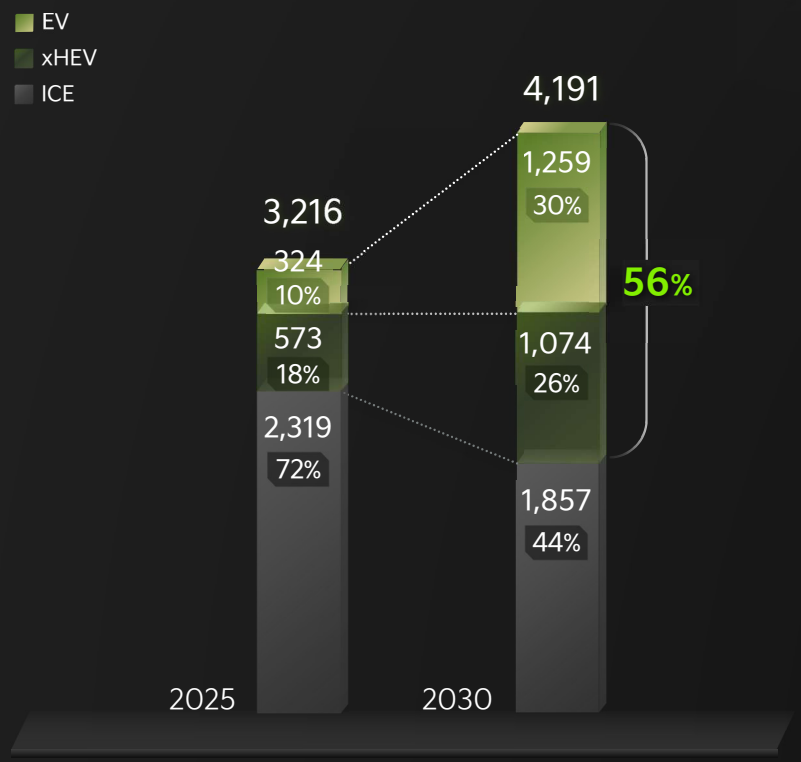


친환경차 판매 계획

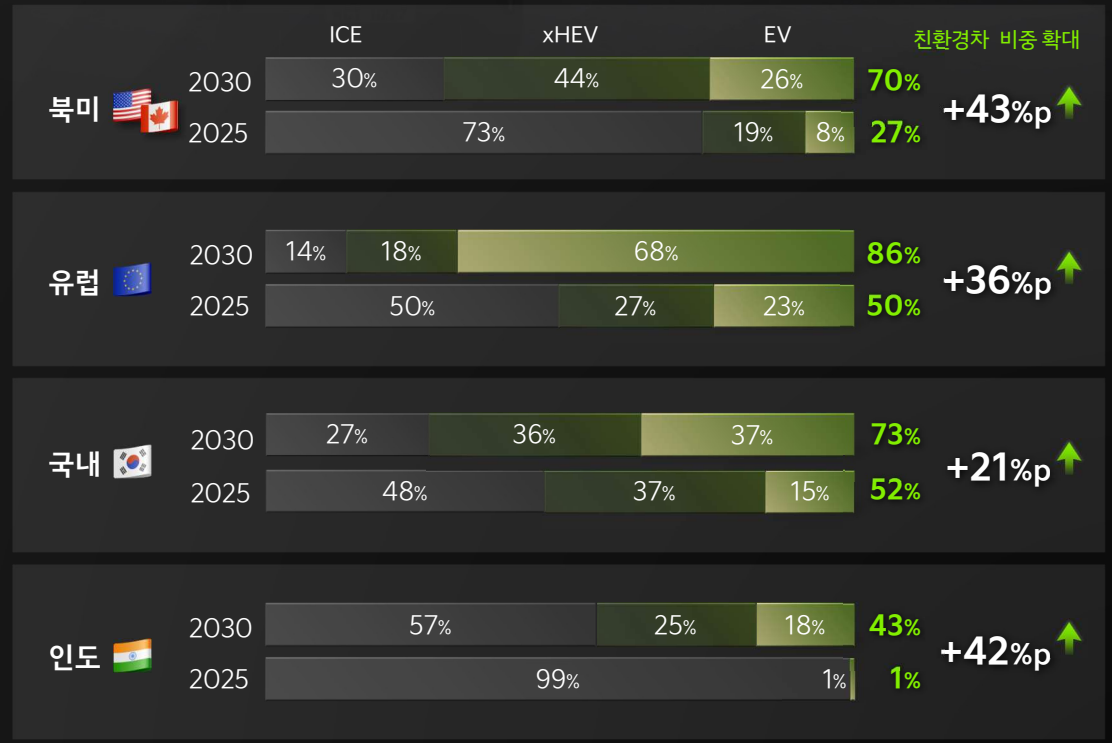
ICE ↔ xHEV 수요변동 유연 대응으로 친환경차 성장세 유지 및 판매확대

동력타입별 판매 계획

(천 대)

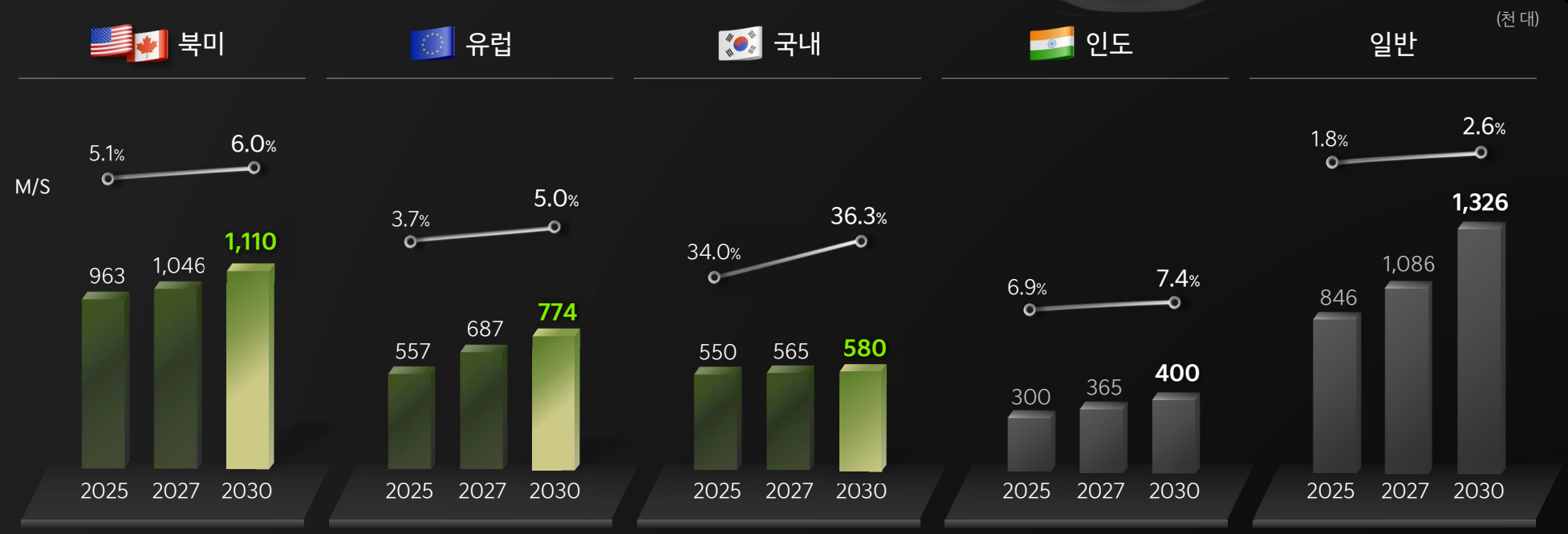


주요 4대 시장 친환경차 판매 비중 (2030)



지역별 판매 계획

2030년 선진시장 246만 대(59%), 신흥시장 173만대(41%) 판매



북미 27%	유럽 18%	국내 14%	인도 10%	일반 31%

선진시장 2,464 59%	신흥시장 1,726 41%

Global **419** 만대 (2030)

글로벌 라인업 전략

ICE 23종 ▶ 17종 운영 EV 9종 ▶ 15종 운영

신차 차종 수	2025	2026	2027	2028	2029	2030
ICE (HEV 포함)	2	2	2	1	1	-
EV	3	2	1	2	2	1
PBV	1	-	1	-	1	-
Total	5	4	3	3	3	1

운영 차종 수[1]	2025	2030
ICE	23	17
EV	9	15
PBV	1	3
Total	32	32

1) 당해 말일 기준

HEV 확대 전개

셀토스 텔루라이드

Volume EV 역량 집중

EV4 EV2

신규 세그먼트 진출

PV5 타스만

글로벌 공급망 강화

주요 지역별 생산능력 증대하여 적기 공급체제 구축

* '25년 판매 321.6만대 → '30년 판매 419만대 (+97.5만 대)

(천대)

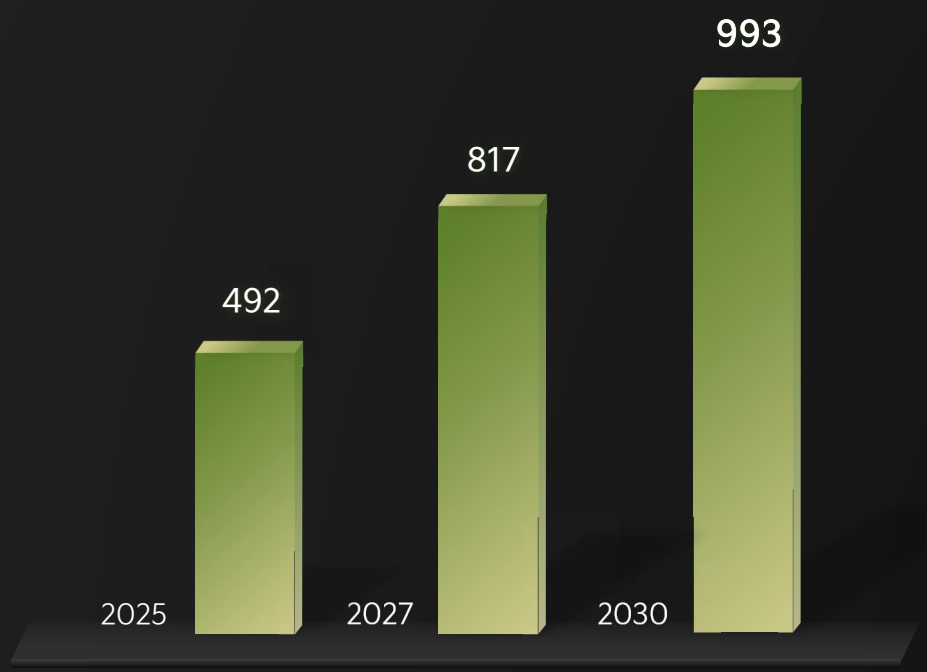
HEV 판매 계획

글로벌 HEV 판매 확대

2025년 49만대 ▶ 2030년 99만대

HEV 글로벌 판매 계획

(천 대)



주요 4대 시장 HEV 판매 계획

(천 대)

		2025	2027	2030
북미	HEV비중 (대수)	15% (144)	33% (343)	39% (430)
유럽	HEV비중 (대수)	19% (105)	21% (142)	17% (128)
국내	HEV비중 (대수)	37% (205)	38% (217)	35% (202)
인도	HEV비중 (대수)	- -	5% (17)	25% (101)

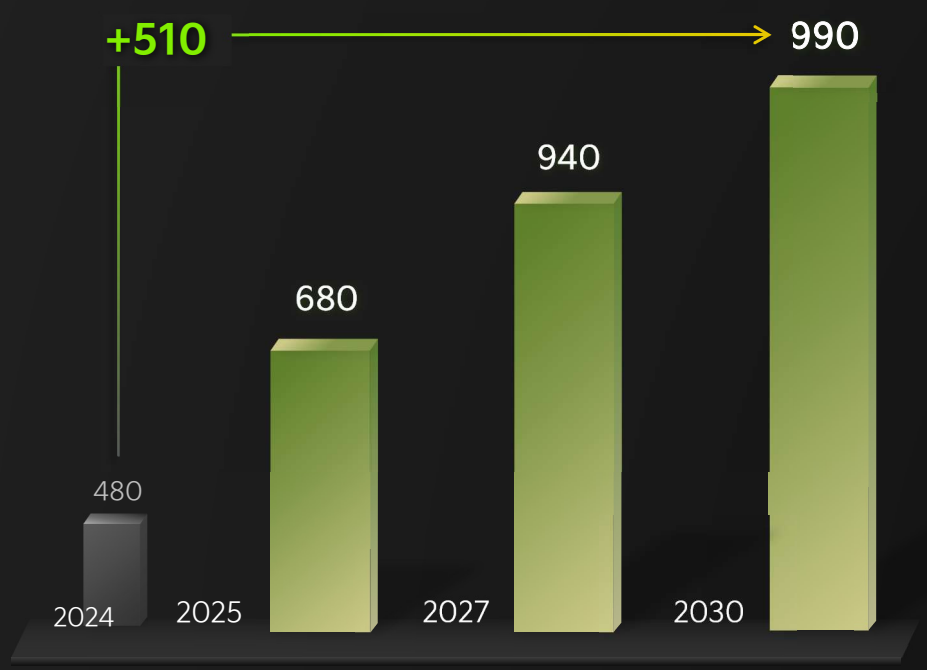
HEV 공급 능력 계획

HEV 판매 확대 위한 PT 공급능력 확대

국내외 HEV 생산시설 증설 투자로 수요 증가 대응

중장기 HEV 공급 능력

(천 대)



글로벌 HEV 증량 계획

(천 대)

생산지	양산	내용	능력
국내	'25~'26년	소형 / 중형 / 대형	+360
해외	'26~'28년	소형 / 중형	+150
국내외 혼류 및 증량 프로젝트 실시			+510

시장 대응전략 - 미국 🇺🇸

중장기 성장 계획

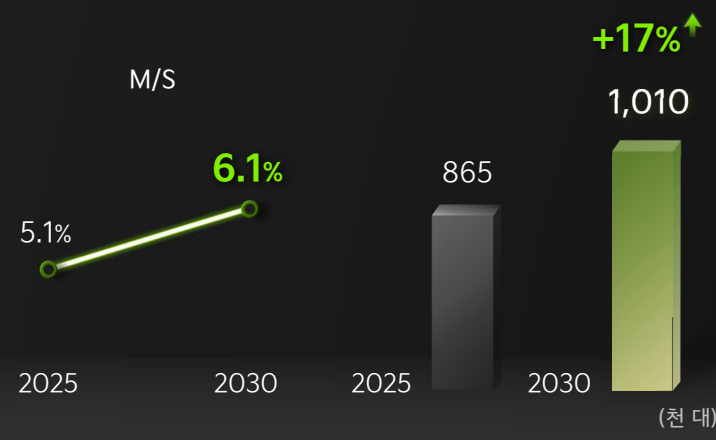
산업수요

	ICE	xHEV	EV	
2030	45%	33%	22%	16.6백만
2025	72%	18%	10%	16.4백만

시장 분석

- 자동차 산업 관련 정책 불확실성 증대
- 단기적 EV 캐즘 영향 인센티브 경쟁 심화 / ICE 대체 xHEV 수요 증가

판매 계획

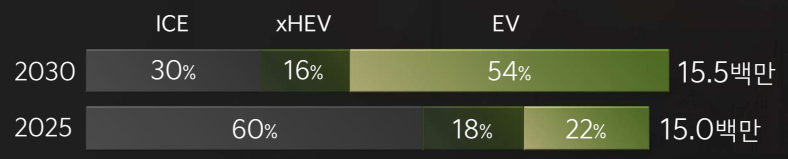


핵심 성장 전략

- 시장 변화 선제적 대응 및 미래 성장동력 강화
  - ✓ 유연 공급체계 활용 생산 / 판매 탄력적 운영 및 현지생산 지속 확대
  - ✓ 고객 중심 판매 / 브랜드 혁신
    SI 2.0 활용 고객 경험 제고, 충전 인프라 확대 (IONNA), NACS 적용 등
  - ✓ 고수익 SUV 판매 지속 확대
- 친환경차 현지생산 지속 확대 투입
  EV / HEV 현지생산 체계 구축 및 상품 라인업 강화로 환경규제 리스크 대응

시장 대응전략 - 유럽

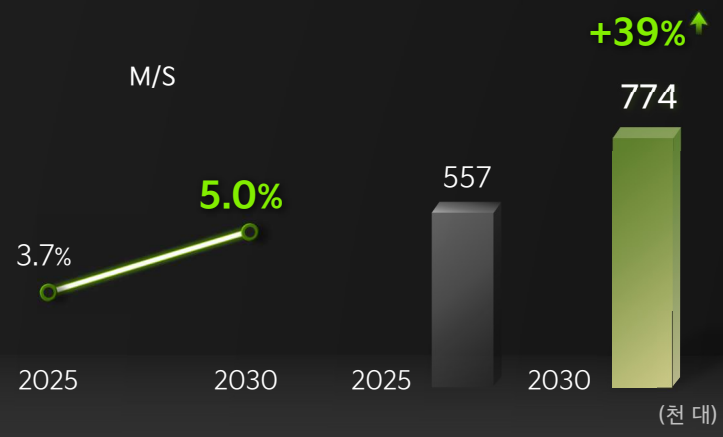
중장기 성장 계획



시장 분석

- 저성장 영향 1,500만대 수준의 산업수요 정체 전망 (2019년의 83% 수준)
- 환경규제 영향 EV 시장 성장 지속 (단, 성장 속도 둔화)

판매 계획



핵심 성장 전략

- EV 신규 차급 진출 통한 성장 동력 강화

✓ 전동차 라인업 다변화 기반 EV 시장 커버리지 확대
친환경차 판매 확대 통한 환경규제 대응

✓ 중소형 HEV 신차 출시 등 ICE 고객 전이 수요 대응
볼륨차종 HEV 병행 유지

✓ PBV 시장 진출 통한 B2B 신규 수요 공략
PBV 전용 딜러 네트워크 600개 구축, 현지 컨버전 제공 등

- 현지 Volume EV 대중화 모델 지속 확대 투입 (B SUV EV 등)

시장 대응전략 - 인도 🇮🇳

중장기 성장 계획

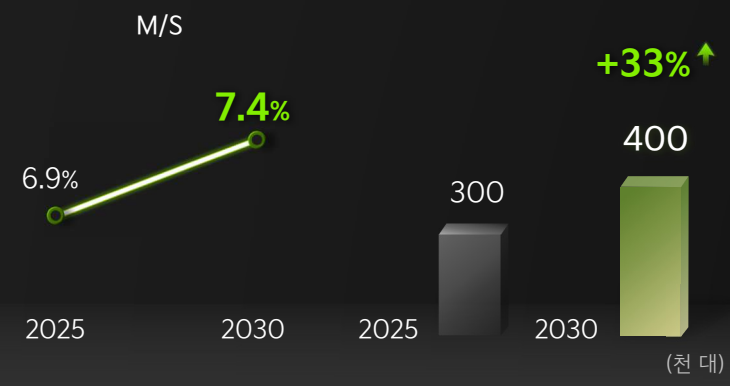
산업수요

	ICE	xHEV	EV	
2030	71%	13%	16%	5.4백만
2025	91%	4%	5%	4.4백만

시장 분석

- 경제 성장 기반 견조한 산업수요 확대 전망
- 인도 정부, CO2 배출 규제 지속 강화 및 페널티 부과 전망

판매 계획



핵심 성장 전략

- 40만대 판매 체제 구축 및 미래 고객층 선점

✓ 중장기 사업 성장을 위한 판매망 및 서비스 경쟁력 강화
딜러 네트워크 확대 (`24년 445개 → `27년 680개), 서비스 경쟁력 강화

✓ 젊은 고객층(GEN Z) 대상 경쟁사 대비 우위 확보
Gen Z 선호 상품 및 High-Tech 사양 제공 통해 브랜드 인식 제고

✓ 현지생산 EV 판매 확대로 환경규제 강화(CAFÉ) 대응

- 현지 주요 RV시장 ICE 상품 강화 및 HEV 신차 런칭

시장 대응전략 - 국내

중장기 성장 계획

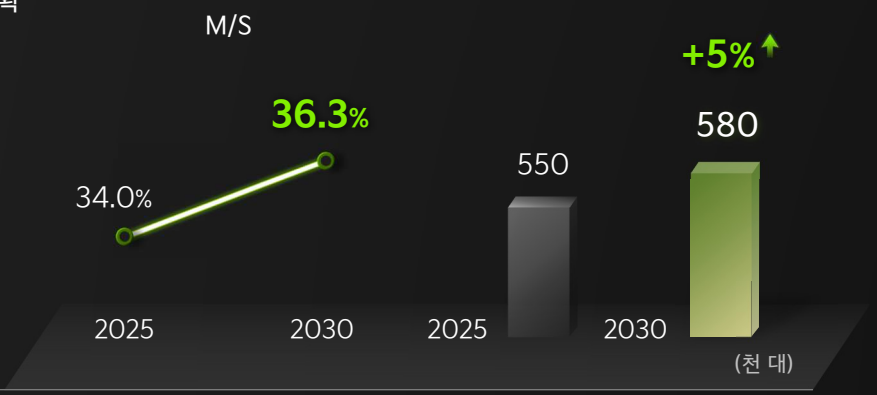
산업수요

	ICE	xHEV	EV	
2030	32%	39%	29%	1.6백만
2025	64%	26%	10%	1.6백만

시장 분석

- 경제성장 둔화 장기화에 따른 산업수요 정체 전망
- 중국 브랜드 시장 진입 가시화 및 경쟁 심화 전망

판매 계획



핵심 성장 전략

- 국내 시장 주도권 강화 위한 양적 / 질적 사업 역량 제고

✓ EV Top Tier 브랜드 도약 및 생태계 리드
EV 판매 비중 : `25년 15% → `30년 37%

✓ PBV 사업 생태계 구축 및 수요 창출
핵심 도메인별 특화 고객 경험 제공

✓ 판매 / 채널 / 서비스 / 솔루션 등 고객경험 우위 지속 강화

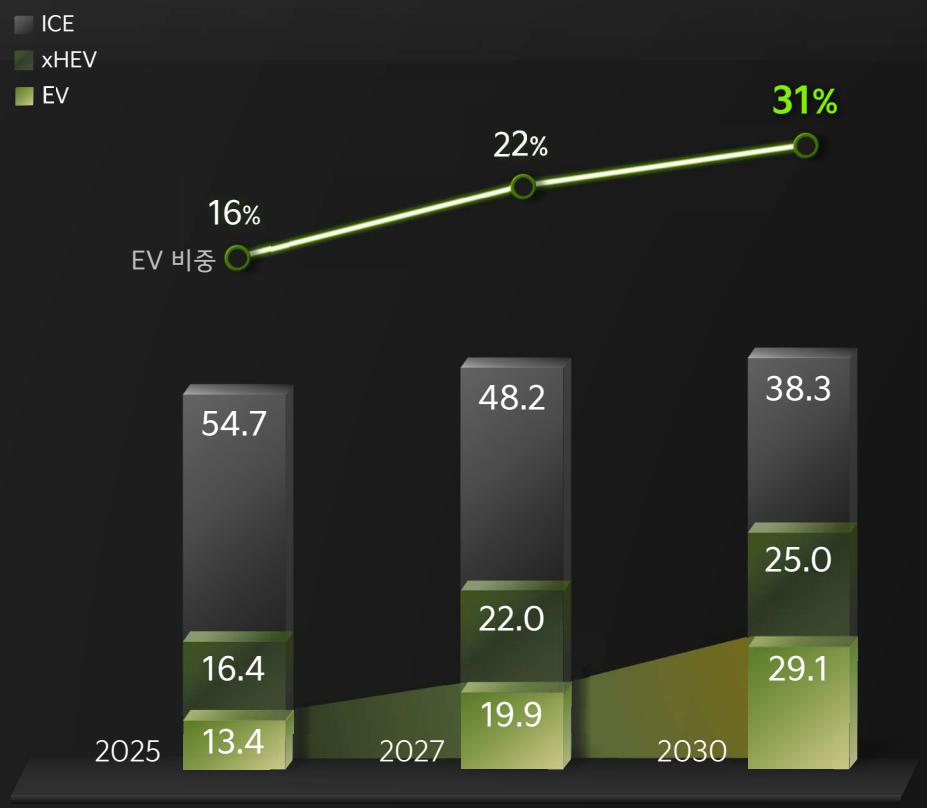
- 신규 픽업시장(타스만) 및 PBV 신차 투입

EV 산업수요

글로벌 EV 전환 지속 확대 전망

글로벌 동력타입별 산업수요

(벡만 대)



주요 4대 시장 EV 산업수요

(천 대)

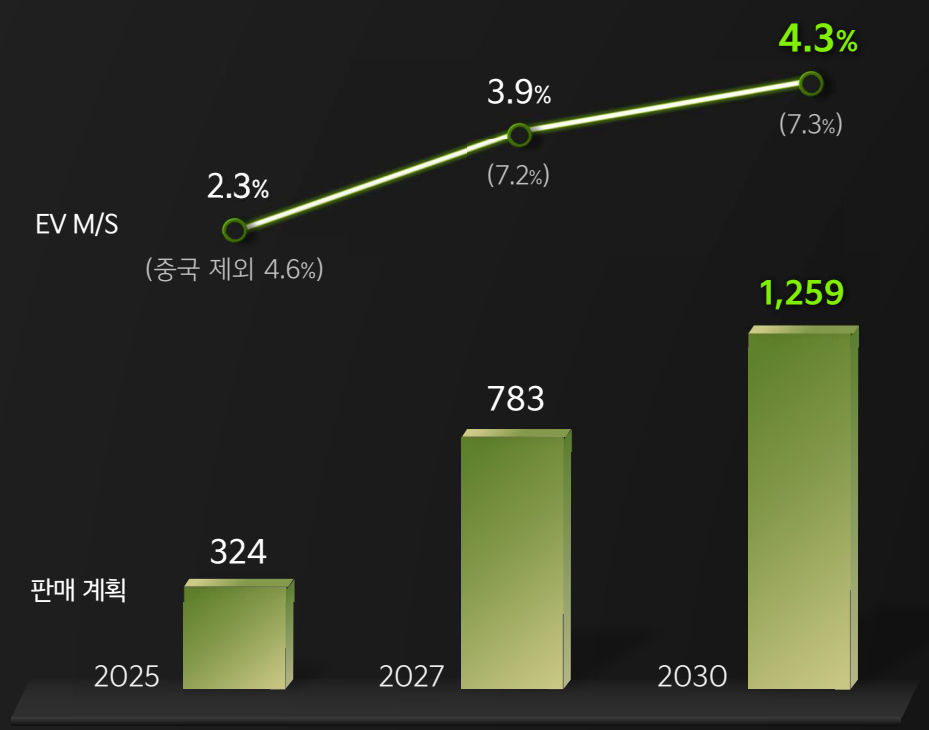
		2025	2027	2030
북미	EV비중 (대수)	10% (1,873)	14% (2,621)	23% (4,340)
유럽	EV비중 (대수)	22% (3,328)	35% (5,570)	54% (8,336)
국내	EV비중 (대수)	10% (163)	17% (277)	29% (456)
인도	EV비중 (대수)	5% (200)	8% (376)	16% (858)

EV 판매 계획

2030 글로벌 EV 판매 126만 대(비중 30%) 주요 4대 시장 EV 판매 110만 대

EV 글로벌 판매 계획, M/S

(천 대)



주요 4대 시장 EV 판매 계획

(천 대)

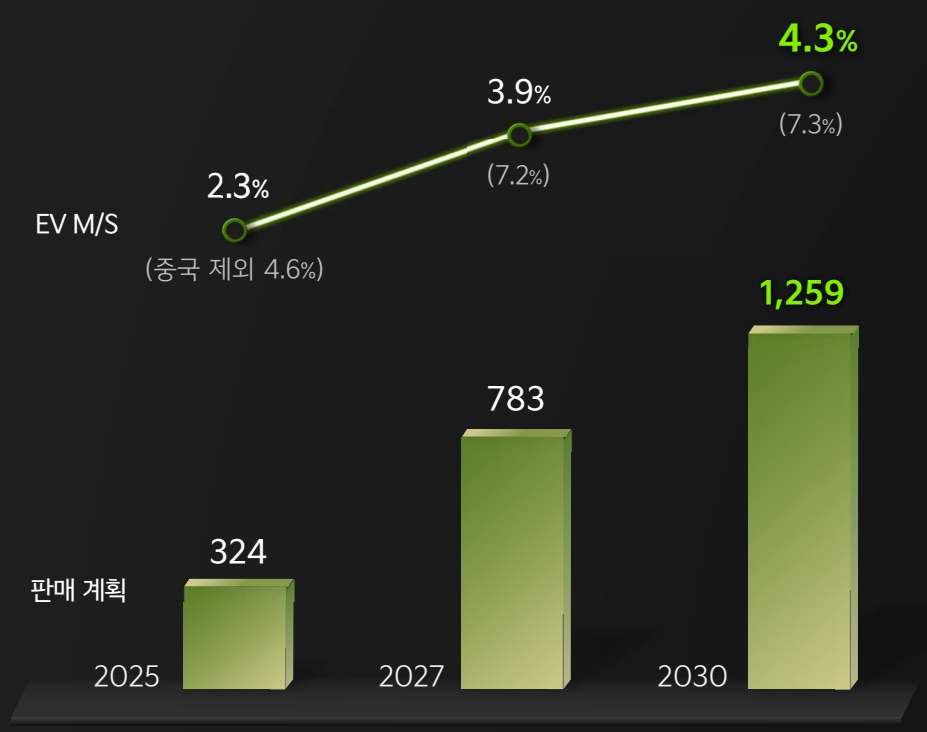
		2025	2027	2030
북미	EV비중 (대수)	8% (75)	18% (186)	26% (287)
유럽	EV비중 (대수)	23% (129)	49% (333)	68% (526)
국내	EV비중 (대수)	15% (84)	24% (134)	37% (215)
인도	EV비중 (대수)	1% (3)	10% (36)	18% (72)

EV 판매 계획

2030 글로벌 EV 판매 126만 대(비중 30%) 주요 4대 시장 EV 판매 110만 대

EV 글로벌 판매 계획, M/S

(천 대)



EV 확대 전략

- EV 볼륨 모델 확대
- EV 원가 혁신
- EV 고객서비스 강화
- EV 편의성 제고
- EV 공급 최적화

EV 볼륨 모델 확대

EV3
Emotional
Compact Studio

- High Tech Provider
  당사 최신 인포시스템(ccNC) 탑재, AI 음성보조 + OTA, V2X 실현
- All - Rounder
  넓은 실내공간, 긴 주행거리(605km), 우수한 R&H NVH 상품성
- Accolades

2025 세계 여성 올해의 차	2025 대한민국	UK COTY	2024 Auto Bild	2024 탑기어 어워즈
["컴팩트 SUV" 부문]	[올해의 차]	[2025 영국 올해의 차]	[4만유로 미만 Best Car]	[올해의 크로스 오버]

2025. 03

EV4
" New Typology EV "

2025. 08

EV5
" Accelerate the EV revolution "

2026. 02

EV2
" Movable Personal Zone "

EV 원가 혁신

기술 기반 원가혁신 통한 가격 경쟁력 확보

Upper Body

내 / 외장 | 인포 / 전장

EV 가격 요소

플랫폼 | PE 시스템

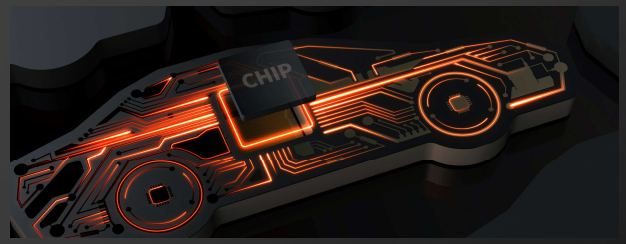
Under Body

1 하드웨어 최적화

Core Value Item 중심 기능 통합 제공

2 소프트웨어 표준화

차세대 E/E 아키텍처 적용 & 차량 S/W 고도화



3 차세대 배터리 개발

에너지 밀도 / 원가 경쟁력 동시 개선 추진

EV 고객 서비스 강화

EV 오너십 경쟁력 강화

EV 특화 정비망 확대

EV 차량 정비용 특수 공구 및 안전 장비 / 시설 구비된 EV 전문 정비소 확대

- 글로벌 : `24년 기준 4,087개소 전개
  - 국내 : 96개소
  - 해외 : 3,991개소

EV 전문 정비 역량 강화

EV 특화 기술교육 및 EV 정비 교육 인증제 운영

- EV 인증 정비사 글로벌 8,526명
  (EV 판매 딜러당 2명 수준)

EV 원격진단 서비스 제공

차량 이상 징후 발생 시, 원격으로 차량 데이터 분석 후 고객 상담 및 후속 서비스 제공으로 고객 편의 극대화

- KCD & OTA 연계 원격 All in one 프로세스 구축
- 론칭 : 국내 '23. 6월 / 유럽 '24. 9월 / 인도 '24. 11월
  ('25년 북미 / 중국 / 아중동 / 호주 확대전개 검토)

EV 편의성 확대

충전 인프라 확대 및 스마트 충전 전략 추진

충전 불편 해소 / 서비스 완성도 제고 / 충전인프라 양적 · 질적 개선 / 혁신적 EV 에너지 관리 서비스 제공

공공 초고속 충전소

국내 충전 인프라 적극 확대 및
권역별 로컬 챔피언과의 전략적 제휴

- 국내* : '24년 2,326 기 → 13,000+ 기
- 북미 : '24년 24,000 기 → 50,000+ 기
- 유럽 : '24년 4,689 기 → 17,000+ 기

* 국내 : 초고속 + 급속 포함

딜러 충전소

딜러 방문고객 대상
충전 Wow 경험 제공

- 글로벌 주요 전기차 시장을 중심으로 확대 전개
  (인도, 아중동 등 EV 신흥시장 포함)

충전 사용성 혁신

충전 플랫폼 / App ↔ 충전사업자
연결성 확대 및 충전 시작 속도 단축,
공공 충전기 품질 개선

- 글로벌 지역에 일관되고 우수한 품질의 충전경험, 서비스 제공
- Charging Service Platform

EV 에너지 관리 서비스

스마트 충방전 기술(V2X) 기반으로
고객 전기요금 절감 및 EV 활용성 확대
가능한 홈에너지 관리 서비스 제공

- 스마트차징 (V1G, 네덜란드), 비상전원 (V2H, 미국) 서비스 런칭, 지역 확대 전개
- 홈에너지 기기 (PV / ESS 등) 연동,
  당사 전용 전력요금제 출시 등으로
  EV 중심의 홈에너지 사용 편의성 증대

EV 공급 최적화

지역별 EV 현지생산 강화 EV 유연 생산 체계 구축

지역별 EV 현지 생산

한국

글로벌 EV 개발 / 생산 Hub

EV 전모델 생산 / 글로벌 공급거점

미국

중대형 / 중소형 SUV, PUP

미국 주력차급 현지 생산 / 공급

유럽

중소형 Hatch / SUV

유럽 주력차급 현지 생산 / 공급

인도

현지전략 소형 SUV / MPV

인도 / 신흥지역
EV 잠재시장 공략

EV 유연 생산 체계 구축

13 개
국내 7개 해외 6개

혼류 공장

- 기존공장 가동률 증대 및 유지
  - 수요 변화 연계, ICE ⟷ EV간 유연한 생산 전환
- 신규 설비투자 부담 완화 및 수익성 제고

2 개

EV 전용 공장

- 부품 / 공정수 축소로 EV 생산 효율성 확보
- EV 전용플랫폼 통합 효과 (재료비 절감)
- PBV와 같은 목적기반 모빌리티 적합

기아 EV 전용공장

EV 전용공장 안정적 가동 및 점진적 확대로 EV 생산/물류 최적화

광명 EVO Plant

EV3, EV4 양산

화성 EVO Plant

PV5, PV7 양산

2024년 → 2025년

PBV 사업 추진 배경

기아는 고객 중심 경영체계 기반으로 PBV 사업 개시, 이를 통한 신성장 모멘텀 창출 및 ESG 가치 실현 추진

사업적 의의

고객 중심 경영체계 기반 신성장 모멘텀 창출

시장 확대

- 고객층 확장
- 지역적 확장

비즈니스 모델 확대

- 부가판매 창출
- 지속 수익구조 창출

사회적 의의

친환경 제조 및 맞춤형 모델 통한 ESG 기여

환경적 기여

미완성 차량 제공 통한
자원 낭비 최소화

사회적 공헌

전용 모델 제공 통한
교통약자 이동권 향상

주요 시장 수요 전망 및 중장기 판매 목표

eLCV 시장은 환경 규제 강화에 따라 개화 예상, 기아 PBV는 2030년 25만 대 판매 달성해 First Mover로 도약 목표

글로벌 LCV 시장 수요

2030년 기준 (천 대)

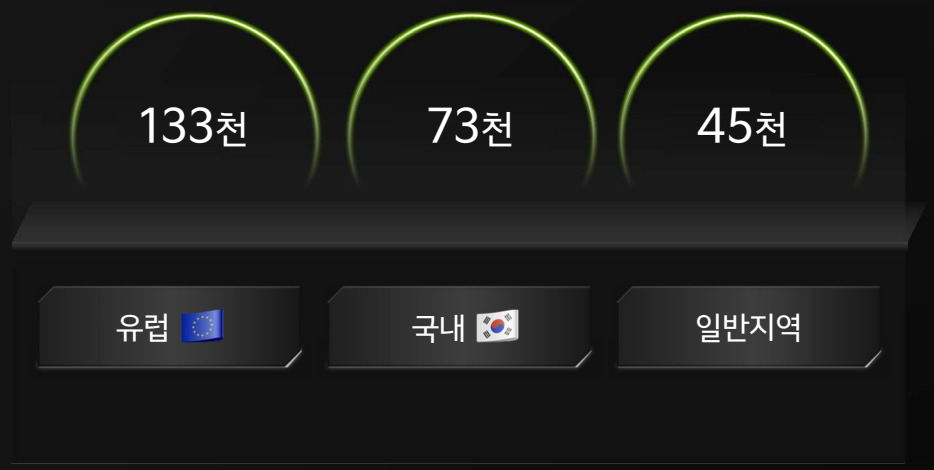
LCV 규모
eLCV 규모

* 일반지역 : 북미, 아중동, 아태, 일본 등

PBV 중장기 판매 목표

2030년 25만 대 달성

PV5 : 135천 대
PV7 / 9 : 115천 대



타겟 고객

피플무버 · 유틸리티 · 딜리버리 도메인별 글로벌 주요 고객사와 공급계약 전제로 다양한 협업 추진 중

PBV 고객 유형

약 100개 이상 글로벌 기업과 협업 추진중

피플무버	헤일링 Uber kakaomobility	B2G 전국 지자체
유틸리티	테크 SAMSUNG	종합환경위생 CESCO
딜리버리	택배 CJ LOGISTICS	물류 DHL

고객 협업 사례

KIA Movement that inspires + 전국 지자체

교통약자 모델 기반 모빌리티 개발

KIA Movement that inspires + CESCO

유틸리티 업무환경 최적 모델 개발

KIA Movement that inspires + DHL

배송 특화 물류 솔루션 개발

경쟁우위 확보 방안 전체 밸류체인 All Set Ready

2025년 7월 PV5 런칭을 위한 다양한 모델 · 고품질 제조 생산체계 · 최적화된 솔루션 및 전용 특화 채널 준비 완료

CID 2022	CID 2023 ~ 2024	CID 2025
PBV 라인업 및 비즈니스 전략 수립	PBV 비즈니스 실행 기반 구축	**영역별 준비현황 공개**

다양한 상품 라인업

- 기본 모델
- 컨버전 모델

PBV 제조 생태계

- 특화 제조 체계
  - 기본컨베이어 / Cell 유연생산

최적화 솔루션

- IVI, 앱마켓
- FMS

B2B 토탈 솔루션 & 서비스 패키지

- One-billing

PBV 특화 채널

- 온 · 오프라인 플랫폼
  - 판매, A / S, 마케팅

경쟁우위 확보 방안

1. 다양한 상품 라인업 **기본 모델**

풀 라인업 및 모델별 다양한 베리에이션 제공 예정

2025

PV5

2027

PV7

2029

PV9

* 내수 기준 (mm)

패신저
(WAV모델 포함)

- 전장 : 4,695
- 전폭 : 1,895
- 전고 : 1,930

카고

- 전장 : 기본 4,495
  롱 4,695
- 전폭 : 1,895
- 전고 : 기본 1,930
  하이 2,210

샤시캡

- 전장 : 4,550
- 전폭 : 1,895
- 전고 : 1,945

경쟁우위 확보 방안

1. 다양한 상품 라인업 **컨버전 모델**

다양한 맞춤형 컨버전 모델 제공 통해 부가가치 창출

PV5 컨버전 라인업

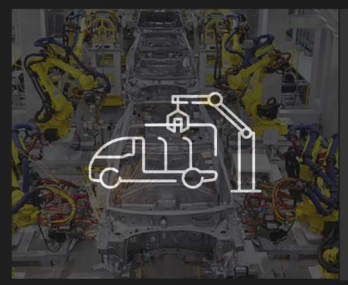
B2C 고급화	Light 캠퍼	크루밴	오픈베드	내장탑차	냉동탑차
Prime					

경쟁우위 확보 방안 2. PBV 제조 생태계

PBV 전용 공장 통해 고품질 생산 및 다품종 유연 대응, 이를 넘어 컨버전 센터 및 파트너십 통한 제조 생태계 확장

화성 EVO Plant

Standard
컨베이어 방식



특화 Option
셀 유연 생산

컨버전 센터

R&D | 제조 | 물류

MIP에 준하는
높은 품질 수준 및 체계적 품질 관리

컨버전 파트너십

경쟁우위 확보 방안 3. 최적화 솔루션

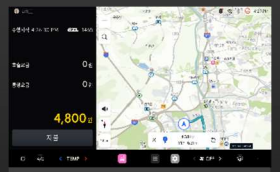
HMG 역량 및 국내외 파트너십 활용 IVI · 앱마켓 · FMS 관점의 혁신적 이용 경험 제공 예정

* IVI : In Vehicle Infotainment , FMS : Fleet Management System

IVI / 앱마켓

SDV 컨셉 기반 확장된 경험 제공

* Android OS fork 기반 / 12.9" 스크린 (16:9)

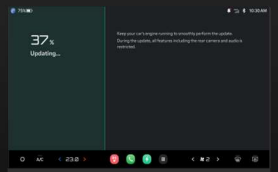

네비게이션

온도 제어

배터리 상태 관리

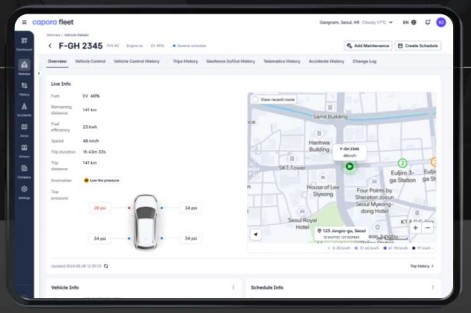
PBV 앱마켓

AI 음성비서


실시간 관제 · OTA

FMS

비즈니스 생산성 향상



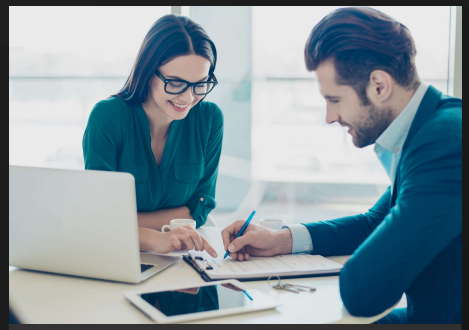
기본 Features	차세대 FMS
차량 상태	예방 정비
운행 내역 / 계획관리	데이터 기반 사고 관리
B2B 특화 작업 관리	안전운전 가이드

경쟁우위 확보 방안 4. B2B 토탈 솔루션 & 서비스 패키지

FMS, 금융, 충전, 정비 패키지 등 통합된 One-billing 기반 One-stop B2B 토탈 솔루션 체계 구축 예정

FMS

실시간 관제 / 제어 및 분석



금융

B2B 특화 리스 / 할부 상품

충전

PBV 특화 충전 컨설팅

정비

다운타임 최소화

One-billing

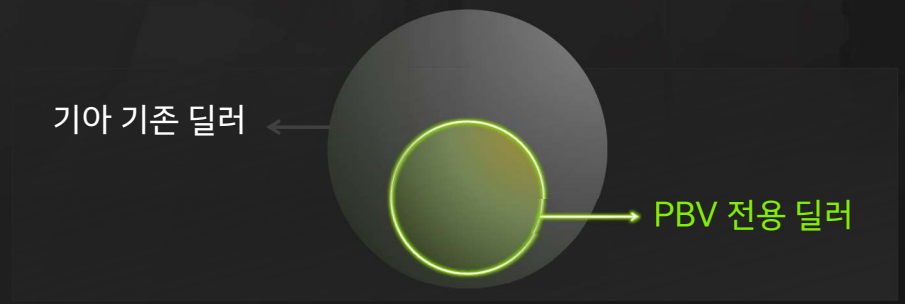
B2B 토탈 솔루션

경쟁우위 확보 방안 5. PBV 특화 채널

CXJ 단계별 고객경험 강화 위한 온 · 오프라인 차량 경험 플랫폼 구축 등 차별화 추진

Offline

PBV 전용딜러 (유럽)



PBV 비즈니스 라운지

- PBV 전체 라인업 체험가능한 공간 운영

Online

PBV 전용 웹사이트

- B2B 대상 Biz.별 상품 / 솔루션 / 서비스 등 특화 컨텐츠 제공

  * 기온, 중량 고려한 AER / TCO 계산기 등

바디빌더 컨버전 포털

- 테크니컬 데이터 (제원 / CAD / 매뉴얼)
- 법규인증 데이터 및 지원
- 핫 라인 (FAQ, 공지사항)

경쟁우위 확보 방안

생태계 조성을 통한 Platform Beyond Vehicle 구현

단순한 차량 판매 패러다임을 넘어, PBV를 매개로 컨버전 / 솔루션 / 미래기술 등 다양한 파트너가 협업하는 비즈니스 플랫폼으로 진화

1단계 공급자 생태계 육성 → 2단계 수요자 생태계 확대 → 3단계 실시간 연결성 확보

	내부	PBV	외부
컨버전 모델 & 용품	컨버전 센터 (R&D / 제조 / 물류) 그룹사 (부품)	그룹주도 확장	컨버전 파트너사 3rd Party 업체
솔루션 & 서비스	그룹사 (금융) HMG 자체개발 App	외부 역량 레버리지	FMS / 금융 / 충전 / 정비사 주요 App 개발사
미래기술	BD / 슈퍼널 / 모셔널		HMG 오픈 이노베이션

픽업트럭 진출 전략

신규 시장 진출

• 미진출 세그먼트인 픽업 트럭 시장 진출 통한 미래 성장성 확보 및 라인업 전개

시장 진출 배경

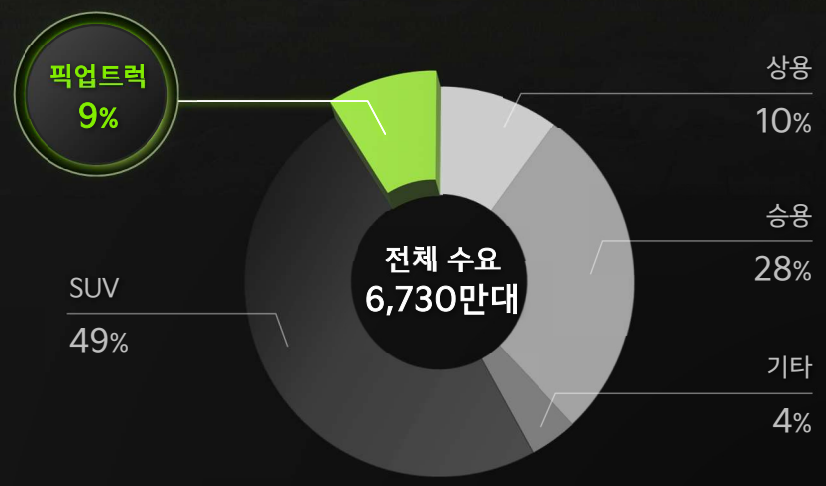
전체 산업수요 9% 규모의 당사 미진입 시장

내연기관에서 EV까지 유연한 파워트레인 확보

승용 및 SUV 개발 통한 상품 경험 축적

지속적 성장 위한 픽업트럭 시장 진출

글로벌 수요 (2030)



* 글로벌 (중국제외) 수요, MI자료 '25. 3월

신흥시장 확대 전략

신흥시장 확대 전략

(천 대)

| 신흥시장 / 한국 픽업트럭 시장 수요 |

호주 / 한국 / 신흥시장 대상 타스만 출시

- 아웃도어 성능이 강화된 다양한 라이프스타일 대응
- SUV 수준 실내 고급감 및 편의성 확보한 다목적 픽업 트럭
- 연평균 8만 대 판매 목표 (2026년 기준 C차급 픽업 시장점유율 6%)

신흥시장 확대 전략

기아 타스만

- 실용적인 업무 파트너, 익스트림한 레저 활동을 지원하는 라이프스타일 픽업

디자인

- 미래지향적 유니크 디자인 채용
  - 유니크 휠아치 글래딩, Opposites United

편의성

- SUV 수준의 실내 고급감 및 편의성
  - 2열 거주성, 시트 슬라이드 & 리클라인

신기술

- EV 동등 수준 IT 신사양 및 ADAS 적용
  - OTA, ccNC, HDA2 자율주행

오프로드

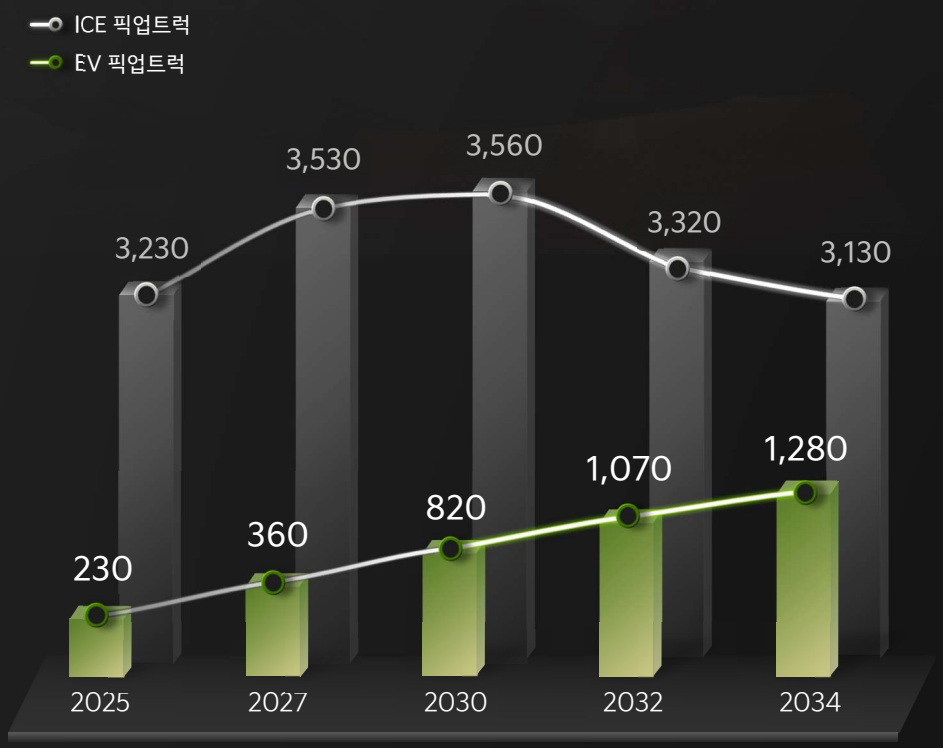
- AWD 기반의 오프로드 특화 기능
  - 그라운드 뷰 모니터, Sand 모드 등

북미 판매 전략

전동화 픽업 북미 전개

(천 대)

| 북미 픽업트럭 시장 수요 |



신규 전동화 픽업 트럭

- 도심 및 아웃도어 모두를 만족시키는 새로운 라이프 스타일 EV 픽업
- 혁신적인 EV 픽업 통한 브랜드 이미지 증대 및 신규 성장동력 확보
- 연 9만 대 판매 목표 (2034년 기준 Mid-PUP M/S 7%)

경쟁 차종

리비안 R1T

포드 F-150

북미 판매 전략

전동화 픽업 북미 전개

- 다양한 라이프스타일을 위한 혁신적 유틸리티 EV 픽업

유틸리티

- 동급 최고 실내 / 적재공간 확장성 확보 목표

토잉

- 토잉 편의사양 OEM 개발 통한 토잉 편의성 증대

오프로드

- Capable하고 편안한 오프로드 특화 기능 제공

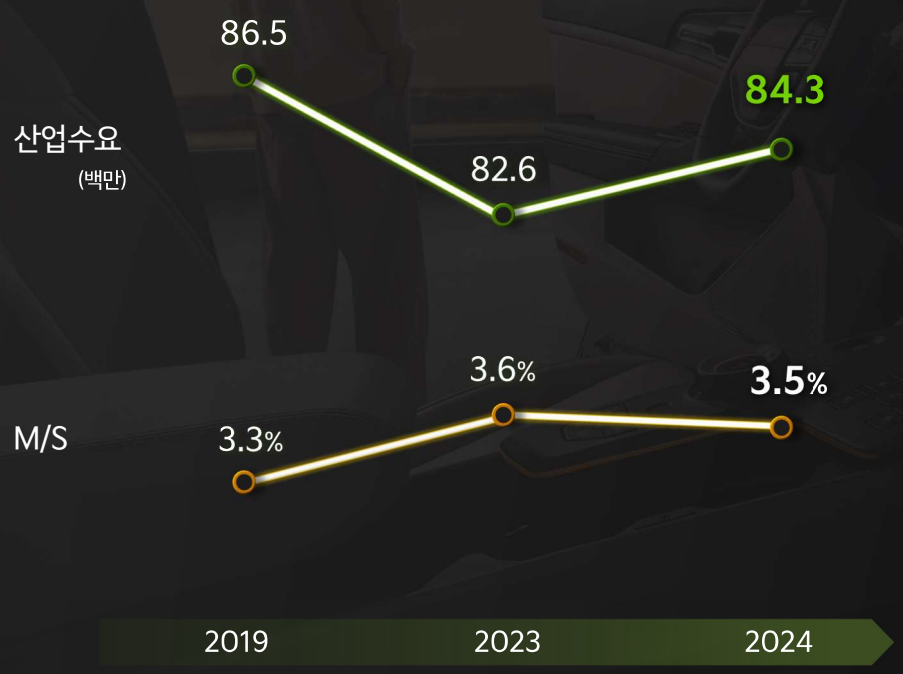
안전 · 편의

- 동급 최고 수준의 안전사양 및 인포테인먼트 플랫폼 적용

2025 사업계획

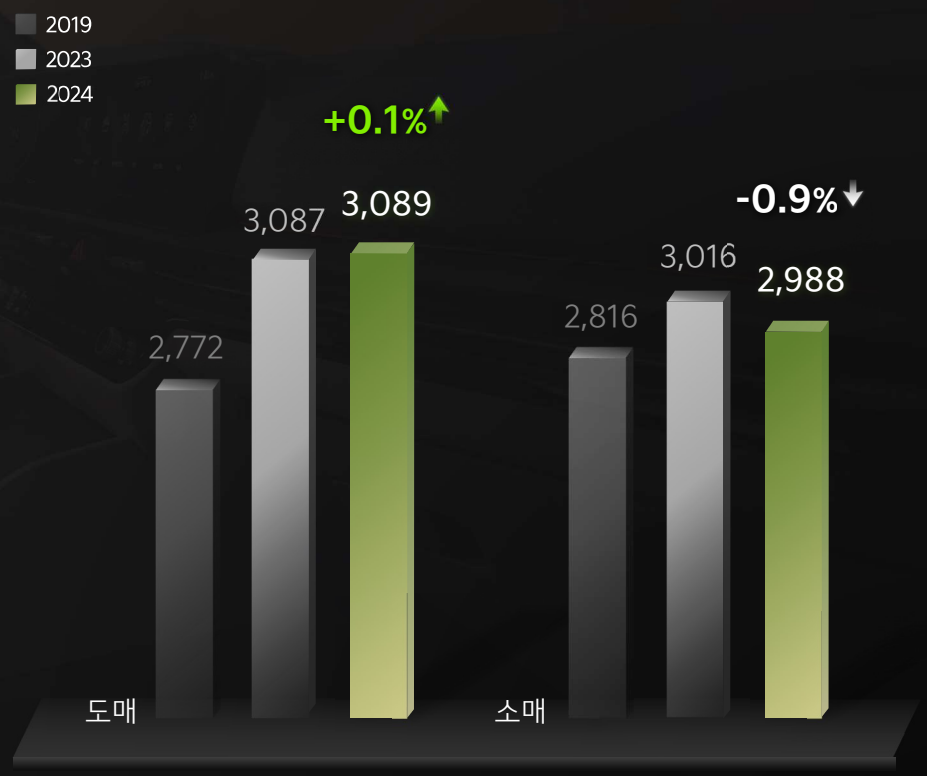
2024년 글로벌 판매

글로벌 산업수요 및 기아 시장점유율



기아 글로벌 판매 실적

(천 대)



2024년 주요 성과

글로벌 유연 공급 체제 기반 공급 최적화

(천 대)

고객 수요 기반 지역별 최적 공급으로 역대 최대 판매 견인

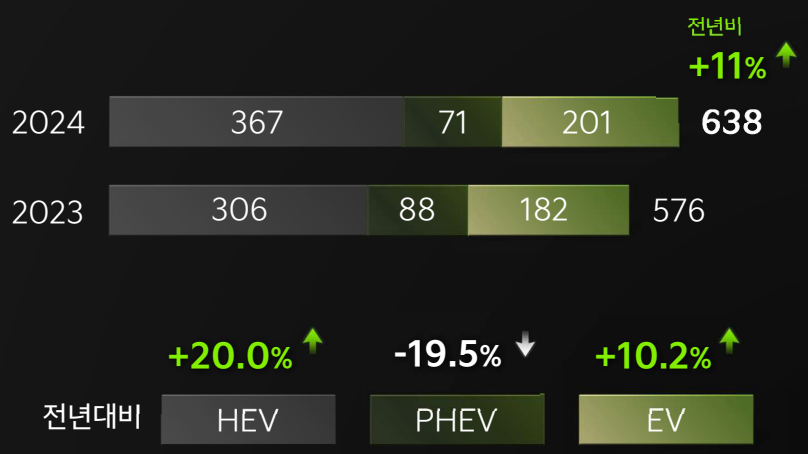
국내 / 해외공장 생산 실적 및 비중

전동화 브랜드 이미지 강화 지속

(천 대, 소매기준)

성공적 Volume EV 모델 (EV3) 런칭 및 HEV 판매 확대

친환경차 판매 실적 및 전년대비 성장률



2024년 주요 성과

글로벌 판매 순위

(M/S)

Brand	6th	Brand 6	
	7th	Brand 7	
	8th	KIA	3.5%
	9th	Brand 9	
	10th	Brand 10	
Group	1st	Brand 5	
	2nd	Brand 6	
	3rd	HMG	8.2%
	4th	Brand 8	
	5th	Brand 9	

글로벌 EV 판매 순위 (excl. China)

(M/S)

Brand	6th	Brand 6	
	7th	KIA	4.2%
	8th	Brand 8	
	9th	Brand 9	
	10th	Brand 10	
Group	1st	Brand 5	
	2nd	Brand 6	
	3rd	HMG	9.1%
	4th	Brand 8	
	5th	Brand 9	

* Incl China (by Group) : HMG 3.8%

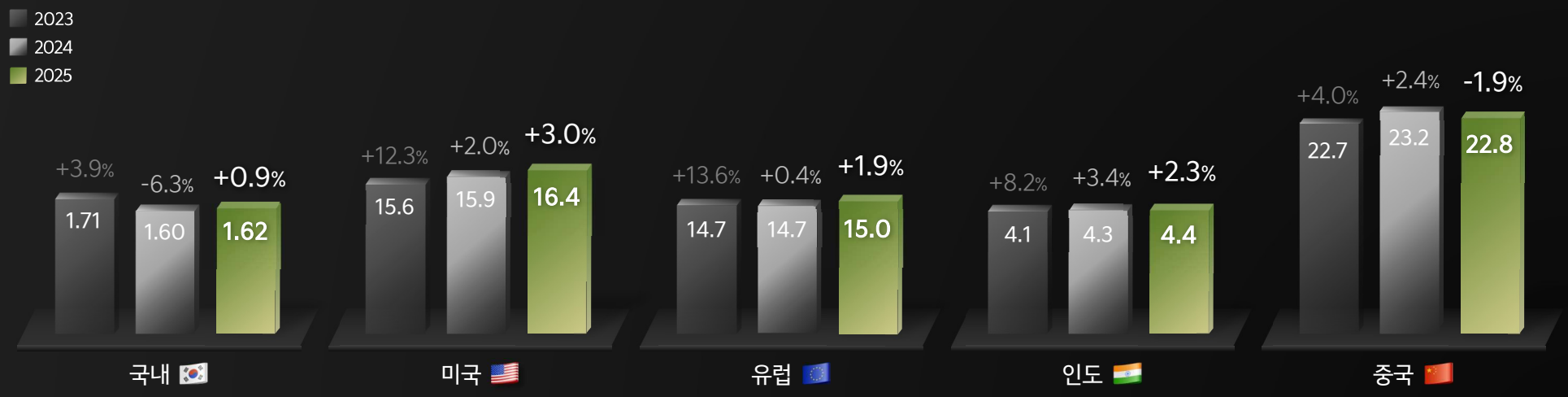
2025년 자동차 수요

글로벌 산업 수요

(전년비 / 백만 대)

2023	2024	2025
+9.0% 82.6mn	+2.0% 84.3mn	+0.3% 84.6mn

지역별 산업 수요



2025년 사업 운영 전략

Wholesale	Retail	M/S
3,216k +4.1%	3,171k +6.1%	3.7% +0.2%p

Key Strategy

시장 변화 탄력 대응

- 글로벌 유연 생산체제 지속 확대 통한 시장변화 및 지정학적 리스크 대응력 강화
- HEV 수요 증가에 따른 공급능력 확대
- 경쟁 격화에 따른 지역별 차별화 전략 추진

EV 대중화 선도

- Volume EV 모델 성공적 런칭 및 본격 판매, 고성능 모델 (GT) 출시 통한 전동화 리더십 확보
- EV 경쟁력 제고로 판매 모멘텀 강화
- 현지 생산 통한 주요지역 EV 경쟁력 강화

사업 성장동력 다변화

- 성공적 PBV 사업 런칭을 통한 밸류체인 혁신 및 신규수요 창출
- 중장기 관점 성장동력 다변화 위한 신규수요 창출 (타스만 런칭, CKD 생산 / 공급 다변화 등)

2025년 신차 런칭 계획

	1분기	2분기	3분기
New Model	시로스 타스만 EV4		PV5 EV5
Product Enhancement (PE)		카렌스 / 카렌스EV	
Derivative	EV9 GT		K4 5DR EV4 5DR

2025년 지역별 사업전략 - 국내

EV 대중화 선도 및 신시장 진출을 통한 **지속 사업 성장**

EV 풀라인업 구축을 통한 No.1 EV 브랜드 포지셔닝

- EV4 (3월) : Iconic한 디자인의 EV 세단 선호층 공략 통한 전기차 수요 확대
- EV5 (8월) : 준중형 EV SUV 출시 통한 30-40대 Family 메인 볼륨 시장 선점
- EV3 / EV6 상품 이벤트 및 고객 중심 판촉 전개로 경쟁력 지속 제고

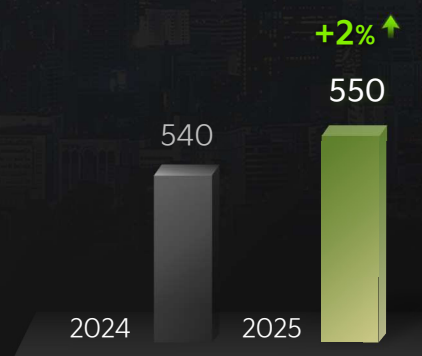
신시장 (픽업, PBV) 선제적 수요 발굴 통한 성공적 시장 진입

- 타스만 픽업 수요층 세분화 공략으로 픽업 시장 주도권 확보 전략 전개
- PV5 서울 모빌리티쇼 (4월) 선공개 다양한 활용성 제시로 사전 수요 발굴 및 관심도 제고

CPO / 모빌리티 사업 역량 고도화

- CPO 오프라인 거점 평택 CXP 준공 (7월) 연계 판매 확대 및 중고차 고객 경험 강화
- 국내 모빌리티 (기아 렌터카 / Flex / 비즈) 통합 체계 구축 통한 비즈니스 시너지 창출

판매 목표



M/S

(백만 대)	2024	2025	전년대비
경제 성장률	2.1%	1.4%	-0.7%p ↓
산업수요	1.60	1.62	+0.9% ↑

2025년 지역별 사업전략 - 미국 🇺🇸

판매 경쟁력 제고 및 최적 시장 대응으로 **성장 모멘텀 지속**

주력차종 판매 모멘텀 유지 및 시장 변화 유연 대응

- 쏘렌토 / 텔루라이드 판매 경쟁력 유지 및 스포티지 PE 모델 출시 통한 성장 모멘텀 전략 지속
- (P)HEV 공급 증대 활용 시장 트렌드 변화 적극 대응 및 수익성 제고

EV 판매 경쟁력 제고 및 환경규제 최적화 대응

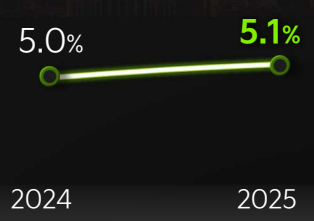
- IRA 보조금 수혜 및 EV 상품 경쟁력 강화 활용 판매 확대 추진
- 시장 변화 선제적 대응방안 수립으로 규제 리스크 최적화 대응

고객 딜러경험 개선 연계 판매 / 서비스 만족도 제고

- 딜러 시설 및 차량 정비 능력 등 딜러경험 지속 개선으로 고객 만족도 / 고객 리텐션 제고

판매 목표

M/S



(백만 대)	2024	2025	전년대비
경제 성장률	2.8%	2.3%	-0.5%p ↓
산업수요	15.9	16.4	+3.0% ↑

2025년 지역별 사업전략 - 유럽

선제적 리스크 대응 및 미래 성장 동력 다변화를 통한 **지속 성장 강화**

전략적 EV신차 런칭을 통한 판매 확대 및 환경 규제 대응

- EV4, EV5 전략적 런칭 일정 수립 및 사전 마케팅 / 판매로 신차 모멘텀 최대화
- EV3 본격 판매 확대 및 EV신차 + PHEV 활용으로 CO2 규제 대응

최적 생산 / 판매 관리를 통한 수익 극대화

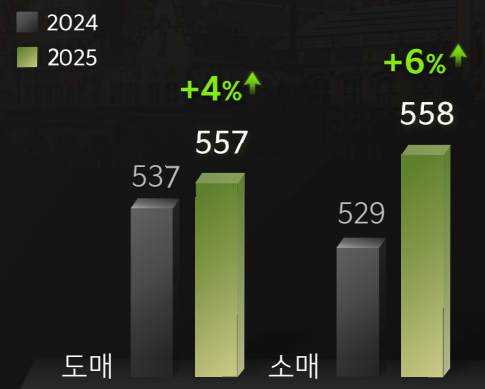
- 스포티지 판매 확대 및 EV · ICE 간 최적 판매 MIX로 유럽사업 지속 성장 + 손익 확보
- 유럽 현지 EV4 5DR 차종 양산 ('25.8) 을 통한 EV 경쟁력 강화

성공적 PV5 런칭을 통한 PBV 사업 본격화

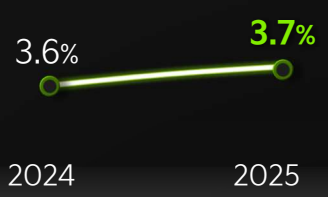
- PBV 시장 성공 진입 위한 Biz 실행 체계 전략적 / 단계적 현실화
- B2B 시장 집중 공략 및 단계적 B2C 시장 확장

판매 목표

(천 대)



M/S



(백만 대)	2024	2025	전년대비
경제 성장률	0.7%	0.9%	+0.2%p ↑
산업수요	14.7	15.0	+1.9% ↑

2025년 지역별 사업전략 - 인도 🇮🇳

성공적 신차 런칭 및 경쟁력 강화로 지속 판매 확대

성공적 신차 런칭을 통한 지속 판매 성장

- 신차 시로스 및 카렌스 F/L & EV 상품 경쟁력 활용 성공적 런칭
- 글로벌 EV 전용 모델 EV6 PE 및 EV9 런칭을 통한 전동화 브랜드 이미지 강화

판매 경쟁력 강화를 통한 인도 내수 30만대 판매

- 1분기 Fast Start 추진 및 연중 효율적 판촉 운영
- 딜러 네트워크 확충 및 딜러 역량 강화 통한 판매 경쟁력 강화 지속
- 수요 기반 (고객 선호사양) 공급 강화로 판매 모멘텀 지속

고객 중심 브랜드 강화

- 서비스 역량 제고 및 고객 중심 서비스 활동 강화를 통한 고객 만족도 제고
- 고객 접점 CX 활동 지속 혁신
- EV 고객 충전 접근성 개선 위한 K-Charge 충전 인프라 확대

판매 목표

M/S

(백만 대)	2024	2025	전년대비
경제 성장률	6.5%	6.3%	-0.2%p ↓
산업수요	4.3	4.4	+2.3% ↑

2025년 지역별 사업전략 - 중국 🇨🇳

핵심 경쟁력 강화 및 브랜드 인지도를 통한 **중장기 성장 기반 확보**

주력 모델 볼륨차종 육성 및 상품경쟁력 제고

- 지역 특화 SUV 볼륨차종 육성 통한 판매 모멘텀 강화 및 수익성 개선
- EV5 상품성 강화모델 (MY) 활용 판매 모멘텀 확보 및 플릿 채널 다변화 지속

브랜드 이미지 제고 / 핵심딜러 역량 강화

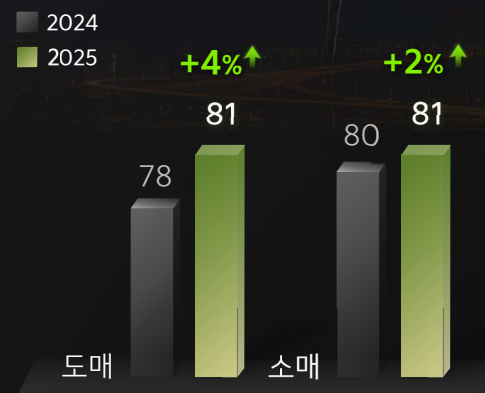
- 마케팅 자원의 선택과 집중 통한 핵심딜러 마케팅 역량 제고 및 보유고객 리텐션 강화

효율적 / 안정적 생산운영 및 품질관리 강화 기반 수출 지속 확대

- 최적화 생산 운영을 통한 글로벌 공급 지속 확대로 수익성 강화
- 글로벌 수준 제조 품질 및 협력사 부품 품질 개선 지속 강화

판매 목표

(천 대)



M/S

(백만 대)	2024	2025	전년대비
경제 성장률	5.0%	4.7%	-0.3%p ↓
산업수요	23.2	22.8	-1.9% ↓

2025년 전략 방향

고객중심 브랜드 경영 강화

사업 성장동력 다변화
(EV Tier 1, PBV First Mover)

펀더멘탈 경쟁력 강화

고객중심 혁신을 통한
100년 기업으로의 도약

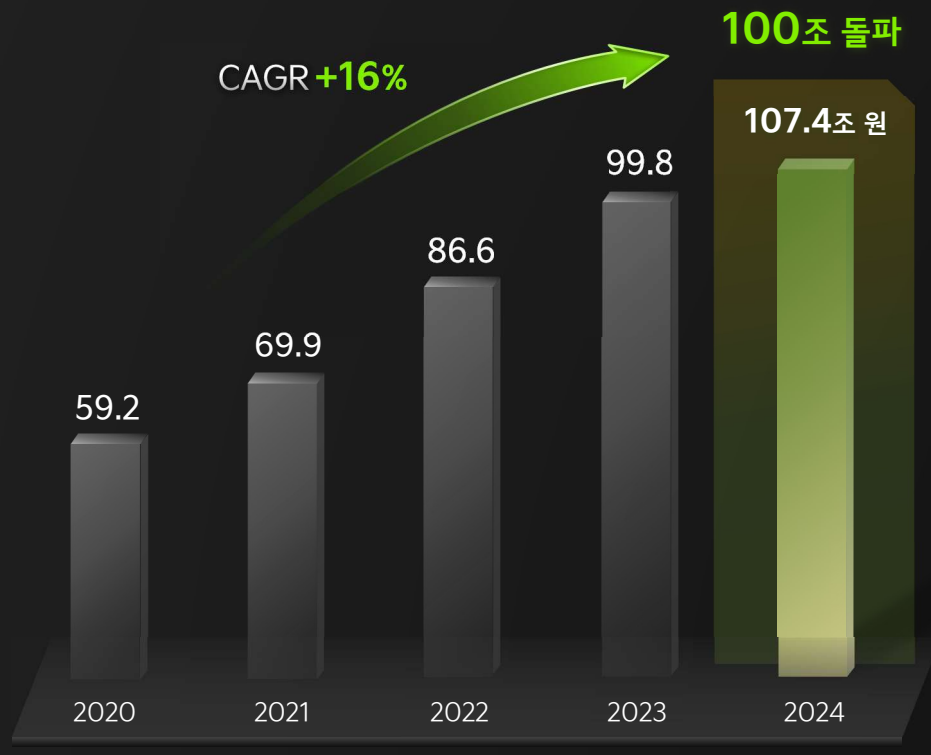
재무 전략

2024년 리뷰 '20년부터 시작된 Kia Transformation의 성과로 고성장 및 고수익성 달성

매출 100조 돌파

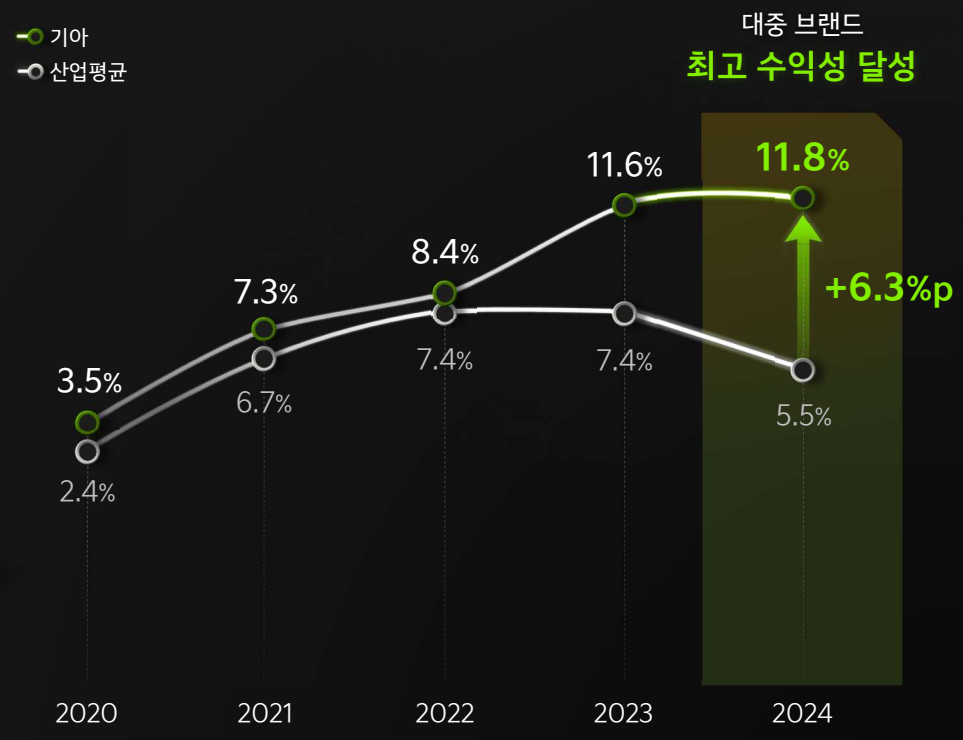
(조 원)

| 매출액 |



대중 브랜드 최고수익성 달성

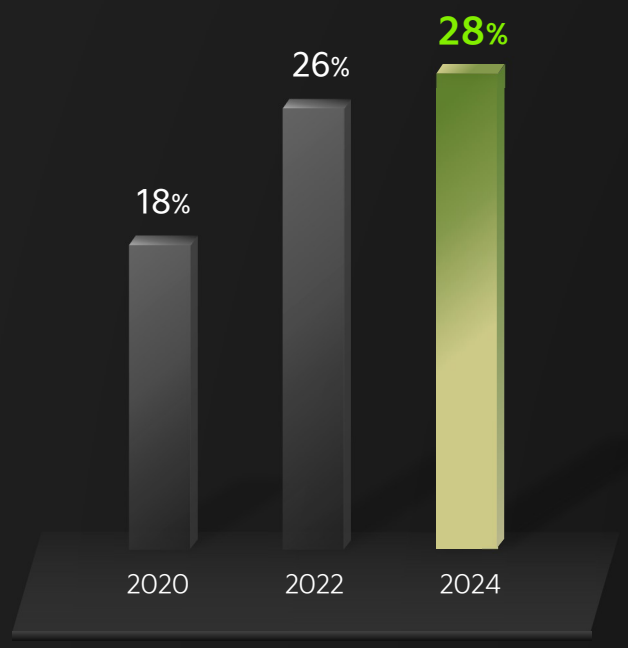
| 영업이익률 |



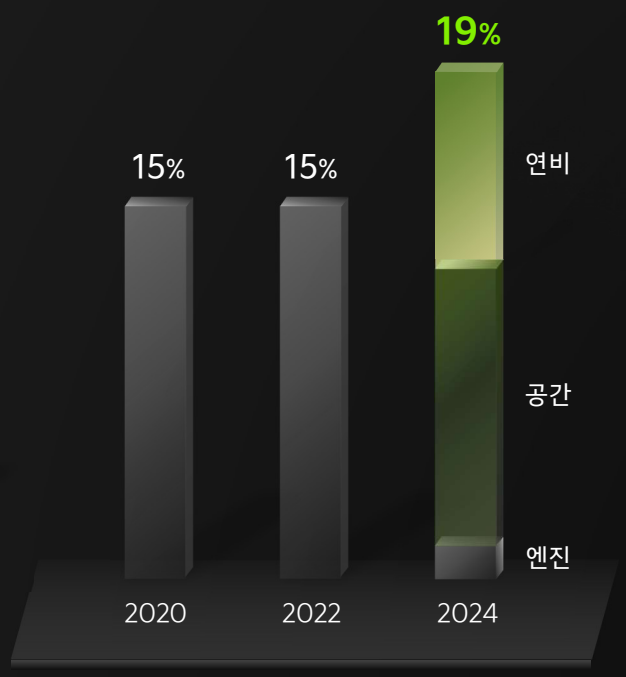
제품 요인 디자인과 상품성을 높게 인정 받으며 제품력 중심 브랜드로 변화 / 성장

핵심 구매요인

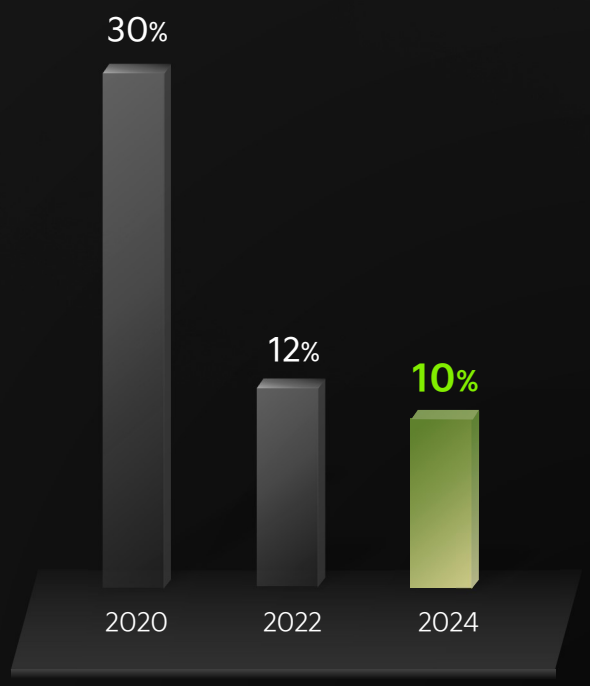
| 디자인 |



| 상품성 | (엔진 / 공간 / 연비)



| 차량가격 |

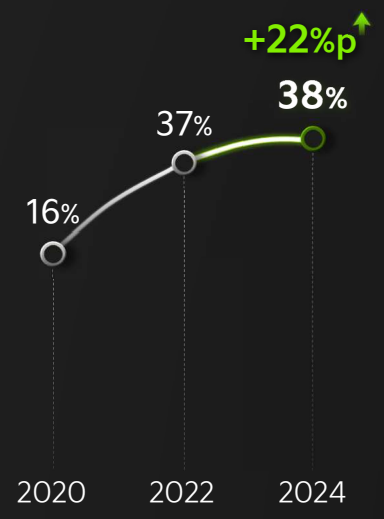


가격 요인

제품력에 기반한 상품 부가가치의 개선은 차량 가치 상향화로 이어지며 높은 ASP 상승

상품 부가가치 개선

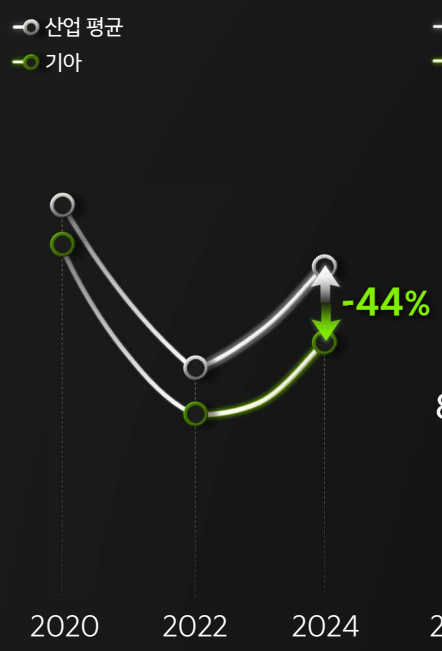
| 최고 트림 선택률 |



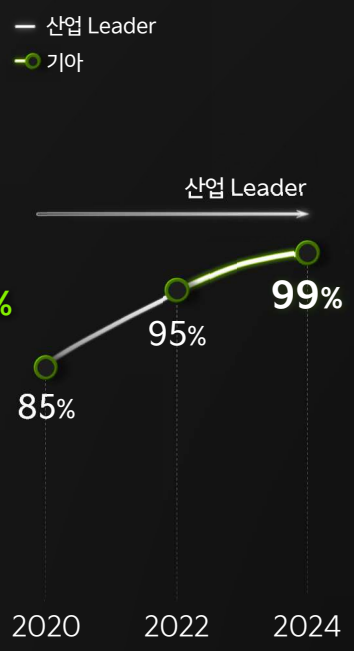
* 미국 스포티지, 쏘렌토, 텔루라이드 합산기준

차량 가치 상향

| 인센티브 |



| 잔존가치 |

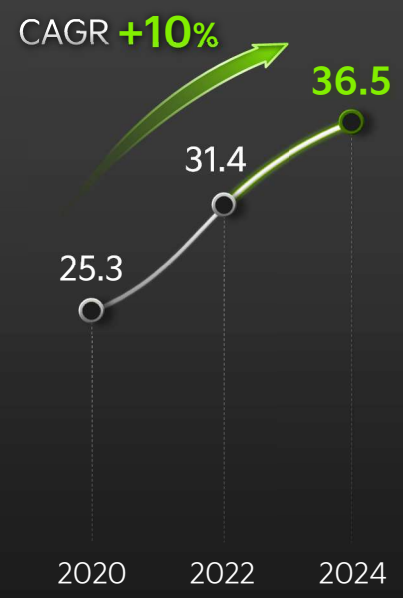


* 미국 시장 기준

ASP 개선

(천 원)

| ASP |



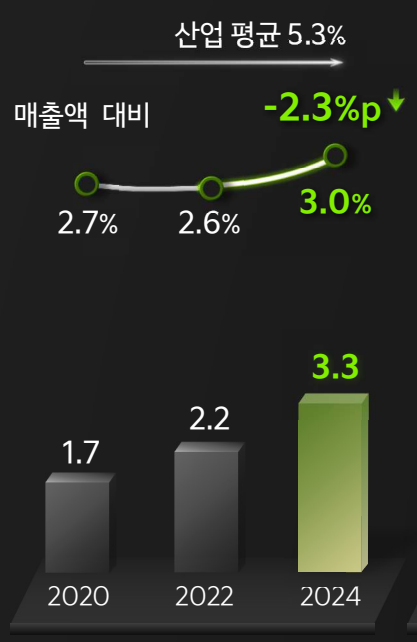
원가 요인

효율적 투자와 혼류 생산 체제를 통한 유연한 관리 역량으로 구조적 원가 우위 확보

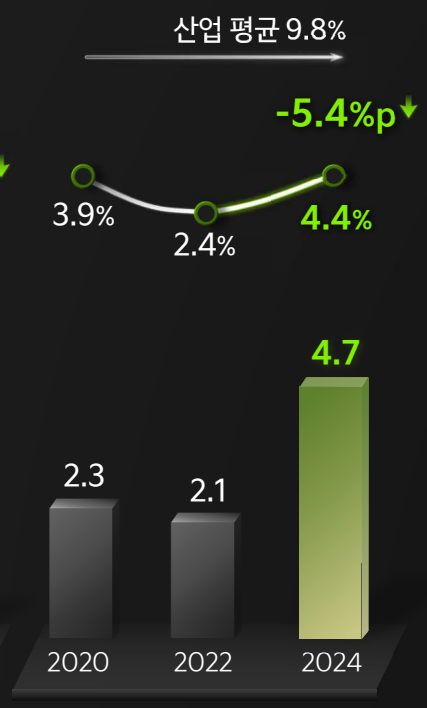
효율적 투자

(조 원)

| R&D |

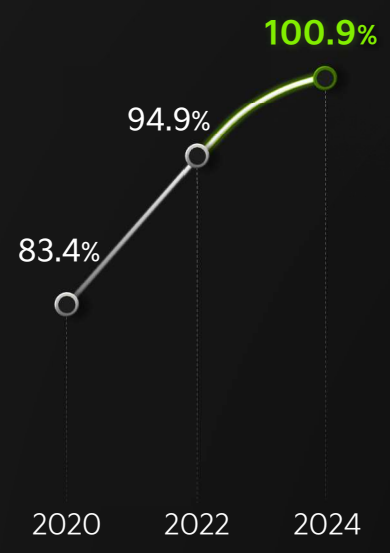


| Capex |



유연 생산

| 글로벌 가동률 |



* 가동률: 생산실적 ÷ 운영Capa

원가 경쟁력

| 매출원가율 |

* 산업평균 매출원가: 글로벌 경쟁사 6개 평균

국내 / 해외 최상위 신용등급 달성

국내 / 해외 창립 이후 역대 최상위 등급 달성

해외 신용등급

S&P Global

A-

MOODY'S

A3

국내 신용등급

국내 신평사

AAA

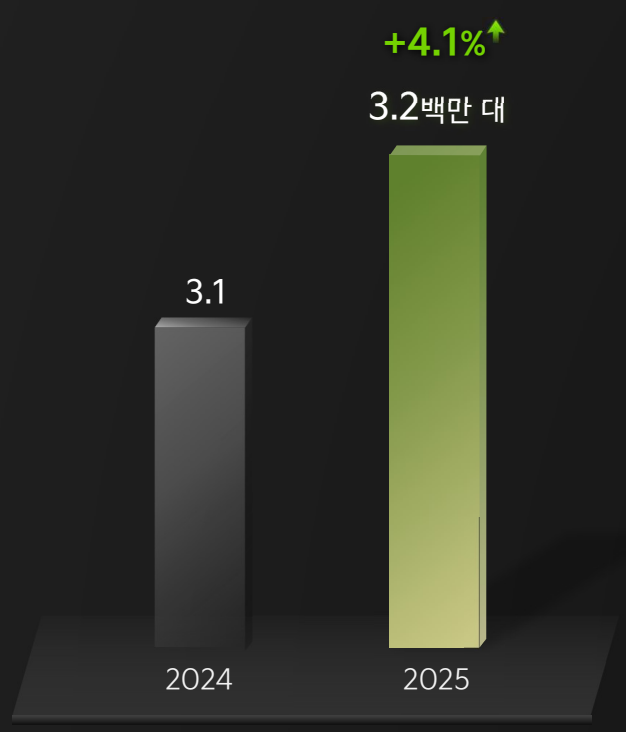
* 국내 신용평가 3사 : 한국신용평가 / 한국기업평가 / NICE신용평가

2025년 재무 사업계획

질적인 판매 성장과 개선된 수익 구조를 바탕으로 두 자릿수 영업이익 유지 목표

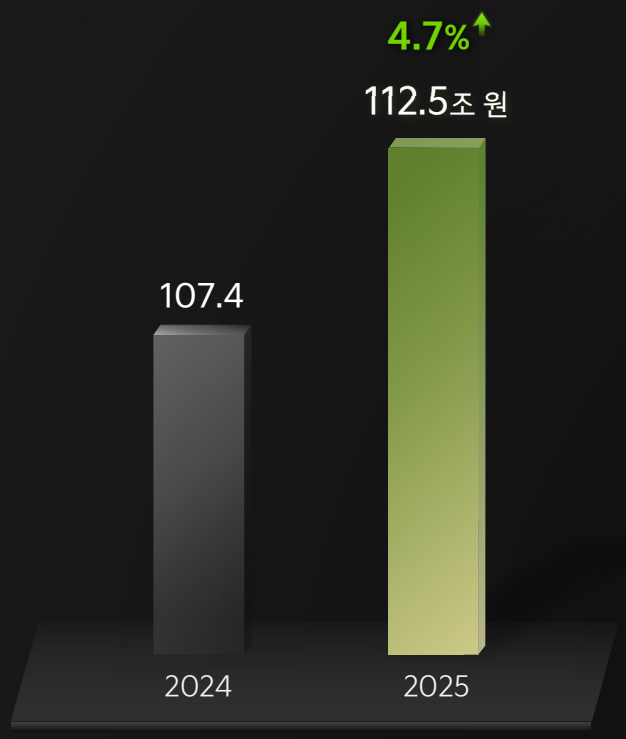
도매판매

(백만 대)



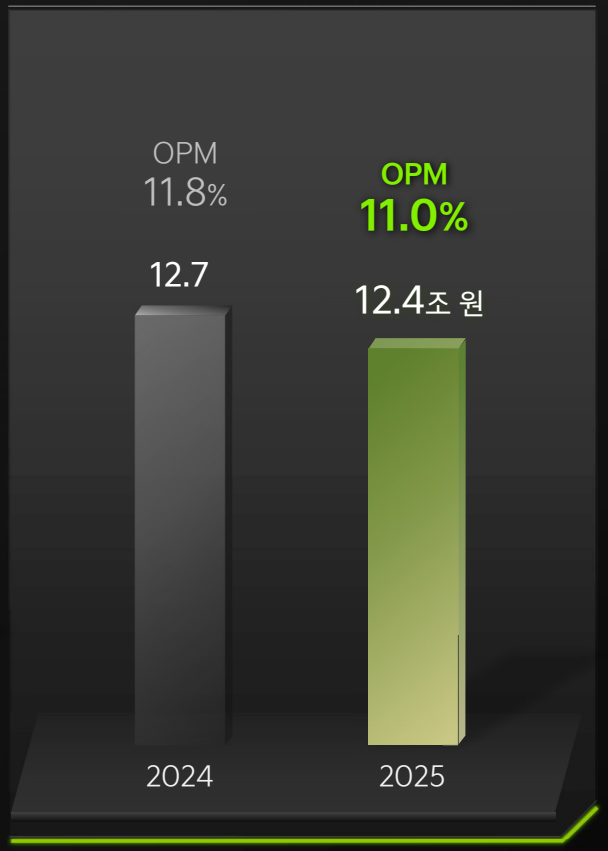
매출액

(조 원)



영업이익 및 영업이익율

(조 원)



2025년 영업이익 변동요인

경쟁심화에 따른 인센티브 증가와 보수적인 환율 가정에도 불구하고 판매 / 믹스 / ASP 개선을 중심으로 견조한 영업이익 유지

* 환율 영향 - 1.3조 원 (2024년 실적환율 1,364원 / $ → 2025년 계획환율 1,320원 / $)

중장기 수익성 목표

파워트레인별 고수익성 확보 전략을 바탕으로 10%+α 수익성 달성 추진

2024 **Phase Ⅰ 중기** 2027 **Phase Ⅱ 장기** 2030

중장기 수익성 목표

PT별 수익성 전망

ICE / HEV

EV

ICE / HEV

EV

중장기 수익성

10%+α

영업이익 성장

12.7조 원

HEV 수익성 강화

- 고부가 HEV 비중 확대
- 차세대 시스템 개선

대중화 EV 전개

15조 원

EV 수익성 제고

- 규모의 경제
- 재료비 개선

SDV 중심 사업모델 전환

- Connect & S/W 판매비중 증가

18조 원

볼륨 성장에 기반한 규모의 경제 효과 창출

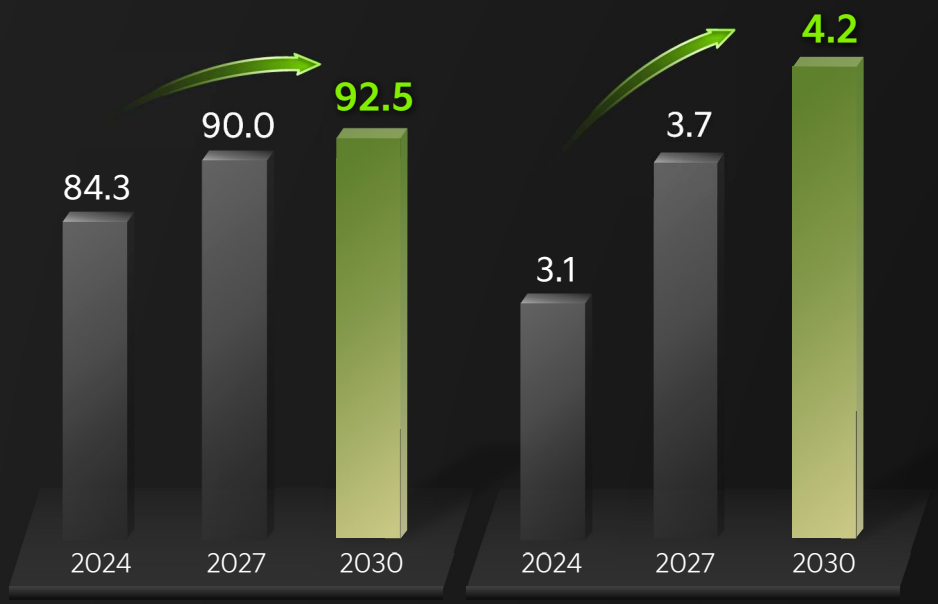
산업수요 성장을 상회하는 판매 확대로 외형과 이익의 동반 성장 기대

산업수요 성장률을 초과하는 판매

(백만 대)

| 산업수요 | '24vs +10%

| 기아 판매계획 | '24vs +36%



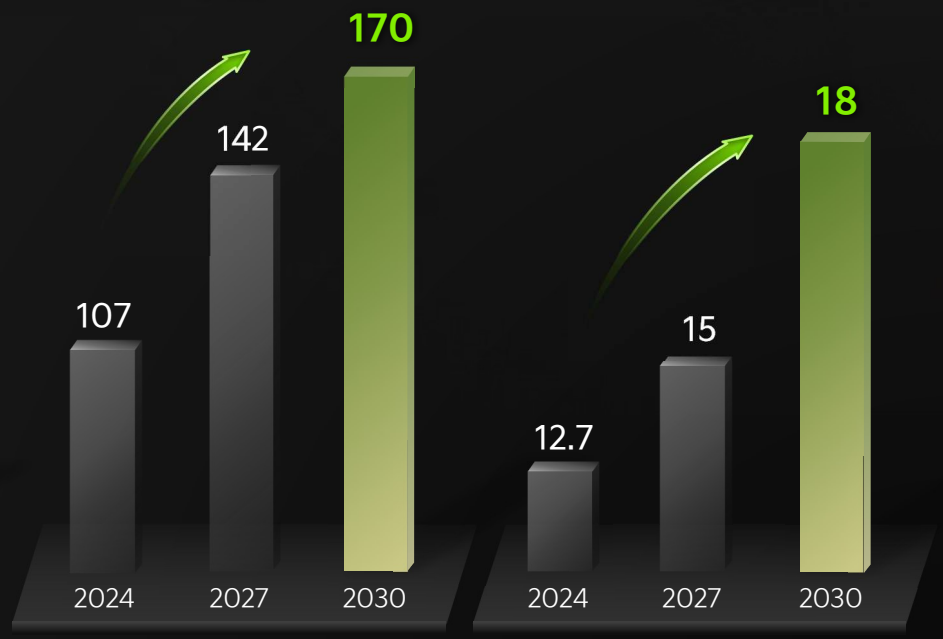
▶ 다양한 PT별 신상품 지속 투입으로 산업수요 성장률 상회하는 판매 계획

규모의 경제 통한 이익 성장

(조 원)

| 매출 성장 | '24vs +58%

| 영업이익 성장 | '24vs +42%

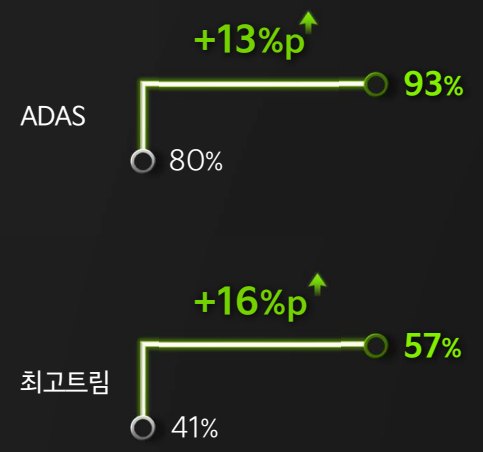


▶ 볼륨 성장에 기반한 규모의 경제 실현으로 영업이익 지속 개선

HEV 수익성 강화 HEV 프리미엄 수요 대응한 원가 절감 및 판매 확대 통한 수익성 지속 확대

HEV 프리미엄

| 옵션 및 트림 선택률 |



▶ ICE 대비 HEV 고객의 높은 사양 선택률

HEV PE 시스템 원가 절감

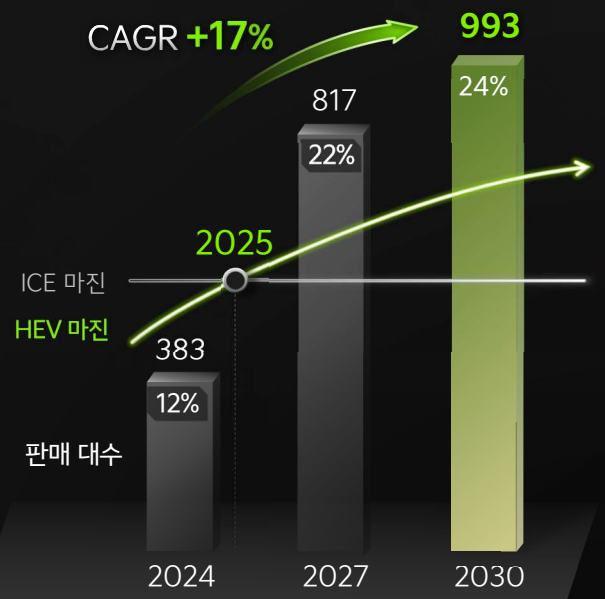
| 중장기 시스템 원가 절감 목표 |

* HEV PE 시스템 : 엔진, 변속기, 모터 등

▶ 차세대 HEV 플랫폼 + 부품 구조 최적화

규모의 경제 따른 HEV 마진 확대

| 수익성 및 판매 전망 | (천 대)



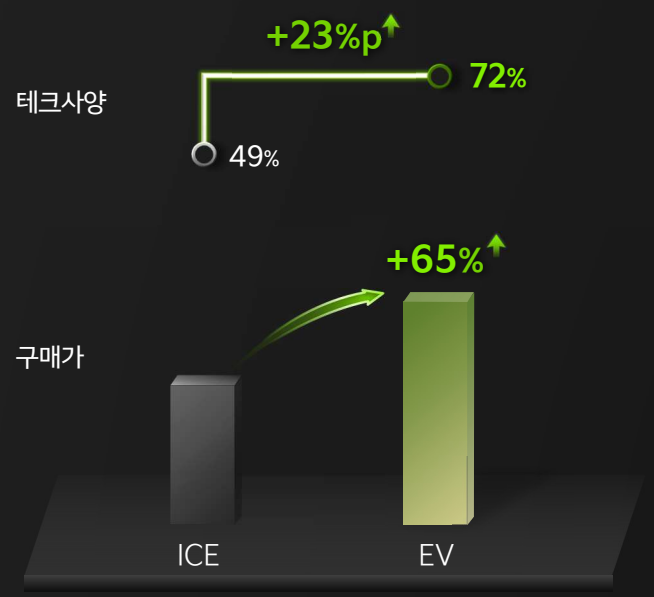
▶ 고부가 HEV 라인업 및 판매 확대

EV 수익성 제고

차세대 배터리 전략 및 규모의 경제 등 다각도의 원가절감 통한 EV 수익성 개선

EV 프리미엄

| 테크 사양 선택률 |



▶ ICE 대비 높은 프리미엄 지불 의사 존재

* 테크사양 : 컴포트, 모니터링, 드라이브와이즈

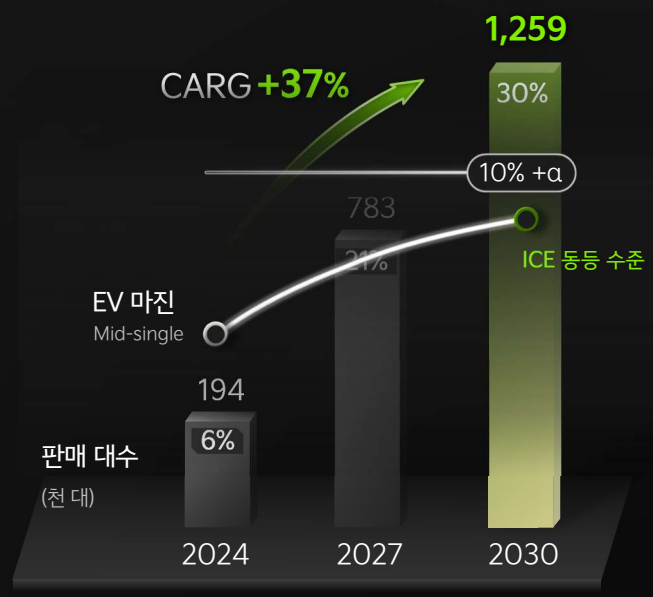
EV 시스템 원가 절감

| 차세대 배터리 원가절감률 |

▶ 배터리 케미스트리 개선 및 폼팩터 다변화

EV 수익성 개선

| 중장기 EV판매 전망 |



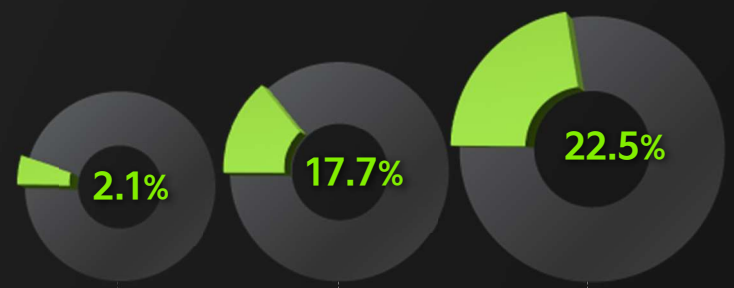
▶ 대중화 EV 라인업 강화 통한 판매 확대

SDV 중심 사업모델 전환

S/W 중심 사양 가치 성장 기반 SDV 비즈니스 성장 로드맵 달성

S/W 기술 · 편의사양 가치 기반 ASP성장

| 첨단 / 테크사양 부가가치 비중 |



| 주요 옵션 선택률 |

	2020	2022	2024
ADAS	44%	84%	87%
모니터링	-	47%	61%

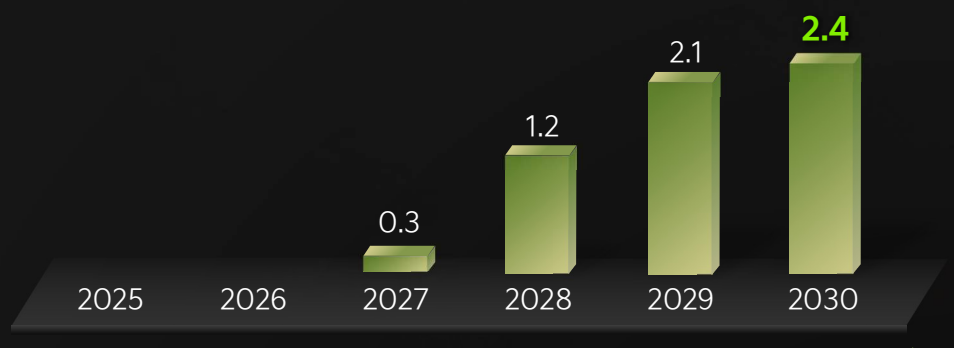
▶S/W 혁신적 기술 개선에 따른 S/W 옵션 채택률 성장

* 내수 스포티지(시그니처) 기준

SDV 중심 사업모델 전환

(백만 대)

| SDV 판매 전망 |



STAGE 1 현재	STAGE 2 2026	STAGE 3 2027
SDV기술 플랫폼 개발	SDV Full Stack (Pace Car)	SDV 본격 양산

▶Connect & ADAS 중심 확대 성장

중장기 투자 계획

전동화, SDV, AAM / 로보틱스 등의 미래사업을 중심으로 한 중장기 투자 확대

사업전환을 위한 미래 투자 가속화

(조 원)

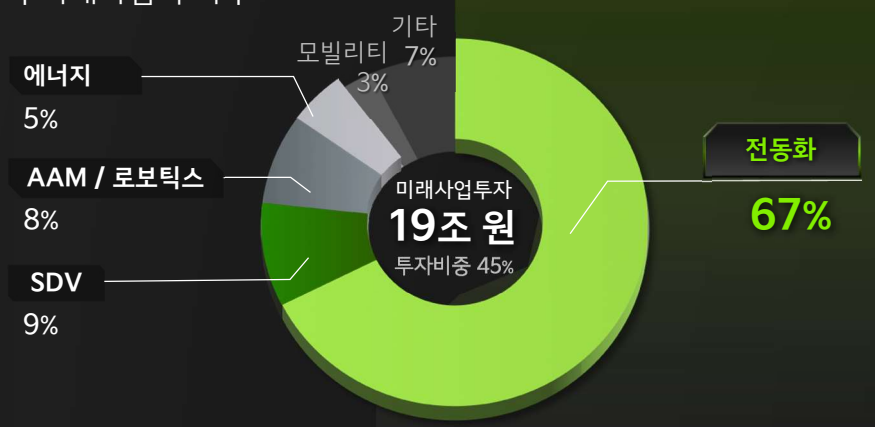
| 중장기 투자계획 & 미래사업 투자 |

기존 5개년
2024~2028 **38** 조 원
미래사업투자 **15조 원**

+4조 원
(+10%)

신규 5개년
2025~2029 **42** 조 원
미래사업투자 **19조 원**

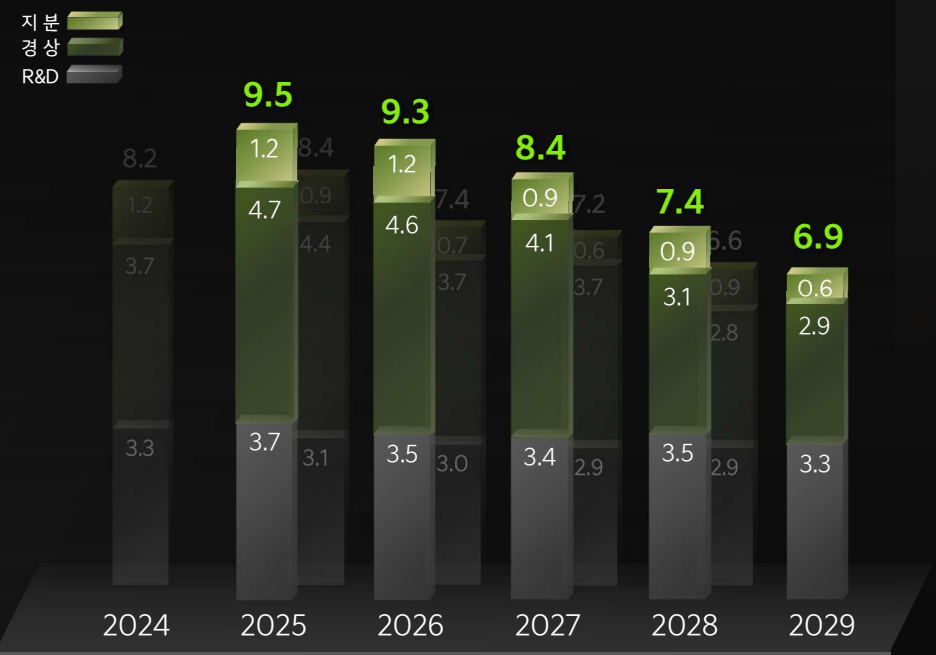
| 미래사업 투자 |



미래 사업을 위한 R&D / 경상투자 확대

(조 원)

| 기존 vs 신규 5개년 투자계획 |



	2024	2025	2026	2027	2028	2029
(매출액 대비) CAPEX 비율	4.4%	5.1%	4.3%	3.5%	2.7%	2.4%

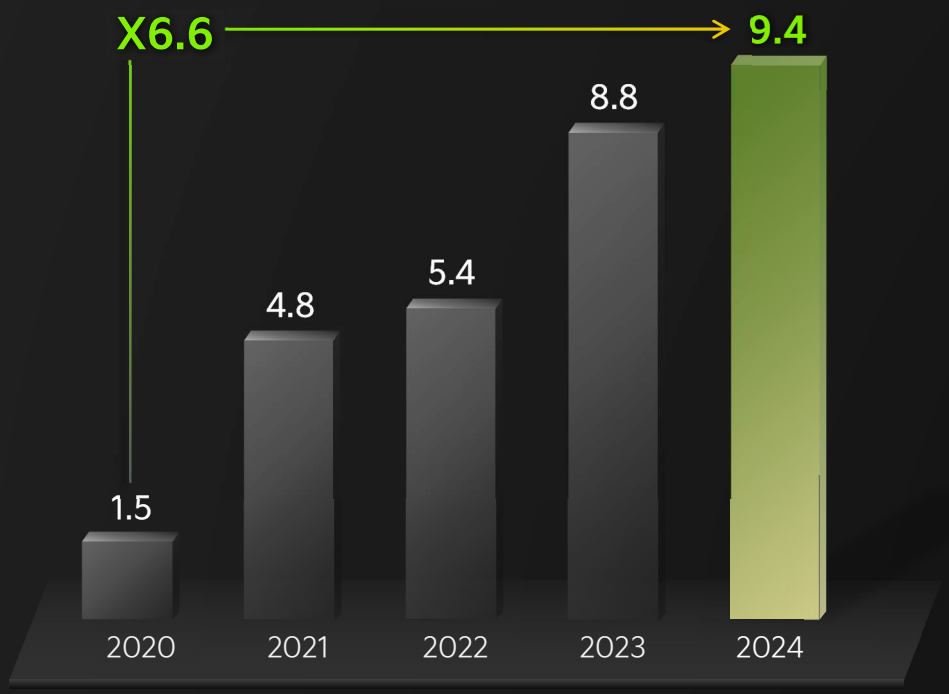
경영성과와 주주환원의 동반 성장

20년 대비 순이익 6.6배 / 주주환원 8.1배 성장 경영성과에 대한 보상 지속적으로 확대

'20년 대비 이익 6.6배 성장

(조 원)

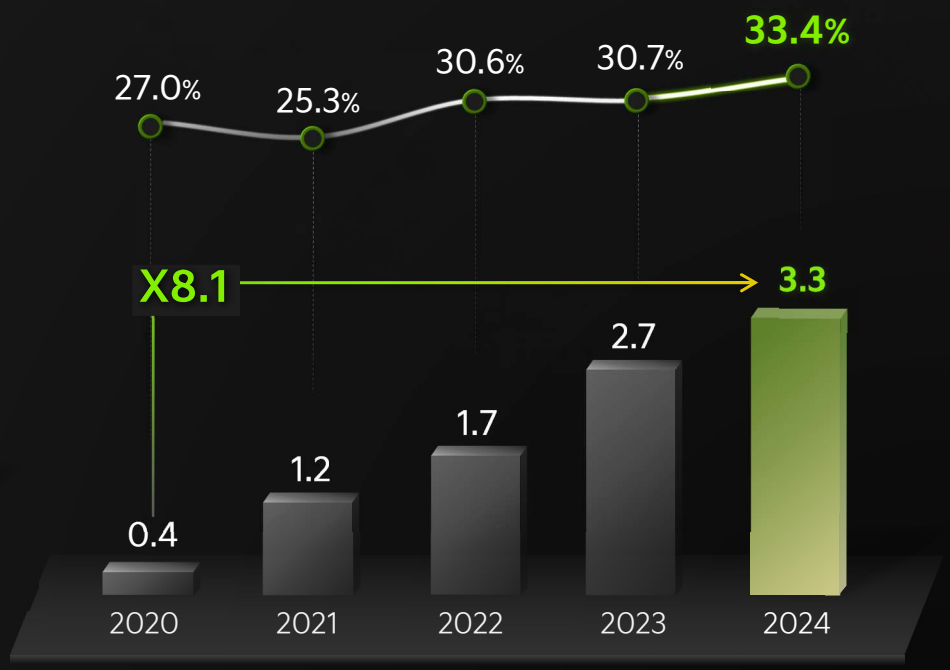
| 당기순이익 추이 |



'20년 대비 주주환원액 규모 8.1배 확대

(조 원)

| 주주환원액 및 TSR 추이 |



2024년 주주환원

이익 증가율 상회하는 배당금 확대와 자사주 매입 / 소각을 통해 주주환원 확대 시행

총 주주환원률
TSR, Total Shareholder Return

33.4%

2023	2024
30.7%	▶ 33.4%

당기순이익	주당배당금	자사주매입 / 소각
+11%	+16%	+40%
8.8조 원 ▶ 9.4조 원	5,600원 ▶ 6,500원	5천억 ▶ 7천억

'25~'27년 중기 재무목표

외형성장, 고수익성 유지, 자본효율성 제고를 통한 지속가능한 기업가치 제고 정책 수립

외형성장	고수익성	자본효율성
매출	영업이익률	ROE
CAGR 10%+	10%+	15%+
01	02	03

주주환원 방향성

중장기 TSR Target 35%로 설정, 배당 중의 주주환원 지속 강화 및 자사주 매입 / 소각 통한 자본 효율성 제고

TSR Target

35%

2025 - 2027년

배당 중심 안정적 이익 환원

- 최소 주당 배당금(DPS) 5,000원
- DPS 점진적 우상향 기조 유지

배당 25% 이상

자본효율성 균형 위한 자사주 매입

- 연중 분할 매입 시행
- 매입 / 소각 확대로 TSR / ROE 제고

자사주 10% 최대

Disclaimer

본 자료에는 일정한 "장래예측진술(forward-looking statements)"이 포함되어 있고,
이러한 장래예측진술은 경영진의 현재 기대 또는 생각, 계획은 물론 현재 경영진들에게
제공된 정보를 토대로 가정한 사항들에 기초하여 이루어진 것입니다.

위 장래예측진술은 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및
재무실적을 의미하고, "전망", "추진", "계획", "전략" 등과 같은 단어를 포함하여 표현되었습니다.

위 장래예측진술은 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있고,
이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 장래예측진술에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가
발생할 수 있습니다. 또한, 향후 전망은 본 자료의 작성일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과
회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 변경될 수 있으며,
별도의 고지 없이 변경될 수 있습니다.

새로운 정보, 미래의 사건 기타 원인이 발생한다고 하여,
회사가 장래예측진술을 보완하거나 보충할 어떠한 의무도 부담하지 않습니다.