

현대차 (005380)

Analyst 장문수 joseph@hmsec.com

CID 2026: It's a great time to be at Hyundai

BUY

TP 630,000원

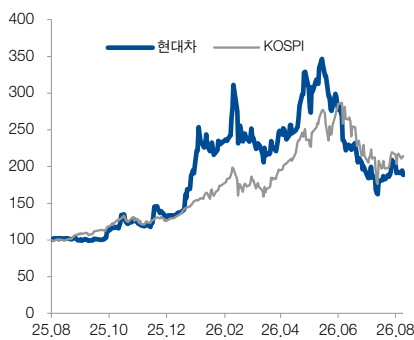
현재주가 (8/26)	408,000원
상승여력	54.4%
시가총액	83,541십억원
발행주식수	204,758천주
자본금/액면가	1,489십억원/5,000원
52주 최고가/최저가	750,000원/214,000원
일평균 거래대금 (60일)	526십억원
외국인 지분율	24.41%
주요주주 지분율	
현대모비스 외 11인	30.67%

주가상승률	1M	3M	6M
절대주가(%)	1.7	-40.8	-33.0
상대주가(%p)	0.0	-30.0	-37.9

* KIFRS 연결 기준

(단위: 원)	EPS(26F)	EPS(27F)	T/P
Before	47,485	54,392	630,000
After	47,485	54,392	630,000
Consensus	37,963	43,036	712,000
Cons. 차이	25.1%	26.4%	-11.5%

최근 12개월 주가수익률



자료: FnGuide, 현대차증권

투자포인트 및 결론

- 현대차, 투자자 대상 2026 CEO Investor Day 진행. 글로벌 Top 3 판매 및 Top 2 수익성 지위를 기반으로 한 브랜드 성장 목표와 유연한 파워트레인 전략(ICE/HEV/EREV/BEV/FCEV), 권역별 맞춤 초과 성장 전략, 데이터 플라이휠 기반 자율주행(SDV) 및 AI 로봇틱스 미래 전략, 중장기 재무 목표와 주주환원 정책을 공유.

- 특히 미래전략(SDV/자율주행/로봇틱스/배터리)을 통해 1) 대규모 양산 플릿 기반의 Data Flywheel 및 E2E 자율주행(Atria AI) 전략, 2) 자율주행 SDV 단계적 상용화 및 글로벌 파트너십(Waymo, Motional, Uber, Amazon) 확장, 3) Boston Dynamics와 연계한 로봇틱스 산업화(미국 내 생산시설 구축) 및 스마트 팩토리(SDF) 고도화, 4) 독자 배터리 기술 내재화(Mid-Ni NCM, TRP 열전지 차단 기술) 로드맵 공유.

1) 데이터 선순환 중심의 'Data Flywheel' 및 독자 AI(Atria AI) 전략: 자율주행 핵심 경쟁력을 '데이터 확보 속도'와 '대규모 양산 데이터 선순환'으로 정의. 차세대 아키텍처 CODA와 Pleos Connect를 기반으로 End-to-End AI 모델을 내재화(Atria AI)하고, Data Union 등 글로벌 파트너십을 결합해 독자적 자율주행 기술 주도권 확보 추진.

2) 자율주행 SDV의 단계적 상용화 로드맵 구체화: '26년 SDV Testbed 및 Waymo 차량 공급, '27년 SDV Pace Car 시연 및 Motional 무인 서비스 확장, '28년 표준 센서/컴퓨터 플랫폼 탑재 양산차 적용 본격화 및 '29년 새만금 AI 데이터센터(100MW, 50,000+ GPU) 가동을 통해 Lv2+부터 Lv4까지 전 라인업 확대 전개.

3) 로봇(Boston Dynamics) 산업화 선도 및 스마트 팩토리(SDF) 구축: '26년 미국 로봇 메타플랜트 응용 센터(RMAC) 개소 및 연간 30,000대 규모의 미국 로봇틱스 생산시설 투자 발표, 초도 물량 25,000대 확정. '28년 HMGMA 양산 배치를 시작으로 '30년 글로벌 제조 현장에 확대 투입해 SDF 기반 제조 혁신 완성.

4) 차세대 배터리 기술 내재화 및 안전성(TRP) 혁신: 원가 경쟁력을 갖춘 Mid-Ni NCM(LFP 대비 부피당 에너지 30% 증가, 원가 30% 절감) 도입 및 EV 절반 용량으로 동등 출력을 내는 고효율 EREV 배터리 개발. 폼팩터 무관 인접 셀 열전지를 원천 차단하는 TRP(Thermal Runaway Protection) 기술을 '26년 제네시스 플래그십 GV90에 최초 적용 후 전 차종으로 확대.

- '26년 동사의 주가 상승에 큰 기여한 로봇틱스와 관련한 생산법인 세부내용과 새만금 투자와 관련한 구체적 이행 계획 부족으로 주가 하락. 단, 연내 로봇틱스 생산법인 부지 선정 기대는 여전히 유효하며, 관련한 공급망 재구축의 수혜가 이어질 수 있다는 점에서 현재 주가대비 높은 상승 여력 기대. 중장기 가이던스 상향으로 HEV 확대 등 수익 창출 능력이 강화될 것으로 기대되는 가운데 지속 가능한 성장 전략의 구체화가 주가 활증 자극하기 때문

- 투자 의견 BUY, 목표주가 630,000원 유지

요약 실적 및 Valuation

구분	매출액 (십억원)	영업이익 (십억원)	순이익 (십억원)	EBITDA (십억원)	EPS (원)	증감율 (%)	P/E (배)	P/B (배)	EV/EBITDA (배)	ROE (%)	배당수익률 (%)
2024	175,231	14,240	12,527	18,527	56,300	5.6	3.8	0.5	7.6	12.4	5.7
2025	186,254	11,468	9,446	16,484	42,915	-23.8	6.9	0.7	10.9	8.4	3.4
2026F	194,353	11,715	10,365	16,815	47,485	10.6	8.6	0.9	12.4	8.6	2.6
2027F	213,583	13,335	11,850	18,985	54,392	14.5	7.5	0.8	10.6	9.0	2.9
2028F	225,982	14,585	13,229	20,594	61,128	12.4	6.7	0.7	9.4	9.4	2.9

* KIFRS 연결 기준

1. 실적 현황 및 중장기 가이드스

1. 2026년 상반기 실적: 도전적 산업 환경 속에서도 글로벌 도매 판매 200만 대(미국 시장 점유율 5분기 연속 상승), 하이브리드 판매 36.3만 대(전년비 +18%), 매출 95.2조원(역대 최대), 영업이익률 5.6%(1분기 대비 +0.3%p), 연평균 시가총액 105조원(25년 평균 대비 2.3배) 달성
2. 그룹 지위: 현대차그룹, 2년 연속 글로벌 판매 Top3·영업이익 Top2 지위 유지(1H26 기준)
3. 중장기 가이드스 상향: '26년 영업이익률 6.3~7.3%(25년 실제 6.2%), '30년 영업이익률 9%+α(25 CID 제시치 8~9%에서 상향), '30년 판매 목표 555만 대(25년 410만 대), '30년 xEV 판매 비중 60%, '30년 글로벌 M/S 6.0%(25년 4.7%) 목표 유지·강화
4. 모빌리티 산업 수익구조 전환 비전: 현재 자동차 판매, 부품, A/S, 금융보험 중심 구조에서, '35년까지 로보틱스, 온디맨드 모빌리티, SDV&커넥티비티 영역까지 수익원 그룹 시너지 확장

2. 사업 전략: Core Automotive(상품 효율화 & 현지화)

1. 글로벌 플랫폼 시너지: H/K/N/EV 4대 플랫폼 기반 지역별 파생모델 최적화로 그룹 내 생산·개발 시너지 극대화. TMED-1에 하이브리드 및 EREV(27년 초 양산, 싼타페 EREV 시작)를 포함한 전 P/T 라인업 구축
2. 신차 확대: '30년까지 글로벌 신차·파생모델 100개 이상 출시(1st EREV 포함), 향후 8개월간 All-New 엘란트라(아반떼), Brand-New IONIQ 3, All-New 투싼, 싼타페 EREV 등 7종 출시
지역별 전략: 북미(하이브리드 확대, 부품 현지화율 ~80% 확대), 유럽(전동화 커버리지 ~85% 확대, IONIQ 3 출시), 인도(SUV 라인업 강화·Pune 신공장 수출 거점화), 한국(울산 EV 전용공장, SDF 구현), 중국(IONIQ 브랜드 출시 및 현지 기술 파트너십을 통한 사업 턴어라운드), 아중동(신형 고성장 시장, CKD 확대) 등 권역별 현지화 구체화
3. 고성능·럭셔리 포트폴리오: N 브랜드 고성능 시장 현재 30%에서 '30년 60%+ 확대. 제네시스는 럭셔리 업계 최단(7년 8개월) 누적 100만 대 판매 달성, GV90 런칭, GV80 HEV(26년 9월), EREV(27년 초) 출시로 P/T 다변화, '30년까지 40개+ 시장·35만 대 판매 목표

3. 미래 전략: Future Mobility(파트너십 기반 성장 & 사업영역 확장)

1. **로보택시(AV 파운드리) 전략:** 자체 완결형 자율주행보다 '차량 공급 역량'과 '생태계 전반 참여'에 방점. Motional은 '26년 말 라스베이거스에서 무인 자율주행 서비스를 출시하고 '27년 추가 도시로 확대, 별도로 Waymo와의 파트너십을 통해 아이오닉 5 기반 Waymo Driver 차량을 올해부터 공급 개시. 42dot/Motional 등 그룹사 기술과 금융/부품 서비스 네트워크 결합해 다양한 로보택시 사업 모델에 참여
2. **신규 모빌리티 영역:** 인도 TVS Motor와의 파트너십을 통한 EV 3-Wheeler 시장 진출(24개월 내 컨셉→프로토타입 개발), Amazon과 전략적 파트너십 확대('27년 초부터 Amazon Autos 글로벌 확장, Alexa+ 기반 차량 내 경험 개선)
3. **로보틱스 산업화:** 미국 로봇 메타플랜트 응용센터(RMAC)를 통해 '26년 데이터 축적 시작으로 '28년 HMGMA 양산 배치, '30년 글로벌 확대 등 단계적 로드맵 제시. 이와 별도로 미국 내 연 3만 대 규모의 대규모 상업용 로봇 생산 시설을 신설('26년 부지 발표, '28년 생산 개시, 초도 물량 2.5만대 확정)하여 그룹 주도 로보틱스 산업화. 이를 포함한 '25~'28년 대미 투자 규모는 260억달러(약 25,000명 신규 고용)이며, 현대제철 루이지애나 신공장(연 270만톤) 등 투자
4. **데이터 플라이휠 및 AI 경쟁력:** 차세대 아키텍처 CODA, 인포테인먼트 Pleos Connect, 에이전트형 AI Gleo AI, 자율주행 통합 AI Atria AI, 글로벌 데이터 생태계 Data Union의 5대 기술축으로 '데이터 수집→분석→학습·고도화→업데이트 배포'의 선순환 구조 구축. 자율주행은 파트너사 표준화 데이터와 자체 PoC·고객 주행 데이터를 결합해 Lv2+~Lv4 전 라인업의 Atria AI를 독자 고도화, SDV Testbed('26년~)에서 SDV Pace Car 단계로 진행하는 로드맵을 제시. '26~'28년까지는 자체 인프라와 파트너십을 혼용하는 하이브리드 전략을, 2029년부터는 새만금 AI 데이터센터(100MW, GPU 5만기 이상)를 통한 데이터센터 내재화 전략으로 전환
5. **배터리 기술 혁신:** 독자 개발 고성능 셀(충전 시간 40% 단축, 셀 출력 기준 대비 2배)로 상품성을 높이고, Mid-Ni NCM 배터리로 동일 부피 기준 에너지 탑재량 30% 확대 및 원가 30% 절감을 동시 달성. 클라우드 기반 BMS 고도화로 배터리 수명을 20% 향상시키고, 폼팩터·케미스트리 무관하게 열전이를 원천 차단하는 TRP(Thermal Runaway Protection) 기술을 200회 이상 반복 검증 후 '26년 제네시스 GV90에 최초 적용하며 전 차종으로 확대할 계획

4. 재무 전략: 수익성 제고 및 주주환원

1. **중장기 수익성 목표:** '26년 영업이익률 6.3~7.3%, '30년 9%+α(기준 '25 CID 제시치 8~9%에서 상향). 하반기 신차 사이클에 따른 믹스 개선과 HEV 판매 확대를 단기 동력으로, 중장기적으로는 xEV 규모의 경제 실현과 전 파워트레인 원가절감 로드맵을 통해 손익 성장 추진
2. **원가 절감 로드맵:** '30년까지 매출원가율 3%p 절감 목표(Lifecycle 원가혁신 1.5%p, 재료비 절감 1.0%p, 현지화 0.5%p). 신규 차량 공용화 확대, 하이브리드 재료비 20% 절감, EV 구동시스템(PE) 재료비 30% 절감, 부품 현지화 확대 등을 병행
3. **주주환원 정책:** '25~'27년 3개년 동안 총주주환원율(TPR, Total Payout Ratio) 35%+ 유지 ('25년 35.0% 기달성). 주당 최소배당금(DPS) 10,000원(분기당 2,500원) 및 최소 배당성향 25%+ 지속 보장. 3개년 약 4조 원 규모의 자사주 매입 정책 지속 및 '26년 기보유 자사주 251만 주(~0.8조 원 규모) 전량 소각 이행.

〈표1〉 It's a Great Time to be at Hyundai

2026 상반기 실적: 도전적 산업환경 속 견조한 성과	
· 글로벌 스케일	2026 상반기 글로벌 도매 판매 200만 대, 미국 시장 점유율 5분기 연속 상승 (역대 최고 미국 도매 50.9만·소매 49.0만)
· 하이브리드 판매	2026 상반기 하이브리드 36.3만 대 (전년비 +18%), 하이브리드 믹스 +3pp 개선
· 역대 최대 매출	2026 상반기 매출 95.2조 원 (전년비 +2.7%)
· 견조한 수익성	2026 상반기 영업이익률 5.6% (1분기 대비 2분기 +0.3pp)
글로벌 시장 지위 및 기업가치	
· 판매·수익성 순위	글로벌 판매 Top3(현대·제네시스·기아 합산), 영업이익 Top2(그룹 기준, 2년 연속 2위)
· 품질·안전	IHS Top Safety Pick/Pick+ 13개 차종, Consumer Reports 브랜드 안전 프리미엄 1위·메인스트림 2위
· 기업가치 재평가	연평균 시가총액 105조 원 (2025년 평균 대비 2.3배)

자료: 현대차, 현대차증권

〈표2〉 현대차 중장기 가이드스 및 수익성 목표

중장기 가이드스 방향: 2026년 영업이익률 및 2030년 판매목표 방향성 유지	
· 2026년 영업이익률	6.3~7.3% 목표 (2025년 영업이익률 6.2%)
· 2030년 영업이익률	9%+ 목표로 상향 (2025 CID 8~9% 제시 대비 상향)
· 2030년 판매 목표	555만 대 (2025년 410만 대 → 2030년 555만 대)
· 2030년 xEV 판매 비중	60% (2025년 xEV 비중 23%)
· 2030년 글로벌 M/S	6.0% (2025년 4.7%)
중장기 수익성 목표: 유연한 포트폴리오 기반 고수익 체질	
· 2026년 OP Margin	6.3~7.3% : HEV 판매 확대 통한 믹스 개선, 하반기 신차 사이클 도래 신차 효과
· 2030년 OP Margin	9%+ (2025 CID 8~9% 대비 상향) : HEV 판매 확대로 손익 극대화 및 xEV 규모의 경제 실현, HEV/EV 중심 전 PT 원가절감 로드맵 추진
원가 절감 로드맵: 2030년까지 매출원가율 3pp 절감	
· Lifecycle 원가혁신 (1.5pp)	공용화 확대(신규 차량 제조·디자인 사양 공용화) 양산 차량 원가절감 지속·글로벌 수평 전개 생산공정/경비성 향상(OTA 확대·고전압배터리 정비성)
· 재료비 절감 (1.0pp)	2030년 하이브리드화 재료비 20% 절감(HEV 물량 규모의 경제) EV PE 시스템 재료비 30% 절감(LFP 확대·차세대 모터/인버터 개발)
· 현지화 (0.5pp)	해외공장 원가경쟁력 확보(신규공장 가동률·핵심 원소재 현지 발굴) 부품 현지화 확대(공급망 안정화·지역별 규제 대응)

자료: 현대차, 현대차증권

〈표3〉 현대차 상품 전략 (파워트레인·신차·포트폴리오)

유연한 파워트레인: 그룹 기술 기반 전 라인업 구축	
· 파워트레인 라인업	ICE(Kappa 1.0~1.6L / Gamma 1.5~1.6L / Theta 2.0~2.5L / Lambda 3.3~3.8L), HEV(TMED-I / TMED-II FF / TMED-II FR), EREV, BEV(LFP / Mid-Ni NCM / High Performance NCM), FCEV(Gen.2 / Gen.3 / Flat Type)
· 플랫폼 공유	H / K / N / EV 플랫폼 기반 그룹 시너지 극대화, 글로벌 모델→현지 파생모델 전개(Exter, HB20, Bayon, Creta, Santa Cruz, Grandeur, IONIQ V/3 등)
· EREV 글로벌 출시	Santa Fe EREV EREV 1H27 양산, 600+마일 주행거리(ICE 대비 1.6배), 2모터 시스템, 미국 현지생산(HMMA) Genesis EREV '27년초 출시
· Tucson HEV 출시	누적 1,000만 대+·글로벌 7위 베스트셀링, 1.6T HEV 245PS(vs 1.6T ICE 마력 +27%·토크 +43%·연비 +43%)
글로벌 신차 출시 확대: 효율적 상품 포트폴리오	
· 신차 규모	2030년까지 글로벌 신차 및 개선/파생 100+ 모델, 신규 모델·세그먼트 18+ 진입
· 권역별 신차	북미 58개(Genesis 22), 유럽 41개(16), 국내 49개(22), 인도 26개(출시 예정), 중국 22개(11)
· 향후 8개월 신차 7종	All-New Elantra/Avante, Brand-New IONIQ 3, All-New Tucson & Tucson Hybrid, Santa Fe EREV 최초 출시 인도 A-SUV EV, 글로벌 B-SUV, 유럽 B-SUV
고수익 세그먼트 신규 라인업 확장	
· 신규 콘셉트	BOULDER Concept / IONIQ EARTH Concept / CRATER Concept 등 고수익 세그먼트 진입
· 성장 기여	신차 라인업에서 향후 성장(2025년 410만→2030년 555만 대)의 50%+ 창출 신규 세그먼트 Body-on-Frame SUV·MPV·Large Van 등

자료: 현대차, 현대차증권

〈표4〉 현대 N 고성능 브랜드 전략

고성능 시장 공략 및 볼륨 확보	
· 시장 커버리지	고성능 시장 커버리지 현재 30% → 신모델·라인업 확대로 60%+ 목표
· N 포트폴리오	모터스포츠(헤일로) / N(핵심 아이덴티티, 2025년 2만 대) / High-Volume Performance(2030년까지 출시) / N Line(게이트웨이, 2025년 16.1만 대), 현대 N 5개 + N Line 12개 차종
· 2030년 목표	신규 모델 7+(파워트레인 다변화), 40+ Global Markets, 연간 판매 10만 대

자료: 현대차, 현대차증권

〈표5〉 제네시스 럭셔리 브랜드 전략 (새로운 10년의 시작)

럭셔리 라인업 완성	
· 라인업 (7개·파생 15개)	G70(+슈팅브레이크)·G80(+EV)·G90(+롱휠베이스)·GV60(+마그마)·GV70(+EV/EREV)·GV80(+HEV/쿠퍼)·GV90, 2026년 GV60 마그마 출시·GV90 월드 프리미어
· 판매 성과	럭셔리 업계 최단기간 누적 100만 대 판매(7년 8개월, vs 렉서스 ~9년·테슬라 ~12년), 24개+ 시장 진출, 2026 베스트 럭셔리 브랜드(US News)
신규 파워트레인 및 고성능	
· 첫 하이브리드	GV80 하이브리드 2026년 9월 출시 예정, +25% 효율·성능 개선(352PS), 수냉식 하이브리드 배터리, 전기차 주행감성 극대화
· EREV	제네시스 EREV 2027년 초 출시, 640+마일 주행거리, 신규 고출력 배터리 적용
· 고성능 MAGMA	GV60 마그마 첫 출시, 마그마 GT 콘셉트(제네시스 최초 전용 스포츠카, 르망 24시간 공개), GMR FIA WEC 데뷔
글로벌 시장 확대 및 리테일	
· 시장 확대	2026년 5개 핵심시장 신규 진출(이탈리아·프랑스·네덜란드·튀니지&모로코·스페인), 2030년 40+ 시장·글로벌 판매 35만
· 리테일 거점	2030년까지 270+ 글로벌 리테일 거점 구축(현재 대비 50% 증가)

자료: 현대차, 현대차증권

〈표6〉 현대차 권역별 성장 전략 (북미·유럽·인도·한국·중국·아중동)

북미: 하이브리드 포트폴리오 강화 및 현지 완결형 체계	
· 하이브리드 강화	누적 하이브리드 판매 1M+, 2030년까지 10+ Hybrid 출시·판매 비중 50%, HMMA & HMGMA 현지생산, 2026년 HEV 비중 25%
· EREV 출시	미국 1st EREV 모델 2027년 상반기 출시 예정
· 현지 공급망	2030년 부품 현지화율 80%(현재 60%), 현지 협력사 +275개(2024년 이후), Santa Fe 61%·Tucson 65% 현지 조달률
· 가격·마진 전략	Entry(Elantra SE \$22,825)~Premium(Palisade Calligraphy) 전 가격대 확보, 상위 모델 판매 전환 64%, 인센티브 최적화 13%
유럽: 전 라인업 전동화 포트폴리오	
· 전동화 포트폴리오	SUV·LCV 세그먼트 전동화 5종 신규 출시로 유럽 시장 커버리지 85%까지 확대
· EV 경쟁력	유럽 EV 판매량 42만+(2030), 58만 대 현지 생산능력, BEV 생산 비중 50%+, 차세대 배터리 원가 30% 절감
· 판매/서비스망	딜러망·서비스센터 2,250+, Fleet 판매 거점 550+
· IONIQ 3 판매 개시	497km 주행·61kWh·249Nm·29분 충전(10-80%), 유럽 PLEOS Connect 최초 탑재 모델
인도: SUV 시장 공략 및 글로벌 수출 거점화	
· SUV 시장	현재 인도 내 SUV 판매 비중 70%, Creta·Venue·Exter, 2종 Brand-New SUV(컴팩트 SUV EV·Mid-SUV ICE)
· 현지 완결형 체계	Pune 신공장 가동, 2030년 부품 현지화율 90%+, 인도 생산능력 110만, 현지 Tier-1/N 1,400+
· 글로벌 수출 거점	누적 수출 400만, 2030년 수출 비중 최대 30%, 70+개국, i10/Venue/Exter 전용 생산, 제조원가 >15% 우위
한국: 혁신 제조기술 허브 및 미래 모빌리티 플랫폼	
· 제조 허브	180만 대 생산능력(글로벌 수출 60%+), 22개 차종 파워트레인 혼류, 울산 EV 전용공장(GV90 최초 생산·SDF 구현)
· 미래 모빌리티 투자	국내 125조원 투자 연계, 배터리(미래모빌리티 배터리 캠퍼스)·수소연료전지(마북)·AS(수원)·SDV(판교·남양)·피지컬 AI(새만금 AI밸리) 5대 거점
중국: 사업의 전략적 턴어라운드	
· 턴어라운드 4축	IONIQ 브랜드 출시 / 현지 기술 파트너(BAIC·CATL·Momenta·ByteDance·Baidu) 딜러 484개(2030, +54%) / 고객경험(CX) 강화
· 상품 로드맵	1단계 가격경쟁력 라인업(IONIQ V 2026, B-SUV·C-SUV 2027), 2단계 프리미엄 NEV(D-SUV/D-MPV/D-Sedan·L3 ADAS), 판매 24.5만→50만+(2030)
아프리카·중동: 차세대 성장 시장으로 육성	
· 시장 육성	2035년 중상위 소득층 7억 명+·산업수요 500만+, 현재 2위 브랜드(M/S 8.4%), 8개 CKD/DKD 공장, 50+개국 진출·두 자릿수 영업이익률

자료: 현대차, 현대차증권

〈표7〉 Future Mobility: 파트너십 기반 성장 & 사업영역 확장

로보택시 기반 AV 파운드리 전략	
· Motional·Uber	Motional 로보택시 우버에서 이용 가능, 2026년 말 라스베이거스 무인 자율주행 출시·2027년 도시 확대, IONIQ 5 기반, 42dot·Motional 자율주행 개발
· Waymo Driver	IONIQ 5 기반 Waymo Driver 출시, 미국 주요 도시 9개월 실도로 테스트, 올해 Waymo 차량 공급 개시·미국 현지 생산
신규 모빌리티 사업 진출	
· EV 3-Wheeler	TVS Motor 파트너십(현대차 설계·TVS 공동개발/생산), 컨셉~프로토타입 24개월 내 개발, 인도 넘어 아시아·아프리카 등 신흥시장 수출 볼륨 확대
· Amazon 파트너십	Amazon Autos 미국 출시(참여 딜러 80%·신규 고객 78%), Alexa+ 차량 내 경험, AWS 기반 AI·클라우드, 2027년 초 글로벌 확장
로보틱스 산업화 선도	
· Boston Dynamics	미국 RMAC(로봇 메타플랫폼 응용센터) 2026년 개소, Atlas HMGMA 양산 배치(2028)·2030년 글로벌 확대 연 3만 대 생산·초도 2.5만 대 확정
· 대미 투자 기반	\$260억 대미 투자(2025~2028), 약 2.5만 명 신규 일자리 현대제철 루이지애나 신공장(연 270만 톤)·미국 내 자동차 생산능력 확대

자료: 현대차, 현대차증권

〈표8〉 Scalable AI through Data Flywheel (데이터·AI 전략)

AI 시대를 위한 기술적 기반 (데이터 플라이휠 핵심 기술)	
· 핵심 기술	CODA(차세대 전기전자 아키텍처)·Pleos Connect(차세대 인포테인먼트)·Gleo AI(에이전트형 AI)·Atria AI(End-to-End 자율주행 AI)·Data Union(글로벌 데이터 생태계)
· 차량 내 경험(Gleo AI)	'26년 6월부터 실제 고객 행동 데이터 기반 지속 개선, 기능 수행률 90.6%·STT 인식 96.88%·응답 지연 1.95초, 4단계(수집→분석→학습·고도화→OTA 배포)
· 자율주행(Atria AI)	Lv2+부터 Lv4까지 양산 위한 주행 데이터 기반 고도화, 핵심 시나리오 성공률 89.33%·능동안전 1,000km당 1.03건, Data Union 활용
데이터 축적 규모 및 인프라 확장	
· 판매 규모 기반	7M+ 연간 글로벌 판매·190+ 진출국 기반 데이터 경쟁력, 표준 센서·컴퓨트 플랫폼 양산차 적용 시작(2028)·양산차 라인업 확대(2033~)
· AI 인프라	1단계 하이브리드 전략(자체+파트너십 GPU 조달)→2단계 2029년부터 데이터센터 내재화, HMG 새만금 AI 데이터센터 100MW·50,000+ GPU

자료: 현대차, 현대차증권

〈표9〉 배터리 기술 혁신 (Advanced Battery & Safety First)

독보적인 성능: High Power & Ultra Fast Charging	
· 자체개발 고성능 셀	하이니켈 동등 에너지밀도 유지하며 셀 출력 2X·충전시간 40% 단축, 고에너지밀도와 출력/충전 성능 동시 만족
· EREV용 고출력 밀도	자체개발 고성능 셀 EREV 적용, EV 절반 이하 배터리 용량으로 동등 수준 성능·EV 주행감성 구현(2027)
가격 경쟁력: Low Cost	
· Mid-Ni NCM 배터리	동일 부피 기준 LFP 대비 30% 에너지 탑재 증가, 볼륨모델 Mid-Ni NCM 원가 30% 개선(2027, 2023년 대비), Low Cost 배터리 중 최고 에너지밀도
고내구 & 장수명: Cloud 기반 BMS 고도화	
· Cloud 기반 BMS	아이오닉5 40만km 주행 차량 수명 평균 94.5%+(HMG 전기차 유럽 실측 배터리 수명 99%·98% 1,2위), 2028년 Cloud BMS 고도화로 배터리 수명 20% 향상
안전 최우선: Safety First (TRP)	
· TRP (열전이 방지)	배터리 팩팩터·케미스트리 무관 열전이 원천 차단(BMS 사전진단+TRP), NCM 각형·파우치 전체 200+회 반복시험 검증, GV90 최초 적용·전 차종 확대

자료: 현대차, 현대차증권

〈표10〉 주주환원 정책 (이행 현황 및 2026 실행 계획)

주주환원 정책 이행 현황	
· 총주주환원율	'23년 중장기 주주환원 정책·'24년 밸류업 통해 '25년 총주주환원율 35.0% 달성(2021년 26.3%→2025년 35.0%)
· 배당	2025년 연간 배당 2.6조원(환원율 27.7%)·주당 10,000원·배당성향 27.7%, 최소배당금 10,000원·분기배당
· 자사주	3년('24~'26) 기보유 자사주 3% 소각(연 1%), 3년('25~'27) 자사주 매입 ~4조원, '24.11~'26.4 총 1.3조원 매입
2026 주주환원 정책 실행 계획	
· 총주주환원율 35%+	'25~'27년 35%+ 달성, 영문 용어 변경 Total Shareholder Return(TSR)→Total Payout Ratio(TPR)
· 최소배당금 정책 지속	최소배당금 10,000원·최소 배당성향 25%+·분기 배당 2,500원
· 기보유 자사주 소각	기보유 자사주 전량 소각(~0.8조원, 총 251만주)

자료: 현대차, 현대차증권

〈그림1〉로보택시 기반 AV 파운드리 전략



자료: 현대차, 현대차증권

〈그림2〉아이오닉5 기반 Waymo Driver 출시



자료: 현대차, 현대차증권

〈그림3〉AI 시대를 위한 기술적 기반



자료: 현대차, 현대차증권

〈그림4〉자율주행 기술을 고도화하는 데이터 플라이휠



자료: 현대차, 현대차증권

〈그림5〉AI 로봇틱스 기반 제조혁신 선도



자료: 현대차, 현대차증권

〈그림6〉로봇틱스 산업화 선도



자료: 현대차, 현대차증권

〈그림7〉 중장기 수익성 목표



자료: 현대차, 현대차증권

〈그림8〉 원가 절감 로드맵



자료: 현대차, 현대차증권

〈그림9〉 주주환원 정책 이행 현황



자료: 현대차, 현대차증권

〈그림10〉 주주환원 정책 실행 계획



자료: 현대차, 현대차증권

〈그림11〉 Moving Forward, Together



자료: 현대차, 현대차증권

주요질의 응답

1. (OPM 목표) 9%+ 영업이익률 목표에 적용한 관세·원자재·환율 가정 수준

- 관세: 현재와 동일한 비율이 지속된다는 전제로 2030년 목표 설정
- 원자재: 상반기 600억 원 이상 증가 효과가 있었으나 상당 부분을 원가 절감으로 상쇄
- 하반기에는 점진적 하락 추세를 반영해 추정
- 환율: 평균 1,300원대 중반 수준을 가정
- 운영: 2030년 글로벌 판매가 현재 대비 500만~550만 대로 성장
- 볼륨 성장 기여 효과가 상당하고, 규모 확대에 따른 원가 개선과 고수익 모델 비중 확대도 병행
- Genesis 판매를 현재 약 20만대에서 30만대 이상으로 확대(미국 공급 확대)
- Body-on-Frame 등 신규 시장·세그먼트 진입을 통해서도 상당한 수익 기여 가능
- 미국 부품 현지화율을 80%까지 높여 관세에 대응하고 supplier localization을 병행
- 현지화 영역에서도 상당한 원가 개선 예상

2. (OPM 목표) SDV 원가의 평가 전이, Atlas 생산성에 따른 수익성 목표 차질 여부

- 양산차 부문에서 상당한 원가 절감 아이템을 발굴
- '26년부터 성과가 나타나고 '30년까지 수조 원 규모로 확대될 것으로 추정하며 목표에 반영
- SDV 전환 시 원가는 상승하나 소비자가 지불할 사양 가치·시장 가치가 더 높음
- 다만 이를 전부 가격에 반영 시 MSRP가 크게 높아져 접근성을 고려해 기능·지역별 적용 방안 검토 중
- SDV 전환 시 MCU 통합을 위해 SW 내재화 필요
- 문제 발생률·품질 통제 용이, 메모리 사용량 감소로 원가 절감, 품질 향상에 따른 리콜 부담 감소
- 향후 brain만 교체해 신차를 만드는 개발 사이클 가능
- 초기 원가는 상승하나 궁극적으로 더 저렴·효율적
- Boston Dynamics는 연결 대상이 아니며 Atlas 생산이 '30년 중장기 수익성에 큰 영향을 미치지 않을 것
- 양산 초기 수익성 부담이 있을 수 있으나 물량 상당 부분을 그룹 내부에서 소화해 빠르게 개선 예상
- 최근 품질·신뢰성 개선, Body-on-Frame SUV·럭셔리 등 고수익 영역 확장
- 그룹 시너지, 차종, 지역 믹스 개선을 통해 마진 확대 가능할 것

3. (OPM 목표) '30년 100+ 신차 출시와 개발비 증가가 수익성에 미치는 영향

- '30년까지의 100+ 모델 중 약 50%는 완전히 새로운 세그먼트, 나머지 약 50%는 기존 세그먼트
- 기존 플랫폼 수를 최적화·공유해 효율성을 높이고 원가성능을 최적화
- 신규 플랫폼의 핵심은 Body-on-Frame
- 555만 대는 그룹 내 역량을 감안해 투자수익률을 극대화할 수 있다고 판단한 목표 판매량
- 100+ 모델은 시장·딜러·소비자에게 제공하는 가치 측면에서 의미가 있음
- 시장별 product package는 상이할 수 있으며, 기존 모델은 기존 플랫폼·powertrain을 적극 활용
- 19개 신규 hybrid 적용도 수익성 있는 성장의 핵심 동력에 포함
- 회사 평균 공헌이익률은 20%를 넘는 수준(대략 20~30%)
- 하이브리드 공헌이익률은 회사 평균보다 약 5%p 높은 수준

4. (배터리 JV) 배터리 공장 가동을 부진에 대한 중장기 대책

- 미국 하이브리드 시장이 성장 중이며 당사는 시장보다 빠르게 성장
- 2Q26 성장분의 약 70%가 하이브리드 모델에서 발생
- 하이브리드는 성능·원가 경쟁력이 높고 수익성 측면에서도 중요
- 사업 강화의 가장 단순한 방법은 하이브리드 생산능력 확대
- 일부 경쟁사와 마찬가지로 전동화 투자를 중단한 것이 아니라 시장 현실에 맞춰 조정함
- HMGMA는 BEV뿐 아니라 올해부터 HEV 모델도 생산
- 성장을 로보택시 등 추가적인 사업과 연결
- Waymo에 HMGMA 생산 아이오닉5 공급 예정 (당사 배터리 공장 배터리 활용)
- 국제 시장으로 적용 확대하며 관련 물량도 미국에서 생산 계획

5. (배터리) 배터리 자체 생산 여부와 2030년 내재화 비율 계획

- EV 탑재 배터리도 당사 독자 설계를 확보하고 생산은 외부 업체를 활용하는 모델 추진 중
- 모빌리티 솔루션 공급자로서 배터리 사업의 목적은 자체 생산 그 자체가 아님
- 성능·원가·물량 안정성 등 조건이 충족되고 충분히 공급할 수 있다면 외부 공급 활용도 충분히 가능한 해법
- 다만 요구하는 성능·원가 등에서 차별적 경쟁력을 확보하는 것이 필요하다면
- 당사가 직접 설계·생산하는 것도 당연히 가능한 선택지
- 직접 생산을 포함해 모든 방안을 실행할 수 있도록 준비 중

6. (하이브리드) ICE 대비 HEV 수익성 수준과 '30년 수익성 기여

- Sonata HEV 출시 당시 약 1%였던 하이브리드 믹스가 현재 약 25%까지 상승
- 최근 미국 월별 하이브리드 판매가 약 50~70% 수준으로 증가
- 생산 확대에 따른 규모의 경제와 시스템 전반 최적화가 진행 중
- 차세대 하이브리드는 원가는 낮아지고 효율은 높아져 경쟁력 강화 예상
- '30년 전체 판매의 60%를 전동화로 구성할 계획
- 북미 시장에 큰 변화가 없다면 그 안에서 하이브리드가 여전히 매우 중요한 비중을 차지
- 현재 마진은 HEV가 가장 높고 ICE가 두 번째; EV 수익성도 지속 개선 중
- 당사 EV는 profitable하고 EV credit과 이를 통한 ICE-HEV 판매 가능 효과까지 고려할 필요
- 신흥시장을 위한 low-cost hybrid 확보가 과제

7. (로보틱스) 현대차의 로보틱스 사업 구조 및 Robotics LAB 스피노프 계획

- 당사는 로보틱스를 직접 운영하기보다 그룹 구조를 활용해 생태계의 개발·활용·적용을 지원하는 역할
- 로보틱스 기업이 갖지 못한 안전·품질·내구성·신뢰성·원가 관리·대량생산 등 제조 전문성을 제공
- 각 사가 독립 회사로 운영되는 현재 구조가 적절하다 판단
- Boston Dynamics의 로보틱스 혁신을 제조 현장에 적용하고 제조 혁신과 밀접하게 연결하는 구조
- 필요한 역량을 현대차와 협업해 구축 중이며 이를 위해 정관 변경이 반드시 필요한 것은 아님
- 그룹 차원에서 Boston Dynamics는 산업 현장 애플리케이션 중심으로 Atlas를 활용해 사업 진행
- Robotics LAB은 모빌리티 서비스 로봇을 중심으로 진행
- Robotics LAB 스피노프는 현재 결정된 사항이 없으며, 향후 내부 결정 시 시장과 소통 예정

8. (로보틱스) 휴머노이드 사업 직접 익스포저와 Boston Dynamics 지분 구조 계획

- Boston Dynamics가 CES 등에서 제시한 로보틱스 로드맵 실행을 위해 여러 투자가 진행 중
- 로봇 전용 배터리 생산시설 등도 함께 구축
- 핵심 component system에 자동차 계열사가 참여해 생태계를 구축하고 확장 가능성 등 전방위 요소 검토
- 중심에는 Atlas를 당사 공장에 deploy하고 상호작용에서 생성되는 data flywheel로
- 기술을 고도화하는 활동을 전방위로 진행
- 추가 funding-지분 구조는 여러 옵션 검토 중이며 향후 소통 예정

9. (로보틱스) '28년 미국 연 3만 대 로봇 생산능력의 제품 구성

- 미국 로봇 공장에서는 Atlas뿐 아니라 Boston Dynamics의 다른 제품도 함께 생산할 계획
- 현대차가 축적한 생산기술·제조 솔루션 역량과 Boston Dynamics 협업 경험을 모두 적용
- 내부적으로 'Robot by Robot'이라 부르는 최고 수준의 로봇 생산 공장 구축 계획 중
- 핵심은 flexibility/adaptability
- 로봇 시장 자체가 dynamic하고 Atlas ramp-up도 가파를 것으로 예상
- 한 공장에서 수요 증가에 대응할지, 유연성 기반 단계적 추가를 추진할지 장기 계획을 검토
- '28년 연 3만 대 capa 공장은 그 시작점으로 이해

10. (자율주행) 배터리 용량 한계로 인해 EV대비 ICE, HEV에서 자율주행 성능 차이 발생 여부

- ICE는 자율주행 컴퓨터를 안정적으로 구동하는 것 자체가 EV/HEV보다 다소 까다로움
- 자율주행이 제시하는 trajectory를 따라가는 제어 방식도 EV와 상당히 달라 control optimization 필요
- 다만 이로 인해 근본적인 자율주행 성능/안정성 차이는 발생하지 않을 것으로 예상
- 차선 변경·주행 등 세부 특성은 후단 control logic 최적화로 대응
- 기존 ICE 엔진에서 축적한 제어 경험을 활용 가능
- EV/ICE 간 gap을 controller 측면에서 어떻게 해결할지가 관건이며 축적 경험으로 대응 가능 판단
- ICE 차량은 자율주행 컴퓨터 구성 방식의 제약이 더 많아 이를 해결하는 것이 차종 확대에 중요

11. (자율주행) Atria AI 승계와 고객 차량 데이터 확보 계획

- 기존 Atria AI를 그대로 가져가는 것은 아니며 부임 후 6개월간 architecture도 변화
- 다만 zero-base에서 다시 시작하는 것은 아니고 Atria AI를 계승하되 단점을 보완해 발전
- 현재 판매 차량에 표준 센서를 즉시 적용하고 싶으나 금형·디자인·개발·양산에 상당한 시간이 필요
- 표준 자율주행 센서 첫 적용 차량은 '28년 전후 model change 차량부터 시작
- 이후 양산 차량은 수익성 등을 종합 고려해 최대한 센서 공용화
- 데이터는 개인 고객 차량을 통해서도 확보
- NVIDIA solution이든 Atria AI solution이든 어려운 edge-corner case 데이터를 차량으로 수집
- 광주 자율주행 실증사업은 data flywheel을 처음부터 끝까지 돌려보는 proof point
- 센서 공용화 rollout로 양산차 데이터 기반 AI model을 고도화
- '28년 model change에 맞춰 가능한 많은 판매 차량에 센서·compute를 탑재
- 경쟁사보다 빠르게 데이터 축적해 '33년쯤엔 더 많은 데이터를 확보할 수 있을 것으로 기대

12. (SDV) SDV 롤아웃 지연 여부와 향후 양산 일정

- 박민우 사장 부임 이후 현황을 점검하고 방향성이 잘못된 부분을 신속 수정
- 자율주행 확장성을 저해하지 않을 센서 selection과 이를 지원할 compute 구성을 함께 검토
- 이 변화로 일정에 영향이 있는 것처럼 보일 수 있음
- 다만 '27년 말 양산 준비 완료·2028년 초 판매 시작 일정은 변하지 않음
- SDV 기본 architecture·SW는 광주 자율주행 실증사업 차량에 이미 적용
- 지속 고도화해 '27년 말 양산 적용 시점에는 반복 검증으로 더 refine된 상태가 될 것
- 연말부터 광주에서 SDV 기반 차량 운, 개발자들이 출퇴근하면서 자율주행을 테스트하는 방식도 계획
- SDV 추가 지연은 없을 것이라 강조

13. (중국) 중국 사업에 지속적으로 자원을 투입하는 이유와 자본 배분 원칙

- 중국 사업은 이미 생산능력을 보유하고 있다는 점이 출발점이며, 타지역 수출에 굉장히 좋은 HUB
- 50만 대 판매라는 현실적 계획을 추진하며, 이를 달성하면 손익분기점을 넘어설 수 있음
- BAIC 파트너십 강화, 현지 공급망, 업체 활용 등 실용적 방안 추진
- 올해 CATL-Momenta 협력 발표, 추가 협력 준비 중
- 중국은 NEV-신기술 역량을 입증한 시장으로 현실적 목표를 갖고 참여하는 것 자체가 경쟁력 제고 방법
- 중국 기술을 활용해 중남미·중동·동남아 수출 및 유럽 활용 가능
- 이미 생산능력을 보유해 수십억 달러 규모의 추가 대규모 투자가 필요한 구조는 아님
- 자본 배분은 높은 profit pool 기회에 집중하며 추가 생산능력 투자도 고수익 지역에 집중
- 미국은 가장 수익성 높은 시장 중 하나로 신규 공장을 통한 추가 성장 가능
- 인도는 고수익 시장이자 수출 거점으로 푸네 32만 대 생산능력 투자로
- 수출 비중을 지난해 약 30%까지 높여 중동·중남미에서 판매량가치 제고

COMPANY REPORT

(단위:십억원)

포괄손익계산서	2024	2025	2026F	2027F	2028F
매출액	175,231	186,254	194,353	213,583	225,982
증가율 (%)	7.7	6.3	4.3	9.9	5.8
매출원가	139,482	152,038	159,296	175,169	185,054
매출원가율 (%)	79.6	81.6	82.0	82.0	81.9
매출총이익	35,749	34,217	35,057	38,414	40,928
매출이익률 (%)	20.4	18.4	18.0	18.0	18.1
증가율 (%)	6.8	-4.3	2.5	9.6	6.5
판매관리비	21,510	22,749	23,342	25,079	26,344
판매관리율 (%)	12.3	12.2	12.0	11.7	11.7
EBITDA	18,527	16,484	16,815	18,985	20,594
EBITDA 이익률 (%)	10.6	8.9	8.7	8.9	9.1
증가율 (%)	-7.7	-11.0	2.0	12.9	8.5
영업이익	14,240	11,468	11,715	13,335	14,585
영업이익률 (%)	8.1	6.2	6.0	6.2	6.5
증가율 (%)	-5.9	-19.5	2.2	13.8	9.4
영업외손익	427	-136	726	543	597
금융수익	1,531	1,299	1,568	1,527	1,664
금융비용	899	1,010	1,090	836	911
기타영업외손익	-205	-425	248	-148	-156
종속관계기업관련손익	3,114	2,510	2,439	2,684	3,152
세전계속사업이익	17,781	13,842	14,881	16,562	18,333
세전계속사업이익률	10.1	7.4	7.7	7.8	8.1
증가율 (%)	0.9	-22.2	7.5	11.3	10.7
법인세비용	4,232	3,477	3,542	3,942	4,363
계속사업이익	13,549	10,365	11,339	12,620	13,970
중단사업이익	-319	0	0	0	0
당기순이익	13,230	10,365	11,339	12,620	13,970
당기순이익률 (%)	7.6	5.6	5.8	5.9	6.2
증가율 (%)	7.8	-21.7	9.4	11.3	10.7
지배주주지분 순이익	12,527	9,446	10,365	11,850	13,229
비지배주주지분 순이익	703	919	975	770	740
기타포괄이익	5,025	717	4,194	0	0
총포괄이익	18,255	11,082	15,533	12,620	13,970

(단위:십억원)

현금흐름표	2024	2025	2026F	2027F	2028F
영업활동으로인한현금흐름	-5,662	-5,991	11,186	18,849	19,449
당기순이익	13,230	10,365	11,339	12,620	13,970
유형자산 상각비	3,398	3,745	4,078	4,726	5,074
무형자산 상각비	889	1,272	1,023	925	936
외환손익	-13	30	-66	0	0
운전자본의 감소(증가)	-35,160	-34,325	-11,971	3,263	2,621
기타	11,994	12,922	6,783	-2,685	-3,152
투자활동으로인한현금흐름	-14,623	-10,347	-9,574	-7,898	-7,964
투자자산의 감소(증가)	-83,097	-6,694	-5,510	-167	-120
유형자산의 감소	172	246	689	124	124
유형자산의 증가(CAPEX)	-8,061	-8,367	-5,618	-3,228	-3,228
기타	76,363	4,468	865	-4,627	-4,740
재무활동으로인한현금흐름	19,493	15,425	7,817	16,263	16,944
차입금의 증가(감소)	6,621	124	-2,783	-40	-40
사채의증가(감소)	23,101	10,766	14,742	15,332	15,391
자본의 증가	3,278	124	-7	0	0
배당금	-3,913	-3,689	-2,741	-2,808	-3,122
기타	-9,594	8,100	-1,394	3,779	4,715
기타현금흐름	640	259	475	0	0
현금의증가(감소)	-152	-654	9,904	27,214	28,429
기초현금	19,167	19,015	18,361	28,264	55,478
기말현금	19,015	18,361	28,264	55,478	83,907

* K-IFRS 연결 기준

(단위:십억원)

재무상태표	2024	2025	2026F	2027F	2028F
유동자산	115,764	120,777	138,727	168,654	199,289
현금성자산	19,015	18,361	28,264	55,478	83,907
단기투자자산	8,932	6,225	6,337	6,388	6,439
매출채권	5,908	8,600	8,459	9,173	9,748
채고자산	19,791	20,662	22,567	24,470	26,005
기타유동자산	7,888	8,950	11,199	11,244	11,289
비유동자산	224,034	248,067	267,908	272,789	277,844
유형자산	44,534	48,750	49,363	47,741	45,771
무형자산	7,683	9,268	10,136	10,253	10,370
투자자산	117,804	124,261	132,310	135,162	138,434
기타비유동자산	54,013	65,788	76,099	79,633	83,269
기타금융융입자산	0	0	0	0	0
자산총계	339,798	368,845	406,634	441,442	477,132
유동부채	79,510	88,579	100,425	108,199	116,133
단기차입금	9,327	10,388	10,839	10,839	10,839
매입채무	12,550	12,287	13,174	14,285	15,181
유동성장기부채	26,742	33,761	41,744	45,486	50,171
기타유동부채	30,891	32,143	34,668	37,589	39,942
비유동부채	140,013	152,617	166,236	183,457	200,365
사채	96,134	106,900	121,642	136,974	152,365
장기차입금	24,286	24,340	21,545	21,505	21,465
장기금융부채	77	147	159	159	159
기타비유동부채	19,516	21,230	22,890	24,819	26,376
기타금융융입부채	0	0	0	0	0
부채총계	219,522	241,197	266,661	291,656	316,498
지배주주지분	109,103	115,446	126,528	135,570	145,677
자본금	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489
자본잉여금	7,656	7,780	7,773	7,773	7,773
자본조정 등	-850	-375	-761	-761	-761
기타포괄이익누계액	4,213	5,240	8,970	8,970	8,970
이익잉여금	96,596	101,312	109,056	118,099	128,206
비지배주주지분	11,173	12,202	13,446	14,216	14,957
자본총계	120,276	127,648	139,974	149,786	160,634

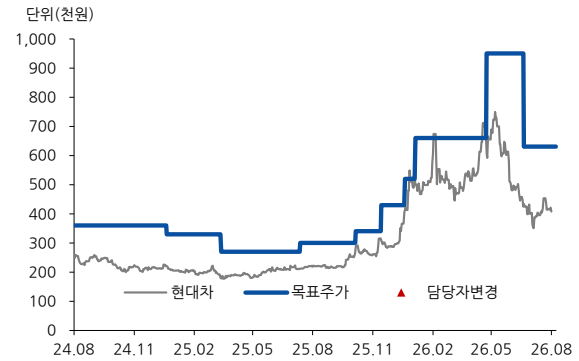
(단위:원, 배, %)

주요투자지표	2024	2025	2026F	2027F	2028F
EPS(당기순이익 기준)	59,650	47,370	52,245	58,152	64,744
EPS(지배순이익 기준)	56,300	42,915	47,485	54,392	61,128
BPS(자본총계 기준)	443,123	480,983	527,426	564,400	605,275
BPS(지배지분 기준)	401,961	435,007	476,760	510,833	548,919
DPS	12,000	10,000	10,700	11,900	11,900
P/E(당기순이익 기준)	3.6	6.3	7.8	7.0	6.3
P/E(지배순이익 기준)	3.8	6.9	8.6	7.5	6.7
P/B(자본총계 기준)	0.5	0.6	0.8	0.7	0.7
P/B(지배지분 기준)	0.5	0.7	0.9	0.8	0.7
EV/EBITDA(Reported)	7.6	10.9	12.4	10.6	9.4
배당수익률	5.7	3.4	2.6	2.9	2.9
성장성 (%)					
EPS(당기순이익 기준)	8.9	-20.6	10.3	11.3	11.3
EPS(지배순이익 기준)	5.6	-23.8	10.6	14.5	12.4
수익성 (%)					
ROE(당기순이익 기준)	11.9	8.4	8.5	8.7	9.0
ROE(지배순이익 기준)	12.4	8.4	8.6	9.0	9.4
ROA	4.3	2.9	2.9	3.0	3.0
안정성 (%)					
부채비율	182.5	189.0	190.5	194.7	197.0
순차입금비율	62.3	73.2	71.4	61.2	51.9
이자보상배율	31.5	20.0	16.5	16.8	16.8

▶ 투자의견 및 목표주가 추이

일 자	투자의견	목표주가	과리율(%)	
			평균	최고/최저
2024.03.05	BUY	360,000	-29.48	-17.22
2024.09.05	AFTER 6M	360,000	-37.97	-28.06
2025.01.15	BUY	330,000	-38.66	-32.73
2025.04.08	BUY	270,000	-26.28	-17.41
2025.08.07	BUY	300,000	-24.85	-11.67
2025.10.31	BUY	340,000	-20.17	-7.21
2025.12.09	BUY	430,000	-27.93	-5.58
2026.01.14	BUY	520,000	-5.88	5.58
2026.01.30	BUY	660,000	-19.50	7.88
2026.05.19	BUY	950,000	-39.01	-21.05
2026.07.15	BUY	630,000	-35.74	-28.10
2026.08.27	BUY	630,000		

▶ 최근 2년간 현대차 주가 및 목표주가



▶ Compliance Notice

- 동 자료는 기관투자자 또는 제3자에게 사전제공한 사실이 없습니다.
- 동 자료에 언급된 종목의 지분율 1%이상 보유하고 있지 않습니다.
- 동 자료에 언급된 종목의 유가증권(DR, CB, IPO, 시장조성) 발행과 관련하여 지난 6개월간 중간사로 참여하지 않았습니다.
- 조사분석 담당자 및 그 배우자는 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다.
- 당사는 추천일 현대차와 관련하여 계열 회사의 관계에 있습니다.
- 이 자료에 게재된 내용들은 자료작성자 장문수의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인합니다.

▶ 투자의견 분류

- ▶ 업종 투자의견 분류 현대차증권의 업종투자의견은 3등급으로 구분되며 향후 6개월간 업종 펀더멘털과 업종주가의 전망을 의미함.
 - OVERWEIGHT : 업종 펀더멘털의 개선과 함께 업종주가의 상승 기대
 - NEUTRAL : 업종 펀더멘털상의 유의미한 변화가 예상되지 않음
 - UNDERWEIGHT : 업종 펀더멘털의 악화와 함께 업종주가의 하락 기대

- ▶ 현대차증권의 종목투자의견은 3등급으로 구분되며 향후 6개월간 추천기준일 종가대비 추천종목의 예상 상대수익률을 의미함.
 - BUY : 추천일 종가대비 초과수익률 +15%P 이상
 - MARKETPERFORM(M.PERFORM) : 추천일 종가대비 초과수익률 -15% ~ +15%P 이내
 - SELL : 추천일 종가대비 초과수익률 -15%P 이하

▶ 투자등급 통계 (2025.07.01~2026.06.30)

투자등급	건수	비율(%)
매수	189건	95.5%
보유	9건	4.5%
매도	0건	0%

- 본 조사항목은 투자자들에게 도움이 될 만한 정보를 제공할 목적으로 작성되었으며, 당사의 사전 동의 없이 무단복제 및 배포할 수 없습니다.
- 본 자료에 수록된 내용은 당사가 신뢰할 만한 자료 및 정보로 얻어진 것이나, 그 정확성이나 완전성을 보장할 수 없으므로 투자자 자신의 판단과 책임하에 최종결정을 하시기 바랍니다.
- 본 자료는 어떠한 경우에도 고객의 주식투자의 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.