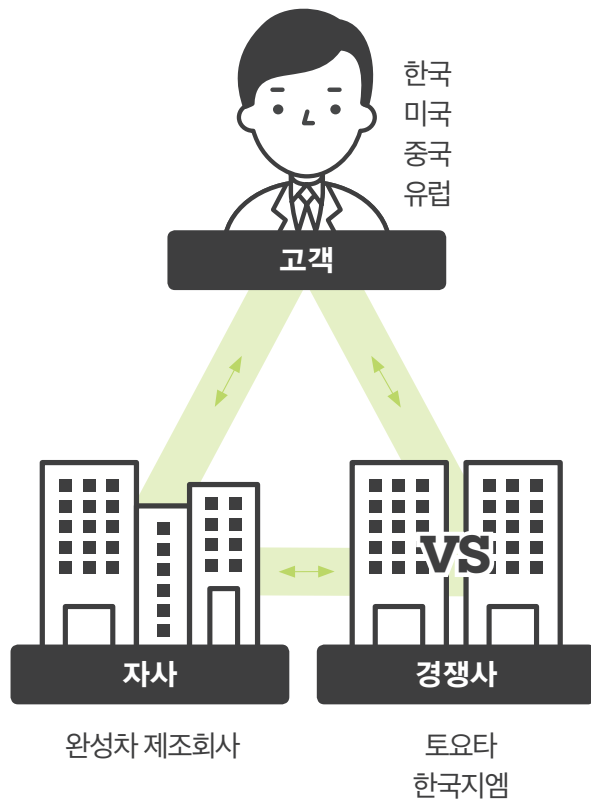


# 1 한 눈에 보는 현대자동차

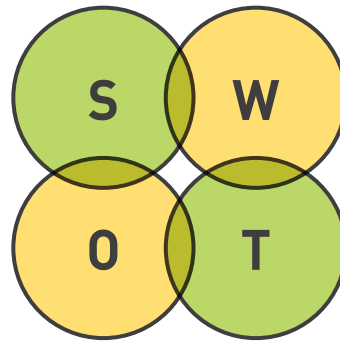
Step 01

## 기업개요



Step 02

## 종합분석



### STRENGTH

수직계열화를 통한 이익 극대화  
수소차, 전기차 기술력

### WEAKNESS

리콜로 인한 이미지 하락  
차종 다양성 부족

### OPPORTUNITY

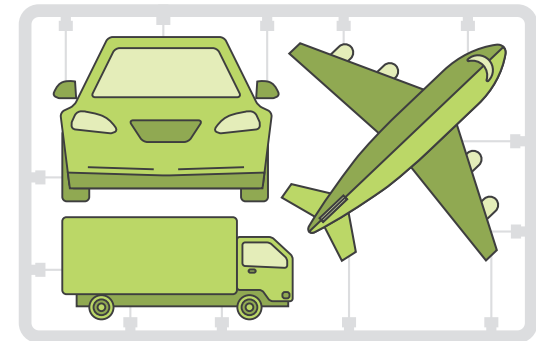
신흥국 성장 가능성

### THREAT

끼인브랜드  
중국, 미국 시장의 장벽

Step 03

## 사업개요



차량 77.7%

금융 15.8%

기타 6.5%

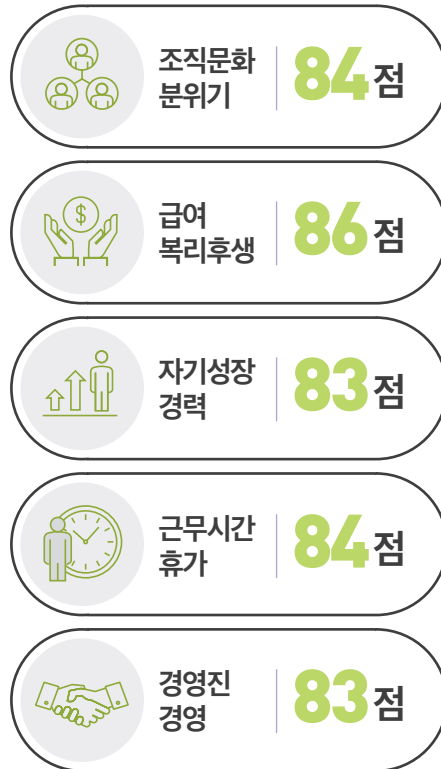
# 1 한 눈에 보는 현대자동차

## ◆ 재직자가 본 현대자동차

#자동차 #노조 #높은 연봉 #대기업 #자동차업계위



[ 총 만족도 점수 ]



[ 항목별 만족도 점수 ]



“첫 직장으로는 나쁘지 않게 보이며 안정성이 좋음.”

“학연 지연 영향력이 적고 국내에서는 동일 업종내 경쟁상대가 없다.”



“개인적 커리어 성장의 가능성이 희박해보이는 곳.”

“수직적인 사내문화, 아이디어를 내라고는 하지만 막상 획기적인 아이디어를 내면 보수적.”

※ 20180331 기준

## 2 현대자동차, 어떤기업일까?

### ◆ 무엇을 파는 회사일까?

자동차 및 자동차 부품을 제조, 판매하는 완성차 제조업체다. 국내 시장 점유율이 약 50%에 달하는 압도적인 국내 1위 기업이자, 글로벌 시장에서 약 450만대를 판매하는 글로벌 기업이기도 하다.

차량

77.7%



대표 제품 및 브랜드: 싼타페, 아반떼, 그랜저, 제네시스 등

금융

15.8%



현대카드, 현대캐피탈 등 계열사 운영

기타

6.5%



현대로템 등 계열사 운영

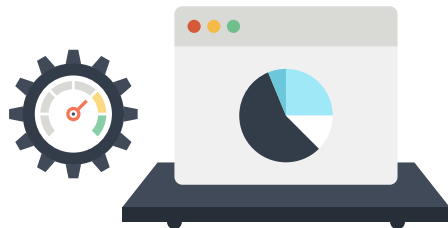
※ 20170930 기준

## 3 기업이 말하는 기업정보

### ◆ 현대자동차가 말하는 현대자동차의 현황은? #사업보고서

#### 그랜저의 신차효과 지속 신차 코나의 판매 호조

2017년 1~12월 한국시장에서 당사는 전년비 4.6% 증가한 68만 9천 대를 판매하여 44.2%의 시장 점유율(수입차 제외)을 차지했습니다. 그랜저의 신차효과가 지속 되었고, 신차 코나의 판매 호조로 전체 판매가 증가했습니다.



#### 투싼 증가 쏘나타, 엘란트라 감소

2017년 1~12월 미국시장에서 당사는 전년비 11.5% 감소한 68만 6천 대를 판매해 4.0%의 시장 점유율을 차지했습니다. 투싼의 판매가 전년비 27.9% 증가했지만, 쏘나타 및 엘란트라 판매가 33.9%, 4.9% 감소하여 전체 판매는 감소했습니다.

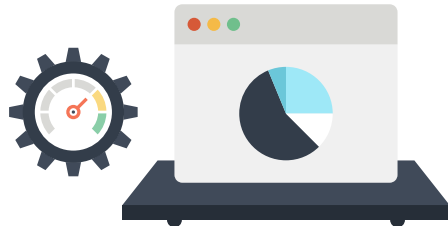


## 3 기업이 말하는 기업정보

### ◆ 현대자동차가 말하는 현대자동차의 현황은? #사업보고서

#### 중국시장 31.3%감소 인도시장 5.4% 증가

2017년 1~12월 중국시장에서 당사는 전년비 31.3% 감소한 78만 5천 대를 판매했습니다. 구매세 인하 정책 축소 및 사드 배치 관련 갈등으로 판매가 감소했습니다. 인도시장에서는 2017년 1~12월 전년비 5.4% 증가한 52만 7천 대를 판매했습니다. 2015년 출시된 크레타 판매가 지속 증가 중이며, 볼륨 모델인 그랜드i10 및 i20의 판매 호조가 전체 판매 증가를 견인했습니다.



#### 아이오닉 전기차 코나의 신차 효과

2017년 1~12월 유럽시장에서 당사는 전년비 3.4% 증가한 52만 7천 대를 판매하여, 전체 시장에서 3.3%를 차지했습니다. 아이오닉 전기차 및 코나의 신차 효과로 판매가 증가했습니다. 당사는 수익성 확보를 위해 과도한 인센티브를 지양하여 외형 확대보다는 내실 강화를 통한 질적 성장을 위해 노력하고 있습니다.



## ◆ 현대자동차가 밝힌 2018 사업방향은? #신년사

### 새로운 50년을 위한 변화와 도약의 터닝포인트

윤여철 현대차 부회장은 "올해는 새로운 50년을 위한 변화와 도약의 터닝포인트 되어야 한다. 새로운 성장 모멘텀을 확보하고 초일류 기업으로 거듭나도록 초석을 다져야 한다"고 당부했다. 또 현대차의 주요 업무 중점사항으로 ▲책임경영 실현 ▲미래 전략방향 구체화 ▲수익성 중심의 내실강화 세 가지를 제시했다.



## 4 최신이슈캐치

### ◆ 2017 최신이슈

#### 사업내용

- SUV 출시(코나, 스토닉)
- 고급 브랜드 '제네시스', G70 출시
- 현대차 강제 리콜 사태

#### 사업성과

- 영업이익 11.9% 감소, 판매대수 6.4% 감소
- 그랜저 IG, 2017년 국내차 판매량 1위

### ◆ 2018 최신이슈

#### 사업내용

- 택시업계 반발로 '카셰어링' 사업 중단,  
럭시 지분 카카오 매각

## ◆ 2017 최신이슈 ○ 어떤 사업을 했을까?

### SUV 모델 코나, 스톨닉 출시

현대차는 2017년 소형 SUV 모델인 '코나'를 출시했다. 글로벌 SUV 시장이 연평균 20% 가까운 높은 성장률을 보이는 중요한 시장인 만큼, 현대차의 빈약한 SUV 라인업을 보강하고 SUV 시장을 잡기 위한 모델을 출시한 것이다.

### 고급 브랜드 '제네시스', G70 출시

'제네시스'는 2015년 선보인 현대차의 고급 브랜드로, 기존의 중저가 이미지를 탈피하기 위해 출범했다. 2017년 9월 3번째 모델 G70을 출시했다. G70은 2017년 출시 1달 만에 4000대 이상을 판매했으며, 2018년 초에도 월 1000대 가량을 판매하고 있다. 제네시스 브랜드의 실질적인 첫 제품 출시가 성공을 거둔 것이다.

### 현대차 강제 리콜 사태

현대자동차가 국내 최초로 강제 리콜 명령을 받고 리콜을 진행했다. 리콜대상은 장치 결함으로 시동이 꺼지거나, 타이어가 이탈될 가능성 등이 발견된 12여개 차종 23만 대다. 국토부의 리콜 권고를 현대차가 거부하자, 국토부는 청문 절차를 거쳐 강제 리콜을 명령했다. 이 밖에 현대자동차는 미국에서도 17~18년 엔진 덮개 고정장치인 후드래치 결함, 안전벨트 장치, 에어백 결함 등으로 여러 차례 리콜을 진행했다.

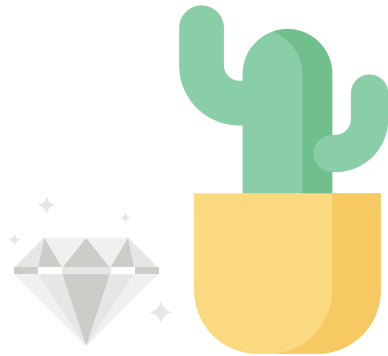




## ◆ 사업 성과는 어떨까?

### 영업이익 11.9% 감소, 판매대수 6.4% 감소

현대자동차는 2017년 영업이익 4조 5747억 원을 기록, 전년대비 11.9% 감소했다. 판매대수 역시 6.4% 감소했다. 매출액은 2.9% 증가한 96조 3761억 원이다. 2010년 회계기준 변경 이후 가장 저조한 성적이다. 실적 부진의 가장 큰 원인은 중국의 사드보복으로 인한 판매량 급감이다. 2017년 2월까지도 현대차는 중국에서 순조로운 성적을 거두었으나, 2월 말 '사드' 배치로 인해 반한 감정이 확산되자 순식간에 판매 실적이 급감했다. 결국 2017년 중국 법인의 당기 순이익은 전년대비 20% 가량 감소했다.



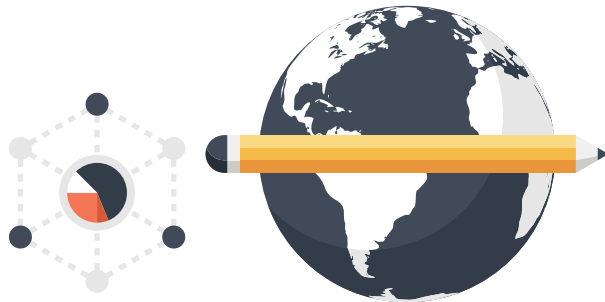
### 그랜저 IG, 2017년 국내차 판매량 1위

현대자동차의 대표 차종인 '그랜저IG'가 2017년 한 해 동안 13만 2080대 판매를 기록, 국내 자동차 시장에서 독보적인 판매량을 기록했다. '그랜저IG'는 현대자동차의 대표 차종 '그랜저'의 6세대로, 그랜저 성공의 원인은 '젊은 이미지'와 '합리적 가격'이다. 그랜저는 과거 '임원차'라 불릴 정도로 중장년층을 타겟으로 한 고급 이미지였으나, 그랜저IG는 젊은 층이 선호할 만한 디자인과 설계로 구성했다. 또 기존 모델에 비교해 성능이나 편의사항이 대거 업그레이드 되었음에도 불구하고 비슷하거나 오히려 낮은 가격으로 인해 보다 더 넓은 층에게 인기를 끌 수 있었다. 그랜저의 인기 덕분에 현대자동차는 국내 총 69만여대를 판매하며 국내 시장에서 전년대비 4.6% 증가한 실적을 기록했다.

## ◆ 2018 최신이슈 ○ 어떤 사업을 했을까?

### 택시업계 반발로 '카셰어링' 사업 중단, 럭시 지분 카카오 매각

현대자동차가 2017년 '카셰어링' 사업에 뛰어들었으나, 택시업계 반발로 사업을 중단했다. 2017년 현대차는 카셰어링 업체 '럭시'에 50억 원을 투자하고, 다양한 차량 공유 서비스를 확대하겠다는 계획을 세웠다. 미래에는 차량 소유가 아닌 차량 공유가 대세가 될 것이라는 판단하에 국내 차량 공유 시장을 선점하고자 한 것이다. 하지만 택시업계는 이에 대해 강하게 반발했으며, 일부에서는 불매 움직임까지 일었다. 주요 고객인 택시 업계를 잃을 수 없다고 판단한 현대차는 결국 인수한 럭시 지분을 카카오에 다시 매각했다. 대신 2018년 1월 동남아 최대 차량 공유 서비스 업체 '그랩'에 투자했다.



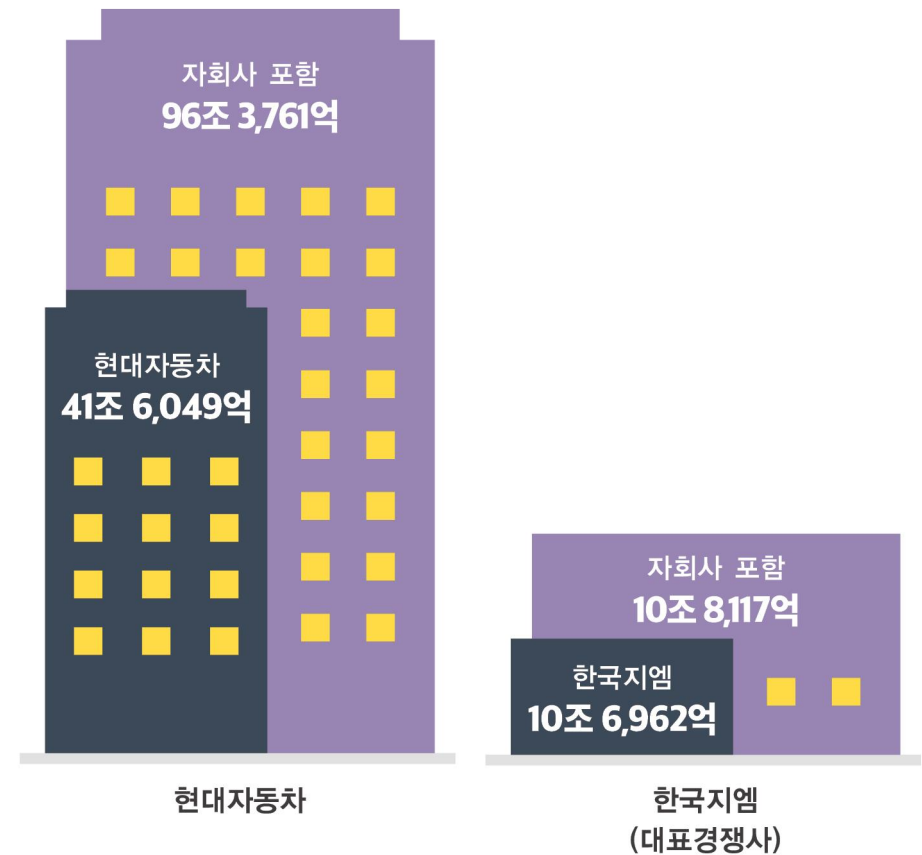
## 5 재무제표가 알려주는 기업의 속사정

캐치 기업분석리포트에서는 연결재무제표를 기준으로 재무를 분석한다. 다만 재무경쟁력 분석은 별도재무제표를 기준으로 한다.

### ◆ 한눈에 보는 재무 경쟁력



### ◆ 한눈에 보는 매출액 비교



## ◆ 요약 재무제표

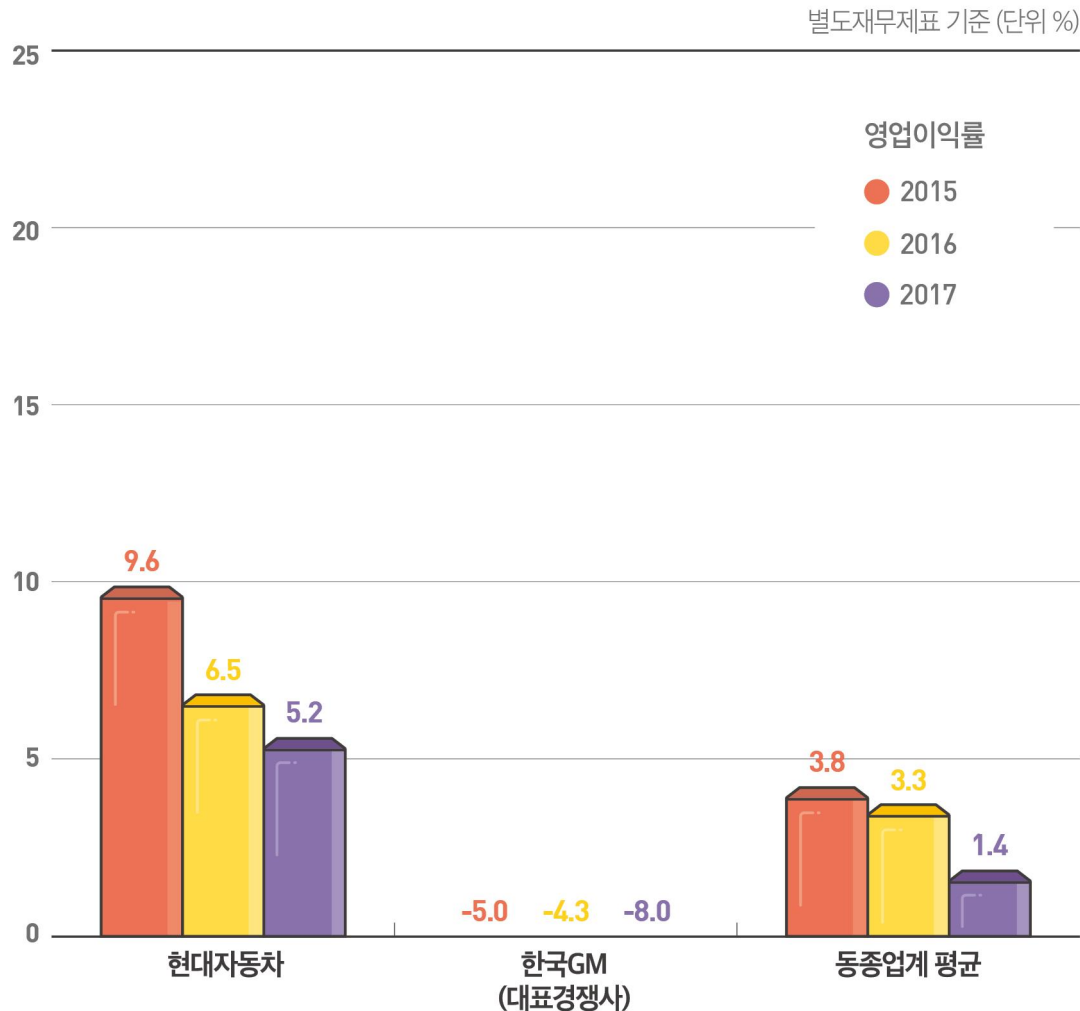
### 연결재무제표와 별도재무제표의 차이는?

연결재무제표는 자회사, 지분을 가진 그룹의 다른 계열사 등 '연결 대상인 종속회사'의 재무상태까지 모두 포함한 것이며, 별도재무제표는 이를 제외한, 그 기업만의 재무상태를 말한다. 캐치 기업분석리포트에서는 요약 재무제표에는 연결과 별도재무제표 모두를, 수익성, 안정성, 성장성 평가에는 별도재무제표를 기준으로 기술한다.

	항목	2015	2016	2017	한국지엠 2017
손익계산서	매출액	91조 9,587억 (44조 4,397억)	93조 6,490억 (41조 7,136억)	96조 3,761억 (41조 6,049억)	10조 8,117억 (10조 6,962억)
	영업이익	6조 3,579억 (4조 2,673억)	5조 1,935억 (2조 6,995억)	4조 5,747억 (2조 1,634억)	-8,375억 (-8,542억)
	당기순이익	6조 5,092억 (5조 4,355억)	5조 7,197억 (4조 1,019억)	4조 5,464억 (2조 5,513억)	-1조 1,602억 (-1조 1,598억)
재무상태표	자산총계	165조 3,679억 (66조 9,782억)	178조 8,359억 (69조 8,509억)	178조 1,995억 (70조 1,307억)	6조 4,318억 (6조 3,926억)
	부채총계	98조 4,865억 (17조 2,815억)	106조 4,914억 (17조 2,712억)	103조 4,421억 (15조 9,062억)	7조 5,832억 (7조 5,441억)
	자본총계	66조 8,814억 (49조 6,968억)	72조 3,446억 (52조 5,797억)	74조 7,574억 (54조 2,244억)	-1조 1,515억 (-1조 1,515억)

\* 연결재무제표 기준, 괄호 안은 별도재무제표

## ◆ 기업의 수익성 알아보기



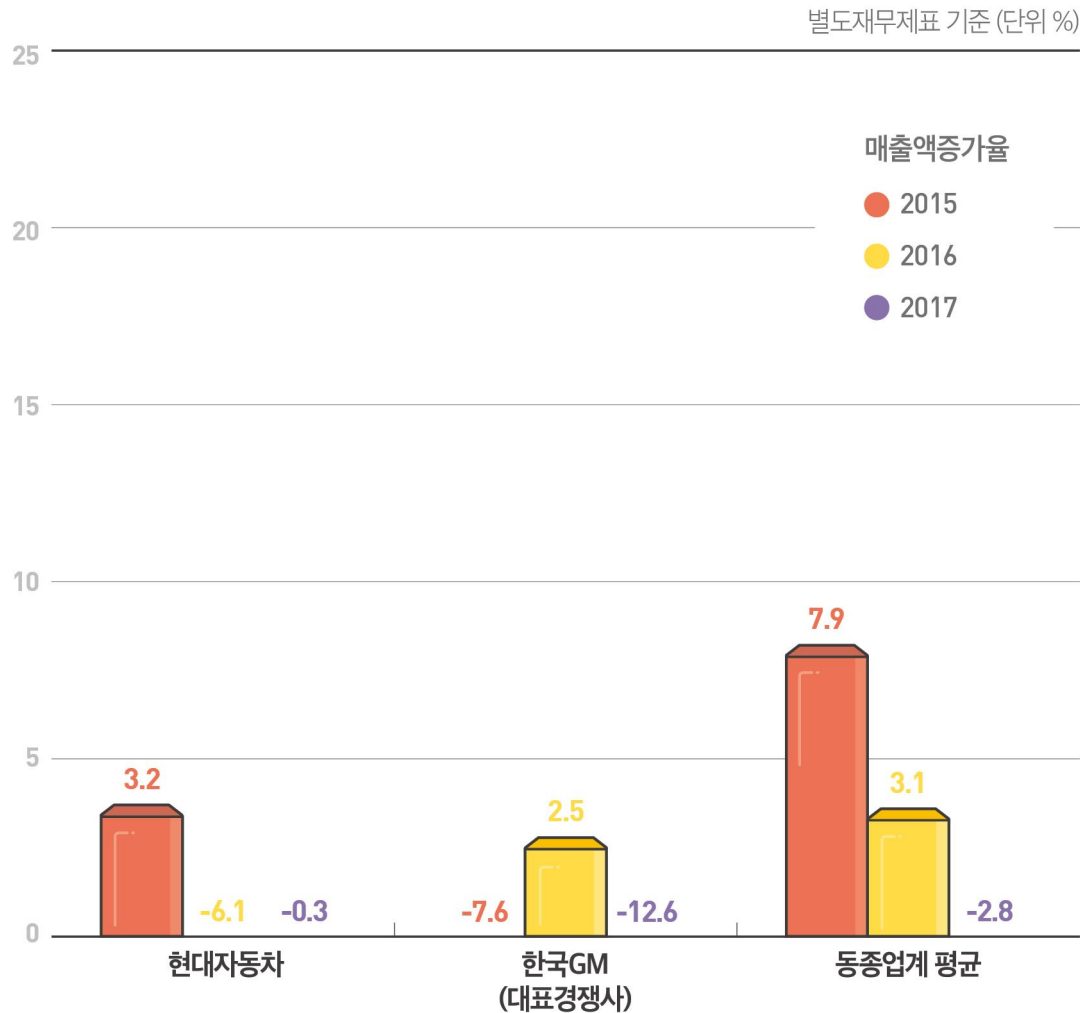
### Q. 수익성이 좋은 알짜 기업일까?

현대자동차의 수익성은 좋은 편이다. 대표적으로 2017년 영업이익률이 5.2%로 동종업계 평균인 1.4%에 비해 높았다. 이외에 매출액순이익률 또한 6.1%로 높은 편이다. 경쟁사인 한국GM보다도 수익성이 높은 편이다.

### Q. 영업이익률이 높은 이유는?

국내 자동차 업계 1위의 매출과 판매량으로 '규모의 경제'를 통해 국내 동종업계 평균보다 높은 영업이익률을 유지할 수 있었다. 하지만 세계 완성차 업체 중에서는 꼴지 수준이며, 그마저 해가 갈수록 급격히 감소하고 있다. 현대자동차의 2017년 영업이익은, 국제회계기준(IFRS) 적용이 의무화된 2010년(영업이익 5조 9,186억원) 이후 가장 저조한 실적이다.

## ◆ 기업의 성장성 알아보기



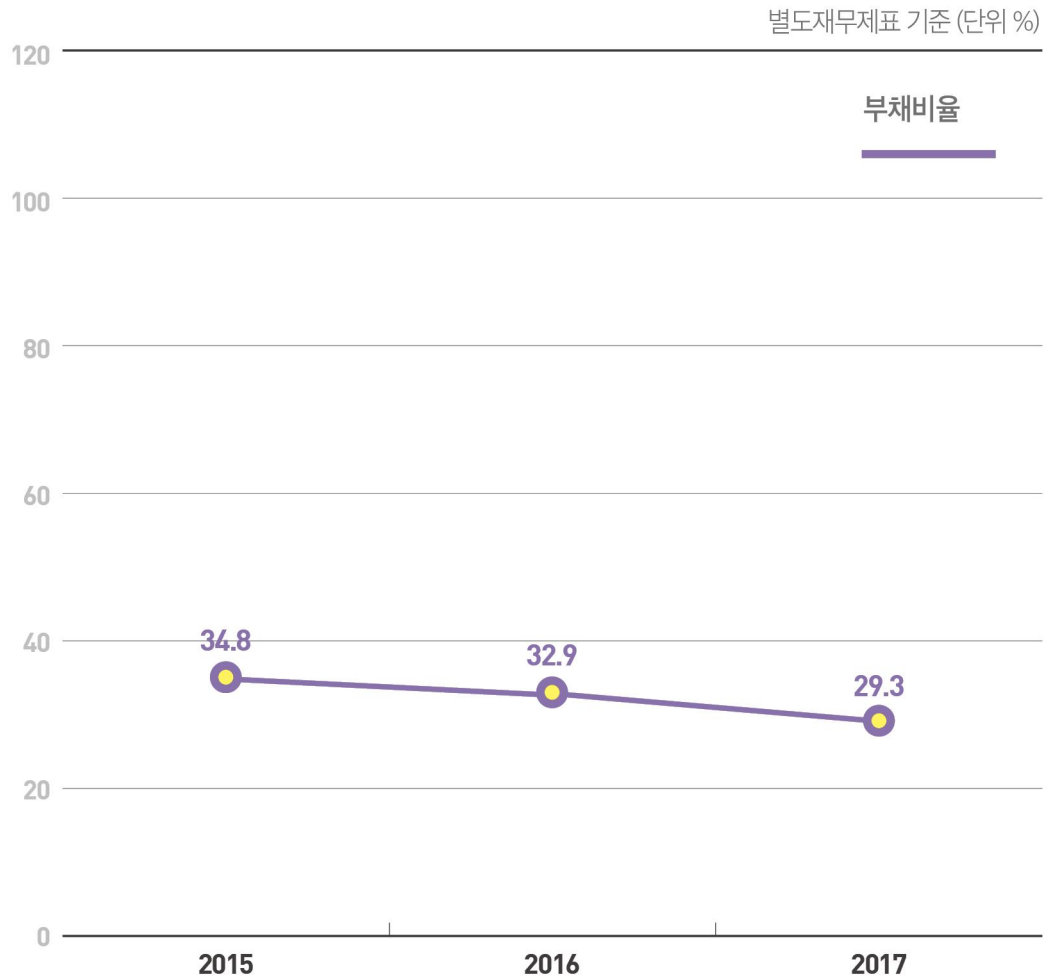
### Q. 성장하고 있는 기업일까?

현대자동차의 성장성은 업계 평균 수준이다. 최근 2년간 매출액 증가율이 마이너스대를 기록했고, 영업이익증가율 또한 16년 -36.7%, 17년 -19.9%를 기록했다. 다만 이러한 감소추세는 업계 전반의 분위기로, 현대자동차의 성장성은 경쟁사인 한국GM보다 높은 편이다.

### Q. 매출액 증가율이 낮은 이유는?

매출액 감소의 주요 원인은 현대 자동차의 주요시장인 신흥국 시장의 경기 침체다. 또 세계적으로 SUV 및 픽업트럭의 시장 확대와 승용차 시장 축소로 승용차 위주의 현대차에 대한 수요가 감소한 것도 부정적인 영향을 미쳤다. 2017년 매출액도 전년 대비 겨우 2% 증가하며 제자리에 머물렀다.

## ◆ 기업의 안정성 알아보기



### Q. 안정적일까? 망하지는 않을까?

현대자동차는 최근 3년간 부채비율을 29~34%대로 낮게 유지했고, 자기자본비율은 꾸준히 70%대를 넘겼다. 즉, 이 기업의 안정성은 업계 상위 수준이다. 경쟁사 한국GM과 비교해서도 안정성이 좋은 편이다.

### Q. 부채비율이 낮은 이유는?

현대자동차가 낮은 부채 비율을 유지할 수 있었던 것은 그동안 불황에 대비해 잉여금을 잘 축적해둔 덕분이다. 현대차는 2012년부터 지속적으로 부채 비율을 50% 이하로 유지해왔다. 최근 실적 부진에도 불구하고 현대차가 흔들리지 않을 수 있는 이유다.

## 6 경쟁사 비교



### 현대자동차

**대표사업** 현대자동차  
**매출액** 93조 6,490억  
**영업이익** 5조 1,935억  
**현황** 생산대수는 세계 1위 수준이나, 2016년, 2017년 영업이익이 금감하는 등 최근 성적이 좋지 않다.

### ◆ 토요타

**대표사업** 렉서스, 닛산, 인피니티  
**매출액** 약 269조  
**영업이익** 약 20조  
**현황** 세계적인 자동차 회사로, 중국, 미국 시장에서 한국 업체와 비교되는 판매 호조를 보이고 있다.

### ◆ 한국지엠

**대표사업** 쉐보레 등  
**매출액** 12조 2,342억  
**영업이익** -5,312억  
**현황** 경영 위기로 부도 위기에 몰려 있으며, 한국 지엠의 철수, 군산공장 폐쇄를 고려하고 있다.

### ◆ 그외 경쟁사

**그외 경쟁사**  
 쌍용자동차, 르노삼성 등



# 7 종합분석

강점

## STRENGTH

수직계열화를 통한 이익  
극대화 수소차, 전기차 기술력

약점

## WEAKNESS

리콜로 인한 이미지 하락  
차종 다양성 부족

기회

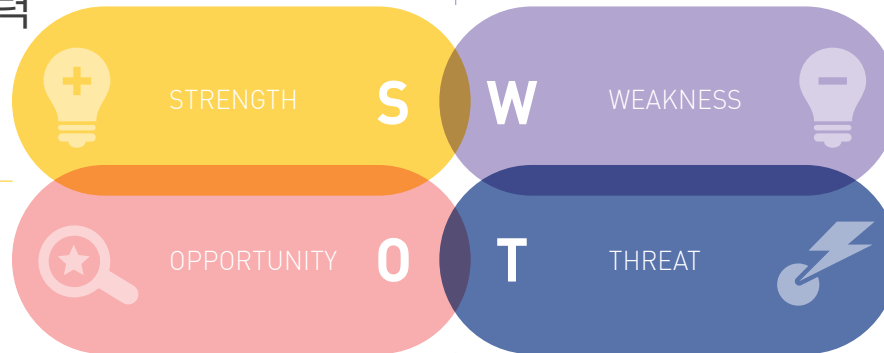
## OPPORTUNITY

신흥국 성장  
가능성

위험

## THREAT

끼인브랜드  
중국, 미국 시장의 장벽



| 강점 |

# STRENGTH

## 수직계열화를 통한 이익 극대화 수소차, 전기차 기술력

현대차는 자동차 원재료인 강판부터 부품, 완성차, 해외 운송까지 모든 부분을 자체적으로 해결한다. ‘숫물부터 자동차까지’ 거대한 시스템으로 체계화했다. 덕분에 빠른 의사결정과 일사 분란한 움직임이 가능하다. 다만, 점점 더 많은 기술업체들과 연합하여 더 많은 시너지를 내고 있는 경쟁사들에 어떻게 대항할지가 관건이다. 또한 현대차는 수소차 부문에서 세계 1위의 기술력을 가지고 있다. 전기차 기술력 또한 업계 상위권이다. 환경문제로 규제가 점점 심해지고, 친환경차가 대세가 되는 상황에서 현대차의 기술력은 분명한 장점이다.

| 약점 |

# WEAKNESS

## 리콜로 인한 이미지 하락 차종 다양성 부족

현대차는 한국, 미국 등지에서 연이어 리콜을 진행하고 있다. 에어백이 터지지 않거나, 화재 위험이 있다거나 등 심각한 안전 문제로 여러 차례 리콜을 진행했으며, 이로 인해 현대차 품질에 대한 신뢰가 크게 추락했다. 당장의 판매가 아니라 기업의 지속적인 성장을 추구한다면 품질 관리에 신경써야 할 필요가 있다. 또한 현대차 라인업은 여전히 승용차 위주로 빈약하다. SUV를 선호하는 트렌드에 맞지 않을뿐더러, 수익성도 낮다. 이런 약점을 극복하기 위해, SUV 모델, 고급 브랜드 출시 등을 시도하고 있는데, 이것이 실제로 좋은 성과로 이어질지 지켜볼 필요가 있다.

| 기회 |

# OPPORTUNITY

## 신흥국 성장 가능성

현대자동차의 가장 큰 기회는 러시아와 인도 등 신흥국 시장의 성장 가능성이다. 전통적으로 주요 자동차 시장이었던 미국, 유럽 등지의 시장은 전체하고 있는 반면 러시아와 인도 시장은 여전히 성장 가능성이 크다. 이에 현대차는 2018년에 인도 자동차시장은 8.7%, 러시아는 16.7%, 브라질은 7.8% 성장할 것으로 예측하며, 신흥국 시장에 집중하겠다는 전략을 세웠다. 현대차는 지금껏 신흥국 시장에 집중하며 인지도를 구축하고 점유율을 높여왔기 때문에, 신흥국 시장이 성장하면 현대차 매출도 증대할 것으로 기대된다.

| 위협 |

# THREAT

## 끼인브랜드 중국, 미국 시장의 장벽

현대자동차는 위 아래로 공격을 받고 있는 상황이다. 아래에서는 중국 업체들이 '값싼 차' 시장을 빠르게 장악해가고 있고, 위로는 고급차가 장악하고 있다. 게다가 세계 자동차 시장도 고급차와 저가차에 대한 수요로 나뉘는 '양극화' 현상이 심화되고 있어, 중저가 차를 내세운 현대차의 입지가 좁아지고 있다. 게다가 중국은 자국 자동차 업체를 키우기 위해 한국업체에 대한 장벽을 높이고 있다. 미국 또한 보호 무역주의를 내세우며 장벽을 높이고 있다. 세계 1,2위 시장이 모두 장벽을 높이고 있는 것은 수출 비중이 큰 현대차에게는 악재다.

## 8 기업문화는 어떨까?

### ◆ 어떤 가치를 추구할까? #핵심가치

01

Customer

고객최우선  
최고의 품질과 최상의 서비스를 제공함으로써 모든 가치의 중심에 고객을 최우선으로 두는 고객감동의 기업 문화를 조성한다.

02

Challenge

도전적 실행  
현실에 안주하지 않고 새로운 가능성에 도전하며 '할 수 있다'는 열정과 창의적 사고로 반드시 목표를 달성한다.

03

Collaboration

소통과 협력  
타 부문 및 협력사에 대한 상호 소통과 협력을 통해 '우리'라는 공동체 의식을 나눔으로써 시너지효과를 창출한다.

04

People

인재존중  
우리 조직의 미래가 각 구성원들의 마음가짐과 역량에 달려 있음을 믿고 자기계발에 힘쓰며, 인재존중의 기업문화를 만들어 간다.

05

Globality

글로벌지향  
문화와 관행의 다양성을 존중하며 모든 분야에서 글로벌 최고를 지향하고 글로벌 기업 시민으로서 존경 받는 개인과 조직이 된다.

## ◆ 어떤 인재를 원할까? #인재상

01

Europe

현지의 정책을 이해하고 새로운  
방식으로 고객에게 다가가는 현  
대자동차!

02

Middle East/Africa

현지의 문화를 이해하고 고객과  
함께 하는 현대자동차!

03

Asia-Pacific

고객의 입장에서 생각하여 새로  
운 가능성을 여는 현대자동차!

04

North Africa

고객의 입장에서 생각하여 새로  
운 가능성을 여는 현대자동차!

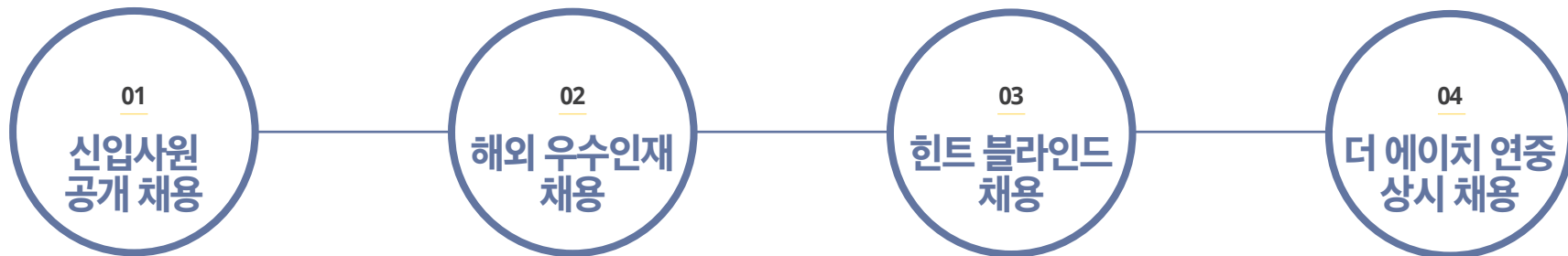
05

South America

고객의 아픔을 함께 나누고 새로  
운 희망을 만드는 현대자동차!

## 9 생생채용정보

### ◆ 어떻게 채용할까? #채용동향



#### POINT

#### 블라인드 채용 '힌트'

블라인드 채용 전형인 '힌트'는 스펙 대신 지원자의 경험과 역량을 보는 전형이다. 채용 담당자와의 면담을 통해 우수한 점수를 받으면, 채용 전형 중 서류 등 일부 전형을 면제해준다. 스펙보다 역량에 자신있는 지원자라면 이 전형을 눈여겨 볼 필요가 있다.