

# 심층분석보고서

기아-재경

2026.04.04

#### 1장. 산업 분석: 글로벌 자동차 산업은 '전동화·소프트웨어·규제'라는 삼중 전환의 한가운데에 있다

##### 1-1. 산업 정의와 시장 구조: 과점적 글로벌 시장의 지형

글로벌 자동차 산업은 승용차, 상용차, 특수차량의 설계·제조·판매를 포괄하는 세계 최대 제조업 섹터 중 하나입니다. 2024년 기준 글로벌 자동차 판매량은 약 8,810만~8,860만 대로, 전년 대비 1.7~2.0% 성장했으며, 시장 규모는 약 2.75조 달러(한화 약 3,700조 원)에 달합니다. 이 산업은 본질적으로 과점적 구조를 가지고 있어 상위 10개 완성차 그룹이 전체 판매의 대부분을 점유하고 있으며, 신규 진입장벽이 극도로 높습니다. 자동차 1대를 설계하고 양산하기까지 약 3~5년의 개발 기간과 수조 원의 투자가 필요하고, 글로벌 공급망 구축, 딜러 네트워크 확보, 각종 안전·환경 인증 등이 진입을 가로막는 구조적 장벽으로 작용합니다.

지역별로 보면, 아시아-태평양이 글로벌 시장의 약 53.1%를 차지하여 압도적인 비중을 보이며, 이 중 중국이 단일 시장으로 약 2,800만 대 이상을 소화하는 세계 최대 시장입니다. 북미(미국·캐나다·멕시코)는 약 1,700만 대 규모의 세계 2위 시장이며, 유럽은 약 1,300만~1,400만 대 수준입니다. 최근 가장 주목받는 시장은 인도로, 2024년 약 410만 대를 돌파하며 일본을 제치고 세계 3위 시장으로 부상했습니다. 이러한 지역별 구조 변화는 기아의 글로벌 포트폴리오 전략에 직접적인 영향을 미치며, 특히 재경 직무 관점에서는 각 지역의 세제·관세·환율 구조가 상이하기 때문에 지역별 수익성 분석과 이전가격 관리의 복잡성이 기하급수적으로 증가하고 있습니다.

2025년 전망은 미국 관세 충격으로 불확실성이 크게 높아졌습니다. S&P Global Mobility는 약 8,960만 대를 전망했으나, 관세 본격 적용 이후 하향 조정 가능성이 제기되고 있으며, 시장조사기관별로 성장률 전망이 1.0%에서 3.4%까지 넓은 범위로 분산되어 있습니다. 이처럼 거시경제 변수와 통상 정책이 산업 전체의 수요를 좌우하는 상황은, 자동차 재경 담당자에게 시나리오 기반 재무계획(Scenario Planning)의 역량을 더욱 강하게 요구하고 있습니다.

##### 1-2. 메가트렌드 ①: 전동화(EV)는 되돌릴 수 없는 흐름이지만, '캐즘'이 현실화되고 있다

전동화는 자동차 산업을 근본적으로 재편하는 가장 강력한 메가트렌드입니다. 2024년 글로벌 전기차(BEV+PHEV) 판매는 약 1,780만 대로 전년 대비 25% 성장했으며, 전체 신차 판매에서 차지하는 비중은 19.9%에 달했습니다. IEA(국제에너지기구)는 2025년 전기차 판매가 2,000만 대를 넘어 전체 신차의 약 25%를 차지할 것으로 전망하고 있습니다. 이를 뒷받침하는 핵심 요인은 배터리 가격 하락입니다. 배터리 팩 가격은 kWh당 104달러(2025년 기준)까지 떨어졌고, 2030년에는 72달러까지 하락할 전망이어서, 전기차와 내연기관차의 가격 경쟁력 역전(Grid Parity)이 수년 내 현실화될 것으로 보입니다.

그러나 지역별 전동화 속도의 편차는 매우 큼니다. 중국은 2025년 신차 판매의 약 50%가 NEV(신에너지차)에 해당하여 세계에서 가장 빠른 전동화를 보이고 있고, 유럽은 약 25%, 미국은 약 9~10%에 불과합니다. 특히 미국에서는 2025년 9월 IRA EV 세금공제(최대 7,500달러)가 만료되면서 수요 둔화 우려가 커지고 있으며, 이른바 'EV 캐즘'이라는 표현이 업계에서 공공연하게 사용되기 시작했습니다. 이 캐즘은 초기 수용자(Early Adopter)에서 주류 시장(Early Majority)으로의 전환이 지연되는 현상을 의미하며, 충전 인프라 부족, 높은 초기 구매 가격, 잔존가치 불확실성, 소비자의 주행거리 불안(Range Anxiety) 등이 복합적으로 작용하고 있습니다.

재경 직무 관점에서 전동화의 의미는 매우 심대합니다. 첫째, EV는 내연기관 대비 부품 수가 약 1/3 수준(약

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

8,000~1만 개)으로 줄어들지만, 배터리가 전체 원가의 약 40~50%를 차지하여 원가 구조가 근본적으로 달라집니다. 배터리 원자재(리튬, 니켈, 코발트, 망간)의 국제 가격 변동이 차량 원가에 직접 전이되므로, 원자재 헤지 전략과 배터리 가격 연동 메커니즘에 대한 이해가 필수적입니다. 둘째, EV의 마진 구조는 현재 ICE(내연기관) 차량 대비 상당히 낮은 수준이며, 기아 내부에서도 "전기차 수익성을 어떻게 만회할 수 있을지에 대한 고민이 굉장히 깊다"는 현직자 증언이 있습니다. EV 원가 절감은 배터리 셀 기술 혁신, 셀-투-팩(CTP) 기술, 통합형 열관리 시스템, 제조 공정 단순화 등 기술적 접근과 함께 스케일업을 통한 단위원가 절감이 핵심이며, 재경 부서는 이러한 원가 구조 변화를 모니터링하고 경영진에게 수익성 시나리오를 제공하는 역할을 수행합니다.

### 1-3. 메가트렌드 ②: SDV(소프트웨어 정의 차량)와 가치사슬의 근본적 재편

자동차 산업의 두 번째 메가트렌드는 SDV(Software-Defined Vehicle)입니다. SDV 시장은 2024년 약 493억 달러 규모에서 연평균 25.2%의 고성장을 이어가고 있으며, McKinsey는 자동차 소프트웨어-전자 시장 전체가 2025년 2,940억 달러에서 2035년 5,190억 달러로 약 1.8배 확대될 것으로 전망합니다. 이는 단순히 차량에 소프트웨어가 더 많이 들어간다는 의미를 넘어, 자동차의 가치 창출 구조 자체가 변화하고 있음을 의미합니다. 현재 자동차 산업 이익의 약 5% 미만이 소프트웨어에서 창출되지만, McKinsey는 이 비중이 향후 약 27%까지 상승할 것으로 예측합니다.

이 변화의 핵심은 OTA(Over-the-Air) 업데이트를 통한 구독 수익 모델, 기능 온디맨드(Feature on Demand), 차량 데이터 기반 서비스 등 '판매 후 수익(After-Sales Revenue)'의 비약적 증가입니다. 전통적으로 자동차 OEM의 수익은 차량 판매 시점에 대부분 인식되었으나, SDV 시대에는 차량의 라이프사이클 전체에 걸쳐 지속적인 수익이 발생하게 됩니다. 이는 재경 관점에서 수익 인식(Revenue Recognition) 방법론의 근본적 재검토를 요구합니다. K-IFRS 1115호(고객과의 계약에서 생기는 수익) 적용 시, 구독형 소프트웨어 서비스의 수행의무 식별, 거래가격 배분, 수익 인식 시점 판단 등이 새로운 회계 이슈로 떠오르고 있습니다.

Morgan Stanley는 자동차의 가치 구성이 현재 하드웨어 90% / 소프트웨어 10% 비중에서 향후 하드웨어 40% / 소프트웨어 40% / 콘텐츠 및 서비스 20%로 전환될 것으로 전망합니다. 배터리 관리 시스템(BMS), 자율주행 소프트웨어, 차량 내 인포테인먼트, 클라우드 기반 원격 진단 등이 핵심 수익원으로 부상하고 있으며, 이러한 변화는 자동차 OEM이 전통적 제조업에서 '기술-플랫폼 기업'으로 진화해야 함을 의미합니다. 기아 역시 2025년 CEO Investor Day에서 SDV 전략을 핵심 성장축으로 제시하면서, 차량 내 소프트웨어 역량 내재화와 구독 서비스 수익화를 중장기 목표로 설정했습니다.

### 1-4. 메가트렌드 ③: 규제 환경의 급변 — EU 탄소규제와 미국 관세의 이중 충격

자동차 산업을 둘러싼 규제 환경은 전례 없는 속도로 변화하고 있으며, 이는 완성차 OEM의 재무 성과에 직접적이고 즉각적인 영향을 미치고 있습니다. EU는 2025년부터 신차 CO<sub>2</sub> 배출량을 2021년 대비 15% 감축하도록 의무화했으며, 미달성 시 g당 95유로의 과징금이 부과됩니다. 2030년에는 55% 감축으로 목표가 강화되고, 원래 2035년에는 사실상 내연기관 판매를 금지하는 100% 제로 배출이 계획되어 있었으나, 2025년 12월 유럽 위원회는 이를 90%로 하향 조정하는 수정안을 발표했습니다. 이 수정은 유럽 자동차 산업의 로비와 경제적 현실론을 반영한 것이지만, 여전히 극도로 공격적인 목표임에는 변함이 없습니다.

미국의 통상 정책 변화는 더욱 충격적이었습니다. 트럼프 행정부는 2025년 4월부터 수입 완성차에 25% 관세를 부과했으며, 이는 한국산 자동차에 직격탄이 되었습니다. Yale Budget Lab에 따르면 미국 신차 가격이 평균 약 13.5%(약 6,400달러) 상승했으며, 자동차 업계 전체의 관세 비용은 250억 달러 이상으로 추산됩니다. 한국산에 대해서는 11월부터 15%로 인하되었으나, 여전히 막대한 비용 부담입니다. Cox Automotive에 따르면 관세

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

---

가 2026년 중반까지 업계에 약 300억 달러 이상의 추가 비용을 유발했으며, 이는 차량당 평균 2,000~4,000 달러의 가격 인상으로 이어졌습니다.

이 이중 규제 환경은 재경 직무에 매우 구체적인 도전을 제시합니다. EU 측면에서는 EV 판매 비중을 높이지 않으면 과징금이 발생하므로, 모델별·지역별 판매 믹스 최적화 시나리오를 재무적으로 모델링해야 합니다. "과징금을 내고 내연기관을 더 파는 것이 이득인가, 아니면 EV 인센티브를 확대하여 EV 비중을 높이는 것이 이득인가"라는 판단은 전형적인 재경 부서의 분석 영역입니다. 미국 관세 측면에서는 한국 생산분의 미국 수출 물량과 미국 조지아 공장 생산분의 최적 배분, 멕시코·인도 등 대안 생산거점 활용, 부품 조달 원산지 관리(관세 감면을 위한 USMCA 원산지 규정 활용 가능성) 등이 재경 부서가 경영기획·생산·구매 부서와 긴밀하게 협업해야 하는 전략적 과제입니다.

### 1-5. 가치사슬 재편과 수익 지점의 이동

전통적 자동차 가치사슬은 '원자재 조달 → 부품 제조 → 완성차 조립 → 유통(달러) → 애프터서비스'로 구성되며, 수익의 핵심 지점은 완성차 판매와 A/S(부품·정비)였습니다. 그러나 전동화와 SDV 시대로 접어들면서 이 가치사슬은 근본적으로 재편되고 있습니다. 첫째, 배터리 셀·모듈·팩 제조가 가치사슬에서 가장 큰 비중을 차지하는 새로운 핵심 공정으로 부상했습니다. 기아와 현대차그룹은 SK이노베이션, 삼성SDI, LG에너지솔루션 등과 전략적 파트너십을 구축하고 있으며, 조지아에 SK와의 합작 배터리 공장을 운영하고 있습니다.

둘째, 소프트웨어·커넥티비티 서비스가 완성차 판매 이후에도 지속적 수익을 창출하는 새로운 수익원으로 등장하고 있습니다. 현대차그룹은 소프트웨어 전문 조직인 42dot을 인수하여 SDV 운영체제 개발을 내재화했으며, 기아 역시 이 플랫폼을 활용하여 차량 기능 업데이트, 자율주행 기능 구독, 에너지 관리 서비스 등을 준비하고 있습니다. 셋째, 모빌리티 서비스(카셰어링, 라이드헤일링, 물류)와 PBV(목적기반차량)가 B2B 수익을 확대하는 축으로 자리잡고 있습니다. 기아의 PV5는 단순 차량 판매를 넘어, 기업 고객에게 차량+소프트웨어+운영 솔루션을 통합 제공하는 BaaS(Business as a Service) 모델을 지향하고 있습니다.

넷째, 공급망은 '글로벌 최적화'에서 '지역 내 자급(프렌드쇼어링)'으로 전환 중입니다. 코로나19 팬데믹과 미중 갈등, 러시아-우크라이나 전쟁을 거치면서 글로벌 자동차 OEM들은 공급망의 지정학적 리스크를 절감했고, 핵심 부품(반도체, 배터리, 희토류)의 역내 조달 비중을 높이고 있습니다. 미국 IRA의 배터리·핵심광물 조달 요건, EU의 배터리 규정(Battery Regulation)에 따른 탄소발자국 신고 의무 등이 이러한 추세를 가속화하고 있으며, 이는 재경 부서에 공급망 관련 투자 의사결정, 관세·원산지 규정 분석, 이전가격 구조 재설계 등의 추가적인 업무를 부여하고 있습니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

자기소개서와 면접에서 산업 분석을 활용할 때, 단순히 "EV 시대가 왔다"는 피상적 언급을 넘어, "전동화·SDV·규제 삼중 전환이 자동차 OEM의 재무 구조를 어떻게 변화시키고 있는지"를 구체적으로 설명할 수 있어야 합니다. 예를 들어 "배터리가 EV 원가의 40~50%를 차지하므로 원자재 가격 변동이 수익성에 미치는 영향이 ICE 차량과 질적으로 다르다", "SDV 시대에는 차량 판매 시점 일시 인식에서 구독 수익의 기간 배분으로 수익 인식 패턴이 변화한다", "미국 25% 관세가 기아에 연간 3조 원 이상의 비용을 유발하여 생산거점 최적화가 재경의 핵심 과제가 되었다" 등의 구체적이고 재무적 관점의 분석이 차별화 요인이 됩니다. 이러한 산업 이해도는 기아 재경이 요구하는 '전사적 관점에서 숫자를 읽는 능력'과 직결됩니다.

### 2장. 주요 기업 비교 및 기아 포지셔닝: 수익성 최상위 OEM의 위치, BYD라는 새로운 변수

#### 2-1. 글로벌 경쟁 구도: 전통 강자와 신흥 도전자의 충돌

2024년 글로벌 자동차 판매 순위를 보면, 토요타 그룹이 약 1,082만 대로 부동의 1위를 유지하고 있고, 폭스바겐 그룹이 약 903만 대로 2위, 현대차그룹이 약 723만 대(현대차 414만 + 기아 309만)로 3위를 차지하고 있습니다. 여기까지는 과거 수년간 유지된 구도와 크게 다르지 않으나, 주목해야 할 변화는 BYD의 급부상입니다. BYD는 2024년 총 427만 대(NEV 기준)를 판매하여 전년 대비 41.3% 성장했으며, 혼다(404만 대)를 제치고 세계 4위에 올랐습니다. BEV만 놓고 보면 2024년 BYD는 약 176만 대를 판매하여 테슬라(179만 대)와 거의 대등했고, 2025년에는 BYD가 BEV 단독 기준으로도 테슬라를 추월하여 글로벌 BEV 판매 1위에 등극했습니다.

BYD의 성장이 기아에 직접적 위협이 되는 이유는 가격대가 겹치기 때문입니다. BYD의 핵심 모델인 Atto 3, Seal, Dolphin 등은 약 2만~4만 달러 가격대에 포진해 있으며, 이는 기아 EV3(유럽 약 3만 유로~), EV6(약 4만 유로~)과 직접 경쟁하는 구간입니다. BYD는 배터리(블레이드 배터리)를 자체 생산하여 수직 통합된 원가 구조를 갖추고 있어, 기아보다 낮은 가격에 유사한 사양의 EV를 제공할 수 있는 구조적 강점이 있습니다. BYD의 유럽 판매가 2025년 전년 대비 268.6% 급증했고, 헝가리에 연 30만 대 규모의 공장을 건설 중인 점은 기아의 유럽 시장 수성에 직접적 도전입니다.

테슬라는 2024~2025년 연속으로 판매가 감소하여(2024년 179만 대, 2025년 163만 대) BEV 1위를 BYD에 내주었습니다. 그러나 테슬라의 영업이익률(7.2%, 2024년)은 BYD(약 4~5%)보다 여전히 높으며, FSD(완전자율주행) 소프트웨어의 구독 수익, 에너지 사업(Megapack) 등 소프트웨어·서비스 수익 비중 확대가 차별화 전략입니다. 폭스바겐 그룹은 2024년 영업이익률 5.9%로 저조했으며, 유럽 내 BYD-테슬라와의 경쟁 심화, 독일 공장 구조조정 이슈, ID 시리즈의 기대 이하 판매 등으로 어려움을 겪고 있습니다. 토요타는 하이브리드 중심 전략으로 2024년 영업이익률 11.9%(FY2024, 2023.4~2024.3)를 기록하며 탁월한 수익성을 보였으나, BEV 전환이 늦다는 비판도 받고 있습니다.

#### 2-2. 기아의 포지셔닝: '프리미엄 대중차' 브랜드로의 성공적 재정의

기아의 2024년 영업이익률 11.8%는 토요타(11.9%)와 대등한 글로벌 최상위 수준입니다. 이는 폭스바겐(5.9%), BYD(4~5%), 테슬라(7.2%), 심지어 같은 그룹인 현대차(8.1%)까지 크게 상회하는 수치입니다. 기아가 이러한 수익성을 달성할 수 있었던 요인은 복합적입니다.

첫째, SUV·RV 중심의 판매 믹스입니다. 기아의 글로벌 판매에서 SUV/RV가 차지하는 비중은 약 69.5%에 달하며, 이는 세단 중심 포트폴리오 대비 높은 ASP(평균판매가격)와 마진을 보장합니다. 텔루라이드, 스포티지, 쏘렌토, EV9 등 고수익 SUV 모델이 판매를 주도하면서 평균 판매단가가 지속적으로 상승해왔습니다. 둘째, 원재료 가격 하락 효과입니다. 2023년 하반기부터 철강·비철금속·리튬 등 주요 원자재 가격이 하향 안정화되면서 원가 부담이 줄었고, 이는 영업이익률 개선에 직접 기여했습니다. 셋째, 원화 약세입니다. 기아의 해외 매출 비중은 약 82%이며, 원/달러 환율이 1,300원대 이상에서 형성되면서 원화 기준 매출과 이익이 환율 효과의 수혜를 받았습니다. 이 세 가지 요인은 재경 부서가 상시 모니터링하고 정량적으로 분석해야 하는 핵심 변수들입니다.

기아의 브랜드 전환은 자동차 업계에서 가장 극적인 성공 사례 중 하나로 평가받고 있습니다. 2021년 사명 변경 및 CI 교체와 함께 도입한 'Opposites United' 디자인 철학은 "대담함과 세련됨, 자연과 기술, 이성과 감성"이라는 대립적 개념의 융합을 지향합니다. 이 디자인 철학의 성과는 숫자로 증명되었습니다. EV6가 2022년 유럽 올해의 차, EV9이 2024년 세계 올해의 차, EV3가 2025년 세계 올해의 차를 수상하여 3년 연속 World Car

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

Awards를 석권하는 전무후무한 기록을 세웠습니다. 이러한 디자인 혁신은 기아의 브랜드 인지도와 프리미엄 인식을 근본적으로 변화시켰으며, 고객이 기아 차량에 기꺼이 더 높은 가격을 지불하게 만드는 브랜드 파워의 원천이 되고 있습니다.

### 2-3. 각 경쟁사의 전략적 강점과 약점: 기아와의 비교

현대차는 기아와 같은 현대차그룹 우산 아래에 있으면서도 포지셔닝이 다릅니다. 현대차는 제네시스라는 프리미엄 브랜드를 통해 상위 세그먼트로의 확장을 추구하는 반면, 기아는 대중차 시장에서의 프리미엄화를 지향합니다. 현대차의 영업이익률(8.1%, 2024년)이 기아(11.8%)보다 낮은 이유는 제네시스 브랜드 투자 비용, 상대적으로 낮은 SUV 비중, 보증수리 비용 등이 복합적으로 작용한 것으로 분석됩니다. 두 회사는 E-GMP(전동화 글로벌 모듈러 플랫폼) 등 핵심 기술과 생산 인프라를 공유하면서도 각각 독립적인 브랜드 전략과 모델 포트폴리오를 운영하고 있습니다.

토요타의 가장 큰 강점은 TPS(Toyota Production System)로 대표되는 제조 효율성과 하이브리드 기술의 절대적 리더십입니다. 토요타는 BEV 전환에 가장 보수적인 입장을 취하면서도, 하이브리드(HEV)의 수요가 여전히 강하다는 점을 활용하여 높은 수익성을 유지하고 있습니다. 기아에게 토요타는 하이브리드 전략의 벤치마크이자, 수익성 측면에서 가장 직접적인 비교 대상입니다. 기아가 2030년까지 HEV 라인업을 10개 모델로 확대하겠다는 전략은 토요타의 하이브리드 성공을 의식한 것으로 볼 수 있습니다.

폭스바겐은 유럽 최대 자동차 그룹으로서의 스케일과 프리미엄 포트폴리오(아우디, 포르세, 벤틀리, 람보르기니)가 강점이지만, 디젤게이트 이후 전동화 전환에 막대한 투자를 하면서도 ID 시리즈의 시장 반응이 기대 이하인 점, 소프트웨어 조직(CARIAD)의 개발 지연, 독일 내 고임금 구조에 따른 원가 부담 등이 약점입니다. 기아 대비 영업이익률이 절반 수준(5.9%)인 것은 이러한 구조적 문제를 반영합니다.

### 2-4. 최근 1~6개월 내 주요 이슈: 관세, EV 라인업, PBV

2025~2026년 기아에 영향을 미치는 가장 큰 외부 이슈는 단연 미국 관세입니다. 2025년 4월부터 10월까지 25%, 11월 이후 15%의 관세가 적용되면서 기아의 연간 관세 비용은 약 3.09조 원에 달했습니다. 기아 경영진은 이에 대응하여 미국 조지아 웨스트포인트 공장의 생산 모델을 확대(텔루라이드, 쏘렌토, 스포티지, K5에 이어 EV6, EV9 추가)하고, 가격 인상과 판매 믹스 개선으로 관세 영향 완화를 추진하고 있습니다.

EV 라인업 측면에서는 EV2가 2026년 3월 슬로바키아 질리나 공장에서 양산을 시작하여 유럽 시장에 약 28,490유로(약 4,200만 원)부터 출시되었습니다. 이는 기아의 가장 저렴한 EV이자 유럽 EU7 배출규제 대응의 핵심 모델입니다. EV4(세단/해치백)는 한국 화성 EVO 플랜트에서 양산 중이며, EV5는 중국에서 선행 출시 후 글로벌 확대를 준비하고 있습니다. 이로써 기아는 EV2부터 EV9까지 6개 모델의 완전한 EV 포트폴리오를 갖추게 되었으며, 이는 경쟁사 대비 가장 넓은 EV 세그먼트 커버리지입니다.

PBV 사업의 첫 번째 양산 모델인 PV5는 2025년 7월부터 화성 EVO 플랜트 이스트에서 생산이 시작됩니다. PV5는 승객·화물·WAV(Wheelchair Accessible Vehicle) 등 5가지 이상의 컨버전 변형이 가능한 모듈형 플랫폼이며, 쿠팡, CJ대한통운, 카카모빌리티, 그리고 글로벌에서는 Uber와 파트너십을 체결했습니다. 일본 시장에서는 종합상사 소지츠와 합작법인을 설립하여 EV 밴 시장에 진출합니다. PV5는 2025년 International Van of the Year를 수상하며 상품성을 검증받았습니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

기아의 포지셔닝을 이야기할 때, "기아는 영업이익률 11.8%로 토요타와 대등한 글로벌 최상위 수익성을 기록했

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

다"는 사실을 짚되, 그 이면에 있는 SUV 믹스, 환율 효과, 원자재 하락이라는 세 가지 동인을 분석적으로 설명할 수 있어야 합니다. 또한 "2025년 관세 충격으로 OPM이 11.8%에서 8.0%로 급락한 것은 재경 부서에 생산 거점 최적화, 이전가격 재설계, 환율 헤지 전략 재검토라는 과제를 부여했다"는 식으로, 경쟁 환경 변화를 재경 직무의 구체적 업무와 연결시키는 것이 차별화된 답변의 핵심입니다. 특히 BYD의 수직통합 원가 구조가 가격 경쟁력 우위를 제공한다는 점을 인지하고, 기아가 이에 대응하는 전략(현대차그룹 차원의 배터리 합작 투자, 인도·유럽 현지 생산 확대)을 재무적 관점에서 설명할 수 있다면, 산업 이해도와 직무 연결 능력을 동시에 보여줄 수 있습니다.

### 3장. 기아 심층 분석: 세 가지 성장 엔진과 관세가 만든 수익성의 변곡점

#### 3-1. 사업 구조: SUV 중심의 글로벌 포트폴리오

기아의 사업 구조를 이해하기 위해서는 지역별, 차종별, 파워트레인별 매출 구성을 입체적으로 살펴봐야 합니다. 지역별로 보면, 기아의 해외 매출 비중은 약 82%에 달하며 국내는 18% 수준입니다. 미국은 기아의 단일 최대 시장으로 약 73만~75만 대 수준의 판매량을 기록하고 있고, 유럽(약 65만 대), 한국(약 56만 대), 인도(약 28만 대), 기타(중동, 중남미, 아프리카 등)가 그 뒤를 잇습니다. 중국 시장에서는 사실상 철수에 가까운 상태로, 판매 비중이 미미합니다.

차종별로는 SUV/RV가 전체 판매의 약 69.5%를 차지하여 압도적인 비중을 보입니다. 스포티지가 글로벌 베스트셀러이며, 셀토스(인도·중동), 쏘렌토(미국·유럽), 텔루라이드(미국), EV9(글로벌) 등이 핵심 SUV 라인업입니다. 세단은 K3(포르테), K5(옵티마), K8(카덴자) 등이 있으나 비중은 감소 추세입니다. 파워트레인별로는 2024년 기준 전동화(BEV+HEV+PHEV) 비중이 약 21.4%(63.8만 대)이며, 나머지 약 78.6%가 ICE(내연기관) 차량입니다. 2025년에는 전동화 비중이 24.2%(74.9만 대)로 확대되었습니다.

이 사업 구조의 핵심은 "ICE/HEV가 현재의 수익을 창출하고, EV/PBV가 미래의 성장을 견인한다"는 이중 구조입니다. 재경 부서의 역할은 이 두 트랙의 수익성을 별도로 추적하면서도, 전사 차원의 통합 P&L(손익)을 관리하는 것입니다. 특히 EV 모델의 마진이 ICE 모델 대비 낮기 때문에, EV 비중이 확대될수록 전사 영업이익률이 하방 압력을 받는 '믹스 효과'를 어떻게 관리할 것인지가 재경 조직의 핵심 과제입니다.

#### 3-2. 전략 방향: 2025 CEO Investor Day가 제시한 중장기 비전

기아는 2025년 3월 CEO Investor Day에서 송호성 사장이 직접 발표한 중장기 전략 로드맵을 통해, 2030년까지의 성장 경로를 구체적으로 제시했습니다. 핵심은 "대중화 EV, PBV, 픽업"이라는 세 가지 신규 성장 엔진을 통해 ICE 의존도를 줄이면서도 수익성을 유지하겠다는 것입니다.

EV 전략에서 가장 주목할 변화는 '현실적 전환'입니다. 기아는 EV 캐즘을 인정하고 2030년 EV 판매 목표를 기존 160만 대에서 126만 대로 21.2% 하향 조정했습니다. 대신 하이브리드(HEV)를 전동화 전환의 '브릿지 기술'로 강화하여, HEV 모델을 2024년 6개에서 2030년 10개로 확대하고, HEV 판매 목표를 연 99.3만 대로 설정했습니다. 전체 전동화(BEV+HEV+PHEV) 비중은 2030년 약 56%(233만 대/419만 대)를 목표로 합니다. 이 '듀얼 트랙' 전략은 토요타의 하이브리드 성공에서 영감을 받은 것으로 해석되며, EV 전환의 불확실성을 하이브리드로 헤지하면서 BEV 라인업을 점진적으로 확대하는 '리스크 분산형 전략'입니다.

EV 풀 라인업은 앞서 언급한 EV2~EV9까지 6개 모델에 더해, 2027년까지 EV3 Long Range, EV4 GT-Line 등 파생 모델을 추가하여 총 13종의 전동화 차량을 갖추는 것이 목표입니다. 2024년 BEV 판매 20.1만 대에서

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

2025년 23.8만 대(+18.9%)로 성장했으며, 2026년에는 EV2 풀이어 판매와 EV4 글로벌 확대로 30만 대 이상을 기대하고 있습니다.

PBV 전략은 기아만의 고유한 차별화 영역입니다. PV5(중형, 2025), PV7(대형, 2027), PV9(초대형, 2029)으로 이어지는 로드맵을 갖추고 있으며, 2030년 PBV 판매 목표는 25만 대(유럽 13.3만, 한국 7.3만, 기타 4.5만)입니다. PBV 사업의 재무적 매력은 높은 가동률에 기반한 B2B 구독 모델에서 나옵니다. 물류 기업, 라스트마일 배송 업체, 라이드헤일링 플랫폼 등이 대량 구매 고객이 되며, 차량 판매와 함께 유지보수·소프트웨어·보험 등을 통합 제공하는 서비스형 모빌리티(MaaS) 사업으로 확장됩니다. 기아가 화성에 별도의 EVO 플랜트를 건설한 것은 PBV/EV 전용 생산라인의 유연성을 확보하기 위한 것이며, 이 공장의 연간 15만 대 생산능력은 PBV 사업의 스케일업을 뒷받침합니다.

### 3-3. 인도 시장: 기아의 가장 빠르게 성장하는 성장 엔진

기아 인도는 2019년 첫 차량(셀토스) 출시 이후 불과 6년 만에 연 28만 대를 돌파하며, 기아 글로벌에서 가장 역동적인 성장 스토리를 써 내려가고 있습니다. 2025년 인도 판매는 전년 대비 15% 성장하여 역대 최고치를 기록했으며, 기아 글로벌 판매에서 인도가 차지하는 비중은 8.93%까지 상승했습니다. 인도 승용차 시장에서의 점유율은 약 6.4%로, 마루티 스즈키, 현대차, 타타, 마힌드라에 이어 5~6위권에 위치하고 있습니다.

인도 시장의 전략적 중요성은 단순히 판매량에만 있지 않습니다. 첫째, 인도는 2024년 일본을 제치고 세계 3위 자동차 시장으로 부상했으며, 연 400만 대 이상 시장에서 아직 모터라이제이션(자동차 보급률) 초기 단계에 있어 향후 10년간 연 8~10% 성장이 예상됩니다. 이는 미국·유럽의 성숙 시장이 정체 내지 저성장인 것과 대비되는 구조적 성장 시장입니다. 둘째, 인도 아난타푸르 공장(연 30만 대 능력)은 인도 내수뿐 아니라 중동·아프리카·중남미 등 수출 허브로도 활용되고 있어, 기아의 '인도 for 세계' 전략의 핵심 거점입니다. 셋째, 인도 시장은 가격 민감도가 높은 볼륨 시장이므로, 원가 경쟁력 확보가 핵심이며, 이를 위해 현지 부품 조달 비율을 지속적으로 높이고 있습니다.

기아는 2025년 출시한 Syros(소형 SUV)가 출시 반년 만에 2.4만 대 이상 판매되며 새로운 히트 모델로 부상했고, 인도 시장 전용 모델 개발도 진행 중입니다. 2030년까지 인도에서 40만 대 판매, 시장점유율 7.4%라는 목표를 설정하고 있으며, 이를 위해 821개 터치포인트(딜러+서비스센터)를 운영하면서 인도 전역의 접근성을 확보하고 있습니다. 인도 시장에서의 성장은 재경 부서에게 인도 세법, GST(상품서비스세), 루피화 환율 관리, 인도-한국 이전가격 관리 등의 추가적인 전문성을 요구합니다.

### 3-4. 2024~2025년 재무 실적: 역대 최고에서 관세 충격까지

기아의 2024년 실적은 모든 지표가 사상 최고치였습니다. 매출 107.45조 원(전년 대비 +7.7%), 영업이익 12.67조 원(+9.1%), 영업이익률 11.8%(+0.2%p), 순이익 9.79조 원(+11.5%)을 기록했습니다. 기아 역사상 처음으로 매출 100조 원을 돌파했고, 2년 연속 두 자릿수 영업이익률을 달성했습니다. 분기별로 보면 2024년 4분기까지 9분기 연속 두 자릿수 OPM을 기록했으며, 2025년 1분기에도 OPM 10.7%로 10분기 연속 두 자릿수를 유지했습니다.

그러나 2025년은 미국 관세 충격으로 극적인 반전이 발생했습니다. 매출은 114.14조 원으로 전년 대비 6.2% 성장하여 역대 최고를 경신했지만, 영업이익은 9.08조 원으로 28.3% 급감했고, 영업이익률은 8.0%로 전년 대비 3.8%p 하락했습니다. 판매량은 313.6만 대로 1.5% 소폭 성장에 그쳤습니다. 이 갭의 핵심 원인은 미국 관세입니다. 2025년 4월~10월 25%, 11월~15%가 적용되어 연간 관세 비용이 약 3.09조 원에 달했으며, 이는 전년의 영업이익 증가분(약 1.06조 원)을 완전히 상쇄하고도 남는 규모입니다.

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

분기별 패턴을 보면, Q1 2025는 관세 적용 전이라 OPM 10.7%를 유지했으나, Q2~Q3에 25% 관세가 본격 적용되면서 OPM이 한 자릿수 중반까지 하락했습니다. 경영진은 Q3 2025가 이익 저점이었고, Q4부터 15% 관세를 적용과 가격 인상 효과, 조지아 공장 생산 확대 효과가 반영되면서 점진적 회복세를 보였다고 밝혔습니다. 이러한 분기별 이익 변동 패턴은 재경 부서가 관세 시나리오별로 분기 가이드를 작성하고, 실적 차이를 분석·보고하는 핵심 업무의 난이도가 얼마나 높아졌는지를 보여줍니다.

### 3-5. 2026년 가이드와 주주환원 정책

기아는 2026년 가이드로 매출 122.3조 원(+7.2%), 영업이익 10.2조 원(+12.4%), OPM 8.3%(+0.3%p)를 제시했습니다. 판매 목표는 335만 대(+6.8%)로, EV 풀 라인업 효과(EV2 풀이어, EV4 글로벌 확대), PV5 본격 양산, 인도-미국 시장 확대를 성장 동인으로 삼고 있습니다. 2026년 관세 부담은 15% 세율 연간 적용 기준 약 3.3~3.5조 원으로 예상되며, 미국 조지아 공장 생산 모델(텔루라이드, 쏘렌토, 스포티지, K5, EV6, EV9)의 관세 회피 효과와 가격 인상·판매 믹스 개선으로 대응합니다.

주주환원 정책도 주목할 만합니다. 기아는 2025년 DPS 6,800원(전년 6,500원, +4.6%)을 지급했으며, TSR(총 주주수익률) 35% 이상 유지를 목표로 자사주 매입·소각을 병행하고 있습니다. 한국 정부의 '밸류업(기업가치 제고)' 프로그램에 적극 참여하여 배당 성향과 주주환원율을 지속적으로 높여겠다는 의지를 보이고 있으며, 이는 IR(투자자관계)팀과 재정(Treasury)팀의 업무 비중을 높이는 요인이 됩니다.

### 3-6. 핵심 리스크 요인의 심층 분석

기아가 직면한 리스크를 체계적으로 분류하면 다음과 같습니다.

첫째, 통상 리스크입니다. 미국 관세 15% 수준이 유지되더라도 연간 3.3조 원 이상의 부담이며, 만약 25%로 재인상될 경우 3.9조 원까지 확대될 수 있습니다. 또한 EU의 잠재적 중국산 EV 추가 관세, 인도의 수입차 관세(현행 60~100%) 등도 지역별 생산·수출 전략에 영향을 미칩니다.

둘째, 경쟁 리스크입니다. BYD의 글로벌 확장은 기아의 가격대에 직접 도전하고 있으며, 특히 유럽과 동남아시아에서의 경쟁 심화가 우려됩니다. 중국 시장에서는 이미 사실상 경쟁력을 상실했고, 유럽에서도 중국산 EV의 가격 경쟁력이 기아의 마진을 압박할 가능성이 있습니다.

셋째, EV 전환 리스크입니다. EV 캐즘이 예상보다 길어지면 EV 전용 생산시설(화성 EVO 플랜트 등) 투자의 가동률이 저하될 수 있고, 반대로 EV 전환이 가속되면 ICE 모델의 잔존가치 하락과 관련 자산의 감손 리스크가 발생합니다. 이러한 양방향 리스크는 재경 부서가 시나리오별 투자수익률(ROI)과 자산 감손 테스트를 면밀히 수행해야 하는 이유입니다.

넷째, 환율·원자재 리스크입니다. 해외 매출 비중 82%인 기아는 원/달러, 원/유로 환율 변동에 매우 민감하며, 연간 수조 원 규모의 환율 효과가 발생합니다. 리튬·니켈·코발트 등 배터리 원자재 가격 변동, 철강·알루미늄 가격 변동도 원가에 직접 영향을 미칩니다. 재경 부서의 Treasury팀은 선도환(Forward), 통화옵션 등 파생상품을 활용한 헤지 전략을 운영하고 있으며, 원자재에 대해서도 일부 장기 공급계약을 통해 가격 변동성을 관리합니다.

다섯째, 규제 리스크입니다. EU CO<sub>2</sub> 배출 기준 강화, 미국 EPA 연비 규제, 각국의 EV 보조금 정책 변화 등이 모델별·지역별 판매 전략에 영향을 미치며, 준수 비용이 증가할 수 있습니다. 기아 유럽 CEO는 2035년 내연기관 금지 100% 준수를 공언했으나, 이를 달성하기 위해서는 유럽 EV 비중을 현재 약 20%에서 100%까지 끌어올려야 하며, 그 과정에서의 전환 비용이 상당할 것입니다.

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

### 지원 전략 관점의 시사점

면접에서 "기아의 최근 재무 실적과 리스크에 대해 어떻게 분석하십니까?"라는 질문을 받을 경우, 단순히 "매출 107조, 영업이익 12.6조"라는 숫자를 나열하는 것이 아니라, "2024년 역대 최고 실적의 동인은 SUV 믹스, 환율 효과, 원자재 하락의 트리플 효과였으나, 2025년 미국 관세가 3.09조 원의 직접 비용을 유발하면서 OPM이 3.8%p 하락했다. 이는 재경 부서에 관세 시나리오별 재무 모델링, 생산거점 최적화의 재무적 분석, 가격 인상의 수요 탄력성 분석이라는 구체적 과제를 부여했다"는 수준의 분석적 답변이 기대됩니다. 숫자 자체보다 숫자 뒤의 구조와 인과관계, 그리고 재경 직무와의 연결고리를 보여주는 것이 핵심입니다.

### 4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성: 기아가 원하는 재경인의 초상

#### 4-1. 기아의 5대 핵심 가치: 공식 인재상의 구조

기아는 전통적인 '인재상'이라는 용어 대신 '기아의 가치와 행동(Kia Values & Behaviors)'이라는 5대 핵심 가치 체계를 채용과 평가의 근간으로 삼고 있습니다. 이 체계는 2023년 전 세계 기아 직원들이 참여한 워크숍과 설문문을 통해 수립되었으며, 기아 채용 사이트(Kia Talent Lounge)와 글로벌 지속가능경영 보고서에 공식적으로 게시되어 있습니다. 자기소개서에서도 5가지 가치 중 하나를 선택하여 관련 경험을 서술하도록 요구하며, 면접에서도 이 가치에 기반한 행동사건면접(BEI)이 이루어지는 것으로 알려져 있습니다.

첫 번째 가치인 '사람을 생각합니다(Care for People)'는 다양성 존중, 고객·동료·사회를 위한 의사결정을 강조합니다. 이는 기아가 제조업 특유의 '결과 중심' 문화에서 '사람 중심' 문화로 전환하려는 의지를 반영합니다. 재경 직무에서 이 가치는 "숫자 너머의 사람을 본다"는 것, 즉 비용 절감이나 예산 편성 시에도 해당 의사결정이 영향을 미치는 이해관계자를 고려하는 시각으로 해석될 수 있습니다.

두 번째 가치인 '함께, 더 멀리 나아갑니다(Move Further, Together)'는 팀과 지역의 경계를 넘는 협업을 강조합니다. 기아는 글로벌 6개국에 생산거점을 두고 있으며, 재경 부서는 한국 본사뿐 아니라 미국·유럽·중국·인도 등 해외 법인 재경팀과 상시 협업해야 합니다. 연결재무제표 작성, 이전가격 관리, 글로벌 세무 전략 수립 등이 크로스보더 협업의 대표적 업무입니다.

세 번째 가치인 '서로에게 힘을 실어줍니다(Empower People to Act)'는 신뢰 기반의 자율과 책임, 정보의 투명한 공유를 지향합니다. 기아가 직급 체계를 G1~G4 4단계로 단순화하고, 호칭을 '매니저/책임매니저'로 통일한 것은 이 가치의 실천적 표현입니다. 재경 부서에서도 주니어 매니저가 담당 영역의 결산이나 세무 신고를 자율적으로 책임지는 문화가 형성되어 있으며, 상급자의 마이크로매니지먼트보다는 결과물의 정확성과 적시성으로 평가하는 문화입니다.

네 번째 가치인 '과감히 한계에 도전합니다(Dare to Push Boundaries)'는 호기심과 창의성, 그리고 실패를 학습 기회로 전환하는 태도를 강조합니다. 재경은 보수적이고 리스크 회피적인 조직이라는 고정관념이 있으나, 기아는 이 가치를 통해 재경 조직에서도 프로세스 혁신(예: 결산 기간 단축, 수작업 자동화, AI 기반 이상거래 탐지), 새로운 분석 방법론 도입(예: 시나리오 분석, 리얼옵션 평가) 등의 도전적 시도를 장려합니다.

다섯째 가치인 '어제보다 더 나은 오늘을 추구합니다(Chase Excellence, Every Day)'는 고객 관점의 사고, 프로세스 간소화, 데이터와 직관의 균형을 강조합니다. 재경 직무에서 '고객'은 외부 고객뿐 아니라 경영진, 유관 부서, 외부 감사인, 투자자 등 다양한 이해관계자를 포괄하며, 이들에게 정확하고 적시에 유용한 재무 정보를 제공하는 것이 '탁월함'의 실천입니다.

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

### 4-2. 조직 문화: 업계 1위 만족도의 실체

기아의 조직 문화 변화는 숫자로 증명됩니다. CEO스코어가 2026년 1월 발표한 조사에서, 기아는 1만 명 이상 민간기업 중 조직문화 만족도 1위(5점 만점 3.85점)를 기록했습니다. 이는 같은 그룹인 현대차(3.45점, 8위)를 크게 상회하는 것이며, 자동차·부품 업계 평균(2.94점)보다 거의 1점 높은 수준입니다. 내부 문화 서베이에서도 2018년 53점에서 2023년 74점으로 5년간 21점이 상승하여, 같은 기간 현대차의 15점 상승(62.53점 → 77.74점)보다 빠른 변화 속도를 보여주었습니다.

기아의 조직 문화 혁신은 2019년부터 본격화되었습니다. 2019년 현대차와 기아가 동시에 기존 6단계 직급(사원-대리-과장-차장-부장-임원)을 G1~G4 4단계로 통합하고, '매니저'와 '책임매니저' 두 가지 호칭만 사용하기로 한 것이 출발점이었습니다. 이후 기아는 '밸류 위크(Value Week)'라는 조직문화 활성화 캠페인을 매년 진행하고 있으며, 자율좌석제, 유연근무제(코어 타임 10시~16시 외 자유 출퇴근), 입사 1년 차부터 3주 연속 휴가 사용 가능, 내부 직무이동 플랫폼(Career Move/OJM), 아이디어 제안 플랫폼(Way to Inspiration) 등을 운영합니다.

현대차와의 차이점은 브랜드 정체성과 조직문화의 통합도에서 나타납니다. 기아는 2021년 브랜드 리론칭과 함께 'Movement that inspires'라는 슬로건 아래 제품 디자인, 마케팅, 조직문화를 하나의 일관된 내러티브로 통합했습니다. '기아다움'이라는 정체성이 외부 브랜드뿐 아니라 내부 구성원의 행동 양식과 의사결정 기준에도 침투하도록 체계적으로 설계되었으며, 이것이 만족도 1위라는 결과로 나타난 것입니다. 현대차는 제네시스라는 프리미엄 브랜드와 현대차 본브랜드 사이의 포지셔닝 이중성, 더 큰 조직 규모(약 12만 명 vs 기아 약 5.3만 명)에 따른 변화 관성 등이 문화 변혁의 속도를 상대적으로 늦추고 있는 것으로 분석됩니다.

### 4-3. 재경 직무 도메인이 선호하는 인재 특성: 산업 특성에서 도출되는 요건

자동차 제조업 재경 직무에서 성과를 내는 사람들의 공통적인 역량과 행동 패턴을 분석하면 다음과 같은 특성들이 도출됩니다.

첫째, '전사적 관점에서 숫자를 읽는 능력'입니다. 재경기획팀 현직자(윤우진 매니저)는 "다른 전략 부서와 달리 회사의 모든 사업 활동을 구체적 숫자나 목표로 도식화하여 표현한다"고 설명했습니다. 이는 단순히 분개를 하거나 재무제표를 작성하는 것을 넘어, 사업부별 매출·이익·투자 흐름을 이해하고, 경영진이 의사결정에 활용할 수 있는 형태로 재무 정보를 가공·해석하는 역량을 의미합니다. 특히 자동차 산업에서는 모델별 수익성, 지역별 기여이익, 파워트레인별 마진 구조 등 다차원적 분석이 필요하며, "왜 이 숫자가 이렇게 나왔는가"에 대한 인과관계를 추적하는 분석적 사고가 핵심입니다.

둘째, '정확성과 마감 관리의 프로페셔널리즘'입니다. 재경 업무는 결산, 감사, 세무 신고 등 데드라인이 법적으로 강제되는 업무가 대부분입니다. 상장기업인 기아는 분기마다 DART 공시를 해야 하고, 외부 감사인의 검토를 받아야 하며, 법인세·부가세 신고 기한을 단 하루도 놓칠 수 없습니다. 따라서 "일정을 역산하여 선제적으로 준비하는 습관", "체크리스트 기반의 체계적 업무 관리", "사소한 숫자 오류도 용납하지 않는 꼼꼼함"이 재경인의 기본 덕목입니다. 현직자는 "루틴한 업무들이 많고 특정 시기에 해야 할 일이 정해져 있다"고 설명하면서도, "프로세스를 자동화하고 개선하는 방법을 찾을 때 가장 큰 보람을 느낀다"고 덧붙였습니다.

셋째, '크로스펄링 협업과 커뮤니케이션 역량'입니다. 자동차 재경은 사내에서 가장 많은 부서와 접점을 가지는 조직 중 하나입니다. 상품기획 부서와는 신차 목표원가를, 생산 부서(AutoLand)와는 제조원가 데이터를, 구매본부와는 부품비·자재비를, 영업 부서와는 매출 인식과 판매 인센티브를, HR과는 인건비를, 법무와는 우발부채(소송 충당금)를, ICT와는 SAP 시스템 운영을 협의합니다. 이처럼 다양한 이해관계자에게 재무적 관점을 설명하고, 비재무 부서의 언어를 재무 언어로 번역하는 커뮤니케이션 역량이 필수적입니다.

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

넷째, '윤리적 판단력과 내부통제 마인드'입니다. 재경 부서는 기업의 재무적 진실성(Financial Integrity)을 수호하는 최후의 보루입니다. 내부회계관리제도(ICFR)의 설계·운영·평가, 부정방지(Anti-Fraud) 프로그램 운영, 이해상충 관리 등이 재경의 핵심 책무이며, K-SOX(한국판 사베인스-옥슬리법) 시행 이후 이 영역의 중요성은 더욱 커졌습니다. 어떤 상황에서도 원칙에 따라 판단하고, 부당한 회계 처리 압력에 거절할 수 있는 '도덕적 용기'가 재경인에게 요구되는 핵심 자질입니다.

다섯째, '자동차 산업 고유의 원가 구조에 대한 이해'입니다. 자동차 1대에는 2~3만 개의 부품이 투입되며, BOM(Bill of Materials) 기반의 표준원가 산출, 설계 변경에 따른 원가 변동 분석, 제품 라이프사이클별 원가 추이 관리, CKD/SKD(반조립·완조립 키트) 가격 결정 등은 타 산업 재경과 구별되는 고유한 업무입니다. 또한 글로벌 6개국 생산거점 간의 이전가격(Transfer Pricing) 관리는 OECD 가이드라인과 각국 세법을 준수하면서도 그룹 전체의 세무 효율성을 극대화해야 하는 고도의 전문 영역입니다.

여섯째, '디지털 리터러시와 변화 수용력'입니다. 기아가 SAP 차세대 전환 프로젝트(2026년 채용공고에 'Solution Architect ERP FI 모듈' 포지션이 존재)를 진행 중인 점에서 알 수 있듯이, 재경 업무의 디지털 전환이 가속되고 있습니다. RPA(로봇 프로세스 자동화)를 통한 반복 업무 자동화, 데이터 분석 도구(Python, Power BI 등)를 활용한 재무 분석, AI 기반 이상거래 탐지 등 기술 활용 능력이 점차 중요해지고 있습니다. 회계·세무의 기본기를 갖추면서도 디지털 도구에 거부감 없이 적응하고 학습하는 자세가 필요합니다.

### 4-4. 기아 가치와의 진정성 있는 정렬

면접에서 기아의 5대 가치 중 하나와 연결된 구체적 행동 경험을 BEI(행동사건면접) 방식으로 검증하는 것으로 알려져 있습니다. 핵심은 "어떤 상황에서, 왜 그렇게 행동했는가"라는 사고 과정과 가치관이며, 결과의 화려함보다 과정의 진정성이 중요합니다. 복수의 내부 관계자가 "인성과 태도가 스펙보다 결정적"이라고 강조하고 있으며, 이는 기아의 수평적 조직 문화에서 "함께 일하고 싶은 사람"을 선발한다는 채용 철학을 반영합니다.

특히 재경 직무 지원자에게는 다음과 같은 경험이 가치와 자연스럽게 연결될 수 있습니다. '사람을 생각합니다'와는 팀 프로젝트에서 팀원의 어려움을 세심하게 배려한 경험, '함께, 더 멀리 나아갑니다'와는 다양한 전공·배경의 사람들과 협업하여 성과를 낸 경험, '서로에게 힘을 실어줍니다'와는 후배나 동료에게 업무 지식을 공유하고 성장을 도운 경험, '과감히 한계에 도전합니다'와는 새로운 분석 방법이나 프로세스를 시도한 경험, '어제보다 더 나은 오늘을 추구합니다'와는 기존 방식의 비효율을 발견하고 개선한 경험이 적절합니다.

### 4-5. 성장 마인드셋과 직무순환: 종합적 재경 전문가로의 성장 경로

기아 재경 부서는 입사 후 하나의 서브평선에 고정되기보다, 재무회계 → 재정(Treasury) → 원가기획 → IR → 세무 등으로 순환하며 종합적인 재경 전문가를 양성하는 경로를 제공합니다. 기아 채용 블로그에서 재경기획팀 현직자는 "재경은 회사의 재무적 건전성을 종합적으로 관리하는 직무이기 때문에, 하나의 영역만 깊이 파는 것보다 여러 영역을 넓게 경험하는 것이 장기적으로 더 큰 경쟁력이 된다"는 취지의 설명을 하고 있습니다.

이는 채용 면접에서 "특정 세부 전문성보다 학습 의지와 적응력"을 높이 평가하는 문화와도 일맥상통합니다. CPA 자격증이나 회계학 전공이 절대적 요건이 아니라, 회계·재무의 기본기를 갖추고 있으면서도 다양한 영역을 경험하고 성장하려는 의지, 그리고 빠르게 변화하는 자동차 산업의 새로운 재무 이슈(EV 수익성, 탄소배출 관련 회계, 디지털 자산 등)에 민첩하게 대응할 수 있는 잠재력이 더 중요하게 평가된다는 의미입니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

기아 재경 지원 시, 자기소개서와 면접에서 "나는 기아의 5대 가치 중 어떤 가치와 가장 공명하며, 그것을 구체

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

적으로 어떤 행동으로 실천해왔는가"를 설득력 있게 보여줘야 합니다. 이때 중요한 것은 '기아의 언어'로 이야기 하는 것입니다. 예를 들어, "꼼꼼하게 일했습니다"보다는 "어제보다 더 나은 오늘을 추구하고, 기존 프로세스의 비효율을 발견하고 엑셀 매크로를 활용하여 반복 작업을 자동화했습니다. 이를 통해 결산 소요 시간을 30% 줄이면서도 정확성을 유지했습니다"와 같이, 기아의 가치와 재경 직무의 구체적 맥락을 결합하는 것이 효과적입니다. 또한 조직문화 만족도 1위라는 팩트를 활용하여 "기아의 수평적 문화와 자율-책임 기반의 일하는 방식이 재경이 성장할 수 있는 최적의 환경이라고 확신합니다"라는 지원 동기를 구성할 수 있습니다.

### 5장. 직무 분석: 기아 재경은 '숫자로 기업 전체를 조망하는' 전사적 관점의 핵심 조직이다

#### 5-1. 재경본부의 구조와 핵심 업무 영역

기아 재경본부(Finance HQ)는 크게 경영관리실, 재무회계팀, 세무팀, 원가기획, 재정팀(Treasury), IR팀 등으로 구성됩니다. 각 팀의 역할은 다음과 같습니다.

경영관리실(혹은 재경기획팀)은 전사 비용 예산의 수립·집행·관리, 관리손익(Management P&L) 보고서 작성, 사업계획 수립 지원, 내부회계관리제도(ICFR)의 설계·운영·평가를 담당합니다. 이 팀은 재경 부서 내에서 가장 전사적인 시각을 요구하는 조직으로, 각 사업부·지역별 실적을 집계하고, 예산 대비 실적 차이를 분석하여 경영진에 보고하는 '컨트롤 타워' 역할을 합니다.

재무회계팀은 K-IFRS(한국채택국제회계기준)에 따른 재무제표(재무상태표, 손익계산서, 현금흐름표, 자본변동표, 주석) 작성, 분기·연간 결산, 연결재무제표 작성, 외부감사인 대응을 담당합니다. 특히 기아처럼 해외 자회사가 수십 개에 달하는 글로벌 기업에서는 각 자회사의 현지 회계기준(Local GAAP)으로 작성된 재무제표를 K-IFRS 기준으로 조정(GAAP Adjustment)하고 연결하는 과정이 매우 복잡하고 시간이 소요되며, 이 과정에서 내부거래 제거, 미실현이익 소거, 환율 환산(CTA: Cumulative Translation Adjustment) 등의 기술적 이슈가 발생합니다.

세무팀은 법인세 세무조정, 부가가치세 신고, 개별소비세(자동차에 부과) 관리, 국제조세(이전가격 문서화, 조세 조약 적용, CbCR 보고) 등을 담당합니다. 자동차 산업은 개별소비세의 적용을 받는 대표적 업종이며, 관세 환급, 자유무역협정(FTA) 원산지 판정, 이전가격 관리 등 국제 세무 이슈가 풍부합니다. 특히 2025년 미국 관세 이슈 이후, 관세 분류(HS Code), 관세 감면 요건 분석, 부품 원산지 증명 등이 세무팀의 주요 업무로 부상했습니다.

원가기획은 신차 프로그램의 목표원가 설정(PCC: Product Cost Control), 제조원가 분석, BOM(Bill of Materials) 기반 표준원가 산출, 실제원가와 표준원가의 차이(원가차이) 분석, VA/VE(Value Analysis/Value Engineering) 지원 등을 담당합니다. 자동차 1대에 2~3만 개 부품이 투입되는 복잡한 원가 구조에서, 원가기획은 구매본부, 설계본부, 생산본부와 가장 밀접하게 협업하는 재경 내 조직입니다.

재정팀(Treasury)은 기업의 자금 조달(CP, 회사채, 은행 차입), 자금 운용, 환율 리스크 관리(FX 헤지), 금리 리스크 관리, 유동성 관리를 담당합니다. 기아의 해외 매출 비중이 82%이고 글로벌 법인에 수조 원 규모의 자금이 분산되어 있는 구조에서, 글로벌 캐시 매니지먼트(Global Cash Pooling), 내부금융(Intercompany Loan), 환율 노출(FX Exposure) 관리는 재정팀의 핵심 업무입니다.

IR팀은 투자자-애널리스트 대상 소통, 분기 실적 발표, 기업 설명회(NDR: Non-Deal Roadshow), DART 전자공시, 유가증권시장 공시 의무 이행, ESG 공시 등을 담당합니다. 기아가 2025년부터 '밸류업' 공시에 참여하고, TSR 35% 이상의 적극적 주주환원 정책을 펼치면서 IR팀의 역할과 중요성이 크게 확대되었습니다.

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

### 5-2. 일·월·분기·연 단위 업무 사이클의 구체적 모습

재경 직무의 일상은 매우 구조화된 사이클을 따릅니다.

일 단위로는 회계전표의 검증·승인, 일일 자금 현황 모니터링(입출금 집계, 주요 거래처 지급 확인), 유관 부서의 재무 문의 대응(비용 계정 분류, 예산 사용 여부 확인 등), 환율·금리 등 금융시장 동향 체크가 이루어집니다. 특히 자동차 산업에서는 일일 생산 대수, 출하 대수, 재고 수준 등 운영 데이터가 재무 데이터와 실시간으로 연동되어야 하므로, ERP 시스템(SAP)을 통한 데이터 추출과 검증이 일상 업무의 기본입니다.

월 단위로는 월간 결산(월 마감 T+1~15일)이 가장 핵심적인 업무입니다. 매월 매출·매출원가·판매비·영업이익을 확정하고, 전월 대비·전년 동기 대비·예산 대비 차이를 분석하여 관리손익 보고서를 작성합니다. 이 보고서는 사업부장 및 CFO를 거쳐 CEO까지 보고되며, "왜 이번 달 영업이익이 예산 대비 부족한가"에 대한 원인 분석과 향후 전망이 핵심 내용입니다. 또한 판매보증충당부채의 월별 추정 갱신, 재고자산 평가(순실현가능가치 대비 저가법 적용), 외화 표시 채권·채무의 환산 등도 월 결산의 중요한 절차입니다.

분기 단위로는 K-IFRS에 따른 분기 재무제표 작성과 외부감사인의 검토(Review), DART 전자공시, 분기 실적발표 자료 작성, 부가가치세 신고가 이루어집니다. 특히 분기 결산 시에는 법인세 추정(유효세율법 적용), 지분법 투자이익 인식, 파생상품 공정가치 평가, 판매보증충당금의 보험수리적 추정 갱신 등 기술적으로 복잡한 회계 처리가 집중됩니다.

연간으로는 연간 연결재무제표 확정 및 외부감사(Audit), 법인세 세무조정 및 신고(T+3월, 즉 다음 해 3월 말까지), 이전가격 문서화(Master File, Local File, CbCR), 차기 연도 사업계획 및 예산 수립이 가장 큰 업무입니다. 연간 감사에서는 재고실사(Inventory Count)에 재경 담당자가 참관하며, 이는 차량·부품·재공품(WIP)이 수십만 점에 달하는 자동차 제조업에서 상당한 규모의 작업입니다. 또한 차기 연도 사업계획 수립 시에는 전사 매출·이익 타겟을 설정하고, 각 사업부·지역·모델별로 예산을 배분하는 과정에서 경영기획, 상품기획, 생산, 영업 등 모든 부서와의 협력이 이루어집니다.

기아 재경기획팀 현직자의 증언에 따르면, "루틴한 업무들이 많고 특정 시기에 해야 할 일이 정해져 있지만, 그 안에서도 프로세스 개선의 여지가 항상 존재한다"고 합니다. 예를 들어 월 결산 소요 일수를 줄이기 위한 자동화 프로젝트, 예산 대비 실적 차이 분석의 정교화를 위한 새로운 분석 프레임워크 도입 등이 재경 담당자가 "과감히 한계에 도전"할 수 있는 영역입니다.

### 5-3. 내부·외부 이해관계자 맵의 심층 분석

재경 직무의 이해관계자는 사내에서 가장 광범위합니다.

내부 이해관계자 중 가장 중요한 것은 CEO/CFO입니다. 재경 부서는 경영진에게 재무 보고를 하고, 투자 의사결정의 재무적 타당성을 분석하며, 분기 실적 설명회의 재무 데이터를 준비합니다. CFO는 재경본부의 직속 상위 조직으로, 전사 재무 전략의 방향을 결정하고 재경 부서의 업무 우선순위를 설정합니다.

경영기획 부서와는 사업계획·수익 타겟 수립, 신사업(PBV, 모빌리티 서비스 등) 투자 의사결정의 재무 분석, 중장기 재무 목표 설정 등에서 긴밀하게 협업합니다. 상품기획 부서와는 신차 프로그램의 목표원가(Target Cost)를 공동으로 설정하고, 설계 단계에서의 원가 절감 방안을 모색합니다. 생산 부서(AutoLand)와는 제조원가 데이터를 수집하고 원가차이를 분석하며, 공장별 가동률과 고정비 배분을 관리합니다. 구매본부와는 공급업체 지급 조건, 자재비 변동, 부품 단가 인하(Cost Down) 실적을 추적합니다.

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

글로벌사업관리 부서와는 해외 법인 간 이전가격 설정, 지역별 P&L 분석, 로열티·기술료·경영자문료 등 그룹 내 거래를 관리합니다. 국내외 영업 부서와는 매출 인식 시점(출하 기준 vs 인도 기준), 판매 인센티브(리베이트, 잔존가치 보증, 무이자 할부 등)의 회계 처리, 채권 관리를 협의합니다. HR 부서와는 급여, 퇴직급여, 확정급여형 퇴직연금의 보험수리적 가정 등을 논의합니다. 법무 부서와는 소송 유발부채의 인식 여부와 금액 추정, 계약 조건의 재무적 영향 분석 등을 협의합니다. ICT 부서와는 SAP 시스템의 안정적 운영, 신규 모듈 도입, 데이터 품질 관리 등을 공동으로 관리합니다.

외부 이해관계자로는 외부감사인(분기 검토 및 연간 감사, 내부회계관리제도 감사), 국세청·지방자치단체(세무 신고, 세무조사 대응), 금융기관(자금 조달, FX 헤지 거래, 은행 차입 조건 협상), 투자자·애널리스트(IR 활동, 실적 설명회, NDR), 신용평가사(기업 신용등급 유지·관리를 위한 재무 정보 제공), 공급업체(매입채무 관리, 공급망 금융 프로그램), 해외 자회사(연결 패키지 수집, 이전가격 관리), 금융위원회·한국거래소(DART 공시, 주요 경영사항 공시) 등이 있습니다.

이처럼 재경은 사내 모든 부서와 사외 다양한 기관과 접점을 가지며, 이는 재경 직무의 가장 큰 매력 중 하나입니다. "회사 전체를 숫자로 이해할 수 있는 유일한 포지션"이라는 현직자의 표현이 이 특성을 잘 요약합니다.

### 5-4. 필요 역량: 기술·지식·소프트스킬의 삼위일체

기술 역량(Hard Skills)으로는 K-IFRS에 대한 깊은 이해가 가장 기본적입니다. 특히 자동차 산업에서 빈번하게 적용되는 주요 기준서는 KIFRS 1109(금융상품: 매출채권 손상, 파생상품 평가), KIFRS 1110(연결재무제표: 해외 자회사 연결), KIFRS 1115(수익: 차량 판매, 보증 서비스, 구독 서비스의 수익 인식), KIFRS 1116(리스: 딜러 리스, 법인차량 리스), KIFRS 1012(법인세: 이연법인세 자산·부채, 이전가격 조정) 등입니다. SAP FI/CO 모듈에 대한 실무적 이해도 매우 중요하며, 기아가 차세대 SAP 전환을 진행 중인 상황에서 SAP S/4HANA에 대한 기본 이해가 있다면 가점이 됩니다.

고급 Excel 활용 능력은 재경 직무의 생명줄이라 해도 과언이 아닙니다. VLOOKUP/INDEX-MATCH, 피벗테이블, 매크로(VBA), 복잡한 재무 모델링(DCF, LBO, Scenario Analysis) 등을 능숙하게 다룰 수 있어야 합니다. 또한 기아 현직자가 강조한 '도식화(시각화) 능력'도 핵심입니다. 복잡한 재무 데이터를 경영진이 5분 안에 이해할 수 있는 차트, 대시보드, 요약 보고서로 변환하는 능력은 재경 담당자의 밸류를 결정짓는 핵심 역량입니다.

도메인 지식으로는 자동차 원가구조(BOM 기반 표준원가, 직접재료비·직접노무비·제조간접비 배분, 부문별 기여이익 분석), 이전가격(OECD 이전가격 가이드라인, TNMM·CUP·PSM 등 분석 방법, Master File/Local File/CbCR 문서화), 국제조세(조세조약, 원천징수, PE 이슈, CFC 규정, BEPS 2.0 Pillar Two 글로벌 최저한세), FX 헤지(선도환, 통화스왑, 통화옵션의 구조와 회계 처리), 국내 세법(법인세, 부가가치세, 개별소비세, 교육세, 지방세) 등이 필요합니다.

소프트스킬로는 분석적 사고(숫자 뒤의 인과관계를 추적하는 능력), 꼼꼼함(정확성에 대한 집착), 스케줄 관리(마감 데드라인을 역산하여 선제적으로 준비하는 습관), 크로스펑셔널 커뮤니케이션(비재무 부서에 재무 언어를 번역하는 능력), 윤리적 판단력(원칙에 입각한 의사결정), 회복탄력성(결산 시즌의 고강도 업무를 견디는 체력과 멘탈)이 중요합니다.

우대 자격 및 경험으로는 CPA·CFA 시험 준비 경험(합격 여부보다 학습 과정에서 축적된 지식이 중요), 비즈니스 영어(해외 법인과 커뮤니케이션, 영문 재무제표 작성·검토), 경영·경제·회계·세무 전공, 인턴 또는 대외활동을 통한 재무·회계 실무 경험 등이 있습니다.

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

### 5-5. 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

재경 직무의 KPI는 크게 '프로세스 효율성', '정확성', '가치 기여'의 세 축으로 구분됩니다.

프로세스 효율성 관련 지표로는 결산 소요 일수(Days to Close)가 대표적입니다. 월 결산을 T+10일 이내, 분기 결산을 T+15일 이내에 마감하는 것이 목표이며, 이를 지속적으로 단축하는 것이 KPI입니다. 세무 신고 적시 이행율(법정 기한 내 100% 신고), 결산 프로세스 자동화율(수작업 대비 자동화 비율) 등도 효율성 지표에 해당합니다.

정확성 관련 지표로는 외부감사 지적 건수(제로가 목표), 결산 수정 건수, 예산 편차(Forecast Accuracy: 실적 대비 예산·전망의 일치도), 내부회계관리제도 감사 결과(미비점 제로가 목표) 등이 있습니다. 특히 예산 편차는 재경기획팀의 가장 핵심적인 KPI로, 분기별 전망과 실적의 괴리가 작을수록 재경 조직의 예측 역량이 높다는 것을 의미합니다.

가치 기여 관련 지표로는 신차 프로그램 원가 목표 달성률(목표원가 대비 실제원가의 일치도), 표준원가 정확도, 판매보증충당금 적정성(실제 보증 비용 대비 총당금의 괴리), EV 수익성 분석 및 개선 기여도, 관세 비용 최적화 효과(대안 시나리오 대비 절감 금액), FX 헤지 효과(환율 변동 대비 헤지로 보호한 이익 규모) 등이 있습니다. 최근 가장 중요해진 KPI는 EV 수익성 관련 지표와 관세 비용 관리인데, 이는 기아의 현재 경영 환경에서 재경 부서의 전략적 기여가 가장 직접적으로 측정되는 영역이기 때문입니다.

### 5-6. 대표 업무 시나리오: 기아 재경 매니저의 가상 워크플로우

입사 1~2년차 재무회계팀 매니저의 가상 워크플로우를 통해 실제 업무를 구체적으로 살펴보겠습니다.

1월은 연간 감사가 시작되는 시기입니다. 외부감사인(삼일PwC 또는 삼정KPMG 등)이 연간 감사를 위해 상주하며, 전년도 12월 31일 기준 재고실사 결과를 확인합니다. 재무회계팀 매니저는 감사인의 자료 요청(Audit Confirmation Request)에 대응하여 매출채권 조회서, 은행 잔액 확인서, 소송 확인서 등을 수집·제공합니다. 동시에 전년도 4분기 실적을 마감하고, 연간 재무제표 초안을 작성합니다.

2~3월은 연간 결산 확정과 법인세 세무조정 집중 기간입니다. 연결재무제표를 확정하고, 외부감사인의 감사 의견을 수령한 후 DART에 사업보고서를 공시합니다. 세무팀과 협업하여 법인세 세무조정을 수행하고, 3월 말까지 법인세 신고를 완료합니다. 또한 주주총회 자료(감사보고서, 재무제표, 배당안)를 준비합니다.

4월은 1분기 결산이 시작됩니다. Q1 재무제표를 작성하고, 외부감사인의 분기 검토를 받으며, 분기 실적 발표 자료를 IR팀과 함께 준비합니다. 2025년 4월의 경우 미국 관세 발효라는 전례 없는 상황이 발생하여, 관세 비용의 회계 처리 방법(원가 반영 vs 영업외비용, 관세 예치금의 자산 인식 여부 등)에 대한 감사인과의 긴밀한 협의가 필요했을 것입니다.

7~8월은 하반기 전망(Forecast)을 업데이트하는 시기입니다. 상반기 실적을 기반으로 연간 전망을 수정하고, 필요 시 비용 조정 방안을 수립합니다. 동시에 차기 연도 사업계획의 기본 프레임워크를 설정하기 시작합니다.

10~12월은 차기 연도 사업계획 및 예산 수립의 집중 기간입니다. 전사 매출·이익 타겟이 CFO/CEO 레벨에서 확정되면, 이를 사업부·지역·모델별로 배분하고, 각 부서의 비용 예산을 취합·조정합니다. 이 과정은 수차례의 협의와 조정을 거치며, "숫자로 회사 전체를 조망하는" 재경 직무의 정수를 보여주는 업무입니다.

### 5-7. 자동차 재경만의 고유한 업무 영역

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

---

일반 제조업 재경과 구별되는 자동차 재경의 고유한 업무 영역을 더 깊이 살펴보면 다음과 같습니다.

첫째, 신차 목표원가(PCC: Product Cost Control) 관리입니다. 신차 개발이 시작되면 재경(원가기획)은 경쟁 차량 분해 분석(Tear-Down), 시장 가격 분석을 기반으로 목표 판매 가격을 설정하고, 여기서 목표 이익을 차감하여 '목표원가'를 역산합니다. 이 목표원가를 시스템(파워트레인, 차체, 내외장, 전장 등)별로 배분하고, 각 시스템의 원가가 목표를 초과하지 않도록 설계·구매·생산 부서와 지속적으로 협의하며 관리합니다. 이 과정은 차량 개발 기간(3~5년) 내내 지속되며, 원가기획 담당자는 엔지니어와 재무 전문가의 중간에서 '비용과 기능의 최적점'을 찾는 역할을 수행합니다.

둘째, 판매보증충당부채 관리입니다. 자동차는 3~5년, 혹은 주행거리 기준의 무상 보증 기간을 제공하며, 이에 따른 미래 수리 비용을 현재 시점에 추정하여 충당부채로 인식해야 합니다. 이 추정에는 과거 보증 수리 데이터, 차종별·부품별 고장률, 부품 교체 비용, 인건비 인상률 등의 변수가 투입되며, 보험수리적(Actuarial) 기법이 적용되기도 합니다. 기아의 2024년 판매보증충당부채는 수조 원 규모이며, 이 추정의 정확성은 영업이익에 직접적인 영향을 미칩니다.

셋째, 이전가격(Transfer Pricing) 관리입니다. 기아는 한국에서 생산한 차량을 미국, 유럽, 중동 등 해외 판매법인에 이전하는 구조이며, 이 이전가격은 OECD 이전가격 가이드라인에 따라 독립기업원칙(Arm's Length Principle)을 충족해야 합니다. 이전가격이 너무 높으면 해외 법인의 이익이 줄고 현지 과세당국으로부터 이전가격 조사를 받을 수 있으며, 너무 낮으면 한국 국세청으로부터 과세 조정을 받을 수 있습니다. 이 양면의 리스크를 관리하면서 그룹 전체의 세후 이익을 최적화하는 것이 이전가격 관리의 핵심이며, Master File, Local File, CbCR(국가별 보고서) 등의 문서화 의무를 매년 이행해야 합니다.

넷째, CKD/SKD 키트 가격 결정입니다. 기아는 한국에서 부품을 세트로 포장하여 해외 조립공장(인도 아난타푸르, 슬로바키아 질리나 등)에 수출하는 CKD(Complete Knock-Down)/SKD(Semi Knock-Down) 방식으로 차량을 생산하기도 합니다. 이때 키트의 가격 결정은 이전가격과 관세 모두에 영향을 미치는 중요한 재무적 의사 결정입니다.

다섯째, 개별소비세·교육세·취득세 등 자동차 특수 세목의 관리입니다. 한국에서 자동차는 공장 출고 시 개별소비세(5%)와 교육세(개소세의 30%)가 부과되며, 등록 시 취득세(7%)가 부과됩니다. EV에 대해서는 개별소비세 감면 혜택이 있으며, 이러한 세제 혜택의 변화가 가격 전략과 수요에 직접 영향을 미칩니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

재경 직무를 지원할 때, "결산을 정확하고 빠르게 하겠습니다"라는 기본적인 답변을 넘어, "자동차 산업의 원가 구조가 EV 전환으로 근본적으로 변화하고 있으며, 배터리 원가 비중 확대에 따른 수익성 시나리오 분석, 미국 관세에 따른 생산거점 최적화의 재무적 분석, SDV 시대의 구독 수익 회계 처리 등 기아 재경이 직면한 새로운 과제에 기여하고 싶다"는 수준의 직무 이해도를 보여줘야 합니다. 또한 "일/월/분기/연 단위의 업무 사이클을 이해하고 있으며, 결산 시즌의 고강도 업무를 체계적으로 관리할 수 있는 자기관리 역량이 있다"는 점, "숫자를 단순히 기록하는 것이 아니라 사업적 의미로 해석하고 경영진의 의사결정을 지원하는 '비즈니스 파트너'로 성장하고 싶다"는 비전을 제시하는 것이 효과적입니다. 기아 재경 현직자가 "전기차의 수익성을 어떻게 만회할 수 있을지에 대한 고민이 굉장히 깊다"고 밝힌 만큼, EV 수익성 이슈에 대한 재무적 관점의 견해를 준비해 두면 면접에서 깊은 인상을 남길 수 있습니다.

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

---

### 참고 레퍼런스 (References)

1. McKinsey — 자동차 소프트웨어-전자 시장 전망 — <https://www.mckinsey.com/features/mckinsey-center-for-future-mobility/our-insights/mapping-the-automotive-software-and-electronics-landscape>
2. IEA — Global EV Outlook 2025 Executive Summary — <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2025/executive-summary>
3. Yale Budget Lab — 미국 25% 자동차 관세의 재정·경제적 영향 — <https://budgetlab.yale.edu/research/fiscal-economic-and-distributional-effects-25-auto-tariffs>
4. ICCT — EU CO<sub>2</sub> 기준 개정 분석 — <https://theicct.org/publication/policy-update-co2-standards-cars-amendment-jun25/>
5. ICCT — 유럽위원회 CO<sub>2</sub> 기준 제안 리뷰 — <https://theicct.org/publication/european-commissions-risks-and-opportunities-of-the-proposed-co2-standards-dec25/>
6. Global Market Insights — SDV 시장 규모·성장 전망 — <https://www.gminsights.com/industry-analysis/software-defined-vehicle-market>
7. Mordor Intelligence — 글로벌 자동차 시장 보고서 — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/global-automotive-market>
8. Just Auto — 2025 글로벌 자동차 시장 전망 — <https://www.just-auto.com/features/global-automotive-market-forecasts-for-2025/>
9. White House — 미국 자동차 관세 팩트시트 — <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/03/fact-sheet-president-donald-j-trump-adjusts-imports-of-automobiles-and-automobile-parts-into-the-united-states/>
10. Cox Automotive — 미국 관세 현황 분석 — <https://www.coxautoinc.com/insights-hub/the-trump-tariff-stance-has-shifted-where-are-we-now/>
11. Digital Dealer — 미국 자동차 관세 트래커 — <https://digitaldealer.com/news/us-tariff-tracker-impact-automaker-response/164521/>
12. Korea Herald — 기아 2025년 실적(관세 영향) — <https://www.koreaherald.com/article/10664930>
13. Korea Herald — 기아 2024년 실적 — <https://www.koreaherald.com/article/10407013>
14. Korea Herald — 기아 인도 판매 기록 — <https://www.koreaherald.com/article/10540620>
15. 현대차그룹 뉴스룸 — 기아 CEO Investor Day 2025 — <https://www.hyundaimotorgroup.com/en/news/CONT0000000000174109>
16. 현대차그룹 뉴스룸 — 기아 증장기 전략(한

## 심층 분석 보고서: 기아-재경

---

- 글) — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/news/CONT0000000000174068>
17. 현대차그룹 — 기아 2025년 1분기 실적 — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/news/CONT0000000000175603>
18. 기아 글로벌 뉴스센터 — EV6 디자인 철학 — <https://www.kianewscenter.com/News/kia-reveals-new-design-philosophy-and-full-images-of-ev6/s/ab39d812-3605-4288-99eb-cd3307ad7291>
19. 기아 글로벌 — EV3 2025 World Car of the Year — <https://worldwide.kia.com/int/ev3-wcoty>
20. 기아 공식 — PBV 사업 비전 — <https://www.kia.com/kr/pbv/kia-pbv/business>
21. 기아 Talent Lounge — 인재상(가치와 행동) — <https://career.kia.com/life/slogan.kc>
22. 기아 글로벌 — 조직 문화 — <https://worldwide.kia.com/kr/company/sustainability/employees-support/organization>
23. 기아 채용 블로그 — 재경 직무 현직자 인터뷰 — <https://blog.kiacareers.co.kr/210>
24. 기아 채용 블로그 — 직급 체계 소개 — <https://blog.kiacareers.co.kr/108>
25. 브릿지경제 — 기아 조직문화 만족도 1위 — <https://www.viva100.com/article/20260128501396>
26. 소비자가 만드는 신문 — 현대·기아 직원 만족도 변화 — <https://www.consumernews.co.kr/news/articleView.html?idxno=710230>
27. 링커리어 — 기아 인재상·면접 석 — [https://community.linkareer.com/employment\\_data/4161463](https://community.linkareer.com/employment_data/4161463)
28. Autocar Professional — 기아 인도 글로벌 판매 비중 — <https://www.autocarpro.in/analysis/kia-india-share-of-global-sales-at-highest-level-in-cy2025-9-130432>
29. Mobility Outlook — 기아 2030 로드맵 — <https://www.mobilityoutlook.com/news/kia-charts-bold-course-for-2030-with-electrification-innovation-global-expansion/>
30. 지피코리아 — 기아 2025 실적·2026 전망 — <https://www.gpkorea.com/news/articleView.html?idxno=139355>