

자동차

GM의 전기차 전략이 시사하는 점

2025년까지 전기차 100만대 목표. 30개 모델 출시. 내연기관으로 가격 하락

GM이 지난 주 전기차 가속화 전략을 발표했다. 2025년 전기차 100만대 이상 판매, 북미 시장 내 전기차 판매 1위, 전기차의 수익성을 내연기관 이상으로 확대 등을 주요 목표로 하고 있다. 목표달성을 위해 2025년까지 전동화/자율주행 분야에 대한 투자금액을 기존 200억 달러에서 270억 달러로 상향했고, 향후 자본지출 및 제품개발 팀의 절반 이상이 전동화/자율주행 프로그램에 투입 될 것이라고 밝혔다.

구체적인 실행 방안으로는 ① 2025년까지 30개의 전기차 모델을 출시하고, ② 이 중 2/3는 북미에서도 판매하여 미국 판매차량의 40%를 BEV로 구성하며, ③ 전기차용 배터리 플랫폼인 얼티움의 효율성과 차종간 유연성을 활용해 개발 일정을 단축한다는 것이다. 관련 성과로 GMC의 허머 EV 개발 일정을 기존 50개월에서 26개월로 단축했고, 캐딜락의 첫 SUV 전기차인 리릭은 9개월 앞당겨져 2022년 1분기에 출시될 예정이다. ④ 얼티움 플랫폼 기반의 전기차 주행거리는 기존 400마일(644km)에서 450마일(724km)로 늘어나고, 2025년까지 2세대 얼티움 배터리를 개발하여 배터리팩 밀도를 기존 Bolt EV 대비 2배로 올리며, 비용은 60% 절감한다는 목표를 제시했다. 합작법인을 통한 효율성 향상과 배터리 통합, 리튬메탈 음극재 사용 등으로 내연기관차 수준으로 가격을 낮추고자 한다.

2023년까지 디지털 통합 플랫폼을 29개 차종에 적용 예정

소프트웨어도 강화한다. 소프트웨어 서비스(SaaS)를 위해 차량 지능형 플랫폼(VIP)을 개발해 해당 플랫폼에서 모바일/클라우드/무선업데이트(OTA)/구독서비스를 제공하는 목표를 제시했다. VIP 플랫폼은 2023년까지 29개 차종에 적용하는데, 22개 차종에는 GM의 ADAS인 슈퍼크루즈가 탑재되고, 무선업데이트가 서비스될 예정이다.

고객 경험을 강화하기 위해 Ultifi라는 통합 서비스도 출시했다. 하나의 아이디로 구매/충전/구독/클라우드 서비스 등 자동차와 관련된 전체 서비스가 관리될 예정이다. GM의 커넥티드 서비스 OnStar를 기반한 OnStar 보험을 출시하여 맞춤형 차량 관리 서비스를 제공하고, 운전습관을 바탕으로 보험료 할인도 제공할 계획이다. 2020년 3분기에 GM 직원을 대상으로 우선 시작하고, 2021년에 일반 고객으로 확대된다.

시사점: 전기차 시장 확대, 완성차들의 대응속도 가속화, SW/서비스 사업의 중요성 부각

GM은 전기차에서 리더십을 확보하여 규모의 경제를 달성하고, 수익성도 내연기관 이상으로 끌어올릴 것을 목표로 하고 있다. 전기차 판매대수/성능 개선/가격하락에 대한 전략도 구체적이지만, 얼티움 플랫폼과 VIP 소프트웨어 플랫폼, Ultifi 통합 서비스 강화 등을 제시했다는 점도 시사하는 바가 크다. 유럽/중국/미국 등 주요 시장의 전기차 우호정책(환경/연비 규제 및 친환경차 인센티브)과 맞물린 전기차 가격하락과 모델수 다양화 등으로 전기차 시장이 급속도로 확대되고 있다는 것과 이에 대한 대응으로 완성차들의 전기차 전환속도가 가속화되고 있다는 것을 재확인할 수 있다. GM의 이번 전기차 전략은 신생 전기차 업체들의 공세가 거세지는 가운데, 기존 내연기관의 유산을 정리하고 전기차로의 전환을 서둘러 자동차 시장의 선두지위와 미래 사업화 기회에 대한 다양한 고민이 반영된 결과이다. 전기차 전용 플랫폼에 기반한 신차 제조/판매와 함께 SW/서비스 플랫폼으로서 사업화 기회에 대응할 수 있는가가 자동차 업체뿐만 아니라 투자자들에게도 점점 더 중요해지고 있음이다.

Industry Comment

Overweight

친환경차 주요 지표 (2020년 9월)

(단위: 대, %)

구분	지역	9월	YoY	전체시장	YoY	친환경차비중
전기차	미국	33,809	2	1,344,310	6	2.5%
	중국	110,416	79	1,939,000	7	5.7%
	유럽	160,059	173	1,300,048	1	12.3%
	한국	6,635	216	162,723	22	4.1%
	합산	310,919	100	4,746,081	6	6.6%
수소차	미국	80	(33)	1,344,310	6	0.0%
	한국	461	2	162,723	22	0.3%
	합산	541	(6)	1,507,033	8	0.0%
현대/기아		25,978	115	609,368	2	4.3%

친환경차 주요 지표 (2020년 누적)

(단위: 대, %)

구분	지역	누적	YoY	전체시장	YoY	친환경차비중
전기차	미국	193,194	(19)	10,380,142	(19)	1.9%
	중국	601,499	(21)	13,143,823	(13)	4.6%
	유럽	770,935	104	8,569,006	(29)	9.0%
	한국	34,251	37	1,396,312	8	2.5%
	합산	1,599,879	14	33,489,283	(19)	4.8%
수소차	미국	688	(59)	10,380,142	(19)	0.0%
	한국	4,448	71	1,396,312	8	0.3%
	합산	5,136	20	11,776,454	(16)	0.0%
현대/기아		173,221	66	4,266,625	(19)	4.1%

주: 한국시장의 8월까지의 데이터 차이는 수입 전기를 추가 반영하였기 때문

전기차 배터리 출하량 업체별 순위

(단위: GWh, %)

순위	업체명	9월	YoY	점유율	누적	YoY	점유율
	Total	15.7	54.7		80.8	(9.8)	
1	LG화학	3.8	255.7	24%	19.9	126.4	25%
2	CATL	3.6	57.7	23%	19.1	(11.8)	24%
3	Panasonic	3.4	(11.4)	21%	15.8	(22.7)	20%
4	SKI	0.8	398.4	5%	3.5	138.4	4%
5	삼성SDI	0.8	86.0	5%	5.0	70.1	6%

자료: WardsAuto, CPCA, EV-sales, ACEA, KAMA, 현대차, 기아차, SNE Research, 하나금융투자



Analyst 송선재

02-3771-7512

sunjae.song@hanafn.com

RA 구성중

02-3771-7219

sungjoong.gu@hanafn.com

GM이 지난 주 전기차 가속화 전략을 발표했다. 2025년 전기차 100만대 이상 판매, 북미 시장 내 전기차 판매 1위, 전기차의 수익성을 내연기관 이상으로 확대 등을 주요 목표로 하고 있다. 목표달성을 위해 2025년까지 전동화/자율주행 분야에 대한 투자금액을 기존 200억 달러에서 270억 달러로 상향했고, 향후 자본지출 및 제품개발 팀의 절반 이상이 전동화/자율주행 프로그램에 투입 될 것이라고 밝혔다.

구체적인 실행 방안들을 살펴보면, 2025년까지 30개의 전기차 모델을 출시하고, 이 중 2/3는 북미에서도 판매하여 미국 판매차량의 40%를 BEV로 구성하며, 전기차 리더십을 확보하기 위해 외부 파트너사들과의 협력도 확대한다. 예를 들면, 얼티움 플랫폼을 활용해 혼다가 전기차 2종을 개발하고, 전기차 R&D와 커넥티드 서비스에서도 협력할 예정이다.

그림 1. GM의 전기차 목표

- > #1 EV market share in North America
- > Margins similar to or higher than ICE
- > Exceed our previous target of selling 1 million vehicles globally by mid-decade

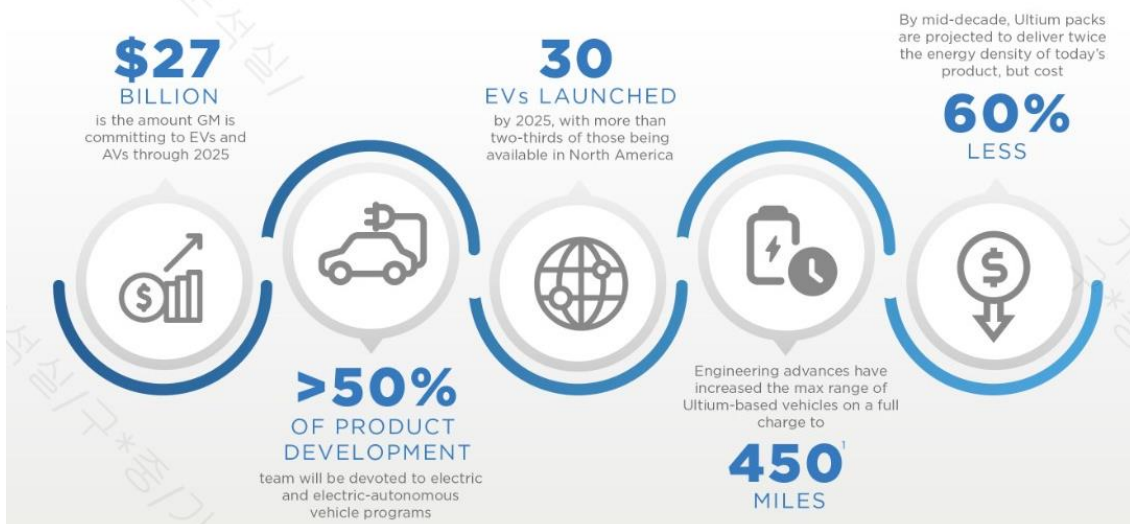
자료: GM, 하나금융투자

그림 2. GM의 주요 전기차 파트너사인 혼다와 LG화학



자료: GM, 하나금융투자

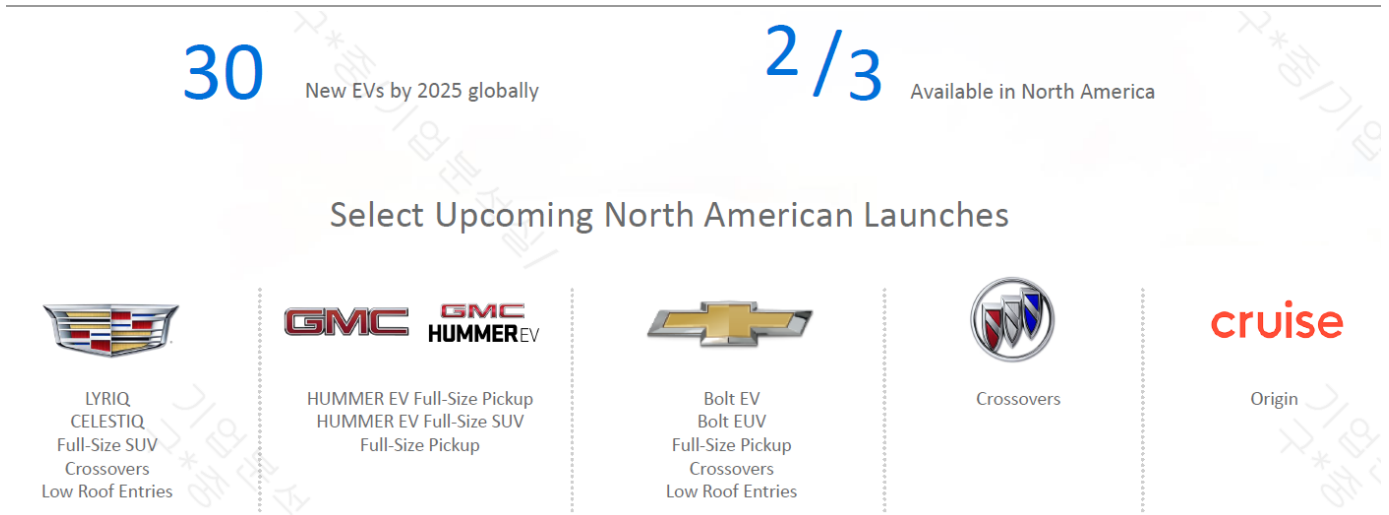
그림 3. GM의 2025년까지 전기차 전략



자료: GM, 하나금융투자

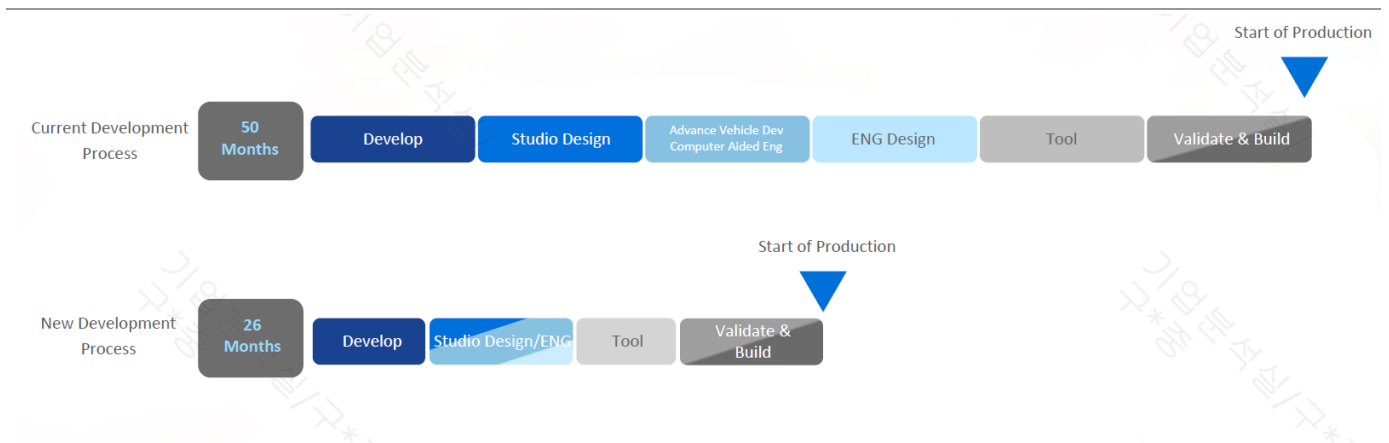
전기차용 배터리 플랫폼인 얼티움의 효율성과 차종간 유연성을 활용해 개발 일정을 단축한다. 관련 성과로 GMC의 허머 EV 개발 일정을 기존 50개월에서 26개월로 단축했고, 캐딜락의 첫 SUV 전기차인 리릭(Lyriq)은 9개월 앞당겨져 2022년 1분기에 출시될 예정이다. 12종 전기차의 출시 일정이 앞당겨졌는데, 브랜드 별로는 허머를 포함한 GMC 4종, 픽업/CUV를 포함한 쉐보레 4종, 리릭을 포함한 캐딜락 4종이다.

그림 4. GM의 전기차 라인업 목표



자료: GM, 하나금융투자

그림 5. 전기차 개발일정을 절반 수준으로 단축



자료: GM, 하나금융투자

배터리에서는 얼티움 플랫폼 기반의 전기차 주행거리를 400마일(644km)에서 450마일(724km)로 늘린다. 얼티움 배터리는 코발트 사용은 기존 대비 70% 줄이고, NCMA 양극재를 사용한다. 셀 사이 공간을 최소화하고, 설계를 단순화하여 효율성을 높여 배터리 용량을 50~200kWh까지 확대한다. 차종에 따라 6~24개의 모듈을 탑재해 주행거리와 성능을 다양화하고 규모의 경제로 비용을 절감할 예정이다. 얼티움 배터리의 가격은 기존 Bolt EV 대비 40% 하락을 목표로 하고 있다.

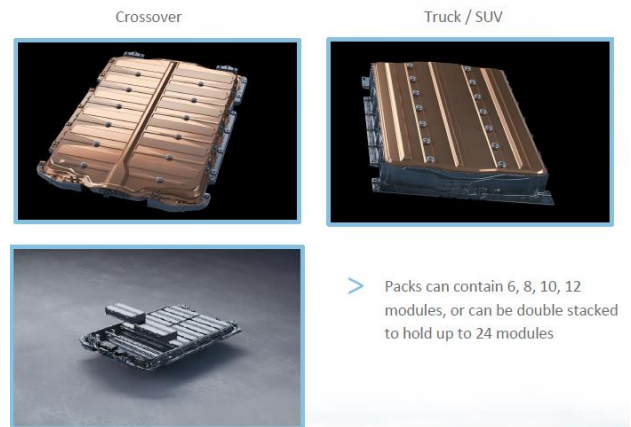
2025년 목표로 하는 2세대 얼티움 배터리는 배터리팩 밀도를 기존 Bolt EV 대비 2배로 올리고, 비용은 60%를 절감한다는 목표이다. 2세대 배터리에서는 합작법인을 통한 효율성 향상과 배터리 통합, 리튬메탈 음극재 사용 등으로 전기차 가격을 내연기관 수준으로 낮추고자 한다.

그림 6. 신형 얼티움 배터리 특징

- Drive units, power electronics and battery pack
- Inside the Ultium cell:
- ▶ State-of-the-art NCMA chemistry
 - ▶ 70% reduced cobalt compared to Bolt EV
 - ▶ Enables chemistry iterations
 - ▶ ⬆ Energy density ⬇ Cost
- Benefits:
- ▶ Design flexibility
 - ▶ Large-scale, high-energy cells
 - ▶ Battery energy from 50 to 200 kWh
 - ▶ GM-estimated range up to 450 miles on a full charge

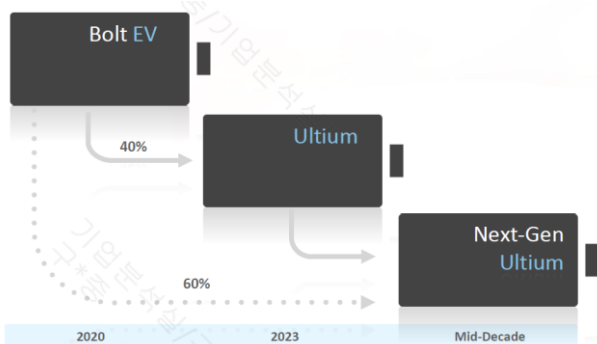
자료: GM, 하나금융투자

그림 7. 얼티움 배터리는 차종에 따라 모듈 갯수 차별화



자료: GM, 하나금융투자

그림 8. GM의 배터리 가격 하락 목표



자료: GM, 하나금융투자

그림 9. GM의 배터리 전략



자료: GM, 하나금융투자

소프트웨어도 강화한다. 현재 2만명 수준의 IT 인력을 보유하고 있는데, 소프트웨어 서비스(SaaS)를 위해 2021년 1분기까지 3천명의 인력을 충원한다. 차량 지능형 플랫폼(VIP)을 개발해 해당 플랫폼에서 모바일/클라우드/무선업데이트(OTA)/구독서비스를 목표로 하고 있다. VIP 플랫폼은 2023년까지 29개 차종에 적용하는데, 22개 차종에는 GM의 ADAS인 슈퍼크루즈가 탑재되고 무선업데이트가 서비스될 예정이다.

고객 경험도 강화하기 위해 Ultifi라는 통합 서비스를 출시했다. 하나의 아이디와 앱으로 구매/충전/구독/무선업데이트 등 자동차 전체 서비스를 디지털 클라우드를 통해 관리할 예정이다. 디지털보험 상품도 준비한다. GM의 커넥티드 서비스 OnStar를 기반한 OnStar 보험을 출시하여 맞춤형 차량 관리 서비스를 제공하고, 운전습관을 바탕으로 보험료 할인도 제공할 계획이다. 해당 서비스는 2020년 3분기에 GM 직원을 대상으로 우선 시작하고, 2021년에 일반 고객으로 확대된다.

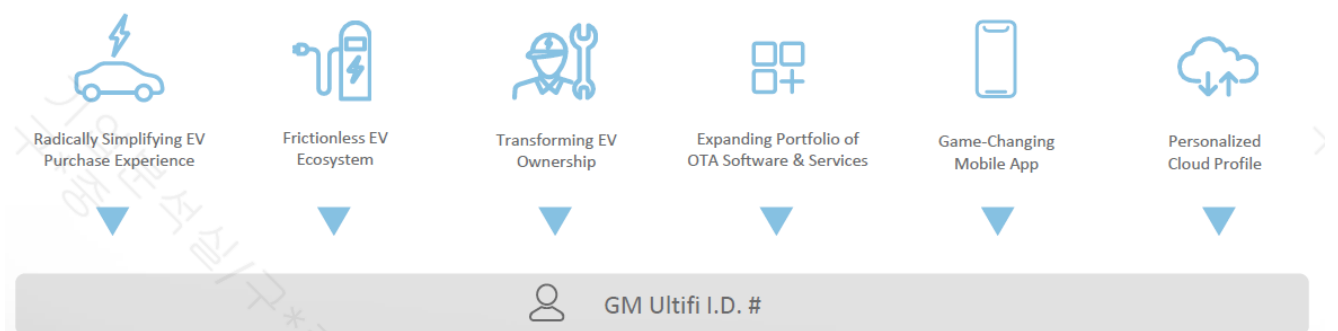
그림 10. GM의 디지털 자동차 플랫폼 VIP



자료: GM, 하나금융투자

그림 11. 고객 경험 서비스를 Ultifi로 통합

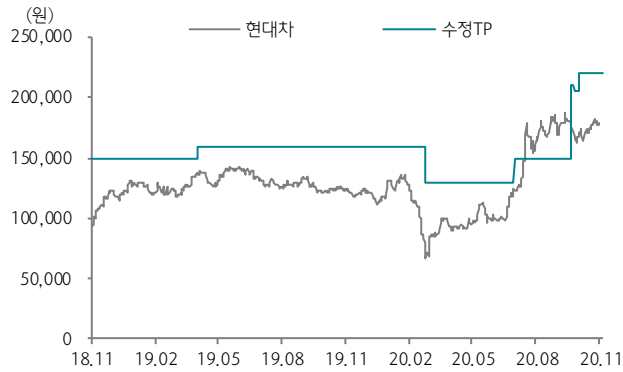
GM is reimagining the customer experience in all-out pursuit of EV leadership



자료: GM, 하나금융투자

투자의견 변동 내역 및 목표주가 괴리율

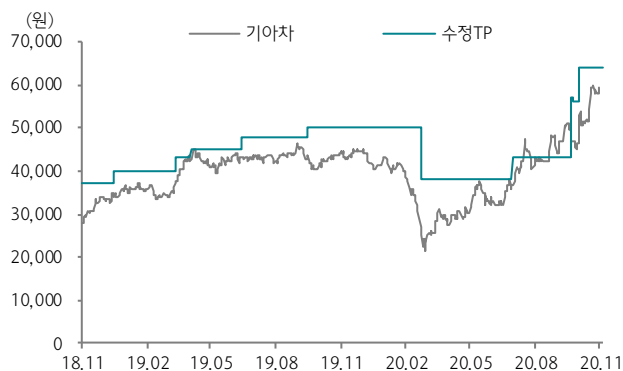
현대차



날짜	투자의견	목표주가	괴리율	
			평균	최고/최저
20.10.26	BUY	220,000	-19.21%	-18.29%
20.10.19	BUY	205,000	-17.14%	-16.19%
20.10.14	BUY	210,000	10.24%	24.67%
20.7.24	BUY	150,000	-25.09%	-4.23%
20.3.18	BUY	130,000	-20.74%	-10.31%
19.4.25	BUY	160,000	-20.80%	-7.67%
18.10.26	BUY	150,000		

투자의견 변동 내역 및 목표주가 괴리율

기아차



날짜	투자의견	목표주가	괴리율	
			평균	최고/최저
20.10.27	BUY	64,000	-17.25%	-14.38%
20.10.19	BUY	56,000	-17.28%	-17.28%
20.10.15	BUY	57,000	2.60%	18.37%
20.7.24	BUY	43,000	-18.24%	0.00%
20.3.18	BUY	38,000	-17.84%	-9.50%
19.10.8	BUY	50,000	-9.44%	-3.33%
19.7.8	BUY	48,000	-5.72%	0.56%
19.4.26	BUY	45,000	-3.44%	2.09%
19.4.5	BUY	43,000	-11.83%	-6.50%
19.1.8	BUY	40,000	-14.63%	-4.73%
18.7.5	BUY	37,000		

투자등급 관련사항 및 투자의견 비율공시

- 투자의견의 유효기간은 추천일 이후 12개월을 기준으로 적용

기업의 분류

BUY(매수)_목표주가가 현재주가 대비 15% 이상 상승 여력
Neutral(중립)_목표주가가 현재주가 대비 -15%~15% 등락
Reduce(매도)_목표주가가 현재주가 대비 -15% 이상 하락 가능

산업의 분류

Overweight(비중확대)_업종지수가 현재지수 대비 15% 이상 상승 여력
Neutral(중립)_업종지수가 현재지수 대비 -15%~15% 등락
Underweight(비중축소)_업종지수가 현재지수 대비 -15% 이상 하락 가능

투자등급	BUY(매수)	Neutral(중립)	Reduce(매도)	합계
금융투자상품의 비율	91.97%	8.03%	0.00%	100%

* 기준일: 2020년 11월 22일

Compliance Notice

- 본 자료를 작성한 애널리스트(송선재)는 자료의 작성과 관련하여 외부의 압력이나 부당한 간섭을 받지 않았으며, 본인의 의견을 정확하게 반영하여 신의성실 하게 작성하였습니다.
- 본 자료는 기관투자자 등 제 3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다
- 당사는 2020년 11월 25일 현재 해당회사의 지분을 1%이상 보유 하고 있지 않습니다
- 본자료를 작성한 애널리스트(송선재)는 2020년 11월 25일 현재 해당회사의 유가증권권을 보유하고 있지 않습니다

본 조사항목은 고객의 투자에 정보를 제공할 목적으로 작성되었으며, 어떠한 경우에도 무단 복제 및 배포 될 수 없습니다. 또한 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. 따라서 어떠한 경우에도 본 자료는 고객의 주식투자의 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.