



| 윤용택 | 김현도 | 윤나영 | 황선영 |



Overview



01 산업분석	3-4
02 현황 및 이슈	5-10
03 구체적 분석	11-29
투자 관련	12-14
중국 시장	15-18
원가 분석	19-20
물류 분석	21-23
SALES-MIX	24-28
기타 분석	29

Tire Industry (Supply-side)

자본 집약적

막대한 설비 투자
막대한 감가상각비

기술 집약적

안정성 · 경제성 · 승차감 ·
조종성 · 브레이크 · 소음 ·
회전저항 · 연비 향상

노동 집약적

인건비 비중 ▲
고무 가공특성상 전 공정
자동화에 한계가 존재

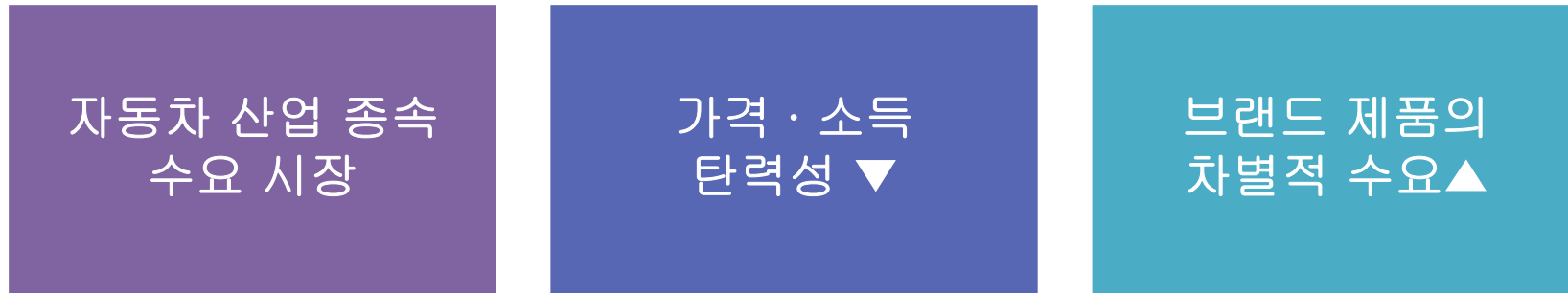
원료 해외 의존도 ▲

생고무(전량수입)
합성고무, 카본블랙
(기초원료 원유 수입)

물류 비용 ▲

현지 생산 ·
현지 판매 전략이 유효

Tire Industry (Demand-side)



수요의 70% RE 시장에서 발생 주요 수요 기반이 ‘신차 판매’가 아닌 ‘등록 대수’

높은 가격결정력

“타이어는 자동차 메이커에서 유일하게 원가 분석이 안되는 분야로 꼽히고 있다. 모든 자동차 부품에 대해 메이커에서 제조 공정을 분석하고 원가를 책정한 후 매년 납품단가를 5% 가까이 다운시키고 있다. 일전에 현대자동차 새시팀과 미팅이 있었는데 타이어회사를 ‘갑’이라고 자조 섞인 목소리로 한탄한 적이 있었다”

“가격 비공개 방침에 따라 제품의 종류와 상세 이미지, 설명만 공개할 뿐 가격은 공개하지 않고 있다. 비록 한국타이어 뿐만 아니라 금호타이어와 벅센타이어 등 다른 타이어업체들도 마찬가지다.”

02 현황 및 이슈

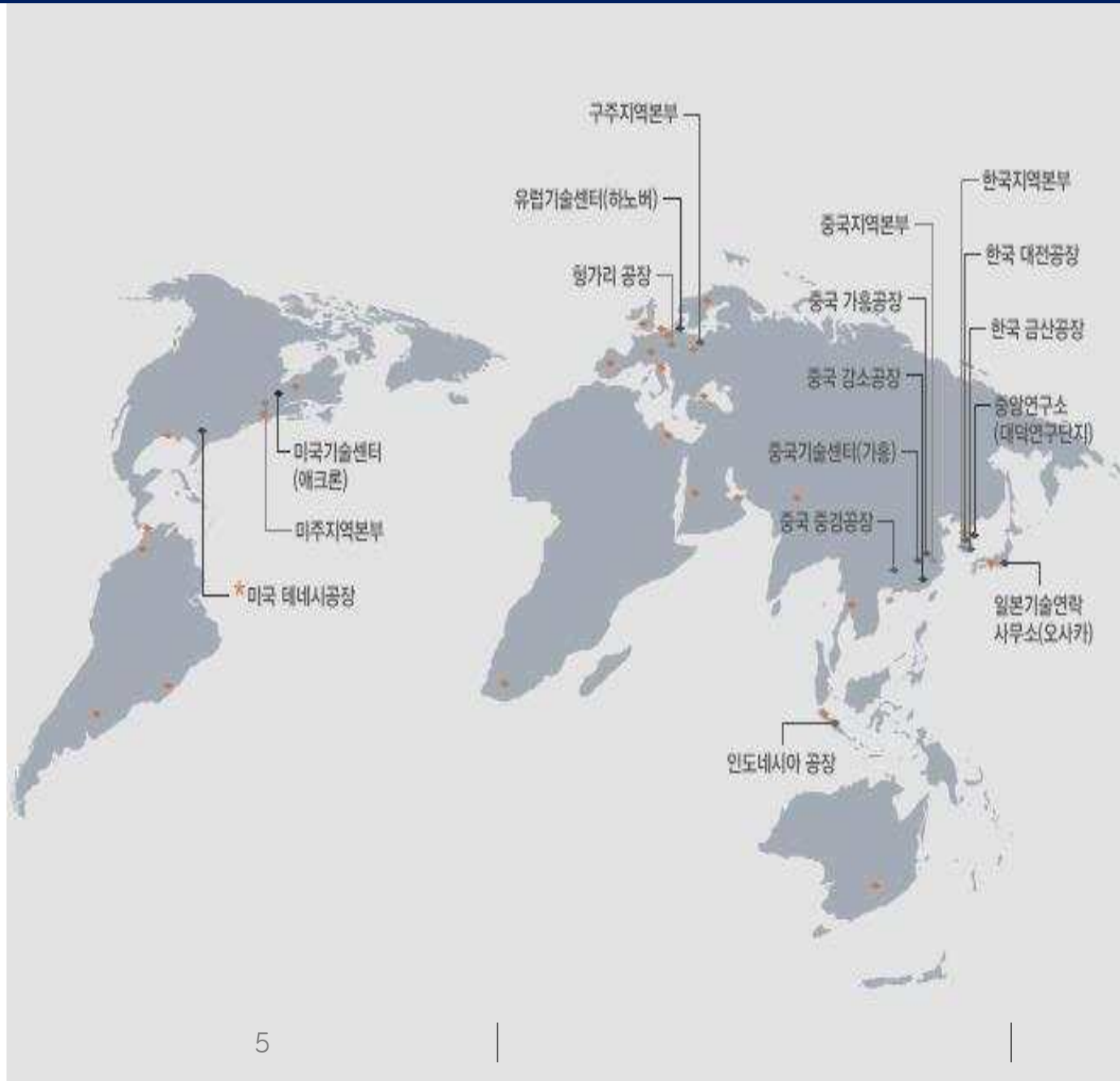
한국타이어

국내 1위 세계 7위

30여 개 지법인, 5개 연구소
8개 대규모 생산 기지
21,000여 명

180여 개국에 수출
9,200만 개
6조 6,808억 원

**타이어, 배터리,
브레이크 패드, 휠, 튜브, 후륜**



02 현황 및 이슈

내수 vs. 수출

1) 한국 (20%)

부문/제품	판매경로		소비
타이어	타이어 판매전문점(T-Station) 등		최종 소비자
	타이어 판매전문점 (T-Station 등)	스토어	
		상가	
직거래매장	타이어 도/소매점		
비 타이어(대화산기)	타이어 회사		

- 1) 정확한 선적 Delivery와 사후 서류 서비스
- 2) 경쟁 및 메이저와의 마케팅 4P 차별화
- 3) 당사 브랜드 Awareness의 지속적 개선

2) 해외 (80%)

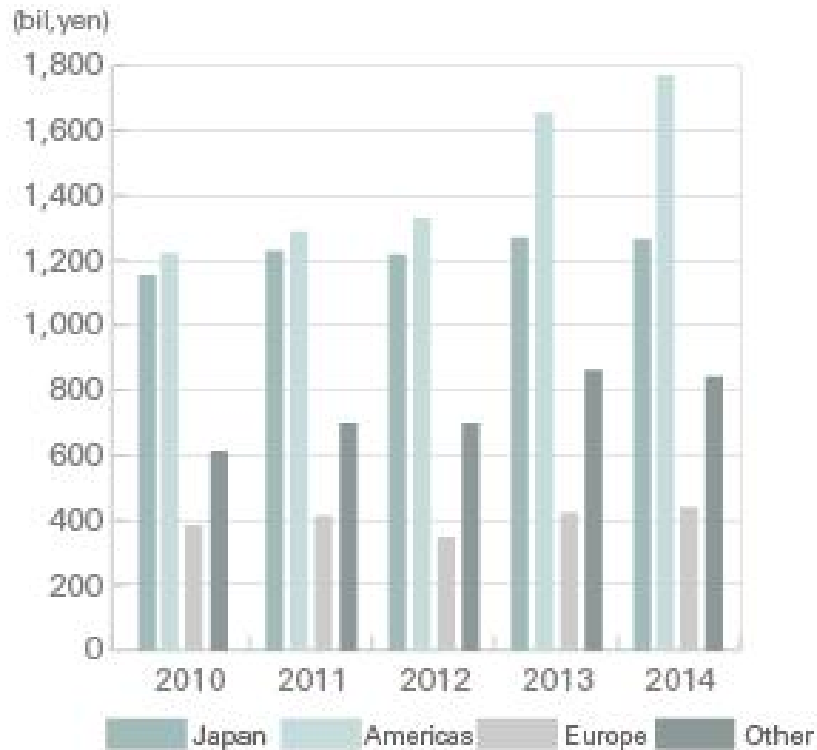
부문/제품	판매경로		소비
타이어	Wholesaler, Distributor, Buying Group, Independent, 일반 Buyer		최종 소비자
	해외 현지 판 매법인	Wholesaler, Distributor, Buying Group, Independent, 일반 Buyer	

02 현황 및 이슈

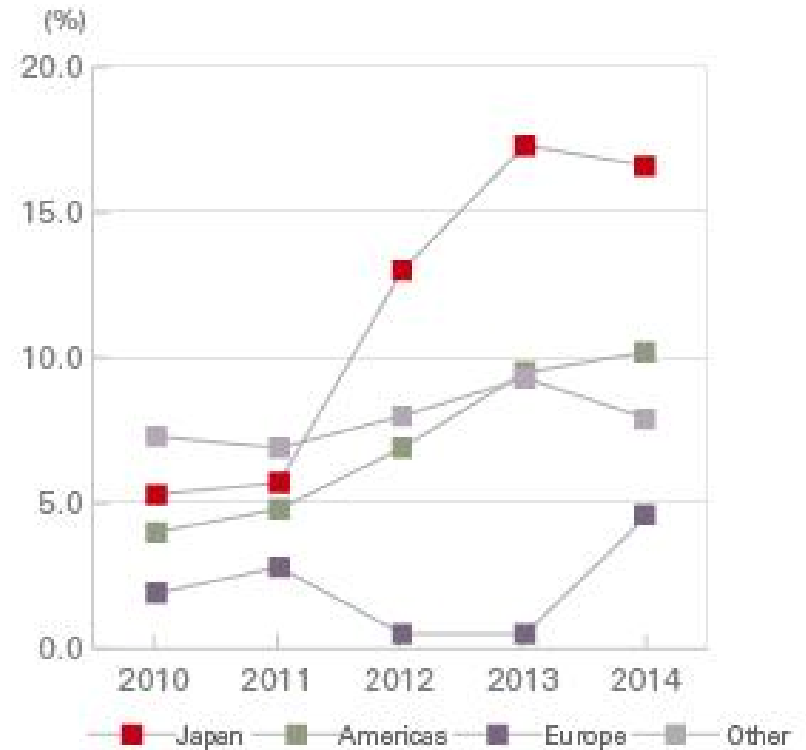
브릿지스톤 No.1 타이어 기업

브릿지스톤 No.1 타이어기업

[Geographic Segment] Net Sales



[Geographic Segment] OP Margin

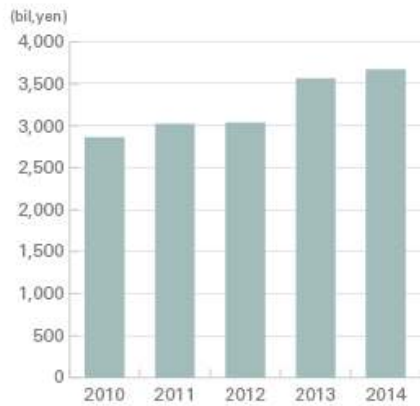


02 현황 및 이슈

브릿지스톤 No.1 타이어 기업

브릿지스톤 No.1 타이어기업

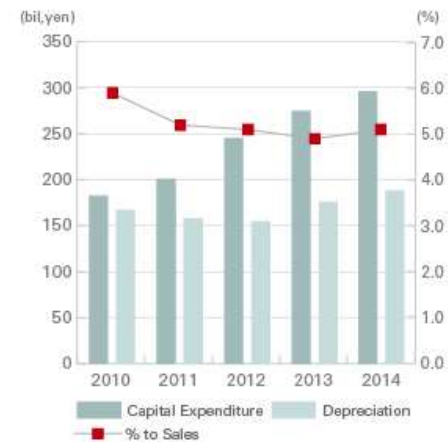
Net Sales



Operating Income



CAPEX & Depreciation



R&D Expenses



매출 증가/ 매출원가율 감소/ 투자 확대/ 연구개발 확대

02 현황 및 이슈

영업 목표 분석

2015 Business Target

	2014	2015	TARGET
매출액	66,808	72,500	8.5%▲
매출원가	42,808	47,450	10.9%▲
매출원가율	64.1%	65.4%	
매출총이익	24,000	25,050	4.4%▲
판매관리비	13,684	14,700	7.4%▲
영업이익	10,316	10,350	0.3%▲

02 현황 및 이슈

손익계산서 분석

2013 → 2014

매출 5%▼ 매출원가 9%▼ 연구개발비 25%▲ 영업이익 0% -

	2014	2013	변화율	2015 TARGET
매출액	6,680,847,700,909	7,069,237,652,714	-5%	8.5%▲
매출원가	4,280,800,824,896	4,710,850,601,364	-9%	10.9%▲
매출총이익	2,400,046,876,013	2,358,387,051,350	2%	4.4%▲
판매비	648,791,256,137	642,388,783,720	1%	
관리비	564,324,786,156	561,055,583,927	1%	7.4%▲
연구개발비	155,294,270,245	123,936,188,262	25%	
영업이익	1,031,636,563,475	1,031,006,495,441	0%	0.3%▲

03 구체적 분석

수익율 및 매출액 대비 비용 분석

수익율 및 매출액 대비 비용 분석

	2014	2013	변화율
Capital Turnover	127.2%	146.2%	-19.0%
Return on Sales	11.9%	11.0%	0.9%
PPE/Sales	60.2%	49.5%	10.7%
Working Capital/Sales	12.1%	14.3%	-2.2%
COGS/Sales	64.1%	66.6%	-2.6%
SG& A/Sales	18.2%	17.0%	1.1%
R& D/Sales	2.3%	1.8%	0.6%

Capital Turnover 매출 급감의 영향

PPE 및 WC 공장 증설

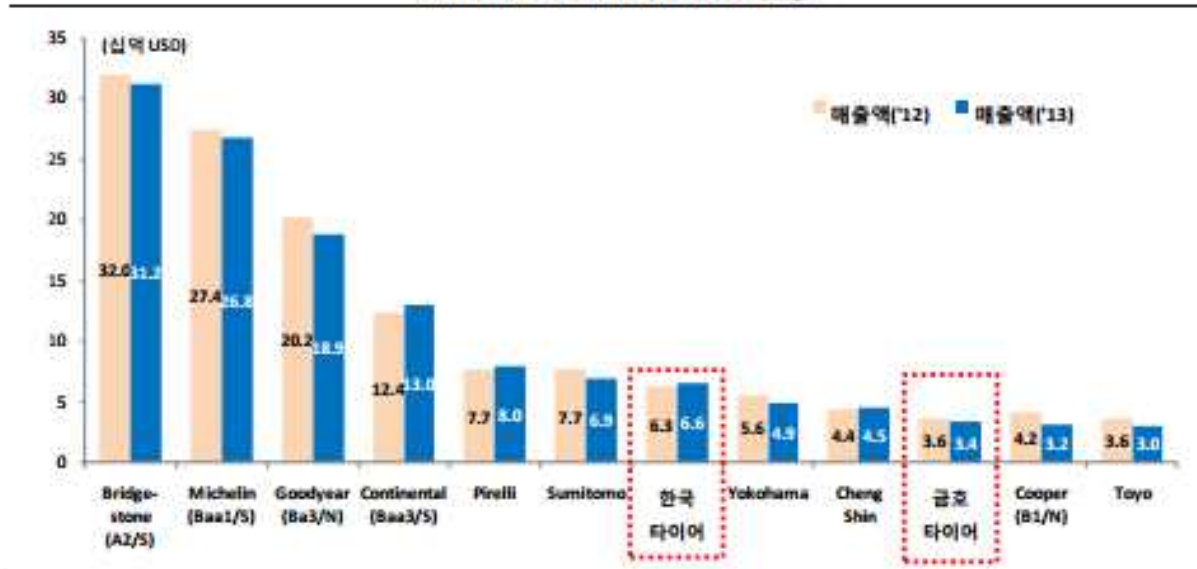
COGS 고무가격 하락의 영향

*R& D 세계1 위기업의 경우 2.5-6%대의 R& D/Sales

03 투자 관련

투자 관련

[그림9] 글로벌 타이어업체 현황



주1) 업체별 등급은 2014년 2월 현재 Moody's 기준, S는 Stable, N은 Negative Outlook 자료: Modern Tire Dealer, Moody's

주2) 넥센타이어는 European Rubber Journal 기준 2012년 매출액 순위 21위

글로벌 타이어업체 현황

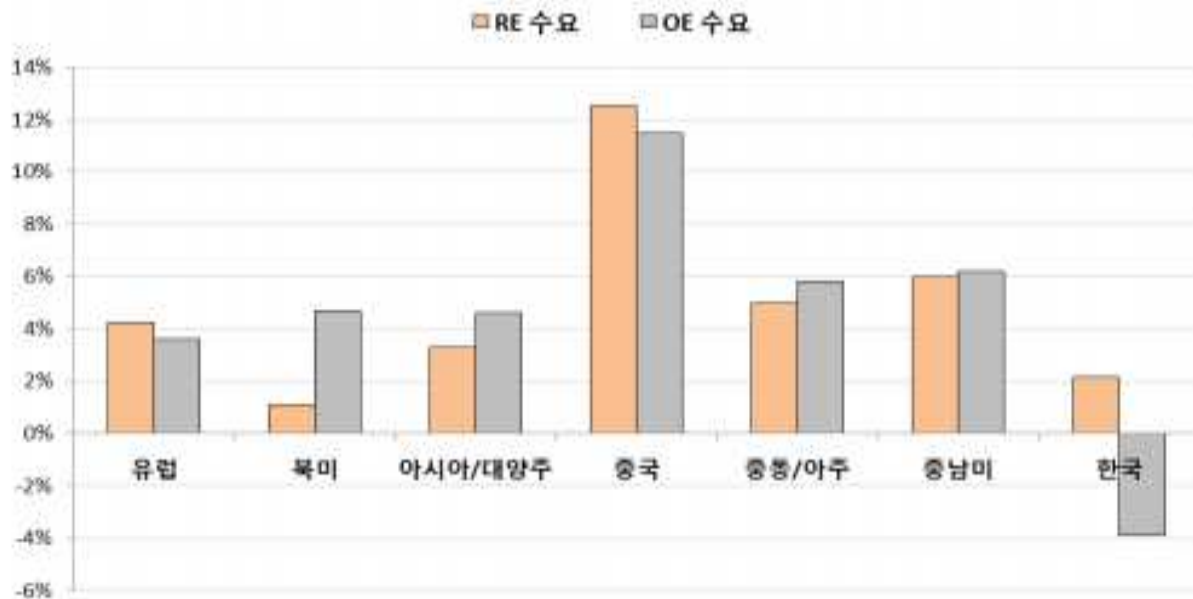
한국타이어는 글로벌 타이어 업체 중 10위 안에 위치하고 있으나 점유율 측면에서 빅3에 비해 낮은 점유율을 보임
회사의 성장을 위해 내수보다는 해외 시장을 확대하는 것은 해외 상위 업체들과의 경쟁에 있어서도 바람직함

03 투자 관련

투자 관련

마진율 차이 지역별 경쟁 상황, 마케팅, 또는 법인 신설에 따른 다른 영업전략 (단위: 천원)

	매출	당기순이익	마진율
북미	1,403,172,062	12,465,632	0.89%
중남미	70,949,337	11,025	0.02%
중국	2,755,491,424	142,925,938	5.19%
유럽	2,493,052,764	174,298,148	6.99%



2015년 지역/품목별 타이어 수요 성장률 전망
 중국과 중남미, 유럽의 성장이 두드러질 것으로 예상됨
 한국타이어는 지역별 증설 계획을 세워 투자가 진행되고 있음

자료: LMC(London Management Consulting)

03 투자 관련

투자 관련

한국타이어 지역별 증설 계획

중국 시장 영역 확대를 위한 설비투자

가장 가능성이 큰 시장 순으로 투자를 진행하는 것은 회사의 기회비용 측면에서도 타당한 것임



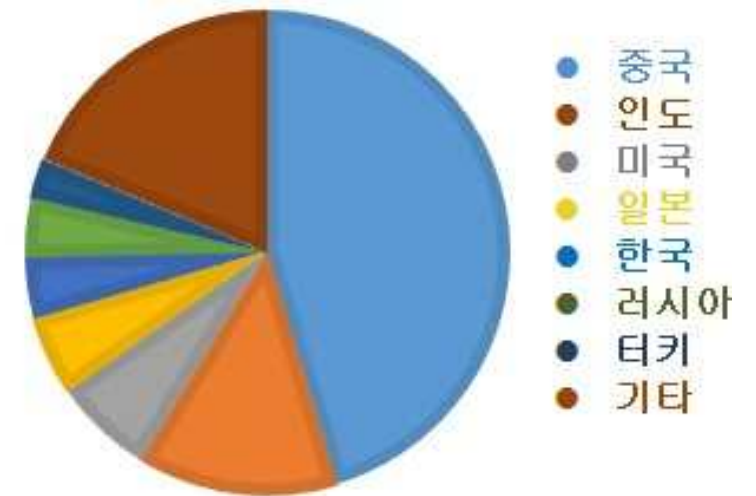
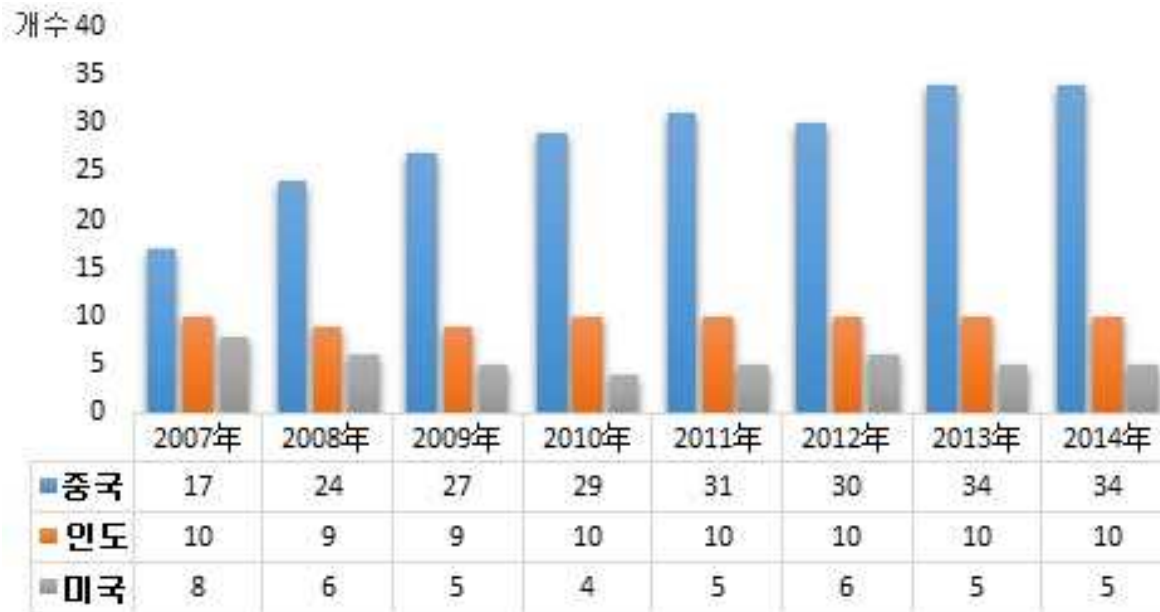
주) PCR 은 승용차(Passenger Car)용 타이어

자료: 회사 공시 및 제시자료

03 중국 시장

중국 시장 중요성

타이어 생산 국가별 생산량 및 점유율



자료원: 卓創諮詢(쥐창쯔신)

03 중국 시장 현재 상태

기업명	특이점
Hankook Tire China	1996년부터 중국 시장에 진출해 현재 중국 시장에서 20%에 가까운 시장점유율 을 차지함. 중국 각지에 2000여 개 서비스센터와 3000여 개 대리점을 보유함.
Michelin China	선양(沈陽), 상하이에 총 4개의 제조공장이 있으며 중국 타이어 업종에서 규모가 가장 큰 판매망을 보유함. (2011년 기준 승용차 및 소형 트럭 타이어 대리점 6400개)
Bridgestone China	1999년 중국 시장에 진출했으며 현재 상하이에 본사를 두고 선양(沈陽), 텐진(天津), 무석(无錫), 혜주(惠州)에 총 4개 제조공장이 있음.
Goodyear China	1994년 다롄시(大連市)에 제조공장을 설립해 현재까지 1000여 개 대리점을 보유함. 주로 BMW, 아우디, 폴크스바겐 등의 자동차 브랜드에 타이어 제품을 공급함.
Sumitomo China	2012년 창사시(長沙市)에 새로 지은 공장은 연간 승용차 타이어 생산량이 1만4000여 개에 달하며 2014년 매출액 8억 위안을 달성함.
Continental Tire China	안후이성 허페이(安徽省 合肥)에 있는 제조공장의 연간 승용차 타이어 생산능력은 1600만 개에 달함. 중국 각지에 3000여 개 대리점을 보유하고 벤츠, BMW 등 고급 승용차에 타이어 제품을 공급함.
Pirelli Tire China	2005년 산둥성 연주시(山東省 兗州市)에 합작회사를 설립해 타이어를 생산하며 연간 1000만 개 생산능력을 갖춤. 주로 아우디, 페라리, 벤츠, 람보르기니, 포르쉐 등의 자동차 브랜드에 타이어 제품을 공급함.
Giti Tire China	1993년부터 중국 각 지역에 생산기지를 설립하기 시작했으며 현재까지 7개의 제조공장이 있음.
Hangzhou Zhongce Rubber	중국 현지 브랜드로 연간 1000여 종, 총 4600만 개의 타이어 제품을 생산함.
Cheng Shin China	대만 브랜드로 주로 자전거, 오토바이, 승용차 타이어 제품을 생산해 판매함.

자료원: KOTRA 광저우 무역관

03 중국 시장 과거 전략

과거 중국진출 성공요인

고품질 고가브랜드 OE 시장

1999년에 포드 Pick-up 트럭인 F150 차량에 타이어 납품 계약 → 엄청난 브랜드 인지도 상승
중국 내 자동차 생산 1위의 기업인 상해 폭스바겐과 2001년에 OE계약을 체결

지역별 특성에 맞는 맞춤형 제품 개발

중국의 기후와 지역별 특성에 적응 → 높은 내구성을 가진 타이어가 요구

품질공인 인증획득 등 고품질 이미지 확보

세계적인 업체의 제품과 비슷한 가격을 책정, 판매 / 세그먼트 별로 가격 구조에 차별화

독자적이고 통합된 유통망 구축

지점별 경쟁을 유도 & 더 높은 이윤 마진을 보장

공급 가격의 하락은 제조 원가 절감과 프로세스 혁신을 통해 만회

03 중국 시장

전략 비교: 금호타이어

	한국	금호
진입동기	내수시장 잠재력 증대 내수생산/판매기반 확보	내수시장 진출 판매기반 확보
지역	북경·가흥·강소·상해	남경·장춘·심양·항주
목표시장	승용차 타이어 시장	중국 내수시장 승용차 타이어 시장
진입방식	수출·현지생산 내수시장 병행	현지생산 내수시장 공략
투자전략	고품질·제품·브랜드 전략 고가격 포지셔닝 전략 독자적 통합 유통망 확립 판매 대리점 유통채널에 높은 마진 보장 현지화 다국적 기업 전략	제품 고급화 전략 브랜드가치향상 브랜드 인지도 강화 물류 시스템 확보 상호 상품명 RE 시장 집중 전략 가격대비 높은 품질 대리점을 통한 선택적 유통

03 중국 시장 문제점 및 해결 방안

중국산 저가 타이어 공습에 실적부진 지속...

중국 매출 2년새 32.5%↓ 중국시장 성장 정체

토종 기업 견제에 중국 3개공장 생산실적 20%↓

(단위 : 시간, %)

사업소(사업부문)	당기가동가능시간	당기실제가동시간	평균가동률
대전공장	8,760	8,424	96.2%
금산공장	8,760	8,424	96.2%
중국가흥공장	8,760	8,424	96.2%
중국강소공장	8,760	8,328	95.1%
중국중경공장	8,760	6,648	75.9%
헝가리공장	8,760	8,280	94.5%
인도네시아공장	8,760	7,968	91.0%
합 계	61,320	56,496	92.1%

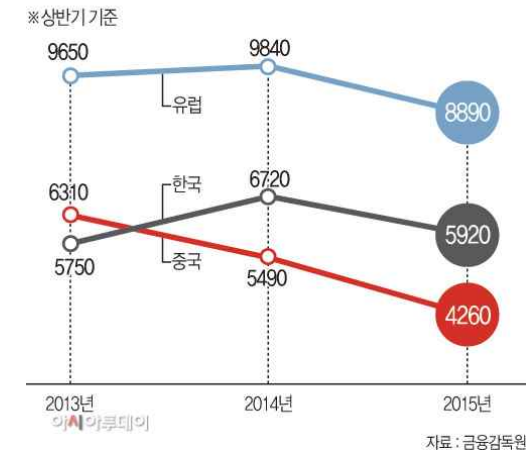
TBR 품질 불안정 / 고가 시장 · OE시장 매출 부진

부문별 전문인력 부족 / 브랜드 이미지의 상대적인 열세

중저가 브랜드 '라우펜' 출시 중국산 저가 타이어에 대응



한국타이어 지역별 매출액 추이



03 원가 분석

원가율

총 제조 비용의 70% 수준의 원재료비

품목	제3기	제2기
천연 고무	2,251,863	3,163,561
합성 고무	2,658,930	3,074,807
타이어 코드	2,775,913	2,968,840
카본블랙	1,297,599	1,400,195
비드 와이어	1,339,517	1,432,389

원가율 비교

국내 타 부품 기업 대비 원가율 양호

- 높은 판매 단가
- 높은 매출액: 규모의 경제 / 고정비 감소

세계 메이저 기업 대비 원가율

	브릿지스톤	한국타이어
2014	62.3%	64.1%
2013	63.5%	66.6%
개선	-1.2%	-2.5%

원가율 자체는 아직 더 높지만 개선율은 더 큼

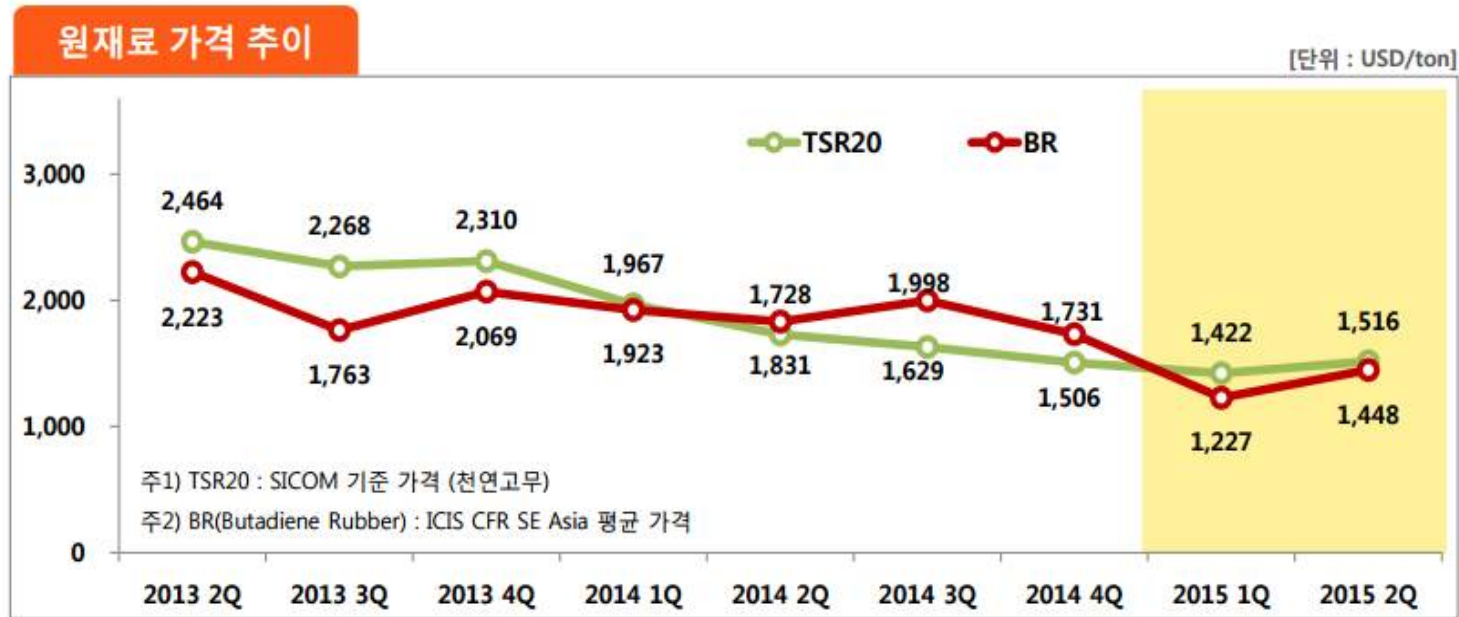
500대 기업 자동차부품 1~3분기 매출 원가율					
회사명	2015년 실적		매출원가율		등락(p)
	매출액	매출원가	2014년	2015년	
한국타이어	48,317	31,087	64.7%	64.3%	-0.4%
넥센타이어	13,813	9,210	68.8%	66.7%	-2.1%
금호타이어	22,562	16,852	70.4%	74.7%	4.3%
현대자동차	671,940	536,553	78.5%	79.9%	1.4%
기아자동차	367,297	294,372	79.8%	80.1%	0.4%
화승알앤에이	12,318	9,904	82.3%	80.4%	-1.9%
S&T모티브	8,783	7,176	87.1%	81.7%	-5.4%
한온시스템	40,974	34,857	83.4%	85.1%	1.6%
쌍용자동차	24,153	20,594	86.5%	85.3%	-1.2%
현대모비스	260,309	223,497	85.8%	85.9%	0.0%
에스엘	10,306	8,962	88.6%	87.0%	-1.6%
평화정공	8,230	7,157	87.0%	87.0%	-0.02%
대원강업	7,440	6,495	88.4%	87.3%	-1.1%
엠에스오토텍	6,518	5,692	90.2%	87.3%	-2.9%
현대파워텍	26,020	22,741	92.0%	87.4%	-4.6%
현대EP	6,447	5,639	90.6%	87.5%	-3.2%
세종공업	8,545	7,535	84.2%	88.2%	3.9%
성우하이텍	24,666	22,002	86.7%	89.2%	2.5%
현대위아	58,083	51,820	89.0%	89.2%	0.3%
삼보모터스	5,847	5,281	91.0%	90.3%	-0.7%
화신	9,399	8,520	89.0%	90.7%	1.6%
현대다이모스	22,971	21,400	93.0%	93.2%	0.1%
서진오토모티브	9,689	9,152	94.0%	94.5%	0.4%
한국프랜지공업	8,046	7,633	93.4%	94.9%	1.5%
에코플라스틱	8,210	7,826	95.3%	95.3%	0.01%
덕양산업	6,492	6,415	98.8%	98.8%	-0.01%
합계	1,697,373	1,388,374	81.1%	81.8%	0.7%

자료: CEO스코어/단위: 억 원

03 원가 분석

원재료 분석

고무가격 하락 (\$2000선 붕괴) 으로 인한 타이어 가격 하락



South land 외 여러 업체들과 원재료 구매 계약을 체결하고 있으며, 연단위로 매년 갱신
 선도계약 체결을 통한 안정적 원재료 수급이 필요

물류 시스템 개선 방안

국내생산 물량 50% 반면 매출의 80% 해외 매출
국내 생산물량을 해외로 보내야 하기 때문에 안정적 물류시스템 요구

글로벌 화물 추적

선적 서류 자동화

매입 서류 자동화 시스템

WMS*

수 배송 시스템

고객이 직접 실시간 물류 위치 정보 조회 가능

현지 수입통관·서류 전달 리드 타임 단축

매입시간 단축·대금 조기 회수

적재효율 최대화·창고 별 적재순위 결정

1일 2회 출하계획 수립·24시간 내 전국 배송

출하계획의 자동 수립 출하 작업자의 수작업 업무 해소

결품 오더에 대한 납기 지연 방지

전국 도로망 관리 최단 경로 검색, 적재상한, 최소 경유 적재율

03 물류 분석

물류 비용 분석

물류 시스템 개선 방안 국내 Big 3 모두 Outsourcing 방식 채택 중

	2014	2013	2014	2013
매출	3.66747E+12	3.91252E+12		6% ▼
변동비	1,934,757,421	2,132,249,128	60%	62%
고정비	1,289,127,396	1,315,869,594	40%	38%

	2014	비중	2013	변화율
급여	53,801,526	14%	50,074,902	7%
퇴직급여	4,949,756	1%	2,875,806	72%
운반비	41,491,635	11%	41,103,497	1%
선임	108,840,624	28%	110,666,453	-2%
포장비	5,584,473	1%	5,697,324	-2%
광고선전비	151,266,676	40%	162,283,360	-7%
기타수출제비	10,127,465	3%	8,752,357	16%
해외시장개척비	145,297	0%	108,382	34%
판매파열품비	5,966,989	2%	9,722,445	-39%
합 계	382,174,441	100%	391,284,526	-2%

물류회사와의 M&A

복합운송 · 3자 물류 시스템 확보

물류 경로 직접 관리 효율성 · 차별성 · 서비스 질 ▲

	2014	2013
현금 및 현금성 자산	725,184,392,206	682,413,905,315
자산 대비 현금성 자산	9%	9%

2015-08-27 10:44

한국타이어월드와이드, 동부익스프레스 인수 철회

26일 전자공시 통해 인수 중단 알려

03 SALES-MIX AND SALES-QUANTITY VARIANCE

초고성능타이어(UHPT) 시장확대 Cause & Benefit

고성능 넘어 초고성능...UHPT 타이어, 비싸도 인기폭발

“ 최근 고성능 고출력 차량이 늘어나면서 이에 걸맞은 고성능 타이어도 인기다. 과거 광폭타이어 라고 불리던 HP(High Performance 고성능) 타이어에서 진일보한 **UHPT(Ultra High Performance 초고성능) 타이어**가 주인공이다. UHP 타이어는 접지면이 넓어 일반 타이어보다 제동력, 조종안 정성, 접지력, 순간 가속력 등이 뛰어나다. ”

과거 스포츠카, 특수 제작된 차량에 주로 사용됨

최근 고성능
고배기량 차량▲

중대형 SUV 등
전 차종 사용 확대

매니아층 등
일반소비자 수요 증가
투입을 통한 타이어 인치업

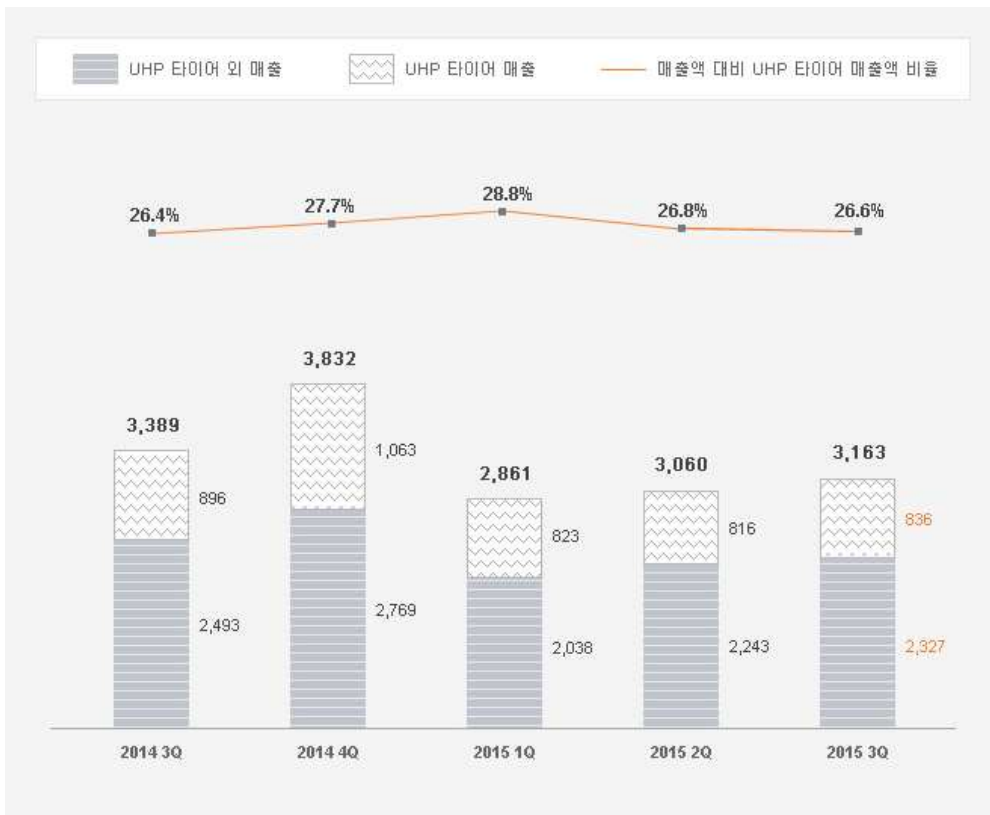
초고성능타이어 수요 및 시장 규모 확대

“UHPT는 일반타이어 보다 **영업마진이 15% 정도 높아 기업 내 효자상품**”

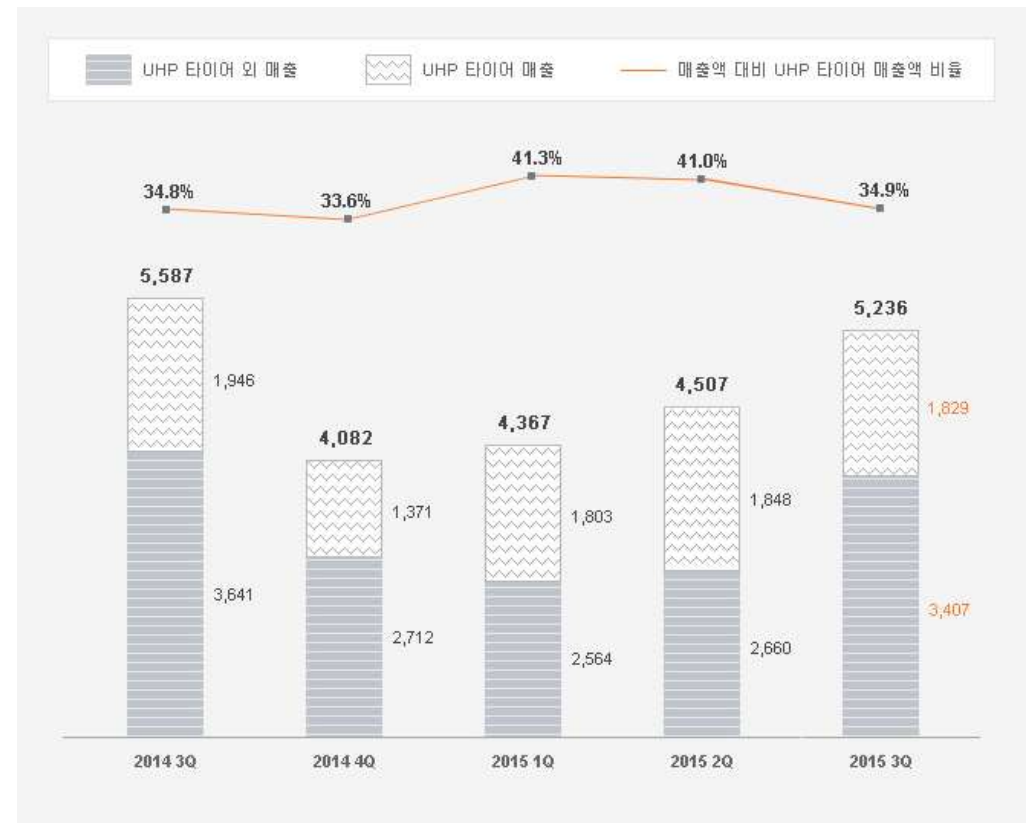
03 SALES-MIX AND SALES-QUANTITY VARIANCE

매출액 대비 초고성능타이어(UHPT) 매출액 비율

한국



유럽



03 SALES-MIX AND SALES-QUANTITY VARIANCE

Variance Analysis

단위 : (원)

		2014 3Q	2015 3Q 사업목표 (Budgeted)	2015 3Q (Actual)
매출		889,907,106,462	8.5% 965,549,210,511	835,178,570,631
매출원가		597,075,813,652	10.9% 662,157,077,340	548,346,045,101
매출총이익		292,831,292,810	4.4% 305,715,869,694	286,832,525,530
영업이익		104,630,044,034	0.3% 104,943,934,166	75,164,716,003
Price	초고성능타이어	300,000	2:3 정도의 비율로 가정	
	표준형타이어	200,000		
매출 기준 비중	초고성능타이어	26.4%	28.6%	26.6%
	표준형타이어	73.6%	71.4%	73.4%
매출	초고성능타이어	234,935,476,106	276,571,915,859	222,157,499,788
	표준형타이어	654,971,630,356	688,977,294,652	613,021,070,843
판매량 추정치	초고성능타이어	783,118	921,906	740,525
	표준형타이어	3,274,858	3,444,886	3,065,105
	Total	4,057,976	4,366,793	3,805,630
영업이익	초고성능타이어	55,964,907,274	56,132,801,996	40,204,382,978
	표준형타이어	48,665,136,760	48,811,132,170	34,960,333,025
단위당 공헌이익	초고성능타이어		60,888	54,292
	표준형타이어		14,169	11,406
영업이익률	초고성능영업이익률	23.8%	20.3%	18.1%
	표준형영업이익률	7.4%	7.1%	5.7%
	Difference	16.4%	13.2%	12.4%

* T-station에 명시된
표준형 / 고급형타이어들의
시장가격 평균값 추정치

* 한국타이어 자율공시

* Product Pool
(1) 초고성능 (2) 표준형

* Contribution Margin/unit 을
Operating income/unit 으로 대체

* Product 간 영업이익률의
차이가 약 15%임을 고려

* 판매량 추정치 =
매출/Price

03 SALES-MIX AND SALES-QUANTITY VARIANCE

Variance Analysis

(원)	Static Budget		Flexible Budget
초고성능타이어	16,078,679,804	12,915,263,988	11,993,646,910
표준형타이어	34,829,671,471	30,989,878,285	31,877,586,554
Total	50,908,351,275	43,905,142,274	43,871,233,464

Budgeted=4,366,793, Actual=3,805,630
 예상보다 훨씬 낮은 판매 수치

Level 3	-7,003,209,002	-33,908,810
	U	U
	Sales-Quantity Variance	Sales-Mix Variance

Budgeted=28.6%, Actual=26.6%
 단위당 공헌이익이 더 큰 초고성능타이어의 Sales-Mix 비율 달성 실패

Level 2	-7,037,117,811
	U
Sales-Volume Variance	

99.5%의 매출 저조는 Sales-Mix보다는 전체적 판매량 달성 실패에서 기인

	Static Budget	Flexible Budget	Actual Results
초고성능타이어	76,159,863,092	61,636,523,782	54,959,391,531
표준형타이어	44,150,645,271	39,579,165,140	31,860,516,830
Total	120,310,508,363	101,215,688,922	86,819,908,361

단위당 초고성능 영업이익 (Budgeted=60,888, Actual=54,292)
 단위당 표준형 영업이익 (Budgeted=14,169, Actual=11,406)
 단위당 공헌이익의 대응치로 쓴 단위당 영업이익이 2015 3Q에 모두 감소 (∵ 영업이익의 큰 감소)

Level 2	-19,094,819,441	-14,395,780,560
	U	U
Sales-Volume Variance		Flexible-Budget Variance

Level 1	-33,490,600,001
	U
Static-Budget Variance	

03 SALES-MIX AND SALES-QUANTITY VARIANCE

Suggestion




"Top tier 진입을 위해 어려운 경쟁 환경에서도 성장 정책을 견지 중. 장기 목표 달성을 위해 중기 1~2년 이익 정책은 감수하려는 모습. 2nd 브랜드 런칭도 같은 맥락. 당장의 비용 증가는 있겠으나 저가/고가 타이어 시장을 구분해 브랜드를 최적화시키는 노력은 필수적"

03 기타 분석

고객 만족도

Customers satisfaction

판매 서비스 만족도 (KSSI) · 한국능률협회컨설팅

	금호		한국		넥센	
	2015	74.6	▲4.6	73.3	▲3.3	71.8
2014	70.0	70.0		69.0		

금호 전략 국내 최초 타이어 마모 수명 보증제
 겨울용 타이어 보관 서비스
 세일즈 전문성 확보 - 미국 헌터Hunter 본사 기술연수

	한국		금호	
	2014	2013	2014	2013
워런티(매출대비)	0.95%	0.93%	1.41%	1.29%
워런티(자산대비)	0.76%	0.85%	1.01%	1.01%



THE END
THANK YOU