**KG 모빌리티, 2024년 상반기 흑자 기록**

* **지난 1분기에 이어 2분기 연속 흑자, 다양한 신모델 출시 및 해외 시장 공략 강화는 물론 흑자 기조 유지하며 경영정상화 기반 다져**
* **해외 시장 신제품 론칭 확대 및 마케팅 강화 등 공격적인 시장대응으로 9년 만에 최대 수출 기록했던 2023년 보다 24.5% 증가한 상승세 이어**
* **지난 7월 디자인 공개한 액티언 사전예약 3만 5천대 넘어서는 등 시장에서 호평, 차별화된 마케팅 전략과 시장 대응 통해 판매 증가와 함께 재무구조 한층 개선해 나갈 것**

**[2024년 7월 26일] KG 모빌리티**([www.kg-mobility.com](http://www.smotor.com), 이하 KGM)는 지난 상반기에 ▲판매 5만 6,565대 ▲매출 1조 9,866억 원 ▲영업이익 257억 원 ▲당기순이익 865억 원의 실적을 기록했다고 밝혔다.

이러한 실적은 내수 판매 감소에도 불구하고 신제품 론칭 확대 등 해외 시장 공략 강화를 통한 수출물량 증가와 함께 토레스 EVX 판매를 통한 CO₂페널티 환입으로 지난 1분기에 이어 2분기 연속 영업이익을 달성한 것이다. 또한, 환율과 주가 변동에 따른 평가이익으로 당기순이익을 기록했다.

올해 상반기 흑자는 2016년 상반기 이후 7년 만에 흑자를 기록한 지난해에 이은 2년 연속 기록으로, KGM은 KG 가족사로 새롭게 출범한 이후 다양한 상품성 개선 및 신모델 출시는 물론 흑자 기조를 유지하며 경영정상화의 기반을 다지고 있다.

상반기 판매는 내수 23,978대, 수출 32,587대 등 총 56,565대로 지난해(65,145대) 대비 13.2% 감소했으나, 수출은 신시장 개척과 다양한 신모델 론칭 및 마케팅 강화 등 공격적인 시장 대응으로 9년 만에 최대 실적을 기록했던 지난해 보다 24.5% 증가한 상승세를 이었다.

KGM은 수출 물량 증가를 위해 지난 3월 튀르키예와 뉴질랜드 시장에서 토레스 EVX 등 시승행사를 가진데 이어, 6월에는 뉴질랜드와 파라과이 등 아.태 중남미 시장에서 신차 론칭과 함께 현지 마케팅 강화에 나서는 등 수출 시장 공략에 박차를 가하고 있다.

또한, 내수 판매 확대를 위해 지난 5월 더 뉴 토레스와 토레스 EVX 및 코란도 EV 등 택시 모델 3종 그리고 토레스 EVX 밴 등을 출시했으며, 6월에는 일산에 KGM 익스피리언스 센터(Experience Center)를 열고 소비자들을 대상으로 다양한 드라이빙 경험을 제공하는 등 고객 접점 확대와 함께 고객 니즈에도 적극 대응 하고 있다.

특히 지난 15일 디자인을 공개한 액티언이 사전 예약 첫날 1만 6천대를 돌파한데 이어 일주일 만에 3만 5천대를 넘어서는 등 시장에서 호평을 받으며 KGM의 새로운 역사를 만들고 있다.

KGM 관계자는 “지난 1분기에 이어 2분기 연속 흑자를 기록하는 등 KG 가족사로 새롭게 출범한 이후 흑자 기조를 유지하며 경영정상화의 기반을 다지고 있다”며 “특히 지난 7월 사전예약을 시작한 액티언이 시장에서 호평을 받고 있는 만큼 차별화된 마케팅 전략과 시장 대응을 통해 판매 물량 확대는 물론 재무구조를 한층 개선해 나갈 것이다.”라고 말했다. 텍스트, 클립아트이(가) 표시된 사진

자동 생성된 설명



**※ 미디어 문의**

KG 모빌리티 ㅣ 커뮤니케이션실 / (fax) 02-3469-2287

▶ 곽용섭 실장 (02-3469-2050 / 010-3583-9416 / yongsub.kwak@smotor.com)

▶ 차기웅 팀장 (02-3469-2052 / 010-8998-3936 / kiwoong.cha@smotor.com)

▶ 최진웅 책임 (02-3469-2051 / 010-4570-0751 / jinwoung.choi@smotor.com)

▶ 원희정 책임 (02-3469-2055 / 010-6253-7001 / heejung.won@smotor.com)

▶ 이은지 사원 (02-3469-2053 / 010-3803-0240 / eunji.lee@smotor.com)