

6000억원 자사주 소각

年 1회 분기배당

주주권의 강화 전담조직

# 모비스 '주주친화 3종 카드'로 선진 지배구조 그린다

## 현대모비스 주주친화정책 발표

15년 만에 첫 자사주 전량 소각  
3년간 추가로 1875억 매입·소각  
2025년 영업이익률 10% 제시

현대모비스가 실질적인 주주 가치를 높이기 위한 구체적인 방안을 발표했다. 자사주 소각과 분기배당 실시, 중장기 손익 목표 수정 등 주주친화정책에 대한 세가지 방안이 포함됐다. 또 투명경영에 대한 주주들의 강화 요구에 효과적이고 선제적으로 대응하기 위해 오는 7월1일부로 이를 전담하는 조직도 신설할 방침이다.

### ◆15년만에 6000억원 규모 자사주 소각

현대모비스는 2일 개최한 임시이사회에서 현재 회사가 배당가능이익 범위 내에서 취득해 보유하고 있는 보통주 전량을 내년 중에 소각하고, 내년부터 3년간 1875억원 규모에 해당하는 보통주를 추가로 매입해 소각하기로 결정했다.

앞으로 장부가액 변동이나 주가 추이에 따라 변동될 수 있지만, 현재 보유하고 있는 배당가능이익 범위 내에서 취득한 자사주 204만주는 분할합병 후 분할 비율에 따라 161만주로 변경되며, 현재 주가(4월30일 기준 24만8000원)로 환산



하면 약 4000억원에 이를 것으로 추정된다. 여기에 3년간 추가로 매입해 소각하기로 한 1875억원을 더하면 약 6000억원 규모다.

앞서와 마찬가지로 현재주가를 기준으로 단순 환산한 물량도 현재 보유 중인 보통주 161만주(분할 전 204만주)에, 추가로 매입해 소각할 물량 76만주를 합산하면 총 237만주에 달할 것으로 예상된다. 분할 후 발행주식 총수의 3.1% 정도에 해당되며, 주당순이익(EPS)과 주당배당금(DPS)도 각각 3.1% 정도 개선되는 효과가 있다.

현재 보유 중인 204만주의 자사주 외에 1875억원 상당의 자사주에 대한 매입과 소각 절차는 내년부터 3년간 매년 약 625억원씩 나눠 진행할 예정이다. 현대모비스가 회사 보유의 보통주를 소각한 것은 지난 2003년 85만주 이후 이번이 처음이다. 이와 별도로 2014년에는 2만 1484주의 우선주를 소각한 바 있다.

### ◆내년부터 연간 배당금액 3분의1은 분기배당

현대모비스는 주주들의 현금흐름을 개선시키기 위해 내년부터는 매년 분기



서울 서초구 양재동 현대자동차그룹 본사 사옥.

기준으로 연 1회 분기배당도 실시하기로 했다. 앞으로 연간 배당금액 중 3분의 1 정도를 미리 집행하기로 한 것이다. 2019년부터 매년 분기 기준으로 정기적인 분기배당을 실시할 예정이며, 이에 따라 현대모비스 주주들은 배당현금 흐름의 안정성을 높일 수 있게 됐다.

앞서 현대모비스는 지난 2월 앞으로 잉여현금흐름의 20~40% 수준의 배당정책을 기준으로 주주 환원을 추진하고, 주요 경영환경 변화로 인한 현저한 수준의 배당 감소 또는 증가 시에는 그 사유를 주주들과 공유하겠다고 약속한 바 있다.

그동안 현대모비스는 다양한 주주친화정책을 지속적으로 전개해왔다. 지난해 3월에는 이사회 내 주주권의 보호 기

구인 투명경영위원회를 설치하고, 주주권익보호담당 사외이사를 선임했다. 해당 사외이사의 임기가 만료되는 2020년부터는 신규 주주권익보호담당 사외이사를 국내외 일반주주들로부터 공모해 추천받을 예정이다.

앞으로 사외이사 선임 시 전문성과 경험, 국적 등을 고려함으로써 다양성도 강화해 나갈 방침이다. 자율주행 분야의 세계적인 권위자인 한양대 선우명호 교수를 오는 29일 예정된 주총에서 신규 선임키로 한 것도 이러한 이유에서다. 이를 통해 현대모비스는 공정거래, 경영전략, 재무 분야는 물론 미래기술 연구 개발 분야의 전문가에 이르는 사외이사 풀을 갖추게 된다.

### ◆중장기 손익 목표 제시...영업이익률 2025년 10%

이날 현대모비스는 기존에 발표한 중장기 비전에 중장기 손익 목표를 추가해 수정 공식하기도 했다. 핵심부품사업과 미래사업부분의 영업이익률을 2025년에는 10%까지 단계적으로 높여 나간다는 계획이 담겼다. 이를 위해 단순히 외형 위주의 성장이 아닌 수익성을 기반으로 한 미래 핵심부품의 수주를 확대해 이 부분의 재료비율을 60% 이하로 달성한다는 세부적인 목표도 포함됐다. 현대모비스는 설계개선 능력과 생산효율극대화를 통해 이를 달성한다는 방침이다.

이를 토대로 중장기적으로 핵심부품과 미래사업부분 매출 대비 10%에 달하는 R&D 투자를 미래 선행기술 개발을 중심으로 확대해 나간다는 복안이다. 앞서 현대모비스는 올해 25조원으로 예상되는 분할합병 후 존속 모비스의 매출 규모를 매년 8%씩 성장시켜, 2022년에는 36조원, 2025년에는 44조원까지 확대할 계획을 담은 중장기 비전을 공식적으로 발표한 바 있다.

이 중장기 비전에는 현대모비스가 앞으로 전략적인 선택과 집중을 통해, 핵심부품과 시스템 통합 역량을 바탕으로 미래 신기술 전문사로 도약한다는 의지가 담겨 있다. /양성원 기자 ysw@metroseoul.co.kr

## 질주본능·럭셔리 감성 담은 '슈퍼 젠틀카'



### 마세라티 '뉴 기블리'

기존 모델 비 출력 20마력 늘어  
공인 복합연비 7.4km/L 넘어서

100년 넘는 스포츠카 전통을 이어받은 마세라티의 '기블리'는 운전자의 눈과 귀, 촉각, 모든 것을 즐겁게 해준다. 전면 그릴에 박힌 삼지창 엠블럼 만으로도 존재감을 드러낸다.

마세라티를 대중에 알린 기블리는 도로에서 주변 시선을 집중시키기 충분하다. 날렵하고 매끈한 외모와 강렬한 배기음은 심장을 뛰게 만든다. 덕분에 기블리는 마세라티 전체 판매량의 절반 이상을 책임지는 주력 모델로 자리잡았다. 마세라티의 글로벌 판매량은 2012년 6288대에 불과했으나 2013년 기블리가 출시된 이후 1만5400여대로 훌쩍 뛰었고, 2014년에는 3만6500대로 두배 이상 늘었다. 이에 4년 만에 새롭게 페이스리프트(부분 변경)된 '뉴 기블리'의 시승을 통해 장단점을 분석했다. 시승 차량은 뉴 기블리 S Q4 그란스포트 트림이다.

외관은 유려한 곡선미를 가진 차체와 날카로운 눈매, 음악 타입의 세로형 라디에이터 그릴이 뽐내는 강렬한 이미지가 인상적이다. 실내는 고급감이 묻어났다. 부드러운 가죽 시트와 바느질 한판에도 공을 들인 장인정신이 느껴진다. '마세라티'라는 브랜드가 갖는 차별화된 감성은 이같은 작은 디테일에서 나온다고 해도 과언이 아니다.

기블리는 외모 만큼이나 특별한 주행



마세라티 '뉴 기블리'.



마세라티 '뉴 기블리' 실내모습.

감성을 지닌 모델이다. 부드러운 세단의 주행상태에서 순식간의 스포츠카를 넘어서는 퍼포먼스를 선보이는데 오랜 시간이 걸리지 않는다.

시동을 걸면 특유의 우렁찬 엔진 소리가 주변을 압도했다. 도로로 부드럽게 진입한 뒤 가속 페달을 살짝 누르자 '부릉'하는 엔진 배기음이 심장을 두드린다. 가속 반응 속도도 굉장히 빠르다.

특히 고속도로에서 주행모드를 스포츠로 바꾸자 180도 돌변했다. 엔진음이 더

욱 커지고 가속페달 반응도 더욱 빨라진다. 특히 낮은 서스펜션으로 도로를 움켜쥐고 있는 느낌을 주고, 민첩하면서도 안정적인 달리기 실력을 뽐낸다.

기블리 S Q4는 3.0리터 V6 트윈 터보엔진을 탑재해 기존 모델보다 20마력의 출력과 3.1kg·m의 토크가 더해져 최대 430마력 및 59.2kg·m 토크를 발휘한다. 정지상태에서 100km/h에 도달하는 시간은 기존 모델보다 0.1초 단축된 4.7초에 불과하다. 최고 속도는 286km/h이라고 한다.

뉴 기블리 주행 후 연비는 9.3km/L을 기록했다. 공인 복합연비 7.4km/L를 넘어서었다. 폭발적인 가속력 등 다양한 매력을 두루 갖추고 있지만 내비게이션은 아쉬움이 남았다.

뉴 기블리는 3가지 엔진 라인업(기블리 디젤, 기블리, 기블리 S Q4)으로 판매되며 가격은 모델에 따라 1억1240만~1억 4080만원이다. 시승한 차량은 최고급 가죽 인테리어 등 추가 옵션을 더해 1억 7000만원 수준이다. /양성원 기자

## 본인인증 앱 'T인증' 가입자 1000만명 돌파

SK텔레콤 누적 인증건수 1.7억건  
제휴서비스만 3만1000여 개 달해

SK텔레콤은 본인확인 서비스인 'T인증'이 출시 21개월만에 가입자 1000만명, 월간 실사용자(MAU) 385만명을 돌파했다고 2일 밝혔다. 누적 인증건수는 1억 7000건을 넘어섰다.

T인증은 휴대전화 애플리케이션(앱)을 기반으로 이용자의 편의를 높이고 보안 수준을 강화한 본인확인 서비스다.

SK텔레콤 고객이 T인증 앱에서 최초 1회에 한해 개인정보 등록을 하면, 이후부터 성명·전화번호·6자리 핀(PIN) 번호만으로 간편하게 본인확인을 할 수 있

다. 법인명의 단말도 최초 1회만 개인정보 등록을 마치면 개인명의 고객과 동일한 간편 인증 서비스를 이용할 수 있다.

현재 T인증을 통해 인증이 가능한 제휴 서비스는 3만1000개를 넘어섰다.

SK텔레콤은 T인증을 통해 누적된 고객 인증데이터를 기반으로 450만명에게 신용정보, 보험정보, 금융정보를 제공하고 있다.

이러한 정보들은 T인증 앱에서 고객 동의를 거쳐 'T신용지킴이', 'T스타', 'T건강지킴이'라는 형태의 부가 서비스로 이용할 수 있다. 향후 핀테크 스타트업과의 협업을 거쳐 올 하반기 중 데이터를 활용한 상품을 추가로 선보이는 것이 목표다. /김나인 기자 silkni@

## 제54차 초보자를 위한 부동산 경매교육

400,000원 → 60,000원 (85% 할인)

- (평일반) 2018년 5월 29일~6월 21일  
매주 화, 목요일 오후 7시30분~9시30분 / 총8강
- (주말반) 2018년 6월 2일~6월 23일  
매주 토요일 오전 10시30분~오후 4시30분 / 총8강
- 현장교육 (별도옵션) : 300,000 → 130,000원  
6월 10일(일), 6월 17일(일), 6월 19일(화)

김나인

※ 사전 수강 신청 필수 - 홈페이지 참조  
www.leadersauction.com

교육문의 02) 521-9111 (강남역 5번출구)