

현대차, 울산 수소연료전지 신공장 기공식

국내 최초 PEM 수전해 거점… 연 3만기 연료전지 생산

김성환 환경부 장관 등 250명 참석
그룹 수소 브랜드 'HTWO' 적용
장재훈 부회장 “글로벌 생태계 확장”

현대자동차가 글로벌 에너지 전환 리더로의 도약을 위한 수소연료전지 및 수전해 생산 거점 설립을 본격화했다.

현대차는 30일 울산공장 내 수소연료전지 공장 부지에서 울산 수소연료전지 신공장 기공식을 개최했다. 울산 수소연료전지 신공장은 지상 3층, 연면적 9만 5374㎡ 규모로 현대차가 수소 사업 본격화 및 수소 산업 생태계 확장을 위해 건설하는 연료전지 및 국내 첫 PEM 수전해 생산 거점이다.

2027년 준공을 목표로 원료를 가공하는 '화학 공정'과 완성된 부품을 조립하는 '조립 공정'을 통합해 연 3만기 규모 연료전지 생산 능력을 갖추 예정이며, '인류를 위한 수소'라는 의미를 담은 현대차그룹의 수소 브랜드 'HTWO'가 적용된다.



호세 무뇨스 현대차 대표이사 사장(오른쪽부터), 김두겸 울산시장, 장재훈 현대차그룹 부회장, 김성환 기후에너지환경부 장관, 김기현 국회의원, 윤종오 국회의원 등 관계자들이 30일 현대차 울산 수소연료전지 신공장 기공식에서 수소연료전지를 활용한 수소 모빌리티 등 전시품에 대한 설명을 듣고 있다. /현대차그룹

용된다.

현대차는 울산 수소연료전지 신공장 건설에 9300억원을 투자하며, 향후 시장 성장에 맞춰 생산 확대도 적극 검토할 방침이다. 특히 수소연료전지 신공장에서 생산되는 차세대 수소연료전지는 승용 및 상용의 차량 특성에 맞춰 이원화되

고, 상용 트럭과 버스, 건설 장비, 선박, 농기계 등 분야까지 적용 가능토록 설계 대고객의 사용처에 최적화된 성능을 제공할 예정이다.

이날 행사에는 현대차그룹 장재훈 부회장과 현대차 호세 무뇨스 대표이사 사장, 이동석 국내생산담당 사장 등 경영

진과 임직원, 김성환 기후에너지환경부 장관, 김두겸 울산광역시장, 김기현·박성민·윤종오 국회의원 등 주요 인사 및 관계자 250여명이 참석했다.

이날 참석자들은 행사장에 전시된 수소연료전지 및 PEM 수전해기를 비롯해 수소전기차 '디 올 뉴 넥쏘'와 수소트럭,

수소굴착기, 수소선박, 수소트랙터, 수소 지게차 등 연료전지를 활용한 다양한 수소 모빌리티를 살펴봤다. 특히 PEM(고분자 전해질막) 수전해기는 현대차가 국내 기술로 개발해 이번 행사에서 처음 선보인 것으로 참석자들의 큰 관심을 모았다.

장재훈 부회장은 환영사에서 "수소연료전지 신공장은 현대차그룹의 수소 사회 전환 의지를 담아낸 전략적 거점"이라며 "국가 경제 성장 동력을 확보하고 선박 및 건설장비 등 다양한 분야의 기업들에 연료전지를 공급함으로써 함께 글로벌 수소 생태계를 확대할 수 있도록 협력하겠다"고 말했다.

김두겸 시장은 "울산시는 현대차와 청정수소 생산기술 개발 등 다양한 사업을 추진하고 있으며, 여기서 생산되는 수소 연료전지는 탄소중립 실현을 앞당길 것"이라며 "기업이 마음껏 혁신할 수 있도록 든든한 행정적 지원을 아끼지 않겠다"고 강조했다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

빠르게 진화하는 전기차… '가치의 시대' 진입

효율성·주행성능 등 가치 수요 증가
"친환경 넘어 새로운 선택지 자리"

국내 전기차 시장이 감성적 가치 수요 중심으로 전환하며 새로운 전환기를 맞이하고 있다. 전기차 시장은 과거 유지비 절감과 보조금 지원이 소비자 선택의 핵심 요인이었지만, 최근에는 가격 효율성, 주행 성능, 브랜드 경험이 전기차 선택의 핵심 요소로 부상하고 있다.

30일 EV 트렌드 코리아 2025 조사에 따르면 '연료비 절감(60.2%)'이 여전히 가장 큰 장점으로 꼽혔지만, '주행 퍼포먼스(12.7%)'와 '디자인(6.4%)' 등 감성적 가치 요인이 빠르게 비중을 높이고 있다. 전기차가 더 이상 경제적 대안에 머물지 않고, 브랜드 경험과 감성적 만족의 영역으로 확장되고 있음을 보여 준다.

한국수입자동차협회(KAIDA) 집계에서도 이 흐름은 뚜렷하다. 2025년 3분기(7~9월) 수입 전기차 신규 등록 대수는 총 3만3946대, 9월 한 달간은 1만 2898대가 판매되며 시장 성장세를 이끌



테슬라 모델 Y. /테슬라코리아

었다.

이 가운데 테슬라·폴스타·BYD 등 순수 전기차 브랜드가 시장을 견인했다. 세 브랜드는 전체 수입 전기차 등록의 약 81%를 점유하며, 단순한 판매 경쟁을 넘어 전기차 시장의 소비 가치와 라이프스타일 트렌드의 기준을 새롭게 만들어 가고 있다.

테슬라는 가격 효율성을 극대화하며 판매량을 늘려가고 있다. 테슬라는 지난 달 모델 Y 주니퍼(8361대)의 흥행에 힘입어 총 9069대를 판매하며 수입차 전체 판매 1위를 기록했다. 특히 저가형 트림 모델 Y RWD가 전체의 88.3%(7383대)

를 차지하며 가격 경쟁력 전략의 핵심 역할을 했다.

스웨덴 프리미엄 전기차 브랜드 폴스타는 퍼포먼스와 고급화 등 프리미엄 전략으로 상승세를 이어가고 있다. 폴스타 대표 모델 폴스타 4는 프리미엄 전기 SUV 쿠페로 최고출력 544마력, 최대토크 686 Nm, 제로백 3.8초의 강력한 퍼포먼스를 갖췄다. 9월 한 달간 361대, 올해 누적 1881대를 판매하며 프리미엄 전기차 시장에서 안정적인 성장세를 유지하고 있다.

중국 전기차 브랜드 BYD는 실속형 모델로 대중화에 나서고 있다. 싸라이언 7은 4490만원대의 합리적인 가격에 중형 SUV급 차체(전장 4830mm)를 갖춰 테슬라 모델 Y보다 약 800만원 저렴하면서도 공간성과 실용성을 강화했다.

업계 관계자는 "국내 전기차 시장은 보조금의 시대에서 '가치의 시대'로 빠르게 전환하고 있다"며 "전기차는 이제 유지비 절감 중심의 친환경 이동수단을 넘어 브랜드 경험의 무대이자 라이프스타일의 선택지로 성장했다"고 말했다. /양성운 기자

SK인텔릭스, 웰니스 로봇 '나무엑스' 양산

출하식 개최… 웰니스 시장 본격 공략

SK인텔릭스가 웰니스 로봇 '나무엑스(NAMUHX)' 양산 출하식을 갖고 웰니스 시장을 본격 공략한다.

SK인텔릭스는 30일 경기 화성시 봉담읍에 위치한 'SK인텔릭스 화성캠퍼스'에서 SK네트웍스 및 SK인텔릭스 주요 경영진 및 구성원, 협력사, 화성시 관계자 등이 참석한 가운데 '나무엑스' 양산 출하식'을 가졌다고 밝혔다.

웰니스 솔루션을 통합 제공하는 나무엑스는 ▲자율주행 및 100% 음성 컨트롤 기반 에어 솔루션(Air Solution) ▲비접촉식 바이탈 사인 체크(Vital Sign Check) 등 AI 기술을 집약했다. 향후에는 차별화된 AI 기술력을 바탕으로 씨큐리티, 뷰티, 명상, 핏케어, 슬립케어 등 다양한 웰니스 영역으로 서비스를 확장해 일상 전반을 케어하는 통합형 웰니스 플랫폼으로 발전시켜 나간다는 계획이다.



웰니스 로봇 '나무엑스' /SK인텔릭스

SK인텔릭스 관계자는 "나무엑스는 건강·생활 데이터를 다루는 만큼 설계 단계부터 철저하게 보안 내재화를 추진하고 글로벌 전문 컨설팅 업체인 EY의 보안 프레임 워크를 기반으로 세계 최고 수준의 보안 체계를 구축했다"면서 "그 결과 국가 공인 보안 검증 기관인 한국인터넷진흥원(KISA)로부터 IoT 보안 인증을 획득해 안심하고 사용할 수 있다"고 설명했다. /김승호 기자 bada@

SK스피드메이트, AI 기반 차량정비 서비스 선보인다

카카오 업무협약… 고객경험 혁신 맞춘

자동차 관리 기업 SK스피드메이트와 인공지능(AI) 에이전트 '카나나'를 운영 중인 카카오가 손잡고 차량 정비 경험의 혁신을 추진한다.

SK스피드메이트는 지난 29일 카카오와 카카오 판교 아지트 사옥에서 업무협약식을 갖고 AI 기술을 통한 온·오프라인 연계, 고객 경험 혁신을 위한 서비스 모델 발굴 및 협력에 나서기로 했다고 30일 밝혔다.

이번 업무협약을 통해 SK스피드메이트는 자동차 종합관리 브랜드 스피드메이트의 정비고객에게 AI 서비스 경험을 제공하고, 카카오는 온·오프라인 연결을 통해 카나나 이용 고객에게 완결적 서비스를 지원하겠다는 방침이다.

향후 카나나 사용자가 차량 관리에 대한 질문을 입력하면 AI에 기반한 진단과 대응방안은 물론, 인근 스피드메이트 매장에서 정비 안내를 받게 될 것으로 보인다. 카나나와 스피드메이트를

연계한 정비 데이터 축적으로 엔진오일, 타이어 등 상품 추천 및 매장 예약까지 매끄럽게 이어지는 심리스 서비스로 개발도 이어질 전망이다.

SK스피드메이트 관계자는 "양사 간 협력으로 AI 에이전트 카나나 사용자 중 차량 정비가 필요한 고객이 더욱 손쉽게 스피드메이트로 접근할 수 있을 것"이라며 "카나나 협력 모델을 통해 정비 데이터 기반 서비스 품질 개선과 AI 활용도 제고를 추진하겠다"고 말했다. /차현정 기자 hyeon@

소진공, '부담경감 크레딧' 누적 1조 돌파

소상공인 지원책인 '부담경감 크레딧'이 접수 개시 3개월 만에 누적 사용액 1조원을 훌쩍 넘어섰다.

소상공인시장진흥공단은 지난 7월14일 부담경감 크레딧 접수를 시작 뒤 현재까지 지급 업체 수 297만개사, 소비 금액 1조1750억원을 각각 기록했다고 30일 밝혔다. 297만곳은 당초 목표한 311만1000곳 중 95.46%에 해당하는 수치다.

부담경감 크레딧은 소상공인의 고정비 부담을 완화하기 위해 공공요금, 4대 보험료, 통신 요금 그리고 차량 연료비 쓸 수 있는 50만원의 디지털 포인트(크레딧)를 신용·체크·선불카드 형태로 지급하는 사업이다. 지원 대상은 지난해

또는 올해 '연 매출 3억원 이하' 영업 중인 소상공인이다.

소진공은 부담경감 크레딧의 인기 비결로 '무서류 간편 신청 체계'를 꼽았다. 국세청과 정보 연계로 별도 증빙 서류 없이 신청만으로 수령이 가능하다.

'소상공인 부담경감 크레딧'은 공식 누리집을 통해 오는 11월 28일까지 신청할 수 있다. 받은 크레딧은 올해 12월 31일까지 사용할 수 있다.

박성호 소진공 이사장은 "사업 초기 적극적인 홍보로 높은 참여가 이어진 만큼 남은 기간 동안 미신청자들이 지원 기회를 놓치지 않도록 끝까지 독려하겠다"고 전했다. /김승호 기자