

# 한화오션, 노바스코샤 주정부·어빙조선소 협력 확대

## 캐나다 잠수함 사업 수주전

김희철 대표, 캐나다 현장경영 분주 MRO 분야 등 산업기여 의지 밝혀 “지속가능한 잠수함 생태계 구축”

한화오션이 캐나다 잠수함 사업(CSP) 수주를 겨냥해 캐나다 노바스코샤 주 정부와 현지 최대 조선소인 어빙조선소와의 협력 확대 논의를 본격화했다. 현지 정부·산업계와의 연계를 강화해 잠수함 건조뿐 아니라 유지·보수·정비(MRO), 인력 양성, 공급망 구축까지 아우르는 장기 협력 기반 마련에 속도를 내는 모습이다.

14일 한화오션에 따르면 김희철 대표는 최근 캐나다 헬리팩스를 방문해 팀 휴스턴 노바스코샤 주총리 등 주정부 관계자들과 만나 방산 및 산업 협력 방안을 논의했다. 양측은 이번 면담에서 캐나다



한화오션 김희철 대표(왼쪽에서 네번째), 캐나다 노바스코샤주 팀 휴스턴 주총리(왼쪽에서 세번째) 등 양국 관계자들이 면담을 마친 뒤 기념 촬영을 하고 있다. /한화오션

국방 현대화 기조에 맞춰 방산 대비 태세 강화, 유지·보수·정비(MRO) 역량 확보, 현지 인력 양성, 산업 기반 구축 등 주요 현안에 대해 의견을 교환했다.

한화오션은 이 자리에서 캐나다 잠수함 사업과 관련한 장기 산업 참여 및 유지·보수 전략을 공유하고, 캐나다 내 산업 기여를 확대하겠다는 의지를 밝혔다.

노바스코샤는 함정 건조와 장기 MRO에 적합한 산업 기반을 갖춘 지역으로 평가된다. 항공우주, 해상풍력, 인공지능(AI) 등 첨단 산업 분야에서도 경쟁력을 보유하고 있다.

김 대표는 이어 어빙조선소의 더크 레스코 사장과 만나 캐나다 해군의 자주적 잠수함 역량 확보를 위한 협력 가능성도

논의했다. 양측은 한화오션과 어빙조선소의 협력을 통해 지속 가능한 고용 창출, 숙련 인력 육성, 안정적인 공급망 형성, 중소기업 참여 확대, 캐나다 정부가 중시하는 자국 산업 생태계 강화가 가능하다는 데 공감했다. 이를 바탕으로 캐나다 주도의 장기 잠수함 MRO 산업 기반을 구

축할 필요성에도 인식을 같이했다. 어빙조선소는 북극·연안 경비함, 헬리팩스급 호위함 MRO, 차세대 이지스시스템을 탑재한 리버급 구축함 사업 등 캐나다의 주요 해군 사업을 수행하고 있는 현지 최대 조선소다. 캐나다 국가조선전략(NSS) 아래 군함 건조와 유지·보수·정비, 광범위한 국내 공급망도 확보하고 있다. 업계에서는 한화오션의 설계·건조 기술력과 어빙조선소의 현지 생산·공급망 역량이 결합될 경우 캐나다 잠수함 사업에 필요한 안정적인 MRO 체계와 산업 기반을 동시에 확보하는데 도움이 될 것으로 보고 있다.

김 대표는 “캐나다 산업계 및 정부와 긴밀히 협력해 이러한 요구에 부합하는 캐나다 중심의 지속 가능한 잠수함 운용 생태계를 구축하고 경쟁력을 지속적으로 강화해 나가겠다”고 말했다. /유혜은 기자  
dhaldhale@metroseoul.co.kr



## 르노코리아, SDV·전기차 등 매년 신차 출시

### 니콜라 파리 사장 중장기 계획 발표 부산공장에서 SDV·전기차 생산 방침

르노코리아가 국내 시장 공략을 위해 향후 3년간 매년 신차를 출시한다. 특히 2027년에는 SDV를, 2028년에는 부산공장에서 전기차를 생산할 방침이다.

니콜라 파리 르노코리아 사장은 14일 서울 용산구 그랜드 하얏트에서 열린 취임 첫 기자회견에서 “그랑 콜레오스와 필라트 등 하나의 성공 사례인 오로라 프로젝트에 머무르지 않고 퓨처 레디 플랜을 바탕으로 성장을 이어갈 것”이라며 “르노코리아는 르노그룹의 D, E세그먼트 핵심 성장축을 맡을 수 있도록 플래그십 모델을 설계하고 양산할 수 있는 능력을 확보해 나갈 것”이라고 말했다.

르노코리아는 순수 전기차와 하이브리드 E-Tech를 전동화 전략의 두 축으로 함께 이어간다는 르노그룹의 전략에 맞춰 2029년까지 매년 한 대의 새로운 전동화 모델을 국내 시장에 선보일 예정이다. 특히 2028년부터는 차세대 르노 전기차를 부산공장에서 생산해 출시할



니콜라 파리 르노코리아 최고경영자(CEO) 사장이 14일 서울 용산구 그랜드 하얏트 호텔에서 기자회견을 갖고 르노코리아의 중장기 실행 계획을 발표하고 있다. /양성운 기자

다. 르노코리아는 부산공장에서 생산할 차세대 전기차의 경쟁력을 높이기 위한 방안으로 전기차 배터리의 국내 공급망 조성도 함께 진행할 계획이다.

또 소프트웨어 역량 강화에도 집중한다. 르노코리아는 2027년 첫 SDV(소프트웨어 정의 차량) 출시를 시작으로 자율주행 레벨2++와 AIDV(인공지능 정의 차량)로의 전환을 추진한다. 이를 위해 연구진과 파트너사 간 수평적 협업을 확대하고, 도심과 고속 주행 환경에서 모두 활용할 수 있는 엔드투엔드 방식 파일럿

주행 기능과 차세대 인공지능(AI) Open R 파노라마 시스템을 적용할 예정이다.

생산과 개발 체계도 바뀐다. 르노코리아는 부산공장을 스마트 제조 허브로 발전시키는 한편, 신차 콘셉트 결정부터 생산 개시까지 걸리는 개발 기간을 2년 이내로 줄여나갈 방침이다.

파리 사장은 “개발 기간을 단축시키기 위해서는 부품과 배터리, 소프트웨어까지 포함한 국내 협력 생태계를 강화해야 한다”며 “속도와 원가, 품질 경쟁력을 동시에 확보해 나갈 것”이라고 말했다.

르노코리아는 2024년 D세그먼트 스포츠유틸리티차량(SUV) 그랑콜레오스와 2026년 E세그먼트 크로스오버 필라트를 잇달아 선보이며 오로라 프로젝트를 마무리한 데 이어, 앞으로는 전동화 전환에 초점을 맞춘다는 방침이다.

파리 사장은 “한국 시장에서 현대차·기아의 대안이 될 수 있는 영향력을 갖춘 차량을 선보일 것”이라며 “그랑 콜레오스와 필라트 등을 개발하며 현재 르노코리아가 가지고 있는 기술력을 보면 충분히 가능할 것”이라고 말했다.

/양성운 기자 ysw@

## LG AI 연구원, 금융 AI 에이전트 서비스 추진

### LSEG·키움증권 3자 업무협약

LG AI 연구원이 런던증권거래소그룹(이하 LSEG), 키움증권과 손잡고 개인 투자자를 대상으로 한 금융 AI 에이전트 서비스를 추진한다.

14일 LG에 따르면 3사는 지난 13일 오후 서울 여의도 키움증권 본사에서 전략적 3자 업무협약을 체결했다.

3사는 이번 협약을 통해 키움증권 투자자 플랫폼에서 개인 투자자가 이해하기 쉬운 형태로 종목별 예측 점수와 해설을 제공하는 ▲리테일 AI 투자 인사이트 고도화, AI와 데이터 플랫폼 역량을 결합해 자산관리 특화 서비스를 공동 발굴하는 ▲자산관리 AI 솔루션 확장, AI 기반 투자 서비스 시장의 표준을 선도하기 위한 공동 마케팅을 진행한다.

3사는 이번 협력이 개인 투자자를 대상으로 한 ‘설명 가능한 AI 투자’ 서비스의 국내 첫 상용화 사례가 될 것으로 기대하고 있다.

LG AI 연구원은 예측 점수만 산출하는 AI가 아닌 ‘왜’에 대한 질문에 답하는 금융 AI 에이전트인 ‘엑사원-BI’를 활용해 ‘설명 가능한 AI 투자’ 서비스를



지난 13일 서울 여의도 키움증권 본사에서 LG AI 연구원-LSEG-키움증권이 금융 AI 에이전트 서비스 출시를 위한 3자 업무협약을 체결했다. (왼쪽부터) 니콜라스 팔마뉴 LSEG 글로벌 영업대표, 임우형 LG AI 연구원장, 엄정성 키움증권 대표. /LG

파트너사와 함께 구현할 예정이다. 임우형 LG AI 연구원장은 “금융 AI 에이전트는 정확도만큼 설명 가능성과 신뢰성이 중요하다”며 “엑사원 BI는 전문가 에이전트들이 협업해 분석부터 예측, 보고서 생성까지 수행하는 구조로 사람의 판단을 돕는 실질형 AI 에이전트로 진화하고 있고, 이는 LG의 버티컬 AI 기술이 글로벌 금융 인프라와 결합해 실제 서비스로 연결되는 사례라는 점에서 의미가 크다”고 강조했다.

/차현정 기자 hyeon@

## LG전자, 히트펌프 기술 기반 탄소배출사업 확대

### 골드스탠다드 탄소감축 프로젝트 추진

LG전자가 고효율 히트펌프 기술을 활용해 자발적 탄소배출권 사업을 전격 확대한다.

화석연료 중심의 난방 시스템을 전기를 사용하는 고효율 히트펌프로 전환하여 에너지 절감과 탄소 배출 저감을 가속화한다는 전략이다.

LG전자는 국제탄소배출권인증기관인 골드스탠다드(Gold Standard Foundation)에 ‘고효율 히트펌프 기술을 활용한 연료 전환 기반 탄소감축 프로젝트’

등록을 추진한다고 14일 밝혔다.

앞서 국내에서는 대한상공회의소의 탄소인증제를 통해 자발적 탄소배출권 사업을 진행중인 가운데, 국제 인증기관의 인증을 추진하고 사업을 지속 확대해 나간다는 계획이다.

히트펌프는 공기나 물, 지열 등 외부 열원을 활용하는 설비다.

기존 화석연료 기반의 난방 설비보다 이산화탄소 배출량이 현저히 적어 국제에너지기구(IEA)도 탄소중립 달성을 위한 핵심 기술로 제시하고 있다.

LG전자는 고효율 히트펌프 판매로 확

보한 탄소배출권 중 일부를 자발적 탄소 시장(VCM)을 통해 수익화할 방침이다.

이 회사는 2013년부터 고효율 가전을 통해 배출권을 확보해 왔으며, 지난해부터는 히트펌프 분야로 영역을 적극 확장하고 있다.

아울러 2030년까지 온실가스 배출량을 2017년 대비 54.6% 감축하겠다는 목표를 설정했다.

2024년 기준 사업장 배출량은 약 91만 톤으로, 목표치인 87만 8000톤에 근접하며 순조로운 행보를 보이고 있다.

/구남영 기자 koogija\_tea@

## 제네시스, 국내 누적판매 100만대 돌파

### 10년만에 값진 성과...G80 42만대 팔려

제네시스가 프리미엄 세단 G80의 인기에 힘입어 지난달 국내 누적 판매 100만대를 돌파했다.

제네시스는 지난달 국내 누적 판매 100만 2998대를 판매했다고 14일 밝혔다. 이는 2015년 11월 국내 최초 럭셔리 브랜드로 출범한 이후 10년 4개월 만이다.

국내에서 가장 많이 팔린 제네시스 모델은 G80(전동화 모델 포함)으로 현재까지 총 42만 2589대(42.1%)가 팔렸다. 이어 GV80(18만 9485대·18.9%), GV70

(8만 2131대·8.2%), G90(13만 998대·13.1%) 순이었다. 차종별로는 세단이 61.8%, SUV가 38.2%를 차지했다.

이시혁 제네시스사업본부장(전무)은 “국내 시장은 제네시스의 뿌리이자 글로벌 성장의 중심”이라며 “제네시스의 국내 누적 판매 100만 대 달성은 지난 10년간 국내 고객들이 함께 만든 값진 성과”라고 밝혔다. 이어 “국내 고객과의 깊은 유대를 강화하며 고객이 가장 원하는 럭셔리 브랜드로서 그 역할을 다해 나갈 것”이라고 강조했다.

/양성운 기자