

'통합 모빌리티 플랫폼' 구축해 최적 서비스

>> 1면 '현대차 모빌리티...'서 계속

현대차는 최적화 성장을 위해 가격 경쟁력이 우수한 전기차를 중심으로 젊은 고객층 및 기업 고객 시장을 적극 공략한다. 2025년까지 배터리 전기차 및 수소전기차의 연간 글로벌 판매를 총 67만대(배터리 전기차 56만대, 수소 전기차 11만대)로 확대해 고객이 선호하는 글로벌 3대 자동차(배터리 전기차, 수소전기차) 기업으로 도약하며, 한국·미국·중국·유럽 등 주요시장에서는 2030년부터, 인도·브라질 등 신흥시장에서는 2035년부터 적극적으로 신차에 전동화를 추진한다.

제네시스 브랜드는 2021년 처음으로 파생 및 전용 전기차 모델을 출시하며, 2024년 이후에는 전동화 라인업을 본격 확대한다. 고성능 N 브랜드의 경우 전동차, SUV까지 적용하며 차별화 요소를 통해 상품 경쟁력을 획기적으로 끌어올릴 방침이다.

현대차는 고객의 구매 의향을 충족시키는 핵심 차별화 요소를 적용해 인센티브 지출은 축소하고, 고객 충성도는 높여 브랜드 파워를 제고하는 선순환 체계를 구성할 방침이다. 이를 위해 디지털 기술과 개인화된 콘텐츠 분야에서 경쟁우위가 가능한 ▲혁신적 디지털 사용자 경험 ▲인공지능(AI) 커넥티드 서비스 ▲안전 지향 자율주행 등 3대 스마트 차별화 요소를 선정, 고객 가치 증대를 통한 수익성 강화에 나선다.

현대차는 수익성 확보 차원에서 구

조적이고 근본적인 원가경쟁력 확보 체계를 구축하는 등 원가구조도 혁신한다. 먼저 현대차는 새로운 전기차 아키텍처(차량 기본 골격) 개발 체계를 도입한다. 전기차 전용 플랫폼을 넘어 부품 공용화 및 다차종 적용 등 확장성이 우수하고 효율적 통합 개발이 가능한 것이 특징으로, 2024년 출시 차량에 최초 적용할 계획이다.

◆통합 모빌리티 플랫폼 개발

현대차는 플랫폼 기반의 서비스와 콘텐츠로 맞춤형 고객 가치를 제공하는 지능형 모빌리티 서비스를 새로운 사업으로 육성한다. 고객을 중심으로 자동차와 정비·관리·금융·보험·충전 등 주요 서비스를 함께 결합해 제공하는 사업 모델을 추진하고, 향후 현대차 주도의 플랫폼을 통해 고객군과 수익원을 확대한다.

또 지능형 모빌리티 '제품+서비스' 사업을 유기적으로 관리할 수 있는 '통합 모빌리티 플랫폼'을 구축, 차량 내·외부 및 다양한 고객 접점에서 발생하는 대규모 데이터를 확보하고 이를 분석해 파트너사와 함께 고객에게 최적화된 서비스를 선보일 예정이다.

커넥티드카와 정비망을 통해 수집된 차량 제원, 상태, 운행 정보 데이터를 활용한 보험, 정비, 주유, 중고차 등의 단순 제휴 서비스를 넘어, 쇼핑, 배송, 스트리밍, 음식주문, 다중 모빌리티 등 지능형 모빌리티 '제품+서비스'가 삶의 중심으로 확장된 세계 최고 수준의 맞춤형 모빌리티 라이프를 제공할 방침이다. /양성운 기자

신차개발 연비 개선 26兆 미래사업 역량 확보 20兆

현대차 61兆 어디에 투자하나

2025년 영업이익률 8% 목표
전략지분투자 6년간 12조 계획

이원희 현대차 사장은 4일 여의도 콘래드 서울 호텔에서 열린 'CEO 인베스터 데이'에서 향후 6년간 61조1000억 원을 투자해 2025년 자동차부문 영업이익률을 8% 수준으로 끌어올릴 방침이라고 밝혔다.

현대차는 기존 사업 역량 제고에 41조1000억원, 전동화·모빌리티·자율주행 등 미래기술 관련에 약 20조원을 투자할 계획이라고 말했다. 이를 통해 자동차부문 영업이익률을 2022년 7%에서 2025년에 8% 수준으로 올리겠다고 목표를 상향조정했다.

현대차는 내년부터 연 평균 10조원씩 투자를 진행할 방침이다. 2018년(6조1000억원)과 2019년(7조8000억원)에 비해 3조 안팎 늘어난 규모다. 기존사업 경쟁력 강화에 41조1000억원, 미래사업 역량 확보에 20조원을 책정했다.

신차 개발과 제네시스, 연비개선 등 제품 부문에 26조5000억원, 공장신설 등에 11조9000억원이다.

미래사업 기반 확보를 위한 투자는



이원희 현대자동차 사장이 4일 여의도 콘래드 서울 호텔에서 열린 'CEO 인베스터 데이'에서 주주, 애널리스트, 신용평가사 담당자 등을 대상으로 '2025 전략'과 중장기 '3대 핵심 재무 목표'를 발표하고 있다. /현대자동차

항목별로 ▲모빌리티서비스·플랫폼(1조8000억원), 로보틱스(1조5000억원), UAM(도심항공모빌리티·1조8000억원) 등 신사업 7조8000억원 ▲자율주행(1조6000억원), 커넥티비티(9000억원) 등 2조5000억원 ▲전기차 생산 등 전동화 9조7000억원이다.

전략지분투자는 내년 1조7000억원 등 6년 간 12조원을 계획했다. 투자재원은 2022년까지 수익 개선을 통해 마련할 방침이다.

이를 위해 5년간 34조5000억원 원가 절감이 목표다. 올해 말 유동성은 순현금 약 11조원으로 예상하며 2022년 이

후 현금흐름이 본격적으로 개선될 것으로 내다봤다.

또 2025년까지 글로벌 전기차와 수소전기차 시장에서 3위로 도약하고 세계 자동차 시장에서 점유율 5%대를 달성한다는 목표도 세웠다.

이와 함께 시장친화적 주주환원 등 주주 가치 제고도 지속한다. 현대차는 이날 이사회를 열고 주주 및 시장과의 신뢰 확대 차원에서 자사주 매입을 결정했다. 내년 2월까지 진행하는 자사주 총 매입규모는 3000억원 수준이다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr



재활용품의 화려한 변신

4일 서울 강남구 삼성동 코엑스에서 열린 제18회 서울디자인페스티벌을 찾은 관람객이 와인병, 자투리 목재를 활용한 디자인 제품을 살펴보고 있다. /연합뉴스

경영권 넘겨받은 60년대생 CEO 전면에

>> 1면 '80년대생 임원 발탁...'서 계속

이마트가 1968년생 강희석 대표를 선임한데 이어 현대백화점도 1960년생 김형중 대표에 지휘봉을 넘겼다. 1950년대생 시대가 저물고 1960년대생들이 경영을 주도하게 됐다는 평가다.

총수 세대교체도 이어진다. 삼성전자 이재용 부회장에 이어 두산 박정원 회장과 현대자동차 정희선 수석 부회장, LG 구광모 대표가 새로운 체제를 정착한 가운데, 한진그룹도 조원태 회장이 경영권을 넘겨받았다.

GS그룹은 허창수 회장이 스스로 물러나고 허태수 부회장에 자리를 물려줬다. GS그룹에서는 첫 총수 교체다. GS건설과 GS도 60대인 허명수 부회장과 정택근 부회장 대신 허연수 신임 부회장

과 하윤홍 신임 사장에 경영을 맡겼다.

LS그룹 역시 이번 인사를 통해 3세 경영 기반을 마련했다. 구본혁 부사장이 에스코홀딩스 대표이사에 선임되며 3세 중 처음으로 최고 경영자에 올랐고, 니꼬동제련 구본권 상무와 LS구분 규 부사장, 구동회 전무 등도 승진에 성공했다.

한화도 3세 체제에 막을 올렸다. 김승연 회장의 장남인 김동관 전무가 한화큐셀앤드첨단소재 부사장으로 승진하면서다.

재계 관계자는 "젊은 총수들은 빠르게 변화하는 시장에 대응하기 위한 방법으로 성과주의를 중심으로한 젊은 인재를 찾아나서고 있다"며 "젊은 임원은 앞으로 더욱 확대될 것"이라고 내다봤다. /김재용 기자 juk@

정부정책 비웃듯... 잠실아파트 석달 새 2억 올라

신축·기존 아파트 매매 호가 상승
사옥 건립·통합 개발 등 호재로
실거래 현장 점검에도 상승세 지속

정부의 민간택지 분양가 상한제 적용 지역 발표에도 불구하고 서울 강남을 중심으로 집값 상승이 이어지고 있다. 정부는 아파트 실거래 현장 점검을 하는 등 부동산 가격 안정에 나서고 있지만 서울 집값 상승세는 꺾이지 않고 있다.

한국감정원이 4일 공개한 '11월 전국 주택가격 동향조사' 결과에 따르면 지난달 서울 아파트 가격은 0.69% 상승하며 전월(0.60%)보다 오름폭이 확대됐다. 송파구는 0.87% 올랐다.

분양가 상한제 발표가 오히려 신축 아파트의 강세로 나타나고 있다. 송파구의 경우 준공 10년 차 단지들도 아파트 매매 호가가 치솟고 있다. 여기에 잠실종합운동장 마이스(MICE) 복합개발, 삼성동 현대자동차 사옥 건립, 영동대로 통합개발 등의 호재도 한몫했다는 것이 현지 부동산중개업소의 분석이다.

서울 송파구 잠실동 잠실엘스 아파트는 현재 20억원을 육박하고 있다. 지하철 2호선 잠실새내역 인근 부동산중개업자 A씨에 따르면 지난 2008년 입주한 이 아파트는 실거래자가 52%다. 지난 12년 동안 10억원이 올랐다.

잠실엘스는 현재 전용 109㎡ 매매가



서울 송파구에 위치한 잠실 엘스 아파트. /정연우 기자

가 21억~22억원이다. 84㎡ 매매가는 17억5000~18억원, 전세가는 7억~8억원이다. 최근 3개월동안 2억원이 올랐다.

길 건너에 있는 잠실리센츠의 경우 지난 10월 전용 84㎡가 20억1000만원에 거래됐다. 역대 최고가격이다. 이 아파트 실거래가는 올 7월 18억7500만원, 8월 19억3500만원, 9월 19억7500만원을 나타냈다.

리센츠 아파트의 경우 현재 실거래가에 올라있는 18억원대 매물은 지금은 찾기 어렵다는 게 현지 중개업소의 설명이다.

부동산중개업소 관계자는 "분양가 상한제 시행 여부와 관계 없이 지난 20년간 송파를 비롯한 강남3구 아파트 가격은 꾸준히 상승했다"며 "앞으로 오르면 더 올랐지 가격이 떨어질 일은 없을 것"이라고 했다.

재건축 아파트도 마찬가지다. 잠실주공 5단지 아파트 전용 113㎡ 매매가는 20억~21억5000만원이다.

전용 82㎡는 5월 20억2000만원에 거래되며 20억원을 넘었다. 10월에는 22억3500만원에 거래되며 최고가를 기록했다.

박원갑 KB국민은행 부동산 수석전문위원은 "오는 2020년 5월 본격 적용되는 분양가상한제에 대한 여파라고 생각한다"며 "아직 분양가상한제 적용을 받은 단지는 없는데도 불구하고 신규 공급이 줄어들 것이라 우려 때문에 나타난 결과"라고 전했다.

한편 정부는 지난 달 분양가상한제 적용지역 27개 동을 발표하고 이외의 지역에서 풍선효과로 집값상승 시 2차 지정을 경고했다.

/정연우 기자 ywj964@