

현대차그룹 125조 투입 'AI 모빌리티' 주도권 굳힌다

정의선 회장 “올해 위기 현실 정면 돌파”
피지컬 AI 강점…기업 생존 승부수 던져
미국서 완전 무인 로보택시 상용화 추진
로보틱스와 협업 위험 작업 자동화 실현



정의선 현대차그룹 회장이 2026년 신년회에서 그룹 임직원들에게 AI의 중요성과 그룹의 강점, AI 기술 내재화 필요성을 강조했다. 사진 좌로부터 현대차그룹 성 김 사장, 현대차그룹 장 재훈 부회장, 현대차그룹 정의선 회장, 현대차그룹 김해인 부사장, 기아 송호성 사장, 현대모비스 이규석 사장. <현대자동차그룹 제공>

현대자동차그룹이 2026년 새해를 맞아 ‘미래 산업 전환의 주도권 확보’와 ‘지속 가능한 성장’을 위한 청사진을 제시했다.

현대차그룹은 5일 정의선 회장을 비롯한 주요 경영진이 참석한 가운데 좌담회 형식의 신년회를 개최하고, 해당 영상을 전 세계 임직원들에게 공유했다.

이번 신년회는 급변하는 글로벌 경영 환경 속에서 그룹의 미래 방향성을 명확히 하고 구성원 간의 공감대를 형성하기 위해 마련됐다.

◇정의선 회장, 5대 경영 키워드 제시…“고객 관점의 파괴적 혁신 필요”

정의선 회장은 새해 메시지를 통해 올해를 “위기 요인이 현실화되는 엄중한 한 해”로 진단했다. 글로벌 공급망 재편과 지정학적 갈등, AI 기술 패권 경쟁이 심화되는 가운데 현대차그룹이 생존을 넘어 시장을 선도하기 위한 5가지 핵심 방향을 제시했다.

정 회장이 꼽은 5대 키워드는 ▲고객 관점의 계질 개선 ▲민첩한 의사결정 ▲공급 생태계 상생 확대 ▲과감한 외부 협업 ▲산업의 새로운 기

준 선도다.

특히 정 회장은 “우리를 지켜줄 가장 큰 베풀 목은 깊은 성찰에서 비롯되는 체질 개선”이라며 “제품 기획과 개발 과정에서 고객의 시각이 충분히 반영됐는지 스스로 엄격하게 질문해야 한다”고 강조했다. 또한, 리더들이 모니터 앞을 벗어나 현장에서 본질을 파악하고, 형식에 얹매이지 않는 민첩한 보고와 의사결정 문화를 정착시킬 것을 당부했다.

◇“AI는 기업 생존의 열쇠”…‘피지컬 AI’ 집중 이번 신년회에서 가장 주목받은 키워드는 단연 ‘AI(인공지능)’였다. 정의선 회장은 AI를 단

순한 도구가 아닌 “기업 진화의 원동력이자 패러다임을 바꾸는 범용 지능 기술”로 정의하며 AI 역량을 내부 조직의 생명력으로 내재화해야 한다고 역설했다.

정 회장은 특히 현대차그룹의 강점으로 ‘피지컬 AI’를 꼽았다. 그는 “자동차와 로봇 같은 ‘움직이는 실제’와 제조 공정 데이터는 빅테크 기업이 쉽게 모방할 수 없는 우리만의 강력한 무기”라며 하드웨어 제조 역량과 AI 기술을 결합해 승부수를 던지겠다는 의지를 분명히 했다.

◇SDV 전환 가속화 및 로보택시 상용화…미래 모빌리티 ‘박차’

경영진 좌담회에서는 SDV(소프트웨어 중심 자동차)와 로보틱스, 수소 사업 등 구체적인 신사업 로드맵도 공개됐다.

장재훈 부회장은 “SDV 전환은 그룹의 생존이 걸린 타협할 수 없는 방향”이라며 포티투닷(42d ot)과의 협력을 강화하고, 다양한 차종으로 SD V 적용을 확대하겠다고 밝혔다. 자율주행 협작사 ‘모셔널’은 올해 말 미국 라스베이거스에서 아이오닉 5 기반의 완전 무인 로보택시 상용화를 추진할 계획이다.

로보틱스 분야에서는 보스턴다이나믹스와의 협력을 통해 하드웨어와 AI를 동시에 고도화한

다. 물류 로봇 ‘스트레치’와 사족보행 로봇 ‘스팟’의 협장 투입을 늘리는 한편, 휴머노이드 로봇 ‘아틀라스’의 개발을 통해 위험 작업의 자동화를 실현한다는 구상이다.

◇계열사별 맞춤 전략…2030년까지 국내 125.2 조원 투자

계열사별 경영 목표도 구체화됐다. 현대차는 하이브리드와 EV, 내연기관을 아우르는 유연한 생산 전략으로 관세 리스크에 대응하고 제네시스 하이브리드 모델을 도입한다. 기아는 올해 6% 이상의 성장을 목표로 PBV(목적 기반 모빌리티) 생태계 구축과 동남아 신규 시장 공략에 집중한다. 현대모비스는 글로벌 SDV 표준 확산을 위한 전략적 파트너로서 반도체와 로보틱스 핵심 부품 사업을 강화한다.

성 김 사장은 지정학적 리스크에 대비한 선제적 모니터링 체계를, 맨프레드 하리 사장은 고도화된 자율주행 기능(레벨 2+) 등 미래 R&D 로드맵을 설명하며 힘을 보탰다.

정의선 회장은 “2030년까지 국내에 예정된 125조 2천억원의 투자는 단순히 외형을 키우는 것이 아니라 질적 성장을 위한 계기가 될 것”이라고 언급했다. 이어 조직 문화와 관련해 “문제를 숨기지 않고 수면 위로 올려 함께 해결하는 문화가 당연시돼야 한다”며 리더들의 변화를 촉구했다.

마지막으로 정주영 창업회장의 도전 정신을 인용하며 “미래가 불확실하기에 우리는 더욱 ‘한 팀’이 돼야 한다”는 메시지로 임직원들을 격려하며 신년회를 마무리했다. /임채만 기자

기아, 지난해 313만 5천803대 판매 ‘역대 최다’

스포티지 56만9천688대 ‘베스트셀러’

국내선 쏘렌토·카니발·스포티지 順

기아가 1902년 자동차 판매를 시작한 이래 사상 최대의 연간 판매 실적을 기록했다.

기아는 2025년 한해 동안 국내 54만5천776대, 해외 258만4천238대, 특수 5천780대 등 2024년 대비 2% 증가한 313만5천803대를 판매했다. (도매 판매 기준)

이는 2024년과 비교해 국내는 1%, 해외는 2% 증가한 수치다. (특수 판매 제외)

기준 연간 최대 판매는 2024년 기록한 308만9천300대로 국내에서 54만10대, 해외에서 254만3천168대가 판매됐으며 특수 차량은 6천122대 판매됐다.

2025년 글로벌 시장에서 가장 많이 판매된 차량은 스포티지로 56만9천688대가 판매됐으며

셀토스가 29만9천766대, 쏘렌토가 26만4천673대로 뒤를 이었다.

기아는 2026년 ▲EV 판매 및 생산 확대 ▲PB V 공장 본격 가동 ▲HEV 라인업 강화 ▲해외 신시장 집중 공략 등을 통해 판매 성장세를 지속하고 글로벌 시장에서의 입지를 더욱 높인다는 계획이다.

이를 바탕으로 올해 국내 56만5천대, 해외 277만5천대, 특수 1만대 등 글로벌 335만대 판매를 목표로 세웠다.

기아는 2025년 국내에서 전년 대비 1% 증가한 54만5천776대를 판매했다.

2025년 한해 동안 국내에서 가장 많이 팔린 차량은 쏘렌토로 10만2대가 판매됐다. 쏘렌토는 2022년 출시 이후 처음으로 10만대 판매를 돌파했다.

쏘렌토 다음으로 많이 판매된 차량은 카니발(7만8천218대), 스포티지(7만4천517대)다.

승용 모델은 레이 4만8천654대, K5 3만6천598대, K8 2만8천154대 등 총 13만9천394대가 판매됐다.

쏘렌토와 카니발, 스포티지를 포함한 RV 모델은 셀토스 5만5천917대, EV3 2만1천212대, 니로 1만3천600대 등 총 36만5천105대가 판매됐다.

상용 모델은 봉고Ⅲ가 3만6천30대 팔리는 등 PV5와 버스를 합쳐 4만1천277대가 판매됐다.

기아의 2025년 해외 판매는 2024년 대비 2% 증가한 258만 4천238대를 기록했다.

2025년 해외에서 가장 많이 판매된 차량은 스포티지로 49만5천171대가 판매됐으며 셀토스가 24만3천849대, K3(K4 포함)가 21만8천349대로 뒤를 이었다.

같은 기간 특수 차량은 국내에서 2천429대, 해외에서 3천360대 등 총 5천780대를 판매했다.

기아 관계자는 “지난해는 관세 영향 등 비우

호적인 산업환경에도 불구하고 미국에서의 HEV 중심 성장, 유럽에서의 볼륨 EV 중심 시장 지배력 확대 등 각 시장에 맞춘 파워트레인 판매 전략으로 글로벌 성장세를 이어갔다”며 “올해는 텔루라이드와 셀토스 등 핵심 SUV 차종으로 HEV 라인업 확대, 생산 및 공급 확대 등을 통해 판매 성장세를 지속하고 글로벌 시장에서의 입지를 더욱 높일 것”이라고 밝혔다.

한편 지난달 기아는 2024년 12월 대비 2% 감소한 23만6천672대를 판매했다. 국내외를 통틀어 가장 많이 팔린 차량은 스포티지로 4만7천455대가 판매됐다.

국내에서는 2024년 12월 대비 3% 감소한 4만4천577대를 판매했으며 차종별로는 쏘렌토(9천476대), 스포티지(7천906대), 카니발(5천929대) 순으로 많이 팔렸다.

해외에서는 2024년 12월 대비 1% 감소한 19만1천624대를 판매했으며 차종별로는 스포티지(3만9천549대), 셀토스(1만7천152대), K3(1만6천628대, K4 포함) 순으로 많이 판매됐다.

/임채만 기자

상해 임시정부청사 보존 기여 현대차그룹 ‘민간외교’ 재조명

현대자동차그룹이 독립 유공자 지원 및 국외 독립운동 사적지 복원에 적극 나서면서 상하이 소재 대한민국 임시정부청사 보존에 기여한 ‘민간외교’ 활동이 재조명되고 있다.

5일 현대자동차 지속 가능성 보고서 등에 따르면 정몽구 현대차그룹 명예회장은 지난 2004년 5월 중국 상하이시 정부청사에서 한평(韓正) 상하이 시장과 면담을 갖고, 상하이 임시정부청사 보존을 위한 차원에서 임시정부청사가 위치한 상하이시로만구 지역 재개발 사업에 한국 기업이 참여할 수 있도록 해달라고 요청했다.

이 자리에서 상하이시와 현대자동차 간 경제 협력 방안에 대한 논의도 함께 이뤄졌다.

이후 한평 상하이 시장과 이창동 당시 문화부장관의 면담이 성사됐고, 결국 상하이시가 추진하던 재개발 프로젝트가 유보되면서 임시정부청사는 온전한 모습으로 보존될 수 있었다.

/임채만 기자

민간자격증 관리기관
(한국직업능력개발원)

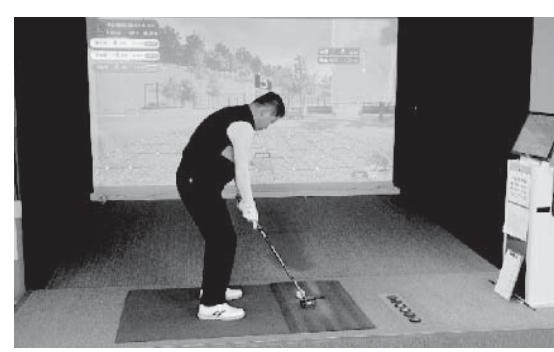
파크골프 모든 것!

실내연습장 완비

지도자 자격증 취득

- 모집기간 : 수시모집(1:1교육)
- 교육접수 / 파크골프지도자 1,2급
 - ▶ 교재 배송 → 1차 이론 자가학습
→ 1차 시험 → 2차 실기 1:1교육(매주 2회 이상)
실내파크골프연습장
- 접수방법
농협 351-1286-9685-63(국제파크골프연합회)
- 교육비 및 응시료
교재비 + 골프장 실습비 + 강사료
2급 합격시까지 28만원
- 접수 : H.P. 010-9163-7897 Tel. 062-369-0070

- 실내실습장(파크골프 스크린장)
 - 1:1 책임지도(매주 2회 이상)
- 광주교육대학교 시민대학 강좌 개설
 - 매주 토요일 09:00-11:30
- 매월1회 이상 파크골프 동호인 동행 전국구장투어



파크골프지도자 1·2급과정 교육 희망자 모집

교육과정

2급지도자과정	28만원 (자격취득 총비용)	실기실습장 이용권 33회 합격시까지	1:1지도 사전예약
1급지도자과정	36만원 (자격취득 총비용)	실기실습장 이용권 33회 합격시까지	1:1지도 사전예약
초급완성반과정	12만원	실기실습장 이용권 15회	1:1지도/3회 사전예약
초급원포인트과정	6만원	실기실습장 이용권 6회	1:1지도/2회 사전예약

* 파크골프지도자 1·2급 학습시까지 그 외 비용 일체 없음

* 접수 즉시 이론교재 및 예상문제지 배송 실기실습/실내실습장 학습시까지 무료교육

● 교육시간 평일(토) 오전 09시 ~ 오후 19시까지(일)/휴무

● 접수문의 T. 062-369-0070 M. 010-9163-7897

● 접수비 일금계좌 국민은행 772601-01-794141

안내문의 : 010-9163-7897 / Tel. 062-369-0070

광주광역시 서구 상무대로 1089
(화정새마을금고 4층), 농성역 4번 출구 방향