

KATECH 이슈브리핑

◎ 주간 이슈 리뷰

- 중국, 차량용 차세대 배터리 상용화 박차
- Xiaomi, 사고 이후 논란에도 신차 흥행 이어져

◎ 이슈포커스

- 차량-사용자 인터페이스의 변화와 소비자의 품질 이슈 제기
- Nissan 공급망 기업, 실적 악화에 따른 구조조정 추진 중

◆ 중국, 차량용 차세대 배터리 상용화 박차

- 상하이 모터쇼('25.4~5월)에서 차세대 배터리 로드맵 등이 발표된 것에 이어, '25.7월 일부 업체는 차세대 배터리의 차량 탑재가 임박하였음을 공개
- (나트륨 배터리) Aito*의 차세대 모델**에 CATL 배터리 탑재 계획
 - * Aito는 Huawei와 Seres가 합작한 브랜드로 차량 생산은 Seres, 판매는 Huawei가 담당
 - ** 해당 모델은 EREV, BEV 파워트레인으로 구성. ①EREV: CATL의 Freevoy 배터리 팩 탑재. 리튬-나트륨 배터리를 병렬 통합할 수 있는 구조로 고속충전(12C)과 저온 성능 등에 강점. ②BEV: CATL Qilin(Cell-to-pack) 탑재. 다만 나트륨 배터리 적용 여부는 언급되지 않음
- (반고체 배터리) SAIC 산하 MG 브랜드의 MG4에 탑재하여 '25.9월부터 판매 계획
 - * '25.4월 상하이 모터쇼에서 SAIC은 콘셉트카 Cyber X가 Cell-to-body 구조로 반고체 배터리도 적용할 수 있다고 홍보했음. 또한 '25년 내 반고체 배터리를 양산해 신형 MG4에 탑재할 것이며 '27년에는 전고체 배터리 Guangqi를 출시할 예정이라고 밝혔음

CarNewsChina('25.7.1.) <https://bit.ly/4l6HxiF>

CarNewsChina('25.7.1.) <https://bit.ly/4krQPom>

전고체 배터리는 고체 전해질을 사용하는 배터리로 안전성, 에너지 밀도에 장점 보유. 그러나 기술적 장벽이 높아 중간 단계로 젤리형 전해질을 사용하는 반고체 배터리 상용화가 먼저 진행 중. 한편, 일부 중국 기업은 반고체를 전고체로 과장하는 경우가 있어 해석에 주의 필요

◆ Xiaomi, 사고 이후 논란에도 신차 흥행 이어져

- 동사의 2번째 전기차 모델인 YU7이 '25년 6월 26일 공식 출시되었으며, 18시간 만에 예약 주문 24만 건을 기록하며 좋은 흥행 성과를 보임
 - * 예약금은 5,000위안(95만 원)으로 예약 7일 이후 주문이 확정되면 환불 불가
- 예약 주문은 현 연산 능력(15만 대)를 크게 초과하는 것으로 긴 대기 예상. 이에 따라 주문 취소 및 경쟁 차량으로의 수요 이동 가능성도 존재
 - * Xiaomi는 연산 15만대 규모의 제2공장을 곧 가동할 예정이며, '26년 완공 목표로 제3공장(연산 10만 대)도 착공할 예정이나 생산 안정화까지는 다소 시간이 소요될 전망
 - * 경쟁사는 Xiaomi 주문 취소 고객에 최대 5,000 위안의 혜택을 제공하는 등 판촉 강화 중

AreaEV('25.6.30.) <https://bit.ly/46xernY>

观察者('25.7.1.) <https://bit.ly/4l9Nxad>

'25년 상반기 운전자 보조시스템 작동 중에 발생한 Xiaomi의 사고로 인해 중국 내에서 큰 논란이 있었음. 판매량이 호조를 보여 타격이 크지 않다고 보는 관점도 있으나, 생산 능력 한계로 공급이 원활치 않은 상황이라 직접적인 수요 영향 평가는 어려움

◆ 차량 - 사용자 인터페이스의 변화와 소비자의 품질 이슈 제기

- 디스플레이에 기반한 IVI(In-vehicle infotainment) 시스템은 SDV에서 차량 - 사용자 간 인터페이스의 핵심적인 역할을 수행할 것으로 기대
 - * IVI는 SW에 의해 정의되는 시스템의 전형적인 특성을 가지고 있는데, 종전의 주행 정보, 엔터테인먼트 등 외에도 차량의 제어 기능을 통합하고 사용자 데이터 수집 창구의 역할도 기대
- IVI는 차량 - 사용자 간 상호작용 채널이라는 특성상 사용자로부터의 지속적으로 많은 불만이 발생하는 부분이나, 최근에는 그 양상이 변화하는 중
 - * '25년 J.D. Power의 시장 신차 품질 조사 결과(IQS) IVI 시스템은 미국(100대당 42.6건), 중국 (100대당 31건)에서 모두 차량 내 가장 많은 문제가 발생하는 부문으로 지적
- ① (美 IQS) 전반적으로 사용자 불만이 감소하였으나, 디스플레이 기반 UI로의 과도한 제어 기능 통합에 대해서는 불만 증대
 - * 오디오 조작 외 글러브 박스 개폐, 공조 제어, 차고 문 열림 등 기능까지 통합
- ② (中 NEV IQS) 설정·제어 시스템·계기판 부문의 불만이 가장 크게 늘었는데, J.D. Power는 제조사가 빠른 변화로 근본적인 품질에 집중하지 못한다고 평가
 - * Digitimes('25.7.3.)는 일부 업체에서 비용 절감을 위해 가전용 부품을 이용함에 따라 신뢰성, 안정성, 제품 수명 측면에서 문제가 발생한다고 지적하는 한편, 짧은 제품 주기로 구형 모델의 부품 수급이 원활하지 않고 수리·유지보수 비용이 증가한다고 지적
- 한편, 모바일 기기와 IVI 시스템 간의 통합적 환경을 원하는 소비자 수요로 인해 車 제조사와 기술기업 간 주도권을 차지하기 위한 경쟁도 치열
 - * Apple은 새 IVI 시스템 'CarPlay Ultra'를 통해 차량 디지털 계기판 전체를 iPhone과 통합하려 시도하며 차량 내 소프트웨어 플랫폼 주도권 확보에 나섬
 - * Aston Martin은 이를 도입했으나, Renault·Mercedes-Benz·Audi·BMW 등은 데이터 통제권 유지를 위해 도입을 거부하거나 자체 IVI 시스템 개발에 집중하는 상황
 - * 일부 기업은 기존 Apple CarPlay는 유지하되 CarPlay Ultra는 배제하는 절충 전략 채택

J.D. Power('25.6.26.) <https://bit.ly/4exGINj>

J.D. Power('25.6.5.) <https://bit.ly/4InLsHO>

Digitimes('25.7.3.) <https://bit.ly/45VKhKQ>

Digitimes('25.6.21.) <https://bit.ly/44fidkC>

차량 - 사용자 간 인터페이스는 HW적인 측면에서는 SW 기반 기능 추가·변경에 유리한 디스플레이 활용 방식으로 변화되는 추세이며, 기능 측면에서는 전통적인 IVI 기능에 차량 제어 기능까지 통합되고 있음. 그러나 이러한 과정에서 미국 소비자는 지나친 디스플레이 기반 통합 자체에, 중국 소비자는 인터페이스 자체의 품질에 대한 불만 발생

◆ Nissan 공급망 기업, 실적 악화에 따른 구조조정 추진 중

- Nissan의 글로벌 판매량은 '17년 577만 대로 정점을 형성한 이후 '24년 334만 대로 크게 감소, 향후 추가적인 감소 가능성도 높다고 평가됨
 - * '25.5월 발표한 경영정상화 계획 'Re:Nissan'에서 '27년까지 중국 외 지역의 생산 능력을 250만 대까지 축소할 것임을 밝힌 바 있음
- Nikkei는 Nissan과의 거래 비중이 높은 기업들이 수익성 악화 또는 적자, 이로 인한 구조조정 등 연쇄적으로 어려움이 직면했다고 진단함
 - * (Marelli) Nissan 매출 비중 30% 수준. '22.8월 (간이)회생이 적용되어 경영정상화를 위한 노력을 기울였으나 실패. 결국 '25.6월 美 연방파산법 제11장에 따른 공식적인 회생 절차에 돌입. 최근에는 일부 거래처에 대금 지급이 지연되고 있는 것으로 알려짐
 - * (Kasai; 河西工業) 인테리어 부품사로 Nissan 매출 비중 60% 수준. '20~'22년 3년 연속 적자, '23년 흑자 전환했으나 영업이익률은 1% 수준이며, '25.7.2. 현재까지도 '24년 결산 결과를 발표하지 못하고 있음. '27년까지 비용 통제를 강화하여 영업이익률을 4~5%까지 높일 계획
 - * (Unipres; ユニプレス) 차체 프레스 부품사. Nissan 매출 비중 70% 수준. '20~'21년 적자. 영업이익률이 '24년 3.7%까지 회복되었으나 '25년에는 3% 이하로 감소 전망
 - * (Jatco; ジャトコ) 변속기 부품사. '20년부터 적자~소폭 이익 반복. '25.6월 인력 감축 계획 수립
 - * (Yorozu; ヨロズ) 서스펜션 부품사. Nissan 매출 비중 60% 수준. '20~'24년간 영업이익률 0.2~2.5% 기록
 - * (Piolax; パイオラックス) Nissan 매출 비중 30% 수준. 동사는 고수익 경영으로 유명. '16년에는 영업이익률 16% 수준이었으나, '20~'23년에는 6.8%~9.5%로 악화. 또한, '24년에는 4% 미만, '25년에는 3.4%로 추가 감소가 예상됨
- 한편, Nissan의 V자형 단기 회복 가능성이 낮을 것으로 전망하면서, 공급망 내 부품기업들의 새로운 판로 개척 필요성을 강조

Nikkei('25.7.3.) <https://bit.ly/3TVHiLc>

Nikkei('25.7.1.) <https://bit.ly/318CaRB>

자동차는 수많은 부품으로 구성되어 있으며, 공급망 내에 다양한 기업들이 복잡하게 얽혀 거래 관계를 형성하고 있음. Nissan 및 공급망 기업들의 상황은 완성차사의 어려움이 개별 기업의 이슈를 넘어 산업 생태계 차원의 파급효과를 가질 수 있다는 것을 보여주는 사례로 볼 수 있음. 한편, Nissan의 회생 가능성이 갈수록 낮아진다는 우려도 확산되고 있음