

# HIPLUS



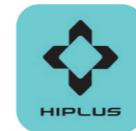
안병현 SM하이플러스 대표이사는 전산 시스템의 과감한 클라우드 이전과 AI 기반 이상 거래 탐지 시스템(FDS) 구축을 통해 모바일 결제의 보안성과 안정성을 한 차원 높이고 있다.

## SM하이플러스(주) 안병현 대표이사

“신뢰라는 레일 위에 혁신이라는 엔진을 달고, 1,300만 고객의 이동을 금융으로 연결하겠습니다.”

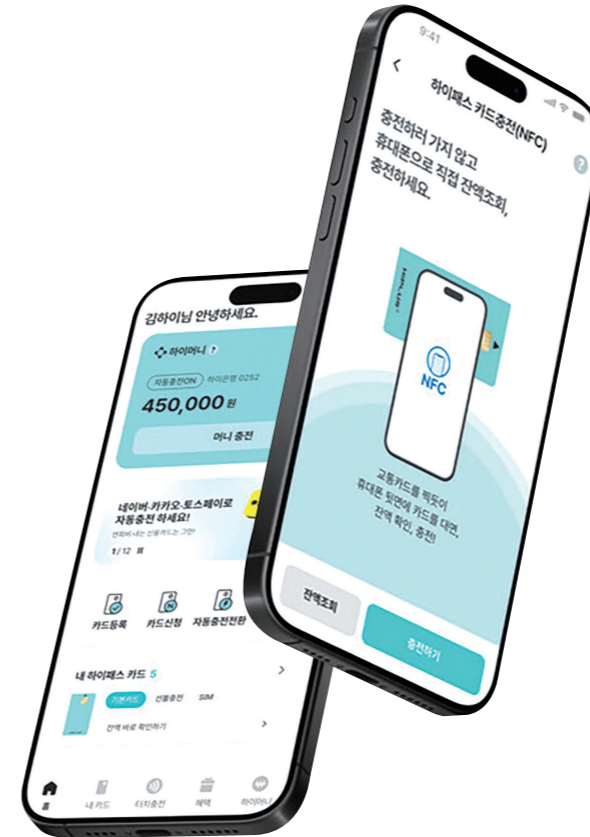
국내 최초의 하이패스 선불카드 서비스를 시작으로, SM하이플러스는 현재 1,300만 명 이상의 회원을 보유한 대한민국 대표 모바일 금융 플랫폼으로 자리매김했다. 하이패스 분야에서 부동의 1위를 유지하며 ‘하이패스 명가’로 불리는 이 회사는, 단순한 통행료 결제를 넘어 주차·주유·전기차 충전까지 아우르는 통합 모바일 결제 생태계를 구축해가고 있다. 안병현 대표이사는 이러한 성과의 배경으로 고객 신뢰를 기반으로 한 서비스 혁신, 그리고 핀테크·IT·도로 인프라를 결합한 차별화된 기술 경쟁력을 꼽는다. 도로교통 저널은 이번 인터뷰를 통해, 안병현 대표가 그리는 SM하이플러스의 성장 전략과 미래 비전, 그리고 디지털 전환 시대 도로교통 산업이 나아가야 할 방향을 들어본다.

## 대한민국 하이패스 명가, 모빌리티 금융의 미래를 설계하다



### HIPLUS

대한민국 최초 하이패스 카드에서 스마트 하이패스로의 새로운 변화!



#### Q — [성장과 도약] 하이패스 시장에서 독보적 1위를 유지해온 원동력은 무엇입니까?

고객 편의와 혁신을 최우선 가치로 삼았습니다. 국내 최초 하이패스 선불카드 도입 이후 1,300만 회원의 신뢰를 바탕으로 서비스 범위를 꾸준히 확장해왔습니다. 무엇보다 신용카드 하이패스와 달리 가입 장벽을 낮추고, 연회비 없이 누구나 편리하고 빠르게 자동충전 하이패스카드를 사용할 수 있도록 한 것이 주요 원동력이었다고 생각합니다. 앞으로는 단순 하이패스 결제를 넘어 주유, 주차, 보험 등 운전자 중심의 스마트 모빌리티 결제 서비스를 선도적으로 제공하면서 지속적으로 성장동력을 높일 예정입니다.

#### Q — [고객 중심 경영] SM그룹의 경영 이념을 현장에서 어떻게 구현하고 계신가요?

과감한 변화와 강한 경쟁력으로 지속가능한 미래를 만드는 것이 SM그룹의 경영이념인데요. 교통분야 업계 최초로 네이버·카카오·토스페이 등 주요 플랫폼과 연계한 자동충전 서비스를 도입하고, 25년에 하이플러스 모바일 앱을 론칭하면서 고객 중심의 서비스 변화와 시스템 안정성으로 신뢰를 얻고 있습니다. 이는 고객 최우선과 사회적 책임을 강조하는 SM그룹의 경영 철학을 현장에서 실천하는 과정이기도 합니다.

Q \_\_\_\_ [빅데이터의 가치] 매일 수백만 건씩 발생하는 하이패스 결제 데이터는 단순한 정산을 넘어 거대한 ‘이동 정보의 보고’입니다. 하이패스 결제 빅데이터를 활용한 향후 전략은 무엇입니까?

전산 시스템을 AWS 클라우드로 전면 전환해 고속도로 통행 데이터 분석 기반을 마련했습니다. 이를 통해 교통 수요 예측 모델을 정교화하고 고객 맞춤형 서비스를 개발 중입니다. 향후 차량 정보와 결합한 모빌리티 보험 등 새로운 금융 서비스를 선보여 업계의 디지털 전환을 선도할 계획입니다.

Q \_\_\_\_ [AI 기반 지능형 서비스] 최근 도로 분야에서도 AI를 활용한 관리 효율화가 화두입니다. AI 기술을 실제 서비스 현장에 어떻게 접목하고 계십니까?

Amazon Connect라는 콜센터 솔루션을 AI기반으로 적용 및 확대하고 있습니다. 고속도로에서 고객 분들은 24시간 365일 멈추지 않고 이동하고 있기 때문에 언제든지 AI 콜봇을 도입해 고객 문의에 대응할 수 있도록 준비하고 있습니다. 또한 차량의 이동데이터와 모빌리티 결제데이터 등을 결합해서 고객의 이동패턴에 맞는 개인화된 금융, 유통, 여행상품 등을 제공하기 위한 개발에도 박차를 가하고 있습니다.



안병현 SM하이플러스 대표이사 인터뷰 하고 있는 한국도로협회 최희철 상근부회장

Q \_\_\_\_ [디지털 전환과 플랫폼] 모바일 앱(App)을 통한 충전 서비스 및 주차장 결제 등 ‘비대면 결제’ 영역이 급속히 확대되고 있습니다. 하이패스 디지털 전략이 있다면 소개해주세요.

하이패스를 ‘디지털 지갑’으로 진화시키고 있습니다. 공식 앱을 통해 주유소, 주차장 등에서도 하이패스 잔액으로 결제할 수 있는 환경을 구축하고 있습니다. 고속도로 하이패스를 이용해 운전자들이 차를 가지고 목적지까지 가는 여정 상에서 심플하게 지갑 없이 결제 또는 예약할 수 있는 스마트 환경을 구축하고 있고, 앞으로 운전자 중심의 모든 이동 분야를 아우르는 통합 플랫폼으로 성장시킬 것입니다.

Q \_\_\_\_ [기술적 우위] 국내 최초로 도입한 ‘SIM 하이패스 카드’의 장점은 무엇인가요?

하이패스 단말기가 경량화 되면서 차량 내장형 단말기(비포마켓)중 SIM형 단말기를 장착한 차량이 증가하고 있는데요. 이런 단말기에 직접 삽입해 사용하는 방식으로, 실물 카드를 노출할 필요가 없어 보안성이 뛰어나고 카드 분실 위험이 없습니다. 또한 신용카드를 발급받기 어려운 고객들에게도 폭넓은 결제 선택지를 제공하며, 모바일 앱을 통한 잔액 부족 시 실시간 충전 기능을 결합해 편의성을 극대화한 당사만의 차별화된 기술력의 산물입니다.

Q \_\_\_\_ [안정성 및 신뢰 확보] 고객의 자금과 데이터를 다루는 만큼, 서비스 안정성과 보안 측면의 노력도 중요할 것 같습니다. 고객 신뢰 확보를 위해 어떤 노력을 기울이고 계신가요?

고객의 선불 충전금 약 3,150억 원 전액을 법정 기준 이상으로 안전자산에 예치하여 100% 보호하고 있습니다. 또한 AWS 클라우드 이전을 통해 장애 대응력과 거래 처리 성능을 대폭 강화했습니다. 금융과 IT 모든 측면에서 선제적인 안전장치를 마련해 고객이 안심하고 이용할 수 있도록 만전을 기합니다.

Q \_\_\_\_ [모빌리티 생태계 확장] 최근 주유소, 주차장, 전기차 충전소 등 도로 밖으로 서비스 영역을 넓히고 계십니다. 도로 밖에서 SM하이플러스가 그리는 미래 청사진은 무엇입니까?

차량 이동과 관련된 모든 결제가 하나로 연결되는 생태계를 꿈꿉니다. 전국 2,500여 개 주차장에 차량 번호와 연동되어 자동결제를 도입하는 주차장을 모빌리티 허브로 전환 중입니다. 통행료, 주차, 충전, 정비를 아우르는 통합 인프라를 구축해 커넥티드 카 시대의 핵심 플랫폼이자 모빌리티 금융 데이터 기업으로 거듭나겠습니다.

“ 공식 앱을 통해 주유소, 주차장 등에서도 하이패스 잔액으로 결제할 수 있는 환경을 구축하고 있습니다. ”



안병현 SM하이플러스 대표이사는 “1,300만 회원의 신뢰를 기반으로 통행료 결제를 넘어 대한민국을 대표하는 모빌리티 금융 플랫폼으로 진화하겠다”는 포부를 밝혔다.

## 전국 2,500여 개 주차장 하이패스 자동결제 구축, 커넥티드 카 시대의 핵심 인프라로 도약

“

임직원들이 진취적인 자세로 새로운 것에 도전할 수 있도록 동기를 부여하고, 창의적 도전정신이 조직의 DNA로 자리 잡도록 힘쓰고 있습니다.

”

① [ESG와 도로교통] 하이패스 활성화는 틀게이트 정체 해소를 통한 탄소 배출 감소와 직결됩니다. SM하이플러스의 사회적 책임(ESG) 활동에 대해 소개 부탁드립니다.

저희는 하이패스 보급 확대를 통해 도로상의 불필요한 공회전을 감소시켜 탄소 저감에 기여하고 있으며, 특히 전기차 보급이 확대되면서 불필요하게 전기차 충전카드와 하이패스카드 2장을 사용할 필요없이 하나의 카드로 전기차 충전까지 이용할 수 있도록 준비 중인데요. 카드를 제작하는 플라스틱이나 IC칩을 2개씩 발행할 필요가 없기 때문에 환경 측면에서도 전기차 보급 활성화와 함께 기여할 것으로 예상합니다. 한편, SM그룹의 슬로건인 '동행(同行)'에 맞춰 협력사 상생 프로그램과 취약계층 지원을 전개하고 있습니다. 기업 시민으로서 책임을 다하며 친환경 도로 생태계 조성에 앞장서겠습니다.

② [혁신 DNA 이식] 금융과 IT, 인프라가 결합된 모빌리티 비즈니스 특성상 하루가 다르게 빠르게 변하고 있습니다. 조직 문화를 어떻게 만들어가고 계시며, 대표님이 선호하시는 인재상은 무엇입니까?

저희 SM하이플러스는 변화에 유연하게 대응하는 “융합형 인재”를 선호합니다. 금융, IT, 인프라 등 서로 다른 분야의 팀들이 수시로 협업하며 아이디어를 공유하는 문화를 장려합니다. 임직원들이 진취적인 자세로 새로운 것에 도전할 수 있도록 동기를 부여하고, 창의적 도전정신이 조직의 DNA로 자리 잡도록 힘쓰고 있습니다.



SM하이플러스는 하이파킹, IM뱅크 등과의 업무협약을 통해 모빌리티 서비스와 생활금융 분야 협력을 확대하고 있다.



안병현 SM하이플러스 대표이사와 최희철 한국도로협회 상근부회장이 인터뷰 후 로비에서 기념촬영하는 장면

③ [유연한 조직 운영] 사내 소통 방식이나 의사결정 체계에서 대표님만의 특별한 운영 노하우가 있다면 소개해 주십시오.

핀테크(FinTech) 기업 못지않은 민첩함이 요구되는 시대입니다. 소통과 신뢰를 바탕으로 한 '민첩한 의사결정'이 포인트입니다. 매월 정기적으로 전사 타운홀 미팅을 통해서 모든 직원이 누구나 경영활동에 대해서 논의하고 최고의 성과를 만들도록 협의하는 문화를 갖고 있습니다. 또한 현장의 목소리가 경영에 즉각 반영되고 논의되어 진행되도록 디지털 협업툴을 통해서 언제든지 자유롭게 논의할 수 있는 채널을 운영하고 있는데 이는 변화가 빠른 핀테크 시장에서 애자일하게 대응하는 힘이 됩니다.





안병현 SM하이플러스 대표이사는 “1,300만 회원의 신뢰를 기반으로 통행료 결제를 넘어 대한민국을 대표하는 모빌리티 금융 플랫폼으로 진화하겠다”는 포부를 밝혔다.

“고객들도 이동 동선을 최적화하고 개인화된 서비스를 받음으로써 효용이 극대화될 것으로 생각합니다.”

Q [정책 및 제도적 과제] 현재 도로교통 정책에서 개선되어야 하거나 선제적으로 마련되어야 할 제도가 있다면 무엇이라고 보십니까?

하이패스 데이터를 실시간으로 이용하고 활용하도록 개선이 필요합니다. 마이데이터 시대에 고객들이 실시간으로 하이패스 이용데이터를 확인하고 결제할 수 있는 것이 중요한데요. 이를 통해 고객들도 이동 동선을 최적화하고 개인화된 서비스를 받음으로써 효용이 극대화될 것으로 생각합니다. 또한 모빌리티 분야의 데이터 연계를 촉진하는 제도 마련도 중요합니다. 현재 저희가 추진 중인 통행 데이터 기반 맞춤형 보험할인 등의 서비스도 다양한 주체 간 데이터 공유가 원활해야 가능한 만큼, 개인정보 보호와 활용의 균형을 갖춘 법적 근거가 뒷받침되었으면 좋겠습니다.

Q [협회와의 상생 협력] 한국도로협회와 SM하이플러스가 함께 대한민국 도로 인프라의 디지털 전환을 이끌기 위해 어떤 실질적인 협력이 필요하다고 생각하십니까?

도로협회가 중심이 된 디지털 도로 협의체 구성을 제안합니다. 예컨대 산·학·연 전문가와 회원사가 모여 미납을 획기적으로 줄이면서 스마트톨링을 활성화할 수 있는 기술 표준화와 공동 로드맵을 수립하는 것을 제안드리며, 하이패스 기반 스마트 주차 프로젝트 등 공동 시범 사업을 추진해 성공 사례를 발굴한다면 대한민국 도로 인프라의 디지털 전환을 한층 앞당길 수 있다고 생각합니다.

Q [산업 발전 제언] 마지막으로, 2026년 봄을 맞아 대한민국 도로교통 산업의 지속 가능한 발전을 위해 관련 업계 종사자들과 저널 독자들에게 전하고 싶은 메시지가 있다면 부탁드립니다.

AI와 디지털 전환이라는 거대한 흐름 속에서 변화를 두려워하지 말아야 합니다. 대국민 서비스 정신과 열린 협력을 바탕으로 도로업계 종사자들이 지혜를 모은다면 더 안전하고 효율적인 도로교통 환경을 만들 수 있다고 생각합니다. SM하이플러스도 끊임없는 혁신과 상생으로 업계를 선도하며 지속 가능한 미래를 함께 만들어가겠습니다 🇰🇷

SM하이플러스는 하이패스 1위 기업이라는 현재의 성과에 안주하지 않고, 데이터와 기술을 기반으로 한 모빌리티 혁신을 통해 더 큰 성장과 발전을 준비하고 있다. SM하이플러스의 행보처럼 도로 위에서 끊임없이 개선과 혁신의 해법을 모색한다면, 도로교통 산업 역시 지속 가능한 산업으로 한 단계 도약할 수 있을 것이다. 안전하고 편리한 미래 도로를 향해 나아가는 SM하이플러스의 도전이 도로교통 산업 전반의 지속 가능한 성장으로 이어지기를 기대해본다.

주요 연혁

- 2007. 7 하이플러스카드(주) 창립 (한국도로공사 100% 자회사)
- 2008. 3 전자금융업 등록 및 업무 개시
- 2009. 1 국내 최초 하이패스 자동충전 서비스 실시
- 2011. 6 SM그룹 계열사 편입
- 2018. 6 SM하이플러스(주)로 사명 변경 및 누적 발급 1,000만 매 돌파
- 2024. 7 브랜드 아이덴티티(BI) 리뉴얼 및 모빌리티 페이먼트 비즈니스 확장 선포
- 2024. 8 국내 최초 SIM형 자동충전 하이패스 카드 출시 2025. 4. 하이패스 전용 하이플러스 모바일 앱 론칭
- 2025. 11 AWS 클라우드 기반 차세대 전산 시스템 전환 완료 2026. 1. 전국 218개 휴게소 배리어프리 무인충전기 교체 완료
- 현재 누적 회원 수 약 1,300만 명 이상 선불 충전금 규모 약 3,150억 원 (안전 자산 100% 예치 관리 중)

안병현 SM하이플러스(주) 대표이사 이력

안병현 대표는 23년간 카드업계에서 통합멤버십, 마케팅, 글로벌 전략을 주도한 전문가로 롯데그룹에서 18년간 롯데카드 멤버십전략팀장, 롯데멤버십 전략기획팀장을 지냈고, 한화그룹에서 베트남 모바일 페이먼트 회사인 바닐라 스튜디오 최고전략책임자(CSO·Chief Strategy Officer)를 거쳐 '24년 SM하이플러스에 카드사업본부장으로 영입된 후 '25년 10월 대표이사에 선임됐다.

“하이패스 1위 기업을 넘어 스마트 라이프의 동반자로”

# SM하이플러스(주)

“누적 발행 1,300만 매의 신뢰, 하이패스 선불카드 시장 점유율 1위”  
“모바일 앱과 간편결제의 결합, 도로 위 디지털 전환(DX)을 선도하다”



대한민국 최초 하이패스 카드에서  
스마트 하이패스로의 새로운 변화!

국가 경제의 대동맥인 도로는 이제 단순한 이동의 통로를 넘어, IT기술과 금융 서비스가 결합된 ‘스마트 모빌리티’의 장으로 진화하고 있다. 이러한 변화 속에서 이용자의 편의성을 극대화하고 결제의 장벽을 허무는 것은 도로 산업 발전의 필수 과제이다. 이번 호 ‘도로인사이드’에서는 2007년 설립 이래 대한민국 하이패스 이용 문화의 대중화를 이끌어왔으며, 이제는 모바일 중심의 혁신 플랫폼으로 도약하고 있는 SM하이플러스(주)의 여정을 소개하고자 한다.



## 하이패스 1위 기업의 자부심, 편리한 이동의 시작

SM하이플러스는 대한민국 고속도로 이용객들에게 가장 친숙한 결제 파트너입니다. 2007년 한국도로공사에 의해 설립된 후 2011년 SM그룹에 편입된 이래, 하이패스 선불 전자카드 발행 및 정산 업무를 주도하며 성장을 거듭해 왔습니다.

- 시장 점유율 1위의 위상: SM하이플러스는 현재 선불 하이패스 사업 분야에서 시장 점유율 1위를 굳건히 지키고 있다. 누적 판매 1,300만 장에 달하는 카드 보급 실적은 국민 5명 중 1명이 SM하이플러스의 서비스를 이용하고 있음을 의미하며, 이는 곧 기업에 대한 국민적 신뢰의 증거이기도 하다.
- 신뢰와 혁신의 경영 철학: “신뢰”, “창의”, “혁신”을 바탕으로 목표는 높게(High), 고객 만족은 더하는(Plus) 미래 성장 기업을 지향하고 있다. 전국 모든 고속도로와 주요 유료도로에서 중단 없는 서비스를 제공하며 국민의 이동권을 보장하고 있다.

## 디지털 전환(DX): 하이패스, 스마트폰 안으로 들어오다

최근 SM하이플러스가 보여준 가장 눈부신 성과는 ‘모바일 중심의 서비스 혁신’이다. 이는 오프라인에 머물러 있던 하이패스 결제 환경을 디지털 생태계로 완전히 옮겨놓은 작업이었다.

### 1. 국내 최초 하이패스 전용 앱 ‘하이플러스(HIPLUS)’

SM하이플러스는 국내 카드 업계 최초로 하이패스 전용 모바일 앱을 출시했다. 과거 홈페이지나 오프라인 영업소를 방문해야 했던 카드 신청, 자동충전 설정, 이용내역 조회 등의 모든 과정을 스마트폰 터치만으로 가능하게 했다.

### 2. 전자지갑 ‘하이머니’의 도입

앱 내 전자지갑인 ‘하이머니’를 통해 결제와 충전의 편의성을 극대화했다. 특히 무인 충전소나 편의점을 찾아가야 했던 번거로움을 해결하여 이용자들에게 ‘기다림 없는 도로 이용’의 경험을 선사하고 있다.

### 3. 국내 3대 간편결제 서비스와의 최초 연동

SM하이플러스는 카카오페이, 토스페이에 이어 최근 네이버페이까지 국내 3대 간편 결제사 모두와 하이패스 자동 충전 서비스 라인업을 구축했다. 선불 교통카드 분야에서 이들 3사 모두와 연계 서비스를 도입한 것은 SM하이플러스가 처음이며, 쇼핑 등으로 적립한 각 사의 포인트를 통행료 결제에 사용할 수 있게 함으로써 고객의 경제적 이익까지 고려했다.



신청부터 조회까지, 하이패스의 모든 것을 한 손에



국내 최초 3대 페이 완성, 하이패스 결제의 경계를 허물다



장벽 없는 기술, 누구나 차별 없이 누리는 하이패스 충전 서비스

### 인프라 고도화 현장의 경험을 바꾸는 스마트 키오스크

모바일 혁신과 더불어 SM하이플러스는 실제 도로 이용자들이 마주하는 오프라인 접점에서의 인프라 고도화에도 대대적인 투자를 진행하고 있다.

- 218개 휴게소 무인 충전기 전면 교체: 전국 고속도로 휴게소에 설치된 노후된 ATM 형태의 충전기를 최신형 키오스크로 전면 교체 완료했다. 이는 10여 년 만에 이뤄진 대규모 시설 투자로, 대형 터치스크린과 직관적인 UI/UX를 적용하여 처리 지연 및 오작동 문제를 획기적으로 개선했다.
- 온-오프라인의 연결: 새로운 무인 충전기에 부착된 QR 코드를 통해 바로 '하이플러스' 앱을 설치할 수 있도록 설계하여, 오프라인 방문객이 자연스럽게 모바일 자동충전 회원으로 전환될 수 있는 DX 전략을 실행하고 있다.
- 사회적 책임을 담은 '배리어 프리(Barrier Free)' 기술: 사회적 약자를 배려하는 기술 도입에도 앞장서고 있다. 휠체어 이용자를 위한 '낮은 화면 모드', 시각 약자를 위한 '고대비 모드'를 키오스크에 적용했으며, 현재 음성 안내 기능까지 개발 중으로 누구나 차별 없이 서비스를 누릴 수 있는 환경을 조성하고 있다.

### 상생 경영과 사업 다각화 더 넓은 세상을 향한 도전

SM하이플러스는 카드 사업의 성공에 안주하지 않고, 소상공인 지원과 사업 영역 확장을 통해 사회적 가치를 창출하고 있다.

- 소상공인 전용 하이패스 카드 출시: 200만 사업장이 이용하는 경영 관리 앱 '캐시노트'와 협업하여 소상공인 전용 하이패스 카드를 선보였다. 시중가보다 저렴한 구매 혜택과페이백 이벤트를 통해 사업주들의 운영 비용 절감을 지원하며 상생 경영을 실천하고 있다.
- 모빌리티 라이프 플랫폼 확장: 하이패스 결제를 기반으로 방문 세차 서비스, 내 차 구매 상담 서비스 등 운전자에게 필요한 다양한 라이프스타일 서비스를 앱 내에 탑재하며 플랫폼의 외연을 넓히고 있다.
- 건설 및 레저 분야의 시너지: SM하이플러스는 건설 사업에서도 두각을 나타내어 상주영천 고속도로 시공 등 토목 기술력을 인정받았으며, 3,840세대의 아파트를 공급해 국민 주거 안정에도 기여했다. 또한 리조트, 호텔, 골프장 운영 등 레저 사업과의 연계를 통해 고객에게 다각적인 만족을 제공하고 있다.



함께 달리는 상생 경영, 소상공인 맞춤형 하이패스 솔루션



## SM하이플러스(주)

### Q1. SM하이플러스가 도로교통 분야에서 가장 중요하게 생각하는 혁신 포인트는 무엇입니까?

A. 저희의 혁신은 언제나 '고객의 불편함(Pain Point) 해소'에서 시작됩니다. 하이패스 선불카드가 가진 충전의 번거로움을 해결하기 위해 모바일 앱을 개발하고, 3대 간편결제사와 손을 잡은 것이 그 예입니다. 이용자가 결제를 신경 쓰지 않고 운전 그 자체에 집중할 수 있는 'Seamless'한 환경을 만드는 것이 저희의 목표입니다.

### Q2. 최근 전국 휴게소 충전기를 교체하며 '배리어 프리' 기능을 강화한 배경이 궁금합니다.

A. 하이패스 1위 기업으로서 누구나 차별 없이 도로 인프라를 이용할 수 있어야 한다는 책임감을 느끼고 있다. 장애인이나 고령자 등 교통약자들이 최신 기술의 혜택에서 소외되지 않도록 낮은 화면 모드와 고대비 모드를 도입했으며, 앞으로도 포용적 기술(Inclusive Technology) 개발에 힘쓸 것입니다.

### Q3. '하이머니'와 간편결제 포인트 연동은 이용자들에게 어떤 혜택을 주나요?

A. 이제 하이패스는 현금으로만 충전하는 수단이 아닙니다. 쇼핑이나 이벤트로 쌓은 네이버·카카오·토스 포인트를 통행료로 전환해 사용할 수 있게 됨으로써, 이용자들은 실질적인 교통비 절감 효과를 누릴 수 있다. 이는 단순한 결제 수단을 넘어 고객의 자산을 가치 있게 연결하는 서비스입니다.

### Q4. 앞으로 SM하이플러스가 나아갈 방향에 대해 한 말씀 부탁드립니다.

A. 저희는 단순한 카드 발행사를 넘어 '모빌리티 페이먼트 허브(Hub)'로 거듭나고자 합니다. 하이패스 정산 업무 고도화와 원툴링 시스템 개발 참여 등을 통해 고속도로 산업 발전에 기여해 온 경험을 바탕으로, 미래 자율주행 시대의 핵심인 인카 페이먼트(In-Car Payment) 시장에서도 선도적인 역할을 수행하겠습니다. 도로협회 회원사 여러분과의 긴밀한 협력을 통해 대한민국 도로가 세계에서 가장 편리한 길이 되도록 앞장서겠습니다.