

심층분석보고서

현대글로벌비스-Applied AI Engineering

2026.04.13

1장. 산업 분석 — 물류·SCM·3PL 산업의 구조와 전환

글로벌 3PL 시장은 1.2~1.6조 달러 규모이며 연 7~10%로 성장하고 있습니다

글로벌 3PL(Third-Party Logistics) 시장은 2025년 기준 약 1.2조~1.6조 달러 규모로 추산되며, 이는 리서치 기관에 따라 집계 방식과 산정 범위가 상이하기 때문에 발생하는 편차입니다. Mordor Intelligence는 보수적으로 1.16조 달러 수준으로 집계하는 반면, Global Market Insights는 1.6조 달러, Fortune Business Insights는 약 1.3조 달러로 각각 제시합니다. 이 편차의 본질은 택배 물량의 포함 여부, 운임 패스스루의 회계 처리, 이커머스 부가 수수료·창고 관리 서비스·프레이트 포워딩의 포함 범위 차이에 있으며, 지원 전략 관점에서는 "기관별 수치 차이가 존재하나, 전체 산업의 양적 규모가 1조 달러대 이상이라는 점과 두 자릿수에 근접한 성장률을 보인다는 구조적 사실"을 인지하고 있으면 충분합니다. 성장률은 연평균 7~10% CAGR로 제시되며, 기관별 장기 전망에 따라 2030~2035년에 2.5조~4.3조 달러에 이를 것으로 예측됩니다. 지역별로는 아시아-태평양 지역이 전체 시장의 41~51%를 차지하며 성장을 주도하고 있고, 이는 중국·인도·동남아시아의 제조업 허브 기능 강화와 이커머스 폭증에 기인합니다. 북미는 약 25~28%, 유럽은 약 20~22%의 비중을 차지하며, 특히 북미는 니어 쇼어링 효과로 인해 멕시코·미국 국경 물류 수요가 급증하고 있습니다. 국내 물류 시장은 상위 130개 기업 합산 매출 기준 106.1조 원(2024년)으로 전년 대비 13.17% 성장하였는데, 이는 글로벌 평균 성장률을 상회하는 수치이며, 한국이 동북아 물류 허브로서의 위상을 유지·강화하고 있음을 시사합니다. 서비스 유형별 구조를 살펴보면, 국내 운송 관리(DTM; Domestic Transportation Management)가 약 46%, 국제 운송 관리(ITM; International Transportation Management)가 약 32%를 차지하며, 운송 수단별로는 도로 운송이 38~57%로 최대 비중을 차지하고, 해상 운송이 약 10% CAGR로 가장 빠르게 성장하고 있습니다. 특히 해상 운송의 고 성장은 환적 수요, 중국·동남아 공급망 확대, 완성차 물류 증가, 에너지 운송 수요 등 복합 요인에 기인하며, 현대글로비스의 핵심 사업 영역과 정확히 일치하는 성장 섹터입니다.

디지털 전환과 AI가 물류 산업의 게임 체인저로 부상하고 있습니다

물류 산업의 디지털 전환은 이제 "선택적 혁신 의제"가 아니라 "생존을 위한 필수 인프라"로 포지셔닝되고 있습니다. Capgemini 조사에 따르면 물류·SCM 기업의 AI 활용 비율은 2023년 6%에서 2025년 30%로 약 5배 급증하였고, Gartner는 2026년까지 전체 기업의 80% 이상이 AI 도구를 활용할 것으로 예측합니다. Microsoft의 연구 결과에 따르면, AI가 물류 비용을 약 15% 절감하고, 재고 최적화를 통해 재고 수준을 35% 개선하며, 서비스 수준을 65% 개선하여 연간 1.3~2.0조 달러의 부가가치를 창출할 수 있다고 추정됩니다. 이는 물류 산업의 부가가치 구조 자체를 AI가 근본적으로 재편할 수 있음을 시사합니다. 핵심 적용 분야는 수요 예측, 경로 최적화, 디지털 프레이트 플랫폼, 통합 컨트롤 타워이며, 2025~2026년의 가장 주목받는 트렌드는 "예측형 오케스트레이션(Predictive Orchestration)"입니다. 이는 AI 기반 컨트롤 타워가 조달·생산·물류 데이터를 통합 분석하여 선제적 의사결정을 지원하는 방향으로 진화하는 흐름으로, 기존의 "사후 대응형(reactive)" 공급망에서 "선제 예측형(predictive)" 공급망으로의 패러다임 전환을 의미합니다. 구체적으로는 과거에 발생한 이벤트 데이터를 기반으로 사후 최적화하던 방식에서 벗어나, 시계열 분석·강화학습·그래프 뉴럴 네트워크를 활용해 향후 수요·공급·운임·병목을 실시간 예측하고, 이를 통해 선박 배선 계획·창고 인력 배치·재고 배분 등의 의사결정을 자동화하는 단계로 진화하고 있습니다. 물류 로봇틱스 시장은 2026년 174.2억 달러 규모에 달할 전망이며, Amazon의 20만 대 이상 창고 로봇 배치, RaaS(Robot-as-a-Service) 구독 모델의 확산이 대표적 사례입니다. 생성형 AI(Generative AI)의 물류 적용은 2024년 이후 급속도로 확대되어, 고객 문의 응대·B2B 계약 요약

심층 분석 보고서: 현대글로비스-Applied AI Engineering

·통관 서류 자동 작성·다국어 커뮤니케이션 등 백오피스 업무 자동화가 현실화되고 있으며, 이는 Applied AI Engineer에게 LLM·RAG·프롬프트 엔지니어링 역량을 기본 요건으로 요구하는 배경이 되고 있습니다.

탄소중립 규제가 해운업의 비용 구조를 근본적으로 변화시키고 있습니다

2025년 4월 IMO(국제해사기구) MEPC 83에서 승인된 넷제로 프레임워크는 해운업 역사상 가장 강력한 환경 규제로 평가됩니다. 이 프레임워크는 2027년부터 5,000GT 이상 국제 선박에 GFI(Greenhouse Gas Fuel Intensity; 온실가스 연료 집약도) 기준을 적용하고, 초과 배출 톤당 100~380달러의 탄소세를 부과하며, 2050년 국제 해운 탄소 순배출 제로를 목표로 합니다. 이 규제는 단순히 환경 친화적 선박 도입을 권장하는 수준이 아니라, 선박의 전 생애주기 운영 비용을 근본적으로 재편하는 충격을 줍니다. EU는 2024년부터 해운 ETS(Emissions Trading System)를 시행하여 2027년까지 배출량의 100%를 과금하며, FuelEU Maritime 규제(2025년 1월 발효)로 Well-to-Wake 기준 온실가스 집약도의 단계적 감축을 의무화하였습니다. Well-to-Wake 방식은 연료 생산부터 연소까지의 전 과정 온실가스를 측정하는 방식으로, LNG 이중연료 선박의 실질적 감축 효과가 기존 추산보다 낮게 계산된다는 점에서 업계의 대응 전략을 복잡하게 만듭니다. 한국은 2008년 대비 2030년까지 60% 감축이라는 IMO 목표 대비 40%p 높은 기준을 선언하여, 국내 해운사에 강한 전환 압력을 부과하고 있습니다. 이러한 환경규제는 LNG·메탄올·암모니아·수소 이중연료 선박, 초대형 고효율 선박 투자를 촉발하고 있으며, 선박 투자 주기와 비용 구조 전반에 구조적 변화를 가져오고 있습니다. 나아가 AI·디지털 트윈 기술을 활용한 항로 최적화·선박 연비 관리·실시간 배출 모니터링 등 "녹색 운항(Green Sailing)" 기술이 핵심 차별화 요인으로 부상하고 있으며, 이는 Applied AI Engineer가 향후 10년간 담당할 업무 영역의 중요한 축을 형성할 것입니다. 현대글로비스와 같이 대규모 PCTC 선대를 운영하는 기업에게는, AI 기반 항로·적재 최적화가 연간 수백억 원의 연료비 절감과 탄소세 회피 효과를 동시에 창출할 수 있는 전략적 자산이 됩니다.

완성차 물류와 PCTC 시장은 구조적 성장과 단기 조정이 병존합니다

글로벌 완성차 물류 시장은 2025년 기준 약 1,471억~2,575억 달러(기관별 산정 범위 차이)로 추정되며, 연평균 4~5.5% CAGR로 성장하고 있습니다. Precedence Research는 2035년까지 약 2,184억 달러 규모로 확대될 것으로 전망하고 있으며, 성장의 주요 동인은 중국 OEM의 수출 급증, 전기차(EV) 물류의 특화 수요, 신흥국 자동차 수요 확대입니다. 중국 자동차 수출은 2020년 약 100만 대에서 2024년 500만 대 이상으로 폭증하였고, 이는 새로운 무역 경로(중국-유럽, 중국-중동, 중국-남미)와 항만·철도 투자를 촉진하고 있습니다. BYD를 필두로 한 중국 EV 브랜드가 자체 PCTC 선대를 구축하거나 제3자 해운사에 장기 계약을 체결하는 움직임이 활발하며, 현대글로비스도 BYD와의 계약을 통해 중국 EV 수출 물량의 일부를 확보하고 있습니다. EV 물류는 배터리 인증·위험물 분류 등 전문 취급 요건으로 인해 고부가가치 하위 세그먼트로 부상 중이며, 리튬이온 배터리의 화재 위험, 온도 관리, 통관 서류 복잡도 등으로 인해 일반 완성차 대비 마진이 20~30% 높은 것으로 알려져 있습니다. PCTC 선박 시장은 2021~2024년의 심각한 용선료 상승기를 지나 공급 재균형 단계에 진입하고 있으나, 노후 선박(25년 이상) 90여 척의 퇴역 예정, CII(Carbon Intensity Indicator) 환경규제에 따른 감속 운항, 중국발 화물의 평균 항해 거리 증가 등 구조적 제약으로 2025~2026년에도 "안정적·강세" 기조가 유지될 것으로 전망됩니다. 한편 2025년 하반기부터 2026년 상반기에 걸쳐 신조 PCTC가 대량 인도됨에 따라 일부 구간에서 용선료가 하락 조정되고 있으나, 장기 계약 비중이 높은 현대글로비스의 경우 단기 시장 변동에 대한 노출이 제한적이라는 평가가 일반적입니다.

공급망 재편과 이커머스가 물류의 수요 구조를 변화시키고 있습니다

Bain & Company의 최근 조사에서 응답 기업의 81%가 공급망을 시장 가까스로 이동할 계획이라고 답하였으며, 이는 2022년 대비 18%p 증가한 수치입니다. BCG 조사에서는 90%가 일부 생산을 리쇼어링했다고 응답하였

심층 분석 보고서: 현대글로비스-Applied AI Engineering

고, 맥킨지의 Global Supply Chain Pulse Survey도 유사한 결과를 제시합니다. 미국은 2022년 35만 개의 리쇼어링 일자리를 기록하였고, 멕시코가 니어쇼어링 핵심 거점으로 부상하고 있습니다. 이러한 재편은 단순히 생산 기지의 이동이 아니라, 공급망 자체의 복잡도 증가를 의미합니다. 과거에는 중국을 중심으로 한 단일 허브 구조였다면, 이제는 중국·베트남·인도·멕시코·폴란드 등 다중 허브 구조로 전환되며, 이는 물류 네트워크의 설계·운영 복잡도를 기하급수적으로 증가시킵니다. 이러한 복잡도는 사람이 수작업으로 최적화할 수 있는 범위를 넘어 서며, AI 기반 네트워크 최적화·동적 라우팅·리스크 예측 시스템의 필요성을 극대화합니다. 글로벌 이커머스 매출은 2026년 6.5조 달러 초과가 전망되며, 이커머스 풀필먼트가 계약 물류의 41~44%를 차지합니다. 라스트마일 물류 비용이 전체 공급망 비용의 최대 53%에 달하는 만큼, 이 영역의 자동화·최적화가 3PL 기업의 핵심 수익 포인트로 부상하고 있습니다. 특히 옴니채널 물류, 당일 배송, 반품 처리(리버스 로지스틱스)는 AI·로봇릭스 도입의 선도 영역으로, CJ대한통운의 "매일오네", 쿠팡의 로켓배송, Amazon의 Prime Same-Day 등이 대표적 사례입니다. 현대글로비스는 B2C 택배 영역에는 직접 진출하지 않았으나, B2B 계약 물류와 CKD·완성차 도매 물류에서 대규모 복잡 네트워크 운영 경험을 축적하고 있으며, 이는 산업재 영역의 AI 물류 혁신에서 독자적 경쟁력을 발휘할 수 있는 자산입니다.

지원 전략 관점의 시사점: 면접에서 "왜 물류 산업에서 AI가 중요한가?"라는 질문에 대해, 단순히 효율성 향상이라는 일반론이 아닌, ① AI를 통한 예측형 오케스트레이션으로의 패러다임 전환, ② IMO 탄소규제에 따른 선박 운항 최적화의 경제적 가치 증대, ③ PCTC·EV 물류 등 복잡성 증가에 대한 알고리즘 기반 해법 필요성, ④ 공급망 다중 허브 구조 확산에 따른 네트워크 최적화 요구 확대라는 네 가지 구조적 동인을 제시하면 산업에 대한 깊이 있는 이해를 효과적으로 보여줄 수 있습니다. 특히 "AI는 물류의 부가가치 구조 자체를 재편한다"는 관점을 자신의 언어로 표현할 수 있다면, 단순 기술 지원자가 아닌 "산업의 구조적 변화를 이해하는 전략적 엔지니어"로 포지셔닝될 수 있습니다.

2장. 경쟁사 분석 및 현대글로비스 포지셔닝

현대글로비스는 국내 물류 시장에서 압도적 1위이며 2위 대비 매출 2.3배입니다

2024년 기준 국내 물류 기업 매출 순위를 구체적으로 살펴보면, 현대글로비스 28.4조 원, CJ대한통운 12.1조 원, LX판토스 8.06조 원, 쿠팡풀필먼트서비스 4.37조 원, 롯데글로벌로지스 3.57조 원, 한진 3.01조 원 순입니다. 현대글로비스는 2위인 CJ대한통운 대비 매출 기준 2.3배, 영업이익 기준 3.3배의 격차를 유지하고 있으며, 이 격차는 지난 5년간 지속적으로 확대되어 왔습니다. Brand Finance 2025 평가에서는 글로벌 물류 브랜드 가치 21위(30억 달러)에 올라, 한국 물류 기업 중 유일하게 글로벌 톱 25에 진입하였습니다. 특히 브랜드 가치 성장률은 전년 대비 81%로 글로벌 물류 업계 최고 수준을 기록하였는데, 이는 ① 해운 부문의 실적 급성장에 따른 인지도 제고, ② 비계열 고객사 확대(BYD, GM, 르노 등)에 따른 글로벌 레코그니션 증가, ③ 친환경·디지털 전환 투자에 대한 시장 신뢰도 상승이 복합적으로 작용한 결과입니다. 한편 시장은 현대글로비스의 실적 규모에 대해 "HMG 캡티브 효과의 반영"이라는 보수적 시각과 "구조적 성장 동력의 가시화"라는 긍정적 시각이 병존하는데, 지원 전략 관점에서는 전자의 우려에 대한 회사의 대응(비계열 확대 전략)을 이해하고 있다는 점을 면접에서 드러내는 것이 효과적입니다.

CJ대한통운은 택배·AI 기술에서 강점을, 현대글로비스는 해운·자동차 SCM에서 차별화됩니다

CJ대한통운은 2024년 매출 12.1조 원, 영업이익 5,307억 원(영업이익률 4.4%)을 기록하며 국내 택배·이커머스 물류 절대 강자의 위치를 유지하고 있습니다. TES물류기술연구소를 중심으로 자체 AI 모델 개발, 에이전틱

심층 분석 보고서: 현대글로비스-Applied AI Engineering

AI 전략, MAAS(미니 AGV 분류 시스템) 자체 개발·해외 배치, 휴머노이드 로봇 활용 등 국내 물류 기업 중 가장 높은 수준의 AI·기술 R&D 역량을 보유하고 있는 것으로 평가됩니다. 2025년에는 "에이전틱 AI"와 "휴머노이드"를 물류의 미래로 제시하며 풀필먼트·이커머스·국제 운송 전 영역에 AI 적용을 가속화하고 있습니다. 그러나 CJ대한통운은 해상 운송 역량이 전무하고, "매일오네"(7일 배송) 투자에 따른 수익성 압박, 쿠팡 자체 물류 내재화에 따른 B2B 물량 감소, 알리·테무 등 중국 커머스 물량에 대한 의존도 증가 등이 주요 도전 과제입니다. 반면 현대글로비스는 CJ가 부재한 PCTC 해상운송, 자동차 SCM(CKD·완성차 내수 배송), 중고차 유통이라는 고유 영역에서 명확한 경쟁 우위를 확보하고 있습니다. 양사의 AI 전략을 비교하면, CJ대한통운은 "택배·창고·배송 자동화의 완결성" 관점에서 AI를 활용하고, 현대글로비스는 "자동차 SCM 풀체인 최적화와 해운 운영 효율화" 관점에서 AI를 활용한다는 점에서 명확한 도메인 차별화가 이루어져 있습니다. 이는 지원자가 현대글로비스를 선택하는 명확한 동기가 될 수 있는데, 즉 "B2C 택배 AI"가 아닌 "B2B 산업재·완성차 SCM AI"에 관심이 있는 인재에게는 현대글로비스가 보다 적합한 선택지라는 점을 자기소개서에서 풀어낼 수 있습니다.

LX판토스는 해상 포워딩에서, 롯데글로벌로지스와 한진은 각각 특화 영역에서 경쟁합니다

LX판토스는 2024년 매출 8.06조 원(+17%), 영업이익 2,219억 원(+43.7%)으로 빠르게 성장하며 국내 해상 포워딩 1위, 글로벌 6위(약 165만 TEU)의 위상을 확보하고 있습니다. 특히 LG그룹 계열사(LG전자, LG화학, LG에너지솔루션 등)의 글로벌 공급망을 지원하는 전문 포워더로서 역할을 수행하고 있으며, 이차전지·반도체·가전 등 고부가 산업재 물류에서 역량을 축적해 왔습니다. 그러나 LG그룹 캡티브 의존도가 약 70%로 매우 높아 독립적 성장 기반 구축이 과제이며, LG에너지솔루션의 북미 진출 확대에 따른 미국 네트워크 강화가 주요 전략적 과제로 부상하고 있습니다. 롯데글로벌로지스는 매출 3.57조 원에 영업이익률 약 2.5%로, 진천 메가허브 터미널(일 310만 박스 처리)을 기반으로 효율성을 개선하고 있으나 규모 면에서 상위 기업과의 격차가 큼니다. 롯데그룹의 유통·식품 물류에 강점을 보이나, 해운·국제 포워딩에서의 역량은 제한적입니다. 한진은 매출 3.06조 원(2025년)에 부산 항만 하역 중심의 안정적 수익 구조를 갖추고 있으나, 택배 성장 정체와 쿠팡·CJ와의 경쟁이 부담 요인입니다. 이들 3사는 각각의 특화 영역에서 경쟁하고 있으나, 현대글로비스와 같이 "자동차 풀체인 SCM + 글로벌 해운 + 디지털 전환"을 동시에 수행하는 종합 역량을 보유한 사례는 없으며, 이는 현대글로비스의 구조적 차별성을 뒷받침합니다.

글로벌 PCTC 시장에서 Wallenius Wilhelmsen과 양강 구도를 형성하고 있습니다

Wallenius Wilhelmsen은 2024년 매출 53.1억 달러, 조정 EBITDA 19억 달러(역대 최대), 순이익 10.65억 달러를 기록한 세계 최대급 PCTC/RoRo 사업자입니다. 약 125척의 선박을 운영하며 글로벌 RoRo 해운 물량의 약 16%를 점유하고 있고, 노르웨이 오슬로에 본사를 두고 있으며 Wallenius Lines(스웨덴)와 Wilh. Wilhelmsen ASA(노르웨이)가 공동 소유한 합작 법인 구조입니다. 현대글로비스는 약 96척의 PCTC 선대로 약 18%의 시장 점유율을 확보하여 물량 기준 WW를 다소 상회합니다. 두 회사의 비교를 구체적으로 보면, WW는 보다 다변화된 고객 기반(Toyota, VW, Mercedes, BMW, GM, Ford 등 전 세계 주요 OEM), US 정부 계약을 수행하는 자회사 ARC(American Roll-On Roll-Off Carrier, 매출 4.27억 달러), 통합 물류 솔루션 사업(자동차 출하 전 가공·검사·저장 서비스)에서 강점을 보입니다. 반면 현대글로비스는 현대차그룹 캡티브의 안정적 수요 기반, BYD 등 중국 EV OEM으로의 공격적 확장, 2030년까지 128척 확대(세계 1위 목표) 전략에서 차별화됩니다. WW는 14척의 "쉐이퍼 클래스"(11,700 CEU 규모, 메탄올 이중연료 대응) 신조선을 2026~2028년에 인도받을 예정이며, 2040년 넷제로를 목표로 공격적 녹색 전환을 추진 중입니다. 현대글로비스 역시 LNG 이중연료 PCTC, 메탄올 대응 선박에 대규모 투자를 집행하고 있으며, 2027년까지 신조 PCTC 대량 인도가 예정되어 있습니다. 이 양강 구도에서 AI·디지털 트윈·최적화 알고리즘은 단순한 IT 도구가 아니라 "선적 효율, 연료비, 포트 체류 시간, 고객 약속 준수율"이라는 핵심 경쟁 지표를 가르는 차별화 요소로 작용합니다. 즉 현대글

심층 분석 보고서: 현대글로비스-Applied AI Engineering

로비스의 Applied AI Engineer는 이 글로벌 양강 경쟁의 최전선에서 기술적 차별화를 만들어내는 역할을 수행하게 됩니다.

현대글로비스의 포지셔닝 핵심은 '유일한 자동차 풀체인 SCM 역량'에 있습니다

현대글로비스의 경쟁 포지셔닝을 한 문장으로 압축하면, "부품 조달(CKD 패키징) → 해상 운송(PCTC) → 내륙 배송 → 중고차 유통(오토벨)에 이르는 자동차 생애주기 전체를 아우르는 공급망 서비스를 글로벌 단일 기업으로 제공하는 거의 유일한 사례"입니다. 이 풀체인 역량은 일반 3PL이나 전문 해운사와 구별되는 가장 핵심적인 경쟁 우위이며, 현대차그룹 캡티브라는 안정적 수요 기반 위에 비계열 고객(GM, VW, BYD, 르노코리아 등)을 확장하는 투트랙 전략을 구사하고 있습니다. 2025년 비계열 PCTC 해운 매출 비중이 한때 55%를 기록하여 2030년 목표(50%)를 조기 달성하는 성과를 보였으며, 이는 캡티브 기업이라는 시장의 장기적 우려를 실적으로 반박한 사례입니다. 나아가 풀체인 데이터의 축적은 AI 관점에서 결정적 자산입니다. 부품 조달 시점부터 중고차 매매까지의 전 생애주기 데이터를 보유한 유일한 사업자로서, 차량 가격 예측·수요 예측·잔존 가치 분석·배터리 수명 예측 등에서 타 사업자가 복제하기 어려운 데이터 해자(moat)를 보유하고 있습니다. Applied AI Engineer에게 이는 "학습 데이터의 양과 질 모두에서 글로벌 최고 수준의 환경"에서 모델을 개발할 수 있는 기회를 의미하며, 학계·빅테크·타 물류사에서는 접근할 수 없는 자동차 SCM 도메인 데이터를 다룰 수 있는 희소성 높은 경험을 제공합니다.

지원 전략 관점의 시사점: 현대글로비스의 AI 직무 지원 시, "왜 CJ대한통운이나 쿠팡이 아닌 현대글로비스인가?"라는 질문에 대해 ① 완성차 해운이라는 글로벌 규모의 최적화 문제(선적 적재, 항로 계획)가 AI 기술의 비즈니스 임팩트가 극대화되는 도메인이라는 점, ② 자동차 풀체인 SCM 데이터의 폭과 깊이가 AI 모델의 정확도를 높이는 타 기업이 복제 불가능한 핵심 자산이라는 점, ③ 글로벌 양강 경쟁 최전선에서의 기술적 차별화 창출 기회라는 점을 강조할 수 있습니다. 특히 세 번째 포인트는 본인의 장기 커리어 비전과 연계하여 "글로벌 시장에서 기술로 경쟁하는 AI 엔지니어로 성장하고 싶다"는 방향성을 설득력 있게 표현할 수 있는 근거가 됩니다.

3장. 현대글로비스 심층 분석

2025년 사상 최대 실적을 달성하며 영업이익 2조 원 시대를 열었습니다

현대글로비스는 2025년 연결 기준 매출 29.57조 원(전년 대비 +4.1%), 영업이익 2.07조 원(+18.3%), 당기순이익 1.73조 원(+57.8%)을 기록하며 모든 지표에서 역대 최고치를 경신하였습니다. 영업이익률은 7.0%로 사상 최고 수준이며, EBITDA는 2.85조 원(+17.5%)을 기록하여 현금 창출 능력 역시 크게 개선되었습니다. 2026년 가이던스는 매출 31조 원 이상, 영업이익 2.1조 원 이상으로 제시하여, 성장 모멘텀의 지속 가능성을 공식적으로 선언하였습니다. 부문별로는 해운 부문이 영업이익 7,451억 원(전년 대비 +104%)으로 가장 높은 성장세를 보였고, 물류 부문 7,534억 원, 유통 부문 5,745억 원이 뒤를 이었습니다. 해운 부문의 급성장은 PCTC 운임 강세, 신규 계약 확보, 비계열 물량 비중 확대, 장기 계약 기반 수익 가시성 향상이 복합적으로 작용한 결과이며, 이는 과거 "유통·물류 중심 회사"에서 "해운·물류·유통 3축 균형 회사"로의 포트폴리오 재편을 완성한 전환점으로 평가됩니다. 2025년 12월 무디스는 현대글로비스 신용등급을 Baa1에서 A3로 상향하여 사상 첫 A등급을 부여하였으며, 이는 수익성 개선과 보수적 재무 관리, 현대차그룹 내 전략적 중요성, 안정적 사업 포트폴리오를 반영한 것입니다. 이 신용등급 상향은 향후 글로벌 채권 발행 비용 절감과 해외 투자 자금 조달에서 실질적 이점을 제공하며, 2030년까지 9조 원 투자 계획을 재무적으로 뒷받침하는 기반이 됩니다.

사업 구조는 유통·물류·해운 3대 축으로 구성되며 해운의 수익 기여가 급증하고 있습니다

심층 분석 보고서: 현대글로비스-Applied AI Engineering

2025년 기준 매출 비중은 유통 부문(CKD·중고차·트레이딩) 47.6%(14.08조 원), 물류 부문(국내외 운송·포워딩·창고) 34.1%(10.08조 원), 해운 부문(PCTC·벌크) 18.3%(5.40조 원)입니다. 유통 부문이 매출의 절반에 가까운 비중을 차지하나, 이는 CKD(Complete Knock-Down; 해외 조립 공장향 반조립 부품) 거래가 매출 인식 특성상 크게 잡히는 구조적 요인이 있습니다. CKD는 현대차·기아의 해외 생산 공장(인도, 체코, 미국, 브라질, 튀르키예 등)에 반조립 부품을 일괄 공급하는 사업으로, 부품 조달·패킹·선적·통관·현지 배송을 통합 수행합니다. 수익성 면에서는 해운 부문의 영업이익 비중이 2024년 21%에서 2025년 36%로 급등하였는데, 이는 PCTC 운임 상승과 비계열 물량 확대에 기인합니다. 물류 부문은 영업이익률이 하락(-9%)하여 컨테이너 운임 약세와 포워딩 마진 축소의 영향을 받았으나, 장기적으로는 스마트 물류 솔루션 사업과 비계열 포워딩 확대를 통해 구조적 수익성을 회복할 계획입니다. 유통 부문은 CKD가 안정적 매출을 창출하는 가운데, 오토벨(중고차 유통)의 디지털 전환이 신성장 동력으로 부상하고 있습니다. 오토벨은 20년 이상 축적된 180만 대 이상의 거래 데이터를 기반으로 AI 기반 미래 시세 예측, 자동 차량 평가, 디지털 경매 시스템 등을 운영하며, 국내 중고차 B2B 경매 시장에서 주요 플레이어로 자리잡고 있습니다.

2030년 매출 40조 원, 투자 9조 원의 중장기 성장 전략을 추진합니다

2024년 CEO 인베스터 데이에서 발표된 중장기 전략은 2030년 매출 40조 원 이상, 영업이익률 7% 이상, 영업이익 약 3조 원을 목표로 합니다. 이를 위해 2030년까지 누적 9조 원(연평균 약 1.3조 원)을 투자할 계획이며, 이는 직전 5년 평균(연 4,000억 원)의 3배 이상으로 현대글로비스 역사상 가장 공격적인 투자 규모입니다. 투자 배분은 물류 36%, 해운 30%, 전략·신사업(M&A 포함) 23%, 유통 11%로 구성되며, 물류와 해운에 전체의 66%를 집중하여 본업의 스케일업과 자동화를 동시에 추진하는 구조입니다. 전략·신사업 23%(약 2조 원 규모)는 이차전지 재활용·에너지 해운·스마트 물류 솔루션·항공 물류 등 신성장 영역에 배분될 예정이며, M&A도 선택지로 열려 있습니다. 비계열 매출 비중은 현재 약 30%에서 2030년 40%로 확대하며, 세부적으로는 글로벌 포워딩의 비계열 비중을 20%에서 60% 이상으로, PCTC 해운은 40%에서 50%로 끌어올릴 계획입니다. 2025년 1월 체결된 현대·기아 신규 국내 생산 운송 계약(2025~2029년, 총 6.67조 원)은 HMG 캡티브 물량의 안정적 기반을 제공하면서도, HMG 비중을 국내 생산의 60%에서 40%로 축소하여 비계열 확장 공간을 마련한 전략적 구조입니다. 이는 "캡티브의 절대적 규모는 유지하면서도 상대적 비중은 축소하여 독립성을 강화"하는 이중 목표를 달성하는 섬세한 구조 설계로 평가됩니다. Applied AI Engineer 입장에서 이 중장기 전략은 대단히 중요한 의미를 갖는데, 9조 원 투자 중 상당 부분이 AI·디지털 인프라에 배정될 것이며, 비계열 확장을 위한 기술 경쟁력 확보가 AI 조직의 핵심 미션이 되기 때문입니다.

신사업은 이차전지 재활용, 에너지 해운, 스마트 물류 솔루션, 항공 물류에 집중됩니다

이차전지 재활용 사업은 물류 비용이 전체 배터리 재활용 원가의 약 40%를 차지하는 만큼, 물류 역량을 레버리지할 수 있는 사업으로 2040년까지 북미·유럽·한국에서 20% 시장 점유율을 목표로 합니다. 현대글로비스는 사용 후 배터리의 수거·보관·운송·분해·원재료 재가공에 이르는 전 과정을 통합 수행할 계획이며, 이는 완성차 SCM 역량을 "포스트 EV 시대"로 확장하는 전략적 전환입니다. 에너지 해운은 LPG·LNG 운반선에서 시작하여 2031년까지 암모니아·액화수소 운송으로 확대할 계획이며, 2025년 11월에는 약 5,800억 원 규모의 15년 장기 LNG 운송 계약을 체결하여 에너지 해운 사업의 실제화 단계에 진입하였습니다. 암모니아·수소 운송은 향후 글로벌 에너지 전환의 핵심 물류 영역으로, 초기 진입자로서의 경쟁 우위를 선점하기 위한 선제 투자입니다. 스마트 물류 솔루션은 AI·빅데이터·로봇틱스를 적용한 물류 자동화 사업으로, RTIOL(알티올) 지분 70% 인수를 통해 WCS(Warehouse Control System) 플랫폼 "ORCA"를 개발하였습니다. 이는 단순히 현대글로비스의 내부 효율화를 넘어, 타 기업 대상 B2B 솔루션 사업으로 확장될 가능성을 내포하고 있으며, 60조 원 규모로 성장하는 글로벌 스마트 물류 솔루션 시장을 겨냥합니다. 2024년 8월에는 아시아나항공 화물 사업 인수 차량인 에어제타

심층 분석 보고서: 현대글로비스-Applied AI Engineering

에 1,500억 원을 투자하여 항공 물류에도 진출하였으며, 이는 해운·육상·항공을 아우르는 멀티모달 물류 역량 구축의 시작입니다.

디지털·AI 투자는 Physical AI와 엔터프라이즈 AI 플랫폼을 양축으로 전개됩니다

현대글로비스의 디지털기술실은 고성능 GPU 기반 R&D 환경과 MLOps/LLMOps 인프라를 운영하며 전사 AI 플랫폼을 관장합니다. 이는 단순한 IT 지원 조직이 아니라, AI 모델의 연구·개발·배포·운영 전 과정을 자체적으로 수행할 수 있는 풀스택 AI 조직으로 기능하고 있음을 의미합니다. 2026년 2월에는 PCTC 선적계획에 AI를 적용하여 기존 27시간이 소요되던 계획 수립 시간을 약 13.5시간으로 50% 단축한 사례를 발표하였으며, 최종적으로 90% 단축을 목표로 하고 있습니다. 이 프로젝트는 선박의 갑판별·구역별 매핑, 차종별 높이·무게 제약, 기항 순서별 양하 효율, 선박 안정성(트림·힐) 등 다차원 제약을 조합 최적화 문제로 정식화하고, 유전 알고리즘·제약 충족 문제 해결기·딥러닝 기반 제약 완화 기법을 결합한 복합 AI 시스템으로 구현되었습니다. 미국 HMGMA(현대차 메타플랜트 아메리카)에서는 자율 드론을 통해 5시간 걸리던 재고 점검을 30분으로 단축하였는데, 이는 GPS 없이 자체 메쉬 네트워크 기반 실내 자율비행, 컴퓨터 비전 기반 바코드 인식, SLAM(Simultaneous Localization and Mapping) 기술 등이 통합된 Physical AI의 실전 적용 사례입니다. Boston Dynamics의 Stretch 로봇(시간당 600박스 처리)과 Atlas 휴머노이드 로봇의 부품 시퀀싱 PoC가 진행 중이며, 2028년부터 북미 사업장에 본격 배치할 계획입니다. CES 2026에서 현대차그룹은 AI 로봇틱스 생태계 전략을 발표하였고, 글로비스는 물류·SCM 최적화 분야의 핵심 축으로 포지셔닝되었습니다. 폐쇄망 환경에서의 엔터프라이즈 AI 플랫폼 구축 사례도 외부 컨퍼런스에서 공유된 바 있어, 보안이 중시되는 물류 현장 특성에 맞는 AI 인프라 운영 역량을 축적하고 있으며, 이는 일반적 퍼블릭 클라우드 AI 서비스와 구별되는 차별화된 기술 자산입니다.

리스크 요인은 그룹 의존도, 해운 변동성, 규제, 인재 경쟁이 핵심입니다

현대글로비스의 리스크 요인을 구조적으로 정리하면, 첫째, 현대차그룹 매출 의존도가 전체의 약 60~70%로 여전히 높으며, 현대차그룹의 글로벌 판매 둔화(중국 시장 부진, 미국 관세 이슈 등)가 직접적 실적 영향을 미친다는 점이 가장 근본적인 구조적 리스크입니다. 둘째, 해운 시황은 PCTC 신조선 인도 확대(2024년 말 763척 → 2027년 약 844척)로 공급 과잉 우려가 있으나, 노후 선박 퇴역과 환경규제가 이를 일부 상쇄할 전망이며, 2025~2027년 용선료 조정 국면이 실적에 일정 부분 영향을 줄 수 있습니다. 셋째, 공정거래위원회의 일감 몰아주기 규제, 상법 개정 논의 등 지배구조 관련 규제 리스크가 상존하며, 칼라일 그룹의 10% 지분 보유(2022년 취득)와 향후 엑시트 전략이 추가·지배구조 측면의 변수로 작용합니다. 넷째, 미국 USTR의 비미국산 선박 입항 수수료 정책, 25% 자동차 수입 관세 등 통상 정책 리스크도 사업 환경에 영향을 미치고 있습니다. 다섯째, AI·디지털 전환 인재 경쟁이 심화되고 있는데, 빅테크·스타트업·경쟁 물류사와의 인재 확보 경쟁에서 "물류 도메인에 열정을 가진 AI 인재"를 확보·유지하는 것이 핵심 과제입니다. Applied AI Engineer 포지션은 이 다섯 번째 과제에 대한 회사의 해답이며, 장기적 인재 투자라는 전략적 의미를 갖습니다.

지원 전략 관점의 시사점: AI 직무 지원 시 회사의 전략적 맥락을 이해하고 있음을 보여주는 것이 중요합니다. "비계열 사업 확대라는 회사의 핵심 전략 과제에서, AI가 어떻게 기여할 수 있는가?"라는 프레임으로 접근하면 효과적입니다. 예컨대, 비계열 고객의 차종·물량·스펙이 다양해질수록 선적 최적화의 복잡도가 기하급수적으로 증가하며, 이를 알고리즘으로 해결하는 것이 비계열 확장의 실행 역량과 직결된다는 논리를 구성할 수 있습니다. 또한 "9조 원 투자 중 AI·디지털 비중이 상당한데, 이는 단순 효율화가 아닌 성장 전략의 핵심 축"이라는 관점을 제시하면 회사 전략 이해도를 차별화된 수준에서 보여줄 수 있습니다.

4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성

현대글로비스의 핵심가치는 5가지이며, 인재상은 글로벌 전문성·도전·다양성 존중을 강조합니다

현대글로비스는 현대차그룹 공통 핵심가치 다섯 가지를 채택하고 있습니다. 구체적으로 고객 최우선(Customer First), 도전적 실행(Challenge), 소통과 협력(Collaboration), 인재 존중(People), 글로벌 지향(Globality)입니다. 각 가치는 단순 슬로건이 아니라 평가·승진·조직 운영에 실제로 반영되는 기준으로 작동하며, AI 직무 지원자도 자기소개서·면접에서 이 다섯 가치와 본인 경험을 연결하는 내러티브를 준비하는 것이 유리합니다. 인재상은 공식적으로 ① 글로벌 최고 전문성을 보유하고자 노력하는 인재, ② 문화와 관행의 다양성을 존중하는 인재, ③ 진취적이고 유연한 사고로 끊임없이 도전하는 인재로 정의됩니다. 채용에서는 "3無 열린 채용" 정책(사진·어학 점수·가족 배경 불요)을 운영하며, 즉각적 역량보다 장기적 잠재력을 중시합니다. 다만 실제로 영어 공인 성적은 지원 자격에 포함되어 있어, "어학 점수 무관"이라는 표현보다는 "최소 요건을 충족하면 점수 자체를 평가 요소로 쓰지 않는다"는 의미로 해석하는 것이 정확합니다. 회사의 비전은 "Global Smart SCM Provider"로, 단순 물류 수행 기업이 아닌 미래 지향적 스마트 SCM 솔루션 기업으로의 전환을 공식 선언하고 있으며, 이 비전을 실현하는 핵심 수단이 AI·디지털·데이터이기 때문에 Applied AI Engineer의 전략적 위상이 더욱 높아집니다.

'Lifestyle 2.0'이라는 자체 조직문화 프레임워크를 운영합니다

현대글로비스는 2019년에 자체 조직문화 프레임워크 "현대글로비스 라이프스타일"을 수립하고, 2022년 Lifestyle 2.0으로 업데이트하였습니다. 세 가지 방향은 Focus on Work(일의 본질에 집중), Speak Out Loud(직급과 관계없이 건설적 충돌과 다이내믹한 소통), Be Open for Innovation(혁신에 대한 개방성)입니다. 이 세 가지는 AI 조직의 운영 방식과 매우 잘 부합하는 특성을 보이는데, 첫째 "Focus on Work"는 회의·보고·결재 중심의 관료적 문화가 아닌 실제 산출물과 성과 중심의 업무 방식을 지향하며, 이는 AI 엔지니어가 모델링·실험·배포에 집중할 수 있는 환경을 제공한다는 의미입니다. 둘째 "Speak Out Loud"는 직급과 관계없는 기술적 토론·건설적 반대 의견 제시를 장려하며, 이는 AI 조직에서 모델 선택·아키텍처 설계에서 가장 중요한 문화적 기반입니다. 셋째 "Be Open for Innovation"은 실패를 허용하고 새로운 시도를 장려하는 환경으로, PoC·실험 중심의 AI 업무와 자연스럽게 조화를 이룹니다. 2001년 설립된 비교적 젊은 기업으로, 평균 직원 연령이 현대차·기아 대비 12~13세 어리며 MZ세대 비율이 높습니다. 이규복 CEO는 취임 이래 수평적 기업문화를 최우선 과제로 추진하며, 분기 실적 컨퍼런스 콜 직접 참여(HMG 계열사 중 이례적), 사상 첫 CEO 인베스터 데이 개최, 주니어 직원과의 정기 식사 등을 실행하고 있습니다. 워케이션 제도(현대차그룹 최초), 자율좌석제, 크로스팀 식사 이벤트, 칭찬 카드 문화 등 실질적 문화 혁신 프로그램도 다수 운영되며, 이는 보여주기식 제도가 아니라 일상적으로 체감되는 문화로 정착하고 있다는 평가가 일반적입니다.

현대차그룹 전반의 수평적 문화 전환이 글로비스에서 가장 빠르게 체화되고 있습니다

정의선 회장 체제에서 현대차그룹은 군대식 조직문화에서 탈피하여 4단계 직급을 "매니저/책임매니저"로 단순화하였고, 연공서열 승진 폐지, 자율복장제, 유연근무제, 비대면 보고, 타운홀 미팅 등을 도입하였습니다. "거대한 조직의 단순한 일원이 아니라 한 사람 한 사람 모두가 스타트업의 창업가와 같은 마음가짐으로 창의적 사고와 도전적 실행을 해주기 바란다"는 것이 정의선 회장의 메시지이며, 이 "스타트업 마인드"는 AI 조직의 실험적·탐색적 업무 방식과 철학적으로 일치합니다. 현대글로비스는 레거시 부담이 적은 젊은 조직인 만큼 이러한 변화를 가장 빠르게 수용하고 있으며, Lifestyle 2.0은 그룹 차원의 문화 혁신을 글로비스에 맞게 로컬라이즈한 것으로 볼 수 있습니다. 성수동 아크로서울포레스트 본사의 스마트 오피스 디자인도 이러한 문화를 물리적으로 구현한 사례로, 고정 좌석 대신 업무 특성에 맞게 공간을 선택할 수 있는 구조, 포커스룸·콜라보룸·카페테리아형 오픈 스페이스 등이 혼합되어 있습니다. AI 직무 지원자 입장에서 이 문화적 특성은 두 가지 의미를 갖습니다. 첫째, 기

심층 분석 보고서: 현대글로비스-Applied AI Engineering

술 직무에 대한 이해가 높은 리더십하에서 실제 기술적 자율성을 보장받으며 일할 수 있다는 것, 둘째, 단순 지시를 수행하는 것이 아니라 본인의 의견과 기술적 판단을 적극적으로 개선해야 하는 환경이라는 것입니다.

물류 AI 엔지니어에게 요구되는 도메인 특화 역량은 네 가지로 요약됩니다

물류-SCM 산업과 AI 엔지니어링의 교집합에서 요구되는 인재 특성을 구조적으로 분석하면 네 가지로 요약됩니다. 첫째, 현장 데이터와 도메인 지식을 연결하는 문제 정의 역량입니다. 물류 데이터는 일반 IT 서비스 데이터와 달리 노이즈가 많고, 강한 계절성을 가지며, 맥락 의존적입니다. 예컨대 PCTC 선적 계획 최적화에서 차종별 높이·무게, 항구별 양하 순서, 선박 안정성(트림·힐), 기상·파고 조건 등의 물리적 제약을 모델 파라미터로 정확히 번역할 수 있어야 하며, 이는 단순히 알고리즘 지식만으로는 불가능하고 현장 운영자와의 심층 대화·관찰을 통해서만 획득할 수 있는 도메인 인사이트를 필요로 합니다. 둘째, 다부서 협업 커뮤니케이션입니다. 물류 현업(해운 플래너, 창고 운영자)·IT 인프라·비즈니스 애널리스트·해외 법인 등 다양한 이해관계자와 협업 빈도가 매우 높으며, 이는 현대글로비스의 "Speak Out Loud" 문화에 부합하는 건설적 소통 역량이 필수임을 의미합니다. 특히 해외 법인과의 커뮤니케이션에서는 영어 역량, 문화적 민감성, 시차를 고려한 비동기 협업 능력이 요구됩니다. 셋째, 운영 시스템과 AI 모델을 연결하는 End-to-End 사고입니다. "노트북에서 모델이 동작하는 것"과 "프로덕션에서 안정적으로 운영되는 것"의 차이를 명확히 이해하고, WMS(창고관리시스템)·TMS(운송관리시스템)·WCS(창고제어시스템)와 AI 모델의 통합, 추론 지연(latency), 드리프트 모니터링, 버전 관리, 롤백 메커니즘까지 종합적으로 설계할 수 있어야 합니다. 이 역량은 일반적 데이터 사이언티스트 교육 과정에서는 충분히 다루어지지 않으며, MLOps 프로젝트 경험·프로덕션 배포 경험을 통해서만 축적됩니다. 넷째, 안정성과 예측 가능성을 중시하는 물류 업무 특성에서 도출되는 보수적 배포 원칙입니다. 물류 운영에서 잘못된 선적 계획이나 재고 오류는 연쇄적 실물 손해(선박 지연, 항구 체선료, 차량 손상, 고객 클레임)를 초래하므로, 광범위한 테스트·단계적 롤아웃·강건한 폴백 메커니즘이 최첨단 모델 복잡도보다 우선합니다. 이는 "AI 연구자(researcher)"와 구별되는 "AI 엔지니어(engineer)"의 정체성이 강조되는 이유이며, 'Applied'라는 직무명이 함축하는 실용주의의 본질입니다.

AI 직무 지원자에게 필요한 것은 기술 전문성과 비즈니스 임팩트 지향의 결합입니다

현대글로비스의 인재상 키워드("글로벌 전문성", "도전적 실행", "소통과 협력")와 AI 엔지니어 역할의 교집합은 "비즈니스 임팩트를 측정 가능한 형태로 창출하면서, 글로벌 다문화 환경에서 협업할 수 있는 기술 전문가"로 요약됩니다. AI를 위한 AI가 아니라, 모든 모델이 측정 가능한 비즈니스 성과(운송비 절감률, 리드타임 단축, 예측 정확도 개선, 연료비 절감, 고객 만족도)로 귀결되어야 한다는 실용주의적 관점이 핵심입니다. 이는 단순한 기술적 정교함이 아니라, "기술을 통해 회사의 전략 목표 달성에 기여한다"는 마인드셋을 요구합니다. 글로벌 지향 인재상은 19개 이상 해외 법인·6개 지사에 걸친 AI 솔루션의 범용성과 현지화 사이의 균형을 다룰 수 있는 역량과 맞닿아 있습니다. 예컨대 한국 본사에서 개발한 모델이 미국·유럽·인도·동남아 사업장에서 각기 다른 데이터 분포·규제 환경·언어 조건을 어떻게 수용할 것인가의 문제는, 단순 기술 이슈가 아니라 글로벌 엔터프라이즈 AI 설계의 본질적 과제입니다. 지원자는 이러한 "글로벌 엔터프라이즈 컨텍스트에서의 AI"라는 관점을 자기소개서·면접에서 언급할 수 있다면, 단순 기술 지원자와는 명확히 차별화될 수 있습니다.

지원 전략 관점의 시사점: 자기소개서에서 AI 기술 역량을 나열하는 것보다, "현장의 비정형 문제를 AI로 정의하고 해결한 경험"을 스토리 형태로 구성하는 것이 효과적입니다. 구체적으로는 ① 문제 발견(어떤 비즈니스·현장 문제를 인지했는가), ② 문제 정의(이를 어떻게 ML 문제로 재구조화했는가), ③ 해결 접근(어떤 알고리즘·데이터를 활용했는가), ④ 비즈니스 결과(최종적으로 어떤 정량적 임팩트를 만들었는가)의 4단계 구조로 서술하면 회사의 실용주의적 AI 철학에 부합합니다. 특히 "소통과 협력" 핵심가치에 부합하도록, 비기술 직군과의 협업 과정에

심층 분석 보고서: 현대글로비스-Applied AI Engineering

서 AI 솔루션의 가치를 설득하고 피드백을 반영한 경험을 강조하면 차별화할 수 있습니다. 면접에서는 "최신 SOTA 모델을 알고 있다"는 것보다 "프로덕션 환경에서 모델을 안정적으로 운영한 경험"을 구체적 숫자와 함께 제시하는 것이 'Applied' 엔지니어라는 직무명의 본질에 맞는 답변이 됩니다.

5장. 직무 분석 — Applied AI Engineering

2026년 처음 사용된 'Applied AI Engineering' 명칭은 AI의 프로덕션 단계 진입을 반영합니다

현대글로비스는 2022년 "AI/ML 기술개발"(신사업 부문), 2023년 "AI기술개발"(IT 부문)이라는 직무명을 사용하다가, 2026년 상반기 Make GLOVIS 인턴십에서 처음으로 "Applied AI Engineering"이라는 영문 직무명을 도입하였습니다. 이 명칭 변화는 표면적으로는 단순한 리브랜딩으로 보일 수 있으나, 실질적으로는 AI 조직의 성격이 실험·연구 중심에서 운영·응용 중심으로 전환되었음을 보여주는 중요한 시그널입니다. 소속도 "신사업 부문"에서 "IT & Security" 부문으로 이동하여, AI가 실험적 신사업이 아닌 핵심 IT 인프라로 내재화되었음을 보여줍니다. 일반적으로 AI 엔지니어 직군은 세 가지 유형으로 구분되는데, ① Research Engineer(최신 논문·알고리즘 연구, 새로운 모델 아키텍처 개발), ② ML Engineer(데이터 파이프라인·피처 엔지니어링·모델 학습 자동화), ③ Applied AI Engineer(프로덕션 배포·운영·비즈니스 통합)입니다. 글로비스의 직무명 전환은 이 중 세 번째 유형에 명확히 포지셔닝되어 있으며, 구체적으로는 프로덕션 통합(WMS·TMS·ERP 등 운영 시스템과 모델 연결), 추론 신뢰성과 오케스트레이션, 관측 가능성(observability)과 드리프트 감지, 장애 격리와 폴백 설계, AI 거버넌스 수립에 집중하는 역할로 정의됩니다. 이 직무는 "모델을 만드는" 역할이 아니라 "모델이 회사의 실제 운영에 안정적으로 녹아들도록 엔지니어링하는" 역할이며, 지원자는 이 점을 명확히 이해하고 본인의 경험을 이 프레임에 맞춰 재구성해야 합니다.

채용공고에서 확인되는 직무 구조와 모집 조건을 정리합니다

2026년 상반기 Make GLOVIS 인턴십은 채용연계형 인턴(전환율 약 60~70% 수준으로 알려져 있음)으로, 총 17개 직무를 모집하며 Applied AI Engineering은 IT & Security 분야에 속합니다. 지원 자격은 학·석사 학위 취득자 또는 2026년 8월 이내 졸업 예정자이며, 공인 영어 성적(TOEIC, TOEIC Speaking, OPIc, TEPS)을 보유해야 합니다. 영어 성적은 어학 점수 자체를 평가하기보다 글로벌 업무 환경에서의 기본적 커뮤니케이션 역량을 확인하는 자격 요건으로 운영됩니다. 인턴 기간은 통상 7~8월이며, 이후 실무 평가(팀장 평가 중심)를 거쳐 정규직 전환이 결정됩니다. 상세 직무기술서(직무소개서)는 공식 채용 포털(glovis.recruiter.co.kr)에 PDF 첨부 형태로 제공되어 외부 접근이 제한적이거나, 현대차그룹 뉴스룸·과거 채용 이력·실제 AI 프로젝트 사례 등을 통해 핵심 업무 내용을 추론할 수 있습니다. 지원 기간은 2026년 4월 8일~18일이며, 선발 프로세스는 서류 → AI역량검사/HMAT → 실무면접 → 채용검진 → 인턴실습 → 정규직 전환 순서로 진행됩니다. HMAT(Hyundai Motor group Aptitude Test)는 현대차그룹 공통 인적성 검사로, 언어·수리·추리·도식 영역과 역사 에세이 등으로 구성됩니다. 자기소개서 문항 구조와 면접 형식은 시즌마다 변동이 있으므로, 과거 데이터를 맹신하기보다 직무 본질과 회사의 전략적 맥락에 대한 이해도를 바탕으로 유연하게 대응하는 것이 권장됩니다.

핵심 업무는 물류 도메인 AI 모델의 개발·배포·운영 전 과정을 포괄합니다

현대글로비스의 Applied AI Engineer가 수행하는 대표 업무 영역은 다음과 같이 구조화할 수 있습니다. 첫째, PCTC 선적계획 최적화는 가장 대표적인 과제로, 차종·수량·기항 순서·양하 순서를 고려한 선박 적재 알고리즘을 개발합니다. 2026년 2월 발표된 사례에서 기존 27시간을 13.5시간으로 50% 단축한 성과가 확인되며, 최종적으로 90% 단축을 목표로 진화 중입니다. 이 과제의 기술적 깊이는 상당히 높는데, 선박의 갑판별·구역별 매핑,

심층 분석 보고서: 현대글로비스-Applied AI Engineering

차량 이동 경로 자동 계산, 높이·무게 제약 검증, 화물 블로킹 방지, 항구별 양하 우선순위 반영, 선박 트림·힐 안정성 계산 등 수많은 제약을 동시에 고려해야 하는 조합 최적화 문제입니다. 일반적 혼합정수계획(MILP), 유전 알고리즘, 제약 프로그래밍, 강화학습, 딥러닝 기반 휴리스틱 등이 복합적으로 활용됩니다. 둘째, 중고차 가격 예측(오토벨)은 20년간 축적된 180만 대 이상의 거래 데이터를 ML로 분석하여 3·6·12개월 후 시세를 예측하는 업계 최초의 "미래 시세" 서비스입니다. 이는 단순 회귀 모델이 아니라, 모델·연식·주행거리·옵션·지역·계절성·거시경제 변수 등 수십 개의 피처를 결합한 앙상블 모델이며, 시장 변동성에 대한 시나리오 분석 기능도 포함합니다. 셋째, 자율 드론 재고관리는 GPS 없이 자체 네트워크 기반 실내 자율비행 기술로, 컴퓨터 비전과 관성 측정 장치, SLAM 알고리즘, 객체 탐지(YOLO 등), 바코드·QR 인식 모델을 결합한 End-to-End 시스템입니다. 넷째, 수요 예측은 LSTM, XGBoost, Prophet, Transformer 기반 시계열 모델을 활용한 분석으로, IQR 기반 이상치 스무딩과 외생 변수(환율, 원자재 가격, 경쟁사 가격 등) 통합이 포함됩니다. 다섯째, 물류센터 WMS 이상탐지는 입출고 로그 데이터에서 비정상 패턴(도난, 오분류, 시스템 오류)을 자동 탐지하는 비지도 학습·오토인코더 기반 시스템입니다. 여섯째, LLM 기반 내부 문서 검색(RAG 아키텍처)은 수십만 건의 사내 규정·매뉴얼·계약서·운영 기록을 벡터 임베딩으로 인덱싱하고, 사용자 질의에 대해 관련 문서를 검색해 답변을 생성하는 엔터프라이즈 AI 플랫폼입니다. 일곱째, 경로 최적화는 국내외 운송 경로를 실시간 교통·기상·연료비를 반영하여 최적화하는 TSP-VRP 계열 문제로, 대규모 네트워크에서 계산량을 감당하기 위해 그래프 뉴럴 네트워크·강화학습 등이 활용됩니다.

일·월·연 단위의 업무 사이클과 이해관계자 맵을 구조화할 수 있습니다

Applied AI Engineer의 업무를 시간 단위별로 구조화하면 다음과 같습니다. 일 단위로는 모델 성능 대시보드 모니터링(정확도·지연·처리량 지표 확인), 드리프트 알럿 대응(입력 데이터 분포 변화 감지 시 원인 분석), 데이터 파이프라인 상태 점검(ETL 작업 실패 여부 확인), 추론 장애 처리(모델 서버 다운, 응답 지연 등)가 중심이며, 이 일상적 운영 업무가 전체 시간의 약 30~40%를 차지하는 것이 일반적입니다. 주 단위로는 물류 현업과의 정기 미팅(문제 발굴·요구사항 청취), 스프린트 플래닝, 코드 리뷰, A/B 테스트 결과 분석, 실험 설계 등이 이루어집니다. 월 단위로는 모델 재학습(정기적 또는 드리프트 기반 트리거), KPI 대비 성과 리뷰, 부서간 신규 유즈 케이스 발굴 회의, 기술 부채 정리가 수행됩니다. 분기 단위로는 메이저 모델 버전 업데이트, 아키텍처 리뷰, 비즈니스 임팩트 평가, 신규 기술 트렌드 조사·실험이 진행되며, 연 단위로는 기술 스택 재평가, 전략 정렬, 역량 개발 계획 수립, 새로운 플랫폼·도구 도입 의사결정이 이루어집니다. 내부 이해관계자 맵을 구체화하면, 핵심 협업 파트너는 ① 물류 현업(해운 플래너, 창고 운영, 경로 계획자), ② IT 인프라(디지털기술실, 데이터 엔지니어링, 보안팀), ③ 각 사업부 비즈니스 애널리스트, ④ 해외 법인(19개 자회사, 6개 지사)의 로컬 IT·운영 담당자, ⑤ 경영진(중요 프로젝트의 스폰서십과 의사결정)입니다. 외부 이해관계자로는 현대차·기아 생산 기획(수요 예측 데이터 연계), Boston Dynamics·RTIOL 등 기술 파트너, 외부 솔루션 벤더(AWS, Azure, NVIDIA, 국내 AI 스타트업 등), 학계·연구기관 협력 네트워크가 있습니다. 이러한 다층적 이해관계자 구조는 Applied AI Engineer에게 기술 역량 외에 프로젝트 매니지먼트·커뮤니케이션·협상 역량을 요구합니다.

필요 역량은 기술 스택, 도메인 지식, 소프트스킬의 3개 층위로 구분됩니다

기술 역량으로는 Python이 주력 언어이며, PyTorch·TensorFlow 등 딥러닝 프레임워크, LLM/GenAI 영역의 프롬프트 엔지니어링·RAG·파인튜닝·LangChain·LlamaIndex 등의 도구, MLOps 관점의 MLflow·Kubeflow·Docker·Kubernetes·CI/CD 파이프라인, SQL 및 데이터 엔지니어링의 Spark·Kafka·Airflow, 클라우드 환경에서의 AWS SageMaker·Azure ML·GCP Vertex AI, 최적화 영역의 OR 도구(Gurobi, CPLEX, OR-Tools)·MILP·유전 알고리즘·제약 충족 문제 해결기, 컴퓨터 비전(OpenCV, YOLO, Detectron 등)이 주요 요구 스택입니다. 이 모든 영역에 깊이 있는 전문성을 초급 엔지니어에게 기대하는 것은

심층 분석 보고서: 현대글로비스-Applied AI Engineering

아니며, 기본적인 Python·딥러닝·SQL 역량 위에 하나 이상의 전문 영역(예: LLM, MLOps, 최적화, 컴퓨터 비전 중 택일)에서 프로젝트 수준의 경험을 보유한 T자형 인재가 선호됩니다. 도메인 지식으로는 SCM 기초(WMS, TMS, WCS의 역할과 데이터 구조), 해운 물류(PCTC 운영, 적재 계획, 항만 운영, 용선 계약), 완성차-CKD 물류(부품 BOM, 조립 순서, 통관 프로세스), 중고차 유통(경매 시스템, 가격 모델, 감가상각 곡선), 디지털 트윈 기술(물리 세계의 시뮬레이션 모델링) 등이 필요합니다. 도메인 지식은 입사 후 점진적으로 축적할 수도 있으나, 입사 전 기본 개념이라도 학습해 두면 업무 초기 적응 속도가 크게 향상됩니다. 소프트스킬로는 부서간 협업(AI 기술과 현장 운영 사이의 가교 역할), 문제 정의 역량(비즈니스 문제를 ML 문제로 정식화하는 능력), 비기술 이해관계자 대상 커뮤니케이션(복잡한 모델을 쉬운 언어로 설명), 글로벌 환경 적응력(영어 문서 작성, 시차 협업, 문화적 민감성), 학습 민첩성(빠르게 변화하는 AI 기술 트렌드를 지속 흡수)이 중요합니다.

KPI는 모델 성능, 시스템 안정성, 비즈니스 임팩트의 3계층으로 측정됩니다

Applied AI Engineer의 성과 지표는 세 가지 계층으로 구조화됩니다. 첫째, 모델 성능 계층에서는 분류 문제의 경우 Accuracy·Precision·Recall·F1 Score, 예측·회귀 문제의 경우 RMSE·MAE·MAPE, 랭킹·분류의 경우 AUC·ROC, LLM의 경우 환각률·응답 품질·사용자 만족도 등이 측정됩니다. 이는 모델 자체의 기술적 우수성을 나타내는 지표입니다. 둘째, 시스템 안정성 계층에서는 추론 지연(p50/p95/p99 레이턴시)·처리량(RPS)·시스템 가용시간(SLA)·에러율(월 1% 미만 목표)·GPU/CPU 사용률(85% 이내 목표)·배포 빈도 및 롤백률·드리프트 감지 알럿 등이 관리됩니다. 이는 모델이 실제 운영 환경에서 얼마나 안정적이고 효율적으로 작동하는지를 나타냅니다. 셋째, 비즈니스 임팩트 계층에서는 운영비 절감(선적 계획 시간 50% 단축 등 구체적 효율화 지표), 리드타임 개선(재고 점검 5시간에서 30분으로 단축), 예측 정확도 향상(RMSE 감소율, 과거 대비 개선폭), 용선·야드 가동률 개선(15~20% 향상 사례), 연료비 절감(최적화된 적재·항로를 통한 10~18% 절감 사례), 사용자 채택률(내부 도구 사용량·만족도·재사용률), ROI(AI 투자 대비 수익) 등이 핵심 지표입니다. 이 중에서 현대글로비스와 같은 실용주의 중심의 조직에서는 세 번째 비즈니스 임팩트 계층이 가장 중요하게 평가되며, 모델 정확도가 아무리 높아도 실제 비즈니스 성과로 연결되지 않으면 프로젝트는 성공으로 간주되지 않습니다. 따라서 지원자는 본인 프로젝트 경험을 기술할 때 반드시 비즈니스 임팩트 계층의 숫자를 포함해야 합니다. 또한 이 세 계층을 균형 있게 관리하는 것이 Applied AI Engineer의 본질이며, 어느 한 계층에만 치우치면 전체 시스템의 가치가 훼손됩니다. 예컨대 모델 성능에만 집중하다가 시스템 안정성을 놓치면 장애가 빈발하고, 시스템 안정성에만 집중하다가 비즈니스 임팩트를 놓치면 기술적으로는 성공이지만 회사에 기여하지 못하는 역설이 발생합니다.

대표 업무 시나리오를 통해 실제 수행 업무의 디테일을 상상해볼 수 있습니다

구체적 업무 시나리오를 예시하면 다음과 같습니다. 월요일 아침 출근하여 주말 동안의 모델 운영 대시보드를 확인합니다. PCTC 선적 최적화 모델의 p95 추론 지연이 평소 2초에서 3.5초로 상승한 알럿이 떠 있습니다. 로그를 분석한 결과, 신규 기항지 조합이 입력되면서 조합 최적화 탐색 공간이 확장되어 계산 시간이 증가한 것을 확인합니다. 해운 플래너와 미팅을 잡아 신규 기항 패턴의 배경을 청취하고, 기술적으로는 사전 휴리스틱 필터를 추가하여 탐색 공간을 축소하는 해법을 설계합니다. 화요일에는 데이터 엔지니어와 협업하여 신규 피처(기항지 간 거리, 화물 특성)를 피처 스토어에 추가하고, 모델 학습 파이프라인을 수정합니다. 수요일에는 신규 모델 버전을 스테이징 환경에 배포하고, 과거 3개월 데이터로 백테스트를 수행하여 기존 버전 대비 성능을 비교합니다. 목요일에는 스테이징 결과를 팀에 공유하고, A/B 테스트 설계(트래픽의 10%를 신규 버전으로 라우팅)를 논의합니다. 금요일에는 카나리 배포를 시작하고, 주말 내내 모니터링 알럿을 대기합니다. 다음 주에는 A/B 결과를 분석하여 전면 배포 여부를 결정하고, 결과를 블로그·기술 공유 세션에서 발표합니다. 동시에 LLM 기반 사내 문서 검색 시스템의 새로운 도메인(해외 법인 현지 규정) 확장 프로젝트도 병행하며, 해외 법인 담당자들과 주 1회 화상 회의를 통해 요구사항을 수집합니다. 이러한 시나리오는 Applied AI Engineer가 단순 모델링 작업자가 아니

심층 분석 보고서: 현대글로비스-Applied AI Engineering

라, 기술-비즈니스-협업의 세 차원을 균형 있게 운영하는 멀티플레이어임을 보여줍니다.

지원 전략 관점의 시사점: 자기소개서와 면접에서 AI 프로젝트 경험을 기술할 때, 모델 정확도뿐 아니라 비즈니스 지표로 환산된 성과(예: "모델 적용 후 처리 시간 X% 단축", "이상 탐지를 통한 손실 Y% 방지", "사용자 채택률 Z% 달성")를 반드시 제시하는 것이 현대글로비스의 실용주의적 AI 접근법에 부합합니다. 또한 MLOps 경험(모델의 프로덕션 배포, 모니터링, 재학습 파이프라인, 롤백 경험)을 강조하면, 'Applied'라는 직무명이 함축하는 실행-운영 중심 역할에 대한 이해를 명확히 보여줄 수 있습니다. PCTC 적재 최적화, 수요 예측, LLM 기반 문서 검색, 자율 드론 재고관리 등 현대글로비스의 실제 프로젝트 시나리오에 대해 "만약 내가 이 문제를 맡는다면 어떤 데이터-알고리즘-배포 전략을 사용할 것인가"를 사전에 구상해 두는 것이 면접 대비에 매우 효과적이며, 이는 "이 회사에 입사해서 무엇을 할 것인가"에 대한 본인만의 구체적 답변을 준비하는 과정이기도 합니다. 마지막으로, AI 기술 트렌드에 대한 본인의 관점(예: "LLM과 전통 최적화 알고리즘의 결합이 물류 산업에서 어떤 가능성을 열 것인가")을 자신의 언어로 정리해 두면, 면접관에게 "단순 기술 수행자가 아닌 기술 전략가로 성장할 잠재력"을 효과적으로 어필할 수 있습니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. **Global Market Insights — 3PL Market Size Report** — <https://www.gminsights.com/industry-analysis/third-party-logistics-3pl-market-size>
2. **Mordor Intelligence — Global 3PL Market Analysis** — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/global-3pl-market>
3. **Fortune Business Insights — Third-Party Logistics Market** — <https://www.fortunebusinessinsights.com/third-party-logistics-market-105802>
4. **물류신문 — 2024년 국내 130대 물류기업 실적 분석** — <https://www.klnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=316614>
5. **물류신문 — 국내 물류기업 사업 분석** — <https://www.klnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=316618>
6. **Precedence Research — Finished Vehicle Logistics Market** — <https://www.precedenceresearch.com/finished-vehicle-logistics-market>
7. **Automotive Logistics — PCTC Maritime Capacity Trends** — <https://www.automotivelogistics.media/vehicle-logistics/vessel-operators-are-bringing-in-more-capacity-for-maritime-finished-vehicle-shipments/212292>
8. **Wallenius Wilhelmsen 2024 Annual Report** — <https://www.walleniuswilhelmsen.com/news/wallenius-wilhelmsen-releases-2024-annual-report-highlighting-another-record-breaking-year>
9. **Wallenius Wilhelmsen 2025 Annual Report** — <https://www.walleniuswilhelmsen.com/news/wallenius-wilhelmsen-2025-annual-report-steady-delivery-stronger-position>

심층 분석 보고서: 현대글로비스-Applied AI Engineering

10. **DHL Group — 2024 Annual Earnings Release** — <https://group.dhl.com/en/media-relations/press-releases/2025/dhl-group-annual-earnings-2024.html>
11. **IMO 넷제로 프레임워크 분석 — 기후솔루션** — <https://forourclimate.org/research/591>
12. **시사저널 — IMO MEPC 83 탄소세 보도** — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=411003>
13. **그리니엄 — IMO 환경규제 동향** — <https://greenium.kr/news/32042/>
14. **Alcott Global — Top 10 Global Freight Forwarders 2024** — <https://alcottglobal.com/infographic/top-10-global-freight-forwarders-by-revenue-2023-2024>
15. **현대글로비스 공식 홈페이지 — 핵심가치** — <https://www.glovis.net/Kor/company/contentsid/231/index.do>
16. **현대글로비스 웹진 — Lifestyle 2.0 조직문화** — <https://webzine.glovis.net/5070/>
17. **현대차그룹 뉴스룸 — 현대글로비스 AI 기술 적용 사례** — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/story/CONT0000000000189942>
18. **Smart Maritime Network — Glovis AI Stowage Planning** — <https://smartmaritimenetwork.com/2026/02/12/hyundai-glovis-cuts-stowage-planning-time-in-half-with-ai/>
19. **FETV — 현대글로비스 AW 2026 스마트물류 전시** — <https://www.fetv.co.kr/news/article.html?no=214029>
20. **삼육대학교 — 2026 상반기 Make GLOVIS 인턴십 공고 재게시** — <https://www.syu.ac.kr/blog/현대글로비스-2026년-상반기-make-glovis-인턴십채용연계형/>
21. **잡코리아 — 현대글로비스 기업분석 보고서** — https://www.jobkorea.co.kr/starter/companyreport/view?Inside_No=15755
22. **현대글로비스 공식 — 스마트 물류 솔루션 사업** — <https://www.glovis.net/Kor/business/contentsid/631/index.do>
23. **GoGloby — Applied AI Engineer Role Definition** — <https://gogloby.com/insights/applied-ai-engineer/>
24. **현대자동차 — 조직문화 혁신** — <https://www.hyundai.co.kr/about-us/CONT0000000000000645>
25. **한국경제 — 현대글로비스 2025년 실적 보도** — <https://www.hankyung.com/article/2025082634501>
26. **딜사이트 — 현대글로비스 오토벨 AI 중고차 가격 예측** — <https://dealsite.co.kr/articles/117534>

심층 분석 보고서: 현대글로비스-Applied AI Engineering

- 27. **비즈니스포스트** — **LX판토스** **실적** **분**
석 — https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=385623
- 28. **CJ뉴스룸** — **CJ대한통운 AI 물류 기술** — <https://cjnews.cj.net/>
- 29. **IMARC Group** — **South Korea Logistics Market** — <https://www.imarcgroup.com/south-korea-logistics-market>
- 30. **현대글로비스 채용 포털** — <https://glovis.recruiter.co.kr/career/apply>