

# 심층분석보고서

현대글로벌비스-IT Infra Management

2026.04.13

### 1장. 물류·SCM 산업은 디지털·친환경 전환의 한가운데에 있다

#### 1-1. 산업 정의와 구조적 진화: 1PL에서 4PL, 그리고 5PL로

물류(Logistics)란 원재료의 조달 단계에서부터 생산, 보관, 운송, 유통을 거쳐 최종 소비자에게 상품이 전달되기까지의 모든 과정을 계획·실행·통제하는 활동을 의미합니다. SCM(Supply Chain Management)은 여기서 한 걸음 더 나아가 조달-생산-유통-판매에 이르는 공급망 전체를 하나의 통합된 시스템으로 관리하는 경영 전략을 말합니다. 단순히 '물건을 옮기는' 산업이 아니라, 정보·자금·상품의 흐름을 동시에 최적화하는 **고도의 정보 집약적 산업**으로 진화해 왔습니다.

시장 구조는 주체와 범위에 따라 진화해 왔습니다. 1PL은 화주가 직접 물류를 수행하는 자체 물류, 2PL은 수송·보관 등 단일 기능을 외주화한 형태, 3PL(Third-Party Logistics)은 복수의 물류 기능을 통합하여 외주화한 형태, 4PL은 공급망 설계·컨설팅까지 포함한 통합관리형, 최근에는 IT-데이터 플랫폼 기반의 5PL 개념까지 논의되고 있습니다. 현재 글로벌 시장의 주류는 3PL이며, Fortune 500 기업의 90% 이상이 최소 1개 이상의 3PL 업체를 활용하는 것으로 파악됩니다. 다만 상위 10개 3PL 업체가 전체 시장의 30% 미만만을 점유하는 **고도로 분산된 시장 구조**가 이 산업의 특징입니다. 이는 바꿔 말하면, 규모의 경제와 네트워크 효과를 확보한 기업이 장기적으로 시장을 재편할 수 있는 여지가 크다는 의미이기도 합니다.

하위 세그먼트별로 보면 육상운송이 3PL 시장의 약 58~59%로 최대 비중을 차지합니다. 해운은 전 세계 상품 물동량의 약 80%를 담당하는 **글로벌 무역의 대동맥**이며, 항공은 고부가가치·긴급 화물 중심으로 운영되어 물량은 적지만 수익성이 높은 특성을 보입니다. 가치사슬 관점에서는 국제운송(퍼스트마일)에서 시작하여 항만 또는 공항 하역, 내륙운송(미들마일), 창고·물류센터 보관, 그리고 최종 소비자에게 전달되는 라스트마일로 이어집니다. 흥미로운 점은 라스트마일 비용이 전체 물류비의 약 53%를 차지한다는 사실입니다. 이는 전자상거래 확산으로 라스트마일 수요가 폭증하면서 생긴 현상이며, 향후 자동화·로봇화·드론배송의 전장이 될 영역이기도 합니다.

#### 1-2. 시장 규모: 글로벌 3PL 1.2조 달러, 국내 물류 GDP 92.8조 원

글로벌 3PL 시장은 2024년 기준 약 1.2조 달러 규모로 추정됩니다. IMARC Group과 Fortune Business Insights 등 복수 리서치 기관의 전망을 종합하면 2033~2034년에는 2.2~2.9조 달러 규모에 도달할 것으로 예측되며, 이는 연평균 7~10% 수준의 성장률에 해당합니다. 지역별로는 아시아태평양 지역이 전체 시장의 42~51%를 점유하며 최대 시장이자 최고 성장 지역으로 자리매김하고 있습니다. 중국·인도·동남아의 제조업 성장, 한국·일본의 고부가가치 수출, 그리고 역내 전자상거래 폭증이 주요 동력입니다.

국내 물류산업의 GDP는 2023년 기준 92.8조 원으로 전체 GDP의 약 4.1%를 차지합니다. 국내 주요 물류기업 130개사의 총 매출은 2024년 약 106.1조 원으로 집계되어 전년 대비 13.17%의 성장률을 기록했는데, 이는 글로벌 평균을 상회하는 수준입니다. 팬데믹 이후 물류 산업이 단순한 서포트 기능이 아니라 **국가 경쟁력의 핵심 인프라**로 재평가된 결과입니다.

특히 주목해야 할 하위 시장이 두 가지 있습니다. 첫 번째는 TMS(Transportation Management System, 운송관리시스템) 시장입니다. 2025년 약 158~164억 달러 규모에서 2030년 500억 달러로 성장할 것으로 전망되며, 이는 연평균 18.5%의 폭발적 성장률입니다. 두 번째는 물류 AI 시장으로, 2024년부터 2033년까지 연평균 46.7%의 성장이 예측됩니다. 3PL 업계의 AI 도입률 역시 2023년 16%에서 2024년 25%로 급격히 증가

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-IT Infra Management

하고 있습니다. 이 두 숫자는 **물류 IT 인프라가 더 이상 지원 기능이 아니라 기업 경쟁력의 중핵**이 되고 있음을 증명합니다. IT Infra Management 직무 지원자 입장에서는 자신이 지원하는 직무가 성장하는 산업의 성장하는 영역에 속한다는 점을 인식하는 것이 중요합니다.

### 1-3. PCTC 시장 분석: 현대글로비스 수익성의 핵심 엔진

자동차 해상운송에 특화된 PCTC(Pure Car and Truck Carrier) 시장은 현대글로비스의 수익성을 결정짓는 핵심 전장입니다. 2023년 해상을 통해 운송된 차량은 2,200만 대 이상이며, 글로벌 PCTC 선대는 2024년 기준 약 760척, 총 적재용량 410만 CEU(Car Equivalent Unit) 규모입니다. 이 시장은 최근 수년간 극적인 호황을 맞고 있습니다. EV 수출 급증과 함께 글로벌 PCTC 선대가 2027년까지 40% 확대될 것으로 전망되며, 6,500CEU급 선박의 일일 용선료가 약 10만 5,000달러 수준까지 치솟았습니다. 이는 금융위기 직전인 2008년 최고치의 2배에 해당하는 수준입니다.

다만 낙관만 할 수는 없습니다. EU가 중국산 EV에 최대 45.3%의 관세를 부과하고 미국이 100% 관세를 발효 하면서, **중국발 완성차 수출 물량의 재편**이 시장 변수로 작용하고 있습니다. 만약 중국 OEM이 유럽·미국 수출 대신 아세안·남미로 수출 방향을 돌리면 PCTC 항로 구조가 바뀌고, 이는 다시 현대글로비스의 항로 운영·인프라 배치에 영향을 미칩니다. 이러한 지정학적 변동성은 IT 인프라 관점에서도 **유연한 항로별 데이터 관리·지역별 규제 준수 시스템**의 필요성을 높입니다.

### 1-4. 5대 핵심 트렌드: DX, AI/IoT, 스마트 물류, ESG, 순환경제

첫째, 디지털 전환(Digital Transformation)입니다. 클라우드 기반 SaaS형 WMS(창고관리시스템)·TMS(운송관리시스템)가 빠르게 확산되고 있으며, Kuehne+Nagel의 'myKN', 삼성SDS의 'Cello Square'와 같은 디지털 포워딩 플랫폼이 화주-포워더-선사-세관을 하나의 디지털 공간에서 연결하고 있습니다. 이는 전통적인 EDI(전자문서교환)에 API·블록체인·실시간 데이터 스트리밍이 결합되는 형태로 진화하고 있으며, 물류 IT 인프라는 점점 더 **실시간 이벤트 처리와 다중 API 통합**을 지원할 수 있는 아키텍처로 전환되고 있습니다.

둘째, AI와 IoT의 실전 투입입니다. 수요 예측 정확도 향상, 경로 최적화를 통한 운송비 최대 20% 절감, 센서 기반 실시간 화물 추적, 예측 정비(Predictive Maintenance)가 대표적 활용 사례입니다. AI 워크로드에는 대용량 데이터·고성능 컴퓨팅·저지연 네트워크를 요구하므로, IT 인프라 측면에서는 **GPU 자원 관리, 스토리지 계층화, 엣지-클라우드 연계 설계**가 새로운 과제로 부상하고 있습니다.

셋째, 스마트 물류 자동화입니다. DHL은 Autostore와 협력하여 1,000대 규모의 창고 로봇을 배치했고, 현대글로비스는 보스턴다이내믹스 지분 11.25%를 보유하며 이동 로봇 Stretch와 사족보행 로봇 Spot을 물류 현장에 PoC(Proof of Concept)하고 있습니다. 로봇이 늘어날수록 실시간 제어 네트워크, 무선 AP 커버리지, 현장 엣지 컴퓨팅, 사이버-물리 보안 등 IT 인프라 요구사항도 복합적으로 증가합니다.

넷째, ESG와 친환경 물류입니다. IMO(국제해사기구)는 2025년 4월 MEPC 83 회의에서 탄소 부과금 체계에 합의했으며, 톤당 CO<sub>2</sub> 100달러에서 380달러 수준의 부과금이 단계적으로 도입될 예정입니다. 2050년까지 해운 GHG 70% 감축이라는 목표가 법제화 수순을 밟고 있어, 친환경 선대 전환은 선택이 아닌 필수가 되었습니다. 이는 선박 자체의 연료 전환뿐 아니라, **탄소 배출 모니터링 시스템·연비 최적화 AI·항해 데이터 수집 인프라**라는 IT 투자 수요를 동반합니다.

다섯째, 순환경제 물류입니다. 사용후 배터리 재활용, 역물류(Reverse Logistics), 재제조(Remufacturing)가 빠르게 성장하고 있으며, 이는 기존의 일방향 공급망을 양방향 네트워크로 재설계하는 과제를 던져줍니다. IT 시

## 심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-IT Infra Management

시스템 역시 순방향과 역방향을 동시에 추적·관리할 수 있는 구조로 진화해야 합니다.

### 1-5. 글로벌 경쟁 구도와 국내 위상

글로벌 무대에서는 DHL, Kuehne+Nagel, DSV, Nippon Express, Maersk가 종합물류 상위권을 형성하며, 자동차 해상운송 영역에서는 Wallenius Wilhelmsen, 현대글로벌비스, Höegh Autoliners, NYK Line, MOL이 주요 플레이어입니다. 국내에서는 CJ대한통운, 한진, 롯데글로벌로지스, LX판토스, 현대글로벌비스가 상위 5개사를 구성합니다. 그러나 사업 구조와 규모 모두에서 현대글로벌비스는 나머지 4사와 상당한 격차를 보이며, 이 격차가 고스란히 IT 인프라의 규모·복잡도·글로벌 확장성에 반영되어 있습니다.

**지원 전략 시사점:** IT Infra Management 지원자는 "물류 IT 인프라가 단순 지원 기능이 아니라 기업 경쟁력의 핵심 기반"이라는 명확한 인식을 보여줘야 합니다. AI 워크로드 지원, 글로벌 실시간 추적, 24/7 무중단 운영, ESG 데이터 수집·보고라는 물류 IT의 4대 과제를 자신의 역량과 연결하는 서술이 효과적입니다. 산업 전반의 디지털화가 가속되는 지금, IT 인프라는 비용 센터가 아니라 **전략 자산**이라는 관점의 전환이 필요합니다.

## 2장. 현대글로벌비스는 해상운송(PCTC)에서 압도적 포지션을 가진 국내 유일의 종합물류 기업이다

### 2-1. 국내 경쟁사 대비 압도적 스케일

2024년 실적 기준으로 국내 주요 물류기업을 비교하면 현대글로벌비스의 위상이 선명하게 드러납니다. 현대글로벌비스는 매출 28.4조 원, 영업이익 1.75조 원을 기록한 반면, 2위 CJ대한통운은 매출 12.1조 원, 영업이익 5,307억 원에 머물렀습니다. 3위 그룹을 형성하는 LX판토스는 매출 8.1조 원, 영업이익 2,219억 원이며, 롯데글로벌로지스는 매출 3.6조 원, 영업이익 902억 원, 한진은 매출 2.4조 원, 영업이익 1,001억 원 수준입니다.

수치만 보면 현대글로벌비스는 2위 CJ대한통운 대비 매출 2.3배, 영업이익 3.3배에 달하는 압도적 규모의 차이를 보입니다. 그런데 이 숫자보다 더 중요한 것은 **사업 구조의 근본적 차이**입니다. CJ대한통운, 한진, 롯데글로벌로지스는 B2C 택배와 이커머스 물류가 주력 사업이며, 국내 내수 시장 경쟁이 치열하고 수익성이 박한 구조입니다. LX판토스는 LG그룹 계열 해상 포워딩 중심으로 현대글로벌비스와 유사한 캡티브 기반이지만 규모가 작습니다. 반면 현대글로벌비스는 B2B 완성차·부품 물류와 자동차 해상운송(PCTC)이 중심이며, 이 두 영역은 진입장벽이 높고 수익성이 구조적으로 양호합니다. 특히 **국내 경쟁사 중 PCTC 선대를 보유·운영하는 기업은 현대글로벌비스가 유일하며**, 이는 모방 불가능한 해자(moat)입니다.

### 2-2. 글로벌 PCTC 경쟁 구도와 현대글로벌비스의 목표

글로벌 PCTC 시장에서 현대글로벌비스는 세계 2~3위에 위치합니다. 1위인 노르웨이-스웨덴계 Wallenius Wilhelmsen은 약 125~130척의 선대를 보유하며, 최근 11,700CEU급 초대형 선박을 발주하는 등 규모 경쟁을 주도하고 있습니다. 현대글로벌비스는 2025년 6월 기준 96척의 선대를 운영하며 글로벌 2~3위 포지션을 확보하고 있습니다. Höegh Autoliners는 9,100CEU급 Aurora 클래스에 암모니아 레디 선박 설계를 적용하여 친환경 리더십을 추구하고 있으며, 일본의 NYK Line과 MOL은 각각 디지털 트윈 기술과 EV 안전 환기 시스템 개발로 기술 차별화를 시도하고 있습니다.

현대글로벌비스가 선언한 목표는 명확합니다. **2030년까지 선대 128척, 시장점유율 20%로 세계 1위 달성**입니다. 이를 뒷받침하는 전략이 **LNG 이중연료 추진 PCTC 22척 이상 확보**를 통한 세계 최대 규모 친환경 PCTC 선대 구축입니다. 여기에 더해 2024년 말 현대차·기아와 6.7조 원 규모의 5년 장기 해상운송 계약을 체결함으로써

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-IT Infra Management

써, **중장기 성장을 뒷받침할 캡티브 물량의 가시성**을 확보했습니다. 이 계약은 단순한 물량 확보를 넘어 투자자들에게 안정적 현금흐름을 입증하는 신호로 작용했고, 주가에도 긍정적으로 반영되었습니다.

### 2-3. 캡티브와 비계열의 균형: 전략의 핵심 변수

현대글로비스 전체 매출에서 현대차그룹 관련 비중은 약 60~70%이며, 비계열 비중은 약 30% 수준입니다. 이 구조는 안정성 측면에서는 강점이지만, 성장성과 독립성 측면에서는 한계로 작용해 왔습니다. 따라서 회사는 **2030년까지 비계열 매출 비중을 40%로, PCTC 비계열을 50%로, 글로벌 포워딩 비계열을 60% 이상으로 확대**하는 것을 핵심 전략 목표로 설정했습니다.

이미 가시적인 성과도 나타나고 있습니다. 2024년 9월 중국 BYD와 PCTC 공동활용 MOU를 체결하며 중국 PCC 시장 점유율 1위를 달성했고, 유럽 OEM과의 장기계약 확대, 남미 광물 수출 화주 발굴, 동남아 공급망 확대가 병행되고 있습니다. 이러한 비계열 확대는 IT 관점에서 중요한 의미를 가집니다. 캡티브 고객인 현대차그룹과는 오랜 시간 축적된 표준화된 데이터 연계가 가능하지만, BYD·유럽 OEM 등 비계열 고객은 각자 다른 시스템·포맷·보안 요구사항을 가지고 있습니다. 따라서 **고객사별 맞춤형 시스템 연동, 확장 가능한 인프라 설계, 외부 파트너와의 안전한 데이터 교환 아키텍처**가 필수가 됩니다.

### 2-4. 최근 1~6개월 주요 이슈

최근 현대글로비스를 둘러싼 주요 이슈는 다음과 같이 정리할 수 있습니다. 첫째, 2025년 연간 실적이 모든 경영지표에서 역대 최고를 기록하며 시장 기대를 상회했습니다. 둘째, 해운부문 영업이익이 전년 대비 104% 급증하며 수익성 레버리지를 입증했습니다. 셋째, 현대차·기아와의 6.7조 원 장기계약으로 중장기 물량 가시성을 확보했습니다. 넷째, BYD와의 협력을 통해 비계열 확대의 상징적 성과를 냈습니다. 다섯째, SpaceX 스타링크를 선박에 도입하며 해상 통신 인프라를 혁신했습니다. 여섯째, 보스턴다이내믹스 유상증자에 약 1,474억 원을 참여하며 로보틱스 투자를 확대했습니다. 일곱째, 물류 자동화 SW 전문기업 알티올을 인수하며 스마트 물류 솔루션 역량을 내재화했습니다.

### 2-5. 포지셔닝 요약과 전략적 해석

현대글로비스의 포지셔닝은 **B2B 프리미엄 종합물류, 글로벌·캡티브 결합형**으로 요약할 수 있습니다. 국내에서는 독보적 1위이면서 동시에 글로벌 PCTC 시장의 Top 3 플레이어라는 점, 완성차 밸류체인 전반을 아우르는 수직 통합 역량을 가진 점, 순환경제·수소·로보틱스 등 미래 성장축에 선제 투자하고 있는 점이 이 포지셔닝을 뒷받침합니다.

**지원 전략 시사점:** "왜 현대글로비스인가?"라는 질문에 대해, 국내 유일의 PCTC 보유 물류기업이자 글로벌 Top 3 자동차 해상운송사라는 **포지션의 유일성**과, 비계열 확대·신사업 투자로 인한 **향후 10년간의 성장성**을 동시에 강조해야 합니다. IT Infra 지원자는 여기에 한 걸음 더 나아가, "비계열 고객 확대 시 다양한 고객사 시스템 연동과 확장 가능한 인프라 설계 역량이 핵심이 될 것"이라는 직무 차원의 통찰을 덧붙일 수 있다면, 산업·회사·직무를 하나의 논리로 꿰뚫는 지원자로 평가받을 수 있습니다.

## 3장. 사상 최대 실적과 2030년 매출 40조 비전, 현대글로비스 심층 분석

### 3-1. 3년 연속 성장 궤적과 2025년의 역사적 의미

현대글로비스의 최근 4년간 실적 궤적은 명확한 상승 구조를 보여줍니다. 2022년 매출 27.0조 원·영업이익

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-IT Infra Management

1.80조 원·영업이익률 6.7%, 2023년 매출 25.7조 원·영업이익 1.55조 원·영업이익률 6.0%, 2024년 매출 28.4조 원·영업이익 1.75조 원·영업이익률 6.2%, 그리고 2025년 매출 29.6조 원·영업이익 2.07조 원·영업이익률 7.0%를 기록했습니다. 2023년의 일시적 둔화 이후 2024년 반등, 2025년 역사적 최고치 경신이라는 흐름이며, 당기순이익은 2025년 1.73조 원으로 전년 대비 급증했습니다.

2025년 실적에서 특히 눈여겨봐야 할 부문은 해운입니다. 해운부문 영업이익이 전년 대비 104% 급증하여 3,661억 원에서 7,451억 원으로 거의 두 배가 되었습니다. 이는 PCTC 용선료 상승, 벌크 시황 개선, 친환경 선대 확대에 따른 프리미엄 효과가 복합 작용한 결과입니다.

부문별 매출 비중을 보면 유통(CKD·중고차 경매·AS 부품물류 등)이 14.1조 원으로 47.5%를 차지하며 최대 사업부문입니다. 물류(내륙운송·국제운송·3PL)가 10.1조 원으로 34.1%, 해운(PCTC·벌크)이 5.4조 원으로 18.3%를 차지합니다. 그러나 수익성 기여도는 매출 비중과 반대입니다. 해운부문은 영업이익률 13.5% 이상으로 가장 수익성이 높고, 물류는 중간 수준, 유통은 상대적으로 낮은 수익성을 보입니다. 이는 곧 해운부문의 성장이 회사 전체 이익 성장을 견인하는 구조라는 뜻이며, 해운에 연결된 IT 인프라(선박 통신, 해운 운영 시스템, 글로벌 항만 연계 시스템)의 전략적 중요성이 지속적으로 높아질 것임을 시사합니다.

### 3-2. 증권가의 시선: 전원 매수 의견, 목표주가 50%+ 상향

2026년 실적 가이던스는 매출 31조 원 이상, 영업이익 2.1조 원 이상입니다. 하나증권은 매출 31.4조 원·영업이익 2.22조 원을 전망하며, 목표주가를 31만 원으로 상향했습니다. 전체 증권사 컨센서스 목표주가는 최근 6개월간 20.8만 원에서 32.3만 원으로 약 55.4% 상향되었으며, 하나·삼성·한국투자·미래에셋·NH·키움 등 **주요 증권사 전부가 BUY 의견을 유지**하고 있습니다. 이는 단순한 실적 호조가 아니라 **구조적 성장 동력이 지속적으로 재확인**되고 있다는 뜻이며, 자본시장이 회사의 2030 비전 실현 가능성에 상당한 신뢰를 부여하고 있음을 의미합니다.

### 3-3. 2030 비전: 매출 40조+α, 9조 원 투자, ROE 15%+

2024년 6월 CEO 인베스터데이에서 발표된 '2030 비전'의 핵심은 다음과 같이 요약할 수 있습니다. 매출 40조 원+α, 영업이익률 7%, ROE 15% 이상을 달성한다는 재무 목표가 설정되었고, 이를 위해 9조 원 규모의 대규모 투자가 집행됩니다. 투자 배분은 물류 36%, 해운 30%, 유통 11%, 전략투자·신사업 23%로 구성되어 있으며, 이는 기존 주력 사업의 유지·확장(77%)과 신성장 영역 확보(23%)의 균형 잡힌 포트폴리오입니다.

구체적 실행 목표로는 PCTC 선대 128척, 연간 운송량 500만 대, 글로벌 시장점유율 20%를 통한 세계 1위 달성, 비계열 매출 비중 40% 확대, 친환경 선대 비중 2025년 6%에서 2026년 21%, 2027년 35%로 단계적 확대, 그리고 **2045년 탄소중립 달성**이 포함됩니다. ESG 분야에서는 이미 CDP 기후변화 평가에서 최고등급 리더십 A등급을 획득했으며, DJSI World 지수에 4년 연속 편입되었고, KCGS 지배구조 평가에서도 7년 연속 A등급을 유지하고 있어 **글로벌 ESG 리더십**이 입증되었습니다.

### 3-4. 신사업: 수소, 이차전지, 로봇틱스의 3대 축

수소 사업은 현대차그룹의 수소 밸류체인 내에서 저장·운송을 담당하는 역할로 자리매김하고 있습니다. 8.6만m<sup>3</sup>급 VLAC(Very Large Ammonia Carrier, 초대형 암모니아 운반선) 2척을 운용하고 있으며, 카타르에너지와는 LNG 운반선 4척에 대해 15년간 5,800억 원 규모의 장기계약을 체결했습니다. 이는 단순한 선박 제공을 넘어 **에너지 전환 시대의 글로벌 물류 파트너**로 진화하고 있음을 보여줍니다.

이차전지 순환경제 사업에서는 배터리 재활용 전문기업 (주)이알에 지분투자를 단행했고, 사용후 배터리 운송을

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-IT Infra Management

위한 전용 플랫폼 용기 특허를 취득했습니다. 사용후 배터리는 화재 위험 때문에 일반 화물과 분리된 특수 운송이 필요하며, 이 특수성 자체가 진입장벽이자 수익 기회입니다.

로보틱스 분야에서는 보스턴다이내믹스 지분을 확대하며(약 1,474억 원 유상증자 참여), 물류자동화 소프트웨어 전문기업 알티올을 인수하여 WCS(Warehouse Control System) '오르카' 역량을 내재화했습니다. 목표는 **2028년까지 북미 사업장에 휴머노이드 로봇 투입**이며, 이는 인건비 절감이 아니라 **24/7 무정전 물류 현장 구현**이라는 전략적 의미를 갖습니다.

### 3-5. 리스크 요인의 객관적 인식

모든 성장 스토리에는 리스크가 동반됩니다. 첫째, **현대차그룹 의존도**가 매출의 60~70%에 달한다는 구조적 리스크입니다. 그룹 물량이 급감하거나 단가가 하락하면 즉각적 수익성 충격이 발생합니다. 둘째, **일감몰아주기 규제**입니다. 정의선 회장의 지분 20%는 공정거래법상 일감몰아주기 규제 대상이며, 이로 인해 내부거래 비중 축소 압박이 지속되고 있습니다. 셋째, **USTR 입항 수수료**입니다. 미국 USTR의 조치로 중국 건조 선박에 대해 순톤당 46달러의 입항 수수료가 부과될 예정이며, 분기당 약 500억 원의 추가 비용이 발생할 것으로 추정됩니다. 다만 2026년 11월까지 일부 유예 조치가 있어 대응 시간이 확보되었습니다. 넷째, **중국 선사의 PCTC 시장 진출**입니다. COSCO, SAIC Anji 등이 선대를 빠르게 확대하면서 경쟁 구도가 재편되고 있습니다. 다섯째, **해운 운임 변동성**은 상시 리스크이며, 역사적으로 해운업은 호황과 불황이 극적으로 반복되는 산업입니다.

지배구조 측면에서 현대모비스→현대차→기아→현대모비스로 이어지는 순환출자 구조는 2018년 개편안 무산 이후 7년째 답보 상태입니다. 그러나 기업가치 제고, 배당 확대, 자사주 소각이 지속적으로 추진되고 있어 자본 시장의 기대감은 높아지고 있으며, 향후 지배구조 개편이 재시도될 경우 현대글로비스가 핵심 변수가 될 가능성이 있습니다.

**지원 전략 시사점:** 9조 원 투자 계획 중 IT 인프라 현대화·자동화가 주요 투자처라는 점, 비계열 고객 확대에 따른 IT 시스템 확장 필요성, PCTC 128척 목표에 따른 해상 통신 인프라 고도화 수요 등은 IT Infra 지원자에게 분명한 어필 포인트입니다. 또한 리스크 요인도 인지하고 있다는 점을 보여주되, 이를 IT Infra 관점에서 "비용 최적화", "멀티 클라우드 전략", "규제 대응 자동화"로 전환할 수 있다는 전략적 시사점으로 제시하는 것이 고급 지원자의 차별화 포인트입니다.

## 4장. 기획자·조정자·감독자, 현대글로비스 IT 인프라 담당자가 실제로 하는 일

### 4-1. 결정적 특수성: '운영'이 아니라 '기획'이다

현대글로비스 IT 직무를 이해하는 데 가장 중요한 사실 하나를 먼저 강조하고 시작하겠습니다. 현대글로비스 공식 직무소개에 따르면 "IT 운영은 대부분 아웃소싱하고 있고, 당사는 IT 기획을 중점적으로 추진"한다고 명시되어 있습니다. 즉, IT Infra Management 담당자는 직접 서버 랙을 만지거나 콘솔 앞에서 패치를 적용하는 엔지니어가 아닙니다. 이 직무의 본질은 **현대오토에버와 외주 벤더를 관리·감독하면서 인프라 전략, 예산, SLA, 변경 관리를 주도하는 '갑의 IT' 역할**입니다.

이 점을 명확히 인식하지 못한 지원자는 자기소개서에서 "서버 구축·운영 경험", "리눅스 커맨드 숙련도", "네트워크 장비 설정 경험"을 전면에 내세우는 오류를 범합니다. 반면 이 직무의 본질을 이해한 지원자는 "**프로젝트 기획, 벤더 협상, 비용 분석, 아키텍처 의사결정, 변경관리 주도**" 경험을 전면에 배치합니다. 기술 역량이 불필요하다는 뜻이 아니라, 기술 역량은 **의사결정의 근거**로 활용해야 한다는 뜻입니다.

### 4-2. 현대오โต에버와의 관계: 그룹 IT 통합 구조의 이해

현대오โต에버는 현대차그룹 IT 서비스 전담 계열사로, 파주·의왕·광주·울산 IDC 운영, 클라우드(AWS 프리미어 파트너십), 네트워크(SD-WAN·글로벌 WAN), 24/7/365 보안관제, ERP·그룹웨어 등 그룹 IT 인프라 운영의 상당 부분을 담당합니다. 현대글로비스는 이 위에서 IT 전략을 수립하고, 투자 의사결정을 내리며, 현대오โต에버·외주 벤더와의 SLA를 관리하고, 변경관리 체계를 기획합니다.

이 관계를 더 정확하게 이해하기 위해 그룹 차원의 'One IT' 전략을 알아둘 필요가 있습니다. 현대차그룹은 계열사 IT 인력을 현대오โต에버로 통합하는 작업을 지속적으로 추진해 왔으며, 이는 그룹 차원에서 IT 자원을 집약하고 중복을 제거하기 위한 전략입니다. 이 흐름 속에서 현대글로비스 IT Infra 담당자의 역할은 **운영 실행자에서 전략 기획자로 명확히 포지셔닝**됩니다. 현업 부서의 요구를 해석하여 IT 관점에서 타당성을 검증하고, 현대오โต에버와 협의하여 실행 방안을 설계하며, 예산과 일정과 리스크를 관리하는 것이 주 업무가 됩니다.

### 4-3. 시간 단위별 업무 추론

**하루 단위** 업무를 살펴보겠습니다. 아침에 출근하면 가장 먼저 현대오โต에버 관제센터와 연계된 시스템 모니터링 대시보드를 점검합니다. 밤사이 발생한 경고·임계치 초과 이벤트를 확인하고, ITSM 시스템(ServiceNow 등)에 등록된 인시던트 티켓을 우선순위에 따라 처리·에스컬레이션합니다. 일일 백업 정합성을 확인하고, 선박에 설치된 스타링크·VSAT 위성통신 상태를 점검합니다. 현업에서 접수된 SR(Service Request)을 분석하여 단순 지원인지 변경 건인지 분류하고, 해외 거점과의 시간대 차이를 고려한 커뮤니케이션(아시아 오전, 유럽 오후, 미주 저녁)을 진행합니다.

**한 달 단위**로는 OS와 미들웨어 보안 패치 관리를 현대오โต에버와 협의하여 진행하며, 용량(Capacity) 리포트를 작성하여 트렌드를 분석합니다. CAB(Change Advisory Board, 변경관리위원회)에 참여하여 변경 요청을 심의하고, 인프라 비용을 정산·분석하여 최적화 포인트를 도출하며, 정기 PM(Preventive Maintenance) 계획을 수립·실행합니다. 채용공고에서도 "IT 변경관리 체계 기획, 변경 통제 및 모니터링 수행"과 "IT 비용 집행 타당성 분석 및 심의, 비용 계약 관리, 집행 분석 및 운영 최적화"를 명시적으로 요구하고 있어, 이 두 영역이 직무의 핵심임을 재확인할 수 있습니다.

**1년 단위** 업무는 IT 부문 예산 계획 수립과 실적 관리, 중장기 정보화 전략 수립, DR(Disaster Recovery) 훈련을 통한 모의 장애 복구, 노후 장비 교체 계획, 클라우드 마이그레이션 로드맵, ISMS 등 보안 감사 대응, 연간 SLA 리뷰(현대오โต에버·외주 벤더 대상)로 구성됩니다. 이 단위에서는 담당자가 **조직의 중장기 방향성에 직접 영향을 미치는 기획 문서**를 작성하게 되며, 이러한 문서의 품질이 그 해의 IT 투자 의사결정을 좌우합니다.

### 4-4. 이해관계자 맵: 6개 이상의 관계축

첫 번째 핵심 이해관계자는 **현대오โต에버**입니다. 그룹 IT 통합 전략의 주체로서, 일상적 운영·관제·보안의 실질적 집행자이며, 동시에 SLA 준수 여부를 감독받는 대상이기도 합니다. 두 번째는 **사내 현업 부서**입니다. 물류운영팀(TMS/WMS 사용자), 해운팀(선박관제시스템 사용자), 오토비즈팀(중고차 경매 플랫폼 사용자), KD사업팀(부품물류 시스템 사용자)이며, 이들의 요구사항을 IT 관점에서 해석하는 것이 담당자의 핵심 역할입니다. 세 번째는 **미래혁신기술센터**입니다. ICT·DT·테크 기능을 총괄하는 조직으로, 신기술 도입의 방향성과 우선순위를 결정합니다. 네 번째는 **정보보안팀**입니다. ISMS 인증, 개인정보보호법 준수, 사이버 위협 대응을 협업합니다. 다섯 번째는 **외부 벤더**입니다. 클라우드 벤더(AWS 중심), SpaceX(스타링크), 보스턴다이나믹스, 알티올, 그리고 다수의 SI/MSP 벤더가 포함됩니다. 여섯 번째는 **EDI 파트너**입니다. 화주, 선사, 포워더, 세관, 은행 등 외부 시스템과의 전자문서교환 파트너입니다.

## 심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-IT Infra Management

이 6개 이상의 관계축을 동시에 관리하려면 고도의 **커뮤니케이션 능력, 이해관계 조정 능력, 우선순위 설정 능력** 이 필요합니다. 기술적 탁월함만으로는 이 직무에서 성공할 수 없으며, 실제로 현장에서 가장 높이 평가받는 역량은 **이해관계자들 사이에서 신뢰받는 중재자가 되는 능력**입니다.

### 4-5. 현대글로벌비스 IT 환경의 4대 특수성

첫째, **글로벌 148개 거점 네트워크**입니다. 국내 52개와 해외 96개 물류 거점, 국내 2,008명과 해외 9,185명의 인력을 연결하는 대규모 WAN·SD-WAN 인프라가 필요합니다. 각 거점별로 네트워크 품질, 보안 정책, 로컬 규제 준수 요구가 다르며, 이를 표준화하면서도 현지화하는 균형 감각이 요구됩니다.

둘째, **해운 선박 위성통신**입니다. 2025년 기준 보유 선박 45척(PCTC·벌크선)에 SpaceX 스타링크를 도입하여 기존 정지궤도 위성(36,000km 고도)에서 저궤도 위성(550km 고도)으로 전환했습니다. 이는 지연시간 대폭 단축, 대역폭 확대, 그리고 **선박 자율운항 기술과 AI 기반 예측 정비의 통신 인프라 토대**가 됩니다. 선박은 움직이는 데이터센터라고 할 수 있으며, 연료 소비, 엔진 상태, 항로, 기상, 화물 상태 등 방대한 데이터를 실시간으로 육상 시스템과 연동해야 합니다.

셋째, **EDI(전자문서교환)**입니다. 화주, 선사, 포워더, 세관과의 B/L(선하증권), 통관 서류, 화물 추적 데이터를 24/7 교환하며, 한 번의 장애가 수출입 전반에 영향을 미치는 고가용성 시스템입니다. EDI는 오래된 기술이지만 여전히 국제물류의 표준이며, 여기에 API·블록체인·AI가 결합되며 진화하고 있습니다.

넷째, **스마트 물류 인프라**입니다. WCS '오르카'(알티올 인수 기반), 보스턴다이내믹스 Stretch 로봇, 드론 기반 재고 조사(기존 5시간에서 30분으로 단축) 등이 빠르게 도입되고 있으며, 이들 시스템은 모두 안정적인 현장 네트워크·엣지 컴퓨팅·실시간 제어 인프라를 요구합니다.

### 4-6. 가상 시나리오: 북미 TMS 장애 대응의 전체 그림

새벽 3시(한국시간), 북미 물류 허브의 TMS 서버가 다운됩니다. 현대오토에버 관제센터(24/7 운영)가 Zabbix·CloudWatch 알림을 감지하고 On-Call 중인 IT Infra 담당자에게 긴급 연락합니다. 담당자는 즉시 상황 파악에 착수합니다. 먼저 현대오토에버 운영팀과 북미 현지 IT, 관련 SI 벤더를 연결한 컨퍼런스콜을 개설하여 장애 범위를 확인합니다. TMS만 다운되었는지, WMS와 EDI에도 연쇄 영향이 있는지, 데이터 정합성은 손상되지 않았는지를 단계별로 점검합니다.

VPN·SD-WAN을 통한 원격 접속으로 서버 로그, 네트워크 트래픽, DB 상태를 분석하며, 필요 시 DR 사이트 전환 또는 VM 재기동을 지시합니다. 서비스 복구 이후에는 RCA(Root Cause Analysis) 보고서를 작성하며, CAB를 통해 재발 방지 변경 사항을 승인받습니다. 이 전체 과정에서 **IT Infra 담당자의 역할은 코디네이터이자 의사결정자**입니다. 현대오토에버에 기술적 지시를 내리고, 현업에 비즈니스 영향을 보고하며, 경영진에 장애 보고서를 제출하고, 이해관계자들의 혼란을 수습하는 모든 활동이 담당자의 몫입니다.

이 시나리오는 왜 이 직무가 '기술'만의 직무가 아니라 '관리·커뮤니케이션·의사결정'의 직무인지를 선명하게 보여줍니다.

### 4-7. KPI: 안정성, 비용, 변화의 삼각 균형

IT 인프라 직접 KPI로는 **가동률(Uptime) 99.9%~99.99%, MTTR(Mean Time To Recovery, 평균 복구시간) 최소화, 장애 건수 최소화, 보안 사고 Zero, 패치 적용률 목표치 달성** 등이 있습니다. 현대글로벌비스 특수 KPI로는 **IT 비용 효율화(FinOps 관점의 클라우드 비용 최적화, 라이선스 최적화), SR 처리율과 처리 속도, IT 투자**

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-IT Infra Management

ROI, 변경관리 성공률(변경으로 인한 장애율), 글로벌 148개 거점 IT 표준화율 등이 있습니다.

이 지표들 사이에는 **구조적 긴장**이 존재합니다. 가동률을 극대화하려면 변경을 최소화해야 하지만, 변경을 최소화하면 혁신이 늦어집니다. 비용을 최적화하려면 인프라를 슬림하게 유지해야 하지만, 너무 슬림하면 피크 대응과 DR이 취약해집니다. **이 긴장 속에서 최적점을 찾아내는 판단력**이 IT Infra 담당자의 핵심 역량이며, 이는 경험과 도메인 이해를 통해서만 길러지는 역량입니다.

**지원 전략 시사점:** IT Infra 직무가 "기획·관리" 중심이라는 점을 정확히 파악하는 것이 핵심입니다. 단순한 기술 역량 나열보다 **"현업 요구사항을 IT 관점에서 해석하여 전략을 수립하고, 벤더를 관리·감독하며, 비용 최적화와 안정성의 균형을 잡는"** 역량을 어필해야 합니다. 현대오토에버와의 협업 구조를 이해하고 있다는 것을 자기소개서 또는 면접에서 드러내는 것만으로도 직무 이해도 측면에서 상위 10% 지원자로 차별화될 수 있습니다.

### 5장. 인재상·조직문화·IT Infra 도메인이 원하는 사람

#### 5-1. 현대글로비스 6대 인재상과 그 해석

현대글로비스는 6가지 공식 인재상을 제시하고 있습니다. 첫째, 글로벌 마인드와 전문성을 보유한 인재입니다. 148개 거점·30여 개국 운영이라는 회사의 글로벌 특성이 반영된 키워드이며, 단순한 영어 능력이 아니라 **서로 다른 문화·법규·비즈니스 관행을 이해하고 조율할 수 있는 역량**을 의미합니다. 둘째, 진취적이고 유연한 사고로 끊임없이 도전하는 인재입니다. 셋째, 고객을 최우선으로 생각하는 인재입니다. 이는 B2B 서비스 기업 특성상 고객사의 공급망 안정이 곧 현대글로비스의 성과임을 반영합니다. 넷째, 열린 마음으로 소통과 협력에 힘쓰는 인재입니다. 다섯째, 끊임없이 변화와 혁신을 추구하는 인재입니다. 여섯째, 국가와 사회 발전에 기여하는 인재입니다.

이 6가지는 현대차그룹 5대 핵심가치(도전·창의·열정·협력·글로벌 마인드)를 기반으로 하되, **고객 최우선, 변화와 혁신, 사회 기여**를 별도로 강조하여 물류 서비스 기업 특성에 맞게 재구성한 것입니다. 또한 현대차그룹은 최근 'Hyundai Way'라는 10가지 행동 원칙을 정립했습니다. 안전과 품질, 집요함, 시도와 발전, 민첩한 실행, 협업, 회복탄력성, 다양성 포용, 전문성, 윤리 준수, 데이터 기반 사고가 그것입니다. 이 중 **시도와 발전, 협업, 데이터 기반 사고, 회복탄력성**은 IT Infra 직무와 직접적으로 연관됩니다. 특히 회복탄력성은 장애 대응과 DR 관점에서, 데이터 기반 사고는 용량 계획·비용 최적화 관점에서, 협업은 6개 관계측 관리 관점에서 각각 의미를 갖습니다.

#### 5-2. 조직문화의 전환: 위계에서 수평으로

현대차그룹은 정의선 회장 체제 이후 **스타트업 DNA 이식**을 목표로 대대적인 문화 혁신을 추진해 왔습니다. 직급을 '매니저'와 '책임매니저' 2단계로 단순화하고, 승진 연차제도를 폐지하여 성과 기반 승진을 강화했으며, 완전 자율복장제와 유연근무제를 도입했습니다. 이러한 변화는 물류 서비스 기업인 현대글로비스에도 동일하게 적용되고 있습니다.

회사 자체적으로도 "조직이 젊고 진취적이며, 상호간의 의사소통이 유연하다"고 소개하고 있으며, 매주 금요일 캐주얼데이, 충실한 휴가제도(하기휴가·가족사랑휴가·자기계발 휴가), 해외 주재원 파견 기회 등을 주요 복리후생으로 제공합니다. 평균연봉은 약 1억 원 수준으로 국내 물류업계 최상위권이며, **3無 열린 채용**(이력서 사진, 어학 점수, 가족 신상 배제)을 실시하여 다양성과 공정성을 강조하고 있습니다.

IT 부서의 문화적 특수성도 중요합니다. 현직자들의 코멘트에 따르면 "업무효율 및 자동화를 추구하고 있지만,

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-IT Infra Management

실상 제대로 되지 않고 있다"는 평가가 있으며, 이는 **레거시 시스템 현대화가 여전히 주요 과제**임을 시사합니다. 이는 IT Infra 지원자에게는 오히려 **기회**입니다. 이미 모든 것이 정비된 조직에 들어가 유지보수만 하는 것이 아니라, 변화를 주도하고 가시적 임팩트를 만들어낼 수 있는 여지가 크다는 뜻이기 때문입니다. 자기소개서에서 "기존 프로세스의 비효율을 발견하고 개선한 경험"을 강조하는 것이 효과적인 이유가 여기에 있습니다.

### 5-3. IT Infra 도메인이 선호하는 6가지 인재 특성

IT 인프라·물류 IT 도메인에서 장기적으로 성과를 내는 인재에게는 공통된 특성이 있습니다.

첫째, **24/7 안정성 최우선 사고방식**입니다. 현대글로비스는 전 세계 96척 선박과 148개 거점을 30여 개국에서 운영합니다. 만약 IT 시스템이 다운되면, 단순히 전산 문제로 끝나는 것이 아니라 자동차 생산라인에 부품 공급 차질이 발생하고, 이는 그룹사 생산 연쇄 중단이라는 치명적 결과로 이어집니다. 따라서 "변화가 좋지만 안정을 더 중요하게 여기는 감각"이 필수입니다. 이 감각은 본인이 직접 심각한 장애를 수습해 본 사람과, 텍스트로만 이해한 사람을 가르는 결정적 차이입니다.

둘째, **다부서 협업 능력**입니다. 앞서 설명한 6개 이상의 관계측에서 동시에 소통해야 하며, 각 이해관계자의 언어가 서로 다릅니다. 협업은 비즈니스 임팩트로, 개발자는 기술 디테일로, 경영진은 비용과 ROI로, 벤더는 계약과 SLA로 이야기합니다. 이들 사이에서 **번역자 역할**을 할 수 있는 사람이 선호됩니다.

셋째, **장애 대응·트러블슈팅 능력**입니다. 물류 시스템은 4개 사업부문, 글로벌 분산, 다수 외부 연동이라는 복잡성을 가지므로 장애 원인이 복합적일 가능성이 높습니다. 침착한 위기 대응, 체계적 에스컬레이션, 정확한 RCA 수행이 필수이며, 여기서 '체계적'이라는 키워드가 매우 중요합니다. 개인의 직관보다 **프레임워크에 기반한 접근**이 재현 가능한 품질을 보장하기 때문입니다.

넷째, **글로벌 인프라 운영 감각**입니다. 다국가·다시간대·다언어 환경에서의 인프라 표준화·통합 운영, 각 지역별 데이터 주권 법규 대응, 지역별 인력·벤더·인프라 차이 관리가 필요합니다.

다섯째, **문서화와 프로세스 준수**입니다. ITIL 프레임워크(인시던트·문제·변경·구성관리), 변경관리(Change Management), CMDB(Configuration Management Database) 등 체계적 운영이 그룹 IT 통합 플랫폼 환경에서 필수입니다. 구두 합의로 일을 진행하는 문화는 이 직무에서 작동하지 않으며, **모든 것을 문서로 남기는 습관**이 안전장치입니다.

여섯째, **비용 최적화 마인드**입니다. TCO(Total Cost of Ownership) 관점의 투자 분석, 클라우드 비용 최적화(FinOps), 그룹 차원 IT 인프라 통합·표준화에 따른 비용 효율화 기여가 요구됩니다. "얼마나 싸게"보다 "얼마의 비용으로 얼마의 가치를 창출하는가"를 사고할 수 있는 사람이 장기적으로 성장합니다.

### 5-4. 필요 역량의 3층 구조

**기술 역량** 층에서는 Linux와 Windows Server 운영, TCP/IP 네트워크와 방화벽·VPN·SD-WAN에 대한 이해, 클라우드(특히 AWS) 기본 구조와 주요 서비스, 가상화(VMware) 기본 개념, 컨테이너(Docker, Kubernetes) 입문 수준, 모니터링 도구(Zabbix, Grafana, CloudWatch), 자동화 도구(Ansible, Terraform), DB 기초(Oracle, MySQL, MSSQL), ITSM 도구(ServiceNow) 등이 필요합니다. 모든 기술을 깊게 알아야 하는 것이 아니라, **필요할 때 벤더·현대오토에버와 대화할 수 있는 수준의 기본기**를 두루 갖추는 것이 중요합니다.

**지식 역량** 층에서는 ITIL 프레임워크(채용공고에서도 우대자격으로 명시), 정보보호(ISMS, ISO 27001), 물류 도메인 지식(TMS, WMS, EDI, B/L, 통관 프로세스, Incoterms)이 요구됩니다. 물류 도메인 지식은 이 직무의 차별

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-IT Infra Management

---

화 포인트입니다. 일반 IT 지원자는 이 부분이 약하지만, 물류 도메인을 조금이라도 이해하는 지원자는 즉시 실무 투입이 가능한 인재로 평가받습니다.

**소프트스킬 역량** 층에서는 침착한 장애 대응, 명확한 문서화, 다자 간 커뮤니케이션, 협상·조정 능력, 우선순위 설정 능력, 비용·시간·리스크의 트레이드오프 판단 능력이 필요합니다. 이 층이 사실상 직무 성패를 좌우하며, 자기소개서에서 가장 구체적으로 서술해야 할 영역이기도 합니다.

우대 전공은 경영학, 경영정보학, 산업공학, 컴퓨터공학이며, 우대 자격증은 ITIL Foundation과 정보처리기사입니다. **영어 공인성적 보유가 필수**이며, 해외 주재원 파견 가능성도 높은 만큼 글로벌 커뮤니케이션 역량이 장기적 성장에 결정적입니다.

### 5-5. 조직문화와 인재상, 직무가 하나로 연결되는 지점

인재상의 6가지 키워드, 조직문화의 수평적 전환, IT Infra 도메인의 6가지 선호 특성, 직무의 기획·관리 중심 본질은 모두 하나의 논리로 연결됩니다. 즉, 현대글로비스가 원하는 IT Infra 인재를 **글로벌 감각을 갖춘 기획형 인재로서, 다양한 이해관계자와 협업하며 안정성과 혁신의 균형을 설계하고, 비용 의식과 데이터 기반 사고로 무장한, 변화를 두려워하지 않되 안정을 결코 놓치지 않는 사람**입니다. 이 한 문장이 자기소개서와 면접에서 자신을 포지셔닝하는 북극성이 되어야 합니다.

**지원 전략 시사점:** 인재상의 6가지 키워드를 직무 맥락에 맞게 재해석하여 자신의 경험과 연결하는 것이 핵심입니다. 예를 들어 "소통과 협력"은 현대오토에버·현업·벤더 간의 이해관계를 조정해본 경험으로, "변화와 혁신"은 레거시 인프라를 클라우드로 전환하거나 수작업을 자동화한 경험으로, "글로벌 마인드"는 다국가 프로젝트 참여 또는 글로벌 벤더 협업 경험으로 연결할 수 있습니다. **"IT 기획" 중심 직무라는 점을 정확히 이해하고 있음**을 보여주는 것만으로도 다른 지원자와의 차별화가 가능하며, 이는 면접관이 가장 빠르게 인식하는 신호입니다.

---

### 참고 레퍼런스 (References)

1. DHL — 2025 물류 산업 혁신 동향 및 트렌드 — <https://www.dhl.com/discover/ko-kr/logistics-advice/innovation-logistics-2025>
2. Accio — 3PL Industry Trend Statistics: 2025 Supply Chain Focus — <https://www.accio.com/business/3pl-industry-trend-statistics>
3. IMARC Group — Third-Party Logistics Market Size, Growth & Overview 2033 — <https://www.imarcgroup.com/third-party-logistics-market>
4. Fortune Business Insights — 제3자 물류 시장 규모 및 점유율 2032 — <https://www.fortunebusinessinsights.com/third-party-logistics-market-105802>
5. Accio — 3PL Market Trends 2024: Growth Drivers, Forecasts & Industry Insights — [https://www.accio.com/business/3pl\\_market\\_trends](https://www.accio.com/business/3pl_market_trends)
6. Realpacking — 유통업계는 왜 라스트마일에 집중할까 (드론배송 본격화) — <https://www.realpacking.com/ko/blog/why-is-last-mile-delivery-so-crucial-in-the-retail>

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-IT Infra Management

---

7. **Market Growth Reports — Roll-on Roll-Off (RORO) Shipping Market Global Analysis 2033** — <https://www.marketgrowthreports.com/market-reports/roll-on-roll-off-roro-shipping-market-112779>
8. **Market Growth Reports — Sea-based Vehicle Carrier Market Industry Trends 2034** — <https://www.marketgrowthreports.com/market-reports/sea-based-vehicle-carrier-market-116136>
9. **Marine Public — Global Car Carrier Fleet Set for 40% Expansion by 2027** — <https://www.marinepublic.com/blogs/analytics/163208-global-car-carrier-fleet-set-for-40-expansion-by-2027>
10. **American Journal of Transportation — Bears starting to roar in the car carrier market** — <https://www.ajot.com/news/bears-starting-to-roar-in-the-car-carrier-market>
11. **Maritime Fairtrade — Sustainability in Maritime: Green Shipping, Decarbonization & Case Studies** — <https://maritimefairtrade.org/sustainability-in-maritime-green-shipping-and-decarbonization/>
12. **Maritimepress — "물류산업, 코로나 이후 지속 성장세" Cargo Korea** — <http://www.maritimepress.co.kr/news/articleView.html?idxno=322600>
13. **물류신문 — 주요 물류기업 2024년 경영실적 분석** — <https://www.klnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=316614>
14. **콜드체인뉴스 — AI-SaaS기반 TMS 운송관리, 콜드체인 품질경쟁력 향상 핵심** — <https://www.coldchainnews.kr/news/article.html?no=27999>
15. **Hyundai Motor Group — 현대글로비스, 2030년 40조+α 매출 목표 9조원 투자 계획** — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/news/CONT0000000000155697>
16. **Businesspost — 현대글로비스 2030년 '탈그룹' 비중 40%·매출 40조, 물류·해운 인프라 투자 확대** — [https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article\\_view&num=372750](https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=372750)
17. **이데일리 — 현대글로비스, 2년 연속 '역대 최대 실적'... 로보틱스 실증 본격화** — <https://www.edaily.co.kr/News/Read?newsId=04077046645322640&mediaCodeNo=257>
18. **Etoday — 현대글로비스, 지난해 매출 29.6조·영업이익 2.1조 역대 최대** — <https://www.etoday.co.kr/news/view/2550766>
19. **한국경제 — 현대글로비스, 매출 29.6조원 어닝서프라이즈 역대 최대 실적** — <https://www.hankyung.com/article/202601290946i>
20. **헤럴드경제 — 현대글로비스, 지난해 매출액 29조·영업이익 2조 역대 최대** — <https://biz.heraldcorp.com/article/10665366>
21. **하나증권 — 기업분석 현대글로비스(086280) 구조적 성장 동력의 지속, 목표주가 31만**

## 심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-IT Infra Management

---

- 원 — <https://www.hanaw.com/main/research/research/download.cmd?bbsSeq=1285831&attachFileSeq=1&bbsId=&dbType=&bbsCd=2224>
22. 블로터 — 현대글로벌비스, '해운·물류 현금' 9조 CAPEX... 수익 지속성 변수 — <https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=650004>
23. Maritimepress — 현대글로벌비스 "2030년 PCTC 세계 1위" — <http://www.maritimepress.co.kr/news/articleView.html?idxno=321287>
24. Economidaily — [기업분석] 현대글로벌비스에 힘 실는 현대차... 수소 사업 안고 그룹 중추로 — <https://www.economidaily.com/view/20240126074930088>
25. Etoday — 현대글로벌비스, 스페이스X 저궤도 위성통신 '스타링크' 도입 "해운 경쟁력 강화" — <https://www.ETODAY.co.kr/news/view/2546754>
26. 서울신문 — '물류 자동화' 한발 앞서는 현대글로벌비스 — <https://www.seoul.co.kr/news/economy/industry/2025/07/18/20250718039003>
27. 현대글로벌비스 채용 — 직무소개 / IT — <https://www.glovis.net/Kor/recruit/job/contentsid/500/index.do>
28. 현대글로벌비스 회사소개 / 개요 — <https://www.glovis.net/Kor/company/contentsid/228/index.do>
29. 현대글로벌비스 스마트물류솔루션 사업 / 미래 신사업 — <https://www.glovis.net/Kor/business/contentsid/631/index.do>
30. 현대오토에버 엔터프라이즈 IT 사업 소개 — <https://www.hyundai-autoever.com/kor/business-area/digital-transformation/enterprise-it/contents.do?cntnSeq=355>