

심층분석보고서

현대글로벌비스-비즈니스지원

2026.04.13

1장. 종합물류/3PL 산업 분석

1-1. 산업의 정의와 본질적 역할

3PL(Third-Party Logistics)은 기업의 물류 및 공급망 관리 기능 — 운송, 창고관리, 재고관리, 포워딩, 통관, 라벨링, 역물류 등 — 을 전문 물류사에 아웃소싱하는 비즈니스 모델입니다. 단순 운송 대행을 넘어 공급망 전체의 효율성을 최적화하는 전략적 파트너십으로 발전해 왔으며, 최근에는 4PL(Lead Logistics Provider)까지 개념이 확장되고 있습니다. Fortune 500 제조기업의 90% 이상이 국제 화물 처리에 3PL을 활용하고 있으며, 글로벌 기업의 62%가 최소 1개 이상의 물류 기능을 외주화하고 있다는 점에서, 3PL은 이미 선택이 아닌 글로벌 경영의 필수 인프라로 자리 잡았습니다.

물류 산업이 단순한 '화물 이동'에서 '공급망 전체의 가치 창출'로 진화한 배경에는 글로벌 분업 구조의 심화, 이커머스의 폭발적 성장, 소비자 기대치의 상승(당일·익일 배송 보편화), 그리고 팬데믹 이후 공급망 리질리언스(Resilience)에 대한 경각심이 있습니다. 이제 물류는 단순 비용 센터가 아니라, 기업의 경쟁 우위를 결정하는 전략적 기능으로 인식되고 있습니다.

1-2. 가치사슬(Value Chain) 구조와 핵심 수익 지점

물류 산업의 가치사슬은 원재료 조달(Procurement) → 입고물류(Inbound Logistics) → 보관 및 재고관리(Warehousing & Inventory) → 생산물류(Production Logistics) → 출고물류(Outbound Logistics) → 라스트마일 배송>Last-Mile Delivery) → 역물류(Reverse Logistics)로 구성됩니다.

이 가치사슬에서 핵심 수익 지점은 세 가지로 나뉩니다. 첫째, 국내운송관리(DTM, Domestic Transportation Management)가 전체 3PL 시장의 약 45.6%를 차지하며 가장 큰 매출 비중을 보유하고 있습니다. 이는 육상 운송, 화물 트럭, 철도 운송 등을 포함하며, 규모의 경제와 네트워크 밀도가 수익성을 결정합니다. 둘째, 국제운송관리(ITM, International Transportation Management)가 약 32.3%를 차지하면서 가장 빠르게 성장하는 세그먼트입니다. 해상 컨테이너 운송, 벌크 운송, 항공 화물 포워딩이 여기에 해당하며, 글로벌 무역 확대와 함께 연평균 8~10%의 고성장을 지속하고 있습니다. 셋째, 창고관리 및 유통(Warehousing & Distribution)은 약 22%를 차지하며, 최근 이커머스 풀필먼트 센터의 확산으로 부가가치가 크게 상승하고 있습니다.

현대글로벌비스의 사업 포트폴리오를 이 가치사슬에 대입하면, 물류 부문(육상·해상·항공 포워딩)은 주로 ITM과 DTM에, 해운 부문(PCTC 자동차운반선)은 ITM의 특수 세그먼트에, 유통 부문(CKD/KD 부품 조달)은 Procurement와 Inbound Logistics에 해당합니다. 이처럼 현대글로벌비스는 가치사슬의 상류(조달)부터 하류(최종 배송)까지 광범위하게 커버하는 종합 SCM 솔루션 기업이라는 점에서, 단순 3PL을 넘어 4PL에 근접한 포지셔닝을 갖추고 있습니다.

1-3. 글로벌 및 국내 시장 규모와 성장 전망

글로벌 3PL 시장은 2025년 기준 약 1.2조~1.6조 달러 규모로 추정됩니다. Fortune Business Insights는 2024년 1.15조 달러에서 2032년 2.73조 달러까지 성장할 것으로 전망하고 있고(CAGR 11.3%), Grand View Research는 보다 보수적으로 2030년 2.09조 달러(CAGR 8.5%)를 제시합니다. Mordor Intelligence는 2025년 1.3조 달러에서 2030년 1.99조 달러(CAGR 8.9%)로 예측하고 있습니다. 리서치 기관마다 시장 정의와 포함 범위가 다소 상이하지만, 연평균 7~10%대 성장이라는 큰 방향성에는 이견이 없습니다.

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-비즈니스지원

지역별로는 아시아-태평양이 전체 시장의 41~51%를 점유하며 가장 큰 시장이자 가장 빠르게 성장하는 지역입니다. 북미가 약 29%로 2위이며, 유럽이 약 20%로 뒤를 잇습니다. 아시아-태평양의 성장을 주도하는 것은 중국과 인도의 제조업 확장, 한국·일본의 첨단 물류 인프라, 그리고 동남아시아의 이커머스 급성장입니다.

한국 3PL 시장은 Spherical Insights 기준 2023년 약 29.8억 달러(약 4조 원)에서 2032년 40.5억 달러까지 연평균 6.3% 성장할 전망입니다. Mordor Intelligence는 한국 3PL 시장의 CAGR을 약 6%로 산정하고 있습니다. 국내 물류기업 130개사의 2024년 총매출은 106.1조 원으로 전년 대비 13.2% 증가했으며, 이 중 현대글로벌비스가 약 28%의 매출 점유율로 압도적 1위를 차지하고 있습니다.

한국은 세계 2위 환적항인 부산항(2024년 컨테이너 처리량 2,290만 TEU)과 세계 2위 항공화물 거점인 인천공항을 보유한 물류 인프라 강국입니다. 수출주도형 경제구조(GDP 대비 무역 의존도 약 70~80%)에 기반한 국제물류가 발달해 있으며, 반도체·자동차·석유화학 등 고부가가치 화물의 글로벌 공급망에서 핵심 허브 역할을 수행합니다.

1-4. 최근 3~5년 핵심 트렌드 6가지

첫째, 디지털 전환과 AI의 폭발적 확산입니다. 물류 리더의 96%가 AI를 성장의 핵심 동력으로 인식하고 있으며 (Deloitte 조사), AI 기반 수요예측으로 예측 오류가 20~50% 감소하고 재고 수준이 35%까지 절감되는 효과가 입증되고 있습니다. 글로벌 AI 물류 시장은 연평균 46.7%라는 경이적 성장률을 기록할 전망입니다. 현대글로벌비스가 AI 적재계획(Auto Stowage Planning), AI 자율운항(HiNAS), 보스턴다이내믹스 로봇 등에 적극 투자하는 것도 이러한 트렌드의 반영입니다.

둘째, ESG 및 친환경 물류 규제의 급격한 강화입니다. EU CBAM(탄소국경조정메커니즘)이 2026년 본격 시행되고, EU ETS가 해운 부문으로 확대되었으며, IMO는 2050년 넷제로 목표를 선언했습니다. 이에 따라 LNG·메탄올·암모니아 등 대체연료 추진 선박에 대한 수요가 급증하고 있으며, 현대글로벌비스의 LNG 이중연료 PCTC 37척 확보 계획은 이 규제 환경에 대한 선제적 대응입니다.

셋째, 자동화와 로봇틱스의 물류 현장 침투입니다. AMR(자율이동로봇), AGV(무인반송차량), 자율주행 트럭, 드론 배송 등이 빠르게 확산되고 있으며, 물류 창고 자동화율은 2025년 기준 글로벌 평균 약 25%에서 2030년 40%까지 상승할 전망입니다. 보스턴다이내믹스의 스트레치(Stretch) 로봇이 현대글로벌비스 물류센터에 시범 도입된 것은 이 흐름의 최전선에 있는 사례입니다.

넷째, 공급망 리질리언스와 니어쇼어링(Near-shoring) 전략의 부상입니다. 코로나19 팬데믹, 수에즈 운하 봉쇄, 미중 무역갈등, 러시아-우크라이나 전쟁 등 연이은 공급망 충격으로 기업들이 '최저 비용'에서 '공급 안정성'으로 무게중심을 이동하고 있습니다. China+1 전략에 따라 베트남, 인도, 멕시코 등으로 생산기지가 분산되면서, 물류 네트워크의 재설계 수요가 크게 증가하고 있습니다.

다섯째, 이커머스 기반 라스트마일 물류의 폭발적 확대입니다. 한국의 모바일 거래 비중은 전체 이커머스의 70.5%에 달하며, 당일·새벽 배송이 보편화되면서 풀필먼트 센터, 도심형 물류거점, 마이크로허브에 대한 투자가 급증하고 있습니다. 쿠팡 계열 물류회사(풀필먼트서비스)의 매출이 4.37조 원(전년 대비 48.5% 증가)으로 급성장한 것이 이를 단적으로 보여줍니다.

여섯째, 해운 시장의 구조적 변동성 확대입니다. 홍해 사태에 따른 우회 항로 증가, 파나마 운하 가뭄에 따른 통과 제한, 글로벌 조선 발주량 급증에 따른 신조선 인도 대기 등으로 해운 운임의 변동성이 구조적으로 확대되고 있습니다. 특히 자동차운반선(PCTC) 시장은 전기차 수출 급증과 신조선 부족이 맞물려 2024~2025년 운임이 역사적 고점을 기록했으며, 이것이 현대글로벌비스 해운 부문 실적 급등의 직접적 배경입니다.

1-5. 글로벌 및 국내 주요 플레이어와 경쟁 구도

글로벌 3PL 시장은 매우 분산(Fragmented)된 구조를 보입니다. 시장 1위 DHL의 점유율이 7.3%에 불과하고, 상위 5개사 합계 점유율도 17%에 그칩니다. 이는 물류 산업이 지역별·화물 유형별로 세분화되어 있어 단일 기업이 전체를 지배하기 어렵다는 구조적 특성을 반영합니다.

2024년 글로벌 물류기업 매출 기준으로 보면, DSV가 DB Schenker 인수를 완료하면서 매출 435억 달러의 세계 최대 물류사로 부상했습니다. Kuehne+Nagel이 약 259억 달러로 2위, DHL Supply Chain & Global Forwarding이 약 250억 달러로 3위를 차지하고 있습니다. 그 외 C.H. Robinson, XPO Logistics, Nippon Express, Expeditors International 등이 상위권에 포진하고 있습니다.

국내 시장은 현대글로벌비스가 매출 29.6조 원으로 2위 CJ대한통운(12.3조 원)의 약 2.4배에 달하는 압도적 격차를 보이고 있습니다. 다만 현대글로벌비스의 매출에는 유통(CKD) 부문이 14조 원 이상 포함되어 있어, 순수 물류 서비스 매출만으로 비교하면 격차가 다소 좁아집니다. 그 뒤를 삼성SDS 물류 부문(약 7.4조 원), 쿠팡 풀필먼트서비스(4.37조 원), 롯데글로벌로지스(약 3.6조 원), 한진(3.1조 원)이 잇고 있습니다.

1-6. 지원 전략 관점의 시사점

물류 산업은 구조적 성장 산업이며, 특히 AI·디지털 전환과 친환경 규제라는 두 가지 메가트렌드가 산업의 진입 장벽을 높이고 있습니다. 자기소개서와 면접에서 이 두 가지 트렌드를 현대글로벌비스의 구체적 전략(AI 자율운항, LNG PCTC, 보스턴다이나믹스)과 연결하여 설명할 수 있다면, 산업에 대한 깊은 이해를 입증할 수 있습니다. 특히 비즈니스지원 직무에서는 "이러한 산업 변화가 기업의 재무구조, 투자 의사결정, 리스크 관리에 어떤 영향을 미치는지"까지 사고를 확장하는 것이 중요합니다. 예를 들어, "IMO 환경규제 강화로 LNG PCTC 도입이 필수화되면서 선박 CAPEX가 증가하고, 이를 재무적으로 어떻게 관리할 것인지"에 대한 관점을 보여줄 수 있다면 차별화됩니다.

2장. 주요 기업 비교 및 현대글로벌비스 포지셔닝

2-1. 5대 국내 물류기업 핵심 비교

국내 물류 산업의 경쟁 구도를 이해하기 위해 현대글로벌비스, CJ대한통운, 삼성SDS, 롯데글로벌로지스, 한진 5개사를 비교 분석합니다.

현대글로벌비스는 2025년 매출 29.6조 원, 영업이익 2.07조 원, 영업이익률 7.0%를 기록했습니다. CJ대한통운은 같은 해 매출 12.3조 원, 영업이익 5,081억 원, 영업이익률 약 4.1%를 달성했습니다. 삼성SDS의 물류 부문은 매출 약 7.4조 원, 영업이익 약 1,300억 원으로 영업이익률이 약 1.8%에 그쳤습니다. 롯데글로벌로지스는 매출 약 3.6조 원, 영업이익 902억 원, 영업이익률 약 2.5%를 기록했고, 한진은 매출 3.1조 원, 영업이익 1,114억 원, 영업이익률 3.6%를 보였습니다.

이 데이터에서 가장 주목할 점은 현대글로벌비스의 영업이익률 7.0%가 동종 업계에서 압도적으로 높다는 사실입니다. 일반적으로 물류 산업은 영업이익률 2~5%가 통상적인 수준인데, 현대글로벌비스가 7%에 달하는 것은 캡티브 물량의 안정성과 해운(PCTC) 부문의 구조적 수익성 개선이라는 두 가지 요인이 복합적으로 작용한 결과입니다.

2-2. CJ대한통운: 비캡티브 독립 3PL의 대표 주자

심층 분석 보고서: 현대글로비스-비즈니스지원

CJ대한통운은 국내에서 가장 균형 잡힌 포트폴리오를 보유한 독립 종합물류 기업입니다. 택배·계약물류(CL)·글로벌(포워딩·풀필먼트) 3대 사업이 고르게 발전하고 있으며, 특히 택배 사업에서 국내 시장점유율 약 46%로 압도적 1위를 차지합니다. 2025년 4분기 영업이익 1,596억 원은 분기 기준 역대 최대이며, 연간 영업이익 5,081억 원도 사상 최고치입니다.

CJ대한통운의 핵심 전략은 '매일오네'로 대표되는 주7일 상시 배송 서비스의 확대입니다. 이커머스 고객의 기대치가 '당일·익일' 배송으로 상향됨에 따라, CJ는 전국 470여 개 허브·서브터미널 네트워크를 기반으로 배송 빈도와 속도를 동시에 강화하고 있습니다. 또한 글로벌 풀필먼트 네트워크를 확대하여 국경 간 이커머스(Cross-Border E-Commerce) 물류 시장에서의 입지를 넓히고 있습니다.

현대글로비스와 비교할 때, CJ대한통운은 특정 그룹사에 대한 매출 의존도가 낮다는 점에서 기업가치 할인 없이 독자적 밸류에이션을 받을 수 있는 구조입니다. 반면, 택배 사업의 인건비 상승 압력과 치킨게임적 가격 경쟁이 수익성의 구조적 제약으로 작용합니다.

2-3. 삼성SDS: IT+물류 융합의 독특한 포지셔닝

삼성SDS는 2025년 전사 매출 13조 9,299억 원, 영업이익 9,571억 원을 기록했습니다. 다만 이 중 물류(Logistics) 부문 매출은 약 7.4조 원이며, 나머지는 클라우드·AI 등 IT 서비스 매출입니다. 물류 부문만의 영업이익률은 약 1.8%로 업계 최저 수준인데, 이는 삼성SDS의 물류 사업이 '기술 플랫폼을 통한 중개·최적화'에 초점을 맞추고 있어, 직접 자산(선박, 트럭, 창고)을 보유한 전통 물류사 대비 매출 단가는 높지만 마진이 얇은 구조이기 때문입니다.

삼성SDS의 핵심 무기는 디지털 물류 플랫폼 '첼로스퀘어(Cello Square)'입니다. 2025년 기준 가입 고객이 24,625개사로 전년 대비 27% 증가하며 빠르게 확산 중입니다. 이 플랫폼은 해상·항공·육상 운송의 견적 비교, 예약, 추적, 정산을 하나의 인터페이스에서 제공하는 디지털 포워딩 솔루션으로, 중소기업 고객의 물류 디지털 전환을 가속화하고 있습니다.

현대글로비스와 비교하면, 삼성SDS는 '자산 보유형(Asset-heavy) 물류'가 아닌 '기술 중개형(Asset-light) 물류' 모델이라는 점에서 근본적으로 다른 비즈니스 모델을 운영합니다. 현대글로비스가 PCTC 96척이라는 대규모 실물 자산을 기반으로 수익을 창출하는 반면, 삼성SDS는 IT 플랫폼을 통한 네트워크 효과로 수익을 추구합니다.

2-4. 롯데글로벌로지스와 한진: 각각의 생존 전략

롯데글로벌로지스는 롯데그룹 캡티브 물류(롯데백화점, 롯데마트, 롯데칠성 등)와 택배 사업을 주축으로 하는 기업입니다. 2025년 매출 약 3.6조 원, 영업이익 902억 원으로, 시장 내 위치는 4~5위권입니다. 가장 큰 이슈는 IPO 추진입니다. 코스피 상장을 통해 성장 자금을 확보하고 독자적 기업가치를 인정받겠다는 전략이지만, 수익성 개선 없이는 기업가치 산정에서 불리하다는 시장의 평가가 존재합니다. 한 증권사 보고서에서는 롯데글로벌로지스가 '구조적 딜레마' 속에 있다고 분석하며, 그룹 캡티브 의존도 축소와 독자 경쟁력 확보라는 이중 과제를 안고 있다고 평가한 바 있습니다.

한진은 택배와 항만 하역을 양대 축으로 하는 전통 물류 기업입니다. 2024년 매출 3.1조 원으로 처음으로 '3조 클럽'에 진입했으며, 이는 글로벌 물류 사업 호조와 항만 하역 부문의 안정적 실적에 기인합니다. 한진의 특징은 택배 시장에서의 수익성 개선 노력입니다. 대전 메가허브 터미널 가동으로 자동화율을 높이고 원가를 절감하려는 전략을 추진 중이며, 노삼석 대표가 3년 연임하면서 수익성 중심 경영을 지속하고 있습니다.

2-5. 현대글로비스의 포지셔닝: 캡티브 + 글로벌 해운의 이중 엔진

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-비즈니스지원

현대글로벌비스의 경쟁 포지셔닝을 한마디로 정의하면, '캡티브(Captive) 물량 기반의 안정적 수익 구조 위에 글로벌 해운(PCTC) 사업의 고수익 성장 엔진을 결합한 하이브리드 모델'입니다. 국내 물류기업 중 유일하게 대규모 선대(96척)를 직접 운영하며, B2B 완성차 물류라는 높은 진입장벽의 니치 시장에서 글로벌 2위의 포지션을 확보하고 있습니다.

이 포지셔닝의 핵심 강점은 세 가지입니다. 첫째, 현대차-기아라는 세계 3위 자동차그룹의 물류 수요를 독점적으로 담당하면서 안정적인 매출 기반을 확보합니다. 둘째, PCTC 시장의 구조적 공급 부족(신조선 인도 지연, 환경 규제에 따른 노후선 퇴출)으로 인해 운임이 역사적 고점을 기록하면서 해운 부문의 수익성이 크게 개선되었습니다. 셋째, 유통(CKD) 부문을 통해 현대차그룹의 글로벌 생산거점에 대한 부품 공급망을 관리하면서, 단순 운송이 아닌 '공급망 전체의 관리자' 역할을 수행합니다.

반면, 약점도 명확합니다. 계열사 매출 비중 약 60%는 모기업 실적·전략에 대한 종속성을 의미하며, 자본시장에서는 이를 '캡티브 디스카운트'라 부르면서 기업가치를 할인합니다. 이에 대한 대응으로 비계열 매출 비중 40% 달성, 에어인천 통합을 통한 항공물류 진출, LNG 해상운송·벌크 운송 등 비자동차 해운 사업 확대를 적극 추진하고 있습니다.

2-6. 최근 6개월 경쟁 환경 변화

2025년 하반기~2026년 초에 걸쳐 국내 물류 산업의 경쟁 구도에 몇 가지 중요한 변화가 있었습니다. 가장 큰 변수는 쿠팡 물류의 급성장입니다. 쿠팡 풀필먼트서비스의 매출이 4.37조 원으로 전년 대비 48.5% 급증하면서, 이커머스 물류 영역에서 CJ대한통운과의 격차를 빠르게 좁히고 있습니다. 이는 직접 물류 인프라를 구축하여 '로켓배송'이라는 압도적 소비자 경험을 제공하는 쿠팡의 전략이 재무적 성과로 연결되고 있음을 보여줍니다.

DSV의 DB Schenker 인수 완료도 글로벌 경쟁 구도를 변화시킨 중대 이벤트입니다. 이로써 DSV는 매출 435억 달러의 세계 최대 물류사가 되었으며, 통합 시너지가 본격화되면 글로벌 포워딩 시장에서의 가격 경쟁력이 한층 강화될 것으로 예상됩니다. 이는 현대글로벌비스의 비계열 포워딩 사업 확대 전략에 경쟁 압력으로 작용할 수 있습니다.

2-7. 지원 전략 관점의 시사점

면접에서 "현대글로벌비스의 경쟁 우위가 무엇이라고 생각하십니까?"라는 질문이 나올 경우, 단순히 "현대차그룹 캡티브"라고 답하는 것은 피상적입니다. 캡티브가 안정적 매출 기반이면서 동시에 기업가치 할인 요인이라는 양면성을 이해하고, 회사가 비계열 매출 40% 확대, 항공물류 진출, AI 자율운항 등을 통해 이 한계를 극복하려 한다는 전략적 맥락까지 설명할 수 있어야 합니다. 비즈니스지원 직무 지원자라면 여기에 더해 "비계열 매출 확대가 재무관리(신용리스크 다변화, 거래처 다각화), 경영기획(신사업 사업성 분석), 인사(글로벌 인력 확충) 등 경영지원 기능에 어떤 변화를 요구하는지"까지 연결하면 차별화됩니다.

3장. 현대글로벌비스 심층 분석

3-1. 3대 사업 부문별 구조와 수익 기여도

현대글로벌비스의 사업은 물류, 해운, 유통 세 부문으로 구성됩니다. 2025년 실적 기준으로 각 부문의 구조를 상세히 분석합니다.

유통(CKD/KD) 부문은 매출 14조 800억 원으로 전체의 약 48%를 차지하는 최대 매출 부문입니다. 현대차-기

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-비즈니스지원

아의 해외 조립공장(CKD/SKD 공장)에 반조립 부품을 공급하는 것이 핵심 업무이며, 부품의 조달·포장·운송·통관·현지 납품까지 공급망 전체를 관리합니다. 영업이익은 5,745억 원, 영업이익률 4.1%로, 물류 대비 낮은 마진이지만 안정적이고 예측 가능한 캐시플로우를 제공합니다. 전년 대비 매출 3% 증가로 완만한 성장세를 보였습니다.

물류 부문은 매출 10조 800억 원으로 전체의 약 34%를 차지합니다. 국내외 완성차 출고 물류, 부품 조달 물류, 포워딩(해상·항공·육상), 글로벌 SCM 컨설팅이 포함됩니다. 영업이익 7,534억 원, 영업이익률 7.5%로, 해운과 함께 수익성의 핵심 축입니다. 다만 전년 대비 매출이 9% 감소했는데, 이는 글로벌 컨테이너 운임 하락과 일부 비계열 포워딩 물량 감소에 기인합니다.

해운(PCTC) 부문은 매출 5조 4,000억 원으로 전체의 약 18%에 불과하지만, 영업이익 7,451억 원으로 전체 영업이익의 약 36%를 기여하는 수익성의 핵심 동력입니다. 영업이익률 13.8%는 물류 산업에서 경이적인 수준이며, 전년 대비 영업이익이 104%(2배 이상) 급증한 것이 2025년 역대 최대 실적의 결정적 요인입니다.

해운 부문의 수익성이 이처럼 급격히 개선된 구조적 원인은 세 가지입니다. 첫째, 선대 구성의 최적화입니다. 2022~2023년에 높은 용선료를 지불하고 확보한 단기 용선(Spot Charter) 선박들이 계약 만료되면서 고원가 선박이 빠져나갔고, 대신 신조 장기 용선(Time Charter) 선박들이 투입되면서 평균 운항 원가가 크게 하락했습니다. 둘째, 2025년 1월에 갱신된 현대차-기아 해상운송 5년 장기계약(총 6.67조 원)에서 운임이 약 65% 인상되어, 매출 단가 자체가 크게 상승했습니다. 셋째, 글로벌 PCTC 시장의 구조적 공급 부족이 지속되면서, 비계열 고객에 대한 운임도 역사적 고점을 유지하고 있습니다.

3-2. 2030 중장기 성장 전략의 핵심 내용

2024년 6월 이규복 대표가 CEO 인베스터데이에서 발표한 '2030 성장 전략'은 현대글로벌비스의 향후 5년을 관통하는 핵심 로드맵입니다. 이 전략의 골자를 상세히 분석합니다.

최상위 목표는 2030년 매출 40조 원+ α , 영업이익률 7%, ROE 평균 15% 이상입니다. 현재(2025년) 매출 29.6조 원에서 40조 원까지 약 35% 성장해야 하므로, 연평균 약 6~7%의 성장이 필요합니다. 이를 달성하기 위한 총 투자 규모는 9조 원이며, 부문별로 물류 36%(약 3.2조 원), 해운 30%(약 2.7조 원), 유통 11%(약 1조 원), 전략투자 23%(약 2.1조 원)로 배분됩니다.

가장 핵심적인 전략 방향은 기업 정체성의 전환입니다. 기존에 현대글로벌비스가 "물류를 '연결'하는 기업"이었다면, 2030년까지 "물류를 '완결'하는 기업"으로 진화하겠다는 것입니다. 이는 단순한 운송 서비스 제공자에서 E2E(End-to-End) 종단간 물류 솔루션 기업으로의 전환을 의미하며, 고객이 원재료 조달부터 최종 소비자 인도까지 모든 물류 과정을 현대글로벌비스 하나의 창구에서 해결할 수 있도록 하겠다는 비전입니다.

비계열 매출 비중 확대도 핵심 과제입니다. 2025년 현재 비계열 매출 비중은 약 40% 수준이며, 2030년까지 PCTC 비계열 50%, 포워딩 비계열 60%를 목표로 합니다. 이를 위해 유럽·미주·동남아 등 비현대차그룹 자동차OEM과의 해상운송 계약 확대, 벌크-에너지 해운(LNG, 석탄 등)으로의 화종 다변화, 비계열 포워딩 영업 강화 등을 추진합니다.

신사업 포트폴리오도 적극 구축 중입니다. 에어인천+아시아나 화물사업부 통합을 통한 항공물류 진출(2025년 8월 통합법인 '글로벌시아' 출범, 매출 약 1.4조 원), 보스턴다이내믹스 로봇 사업화(지분 10.95% 보유, 누적 투자 2,647억 원), AI 자율운항 선박(HiNAS 시스템 PCTC 7척 적용) 등이 대표적입니다.

3-3. 차별화 포인트 심층 분석

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-비즈니스지원

현대글로벌비스의 핵심 경쟁 우위를 네 가지로 정리합니다.

첫번째 차별화 포인트는 세계 최대 규모의 저탄소 자동차운반선대입니다. 현대글로벌비스는 2025년 기준 PCTC 96척을 운영하며, 글로벌 2위의 자동차운반선사입니다(1위는 일본 NYK의 자회사 Wallenius Wilhelmsen). 2030년까지 128척으로 확대할 계획이며, 이 중 LNG 이중연료 추진 PCTC를 37척 확보할 예정입니다. 이 37척 규모는 글로벌 업계 최대이며, IMO 환경규제(EEXI, CII) 강화에 따라 LNG 추진 선박의 경쟁 우위가 점점 더 확대될 것입니다. 특히 주목할 것은 1만 800대적(Car Equivalent Unit) 초대형 PCTC 20척을 2028년까지 순차 투입한다는 계획입니다. 기존 PCTC의 평균 적재 능력이 5,000~7,000 CEU인 점을 감안하면, 이 초대형 선박은 대당 운송 효율을 크게 높여 규모의 경제를 실현합니다. 2024년 한 해 동안 총 459만 CEU를 운송하여 누적 3,000만 CEU를 돌파했으며, 이 업적으로 '300만 CEU 해운의 탑' 상을 수상했습니다.

두번째 차별화 포인트는 육·해·공 종합물류의 완성입니다. 현대글로벌비스는 기존에 육상물류(국내 완성차 출고, 부품 운송)와 해상물류(PCTC, 포워딩)는 강했으나, 항공물류에는 사실상 빈칸이 있었습니다. 이를 채우기 위해 에어인천과 아시아나항공 화물사업부의 통합을 주도하여 2,006억 원을 투자, 약 38~45% 지분을 확보했습니다. 통합 법인 '글로시아(Glosia)'는 2025년 8월 출범 예정이며, 보잉 767 화물기 9대, 에어버스 A350 화물기 도입을 통해 매출 약 1.4조 원 규모의 항공화물 2위 사업자(대한항공 다음)가 됩니다. 이 통합은 현대글로벌비스에게 "육·해·공 모든 운송 모드를 자체 역량으로 커버하는 종합 SCM 기업"이라는 포지셔닝을 완성시키는 의미가 있습니다. 특히 고부가가치 반도체·전자부품·의약품 등의 항공화물 수요가 증가하는 상황에서 전략적 가치가 높습니다.

세번째 차별화 포인트는 AI·로보틱스 분야의 선도적 투자입니다. 보스턴다이내믹스 지분 10.95%를 보유(누적 투자 2,647억 원)하고 있으며, 2025년 3월 AW(Automate & Warehouse) 전시회에서 스트레치(Stretch) 물류로봇을 아시아 최초로 시연했습니다. 스트레치는 컨테이너와 트럭에서 박스를 자동으로 하역하는 로봇으로, 물류센터의 가장 노동집약적인 작업을 자동화합니다. 다만 보스턴다이내믹스는 2024년 기준 순손실 4,405억 원을 기록하고 있어, 상용화까지는 상당 기간이 소요될 전망입니다. 이는 장기적 기술 투자이며, 단기 수익 기여보다는 미래 물류 자동화 시장에서의 선점 효과를 기대하는 전략적 포지셔닝입니다.

AI 자율운항도 주목할 분야입니다. 2025년 7월 아비쿠스(Avikus, HD현대 계열 자율운항 전문기업)와 PCTC 7척에 AI 자율운항 솔루션(HiNAS)을 적용하는 계약을 체결했습니다. 이는 세계 최초의 자동차운반선 자율운항 적용 사례이며, 연료 절감 5~7%, CO2 배출 저감, 해상사고 방지 등의 효과가 기대됩니다. 또한 AI 기반 적재 계획 시스템 'Auto Stowage Planning'을 자체 개발하여, 기존에 전문 스태프가 수시간에 걸쳐 수립하던 선박 적재 계획을 AI가 최적화하면서 계획 수립 시간을 50% 단축하는 성과를 거두었습니다.

네번째 차별화 포인트는 현대차그룹 시너지의 구조적 강점입니다. 현대차·기아와의 완성차 해상운송 5년 장기계약(총 6.67조 원, 운임 약 65% 인상)은 단순한 거래 갱신 이상의 의미를 가집니다. 이 계약은 향후 5년간의 해운 부문 매출을 사실상 보장하는 '보험'과 같은 역할을 하며, 운임 인상분(65%)은 해운 부문 수익성의 구조적 향상을 확정짓습니다. 또한 현대차그룹의 글로벌 생산거점 확대(미국 조지아 공장, 인도네시아 공장 등)에 따라 CKD 부품 물류와 완성차 출고 물류의 물량이 자연스럽게 증가하는 구조입니다.

3-4. 리스크 요인 종합 분석

현대글로벌비스가 직면한 리스크는 크게 여섯 가지로 분류됩니다.

첫째, 캡티브 의존도 리스크입니다. 계열사 매출 비중이 약 60%에 달하며, 이는 현대차·기아의 판매 실적, 해외 생산 전략, 가격 정책 등에 현대글로벌비스의 실적이 직접적으로 연동된다는 것을 의미합니다. 만약 현대차그룹이

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-비즈니스지원

물류 내재화(In-sourcing)를 확대하거나, 경쟁 물류사에 일부 물량을 배분한다면, 현대글로벌비스의 매출 기반이 흔들릴 수 있습니다. 물론 현실적으로 이러한 시나리오의 가능성은 높지 않지만, 자본시장에서는 이를 할인 요인으로 인식합니다.

둘째, USTR 자동차운반선 입항수수료 리스크입니다. 미국 무역대표부(USTR)가 중국산 선박에 대한 견제 차원에서 자동차운반선의 미국 입항 시 순톤당 46달러의 수수료를 부과하기 시작했습니다. 현대글로벌비스의 경우 연간 약 2,000억 원의 추가 부담이 발생하는 것으로 추산됩니다. 현재 미중 합의로 2026년 11월까지 유예된 상태이지만, 유예 종료 후 재개될 경우 해운 부문 수익성에 상당한 타격을 줄 수 있습니다. 이규복 대표도 "미국 입항 수수료 인상은 추가 관세와 같은 성격"이라고 언급하며 대응 방안을 모색 중임을 밝혔습니다.

셋째, 중국계 자동차운반선사의 급부상입니다. 중국 자동차 수출 급증(2024년 약 550만 대)에 따라 중국 선사들이 PCTC 발주를 대폭 늘리고 있으며, 향후 3~5년 내 글로벌 PCTC 선대에서 중국 선사의 비중이 크게 상승할 전망입니다. 현재는 신조선 인도 전이라 현대글로벌비스에 직접적 위협은 제한적이지만, 2027~2028년부터 중국 PCTC가 본격 인도되면 운임 하방 압력이 발생할 수 있습니다.

넷째, 환율 변동성 리스크입니다. 현대글로벌비스의 해운-포워딩 매출의 상당 부분이 달러화로 결제되므로, 원/달러 환율 10원 변동 시 영업이익이 약 120억 원 움직이는 것으로 추산됩니다. 2025~2026년 글로벌 통화 변동성이 확대되는 상황에서 환헤지 전략이 중요해지고 있습니다.

다섯째, 컨테이너 운임 시황 약세입니다. 물류 부문 매출이 전년 대비 9% 감소한 것은 글로벌 컨테이너 운임이 2023년 고점 대비 크게 하락한 영향입니다. 홍해 사태로 일시적으로 반등했으나, 근본적으로 선박 과잉 우려가 존재하며, 이는 포워딩 마진의 구조적 압박 요인입니다.

여섯째, IMO 환경규제 강화에 따른 자본 지출 증가입니다. LNG PCTC 1척의 신조 가격은 기존 중유 추진 대비 약 20~30% 높으며, 37척 확보에 필요한 투자 규모가 상당합니다. 9조 원 CAPEX 계획 중 해운 부문에 2.7조 원이 배정된 것은 이 때문이며, 투자 회수에 장기간이 소요될 수 있습니다.

3-5. 2025년 실적과 2026년 가이던스

2025년 연간 실적을 부문별로 정리하면, 전사 매출은 29조 5,700억 원(전년 대비 +3%), 영업이익 2조 730억 원(+18.3%), 순이익은 약 1조 6,900억 원입니다. 해운 부문의 영업이익 104% 급증이 전사 실적을 견인했으며, 물류 부문은 매출 감소(-9%)에도 불구하고 원가 관리를 통해 영업이익률 7.5%를 유지했습니다.

2026년 가이던스는 매출 31조 원 이상, 영업이익 2.1조 원 이상으로, 전년 대비 매출 약 5%, 영업이익 약 2% 성장을 제시했습니다. 주당 배당금은 5,800원으로 전년(3,700원) 대비 57% 인상되었으며, 이는 주주환원 의지의 명확한 신호입니다. FnGuide 컨센서스 기준 2026년 매출 전망은 31.3조 원, 영업이익 2.13조 원으로, 가이던스와 유사한 수준입니다.

3-6. 지원 전략 관점의 시사점

비즈니스지원 직무 지원자가 현대글로벌비스 심층 분석에서 반드시 내재화해야 할 핵심 메시지는 세 가지입니다. 첫째, "해운 부문의 수익성 급등은 일시적 시황 호조가 아닌 원가구조 개편(단기용선→장기용선)과 운임 재계약(+65%)이라는 구조적 요인에 기인한다"는 점입니다. 면접에서 "최근 실적이 좋은 이유가 뭐라고 생각하십니까?"라는 질문에 이 구조적 분석을 제시할 수 있어야 합니다.

둘째, "2030년 40조 원 목표 달성의 핵심 변수는 비계열 매출 확대와 신사업(항공물류, 에너지 해운) 성공 여부"라는 점입니다. 비즈니스지원 직무는 이러한 신사업의 사업성 분석, 투자 의사결정 지원, 해외법인 경영관리

심층 분석 보고서: 현대글로비스-비즈니스지원

등에 직접 관여하게 되므로, 이 전략적 맥락을 이해하는 것이 직무 적합성의 핵심입니다.

셋째, "리스크 인식의 균형"입니다. USTR 입항수수료, 중국 선사 경쟁, 환율 변동성 등의 리스크를 인지하면서도, 이에 대한 회사의 대응 전략(LNG PCTC 조기 도입, 비계열 다변화, 환헤지)까지 연결하여 설명할 수 있으면 "분석적 사고"를 입증합니다.

4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성

4-1. 현대글로비스 공식 인재상 6대 키워드와 실제 적용

현대글로비스는 현대자동차그룹의 5대 핵심가치(고객 최우선, 도전적 실행, 소통과 협력, 인재 존중, 글로벌 지향)를 공유하면서, 자체적으로 6가지 인재상을 제시합니다. 각 인재상의 공식 정의와 채용 현장에서의 실제 적용을 분석합니다.

첫째, "글로벌 마인드와 전문성을 보유한 인재"입니다. 공식적으로는 다양성 존중과 글로벌 최고 전문성 추구를 의미합니다. 채용 현장에서는 영어 커뮤니케이션 능력(외국인 1:1 면접 포함), 해외 경험(교환학생, 인턴, 해외 봉사 등), 특정 분야의 전문 자격증(물류관리사, 관세사, 회계사 등)이 이 항목에 해당합니다. 현대글로비스가 19개 해외법인을 운영하고 전 세계 물류 네트워크를 관리하는 기업이라는 점에서, 글로벌 마인드는 형식적 요건이 아닌 실질적 업무 요구사항입니다.

둘째, "진취적이고 유연한 사고로 끊임없이 도전하는 인재"입니다. 이는 현대차그룹 공통의 '도전적 실행' 가치와 직결되며, 자소서와 면접에서 가장 빈번하게 요구되는 역량입니다. 캐치 분석에 따르면 합격자가 가장 많이 어필한 역량은 도전정신/열정이 1위이며, 이는 현대글로비스가 2001년 설립 이래 20여 년 만에 매출 30조 원에 육박하는 기업으로 급성장한 조직의 DNA와 맞닿아 있습니다.

셋째, "고객을 최우선으로 생각하는 인재"입니다. 물류 산업에서 '고객'은 최종 소비자가 아닌 B2B 기업 고객(현대차그룹, 비계열 OEM, 포워딩 화주 등)입니다. 따라서 '고객 최우선'은 납기 준수율, SLA(Service Level Agreement) 충족, 클레임 대응 속도 등으로 구체화됩니다. 비즈니스지원 직무에서의 '고객'은 사내 경영진과 현업 부서가 되며, 이들의 의사결정에 필요한 정보를 적시에 정확하게 제공하는 것이 고객 지향의 실천입니다.

넷째, "열린 마음으로 소통과 협력에 힘쓰는 인재"입니다. 현대글로비스의 라이프스타일 2.0에서 'Speak Out Loud'로 구현되는 가치로, 직급에 관계없이 건설적 의견을 개진하고, 사일로(Silo)를 넘어 부서 간 협업을 적극적으로 수행하는 태도를 의미합니다.

다섯째, "끊임없이 변화와 혁신을 추구하는 인재"입니다. AI 자율운항, 로봇 물류, 디지털 전환 등 현대글로비스의 혁신 어젠다를 생각하면, 이 인재상은 단순한 자기계발이 아닌 업무 프로세스 혁신과 기술 수용 태도를 포괄합니다.

여섯째, "국가와 사회발전에 기여하는 인재"입니다. ESG 경영, 동반성장, 사회적 책임을 의미하며, 면접에서 직접 묻기보다는 인성 평가의 기저 가치로 작용합니다.

실제 채용 데이터를 분석하면, 합격자가 가장 많이 어필한 역량은 도전정신/열정(1위), 문제해결능력(2위), 의사소통능력(3위) 순입니다. 이 세 가지가 인재상 6개 중 실질적으로 가장 중요한 평가 요소라고 할 수 있습니다.

4-2. 조직 문화: 라이프스타일 2.0과 수평적 소통

심층 분석 보고서: 현대글로비스-비즈니스지원

현대글로비스는 2001년 설립된 비교적 젊은 조직입니다. 모기업 현대차(1967년), 기아(1944년)에 비해 60~80년 이상 역사가 짧으며, 이에 따라 조직의 평균 연령도 현대차·기아보다 12~13세 가량 젊습니다. 이 젊은 조직 특성이 문화에도 반영되어, 대기업 중에서는 상대적으로 수평적이고 유연한 분위기를 형성하고 있습니다.

2024년부터 본격 추진한 '라이프스타일 2.0'은 세 가지 방향으로 구성됩니다. 'Focus on Work'는 불필요한 보고·회의·절차를 줄이고 일의 본질에 집중하자는 것이며, 'Speak Out Loud'는 직급에 관계없이 건설적 의견을 자유롭게 개진하자는 것이고, 'Be Open for Innovation'은 기존 방식에 안주하지 말고 새로운 방법을 시도하자는 것입니다.

구체적 제도를 보면, 매주 금요일 캐주얼데이 시행, 현대차그룹 최초 워케이션(원격근무) 도입, CEO의 매분기 실적 컨퍼런스콜 직접 참여, 타운홀 미팅 정기 개최, 직급 파괴 프로젝트 TF 운영 등이 있습니다. 이규복 대표가 취임 후 강조하는 키워드가 '소통'이며, 한 인터뷰에서 "소통을 최우선 가치로 삼고 기업문화를 바꾸겠다"는 취지의 발언을 한 바 있습니다.

캐치(Catch) 기준 현직자 리뷰 종합 점수는 83.2점으로, 전체 업종 상위 9%, 동종업종 상위 10%에 해당하는 높은 수준입니다. 긍정적 리뷰에서 자주 언급되는 키워드는 '연봉/보상'(평균연봉 약 1억 원대, 초봉 4,000만 원 이상), '워라밸', '복지'이며, 부정적 리뷰에서는 '야근', '부서별 편차', '그룹사 보고문화'가 주로 언급됩니다. 잡플래닛 면접 난이도는 5점 만점에 3.4점으로, 대기업 평균 대비 다소 높은 수준이며, 긍정적 면접 경험 비율은 52%입니다.

4-3. 비즈니스지원 직무 도메인이 선호하는 인재 특성

H.LAB의 경영지원 직무 고성과자 역량 연구에 따르면, 비즈니스지원(경영지원) 직무에서 높은 성과를 내는 사람들에게는 매우 뚜렷한 공통 특성이 있습니다. 이를 다섯 가지로 구조화합니다.

첫째, '겸손함과 협력 지향성'입니다. 경영지원 직무는 본질적으로 '지원(Support)' 기능이므로, 자신이 전면에 나서기보다 현업 부서와 경영진이 최적의 의사결정을 할 수 있도록 뒤에서 받쳐주는 역할입니다. 고성과자들은 자기 공로를 내세우기보다 팀과 조직의 성과에 기여하는 것을 우선시하며, 다양한 부서의 요구를 경청하고 조율하는 데 뛰어난 능력을 보입니다. 이는 '소통과 협력'이라는 인재상과 직결됩니다.

둘째, '체계적 정리·점검 능력'입니다. 결산, 세무, 내부통제, 경영보고서 작성 등 경영지원 업무의 대부분은 방대한 데이터와 복잡한 프로세스를 체계적으로 관리하는 것입니다. 실수 하나가 감사 이슈, 세무 리스크, 경영진 오판으로 이어질 수 있으므로, 꼼꼼한 점검 습관과 체계적 문서화 능력이 필수입니다. 고성과자들은 마감 기한을 절대 놓치지 않으며, 동시에 여러 프로세스를 병행 관리하는 멀티태스킹 능력이 뛰어납니다.

셋째, '높은 정직성·책임감과 낮은 충동성'입니다. 재무·회계 정보, 인사 정보, 경영전략 정보 등 기밀성이 높은 데이터를 다루는 직무 특성상, 윤리적 기준과 정보 보안 의식이 매우 중요합니다. 충동적 판단이나 감정적 대응은 업무 오류와 조직 갈등으로 이어지므로, 침착하고 안정적인 업무 태도가 선호됩니다.

넷째, '경영진의 의중을 빠르게 파악하는 센스'입니다. 경영지원 직무의 1차 고객은 CEO, CFO, COO 등 경영진입니다. 이들의 명시적 지시뿐 아니라 암묵적 우선순위, 관심사, 의사결정 스타일을 빠르게 파악하여 선제적으로 필요한 정보와 분석을 제공하는 능력이 고성과의 핵심 동인입니다. 이는 단순한 행정 처리 능력과 전략적 경영지원 능력의 결정적 차이점이기도 합니다.

다섯째, '능동적 문제 해결자'입니다. 수동적으로 지시를 기다리는 행정가가 아닌, 문제를 선제적으로 발견하고 대

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-비즈니스지원

안을 제시하는 능동적 솔루션 제공자가 높은 평가를 받습니다. 예를 들어, 월별 결산에서 전월 대비 특이사항을 스스로 발견하여 원인을 분석하고, 경영진에게 보고 전에 대응 방안까지 함께 제시하는 사람이 고성과자입니다.

4-4. 물류 산업 비즈니스지원의 특수 역량 요건

일반적인 경영지원 역량에 더해, 물류 산업 — 특히 현대글로벌비스와 같은 글로벌 종합물류 기업 — 의 비즈니스 지원에서 추가로 요구되는 특수 역량이 있습니다.

해운·물류 회계 전문성이 첫번째입니다. PCTC 운항 원가 구조(연료비, 항비, 선원비, 감가상각, 용선료)를 이해해야 하며, 선박 자산의 회계 처리(IFRS 16 리스 기준서 적용 여부, 감가상각 방법, 손상검사 등)에 대한 기초 지식이 필요합니다. 유통(KKD) 부문에서는 이전가격(Transfer Pricing) 이슈가 빈번하게 발생하므로, 국제 세무의 기초도 중요합니다.

글로벌 경영관리 역량이 두번째입니다. 현대글로벌비스는 19개 해외법인을 운영하고 있으며, 각 법인의 현지 회계·세무·법규 준수를 본사 경영지원 조직이 관리·감독합니다. 환율 변동에 따른 외환 포지션 관리, 각국의 세무 리스크 파악, 해외법인 실적 연결 등이 일상 업무에 포함됩니다.

SCM 프로세스 이해가 세번째입니다. 물류 기업의 경영지원은 순수 금융·제조 기업과 달리, 물류 운영의 프로세스를 이해해야 정확한 원가 배분, 실적 분석, 예산 수립이 가능합니다. 예를 들어, PCTC 한 항차(Voyage)의 수익 구조를 이해하지 못하면, 해운 부문의 실적 분석이 피상적일 수밖에 없습니다.

무역금융과 결제 관리가 네번째입니다. L/C(신용장), T/T(전신송금), D/A·D/P(추심결제) 등 국제 무역 결제 수단 에 대한 이해, 수출입 금융의 기본 구조, 보험 관리(적하보험, P&I 보험) 등이 물류 기업 경영지원의 고유 영역입니다.

4-5. 자기소개서에서의 인재상 활용 전략

현대글로벌비스 자기소개서는 통상 3개 항목(각 800자)으로 구성되며, 빈출 유형은 직무역량(31%), 지원동기(28%), 기타(목표달성·가치관·협업·실패 극복) 순입니다. 대표적 문항은 "현대글로벌비스에 지원한 이유와 해당 직무에서 어떤 역량을 발휘할 수 있는지 본인의 경험을 바탕으로 구체적으로 서술해 주세요"(800자)입니다.

인재상 6대 키워드를 자소서 에 기계적으로 나열하는 것은 오히려 역효과입니다. 합격 자소서 분석에 따르면, 핵심은 도전정신+문제해결+의사소통이라는 상위 3개 역량을 자신의 구체적 경험과 연결하여 서술하되, 비즈니스 지원 직무의 특성(체계성, 분석력, 협력성)과 자연스럽게 맞는 스토리를 구성하는 것입니다. 예를 들어, "동아리/프로젝트에서 복잡한 예산·일정을 체계적으로 관리하여 목표를 달성한 경험"은 도전정신과 체계적 관리 능력을 동시에 어필할 수 있는 소재입니다.

4-6. 지원 전략 관점의 시사점

인재상·조직문화 분석에서 도출되는 가장 중요한 전략적 함의는, 현대글로벌비스가 원하는 인재상은 "적극적으로 도전하되 겸손하게 협력하고, 데이터에 기반하여 체계적으로 일하는 사람"이라는 점입니다. 이 두 가지 — 도전과 겸손, 적극성과 체계성 — 은 언뜻 상충되어 보이지만, 실제로 경영지원 고성과자에게서 공통적으로 발견되는 특성입니다. 자소서에서는 이 '양면성'을 균형 있게 보여주되, 면접에서는 구체적 사례로 뒷받침하는 전략이 효과적입니다.

또한 '라이프스타일 2.0'의 Speak Out Loud 문화는 면접에서도 반영될 가능성이 높습니다. 질문에 대해 안전한 모범답안을 암기해서 읊기보다, 자신의 견해를 논리적으로 제시하고 반론에도 유연하게 대응하는 태도가 더 높

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-비즈니스지원

은 점수를 받을 수 있습니다.

5장. 직무 분석 — 비즈니스지원

5-1. 비즈니스지원 직무의 정의와 현대글로벌비스 내 위치

현대글로벌비스의 직무 체계에서 비즈니스지원은 '경영지원' 카테고리에 속합니다. 경영지원 카테고리 전체는 재무 회계·투자기획(기획재경), 비즈니스지원·PR&커뮤니케이션(경영지원), HR·ER(인사), 총무·보건운영·구매·법무·IT기획(지원 일반) 등으로 세분화됩니다. 2026년 상반기 Make GLOVIS 채용연계형 인턴십에서 비즈니스지원은 독립 직무로 모집되었으며, 모집 부문은 '경영지원'으로 분류되어 있습니다.

비즈니스지원 직무는 기업 경영의 '인프라'를 구축하고 운영하는 역할입니다. 현업 부서(물류, 해운, 유통)가 사업을 수행하는 데 필요한 재무적·행정적·전략적 지원을 제공하며, 경영진의 의사결정에 필요한 정보를 분석하고 보고하는 것이 핵심 미션입니다. 흔히 "기업의 살림꾼"이라 불리지만, 실제로는 단순 살림이 아닌 경영 의사결정의 품질을 좌우하는 전략적 기능입니다.

현대글로벌비스처럼 물류·해운·유통이라는 이질적 사업 부문을 운영하는 종합기업에서 비즈니스지원의 역할은 더욱 복합적입니다. 각 부문의 회계 처리 기준, 수익 인식 방법, 원가 구조가 상이하므로, 이를 통합적으로 관리하고 연결결산을 수행하는 것 자체가 높은 전문성을 요구합니다. 또한 19개 해외법인의 경영관리, 그룹사 간 이전가격 정책, USTR 입항수수료와 같은 규제 대응까지 업무 범위가 매우 넓습니다.

5-2. 업무 사이클: 일간·월간·분기·연간 루틴

비즈니스지원 직무의 업무를 시간 단위로 구조화하면 다음과 같습니다.

일간 업무는 크게 세 가지입니다. 경영진 업무지시의 정리·전달·진행상황 추적이 첫번째이며, 일상적 회계 전표 처리(매입·매출 전표 검증, 경비 처리, 자금 이체 등)가 두번째이고, 경영 현안 이슈 모니터링(환율 동향, 운임 시황, 규제 변화, 경쟁사 동향 등)이 세번째입니다. 물류 기업의 특성상, 해운·물류 시황이 수시로 변동하므로, 관련 데이터를 실시간으로 트래킹하고 이상 징후를 조기에 포착하는 것이 중요합니다.

월간 업무는 월별 결산이 중심입니다. 물류·해운·유통 각 부문별 월간 매출·원가·영업이익을 집계하고, 예산 대비 실적(Budget vs Actual) 편차 분석을 수행합니다. 해운 부문의 경우 항차(Voyage)별 손익 분석이 추가되며, 유통(CKD) 부문에서는 부품별 원가 분석과 이전가격 적정성 검토가 이루어집니다. 월간 경영보고서를 작성하여 경영진에 보고하는 것도 핵심 업무이며, 이 보고서의 품질(데이터 정확성, 분석의 깊이, 시사점의 명확성)이 경영지원 담당자의 역량을 보여주는 가장 직접적인 지표입니다.

분기 업무에서는 분기별 실적 컨퍼런스콜 자료 준비가 가장 큰 업무입니다. 현대글로벌비스는 상장사로서 매 분기 실적 발표를 수행하며, 투자자·애널리스트 대상 IR 자료와 Q&A 준비에 경영지원 조직이 깊이 관여합니다. 내부 회계관리제도(ICFR) 점검, 분기별 세무 신고(부가세, 원천세 등), 해외법인 분기 실적 연결도 분기 루틴입니다.

연간 업무는 가장 규모가 크고 중요한 사이클입니다. 연간 경영계획 수립(다음 해 예산 편성, 사업계획, 인력계획)이 통상 9~11월에 집중적으로 진행되며, 12월~2월에는 연결결산과 감사 대응이 이루어집니다. 외부 감사법인과의 협업, 감사소서 준비, 주석사항 정리 등이 이 기간의 핵심 업무입니다. 3월에는 법인세 확정 신고와 사업보고서 제출이 있으며, 주주총회 자료 준비도 경영지원의 몫입니다. 상반기에는 중장기 투자계획 검토, 신사업 사업성 분석(예: 에어인천 통합 투자 의사결정), 그룹사 경영평가 대응 등이 이루어집니다.

5-3. 내부·외부 이해관계자 맵

비즈니스지원 직무는 기업 내에서 가장 광범위한 이해관계자 네트워크를 보유한 직무 중 하나입니다.

내부 이해관계자로는 먼저 경영진(CEO, CFO, COO 등)이 있으며, 이들에게 경영 현황 보고, 의사결정 자료 제공, 전략적 분석 수행이 핵심 인터페이스입니다. 물류·해운·유통 각 사업부문장 및 실무 팀과는 실적 데이터 수집, 예산 편성 협의, 원가 분석 협업 등으로 상시 소통합니다. 19개 해외법인의 경영관리 담당자와는 월간·분기별 실적 보고, 자금 관리, 현지 규제 대응 등을 조율합니다. 인사팀과는 인력계획·인건비 예산에서, IT팀과는 ERP 시스템 운영·개선에서, 법무팀과는 계약 검토·규제 대응에서 협업합니다.

외부 이해관계자로는 국세청·세무서(세무 신고·세무조사 대응), 감사법인(연결결산·감사 대응), 은행·금융기관(자금 조달·외환 관리·환헤지), 현대차그룹사(그룹 경영평가·이전가격·공동 프로젝트), 해양수산부·국토교통부(물류 규제·인허가), 투자자·애널리스트(IR 활동) 등이 있습니다.

이처럼 비즈니스지원은 조직의 '허브(Hub)' 역할을 수행하며, 다양한 이해관계자 사이에서 정보를 수집·가공·전달하는 매개자 기능이 핵심입니다. 이 역할을 효과적으로 수행하기 위해서는 전문 지식뿐 아니라 커뮤니케이션 능력과 관계 관리 능력이 필수적입니다.

5-4. 필요 역량 체계: 기술·지식·소프트스킬

비즈니스지원 직무에 필요한 역량을 기술적 역량(Hard Skills), 지식(Knowledge), 소프트스킬(Soft Skills) 세 범주로 체계적으로 정리합니다.

기술적 역량 중 가장 기본이 되는 것은 회계·세무 지식입니다. K-IFRS(한국채택 국제회계기준)에 따른 재무제표 작성과 분석, 연결결산 실무, 법인세·부가세·원천세 신고 실무가 포함됩니다. 현대글로벌비스처럼 해운 자산(PCTC 96척)을 보유한 기업에서는 IFRS 16(리스), IAS 16(유형자산), IAS 36(자산손상)의 적용이 빈번하므로 이에 대한 이해가 중요합니다.

ERP 시스템(SAP) 활용 능력도 필수입니다. 현대글로벌비스는 SAP 기반 ERP를 운영하고 있으며, FI(재무회계), CO(관리회계), MM(자재관리) 모듈에 대한 기본적 이해가 필요합니다. 신입 시점에서는 전문가 수준까지 요구되지 않지만, 입사 후 빠르게 습득해야 하는 핵심 도구입니다.

Excel 고급 활용 능력은 경영지원 직무의 '기본기'입니다. 피벗테이블, 고급 함수(VLOOKUP/INDEX-MATCH/SUMIFS 등), 매크로(VBA), 데이터 시각화(차트) 등을 활용하여 대량의 재무·운영 데이터를 분석하고 보고서를 작성하는 능력이 일상적으로 요구됩니다.

무역금융·외환 관리에 대한 기초 이해도 필요합니다. L/C(신용장) 개설·매입, T/T 결제, 환헤지(선물환, 옵션), 외화 포지션 관리 등이 해외 매출·비용이 큰 현대글로벌비스에서 상시적으로 발생하는 업무입니다.

내부회계관리제도(ICFR) 운영도 중요한 기술 역량입니다. 2018년 외부감사법 개정 이후 내부회계관리제도의 '인중' 수준이 검토에서 감사로 격상되었으며, 경영지원 조직이 이 제도의 설계·운영·평가에 핵심 역할을 수행합니다.

지식 측면에서는 물류 산업에 대한 전반적 이해가 기본입니다. SCM(공급망관리), 포워딩, 해운(벌크·컨테이너·PCTC), KD/CKD, 라스트마일 배송 등 물류 산업의 주요 세그먼트와 비즈니스 모델을 이해해야 실적 분석과 사업계획 수립에서 의미 있는 기여를 할 수 있습니다. 재무·회계 기초에서 심화까지의 체계적 지식 역시 당연히 필요하며, 법률 기초(상법, 해상법, 노동법, 공정거래법)에 대한 이해도 계약 검토, 규제 대응, 분쟁 관리 시 요구됩니다. 글로벌 경영에 대한 이해(해외법인 관리, 이전가격, 각국 세무·법규, 문화적 차이)도 19개 해외법인을 관리

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-비즈니스지원

하는 현대글로벌비스에서는 필수적입니다.

소프트스킬에서 가장 중요한 것은 커뮤니케이션 능력입니다. 경영진에게 복잡한 재무·운영 데이터를 명확하고 간결하게 보고하는 능력, 현업 부서의 요구사항을 정확히 파악하고 이를 재무적 관점에서 해석하여 피드백하는 능력이 핵심입니다. 보고서 작성 능력(Written Communication)과 프레젠테이션 능력(Oral Communication) 모두 중요합니다.

분석력과 논리력은 데이터 기반 의사결정을 지원하는 경영지원 직무의 근간입니다. 단순히 숫자를 나열하는 것이 아니라, 데이터에서 패턴을 발견하고, 원인을 분석하며, 시사점을 도출하는 능력이 요구됩니다. 예를 들어, "해운 부문 영업이익이 전년 대비 104% 증가했다"는 사실을 보고하는 것에 그치지 않고, "이는 고원가 단기용선의 만료와 신조 장기용선 투입에 따른 구조적 원가 개선이 주 원인이며, 2026년에도 이 추세가 지속될 것으로 전망된다"는 분석까지 제공하는 것이 고성과자의 보고 방식입니다.

조정력과 협력성은 다수의 사업부문과 해외법인 사이에서 이해관계를 조율하고, 상충하는 요구를 균형 있게 반영하는 능력입니다. 예산 편성 시 각 부문이 더 많은 예산을 요구하는 상황에서, 전사 차원의 우선순위에 따라 합리적 배분을 이끌어내는 것이 이 역량의 전형적 발휘 장면입니다.

체계적 정리와 점검 능력은 앞서 언급한 고성과자 특성과 직결됩니다. 마감 기한 관리, 체크리스트 운영, 문서 버전 관리, 감사 조서 정리 등에서 꼼꼼함과 일관성이 요구되며, 이 능력이 부족하면 결산 오류, 세무 리스크, 감사 지적으로 이어질 수 있습니다.

5-5. 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

비즈니스지원 직무의 성과는 주로 다음과 같은 지표로 측정됩니다.

결산 정확성 및 적시성은 가장 기본적인 KPI입니다. 월·분기·연간 결산이 기한 내에 오류 없이 완료되는지, 수정 전표 발생 건수가 얼마인지가 정량적으로 측정됩니다. 외부 감사에서 수정 사항이 적을수록 높은 평가를 받습니다.

세무 리스크 관리는 세무조사 시 추징금이 발생하지 않도록 사전에 세무 리스크를 식별하고 관리하는 능력입니다. 이전가격 관련 국세청 조사 대응, 각국 세무당국과의 사전합의(APA) 체결 등이 구체적 성과 사례가 됩니다.

원가절감 기여도는 경영지원 직무가 원가 분석을 통해 비효율을 발견하고, 이를 현업 부서와 협업하여 개선한 성과를 측정합니다. 예를 들어, 해외법인의 자금 운용 효율화를 통해 이자비용을 절감하거나, 환헤지 전략 개선으로 환차손을 줄인 성과 등이 해당됩니다.

경영분석 보고서의 품질은 정성적 KPI이지만, 경영진의 보고서 활용도와 만족도로 간접 측정됩니다. 단순 실적 나열이 아닌, 원인 분석과 시사점이 포함된 보고서를 작성하는지, 경영진의 의사결정에 실질적으로 기여하는 정보를 제공하는지가 평가 포인트입니다.

내부통제 적정성은 내부회계관리제도의 설계·운영·평가가 적정한지에 대한 외부감사인의 의견으로 측정됩니다. '적정' 의견을 지속적으로 유지하는 것이 목표이며, 이를 위해 통제 절차의 지속적 개선과 모니터링이 필요합니다.

해외법인 경영관리 효율성은 19개 해외법인의 실적 보고 적시성, 자금 관리 효율성, 현지 법규 준수율 등으로 측정됩니다. 특히 해외법인과 시차·언어·문화적 차이를 극복하면서 효과적으로 소통하고 관리하는 능력이 중요합니다.

5-6. 가상 워크플로우 시나리오: 분기 결산 주간

심층 분석 보고서: 현대글로비스-비즈니스지원

비즈니스지원 직무의 업무를 보다 생생하게 이해하기 위해, 분기 결산 주간의 가상 워크플로우를 구성합니다.

분기 결산 첫째 날, 비즈니스지원 담당자는 전 사업부문(물류, 해운, 유통)으로부터 분기 실적 데이터를 수집합니다. 해운 부문에서는 해당 분기에 완료된 항차(Voyage)별 매출과 비용을 정리하고, 물류 부문에서는 포워딩 건별 매출·원가 데이터를, 유통 부문에서는 CKD 부품 출고량과 매출 데이터를 취합합니다. 동시에 19개 해외법인으로부터 현지 통화 기준 실적 데이터를 수신하고, 기말 환율을 적용하여 원화 환산 작업을 수행합니다.

둘째 날과 셋째 날에는 부문별 손익 분석과 예산 대비 편차 분석을 수행합니다. 해운 부문에서 예산 대비 영업이익이 크게 상회한 경우, 그 원인이 운임 상승인지, 원가 절감인지, 물량 증가인지를 구분하여 분석합니다. 물류 부문에서 매출이 예산에 미달한 경우, 특정 고객·루트·화종에서의 물량 감소가 원인인지를 파악합니다. 이 과정에서 현업 부서 담당자와 긴밀히 소통하며, 데이터의 정확성을 교차 검증합니다.

넷째 날에는 분기 경영보고서를 작성합니다. 전사 실적 요약, 부문별 상세 분석, 전년 동기 대비·직전 분기 대비 비교, 핵심 KPI 달성률, 주요 이슈 및 리스크 요인, 다음 분기 전망을 포함하는 종합 보고서입니다. CFO의 사전 리뷰를 거쳐 CEO에게 보고되며, 이후 IR팀과 협업하여 실적 컨퍼런스콜 자료를 준비합니다.

다섯째 날에는 내부회계관리제도 분기별 점검을 수행합니다. 해당 분기에 새로 도입된 거래 유형이나 회계 처리 변경 사항이 있는지 확인하고, 기존 통제 절차가 적절하게 운영되었는지 자기평가(Self-Assessment)를 실시합니다. 외부 감사인이 분기 검토(Review)를 위해 방문하는 경우, 필요 자료를 준비하고 질의에 대응합니다.

이러한 워크플로우에서 알 수 있듯이, 비즈니스지원 직무는 데이터 수집→분석→보고서 작성→경영진 보고→외부 대응이라는 일련의 프로세스를 반복적으로 수행하며, 각 단계에서 정확성, 분석력, 커뮤니케이션 능력이 동시에 요구됩니다.

5-7. 채용 전형 상세와 대비 전략

현대글로비스의 채용은 '3無 열린 채용'을 표방합니다. 이력서 사진, 어학 점수, 가족 신상을 배제하여, 스펙보다 역량 중심의 평가를 지향합니다. 전형 절차는 서류전형 → AI역량검사/HMAT → 1차 면접(실무) → 인턴 기간(Make GLOVIS) → 최종 면접(임원) → 정식 입사의 순서입니다.

HMAT(Hyundai Motor Aptitude Test) 인적성검사는 현대차그룹 공통 시험으로, 언어이해, 논리판단, 자료해석, 정보추론, 공간지각 5개 인지 역량 영역과 인성검사로 구성됩니다. 총 시험 시간은 약 5시간이며, 특히 자료해석 영역에서 대량의 수치 데이터를 빠르게 분석하는 능력이 요구됩니다. 비즈니스지원 직무 지원자에게는 자료해석과 논리판단이 특히 중요하며, 이는 실제 업무에서의 데이터 분석·논리적 보고 역량과 직결됩니다.

1차 면접(실무면접)은 면접관 3:1 구성으로, 세 가지 파트로 진행됩니다. 상황대처 역량 면접에서는 "물류 현장에서 예상치 못한 문제가 발생했을 때 어떻게 대응하겠습니까?" 또는 "상충되는 요구를 하는 두 부서 사이에서 어떻게 조율하겠습니까?"와 같은 시나리오 기반 질문이 출제됩니다. PT면접에서는 물류산업 트렌드, 리스크관리 등의 주제에 대해 제한 시간 내 발표를 수행합니다. 영어면접은 외국인 면접관과 1:1로 약 15분간 진행되며, 자기소개, 지원동기, 시사 이슈 등에 대해 영어로 대화하는 형식입니다.

임원면접(2차)은 핵심가치 및 인재상 적합성을 중심으로 한 인성면접입니다. "왜 현대글로비스입니까?", "입사 후 10년 뒤 어떤 모습이길 원합니까?", "최근 물류 산업에서 가장 주목하는 변화는 무엇입니까?" 등의 질문이 예상되며, 회사와 산업에 대한 깊은 이해, 장기적 커리어 비전, 가치관의 진정성이 평가됩니다.

5-8. 지원 전략 관점의 최종 시사점

심층 분석 보고서: 현대글로비스-비즈니스지원

비즈니스지원 직무 합격을 위한 최종 전략을 정리합니다.

자기소개서에서는 "현대글로비스가 왜 지금 역대 최대 실적을 달성했는지"에 대한 구조적 이해를 바탕으로 지원 동기를 서술해야 합니다. 해운 부문 영업이익 +104%의 원인(원가구조 개편), 비계열 매출 40% 목표의 전략적 의미(캡티브 의존도 탈피), 육·해·공 종합물류 완성(에어인천 통합)이라는 세 가지 사업 변곡점을 언급하면서, "이러한 성장 궤적에서 비즈니스지원 직무가 어떤 역할을 할 수 있는지"로 연결하는 것이 효과적입니다.

직무역량 항목에서는 체계적 관리 경험(예산 관리, 프로젝트 일정 관리, 데이터 분석)과 협업 경험(다부서·다이해 관계자 조율)을 균형 있게 배치하되, 가능하면 수치화된 성과(비용 절감률, 처리 건수, 오류 감소율 등)로 뒷받침해야 합니다.

면접에서는 산업·기업에 대한 깊은 이해를 '자연스럽게' 드러내는 것이 핵심입니다. 준비된 답안을 암기하여 읊는 느낌이 아니라, 평소 물류 산업 뉴스를 읽고 생각한 것처럼 자연스럽게 언급할 수 있어야 합니다. 예를 들어, "최근 물류 산업에서 주목하는 변화"를 묻는 질문에 "현대글로비스가 PCTC 7척에 AI 자율운항을 적용한 것이 인상적이었습니다. 선박 운항 비용의 상당 부분이 연료비인데, AI 최적 항로 선정으로 5~7%의 연료 절감이 가능하다면 연간 수백억 원의 원가 절감으로 이어질 수 있기 때문입니다"와 같이, 뉴스 사실에 재무적 시사점을 연결하는 답변은 비즈니스지원 직무에 대한 적합성을 강하게 어필합니다.

2026년 가이던스(매출 31조+, 영업이익 2.1조+)와 2030년 목표(매출 40조+ α)의 성장 궤적, USTR 입항수수료와 중국 선사 경쟁이라는 리스크까지 균형 있게 언급할 수 있다면, 단순 지원자가 아닌 산업과 기업을 구조적으로 이해하는 전략적 인재로 차별화될 수 있습니다. 비즈니스지원 직무의 본질은 "경영진이 더 나은 의사결정을 할 수 있도록 돕는 것"이며, 이를 위해 산업·기업·재무에 대한 통합적 시야가 필수입니다. 본 리포트에서 다룬 산업 트렌드, 경쟁 구도, 사업 구조, 전략 방향, 리스크 요인, 인재상, 직무 역량을 내재화한다면, 자소서·면접·인턴 기간 모두에서 차별화된 퍼포먼스를 발휘할 수 있을 것입니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. **Fortune Business Insights** — 글로벌 3PL 시장 보고서 — <https://www.fortunebusinessinsights.com/third-party-logistics-market-105802>
2. **Mordor Intelligence** — 글로벌 3PL 시장 분석 — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/global-3pl-market>
3. **Mordor Intelligence** — 한국 3PL 시장 보고서 — <https://www.mordorintelligence.kr/industry-reports/south-korea-3pl-market>
4. **Spherical Insights** — 한국 3PL 시장 규모·전망 — <https://www.sphericalinsights.com/ko/reports/south-korea-third-party-logistics-3pl-market>
5. **Global Market Insights** — 3PL 시장 규모·점유율 — <https://www.gminsights.com/industry-analysis/third-party-logistics-3pl-market-size>
6. **Alcott Global** — 글로벌 10대 포워더 매출 순위 (2023~2024) — <https://alcottglobal.com/infographic/top-10-global-freight-forwarders-by->

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-비즈니스지원

[revenue-2023-2024](#)

7. DHL 코리아 — 2025 물류 혁신 동향 및 트렌드 — <https://www.dhl.com/discover/ko-kr/logistics-advice/innovation-logistics-2025>
8. IPEC Group — Logistics Trends 2025 — <https://ipec-group.com/logistics-trends-2025-transformative-forces-reshaping-global-supply-chains/>
9. Quantum Rise — AI Trends Shaping Supply Chain 2025 — <https://www.quantumrise.com/blog/7-ai-trends-shaping-supply-chain-logistics-in-2025>
10. 트레이딩스 — 2025 글로벌 해운·공급망 시장 전망 — <https://www.tradlinx.com/blog/guide/2025-글로벌-해운-공급망-시장-전망-격변기를-헤쳐나가/>
11. 현대차그룹 뉴스를 — 현대글로벌비스 2030 성장 전략 (CEO 인베스터데이) — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/news/CONT0000000000155697>
12. 한국경제 — 현대글로벌비스 2025년 역대 최대 실적 — <https://www.hankyung.com/article/202601290946i>
13. 굿모닝경제 — 현대글로벌비스 영업이익 2조 돌파 — <https://www.goodkyung.com/news/articleView.html?idxno=281804>
14. 이투데이 — 현대글로벌비스 부문별 실적 분석 — <https://www.etoday.co.kr/news/view/2550766>
15. 해사신문 — 현대글로벌비스 2026년 매출 31조 전망 — <http://www.haesanews.com/news/articleView.html?idxno=145417>
16. 파이낸스스코프 — 현대글로벌비스 스코프노트(해운 수익성 분석) — <https://www.finance-scope.com/article/view/scp202602040022>
17. 블로터 — 현대글로벌비스 9조 CAPEX 분석 — <https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=650004>
18. 시사저널e — 현대글로벌비스 비계열 매출 확대 전략 — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=408480>
19. 인천투데이 — 에어인천+아시아나화물 통합·항공물류 진출 — <https://www.incheontoday.com/news/articleView.html?idxno=305028>
20. 한국경제 — 현대글로벌비스 AI 자율운항 PCTC 계약 — <https://www.hankyung.com/article/2025071133961>
21. KED Global — Hyundai Glovis AI Self-Sailing Car Carrier — <https://www.kedglobal.com/corporate-strategy/newsView/ked202507110009>
22. 한국경제 — USTR 입항수수료 이슈 — <https://www.hankyung.com/article/2025103150856>

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-비즈니스지원

23. 물류신문 — 국내 물류기업 130개사 2024년 경영실적 분석 — <https://www.klnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=316614>
24. 현대글로벌비스 공식 홈페이지 — 경영철학·핵심가치 — <https://www.glovis.net/Kor/company/contentsid/231/index.do>
25. 현대글로벌비스 웹진 — 라이프스타일 2.0 조직문화 — <https://webzine.glovis.net/5070/>
26. 잡코리아 — 현대글로벌비스 기업분석보고서 — https://www.jobkorea.co.kr/starter/companyreport/view?Inside_No=15755
27. 캐치 — 현대글로벌비스 자소서 분석 — <https://www.catch.co.kr/JobN/CoverLetter/AnalysisCoverLetter/163890>
28. H.LAB — 경영지원 직무 고성과자 역량 연구 — <https://contents.h.place/acca/hrtopic/18/management-support>
29. 자소설닷컴 — 현대글로벌비스 채용정보 — <https://jasoseol.com/companies/47/careers>
30. FnGuide — 현대글로벌비스(A086280) 기업정보 — https://comp.fnguide.com/SVO2/ASP/SVD_Main.asp?pGB=1&gicode=A086280&MenuYn=Y&ReportGB=B&NewMenuID=Y&stkGb=701