

# 심층분석보고서

현대글로벌비스-재무회계

2026.04.13

### 1장. 산업 분석: USD 5.9조 물류 시장의 구조적 전환

#### 1-1. 물류 산업의 정의와 시장 구조

물류(Logistics)란 원자재의 조달에서부터 생산, 보관, 유통, 최종 소비자 배송에 이르는 전 과정에서 재화의 이동과 보관을 관리하는 산업입니다. 현대적 의미의 물류는 단순 운송을 넘어 정보 흐름의 관리, 수요 예측, 재고 최적화, 역물류(Reverse Logistics)까지 포괄하며, 글로벌 공급망의 신경계 역할을 수행합니다. 산업 세그먼트는 크게 화물 운송(Freight Transportation), 창고·보관(Warehousing), 포워딩(Freight Forwarding), 계약물류(Contract Logistics/3PL), 그리고 4PL/디지털 물류로 구분됩니다. 이 중 화물 운송이 전체 시장의 약 62%를 차지하며, 창고·보관이 20%, 포워딩이 23%를 점유합니다.

물류 서비스의 제공 방식에 따라 1PL(자가 물류), 2PL(단순 외주), 3PL(종합 물류 아웃소싱), 4PL(공급망 전체 설계·관리)로 분류되는데, 현대글로벌비스는 3PL을 기반으로 하되 해운·유통·신사업까지 수직 통합한 **종합물류기업**에 해당합니다. 특히 완성차 물류(Finished Vehicle Logistics)라는 고도로 전문화된 니치 영역에서 글로벌 Top 3 위상을 보유하고 있다는 점이 일반적인 3PL 기업과의 근본적 차이입니다.

#### 1-2. 글로벌 시장 규모와 성장 전망

글로벌 물류 시장의 규모는 시장 정의 범위에 따라 상당한 편차를 보입니다. IMARC Group은 2025년 약 USD 5.9조, 2034년 USD 8.2조(CAGR 3.7%)로 추정하며, Precedence Research는 더 넓은 범위를 적용하여 2024년 USD 12.6조, 2035년 USD 23.1조(CAGR 5.6%)로 전망합니다. 이러한 차이는 택배·이커머스 풀필먼트, 항만 인프라 운영 등을 포함 여부에 기인하므로, 절대 수치보다는 **연평균 4~8% 성장이라는 구조적 확장 추세**를 핵심 메시지로 이해하는 것이 적절합니다.

지역별로는 아시아태평양이 전체 시장의 44~51%를 점유하며 최대 시장을 형성합니다. 중국의 제조업 지지 역할, 인도·동남아의 소비 시장 급성장, 그리고 역내 전자상거래 폭발적 확대가 성장을 견인하고 있습니다. 북미가 약 21%, 유럽이 약 18%를 차지하며, 중동·아프리카는 상대적으로 작지만 물류 인프라 투자가 급증하는 신흥 시장입니다.

3PL 시장에 한정하면 2025년 약 USD 1.2~1.6조에서 2030년 USD 1.5~4.3조로 확대될 전망이며, Global Market Insights는 CAGR 약 6~8%, EIN Presswire는 2026~2030년 CAGR 10%를 제시합니다. 이 중 자동차 물류 세그먼트는 전기차 생산 확대와 글로벌 OEM의 다각화된 생산 거점 전략에 힘입어 전체 3PL 시장보다 빠른 성장이 예상됩니다.

#### 1-3. 한국 물류산업의 현황과 구조적 특성

한국 물류산업은 2024년 기준 전체 매출 181.2조원, 종사자 98.9만명, 기업체 43.3만개 규모입니다. 상위 130개 물류기업의 총매출은 106.1조원으로 전년 대비 13.2% 증가했으며, 총영업이익은 5.1조원을 기록했습니다. 택배 물량은 2024년 59.5억 개로 전년 대비 15.5% 증가하여 1인당 연간 115개 수준에 도달했습니다. 그러나 GDP 대비 국가물류비 비중은 약 11%로 미국·일본의 7~8%보다 높아, 물류 효율화가 국가 경쟁력 차원의 과제로 남아있습니다.

한국 물류산업의 구조적 특성은 크게 세 가지입니다. 첫째, **재벌 그룹 캡티브(Captive) 구조**가 두드러집니다.

## 심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-재무회계

현대글로벌비스(현대차그룹), 삼성SDS(삼성그룹), 롯데글로벌로지스(롯데그룹) 등 대형 물류기업 대부분이 그룹사 물량을 기반으로 성장했으며, 비계열 매출 비중 확대가 공통된 전략 과제입니다. 둘째, **택배·이커머스 물류의 과당경쟁**이 심화되고 있습니다. 쿠팡이 자체 물류 역량을 급속히 확대하면서(쿠팡 2개사 합산 매출 8.2조원, 전년 대비 47% 성장) 기존 택배사의 수익성을 구조적으로 압박하고 있습니다. 셋째, **B2B 특화 물류의 상대적 안정성**이 확인됩니다. 완성차 물류, 반도체 물류, 냉장·냉동 물류 등 전문 영역은 진입장벽이 높고 장기 계약 기반이어서 택배 대비 안정적인 마진을 제공합니다.

### 1-4. 최근 3~5년 핵심 트렌드

디지털 전환(Digital Transformation)은 물류 산업의 가장 강력한 구조적 변화입니다. 글로벌 디지털 물류 시장은 2032년 USD 1,203억 달러(CAGR 17.8%)로 성장할 전망이며, AI 수요예측, IoT 실시간 추적, 디지털 트윈, RPA(로봇 프로세스 자동화)가 핵심 기술로 부상하고 있습니다. 아마존은 물류센터에 100만 대 이상의 로봇을 운영하고 있으며, DB Schenker는 AI 기반 디지털 트윈으로 창고 운영 효율을 30% 향상시켰습니다. 국내에서는 삼성SDS의 Cello Square 플랫폼이 23,451개 가입사를 확보하며 디지털 포워딩의 선두를 달리고 있고, CJ 대한통운은 TES(Technology, Engineering, System & Solution) 전략으로 첨단 물류센터를 구축하고 있습니다. 현대글로벌비스도 Applied AI 직무를 신설하고 디지털 물류 혁신에 투자를 확대하고 있으나, R&D 투자 비율이 매출의 0.1% 미만(113억원)으로 경쟁사 대비 기술 투자 규모에서는 열위에 있다는 점은 유의할 필요가 있습니다.

**친환경·ESG 전환**은 규제 강화와 맞물려 선택이 아닌 필수가 되었습니다. 물류는 전 세계 탄소 배출의 약 8%를 차지하며, EU 탄소국경조정제도(CBAM)가 2026년 1월부터 본격 시행됩니다. 해운 부문에서는 IMO(국제해사기구)의 2050 탄소중립 목표에 따라 LNG·암모니아·메탄올 등 대체연료 전환이 가속화되고 있습니다. DHL은 GoGreen Plus 프로그램을 통해 2030년까지 운송수단의 70%를 친환경으로 전환하는 것을 목표로 하고 있으며, Maersk는 그린메탄올 추진 컨테이너선을 이미 운항하고 있습니다. 현대글로벌비스는 LNG 이중연료 초대형 PCTC 30척 신조를 추진 중이며, 폐배터리 재활용 사업(2030년 시장 점유율 20% 목표)을 ESG 전략의 핵심으로 설정했습니다.

**자율주행과 로봇 물류**의 상용화가 빠르게 진행되고 있습니다. 전 세계 AGV(자동안내차량)와 AMR(자율이동로봇) 배치가 50만 대를 돌파했으며(2025년), 물류 로봇 설치는 전년 대비 63% 증가했습니다. McKinsey는 자율 라스트마일 배송이 배송 비용을 40%까지 절감할 수 있다고 분석합니다. 현대글로벌비스는 보스턴 다이내믹스 지분 11.25%를 보유하고 있으며, 2028년 Atlas 휴머노이드 로봇을 북미 물류센터에 투입할 계획입니다. 이는 단순한 재무적 투자가 아니라, 로봇 물류라는 차세대 성장 동력을 선점하려는 전략적 포석입니다.

**M&A를 통한 산업 통합**이 글로벌 차원에서 가속화되고 있습니다. 2024년 DSV가 DB Schenker를 EUR 143억(약 21조원)에 인수하면서 세계 최대 포워더로 등극한 것이 대표적이며, CMA CGM이 Bolloré Logistics를 €50억에 인수하여 해운·물류 수직 통합을 강화했습니다. 글로벌 3PL 시장에서 상위 5개사의 합산 점유율이 약 17%에 불과한 만큼 산업 통합의 여지는 여전히 크며, 현대글로벌비스의 에어인천을 통한 아시아나 화물사업 인수(출자금 2,006억원)도 이러한 글로벌 트렌드의 연장선에 있습니다.

**규제 환경의 급변**, 특히 미국의 관세 정책 변화가 물류 산업에 직접적 영향을 미치고 있습니다. 2025년 미국의 25% 자동차 관세 부과, USTR의 중국산 선박 입항수수료 정책은 글로벌 무역 경로의 재편을 촉발하고 있으며, 니어쇼어링(Near-shoring)과 프렌드쇼어링(Friend-shoring) 추세를 강화하고 있습니다. 이는 물류 기업에게 위기이자 기회로, 새로운 무역 경로를 선점하는 기업이 시장 지배력을 확대할 수 있는 구조적 변화입니다.

### 1-5. 가치사슬과 핵심 수익 지점

## 심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-재무회계

물류 산업의 가치사슬은 화물 집하(Pick-up) → 입고·분류(Sorting) → 간선 운송(Line-haul) → 환적·허브 운영(Hub Operation) → 배송(Delivery) → 역물류>Returns)로 구성됩니다. 이 중 간선 운송과 허브 운영이 가장 자본집약적이며, 규모의 경제가 강하게 작용하는 구간입니다. 세그먼트별 영업이익률을 보면 포워딩이 3~7%, 계약물류(3PL)가 4~8%, 택배가 2~5%, 완성차 물류가 5~8%, 4PL/IT 물류가 8~15% 수준입니다. 완성차 물류는 높은 진입장벽(전용 선박·장비 투자), 장기 계약 기반의 안정적 물량, OEM과의 긴밀한 관계에 의한 전환비용 등으로 인해 택배·일반 화물 대비 구조적으로 높은 마진을 제공합니다.

### 1-6. 글로벌 주요 플레이어와 경쟁 구도

글로벌 물류 시장의 주요 플레이어는 DHL Supply Chain & Global Forwarding(매출 약 EUR 200억), Kuehne+Nagel(CHF 230억), DSV(EUR 150억+DB Schenker 인수 후 합산 EUR 400억+), DB Schenker(EUR 193억, 인수 전), C.H. Robinson, XPO Logistics 등입니다. 해운 특화 기업으로는 Maersk(APM Terminals 포함), MSC, CMA CGM이 있으며, 완성차 해운에서는 현대글로벌비스, 일본 NYK/MOL/K-Line 컨소시엄, Wallenius Wilhelmsen이 3강 구도를 형성하고 있습니다. 현대글로벌비스의 PCTC 96척 운영 규모는 Wallenius Wilhelmsen과 함께 세계 최대급이며, 현대·기아의 연간 700만 대+ 생산 물량이라는 안정적 수요 기반을 보유하고 있다는 점에서 경쟁 우위가 뚜렷합니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

면접에서 "왜 물류 산업인가"라는 질문에 대해, 단순히 "성장하는 산업"이라고 답하는 것은 차별화되지 않습니다. 글로벌 물류 시장이 USD 5.9조 규모이고 연평균 4~8% 성장한다는 수치를 제시하되, **디지털 전환·ESG·규제 변화라는 3대 구조적 전환이 동시에 진행되면서 기존 강자의 지위가 재편되는 시점**이라는 맥락에서 답변해야 합니다. 특히 재무회계 지원자라면 "CBAM 시행으로 탄소 비용의 재무적 반영이 필수가 되었고, USTR 입항수수료 같은 새로운 규제 비용이 물류기업의 손익에 직접 영향을 미치는 환경에서, 재무회계 전문가의 역할이 단순 기록에서 전략적 의사결정 지원으로 확대되고 있다"는 논리를 구사할 수 있습니다.

## 2장. 경쟁사 비교 및 현대글로벌비스 포지셔닝

### 2-1. 국내 물류업계의 압도적 규모 격차

국내 물류업계의 경쟁 구도를 이해하는 출발점은 **규모의 격차**입니다. 현대글로벌비스의 2024년 매출 28.4조원은 2위 CJ대한통운(12.1조원)의 2.3배이며, 삼성SDS 전사 매출(13.8조원, 물류부문 약 7.4조원)과 비교해도 약 2배, 롯데글로벌로지스(3.6조원)의 8배, 한진(3.0조원)의 9.5배에 달합니다. 영업이익 기준으로 보면 격차가 더 극명해집니다. 현대글로벌비스의 2024년 영업이익 1.75조원은 CJ대한통운(5,307억원)의 3.3배이며, 한진(약 1,000억원)의 17.5배입니다. 영업이익률도 현대글로벌비스 6.2%(2024), 7.0%(2025)로 업계 최고 수준이며, CJ대한통운 4.4%, 한진 3.3%, 롯데글로벌로지스 2.5%에 비해 구조적으로 높습니다.

이 격차가 발생하는 근본적 원인은 **사업 포트폴리오의 차이**입니다. CJ대한통운, 롯데, 한진은 택배·이커머스 물류의 비중이 높는데, 이 세그먼트는 쿠팡의 자체 물류 확대, 가격 경쟁 심화, 배송 기사 처우 개선 비용 증가로 인해 마진이 구조적으로 압박받고 있습니다. 반면 현대글로벌비스는 완성차 해운, CKD(반조립부품) 유통, B2B 계약 물류에 특화되어 이커머스 가격전쟁의 영향을 거의 받지 않습니다.

### 2-2. CJ대한통운: 택배 왕좌의 위협

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-재무회계

CJ대한통운은 2024년 매출 12.1조원, 영업이익 5,307억원(영업이익률 4.4%)을 기록했습니다. 국내 택배 시장 점유율 1위(약 40%)를 차지하고 있으며, 계약물류(CL)와 글로벌 포워딩에서도 강점을 보유하고 있습니다. 그러나 2025년 1분기 실적에서 매출은 3.3조원으로 전년 동기 대비 소폭 성장했으나, 영업이익은 전년 대비 21.9% 감소하여 수익성 악화 신호가 나타났습니다. 이는 쿠팡 로켓배송의 시장 침투율 확대, 물류센터 감가상각비 증가, 인건비 상승이 복합적으로 작용한 결과입니다.

CJ대한통운의 강점은 국내 최대 규모의 택배 인프라(허브 43개, 서브 390개+), TES 기반 스마트 물류 기술, 그리고 CJ그룹의 식품·유통 물량이라는 안정적 캡티브 수요입니다. 약점은 택배 단가 하락 추세(건당 평균 단가 연 2~3% 하락), 쿠팡과의 직접 경쟁, 그리고 해운 사업 부재로 인한 밸류체인 한계입니다. 현대글로비스와의 직접 경쟁 영역은 계약물류(CL)와 포워딩에 한정되며, 완성차 해운·CKD 유통에서는 경쟁 관계가 아닙니다.

### 2-3. 삼성SDS: 기술 선도의 양면

삼성SDS는 2024년 전사 매출 13.8조원(전년 대비 4.2% 증가), 영업이익 9,111억원(영업이익률 6.6%)을 기록했습니다. 그러나 이 수치는 IT서비스와 물류 사업을 합산한 것이며, 물류 부문만 분리하면 매출 약 7.4조원, 영업이익률 약 4~5% 수준으로 추정됩니다. 2025년 3분기에는 관세 영향으로 물류사업 영업이익이 전년 대비 8.1% 감소했다는 보도도 있어, 글로벌 통상 리스크에 대한 노출도가 확인되었습니다.

삼성SDS의 핵심 경쟁력은 **Cello Square** 디지털 물류 플랫폼입니다. 가입 기업 23,451개사를 확보하며 국내 최대 디지털 포워딩 플랫폼으로 자리잡았고, AI·빅데이터·블록체인 등 IT 역량을 물류에 접목하는 4PL 모델에서 차별화됩니다. 그러나 자산이 가벼운(Asset-light) 비즈니스 모델 특성상, 현대글로비스처럼 PCTC 96척을 직접 운영하는 수준의 대규모 물류 집행력은 보유하지 않습니다. 한편 삼성SDS는 물류 사업의 분사·매각 가능성이 지속적으로 제기되고 있어, 중장기 전략 방향의 불확실성이 존재합니다.

### 2-4. 롯데글로벌로지스와 한진: 규모의 한계

롯데글로벌로지스는 2024년 매출 3.6조원(전년 대비 역성장), 영업이익률 2.5%로 상위 5개사 중 최저 수준의 수익성을 기록했습니다. 메가허브터미널(이천) 투자에 따른 감가상각비 부담, 롯데그룹 구조조정의 영향, 그리고 계열사 매출 의존이 약점입니다. IPO(기업공개)를 준비 중이나, 실적 부담이 상장 일정에 영향을 미칠 가능성이 있습니다. 강점은 롯데마트·롯데홈쇼핑 등 그룹 유통 채널과의 시너지, 그리고 메가허브터미널의 일일 처리 능력(30만 건)입니다.

한진은 2024년 매출 3.0조원으로 처음으로 3조원 클럽에 진입했습니다. 글로벌 물류 사업 호조가 매출 성장을 견인했으며, 인천공항 항만 터미널 등 인프라 자산이 강점입니다. 그러나 택배 사업의 수익성 하락, CJ대한통운·쿠팡 대비 규모 열세, 그리고 대한항공과의 시너지가 물류 부문에서 제한적이라는 약점이 있습니다.

### 2-5. 쿠팡: 파괴적 신흥 강자

전통적 물류 경쟁사 비교에서 빠져서는 안 될 존재가 쿠팡입니다. 쿠팡의 물류 자회사 2개사 합산 매출이 2024년 8.2조원으로 전년 대비 47% 성장하며, CJ대한통운에 이어 실질적 국내 2위 물류기업으로 부상했습니다. 쿠팡은 자체 물류 인프라(풀필먼트센터 100개+, 배송 기사 4만명+)를 직접 운영하며, 로켓배송·새벽배송으로 소비자 기대치를 근본적으로 변화시켰습니다. 다만 쿠팡의 물류는 B2C 이커머스에 특화되어 있어, 현대글로비스의 B2B 완성차·CKD 물류와는 직접 경쟁 관계가 아닙니다.

### 2-6. 현대글로비스의 전략적 포지셔닝

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-재무회계

이상의 경쟁 분석을 종합하면, 현대글로비스는 "B2B 특화 + 자산 중심(Asset-heavy) + 완성차 밸류체인 수직 통합"이라는 독보적 포지셔닝을 점하고 있습니다. 이는 CJ대한통운의 "B2C 택배 + 계약물류", 삼성SDS의 "IT 기반 4PL + Asset-light", 쿠팡의 "이커머스 자체물류"와 명확히 구분됩니다.

이 포지셔닝의 장점은 세 가지입니다. 첫째, 택배·이커머스 시장의 가격 전쟁에 노출되지 않아 **업계 최고 수준의 영업이익률(7.0%)**을 유지할 수 있습니다. 둘째, PCTC 96척, 글로벌 130여개 물류거점이라는 **자산 기반 진입장벽**이 신규 경쟁자의 진입을 구조적으로 제한합니다. 셋째, 현대·기아의 연간 700만 대+ 생산이라는 **안정적 기저 물량**이 경기 변동 시에도 최소한의 가동률을 보장합니다.

반면 약점은 그룹 의존도 77%라는 집중 리스크입니다. 현대·기아의 생산·판매가 감소하면 현대글로비스의 실적도 직접적으로 영향을 받습니다. 2025년 현대차그룹 연결 영업이익이 미국 25% 자동차 관세 영향으로 약 19.5% 감소한 것이 대표적 사례입니다. 이를 인식한 경영진은 비계열 매출 비중을 현재 약 23%에서 2030년 40% 이상으로 확대하겠다는 목표를 제시했으며, BYD 등 중국 EV 메이커의 수출 물류 수주가 이 전략의 가시적 성과입니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

자기소개서나 면접에서 현대글로비스의 경쟁 우위를 설명할 때, "국내 1위 물류기업"이라는 단순한 표현보다 "완성차 해운·CKD 유통이라는 고마진 B2B 영역에서 자산 기반 진입장벽을 구축한 기업"이라는 구조적 분석을 제시하는 것이 차별화됩니다. 재무회계 지원자라면 "영업이익률 7.0%가 CJ대한통운 4.4%, 롯데 2.5%와 비교하여 구조적으로 높은 이유를 사업 포트폴리오 관점에서 설명할 수 있다"는 수준의 재무적 이해를 보여줄 수 있어야 합니다. 또한 그룹 의존도 77%라는 리스크를 언급하되, 비계열 매출 40% 확대라는 대응 전략과 함께 제시하면 균형 잡힌 분석력을 어필할 수 있습니다.

## 3장. 현대글로비스 심층 분석

### 3-1. 사업 구조: 3대 사업부의 매출 구성

현대글로비스의 사업은 크게 물류 부문, 유통 부문(CKD 포함), 해운 부문으로 구성됩니다. 2025년 연간 실적 기준으로 유통/CKD 부문이 매출 14.1조원으로 전체의 약 47%를 차지하며 최대 비중을 점합니다. 물류 부문(3PL, 포워딩 등)은 10.1조원으로 약 34%, 해운 부문은 5.4조원으로 약 19%를 차지합니다.

주목할 점은 **수익성 기여도의 비대칭**입니다. 해운 부문은 매출 비중이 19%에 불과하지만, 2025년 영업이익 7,451억원을 기록하며 전체 영업이익의 약 36%를 차지합니다. 이는 전년 대비 104% 증가한 수치로, BYD 등 비계열 고객 확보와 선대 운영 효율 극대화가 주된 요인입니다. 반면 물류 부문은 매출 비중 34%이지만 컨테이너 운임 시황 약세로 영업이익이 전년 대비 9% 감소했습니다. 유통/CKD 부문은 미국 메타플랜트(조지아주) 양산 개시와 신흥국 KD 수출 확대에 힘입어 안정적 성장을 이어갔습니다.

CKD(Complete Knock Down) 유통은 현대글로비스의 고유 사업영역으로, 현대·기아의 해외 조립공장에 부품을 포장·운송·납품하는 통합 서비스입니다. 현대차그룹의 해외 공장이 확대될수록(미국 메타플랜트, 사우디 신규 공장, 인도네시아 확장 등) CKD 물량도 구조적으로 성장합니다. 이 사업은 현대·기아에 대한 매출 의존도가 가장 높은 부문이지만, 동시에 경쟁사가 가장 진입하기 어려운 영역이기도 합니다.

### 3-2. 2025년 사상 최대 실적의 해부

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-재무회계

2025년 현대글로비스는 매출 29.6조원(전년 대비 4.1% 증가), 영업이익 2조 730억원(18.3% 증가), 순이익 1.73조원(57.8% 증가)을 달성했습니다. 영업이익률은 7.0%로 전년의 6.2%에서 0.8%p 개선되었습니다. 이 실적은 "어닝 서프라이즈"로 평가된 이유는 2025년이 미국 관세 폭풍, 글로벌 무역 불확실성, 현대차그룹 영업이익 19.5% 감소라는 악재가 겹친 해였기 때문입니다.

성장의 핵심 동력은 해운 부문이었습니다. 비계열 고객(특히 BYD 등 중국 EV 메이커)의 완성차 해상운송 물량이 급증하면서 선복 가동률과 운임 단가가 동시에 개선되었습니다. 현대-기아와의 신규 5년 해운 계약(총 6.67조원, 연평균 약 1.33조원)을 체결하면서도 현대-기아 물량 비중을 60%에서 40%로 축소하는 전략이 성공적으로 실행되었습니다. 이는 "계열사 물량을 줄이면서도 전체 매출과 이익이 증가한" 매우 드문 사례로, 비계열 고객의 마진이 계열사 대비 구조적으로 높다는 것을 시사합니다.

3년간 재무 추이를 보면, 매출은 2023년 25.7조 → 2024년 28.4조(+10.6%) → 2025년 29.6조(+4.1%)로 성장세가 둔화되었으나, 영업이익은 2023년 1.55조 → 2024년 1.75조(+12.8%) → 2025년 2.07조(+18.3%)로 오히려 가속화되었습니다. 이는 고마진 비계열 해운 물량의 비중 확대, 선대 운영 효율 개선, CKD 유통의 안정적 성장이 복합적으로 작용한 결과입니다.

### 3-3. 2030 비전: 40조원+α와 9조원 투자

2024년 6월 현대글로비스는 창사 최초 인베스터 데이를 개최하고 2030 성장 전략을 발표했습니다. 핵심 목표는 매출 40조원+α, 영업이익률 7%, ROE 15%+α이며, 이를 위해 2024~2030년 누적 9조원(연평균 약 1.3조원)을 투자합니다. 이 투자 규모는 과거 5년 연평균 4,000억원 대비 3배 이상으로, 회사 역사상 가장 공격적인 성장 투자입니다.

투자 배분은 물류 36%(약 3.2조원), 해운 30%(약 2.7조원), 전략/신사업 23%(약 2.1조원), 유통 11%(약 1.0조원)입니다. 물류 부문에서는 미국 LA, 사바나 등 핵심 거점에 대규모 물류센터를 신설하고, 포워딩 사업 역량을 강화합니다. 해운 부문에서는 PCTC 선대를 현재 96척에서 128척으로 확대하며, 특히 LNG 이중연료 초대형 PCTC 30척을 신조하여 환경 규제에 선제 대응합니다. 신사업에서는 폐배터리 재활용(2030년 시장 점유율 20%), 보스턴 다이내믹스 협업 로봇 물류(2028년 Atlas 휴머노이드 복미 투입), 에어인천을 통한 항공 화물 사업 진출이 핵심입니다.

이 전략이 재무회계 직무에 미치는 영향은 매우 직접적입니다. 연평균 1.3조원의 투자 집행은 대규모 자본적 지출(CAPEX)의 회계 처리, 투자 수익률(ROI) 분석, 신규 해외법인 설립에 따른 연결 범위 확대, 선박 신조 계약의 리스 vs. 매입 판단(IFRS 16), 폐배터리 사업 등 신사업의 수익인식 기준 수립 등 재무회계 부서의 업무 복잡성과 전략적 중요성을 크게 높입니다.

### 3-4. 차별화 포인트: 복제 불가능한 3대 경쟁 우위

현대글로비스의 경쟁 우위를 구조적으로 분석하면 세 가지가 핵심입니다.

첫째, **PCTC 96척 운영이라는 물리적 진입장벽**입니다. 자동차운반선(Pure Car and Truck Carrier)은 척당 건조 비용이 수백억원에 달하며, 건조 리드타임이 2~3년, 전문 운항 인력 확보에 수년이 소요됩니다. 이는 자본력만으로 단기간에 복제할 수 없는 자산이며, 현대글로비스가 20년간 축적한 운항 노하우와 결합되어 강력한 진입장벽을 형성합니다. 2030년까지 128척으로 확대하면 세계 최대 PCTC 선대를 보유하게 됩니다.

둘째, **현대-기아 밸류체인과의 수직 통합**입니다. CKD 부품 포장부터 해외공장 납품까지의 End-to-End 물류, 완성차 공장 출고부터 딜러 배송까지의 해상·육상 운송, 그리고 AS 부품 물류까지 현대-기아의 전체 물류 밸류체

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-재무회계

인을 통합 관리합니다. 이러한 깊은 통합은 20년 이상의 관계에서 축적된 시스템, 프로세스, 인력의 결과물이며, 경쟁사가 단순히 낮은 가격을 제시한다고 대체할 수 있는 성격이 아닙니다.

셋째, **비계열 고객 확대를 통한 수익성 개선의 선순환**입니다. 계열사 물량이 기저 가동률을 보장하는 가운데, 비계열 고객(BYD, 테슬라 등)의 물량을 한계비용에 가까운 수준으로 추가 적재함으로써 선박당 수익성을 극대화하는 구조입니다. 이는 "계열사 물량 = 안정성, 비계열 물량 = 수익성"이라는 이중 구조의 장점을 동시에 향유하는 전략입니다.

### 3-5. 핵심 리스크: 세 겹의 외부 압력

가장 시급한 리스크는 **USTR 입항수수료**입니다. 2025년 10월부터 외국에서 건조된 PCTC에 톤당 \$46의 수수료가 부과되며, 2028년까지 \$140으로 단계적 인상됩니다. 현대글로비스의 연간 부담 규모는 약 2,000억원으로 추정되며, 이는 2025년 영업이익의 약 10%에 해당합니다. 회사는 화주 전가, 셔틀선 운항(선박당 연 5회 캡), 미국 내 건조 선박 도입 검토 등으로 대응하고 있으나, 정책의 불확실성 자체가 투자 결정에 영향을 미치는 요인입니다. 이규복 대표이사는 실적 발표에서 미국 입항수수료 인상을 "추가 관세"로 규정하면서도 대응 전략에 대한 자신감을 표명했습니다.

두 번째 리스크는 **그룹 의존도**입니다. 매출의 약 77%가 현대·기아그룹 관련이며, 현대차그룹의 글로벌 판매가 감소하면 현대글로비스의 CKD 유통·완성차 해운·국내 물류 물량이 동시에 감소합니다. 2025년 현대차그룹의 연결 영업이익이 관세 영향으로 19.5% 감소한 것은 이 리스크의 현실화 사례입니다. 다만 현대글로비스의 영업이익이 오히려 18.3% 증가한 것은 비계열 매출 확대가 그룹 의존도 리스크를 일부 상쇄했음을 보여줍니다.

세 번째 리스크는 **외환 및 지정학적 리스크**입니다. 해운 매출의 상당 부분이 USD로 발생하고, 원가 일부가 KRW·EUR 등으로 지출되므로 환율 변동이 손익에 직접 영향을 미칩니다. 현대글로비스의 2026년 가이드선가 USD/KRW 1,370원을 가정하고 있다는 점은 환율 10원 변동 시 수십억원 규모의 손익 변동이 발생할 수 있음을 시사합니다. 미·중 무역분쟁, 홍해 분쟁(후티 반군의 상선 공격)에 따른 항로 변경 비용도 지속적 리스크 요인입니다.

### 3-6. 신용등급과 재무 건전성

현대글로비스의 재무 건전성은 국내 물류기업 중 최고 수준으로 공인받고 있습니다. 무디스는 2025년 12월 신용등급을 Baa2에서 A3로 상향했는데, 이는 한국 물류기업 최초의 A등급대 진입입니다. 무디스는 등급 전망도 "안정적"에서 "긍정적"으로 상향 조정하여 추가 상향 가능성을 시사했습니다. 국내에서는 한국기업평가와 나이스 신용평가 모두 AA+로 상향했으며, 한국기업평가는 "사업 포트폴리오 다각화, 비계열 매출 확대, 우수한 수익성"을 상향 근거로 제시했습니다.

시가총액은 2026년 3월 기준 약 13.5조원이며, 주가는 2026년 초 이래 34.8% 상승했습니다. 하나증권은 2026년 1월 리포트에서 목표주가를 31만원으로 상향하며 "구조적 성장 동력의 지속"을 강조했고, 보스턴 다이나믹스의 로봇 사업 가치를 별도 반영할 필요성을 제기했습니다. PitchBook 데이터 기준 PER은 약 8~9배로, 글로벌 물류 기업 평균(12~15배) 대비 저평가 영역에 있다는 평가가 우세합니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

면접에서 "현대글로비스의 강점은 무엇인가"라는 질문에 대해, 단순히 "국내 1위", "현대차그룹 계열"이라고 답하는 것은 불충분합니다. "PCTC 96척이라는 물리적 진입장벽, 20년간 축적된 현대·기아 밸류체인 수직 통합, 그리고 계열사 기저 물량 위에 비계열 고마진 물량을 적재하는 이중 수익 구조"라는 3중 경쟁 우위를 구조화하여 설

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-재무회계

명해야 합니다. 리스크에 대해서도 "그룹 의존도 77%가 구조적 리스크이나, 비계열 매출 40% 확대, 신사업 진출, 9조원 투자라는 대응 전략이 이미 가시적 성과(해운 비계열 물량 증가에 따른 OPM 개선)를 내고 있다"는 균형 잡힌 분석을 제시하는 것이 바람직합니다.

### 4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성

#### 4-1. 공식 인재상: 6대 키워드의 해석

현대글로비스의 공식 인재상은 6가지 키워드로 구성됩니다. **글로벌 마인드와 전문성, 진취적·유연한 도전, 고객 가치 극대화, 소통과 협력, 변화와 혁신, 사회적 책임**이 그것입니다. 이 키워드들은 현대차그룹의 5대 핵심가치인 도전, 창의, 열정, 협력, 글로벌 마인드를 물류 산업의 맥락으로 재해석한 것입니다.

"글로벌 마인드와 전문성"은 전 직원의 약 10%가 해외 주재원으로 근무하고, 19개국 이상의 해외법인을 운영하는 기업 특성을 반영합니다. 재무회계 직무에서 이 키워드는 해외법인 재경관리, 이전가격 보고서 작성, 다국적 세무 이슈 대응 등의 업무와 직결됩니다. "진취적·유연한 도전"은 물류 산업이 디지털 전환·ESG·규제 변화라는 구조적 전환기에 있으므로, 기존 방식에 안주하지 않고 새로운 해법을 모색하는 태도를 요구합니다. "고객 가치 극대화"는 재무회계 관점에서 비용 효율화, 자금 운용 최적화, 적시 정확한 재무 정보 제공을 통한 경영 의사결정 지원으로 해석됩니다.

현대차그룹 채용 과정에서는 HMAT(현대자동차그룹 인적성검사)를 공유하며, 언어·수리·도형 추리, 직무적합성, 인성 영역을 평가합니다. 현대글로비스는 '3無 열린 채용'(사진·어학점수·가족신상 배제)을 시행하므로, 형식적 스펙보다 직무 이해도와 잠재력이 더 중요한 평가 요소입니다. 다만 공인영어성적 보유는 지원 자격 요건으로 여전히 요구되며, 이는 해외법인과 업무 소통 필요성을 반영합니다.

#### 4-2. 조직 문화: 라이프스타일 2.0의 이상과 현실

현대글로비스는 2022년 조직문화 프레임워크인 '라이프스타일 2.0'을 개편하면서 세 가지 원칙을 제시했습니다. **Focus on Work**(일의 본질에 집중하고, 불필요한 형식과 보고를 줄이자), **Speak Out Loud**(직급에 관계없이 건설적 충돌과ダイ나미한 소통을 하자), **Be Open for Innovation**(혁신을 위해 외부 아이디어와 새로운 시도에 열린 자세를 갖자)이 그것입니다.

이 프레임워크를 실행하기 위해 현대차그룹 최초로 워케이션(원격 근무) 제도를 도입했으며, 기본 근무시간은 오전 8시 출근, 오후 5시 퇴근에 자유근무제를 병행합니다. 교육문화팀 내 '컬처 워킹그룹'이 조직문화 개선 활동을 주도하며, "열심히 일하고, 잘 놀고, 잘 쉬자"라는 문화를 전파하고 있습니다. 사내 복지로는 유치원부터 대학까지 학자금 지원, 사택·기숙사, 동호회 지원 등이 있으며, 평균 연봉은 약 1억원(캐치 기준), 신입 초봉 4,000만원 이상입니다.

그러나 공식 문화와 현장 체감 사이에는 일정한 괴리가 존재합니다. 잡플래닛 리뷰 평점은 3.2/5.0(677건)으로 업계 평균 수준이며, 블라인드 후기에서는 "그룹사 동기들과 비교하면 글로비스가 엄청 나쁜진 않다", "한때 '군대 위에 현대'라는 말이 있었지만 지금은 많이 나아졌다"는 평가가 있습니다. 동시에 "남초 집단 특유의 수직적 느낌은 여전히 남아있다", "부서에 따라 문화 편차가 크다"는 지적도 있습니다. 물류 산업 특성상 현장(물류센터, 항만, 선박)과 본사 사무직 사이의 문화 차이가 존재하며, 물류 현장은 24시간 운영, 교대 근무, 안전 관리라는 특수성으로 인해 본사보다 보수적·위계적 문화가 강할 수 있습니다.

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-재무회계

지원자 입장에서 중요한 것은 이러한 과리의 존재 자체를 부정적으로만 볼 필요가 없다는 점입니다. 오히려 "라이프스타일 2.0이라는 공식 문화 혁신이 진행 중이며, 이 변화에 능동적으로 참여하겠다"는 태도가 면접에서 긍정적으로 평가될 수 있습니다.

### 4-3. 재무회계 도메인이 선호하는 인재 특성

재무회계 직무에서 성과를 내는 사람들의 공통된 역량, 사고방식, 행동 패턴은 산업과 기업을 초월하는 보편적 특성과 물류기업 고유의 특수성이 결합되어 있습니다.

**정확성과 책임감**은 재무회계 직무의 존재 이유 그 자체입니다. 재무제표의 숫자 하나가 잘못되면 공시 오류, 외부감사 의견 거절, 추가 급락, 규제 당국의 제재로 이어질 수 있습니다. "구성원 한 명의 책임감 부재가 다른 구성원에게 필연적으로 피해를 주는 직무"라는 점에서, 꼼꼼함과 자기 검증 습관은 기본 자질입니다.

**데드라인 의식**은 재무회계의 가장 강력한 외부 제약 조건입니다. 분기 결산 마감, 공시 기한, 세무신고 기한, 외부감사 일정은 절대적이며, 1일의 지연도 허용되지 않습니다. 이러한 시간 압박 속에서 품질을 유지하는 능력, 즉 "빠르면서도 정확하게" 일하는 역량이 핵심입니다. 현대글로비스처럼 19개국 해외법인의 실적을 취합하고 연결 결산을 수행하는 기업에서는, 시차와 현지 사정에 의한 자료 지연이 빈번하게 발생하므로 데드라인 관리 역량이 더욱 중요해집니다.

이중 시야(Dual Perspective)란 개별 전표를 검증하면서도 전체 재무 구조를 조감하는 능력을 말합니다. 미시적으로는 운임 정산서의 환율 적용이 정확한지, 비용 귀속 기간이 적절한지를 판단하면서, 거시적으로는 해당 비용이 부문별 영업이익률에 어떤 영향을 미치는지, 연결 재무제표의 전체 그림에 어떻게 반영되는지를 동시에 인식하는 사고방식입니다. 신입 때부터 이런 거시적 시야를 완벽히 갖추기는 어렵지만, "자신이 처리하는 전표가 최종적으로 어떤 재무제표 항목에 영향을 미치는지 궁금해하고 추적하는 습관"을 면접에서 보여줄 수 있다면 좋은 인상을 줄 것입니다.

**능동적 커뮤니케이션**은 재무회계가 단독으로 완결되는 직무가 아니라는 사실에서 비롯됩니다. 결산 과정에서 물류·해운·KD 사업부로부터 원가 데이터, 재고 현황, 미결 거래 정보를 기한 내에 확보해야 하며, 이를 위해 현업 부서와의 원활한 소통이 필수적입니다. 해외법인의 현지 재정 담당자와 영어(또는 현지 언어)로 데이터 정확성을 확인하는 일도 빈번합니다. "내 담당 업무만 정확히 처리하면 된다"는 수동적 태도보다, "전체 결산 일정을 인식하고 능동적으로 자료를 확보·검증하며, 이상 징후를 조기에 보고하는" 태도가 조직 내에서 높이 평가됩니다.

**자기주도 학습**은 회계기준(K-IFRS)과 세법이 지속적으로 변경되는 환경에서 필수적입니다. IFRS 17(보험계약), IFRS 18(표시와 공시) 등 새로운 기준서의 도입, 법인세법·부가가치세법의 개정, 국제조세 환경의 변화(OECD BEPS 2.0, 글로벌 최저한세) 등을 지속적으로 학습하고 업무에 반영해야 합니다. 물류기업 특유의 운임 정산, 선박 자산 회계, 국제 무역금융 등 도메인 지식도 입사 후 꾸준히 축적해야 하는 영역입니다.

**스트레스 내성**은 결산 시즌의 장시간 근무, 외부감사인의 까다로운 질의, 경영진의 긴급 자료 요청 등 높은 압박 환경에서 필요한 특성입니다. 재무회계 전문가들은 흔히 "결산 시즌(1~3월, 7월)의 강도와 비시즌의 상대적 여유가 교대한다"고 말하며, 이 사이클을 수용하고 관리할 수 있는 정서적 안정감이 장기 커리어 유지에 중요합니다.

### 4-4. 기술적 전문성 외의 소프트스킬

기술적 역량 못지않게 조직 내에서 높이 평가받는 소프트스킬이 있습니다. 첫째, **구조화된 보고 능력**입니다. 재무 데이터를 경영진이 이해할 수 있는 형태로 요약·시각화하여 보고하는 능력은 중간관리자 이상으로 성장하기 위한 핵심 역량입니다. 둘째, **갈등 관리 능력**입니다. 현업 부서가 원하는 회계 처리와 회계기준·세법이 요구하는 처

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-재무회계

리가 충돌할 때(예: 비용의 조기 인식 vs. 적정 기간 배분), 원칙을 지키면서도 현업의 입장을 이해하고 합리적 대안을 제시하는 능력이 필요합니다. 셋째, **다문화 감수성**입니다. 현대글로비스처럼 19개국에 법인을 운영하는 기업에서는 현지 재경 담당자와의 협업이 일상적이며, 문화적 차이에 대한 이해와 유연한 소통 방식이 업무 효율에 직접 영향을 미칩니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

자기소개서에서 "정확성", "책임감"을 강조하는 것은 재무회계 지원자 대부분이 하는 이야기이므로 차별화가 어렵습니다. 차별화의 핵심은 **물류기업 재무회계의 특수성을 이해하고 있음을 보여주는 것**입니다. "운임 정산의 복잡성을 인식하고 있다", "외화 관리와 환율 변동이 물류기업 손익에 미치는 영향을 이해한다", "19개국 연결결산의 복잡성에 도전하고 싶다"와 같은 구체적이고 도메인에 특화된 표현이 일반적인 "정확한 장부를 만들겠다"보다 훨씬 강한 인상을 줍니다.

## 5장. 직무 분석: 물류기업 재무회계의 5중 복잡성

### 5-1. 재무회계 직무의 기본 구조

현대글로비스의 재무회계 직무는 기획재경 부문에 소속되며, 그 안에서 물류부문 결산, 해운부문 결산, 연결결산, 원가관리, 세무, 재정(채권·무역금융), 해외법인 재경관리, 경영분석, 내부회계관리 등 약 11개 세부 직무로 세분화됩니다. 신입 직원은 통상 특정 부문의 결산 보조 또는 특정 계정과목의 전표 검수 업무에서 시작하여, 경험이 축적됨에 따라 연결결산, 세무조정, 해외법인 관리 등 고난도 업무로 영역을 확장합니다.

재무(Finance) 기능과 회계(Accounting) 기능은 실무에서 밀접하게 연계되지만 역할이 구분됩니다. 회계 기능은 거래의 기록, 결산, 재무제표 작성, 외부감사 수검, 공시에 초점을 맞추며, 재무 기능은 자금 조달·운용, 환위험 관리, 투자 분석, 예산 편성에 초점을 맞춥니다. 현대글로비스에서는 이 두 기능이 기획재경 부문 안에서 유기적으로 운영되며, 재무회계 직무 지원자는 양쪽 모두에 대한 기본적 이해가 기대됩니다.

### 5-2. 일간·월간·분기·연간 업무 사이클

**일간 업무**의 핵심은 지출결의서 적정성 검토, 회계전표 검수·승인, 자금 이체 및 बैं킹, 외화 입출금 및 환율 모니터링입니다. 매일 수백에서 수천 건의 거래가 SAP/ERP 시스템을 통해 처리되며, 각 전표가 K-IFRS, 세법, 사내 규정에 적합한지를 확인하는 것이 기본 업무입니다. 물류기업의 경우 운임 정산서, 용선료 지급, 관세·부대비용 정산 등 산업 특유의 거래 유형이 빈번하게 발생하므로, 일반 제조업·서비스업 대비 전표의 다양성과 복잡성이 높습니다.

**월간 업무**는 월말 비용 마감에서 시작됩니다. 물류·해운·KD 각 사업부로부터 미결 비용, 발생주의 비용, 총당금 설정 자료를 수집하여 결산조정분개를 수행합니다. 이후 관리손익(Management P&L) 보고서를 작성하여 익월 15일 내에 경영진에 보고하고, 익월 20일경까지 재무자료를 확정합니다. 매월 부가세 예정신고, 원천세 납부, 사회보험료 정산 등 세무 관련 업무도 병행됩니다. 특히 현대글로비스에서 월간 업무의 특수성은 **운임 정산 마감**과 **해외법인 실적 취합**입니다. 전 세계 130여개 물류 거점에서 발생한 운임 거래를 본사 기준으로 취합·검증·확정하는 과정이 매월 반복되며, 19개국 해외법인의 실적을 현지 통화에서 원화로 환산하여 통합하는 작업도 월간 사이클의 핵심입니다.

**분기 업무**는 개별 및 연결 재무제표 작성, 금융감독원·한국거래소에 대한 분기보고서 공시, 외부감사인(Big4 회

## 심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-재무회계

계법인)의 검토(Review) 수검이 핵심입니다. 분기 결산은 연말 결산 대비 간소화되어 있으나, 상장기업으로서의 공시 의무가 있으므로 정확성과 적시성이 동일하게 요구됩니다.

**연간 업무**는 재무회계 직무의 가장 집약적인 시기입니다. 12월 말 회계연도 종료 후 약 90일 이내에 확정 재무제표를 작성하고, 외부감사를 수검하며, 사업보고서를 제출해야 합니다. 법인세 세무조정과 신고(3월 말 기한), 이전가격 보고서(Transfer Pricing Documentation) 작성, 내부회계관리제도 평가 보고서 제출, 주주총회 자료 준비 등이 동시다발적으로 진행됩니다. 차기 연도 예산 편성 지원도 연간 업무의 중요한 부분으로, 각 사업부의 사업계획을 재무적으로 검증하고 통합 예산안을 작성하는 작업입니다.

### 5-3. 물류 재무회계의 특수 영역 (1): 운임 정산

운임 정산(Freight Settlement)은 물류기업 회계의 가장 고유한 특수 영역입니다. 현대글로벌비스는 매일 수천 건의 운임 거래를 처리하는데, 이 거래의 회계 처리는 계약 조건에 따라 크게 달라집니다. FOB(본선인도) 조건에서는 선적 시점에 위험이 이전되므로 매출을 인식하고, CIF(운임·보험료 포함인도) 조건에서는 운송 서비스가 포함되므로 별도의 수행의무로 식별할 수 있습니다. CFR(운임 포함인도) 조건은 CIF에서 보험을 제외한 형태입니다.

IFRS 15(고객과의 계약에서 생기는 수익) 기준서의 5단계 수익인식 모형을 적용할 때, 물류기업에서 가장 복잡한 판단은 **본인(Principal) vs. 대리인(Agent) 구분**입니다. 현대글로벌비스가 화물을 직접 운송하는 경우(자사선 운송)에는 총액으로 수익을 인식하지만, 외부 운송사에 위탁하고 중개 역할만 하는 경우에는 순액(수수료)으로 인식해야 합니다. 복합운송 계약(해상+육상+보관 등)에서 각 구간별 수행의무를 어떻게 식별하고, 거래가격을 어떻게 배분하는지는 실무에서 상당한 판단을 요구하는 영역입니다.

또한 해운 운임은 시장 상황에 따라 크게 변동합니다. 2021~2022년 코로나 이후 운임 폭등과 2023년 이후의 정상화, 2024년 홍해 분쟁으로 인한 재상승 등 운임 변동성이 매출과 비용에 직접 영향을 미치므로, 운임 변동 추세를 모니터링하고 재무적 영향을 분석하는 것도 재무회계 담당자의 역할입니다.

### 5-4. 물류 재무회계의 특수 영역 (2): 외화 관리

외화 관리(Foreign Currency Management)는 19개국 이상의 해외법인과 글로벌 해운 사업을 운영하는 현대글로벌비스에서 일상적이고 핵심적인 업무입니다. K-IFRS 제1021호(환율변동효과)에 따라 각 법인의 기능통화(Functional Currency)를 결정하고, 외화표시 자산·부채를 보고기간 말 환율로 환산하며, 외화표시 수익·비용은 거래일 환율로 인식합니다. 이 과정에서 발생하는 외환차이(환산차이)는 기타포괄손익으로, 외화거래에서 발생하는 외환손익(거래차이)은 당기손익으로 인식됩니다.

실무적으로는 IFRS 9(금융상품) 기반의 헤지회계가 핵심입니다. 현대글로벌비스는 해운 수입(주로 USD)과 원가(일부 KRW, EUR, JPY 등) 간의 통화 불일치를 관리하기 위해 통화선도(Currency Forward), 통화옵션(Currency Option) 등의 파생금융상품을 활용합니다. 헤지회계를 적용하기 위해서는 헤지 관계의 지정과 문서화, 헤지 효과성 평가, 헤지 비효과분의 당기손익 인식 등 복잡한 절차를 수행해야 합니다.

현대글로벌비스의 2026년 가이드스가 USD/KRW 1,370원을 가정하고 있다는 점은 환율이 실적에 미치는 영향이 크다는 것을 의미합니다. 일반적으로 원화 약세(달러 강세)는 해운 부문의 원화 환산 매출을 증가시키는 반면, 달러 표시 선박 건조비용이나 용선료 부담을 높일 수 있어 순효과는 사업 부문별로 다르게 나타납니다. 이러한 환율 민감도 분석(Sensitivity Analysis)을 수행하고 경영진에 보고하는 것도 재무회계 직무의 중요한 역할입니다.

## 심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-재무회계

### 5-5. 물류 재무회계의 특수 영역 (3): 연결 재무제표

연결 재무제표(Consolidated Financial Statements)는 지배기업(현대글로벌비스 본사)과 19개 이상의 종속기업(해외법인)의 재무제표를 하나로 통합하는 작업입니다. 이 과정은 단순한 합산이 아니라, 여러 단계의 복잡한 조정을 거칩니다.

첫째, 각 해외법인이 현지 회계기준(US GAAP, 중국 CAS, 인도 Ind AS 등)으로 작성한 재무제표를 K-IFRS 기준으로 전환해야 합니다. 계정과목의 매핑, 인식·측정 차이의 조정, 주식 사항의 통일 등이 필요하며, 이를 위해 각 법인별 GAAP 차이 분석표(GAAP Reconciliation)를 작성·관리합니다. 둘째, 내부거래 소거(Intercompany Elimination)를 수행합니다. 현대글로벌비스 본사와 해외법인 간, 또는 해외법인 상호 간의 매출·매입, 대여금·차입금, 미수금·미지급금 등을 식별하여 소거합니다. 현대글로벌비스처럼 CKD 부품이 본사에서 해외 공장으로 이동하는 사업 구조에서는 내부거래의 규모와 유형이 매우 다양하여 소거 작업의 복잡성이 높습니다. 셋째, 투자계정과 자본의 제거, 비지배지분의 산정, 영업권(Goodwill)의 손상 검사 등 연결 특유의 회계 처리를 수행합니다.

현대차그룹 계열사 간의 내부거래 규모가 매우 큰 만큼, 이전가격(Transfer Pricing) 관련 업무도 중요합니다. OECD 이전가격 가이드라인에 따라 계열사 간 거래가 독립기업 간 거래와 일치하는 정상가격(Arm's Length Price)으로 이루어졌는지를 입증하는 이전가격 보고서(TP Documentation)를 작성해야 하며, 각국 세무당국의 이전가격 조사에 대응하는 것도 재무회계 부서의 역할입니다. OECD BEPS 2.0의 글로벌 최저한세(Pillar Two, 최저세율 15%) 도입은 현대글로벌비스처럼 다국적 사업을 영위하는 기업의 세무 전략에 근본적 변화를 요구하고 있습니다.

### 5-6. 물류 재무회계의 특수 영역 (4): 선박 자산 회계

현대글로벌비스가 PCTC 96척을 직접 운영하고 2030년까지 128척으로 확대한다는 전략은 재무회계 관점에서 독특한 회계 이슈를 수반합니다. 선박은 단가가 수백억~수천억원에 달하는 고가 유형자산으로, 내용연수는 통상 25~30년, 감가상각은 정액법을 적용합니다. 선박의 주요 구성요소(선체, 엔진, 갑판 설비 등)는 내용연수가 다를 수 있어 구성요소별 감가상각(Component Depreciation)을 적용해야 합니다.

정기 드라이도킹(Dry-docking) 비용의 회계 처리도 특수합니다. 선박은 통상 3~5년 주기로 드라이도킹(선거입거)을 실시하여 선저 도색, 엔진 정비, 선체 검사 등을 수행하는데, 이 비용은 IFRS에 따라 자산의 구성요소로 인식하여 다음 드라이도킹까지의 기간에 걸쳐 감가상각합니다. 용선계약(Charter Party)의 경우 IFRS 16(리스) 적용 여부를 판단해야 하며, 특히 정기용선(Time Charter)과 나용선(Bareboat Charter)에서 사용권 자산과 리스 부채의 인식 여부, 변동리스료의 처리 방법 등이 복잡한 판단을 요구합니다.

LNG 이중연료 PCTC 30척 신조를 추진 중이므로, 선박 건조 계약의 선수금(건조 진행에 따른 단계별 지급), 건조 중 금융비용의 자본화(IAS 23 차입원가), 인도 후 감가상각 개시 시점 등도 향후 재무회계 담당자가 다루게 될 핵심 이슈입니다.

### 5-7. 필요 역량 매트릭스

기술적 역량(Hard Skills)으로는 K-IFRS 전반에 대한 이해가 기본이며, 특히 IFRS 15(수익인식), IFRS 16(리스), IAS 21(환율변동효과), IFRS 9(금융상품-헤지회계), IAS 16(유형자산), IAS 36(자산손상)에 대한 깊은 이해가 물류 기업에서 특히 중요합니다. 세법 측면에서는 법인세법(세무조정, 이연법인세), 부가가치세법, 관세법 기초, 국제 조세(이전가격, 조세조약, CFC 규정)에 대한 지식이 필요합니다. SAP/ERP 시스템 운용 능력, 엑셀 고급 활용(피벗테이블, VLOOKUP, INDEX/MATCH, 매크로/VBA), 연결결산 실무, 내부회계관리제도(K-SOX) 평가 절차에

## 심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-재무회계

대한 이해가 요구됩니다.

선호 자격증은 CPA(공인회계사)가 최상위 우대이며, 세무사, AICPA(미국공인회계사, 해외법인 관리 시 강점), 전산회계 1급/전산세무 2급 순입니다. 다만 현대글로벌비스의 '3無 열린 채용'에서 자격증이 절대적 요건은 아니며, 회계·재무 관련 학과 전공 또는 관련 인턴 경험이 더 중요할 수 있습니다.

소프트스킬(Soft Skills)로는 앞서 4장에서 논의한 정확성·데드라인 의식·이중 시야·능동적 커뮤니케이션·자기주도 학습에 더하여, 영어 커뮤니케이션(해외법인 업무 협업), 데이터 분석·시각화 능력(경영 보고), 스트레스 관리, 팀 워크가 필요합니다.

### 5-8. 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

재무회계 직무의 대표적 KPI는 다음과 같습니다. 결산 적시 완료율은 월별·분기별·연간 결산이 정해진 기한 내에 완료되었는지를 측정합니다. 재무제표 오류율은 확정 후 수정이 필요한 항목의 비율을 의미하며, 0%가 목표입니다. 외부감사 지적사항 건수는 Big4 회계법인의 감사 과정에서 발견된 중요한 오류나 내부통제 미비사항의 수를 측정합니다. 공시 기한 준수율은 금감원·거래소에 대한 분기·반기·사업보고서 제출이 기한 내에 이루어졌는지를 확인합니다. 세무 추징세액 발생 여부는 국세청 세무조사 결과 추가 납부 세액이 발생했는지를 의미하며, 발생 시 담당자의 중대한 실패로 간주될 수 있습니다. 내부회계관리제도 적정 의견 획득은 K-SOX 평가에서 "유효" 판정을 받았는지를 확인합니다. 이 외에도 자금 운용 효율성(유휴 자금의 수익률), 매출채권 회수율(DSO 관리), 예산 대비 실적 편차율 등이 평가 요소로 작용합니다.

### 5-9. 이해관계자 맵

재무회계 직무의 이해관계자는 내부와 외부로 구분됩니다. 내부 이해관계자로는 경영진 및 이사회(재무 보고의 최종 수요자), 물류·해운·KD 사업부(원가 데이터 제공 및 관리손익 보고 수요), 현대차그룹 본사(그룹 연결 결산 및 정책 가이드라인), 19개 이상의 해외법인 재경팀(현지 실적 보고 및 IFRS 전환), 인사팀(급여·퇴직금 회계), IT 팀(SAP/ERP 시스템 운영 및 데이터 인프라) 등이 있습니다.

외부 이해관계자로는 Big4 회계법인(외부감사 및 세무자문), 국세청(법인세 신고 및 세무조사), 금융감독원 및 한국거래소(공시 규제 및 감리), 금융기관(대출·무역금융·환헤지 거래), 신용평가기관(무디스, 한국기업평가, 나이 스신용평가 등의 정기 평가), 관세청(수출입 관련 관세 정산) 등이 있습니다.

재무회계 담당자가 이 다양한 이해관계자들과 효과적으로 소통하려면, 각 이해관계자가 어떤 정보를 왜 필요로 하는지를 이해하고, 그에 맞는 형태와 수준으로 정보를 가공·전달하는 능력이 필수적입니다. 경영진에게는 핵심 재무 지표의 변동 원인과 전략적 함의를, 외부감사인에게는 회계 처리의 근거와 판단 논리를, 사업부에게는 예산 대비 실적의 편차와 개선 방향을 각각 다른 관점에서 설명할 수 있어야 합니다.

### 5-10. 대표 업무 시나리오: 분기 연결결산 워크플로우

가상의 분기 연결결산 워크플로우를 통해 재무회계 직무의 구체적 일과를 살펴보겠습니다.

분기 종료 후 D+1~D+5일차에는 각 해외법인에 결산 마감 가이드라인과 일정표를 배포하고, 본사 개별 재무제표의 잠정 마감을 수행합니다. 사업부별 미결 비용, 총당금 변동, 재고자산 실사 결과 등을 취합하여 결산조정분개를 진행합니다. D+6~D+10일차에는 해외법인에서 현지 통화 기준 시산표(Trial Balance)와 IFRS 전환 패키지가 도착하기 시작합니다. 각 법인의 데이터 정합성을 검증하고, 현지 회계기준과 K-IFRS 간의 차이를 조정합니다. 환율 환산(보고기간 말 환율 적용)을 수행하고, 환산차이를 기타포괄손익에 인식합니다. D+11~D+15일차

## 심층 분석 보고서: 현대글로비스-재무회계

---

에는 내부거래 소거 작업이 본격화됩니다. 본사-법인 간, 법인-법인 간 매출-매입, 채권-채무, 배당, 로열티 등을 식별하여 소거 분개를 수행합니다. 내부거래 불일치(Intercompany Discrepancy)가 발생하면 관련 법인과 확인-조정 작업을 진행하는데, 시차와 언어 장벽으로 인해 이 과정이 가장 시간과 에너지를 소비하는 단계입니다. D+16~D+20일차에는 연결 조정(투자계정 제거, 비지배지분 산정, 영업권 손상 검사)을 완료하고, 연결 재무제표 초안을 작성합니다. 외부감사인의 검토(Review)를 위한 자료를 준비하고, 주요 회계 판단 사항에 대한 메모를 정리합니다. D+21~D+30일차에는 외부감사인 검토 대응, 경영진 보고, 이사회 승인을 거쳐 금감원-거래소에 분기보고서를 제출합니다.

이 워크플로우에서 재무회계 담당자가 매 분기 반복적으로 직면하는 핵심 도전은 세 가지입니다. 첫째, 해외법인 데이터의 적시 확보와 품질 관리(시차, 현지 인력 역량, 통신 인프라 차이). 둘째, 내부거래 소거의 완전성 확보(거래 누락, 금액 불일치, 계정과목 매핑 오류). 셋째, 외부감사인의 질의에 대한 논리적-체계적 대응(회계 판단의 근거 제시, 증빙 자료 확보). 이 세 가지 도전을 성공적으로 관리하는 능력이 곧 재무회계 전문가로서의 역량을 증명하는 것입니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

면접에서 "재무회계 직무에서 어떤 일을 할 것으로 기대하는가"라는 질문에 대해, "재무제표를 만들겠습니다"라는 일반적 답변은 직무 이해도가 부족하다는 인상을 줄 수 있습니다. 대신 "현대글로비스의 해운-물류-CKD 3대 사업부의 부문별 결산을 지원하고, 19개국 해외법인의 실적을 취합하여 연결결산에 기여하며, 특히 운임 정산의 IFRS 15 적용, 외화 자산-부채의 환율 환산, 선박 자산의 감가상각과 리스 판단 등 물류기업 고유의 회계 이슈를 다루는 업무를 수행할 것으로 기대한다"는 수준의 구체적 답변이 차별화됩니다. 더 나아가 "현대글로비스의 2030 비전에 따른 9조원 투자 집행이 본격화되면서, 대규모 CAPEX의 자산화 판단, 신규 해외법인 설립에 따른 연결 범위 확대, 폐배터리 등 신사업의 수익인식 기준 수립 등 새로운 회계 이슈가 확대될 것"이라는 전망까지 제시할 수 있다면 매우 강한 인상을 남길 수 있습니다.

---

### 참고 레퍼런스 (References)

1. **IMARC Group** — 글로벌 물류 시장 전망 — <https://www.imarcgroup.com/logistics-market-statistics>
2. **Precedence Research** — 물류 시장 규모 예측 — <https://www.precedenceresearch.com/logistics-market>
3. **Global Market Insights** — 3PL 시장 분석 — <https://www.gminsights.com/industry-analysis/third-party-logistics-3pl-market-size>
4. **Grand View Research** — 3PL 시장 보고서 — <https://www.grandviewresearch.com/press-release/global-third-party-logistics-market>
5. **Mordor Intelligence** — 한국 3PL 시장 — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/south-korea-3pl-market>
6. **Mordor Intelligence** — 글로벌 화물 물류 시장 — <https://www.mordorintelligence.kr/industry-reports/freight-logistics-market-study>

## 심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-재무회계

7. **Alcott Global** — 글로벌 Top 10 포워더 매출 순위 — <https://alcottglobal.com/infographic/top-10-global-freight-forwarders-by-revenue-2023-2024>
8. **StartUs Insights** — 물류 기술 트렌드 — <https://www.startus-insights.com/innovators-guide/logistics-technology-full-guide/>
9. **SK AX** — 2026년 물류 AI 트렌드 — <https://www.skax.co.kr/insight/trend/3640>
10. **Dirox** — 2025 공급망 물류 기술 트렌드 — <https://dirox.com/post/logistics-technology-trends-2025>
11. **KOTRA** — 미국 그린 물류 동향 — <https://dream.kotra.or.kr/user/extra/kotranews/bbs/linkView/jsp/Page.do?dataIdx=210493>
12. **물류신문** — 2024 물류산업 현황 분석 — <https://www.klnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=319169>
13. **물류신문** — 주요 물류기업 2024 경영실적 — <https://www.klnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=316614>
14. **물류신문** — 주요 물류기업 사업별 실적 — <https://www.klnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=316618>
15. **물류신문** — 현대글로벌비스 역대 최대 실적 — <https://www.klnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=315467>
16. **한국경제** — 현대글로벌비스 매출 29.6조 어닝서프라이즈 — <https://www.hankyung.com/article/202601290946i>
17. **뉴스페이스** — 현대차그룹 300조 매출 현대글로벌비스 사상 최대 — <https://www.newsspace.kr/news/article.html?no=12224>
18. **굿모닝경제** — 현대글로벌비스 영업이익 2조 돌파 — <https://www.goodkyung.com/news/articleView.html?idxno=281804>
19. **중앙이코노미뉴스** — 현대글로벌비스 2025 실적 — <https://www.joongangnews.com/news/articleView.html?idxno=491008>
20. **현대자동차그룹 뉴스룸** — 2030 비전 9조원 투자 — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/news/CONT000000000155697>
21. **물류신문** — 현대글로벌비스 2030 청사진 — <https://www.klnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=312882>
22. **헤럴드경제** — 이규복 대표 비계열 확대 전략 — <https://biz.heraldcorp.com/article/10703103>
23. **시사저널e** — 현대차 매출 비중 축소 전략 — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=408480>

## 심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-재무회계

---

24. FETV — 현대글로벌비스 무디스 A3 획득 — <https://www.fetv.co.kr/news/article.html?no=211465>
25. 이데일리 — 한기평 AA+ 상  
향 — <https://www.edaily.co.kr/News/Read?newsId=04178726642394584&mediaCodeNo=257>
26. 하나증권 — 현대글로벌비스 기업분석 리포  
트 — <https://www.hanaw.com/main/research/research/download.cmd?bbsSeq=1285831&attachFileSeq=1&bbsId=&dbType=&bbsCd=2224>
27. 현대글로벌비스 웹진 — 라이프스타일 2.0 — <https://webzine.glovis.net/5070/>
28. 현대글로벌비스 웹진 — 컬처WG 탐방기 — <https://webzine.glovis.net/11608/>
29. 삼육대 뉴스센터 — Make GLOVIS 인턴십 공고 — <https://www.syu.ac.kr/blog/현대글로벌비스-2026년-상반기-make-glovis-인턴십채용연계형/>
30. 자소설닷컴 — 현대글로벌비스 채용정보 — <https://jasoseol.com/companies/47/careers>