

심층분석보고서

현대글로벌비스-투자기획

2026.04.13

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-투자기획

심층분석보고서: 현대글로벌비스 투자기획 직무

1장. 산업(섹터) 분석: 글로벌 물류 산업은 \$10조 시장에서 AI·친환경으로 재편 중

산업 정의와 시장의 본질적 구조

물류 산업은 재화의 이동·보관·유통·정보 관리를 아우르는 거대 산업으로, 단순한 운송 행위를 넘어 글로벌 공급망(Supply Chain)의 핵심 인프라 역할을 수행한다. 글로벌 물류 시장 규모는 2024년 기준 약 9.4조 달러(약 1경 2,700조원)에 달하며, 이는 전 세계 GDP의 약 10~12%에 해당하는 비중이다. IMARC Group에 따르면 이 시장은 2026~2034년 연평균 3.71% 성장하여 2034년 약 8.2조 달러 규모에 이를 것으로 전망된다. 여기서 주목해야 할 점은, 물류 산업의 성장률이 GDP 성장률을 소폭 상회한다는 것인데, 이는 글로벌 무역 확대, 이커머스 성장, 공급망 복잡화 등 구조적 요인에 기인한다.

물류 산업의 하위 세그먼트는 크게 다섯 가지로 구분된다. 도로운송이 전체 시장의 약 39%로 최대 비중을 차지하며, 이는 라스트마일 배송과 도심 내 화물 이동이 여전히 트럭 중심으로 이루어지기 때문이다. 해상운송은 국제무역 물동량의 80%를 담당하는 대동맥으로, 컨테이너선·벌크선·유조선·자동차운반선(PCC/PCTC) 등으로 세분화된다. 항공운송은 고부가가치 화물과 긴급 화물에 특화되어 전체 물동량 기준으로는 1% 미만이지만 금액 기준으로는 약 35%를 차지한다. 창고·보관이 전체의 약 20%, 포워딩(화물주선)이 약 23%를 구성한다.

물류 산업을 이해하는 데 있어 핵심적인 개념이 바로 3PL(제3자 물류)과 4PL(제4자 물류)의 구분이다. 3PL은 화주가 운송·창고·재고관리 등 물류 기능을 외부 전문업체에 아웃소싱하는 모델로, 2025년 글로벌 시장 규모가 약 1.2~1.6조 달러에 달하며 연평균 7~10%라는 높은 성장률을 보이고 있다. Precedence Research는 3PL 시장이 2035년 약 2.74조 달러까지 성장할 것으로 전망한다. 4PL은 여기서 한 단계 진화한 모델로, 복수의 3PL을 관리·조율하면서 AI와 빅데이터 기반의 SCM 전략까지 수립하는 통합 솔루션을 제공한다. 삼성SDS의 '첼로스퀘어'가 국내 대표적인 4PL 플랫폼으로, 2025년 말 기준 가입 고객이 24,625개사에 달하며 전년 대비 27% 증가했다.

현대글로벌비스의 사업 모델을 정확히 이해하기 위해서는, 동사가 3PL의 범주에 속하면서도 자체 선대(PCC 98척)를 보유한 '자산 기반(Asset-heavy) 3PL'이라는 독특한 포지션에 있다는 점을 인식해야 한다. 대부분의 3PL 기업이 자산을 보유하지 않고 네트워크와 중개 능력으로 수익을 창출하는 '자산 경량화(Asset-light)' 모델을 추구하는 것과 대조적이다. 이러한 자산 보유 전략이 높은 진입장벽과 수익성의 원천이 되고 있다.

한국 물류 시장의 구조와 특성

한국 물류 시장은 2024년 기준 약 160~166조원 규모로 추정되며, Spherical Insights에 따르면 2035년 약 389.7억 달러(약 530조원)까지 성장할 전망이다(CAGR 8.37%). 한국은 부산항(세계 2위 환적항, 연간 처리 물동량 약 2,300만 TEU), 인천국제공항(세계 2위 항공화물 거점)이라는 세계적 수준의 물류 인프라를 갖추고 있어, 동북아 물류 허브로서의 지위가 견고하다.

그러나 한국 물류 시장에는 구조적 과제가 존재한다. 가장 심각한 문제는 인력 부족이다. 합계출산율 0.8명이라는 세계 최저 수준의 저출산이 지속되면서, 2030년까지 물류 분야 인력이 최대 36% 부족해질 수 있다는 전망이 나온다. 이는 물류 자동화·로보틱스 투자의 당위성을 높이는 동시에, 현대글로벌비스가 보스턴다이나믹스 지분 투자를 통해 로보틱스 물류 전환을 추진하는 전략적 맥락을 설명해 준다. 또한 국내 택배 시장은 이미 성숙기에 진입하여 물동량 증가율이 둔화되고 있으며, CJ대한통운의 2025년 1분기 택배 물동량이 전년 대비 6% 이상

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-투자기획

감소한 것이 이를 방증한다.

Invest Korea에 따르면, 한국은 글로벌 물류 기업의 투자 유치에 적극적이며, 특히 냉장냉동 물류, 스마트 물류 센터, 항만 자동화 분야에서 외국인 직접투자가 증가하고 있다. 이러한 환경은 현대글로벌비스가 비계열 외국 고객을 확대하는 데에도 유리한 배경이 된다.

2021~2026년 5대 메가트렌드: 물류 산업의 패러다임 전환

첫째이자 가장 임팩트가 큰 트렌드는 AI-디지털 전환이다. 물류 분야 AI 시장은 2025년 약 263억 달러에서 2034년 7,080억 달러로, 연평균 44%라는 경이적인 성장률이 예상된다. 이 수치가 의미하는 바는, 물류 산업 전체 규모의 약 8~9%가 AI 솔루션에 의해 창출되는 새로운 시장이 될 것이라는 점이다. AI를 도입한 물류기업은 물류비용 15% 절감, 재고 수준 35% 감소, 서비스 수준 65% 향상이라는 실증적 성과를 보이고 있으며, 이는 AI 도입 여부가 곧 기업의 경쟁력 격차로 직결됨을 의미한다. 현대글로벌비스는 2026년 3월 AW 2026(Automotive World 2026)에 참가하여 '스마트물류 특별관 부스'를 마련하고 AI 기반 물류 자동화 솔루션을 전시했다.

SK AX는 2026년 물류 산업 AI 트렌드를 세 가지로 정리했는데, 자동화 고도화, 라스트마일 혁신, 그린 물류가 그것이다. 한국해양수산개발원(KMI) 역시 AI와 녹색 전략이 미래 물류의 핵심 로드맵이 될 것이라는 분석을 내놓았다. Infosys의 '물류 산업 전망 2025' 보고서는 디지털 트윈, 예측 분석, 자율주행 트럭이 물류 산업의 운영 방식을 근본적으로 바꿀 것이라고 전망하면서, 특히 디지털 트윈 기술이 물류센터 운영 효율을 30% 이상 개선할 수 있다고 분석했다.

둘째, 자율주행·로보틱스 물류가 실험실을 넘어 현장 배치 단계에 진입했다. CJ대한통운은 2025년 '피지컬 AI를 통한 물류 AX 전환'을 선포하며 로봇 기반 물류 자동화를 공격적으로 추진 중이다. 현대글로벌비스는 보스턴다이나믹스 '아틀라스' 휴머노이드를 2028년부터 물류 현장에 투입할 계획을 세우고 있으며, 이를 위해 현대차그룹이 연 3만대 규모의 로봇 전용 생산공장을 완공할 예정이다. CES 2026에서 현대차그룹은 보스턴다이나믹스의 아틀라스를 공개하며 구글과의 AI 로보틱스 협업도 발표했다. 물류 로봇 시장 전체는 연 19.7% 성장하여 2032년 989억 달러 규모에 이를 전망이다.

투자기획 직무 지원자가 이 트렌드에서 주목해야 할 포인트는, 로보틱스 물류가 단순한 비용 절감 수단이 아니라 '인력 부족 시대의 구조적 해법'이라는 점이다. 한국의 물류 인력 부족이 2030년 36%에 달할 것이라는 전망 속에서, 로보틱스 투자는 선택이 아닌 필수가 되고 있다. 현대글로벌비스가 보스턴다이나믹스에 약 3,538억원을 투자한 것은 이러한 구조적 전환에 선제적으로 대응한 것이다.

셋째, 친환경·탄소중립 물류가 규제 압력과 함께 필수 전략으로 자리 잡고 있다. EU CBAM(탄소국경조정메커니즘)은 운송 과정의 탄소 배출까지 추적·과세하는 방향으로 진화하고 있으며, IMO(국제해사기구)는 2050년 해운 넷제로 목표를 설정했다. CII(Carbon Intensity Indicator) 규제가 2025년부터 본격 적용되면서, 에너지 효율이 낮은 노후 선박은 등급 하락과 함께 영업에 제한을 받게 된다. 현대글로벌비스는 이에 대응하여 LNG 이중연료 PCTC 37척을 2028년까지 도입하여 세계 최대 저탄소 자동차운반선 선대를 구축할 계획이다. 이미 ESG 경영 체계를 수립하고 Scope 1·2·3 탄소 배출량을 공시하고 있으며, 2030년 탄소 감축 목표를 IR 자료에 명시하고 있다.

넷째, 글로벌 공급망 재편이 가속화되고 있다. 미중 무역갈등, 우크라이나·중동 지정학적 리스크, 그리고 2025년 이후 강화된 미국의 관세 정책이 복합적으로 작용하면서, 니어쇼어링(Near-shoring)과 프렌드쇼어링(Friend-shoring)이 확산되고 있다. 현대차는 미국에 210억 달러(약 31조원) 투자를 발표하며 조지아·앨라배마·루이지애

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-투자기획

나에 생산 거점을 확대하고 있다. 이러한 제조 기지의 글로벌 분산은 물류 수요 구조를 근본적으로 변화시킨다. 한국에서 미국으로의 완성차 수출 물동량이 감소하는 대신, 미국 내 부품·반제품 물류(인바운드 로지스틱스) 수요가 증가하는 구조로 전환되고 있는 것이다. 현대글로벌비스의 투자기획 직무에서는 이러한 공급망 재편이 투자 포트폴리오에 미치는 영향을 분석하는 것이 핵심 업무 중 하나가 된다.

다섯째, 이커머스·풀필먼트 물류의 급성장이다. 2030년 글로벌 이커머스 물류 시장은 약 1.86조 달러(CAGR 19.4%)에 이를 전망이며, 중국 C커머스(Temu, SHEIN) 등의 성장으로 한중 복합운송 물동량이 2023년에만 43% 급증했다. 현대글로벌비스는 직접적으로 B2C 이커머스 물류에 참여하지는 않지만, 이커머스 성장에 따른 글로벌 해상 물동량 증가가 포워딩 사업에 간접적 수혜를 제공하고 있다. 또한 풀필먼트 센터의 급증은 물류 부동산과 자동화 설비 투자 기회를 창출하며, 현대글로벌비스의 물류 인프라 투자 전략에도 영향을 미친다.

가치사슬(Value Chain) 구조와 수익의 원천

물류 산업 가치사슬에서 마진이 가장 높은 영역은 물류 컨설팅과 4PL 솔루션으로, 영업이익률이 15~25%에 달한다. 이 영역은 화주의 전체 공급망을 설계·최적화하는 고부가가치 서비스이기 때문이다. 그 다음으로 부가가치 서비스(VAS, 포장·라벨링·검품·조립 등)가 10~20%의 마진을 기록한다. 계약물류(3PL 아웃소싱)는 5~10%, 창고·풀필먼트는 5~12%의 중간 수준 마진을 보이며, 도로운송(1~5%)과 일반 택배(2~5%)는 극심한 가격 경쟁으로 마진이 가장 낮다.

여기서 현대글로벌비스의 특수성이 드러난다. 동사의 핵심 수익원인 PCTC 해운은 영업이익률 13.8%(2025년)로, 물류 업계에서 가장 높은 수준의 수익성을 시현하고 있다. 이는 PCC/PCTC 시장의 높은 진입장벽(선박 건조에 수천억원과 2~3년 소요, 전문 운항 노하우와 글로벌 항만 네트워크 필요)에 기인한다. 전 세계 PCTC 운항 선사는 약 10개에 불과하며, 현대글로벌비스·NYK·Wallenius Wilhelmsen·EUKOR 등이 과점 구조를 형성하고 있다. 이러한 과점 구조는 운임 협상력을 높이고, 장기 운송계약(COA) 기반의 안정적 수익을 가능하게 한다.

지원 전략 관점의 시사점

물류 산업 분석에서 투자기획 지원자가 가져갈 핵심 메시지는 세 가지다. 첫째, 물류 산업은 '성장하는 산업'일 뿐 아니라 '구조적으로 재편되는 산업'이라는 점이다. AI·로보틱스·친환경 전환은 기존 플레이어의 경쟁 구도를 근본적으로 바꾸고 있으며, 이 전환기에 선제적 투자를 실행하는 것이 투자기획의 핵심 역할이다. 둘째, 현대글로벌비스의 PCTC 해운이라는 고마진 영역은 물류 산업 가치사슬에서 가장 매력적인 포지션 중 하나라는 점을 이해해야 한다. 셋째, 한국의 물류 인력 부족이라는 구조적 위기가 오히려 로보틱스·자동화 투자의 당위성을 높이고 있으며, 이것이 보스턴다이나믹스 투자와 직결된다는 연결고리를 면접에서 제시할 수 있어야 한다.

2장. 경쟁사 비교 및 현대글로벌비스 포지셔닝: 동일 산업 내 근본적으로 다른 기업

국내 물류 산업의 경쟁 지형: 왜 단순 비교가 어려운가

국내 물류 산업의 경쟁 구도를 이해하기 위해서는, 단순히 '물류사'라는 카테고리로 묶어 비교하는 것이 한계가 있다는 점을 먼저 인식해야 한다. 현대글로벌비스(매출 29.6조원)와 한진(3.1조원)은 매출 규모에서 약 10배 차이가 나지만, 이 격차는 단순한 규모의 차이가 아니라 사업 모델 자체의 근본적 차이에서 비롯된다. 현대글로벌비스는 완성차 해상운송과 CKD·중고차 유통을 포함하는 복합 사업체인 반면, 한진은 택배·일반물류 중심의 전통적 물류 기업이다. 따라서 경쟁사 비교는 '전체 매출 규모' 보다는 '사업 모델의 구조적 차이'와 '각 영역에서의 경쟁 포지션'에 초점을 맞추어야 한다.

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-투자기획

CJ대한통운: 국내 택배 절대 강자, 그러나 성장 정체 기로

CJ대한통운은 2025년 매출 약 12.3조원, 영업이익 약 5,081억원을 기록한 국내 2위 물류 기업이다. 영업이익률은 약 4.1%로, 현대글로벌비스(7.0%)에 비해 상당히 낮다. 이 수익성 차이의 근본 원인은 사업 포트폴리오에 있다. CJ대한통운의 핵심 사업은 국내 택배로, 시장 점유율 약 50%를 차지하는 압도적 1위다. 그러나 택배 사업은 구조적으로 낮은 마진(2~5%)의 영역이며, 쿠팡 로지스틱스의 자체 물류 확대, 한진·롯데의 가격 경쟁 등으로 수익성 개선이 어려운 상황이다.

CJ대한통운은 이러한 한계를 극복하기 위해 '매일오네(주 7일 배송)' 서비스 도입, TES(Technology, Engineering, Systems) 기반 기술 차별화를 추진하고 있다. 2025년에는 '피지컬 AI를 통한 물류 AX 전환'을 선포하며 로봇·자동화 투자를 확대하고 있으며, 패럴림픽 스노보드 이체혁 선수 포상식을 개최하는 등 ESG·사회 공헌 브랜딩도 강화하고 있다. 그러나 2025년 1분기 택배 물동량이 전년 대비 6% 이상 감소하면서 국내 택배 시장의 성숙화가 가시화되고 있으며, 증권사 컨센서스는 2025년 영업이익이 전년 대비 10% 감소한 4,777억원에 그칠 것으로 전망하고 있다. 계약물류(CL)와 글로벌 포워딩 사업 확대가 미래 성장의 관건이지만, 아직 택배 의존도를 근본적으로 낮추지 못하고 있다.

현대글로벌비스 투자기획 지원자 관점에서, CJ대한통운과의 비교에서 도출할 수 있는 핵심 시사점은, 현대글로벌비스가 택배라는 '레드오션'에 참여하지 않음으로써 높은 수익성을 유지하고 있다는 구조적 이점이다. 면접에서 "왜 현대글로벌비스는 택배 사업에 진출하지 않는가?"라는 질문이 나올 수 있는데, 이에 대해 "완성차 해상운송·CKD·에너지 물류 등 진입장벽 높은 고마진 영역에 집중함으로써 OPM 7%를 유지하는 전략적 선택"이라고 답할 수 있어야 한다.

삼성SDS: 디지털 물류 플랫폼의 선두, 그러나 물류 부문 수익성 극히 저조

삼성SDS는 2025년 전체 매출 13조 9,299억원을 기록했으며, 이 중 물류(Logistics BU) 부문이 약 7.4조원을 차지한다. 그러나 물류 부문 영업이익률은 약 1.8%에 불과하여, 물류 사업만으로는 수익성이 극히 낮다. 삼성SDS의 물류 사업 강점은 '첼로스퀘어'라는 디지털 물류 플랫폼에 있다. 2025년 말 기준 가입 고객 24,625개사(전년 대비 +27%)를 확보하며, AI 기반 SCM 최적화, 디지털 포워딩, 관세 자동화 등의 서비스를 제공하고 있다. 물류 부문 매출이 2025년 전년 대비 약 1% 성장에 그친 반면, IT서비스(클라우드) 부문이 전체 실적을 견인하는 구조다.

삼성SDS와의 비교에서 주목해야 할 점은, 디지털 물류 플랫폼(4PL)이라는 비즈니스 모델이 외형 성장에는 유리하지만 수익성 확보가 쉽지 않다는 것이다. 이는 물류 플랫폼 사업이 화주의 비용 절감을 돕는 '중개 모델'이기 때문에, 수수료율이 낮고 가격 투명성이 높아 마진 압박이 구조적으로 존재하기 때문이다. 현대글로벌비스가 추구하는 'Global Smart SCM Provider' 비전에도 디지털 플랫폼 요소가 포함되어 있지만, 핵심 수익은 자체 보유 자산(PCC 선대)에서 창출한다는 점에서 삼성SDS와는 비즈니스 모델의 근본이 다르다.

LX판토스: 해상 포워딩 강자, 그러나 LG그룹 의존의 그림자

LX판토스는 해상 포워딩 국내 1위, 글로벌 6위의 위상을 보유하고 있으며, 2024년 기준 매출 약 8.1조원을 기록했다. 그러나 LG그룹 계열사 매출 의존도가 약 63%에 달하여, 독립적 성장 기반이 취약하다는 구조적 한계가 있다. LG전자·LG화학·LG에너지솔루션 등 LG그룹의 글로벌 사업 확장에 따라 물동량이 결정되는 구조이기 때문에, 자체적인 성장 동력이 제한적이다. LX판토스는 해외 물류 사업 확대를 통해 이 의존도를 낮추려 노력하고 있지만, 2025년 기준으로도 LG그룹 의존도가 60% 이상을 유지하고 있는 것으로 추정된다.

심층 분석 보고서: 현대글로비스-투자기획

현대글로비스 역시 현대차그룹 캡티브 매출 비중이 약 50%로 높은 편이지만, 2025년 PCTC 비계열 비중이 이미 55%로 역대 최대를 기록하는 등 LX판토스에 비해 비계열 매출 확대가 훨씬 빠르게 진행되고 있다. 이 차이는 두 기업의 핵심 자산 차이에서 비롯된다. LX판토스의 포워딩 사업은 자산을 보유하지 않는 중개 모델이기 때문에 차별화가 어렵고 고객 전환 비용이 낮은 반면, 현대글로비스의 PCC 선대는 대체 불가능한 물리적 자산이기 때문에 고객 락인(Lock-in) 효과가 강하다.

한진과 롯데글로벌로지스: 전통적 택배·물류 기업의 생존 전략

한진은 2025년 매출 약 3.1조원, 영업이익 약 1,114억원으로 영업이익률 약 3.6%를 기록했다. 택배 사업을 중심으로 하되, 항공화물(대한항공과의 그룹 시너지)과 해상물류에서도 사업을 영위한다. 롯데글로벌로지스는 2024년 기준 매출 약 3.6조원, 영업이익 약 902억원으로 영업이익률 약 2.5%에 그친다. 두 기업 모두 CJ대한통운과의 택배 시장 경쟁, 이커머스 플랫폼의 자체 물류 확대(쿠팡 로지스틱스 등)라는 구조적 압력에 직면하고 있다.

이들 전통적 물류 기업과 현대글로비스의 가장 큰 차이는 수익의 원천이다. 한진·롯데는 택배 물동량과 단가라는 '변동성 높은 변수'에 수익이 좌우되는 반면, 현대글로비스는 현대차·기아와의 장기 운송계약(2025~2029년, 5년간 6조 6,690억원), PCC의 장기 COA(Contract of Affreightment) 등 안정적·예측 가능한 수익 구조를 보유하고 있다.

글로벌 경쟁사와의 비교: DHL, Kuehne+Nagel, Wallenius Wilhelmsen

글로벌 관점에서 현대글로비스의 경쟁사는 두 가지 축으로 나뉜다. 종합물류 영역에서는 DHL(매출 약 \$81B), Kuehne+Nagel(\$31B), DB Schenker(\$24B) 등이 있으며, 이들은 항공·해상·도로 포워딩을 아우르는 글로벌 네트워크로 경쟁한다. PCC 해운 영역에서는 일본 NYK(자동차선 부문), 노르웨이-스웨덴의 Wallenius Wilhelmsen, 한국의 EUKOR(현대글로비스와 합작) 등이 있다. 현대글로비스는 PCC 98척으로 세계 최대 규모의 자동차운반선 선대를 보유하고 있어, 이 특수 영역에서는 글로벌 1위의 위치에 있다.

현대글로비스의 차별화된 포지셔닝: 세 가지 구조적 이점

현대글로비스의 비즈니스 모델은 경쟁사와 세 가지 면에서 근본적으로 다르다.

첫째, 완성차 해상운송 세계 1위 선대를 보유하고 있다. PCC 98척을 운영하며 연간 약 340만대를 해상 운송하고 있다. 2030년까지 128척, 연간 500만대 운송 목표를 세우고 있으며, 2026년 2분기부터 1만 800대 적재 가능한 세계 최대 초대형 PCTC 인도가 시작된다. 이 규모의 선대를 새로 구축하려면 최소 5~10조원의 투자와 5년 이상의 시간이 필요하며, 전 세계에서 대형 PCC를 건조할 수 있는 조선소도 제한적(한국·중국·일본의 소수 조선소)이기 때문에 신규 진입이 사실상 불가능하다.

둘째, 캡티브와 비캡티브의 이중 성장 구조를 갖추고 있다. 현대차·기아 물류를 전담하는 안정적 기저 매출(약 50%) 위에, BYD 등 중국 전기차 OEM, GM, 폭스바겐, 포드 등 비계열 고객을 적극 확대하고 있다. 2025년 기준 PCTC 비계열 비중이 이미 55%로 역대 최대를 기록했으며, 2030년 전사 비계열 비중 40% 목표를 향해 순항 중이다. 이는 '현대차그룹 물류 자회사'라는 디스카운트 요인을 해소하고, 독자적 성장 스토리를 구축하는 핵심 전략이다.

셋째, B2B 전문 물류라는 포지셔닝이다. 택배·라스트마일 등 B2C 사업에 참여하지 않음으로써 가격 경쟁에서 자유롭고, 자동차 산업 특화 물류라는 독자적 니치에서 높은 수익성을 유지하고 있다. 이러한 B2B 전문화 전략은 투자기획 관점에서도 중요한 함의를 갖는데, 투자 의사결정에서 '택배 물동량 감소'나 'B2C 가격 경쟁 심화'

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-투자기획

같은 리스크를 고려할 필요가 없기 때문이다.

최근 6개월 핵심 이슈 (2025.10~2026.4): 투자기획 지원자가 반드시 알아야 할 것들

가장 주목할 이슈는 보스턴다이나믹스(BD) 가치 부각이다. CES 2026에서 현대차그룹이 아틀라스 휴머노이드를 공개하고, 2028년까지 연 3만대 규모 전용 생산공장 완공을 발표하면서, 현대글로벌비스 주가는 연초 대비 한때 34.8% 급등했다. 시가총액이 약 4.7조원 증가한 것이다. 증권가에서는 BD IPO 시 기업가치를 12조~56조원으로 전망하며, 현대글로벌비스의 BD 지분가치(11.25%)를 2.3~6.3조원으로 평가하고 있다. 상상인증권은 현대글로벌비스 목표주가를 32만원으로 제시하며, BD 지분가치 부각을 핵심 투자 포인트로 꼽았다. 이는 현대글로벌비스의 투자기획 부서가 과거에 실행한 BD 지분 투자가 현재 기업가치에 어떤 영향을 미치고 있는지를 보여주는 생생한 사례다.

미국 관세-통상 환경 역시 핵심 변수다. USTR의 외국건조 자동차운반선 입항수수료(순톤당 \$46)는 현대글로벌비스에 연간 약 2,060~2,190억원의 비용 부담을 발생시킨다. 그러나 이 비용은 화주에 대한 서차지(surcharge) 전가 방식으로 대부분 이전 가능하며, 실질 추가비용은 700~900억원 수준에 그칠 전망이다. 현대글로벌비스는 2025년 3분기 실적 발표에서 이 이슈에 대해 "미국 입항수수료 영향은 없다(無)"고 공식 입장을 밝혔으며, 실제로 3분기 영업이익이 5,240억원으로 시장 기대치를 상회했다.

2026년 2월 발발한 미-이란 전쟁은 중동항 물동량(현대글로벌비스 전체의 약 9%)에 단기 영향을 줄 수 있으나, 한국경제 보도에 따르면 원/달러 환율 효과와 SCFI(상하이컨테이너운임지수) 상승이 이를 상쇄하는 구조다. 오히려 중동 위기로 인한 운임 상승이 해운 부문 수익성에 긍정적으로 작용할 수 있다는 분석도 있다.

현대차그룹 지배구조 개편 기대도 주가의 중요한 동인이다. 정의선 회장이 현대글로벌비스 지분 20%를 보유한 최대주주인 가운데, 국내 10대 그룹 중 유일하게 순환출자를 미해소한 현대차그룹의 지배구조 개편에서 글로벌비스가 핵심 축이 될 가능성이 높다. 지배구조 개편은 현대글로벌비스의 '지주회사 전환'이나 '현대모비스와의 합병' 등 다양한 시나리오로 논의되고 있으며, 어떤 시나리오든 글로벌비스의 기업가치 재평가가 수반될 것으로 시장은 기대하고 있다.

지원 전략 관점의 시사점

경쟁사 비교에서 투자기획 지원자가 강조해야 할 포인트는, 현대글로벌비스가 '물류 회사'가 아니라 '자산 기반 글로벌 SCM 인프라 기업'이라는 점이다. 면접에서 "현대글로벌비스의 경쟁사는 누구인가?"라는 질문에, 국내 물류사(CJ대한통운, 삼성SDS)만 나열하는 것이 아니라 글로벌 PCC 운항사(Wallenius Wilhelmsen, NYK)와도 비교하며, 각 영역에서의 포지션 차이를 구조적으로 설명할 수 있어야 한다. 또한 비계열 매출 확대가 '캡티브 디스카운트' 해소의 핵심이며, 이것이 곧 기업가치 상승의 카탈리스트가 된다는 점을 투자기획 관점에서 연결할 수 있으면 좋다.

3장. 현대글로벌비스 심층 분석: 매출 40조원 비전의 실체와 투자 전략

사업 구조: 물류·해운·유통 3개 부문의 역학

현대글로벌비스의 사업 구조를 이해하기 위해서는 물류·해운·유통 3개 부문의 매출 비중과 수익성 차이를 정확히 파악해야 한다. 2025년 기준 유통(CKD+오토비즈+트레이딩) 부문이 매출의 47.6%인 약 14.1조원으로 최대 외형을 차지하고, 물류 부문이 34.1%인 약 10.1조원, 해운 부문이 18.3%인 약 5.4조원 순이다. 그러나 수익성의

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-투자기획

핵심은 해운이다. 해운 부문은 영업이익률 13.8%, 영업이익 약 7,451억원을 기록하여, 전사 영업이익 2.07조원의 약 36%를 창출했다.

유통 부문의 높은 매출 비중은 CKD(Complete Knock Down, 반조립 부품) 사업의 구조적 특성에 기인한다. 현대차·기아의 해외 공장(인도, 체코, 터키, 브라질, 미국 등)에 자동차 부품을 포장·운송·현지 조달하는 CKD 사업은 매출 규모가 크지만, 부품 원가가 매출에 포함되는 구조상 영업이익률은 2~3%로 상대적으로 낮다. 2025년부터 현대차 그룹의 CKD 사업을 현대글로벌비스가 통합 운영하는 체제가 본격화되면서, 2026년 약 2조원의 신규 매출이 추가될 전망이다.

물류 부문은 국내외 완성차 육상운송, 수출입 포워딩, 계약물류(3PL) 등을 포괄한다. 2025년 물류 부문 영업이익은 전년 대비 약 9% 감소했는데, 이는 글로벌 컨테이너 운임 약세와 포워딩 마진 축소에 기인한다. 증권사 리포트는 물류 부문을 '전환기'로 진단하며, 비계열 물동량 확대와 극동발 물량 집중 공략이 수익성 반등의 관건이라고 분석한다.

실적 추이: 2년 연속 사상 최대, 그러나 부문별 명암

현대글로벌비스의 연간 실적 추이를 살펴보면, 2023년 매출 25.7조원에서 2024년 28.4조원, 2025년 29.6조원으로 3년 연속 증가했다. 영업이익은 2023년 약 1.55조원에서 2024년 1.75조원, 2025년 2.07조원으로, 특히 2025년에는 전년 대비 18.3% 증가하며 역대 최대를 경신했다. 순이익도 2025년 약 1.73조원으로 사상 최대를 기록했다. 영업이익률은 2023년 약 6.0%에서 2024년 6.2%, 2025년 7.0%로 꾸준히 개선되고 있다.

2025년 실적 호조의 핵심 동인은 해운 부문이다. PCC 선대 확대(2024년 약 80척에서 2025년 98척)와 운임 강세가 맞물리면서, 해운 영업이익이 전년 대비 104% 급증했다. 반면 물류 부문은 컨테이너 운임 약세로 영업이익이 9% 감소했으며, 유통 부문은 CKD 통합운영 효과가 아직 본격화되지 않은 과도기였다.

2026년 가이던스에 대해, 미래에셋증권은 매출 31조원 이상, 영업이익 2.1조원 이상을 전망하며, 원/달러 환율 가이던스를 1,370원으로 설정하고 있다. 초대형 PCTC 인도 시작, CKD 통합운영 본격화, 비계열 물량 확대라는 세 가지 성장 동력이 2026년에도 실적 개선을 견인할 것으로 분석된다.

2030 성장 전략의 세 축: 이것이 투자기획의 존재 이유

현대글로벌비스가 2025년 하반기 발표한 2030 성장 전략은 투자기획 직무를 이해하는 데 가장 핵심적인 자료다. 이 전략의 골자는 2030년까지 매출 40조원 이상, 영업이익 3조원 이상을 달성하겠다는 것이며, 이를 위해 총 9조원 이상의 투자를 집행한다.

첫째 축은 핵심 자산 확대다. 9조원 투자의 배분은 물류 36%, 해운 30%, 유통 11%, 전략투자·신사업 23%로 구성된다. 해운 영역에서는 PCTC 선대를 98척에서 128척으로 확대하고, 1만 800대 적재 가능한 세계 최대 초대형 PCTC를 순차적으로 도입한다. 물류 인프라에서는 부산신항 복합물류시설(2027년 4분기 가동 예정), 미국 LA·사바나 물류센터, 유럽·동남아 거점 등 글로벌 네트워크를 구축한다. 2026년에만 선박 약 2,000억원, 지분투자 약 2,500억원, 국내외 거점 5,000억원 이상이 배정되어 있다. 현대글로벌비스 IR 자료에 따르면, 2025~2029년 현대차·기아와의 PCC 장기계약은 5년간 6조 6,690억원 규모이며, 국내 생산 분담률을 60%에서 50%로 자발적으로 축소하여 비계열 물량을 위한 선박(Ship Capacity) 여유분을 확보했다.

둘째 축은 비계열 매출 확대다. 전사 비계열 비중을 현재 약 30%에서 2030년 40%까지 높인다는 목표다. 이를 위해 BYD 등 중국 전기차 OEM과의 전략적 파트너십을 강화하고, 극동발 유럽·남미항 물동량을 집중 공략하고 있다. 머니투데이 보도에 따르면, 현대글로벌비스는 극동발 비계열 물량에 역량을 집중하는 전략을 채택하고

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-투자기획

있다. 이투데이는 현대글로벌비스가 2030년까지 비계열 매출 비중을 40%까지 확대하겠다고 공식 선언했다고 보도했다.

비계열 매출 확대의 전략적 의미는 단순한 매출 다변화를 넘어선다. 이는 현대글로벌비스의 '캡티브(Captive) 디스카운트'를 해소하는 핵심 수단이다. 자본시장에서는 그룹 계열사 매출 의존도가 높은 기업에 대해 밸류에이션 할인(통상 20~30%)을 적용하는데, 비계열 비중이 40%까지 올라가면 이 디스카운트가 상당 부분 해소되어 기업가치가 재평가될 수 있다. 시사저널e는 현대차·기아 매출 비중을 줄여가는 현대글로벌비스의 기업가치 제고 속도에 주목한다고 보도했다.

셋째 측은 신사업 전개다. 사용후 배터리 재활용 전문기업 '이알(eR)'에 대한 지분투자, 물류자동화 솔루션 기업 '알티올(Altiall)' 인수(지분 70%), 보스턴다이나믹스 기반 로봇틱스 물류 전환, LNG·암모니아·수소 등 에너지 해상운송으로 사업 영역을 확장하고 있다. CEO스코어데일리에 따르면, 현대글로벌비스의 M&A 투자액은 1년 새 3배 급증하며 '스마트 물류' 전환에 박차를 가하고 있다. 또한 FETV는 현대글로벌비스가 AW 2026에 참가하여 '스마트물류 특별관 부스'를 마련하고 자동화 솔루션을 전시했다고 보도했다.

무디스 A3 상향과 재무 건전성

2026년 2월 무디스가 현대글로벌비스의 신용등급을 Baa1에서 A3로 상향한 것은 동사 역사상 최초의 A등급 획득이라는 점에서 중대한 의미를 갖는다. 중앙이코노미뉴스에 따르면, 무디스는 조정 차입금/EBITDA 비율이 2024년 1.8배에서 2025년 1.4배로 개선되고, 약 5,000억원의 순수 현금을 보유한 점을 근거로 등급 상향을 결정했다. 한국경제는 무디스가 현대글로벌비스의 수익성 개선과 낮은 부채 비율을 반영했다고 보도했다.

신용등급 상향은 투자기획 직무 관점에서 매우 중요한 의미를 갖는다. A3 등급은 해외 채권 발행 시 더 낮은 금리를 적용받을 수 있게 해주며, 이는 2030년까지 9조원 투자를 집행하는 데 있어 조달 비용을 절감하는 효과가 있다. 또한 해외 파트너사와의 장기 계약 협상에서도 높은 신용등급은 신뢰도의 지표로 작용한다. 투자기획 담당자는 이러한 자본조달 전략(부채 vs 자기자본, 국내 vs 해외 조달, 원화 vs 외화 표시 등)을 수립하는 데 직접 관여한다.

차별화 포인트와 리스크 요인의 균형

현대글로벌비스의 차별화 포인트는 크게 네 가지로 정리할 수 있다. 첫째, 세계 최대 PCC 선대를 기반으로 한 완성차 해상운송 독점적 지위다. 둘째, 현대차그룹의 글로벌 생산·판매 네트워크와 연동된 End-to-End SCM 역량이다. 셋째, CKD 통합운영이라는 고유한 사업 모델로, 단순 물류를 넘어 제조 공정의 일부까지 아우르는 통합 솔루션을 제공한다. 넷째, 보스턴다이나믹스 지분투자로 확보한 로봇틱스 물류 전환 옵션가치다.

반면 리스크 요인도 명확하게 존재한다. 내부거래 비중 축소 압력은 공정거래위원회의 대기업 집단 내부거래 규제와 자본시장의 ESG 요구에서 비롯되며, 이를 비계열 매출 확대로 적극 대응하고 있다. 미국 관세 및 입항수수료는 연간 700~900억원의 추가 비용이 예상되나, 화주 전가 구조로 영향이 제한적이다. 컨테이너 운임 약세는 물류 부문 포워딩 매출을 압박하고 있으며, 2025년 물류 영업이익이 전년 대비 9% 감소한 것이 이를 반영한다. 현대차 미국 현지생산 확대(조지아 공장, 210억 달러 투자)는 한국발 수출물량 감소를 야기할 수 있다. 다만 이 경우에도 미국 내 부품 인바운드 물류, 달러 배송 물류 등 새로운 수요가 창출되므로, 물동량의 구조 변화이지 순감은 아니라는 점이 중요하다.

PCTC 글로벌 신조선 인도 증가도 모니터링이 필요한 변수다. 2025년 약 60척의 신조 PCTC가 인도될 예정으로, 공급 증가에 따른 운임 하락 가능성이 존재한다. 그러나 CII 환경규제로 에너지 효율이 낮은 노후 선박의 퇴

심층 분석 보고서: 현대글로비스-투자기획

출이 가속화되고 있으며, 현대글로비스가 LNG 이종연료 선박 37척을 선제 확보한 것은 이러한 규제 환경에서의 경쟁 우위 요인으로 작용할 전망이다.

지원 전략 관점의 시사점

현대글로비스 심층 분석에서 투자기획 지원자가 면접에서 활용할 수 있는 핵심 포인트는, "2030 전략의 9조원 투자가 구체적으로 어떤 영역에, 어떤 논리로 배분되어 있는지"를 설명하고, 이에 대한 자신의 관점을 제시하는 것이다. 예를 들어, "전략투자·신사업에 23%를 배분한 것은 BD 지분투자, 배터리 재활용, 에너지 물류 등 미래 성장 동력 확보를 위한 것이며, 이 영역의 투자 의사결정에서 DCF 모델링의 할인율 설정이 일반 물류 투자와 어떻게 달라야 하는지"를 논의할 수 있다면, 투자기획 직무에 대한 깊은 이해를 보여줄 수 있다.

4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성: 현대글로비스가 진짜 원하는 사람

핵심가치 5가지와 채용에서의 실제 해석

현대글로비스는 공식 홈페이지에 고객 최우선, 도전적 실행, 소통과 협력, 인재 존중, 글로벌 지향이라는 5대 핵심가치를 명시하고 있다. 이 키워드들은 현대차그룹 전체 인재상(도전, 창의, 열정, 협력, 글로벌 마인드)과 거의 1:1로 대응되지만, 현대글로비스 고유의 뉘앙스가 존재한다.

가장 주목해야 할 키워드는 '도전적 실행'이다. 이 키워드는 단순한 '도전정신'과 다르다. 물류는 계획 수립보다 현장 실행이 훨씬 중요한 산업이다. 선박 운항 일정 지연, 항만 적체, 관세 규정 변경, 기후 이변 등 예측 불가능한 변수가 일상적으로 발생하며, 이에 대한 즉각적 대응과 문제 해결 능력이 곧 경쟁력이 된다. '도전적 실행'은 이러한 현장 중심 문화를 반영하는 현대글로비스만의 고유 키워드로, 면접에서 "구체적으로 어떤 상황에서 실행력을 발휘했는가"를 묻는 질문의 배경이 된다.

비전인 "Global Smart SCM Provider"는 단순 물류 수행사가 아닌 기술 기반 SCM 솔루션 기업으로의 전환 의지를 담고 있다. 'Smart'는 AI·디지털 전환을 의미하고, 'SCM'은 단순 운송이 아닌 공급망 전체의 최적화를 지향한다는 것이며, 'Provider'는 서비스 제공자로서의 정체성을 강조한다. 투자기획 지원자는 이 비전이 투자 전략과 어떻게 연결되는지를 설명할 수 있어야 한다. 예를 들어, 알티움(물류자동화) 인수와 BD 지분투자는 'Smart' 요소를, 비계열 확대와 글로벌 거점 구축은 'Global' 요소를, CKD 통합운영은 'SCM' 요소를 각각 실현하는 투자라고 해석할 수 있다.

채용 제도의 특징: 3無 열린 채용과 잠재력 중시

현대글로비스는 3無(三無) 열린 채용을 실시한다. 이력서 사진, 어학점수, 가족 신상 정보를 요구하지 않는 것이다. 다만 공인영어성적(TOEIC, TOEFL, OPIC 등) 보유자만 지원 가능하다는 자격 요건이 있어, 영어성적 자체는 필수이되 특정 점수 기준을 서류 평가에 반영하지는 않는다는 의미로 해석된다. 이는 스펙보다 잠재력과 직무 적합성을 중시하겠다는 의지의 표현이며, 면접에서의 논리적 사고력과 커뮤니케이션 능력이 더 중요하게 평가된다는 것을 시사한다.

2026년 상반기 'Make GLOVIS' 채용연계형 인턴십에서 투자기획 포지션을 모집하고 있으며(접수: 2026.4.8~4.18), 전형은 서류 → AI역량검사/HMAT → 1차 면접 → 인턴 기간 → 최종 면접 → 정식 입사 순이다. 학·석사 학위 기취득 또는 2026년 8월 졸업 예정자가 지원 가능하다. HMAT(Hyundai Motor group Aptitude Test)는 현대차그룹 공통 인적성 검사로, 언어이해·자료해석·추리력·공간지각 등을 평가한다.

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-투자기획

조직 문화: 대기업 물류회사의 실행력 + 그룹 내 비교적 젊은 문화

현대글로벌비스의 조직 문화는 '대기업 물류회사 특유의 실행력 중시 문화' 위에 '현대차그룹 내에서는 비교적 젊고 자유로운 분위기'가 겹쳐진 형태로 이해할 수 있다. 직원 평균 연령대가 다른 현대차그룹 계열사(현대제철, 현대모비스 등)에 비해 낮은 편이며, 전 직원 중 약 10%가 해외 주재원으로 파견되어 글로벌 기회가 풍부하다. 직급 체계는 매니저/책임매니저로 단순화되어 수평적 조직 문화로의 변화가 진행 중이다.

현대글로벌비스 공식 인터뷰 페이지에서는 실제 재직자의 업무 경험담이 공개되어 있는데, 해외 주재원 파견 기회, 다양한 사업 부문 경험, 물류 현장 방문 등이 업무의 매력으로 소개되고 있다. 잡코리아 기업분석보고서에서는 평균 연봉이 약 1억원 수준(캐치 기준)으로, 물류 업계 최상위 수준임을 확인할 수 있다.

블라인드 직장인 커뮤니티 후기를 종합하면, 긍정적 평가로는 "그룹사 중에서는 워라밸이 괜찮은 편", "해외 출장·주재 기회가 많아 글로벌 경험을 쌓기 좋다", "그룹사 동기들 보니 글로벌비스가 엄청 나쁜진 않다"는 의견이 있다. 개선 요구 사항으로는 "과거 수직적 문화가 심했으나 현재는 많이 개선됨", "부서에 따라 문화 편차가 큼", "해운 부문은 선박 운항 특성상 야간·주말 대응이 필요할 수 있음" 등이 언급된다.

신입사원에게는 약 2개월의 업무 교육 후 부서 배치가 이루어지며, '루키 해외연수' 프로그램을 통해 글로벌 물류 현장을 체험할 기회가 제공된다. 인크루트 기업정보에 따르면 현대글로벌비스는 국내 3,500명, 해외 법인 포함 약 1만명 이상의 인력을 보유하고 있다.

투자기획 직무 도메인이 선호하는 인재의 7가지 특성

투자기획 직무에서 성과를 내는 인재는 산업과 기업을 막론하고 일정한 공통된 역량·사고방식·행동 패턴을 보인다. 이를 현대글로벌비스의 맥락에 맞추어 구체화하면 다음과 같다.

첫 번째는 분석적 사고력이다. 투자기획의 모든 업무는 데이터에서 출발한다. 재무제표를 읽고 해석하는 기본 능력에서부터, DCF 모델의 가정 변수가 결과에 미치는 민감도를 직관적으로 파악하는 수준까지 요구된다. 현대글로벌비스의 경우, 물류·해운·유통 3개 사업부문의 재무 구조가 서로 매우 다르기 때문에(해운은 자산집약적, 포워딩은 자산경량, CKD는 매출총이익률이 낮지만 규모가 큼), 부문별 특성을 이해하고 투자 임팩트를 정량화하는 능력이 특히 중요하다.

두 번째는 전략적 맥락 파악 능력이다. 개별 투자 건이 현대글로벌비스 2030 성장 전략(매출 40조원, 비계열 40%, PCTC 128척)과 어떻게 연결되는지를 이해하고, 경영진에게 투자의 전략적 의미를 설득력 있게 전달하는 능력이 요구된다. 예를 들어, 알티올(물류자동화 기업) 인수를 단순한 재무적 투자 관점이 아니라, '물류 인력 부족 시대에 자동화 역량 내재화'라는 전략적 맥락에서 설명할 수 있어야 한다.

세 번째는 크로스펄서널 커뮤니케이션 역량이다. 투자기획은 조직 내에서 '허브' 역할을 한다. 사업부(물류/해운/유통)의 투자 니즈를 취합하고, 재무팀과 자금조달을 조율하며, 법무팀과 계약·규제를 검토하고, 전략기획팀과 중장기 전략 적합성을 확인한다. 이 과정에서 서로 다른 전문 언어를 사용하는 부서들 사이에서 복잡한 내용을 명료하게 전달하고, 이해관계를 조율하는 소프트스킬이 핵심이다. 현대글로벌비스는 해외 법인이 30개국 이상에 분포하므로, 영어로 해외 법인과 소통하는 능력도 일상적으로 필요하다.

네 번째는 물류 산업 도메인 지식이다. 선박 투자의 감가상각 구조(PCC 선박의 경제적 내용연수는 약 25~30년, 정액법 또는 정율법 적용), 해운 운임 시황(BDI, SCFI, 자동차선 운임 인덱스 등), CKD 물류의 원가 구조(부품 원가 + 포장비 + 운송비 + 현지조달 비용), 3PL 계약의 요율 체계 등 물류 특유의 투자 변수를 이해해야 정확한 투자 판단이 가능하다. 이는 금융권이나 제조업 투자기획과 현대글로벌비스 투자기획을 구분 짓는 핵심 차이

심층 분석 보고서: 현대글로비스-투자기획

점이다.

다섯 번째는 리스크 감수성이다. 환율(원/달러, 원/엔), 관세(미국 Section 301, USTR 입항수수료), 해운 시장(운임 변동성, 유가 변동), 지정학적 리스크(중동 분쟁, 홍해 사태, 미중 갈등) 등 외부 변수가 투자 수익에 직접 영향을 미치므로, 리스크를 사전에 식별하고 정량화하며 완화 방안(헤지, 보험, 계약 조건 등)을 수립하는 역량이 필수적이다. 현대글로비스가 PCC 장기계약에서 환율·유가 서차지 조항을 포함하는 것이 이러한 리스크 관리의 대표적 사례다.

여섯 번째는 글로벌 역량이다. 영어 비즈니스 커뮤니케이션은 기본이며, 해외 M&A 실사 참여, IB(투자은행)·빅4 회계법인·법률사무소와의 외부 자문사 협업에서 실무적 영어 능력이 요구된다. 특히 M&A 딜에서는 영문 SPA(주식매매계약서), DD(실사) 보고서, 밸류에이션 메모 등을 직접 검토하고 코멘트하는 업무가 발생한다. 현대글로비스의 투자 대상이 국내뿐 아니라 해외(미국, 동남아, 유럽 등)에도 분포하므로, 해외 법인·파트너사와의 커뮤니케이션은 일상적이다.

일곱 번째는 성과지향적 끈기다. 선박 발주에서 인도까지 2~3년, 물류센터 구축에서 가동까지 1~2년, M&A 딜 클로징에서 PMI(인수 후 통합) 시너지 실현까지 1~3년이 소요되는 장기 프로젝트를 끝까지 관리하며 결과를 만들어내는 인내력과 추진력이 평가된다. 투자기획은 '화려한 딜 발굴'보다 '묵묵한 사후관리와 시너지 추적'이 더 많은 시간을 차지하는 직무이며, 이에 대한 이해와 태도가 중요하다.

기술적 전문성 외에 조직 내에서 높이 평가받는 소프트스킬

투자기획 직무에서 기술적 전문성(재무 모델링, 밸류에이션 등) 못지않게 중요한 것이 조직 내 소프트스킬이다. 첫째, '경영진 대면 보고 역량'이다. 투자위원회, CEO/CFO 보고에서 복잡한 투자 안건을 10분 내외로 압축하여 의사결정에 필요한 핵심 정보만 전달하는 능력이 요구된다. 둘째, '불확실성 커뮤니케이션 역량'이다. 투자 분석에는 반드시 불확실성이 존재하며, 이를 숨기거나 과소평가하지 않으면서도 경영진이 의사결정할 수 있는 수준의 명확한 판단 근거를 제시하는 균형 감각이 중요하다. 셋째, '이해관계 조율 능력'이다. 사업부는 투자 확대를, 재무부는 현금 보존을 선호하는 경향이 있는데, 이러한 상충된 이해관계를 중립적 관점에서 조율하고 전사 최적의 자본배분 방안을 도출하는 것이 투자기획의 핵심 역할이다.

지원 전략 관점의 시사점

인재상과 조직 문화 분석에서 투자기획 지원자가 자기소개서와 면접에 활용할 핵심은, '도전적 실행'을 추상적으로 해석하지 말고 "불확실한 상황에서 데이터를 분석하여 판단하고, 이해관계자를 설득하며, 결과를 끝까지 만들어낸 구체적 경험"으로 연결하는 것이다. 또한 '글로벌 지향'은 단순한 어학 능력이 아니라 "해외 파트너·법인과 협업하여 프로젝트를 수행한 경험" 또는 "외국어 자료를 활용한 분석·리서치 경험"으로 구체화해야 설득력을 갖는다.

5장. 직무 분석: 투자기획, 연간 1.2조원 투자의 설계자이자 실행자

투자기획 직무의 정의와 조직 내 위치

투자기획은 기업의 중장기 성장 전략을 자본 배분(Capital Allocation)이라는 렌즈로 실행하는 직무다. 전략기획이 '어디로 갈 것인가(방향)'를 설정한다면, 투자기획은 '그 방향으로 가기 위해 어디에, 얼마나, 어떤 방식으로 돈을 쓸 것인가(수단)'를 설계하고 실행한다. 현대글로비스에서 투자기획은 경영지원 부문 내에 위치하며,

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-투자기획

CEO/CFO 직보 라인에 있는 핵심 전략 기능이다.

현대글로벌비스의 투자기획이 다른 기업과 구별되는 점은 투자 대상의 다양성에 있다. 일반 제조업의 투자기획이 공장 설비, 연구개발, M&A 등 비교적 동질적인 투자 영역을 다루는 반면, 현대글로벌비스는 선박(해운 자산), 물류 센터(부동산), 해외 법인(지분투자), M&A(전략투자), 로보틱스(기술투자) 등 매우 이질적인 투자 대상을 동시에 관리해야 한다. 이는 투자기획 담당자에게 폭넓은 산업 지식과 다양한 밸류에이션 기법의 응용 능력을 요구한다.

투자기획의 일상: 하루부터 1년까지

투자기획 담당자의 일상은 '분석'과 '보고'의 반복으로 구성된다. 일간 업무는 투자 파이프라인 모니터링, 투자 건 관련 데이터 수집·분석, 회의자료 준비, 투자 대상 기업·시장 리서치 등이 중심이다. 아침에는 전일 해운 운임 동향, 환율, 글로벌 물류 뉴스를 확인하고, 진행 중인 투자 건의 진척 상황을 업데이트한다. 오전 중 사업부·재무·법무팀과의 미팅이 있을 수 있으며, 오후에는 분석 작업과 보고서 작성에 집중한다.

주간 업무는 투자검토 보고서 작성, 사업부·재무·법무팀 크로스펄링 미팅, 시장동향 브리핑 등으로 확장된다. 투자검토 보고서는 투자 대상의 사업 현황, 재무 분석, 밸류에이션(DCF, Comparable Company Analysis, Precedent Transaction 등), 시너지 분석, 리스크 요인, 투자 조건(금액, 지분율, 이사회 구성, Exit 전략 등)을 포함하는 종합 문서다. 이 보고서의 품질이 곧 투자기획 담당자의 역량 평가와 직결된다.

월간 업무로는 투자 포트폴리오 실적 리뷰가 있다. 과거 투자한 건들(알티올, BD 지분, 해외 물류센터 등)의 운영 성과를 추적하고, 당초 투자 계획 대비 실적 달성률을 점검한다. 해외법인 투자 현황 점검, 투자위원회 보고 자료 작성도 월간 주기로 이루어진다. 투자위원회는 일정 금액 이상의 투자에 대해 CEO/CFO, 사업부장, 재무담당 등이 참석하여 최종 의사결정을 내리는 기구로, 투자기획이 이 회의의 안건 준비와 사무국 역할을 담당한다.

분기·연간 업무는 M&A·신사업 투자 타당성 분석(Feasibility Study), 중장기 투자 전략 수립, 투자 예산 편성, PMI(Post-Merger Integration) 진행 등이다. 연초에는 당해년도 투자 예산을 확정하고(2026년 약 1.2조원), 투자 우선순위를 결정한다. 분기별로는 집행 현황을 점검하고, 시장 변화에 따라 투자 계획을 조정한다. 연말에는 당해년도 투자 성과를 종합 평가하고, 차년도 투자 전략을 수립한다.

내부·외부 이해관계자 맵: 투자기획은 조직의 중심에 있다

투자기획은 조직 내에서 전략과 실행을 연결하는 허브로 기능한다. 내부 이해관계자와의 관계를 구체적으로 살펴보면, CEO/CFO로부터 투자 전략 방향과 자본배분 가이드라인을 받는다. 사업부(물류/해운/유통/신사업)는 투자 아이디어와 니즈를 제안하며, 투자기획은 이를 검토·우선순위화한다. 재무팀은 자금조달(부채/자본, 국내/해외, 통화 선택 등)과 자금 운용을 담당하며, 투자기획과 긴밀히 협력한다. 법무팀은 M&A 계약서 검토, 규제 이슈 확인, 해외 법률 자문 관리를 지원한다. 전략기획팀은 중장기 전략과 투자의 정합성을 확인하며, 때로는 투자기획과 역할이 중첩되기도 한다.

외부 이해관계자로는 IB(투자은행)·증권사가 M&A 자문, 딜 소싱, 밸류에이션 검증을 제공한다. 빅4 회계법인(KPMG, Deloitte, EY, PwC)은 재무 실사(Financial DD)를, 법률사무소(김앤장, 세종, 태평양 등)는 법률 실사(Legal DD)와 계약서 작성을 담당한다. 투자 대상 기업과의 협상도 투자기획의 핵심 외부 커뮤니케이션이며, 이사회·투자위원회 산하 의사결정기구와의 보고 관계도 중요하다. 애널리스트·기관투자자 대상 IR(투자자관계) 업무를 지원하는 경우도 있는데, 특히 BD 지분투자나 대규모 M&A 발표 시 시장 커뮤니케이션을 위한 IR 자료 작성에 투자기획이 관여한다.

심층 분석 보고서: 현대글로비스-투자기획

필요 역량 체계: Hard Skill, Knowledge, Soft Skill

투자기획 직무에 필요한 역량은 세 가지 범주로 구분된다.

기술적 역량(Hard Skills)으로는 먼저 밸류에이션 기법에 대한 이해와 실무 적용 능력이 핵심이다. DCF(Discounted Cash Flow), Comparable Company Analysis, Precedent Transaction Analysis, LBO(Leveraged Buyout) 모델링 등이 주요 방법론이며, 현대글로비스의 맥락에서는 선박 투자에 적합한 '프로젝트 파이낸스형 DCF'(선박 잔존가치, 감가상각, 용선료 수익 등을 반영)의 이해가 차별화 요소가 된다. Excel 기반 재무 모델링 역량은 필수이며, 시나리오 분석(Best/Base/Worst), 감도 분석(Sensitivity Analysis)을 통해 핵심 변수(환율, 운임, 물동량 등)가 투자 수익에 미치는 영향을 정량화해야 한다. Power BI나 Tableau를 활용한 데이터 시각화 역량도 점점 더 중요해지고 있다.

지식 역량(Knowledge)으로는 IFRS 기반 연결재무제표 해석 능력이 기본이다. 현대글로비스는 30개국 이상의 해외 법인을 보유하고 있어 연결 범위·환산 방법·내부거래 제거 등 연결회계의 복잡성이 높다. M&A 프로세스 전반(딜 소싱 → 예비접촉 → NDA → 사전실사 → LOI → 본실사(DD) → SPA 협상 → 클로징 → PMI)에 대한 이해가 필요하며, 각 단계에서 투자기획이 수행하는 역할을 알아야 한다. 물류 산업 구조(해운/포워딩/CKD/3PL 등)에 대한 도메인 지식, 기업금융(Corporate Finance)의 기본 원리(WACC, 자본구조 이론, 배당 정책 등)도 필요하다.

소프트스킬(Soft Skills)로는 논리적 구조화 능력이 가장 중요하다. 복잡한 투자 안건을 MECE(Mutually Exclusive, Collectively Exhaustive) 구조로 정리하고, 피라미드 원칙에 따라 결론 → 근거 → 세부사항 순으로 보고하는 습관이 필요하다. PPT 고급 활용을 통한 시각적 프레젠테이션 역량, 다부서 크로스펄링 커뮤니케이션 역량, 여러 투자 건을 동시에 진행하는 멀티태스킹 능력도 핵심이다.

성과 지표(KPI)와 평가 포인트

투자기획의 KPI는 크게 다섯 가지로 추론할 수 있다. 첫째, 투자수익률(ROI/IRR)의 실제 달성도 vs 계획 대비 괴리율이다. 투자 건별로 당초 기대한 IRR이 실제로 달성되고 있는지를 추적하며, 괴리가 발생하면 원인을 분석하고 시정 조치를 취한다. 둘째, 투자 파이프라인 관리 효율성으로, 검토 건수 대비 실제 집행 비율, 딜 소싱부터 클로징까지의 소요 시간 등을 측정한다. 셋째, PMI 시너지 달성률이다. M&A 투자 후 당초 기대한 매출 시너지, 비용 절감, 기술 이전 등이 실제로 실현되고 있는지를 추적한다. 넷째, 투자검토 보고서의 정확성과 경영진 의사 결정 지원 품질이다. 보고서의 분석 수준, 데이터 정확성, 경영진 피드백 등이 정성적으로 평가된다. 다섯째, 궁극적으로 현대글로비스 중장기 ROE 15% 이상 목표 달성에 대한 투자 전략의 기여도가 평가 기준이 된다.

대표 업무 시나리오: 가상의 워크플로우

투자기획 담당자의 업무를 보다 구체적으로 이해하기 위해, 가상의 M&A 워크플로우를 제시한다.

1단계(딜 소싱, 1~2주): 사업부에서 "동남아 냉장냉동 물류 역량 확보가 필요하다"는 투자 니즈가 접수된다. 투자 기획은 동남아 콜드체인 물류 시장을 리서치하고, 인수 후보 기업 3~5개를 롱리스트로 선정한다. IB로부터 딜 소싱 자료를 받아 추가 후보를 확인한다.

2단계(예비 분석, 2~4주): 후보 기업의 공개 재무제표, 시장 점유율, 경쟁 포지션 등을 분석하여 숏리스트(2~3개)를 확정한다. 각 후보에 대한 예비 밸류에이션(Comparable 기반)을 실시하고, 전략적 적합성(기존 물류 네트워크와의 시너지, 고객 중복/보완성 등)을 평가한다.

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-투자기획

3단계(접촉·NDA·LOI, 2~4주): 최우선 후보 기업에 접촉하여 매각 의향을 확인하고, NDA(비밀유지계약) 체결 후 비공개 정보를 교환한다. 투자기획은 예비 가격 범위를 제시하는 LOI(의향서)를 작성하여 투자위원회 사전 승인을 받는다.

4단계(실사·DD, 4~8주): 빅4 회계법인의 재무 실사, 법률사무소의 법률 실사, 환경·세무·IT 실사를 병행 진행한다. 투자기획은 실사 전체를 코디네이션하며, 발견된 리스크 요인(우발채무, 환경오염 비용, 핵심인력 이탈 가능성 등)을 정량화하여 인수가격에 반영한다.

5단계(SPA 협상·클로징, 4~6주): 실사 결과를 반영한 최종 인수가격을 확정하고, SPA(주식매매계약서) 주요 조항(진술·보증, 가격조정 메커니즘, Earn-out, 경업금지 등)을 협상한다. 투자위원회 최종 승인을 받아 클로징을 진행한다.

6단계(PMI, 6개월~2년): 인수 후 통합 작업을 수행한다. 기존 물류 네트워크와의 시스템 통합, 인력 재배치, 고객 크로스셀링, 브랜딩 통합 등을 관리하며, 당초 기대 시너지의 달성률을 분기별로 추적·보고한다.

이 전체 과정에서 투자기획은 '프로젝트 매니저'이자 '분석 리더'로서 모든 이해관계자를 조율하고, 의사결정에 필요한 정보를 적시에 제공하는 역할을 수행한다.

물류 기업 투자기획만의 특수성: 왜 다른 기업과 다른가

일반 기업의 투자기획과 물류 기업(특히 현대글로벌비스)의 투자기획이 다른 점은 크게 네 가지다.

첫째, 자산집약적 투자 구조다. PCC 한 척의 가격이 수백억~수천억원에 달하고, 발주부터 인도까지 2~3년이 소요되어, 장기 재무 모델링이 필수적이다. 선박의 경제적 내용연수(25~30년), 잔존가치(스크랩 가격), 중간 수선(Special Survey) 비용 등을 고려한 생애주기 비용(Life Cycle Cost) 분석이 필요하다. 현대글로벌비스의 초대형 PCTC 6척 추가 발주는 약 7.5억 달러(약 1조원) 규모로, 단일 투자 건의 규모가 매우 크다. 이러한 대규모 자산 투자에서는 투자 실패 시 회수가 어렵기 때문에, 사전 분석의 정확성에 대한 부담감이 크다.

둘째, 시황 변동성에 대한 민감도가 높다. 해운 운임(SCFI, BDI), 원/달러 환율(2026년 가이드스 기준 1,370원), 유가(벵커유 가격), 조선 가격(Newbuilding Price) 등 외부 변수가 투자 수익에 직접 영향을 미친다. 투자기획 담당자는 이러한 변수에 대한 시나리오 분석을 일상적으로 수행해야 하며, 주요 증권사·리서치 기관의 시황 전망을 지속적으로 모니터링해야 한다. 대신증권 양지환 애널리스트의 운송업 리포트와 같은 증권사 분석이 투자기획의 주요 참고자료가 된다.

셋째, 그룹 시너지와 독립성의 균형이라는 특수한 긴장 관계가 존재한다. 현대차그룹 캡티브 매출(약 50%)이라는 안정적 기반과, 비계열 확대(2030년 40%)라는 성장 전략 사이에서 투자 우선순위를 조율하는 전략적 판단력이 요구된다. 그룹 내부 투자(CKD 통합운영에 따른 인프라 확충 등)와 외부 투자(비계열 물량 확보를 위한 해외 거점 구축 등)의 균형을 잡는 것이 핵심이다. 현대차가 미국에 210억 달러를 투자하여 현지 생산을 확대하면, 한국발 완성차 해상운송 물동량은 감소하지만, 미국 내 부품 인바운드 물류와 딜러 배송 물류가 증가하므로, 투자기획은 이러한 물동량 구조 변화를 선제적으로 반영하여 투자 포트폴리오를 조정해야 한다.

넷째, 친환경·기술 전환 투자가 점점 중요해지고 있다. LNG·암모니아·수소 이중연료 선박, 물류 자동화 로봇, 사용후 배터리 재활용, 에너지 해상운송 등 ESG와 신기술 영역의 투자 검토가 투자기획의 새로운 핵심 영역으로 부상하고 있다. 보스턴다이나믹스 지분투자(약 3,538억원, 지분 11.25%)처럼 CVC(Corporate Venture Capital) 성격의 전략적 지분투자는 일반적인 재무적 투자(IRR 극대화)와는 다른 평가 기준(전략적 가치, 기술 접근성, 그룹 시너지 등)이 적용되며, 이러한 '비재무적 가치'를 어떻게 정량화할 것인가가 투자기획 담당자의 핵

심층 분석 보고서: 현대글로비스-투자기획

심 고민이다. 아주경제는 현대글로비스가 보스턴다이나믹스 지분에 투자하며 로봇물류 전환의 시동을 걸었다고 보도했으며, 이는 투자기획 직무가 전통적 재무 분석을 넘어 기술 트렌드에 대한 이해까지 요구하는 방향으로 진화하고 있음을 보여준다.

지원 전략 관점의 시사점

직무 분석에서 투자기획 지원자가 가장 강조해야 할 점은, 이 직무가 '숫자만 다루는 분석가'가 아니라 '전략과 실행을 연결하는 비즈니스 파트너'라는 것이다. 면접에서 "투자기획에서 가장 중요한 역량이 무엇이라고 생각하는가?"라는 질문에, "재무 모델링 기술"만 답하면 부족하다. "물류-해운 산업의 시황 변수를 이해하고, 이를 재무 모델에 반영하며, 불확실성을 포함한 투자 제안을 경영진에게 설득력 있게 전달하는 종합적 역량"이라고 답하는 것이 차별화된다.

구체적으로 활용할 수 있는 면접 소재로는, 현대글로비스의 최근 투자 사례(알티올 M&A, BD 지분투자, 초대형 PCTC 발주, 부산신항 물류센터, 에어제타 항공화물 투자)를 언급하며, "이 투자 건에 대해 어떤 분석 프레임 적용하겠는가", "리스크 요인은 무엇이고 어떻게 완화하겠는가" 등을 미리 정리해 두는 것이 좋다. 특히 USTR 입항수수료가 PCTC 투자 경제성에 미치는 영향을 시나리오별로 분석해 본 경험이 있다면, 투자기획 직무에 대한 실질적 이해와 준비 수준을 효과적으로 증명할 수 있다.

참고 레퍼런스 (References)

1. **Transparency Market Research** — 글로벌 물류 시장 전망 — <https://www.transparencymarketresearch.com/logistics-market.html>
2. **Precedence Research** — 3PL 시장 규모 전망 — <https://www.precedenceresearch.com/third-party-logistics-market>
3. **IMARC Group** — 글로벌 물류 시장 통계 — <https://www.imarcgroup.com/logistics-market-statistics>
4. **Spherical Insights** — 한국 물류 시장 분석 — <https://www.sphericalinsights.com/ko/reports/south-korea-logistics-market>
5. **Infosys** — Logistics Industry Outlook 2025 — <https://www.infosys.com/iki/research/logistics-industry-outlook-2025.html>
6. **SK AX** — 2026년 물류 산업 AI 트렌드 — <https://www.skax.co.kr/insight/trend/3640>
7. **한국해양수산개발원(KMI)** — 물류트렌드 2025 — <https://www.kmi.re.kr/library/10150/contents/7106336>
8. **Invest Korea** — 한국 물류 산업 — <https://www.investkorea.org/ik-kr/cntnts/i-114/web.do>
9. **모비인사이드** — 2030년 물류 자동화 전망 — <https://www.mobiinside.co.kr/2025/12/24/logistics-automation-4/>
10. **Cognitive Market Research** — 이커머스 물류 시

심층 분석 보고서: 현대글로비스-투자기획

- 장 — <https://www.cognitivemarketresearch.com/e-commerce-logistics-market-report>
11. 현대자동차그룹 뉴스룸 — 현대글로비스 2030 전
락 — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/news/CONT0000000000155697>
 12. 국민일보 — 현대글로비스 9조원 투자 계
획 — <https://www.kmib.co.kr/article/view.asp?arcid=0020253826>
 13. 이투데이 — 비계열 매출 40% 확대 선언 — <https://www.etoday.co.kr/news/view/2374812>
 14. 시사저널e — 현대글로비스 기업가치 제고 — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=408480>
 15. 머니투데이 — 비계열 사업 확장 전
락 — <https://www.mt.co.kr/industry/2025/03/25/2025032514085999800>
 16. 굿모닝경제 — 2025년 사상 최대 실
적 — <https://www.goodkyung.com/news/articleView.html?idxno=281804>
 17. 중앙이코노미뉴스 — 2025년 실적·무디스 상
향 — <https://www.joongangnews.com/news/articleView.html?idxno=491008>
 18. 한국경제 — 무디스 A3 등급 획득 — <https://www.hankyung.com/article/202602027184i>
 19. Finance Scope — 증권사 스코프노트 — <https://www.finance-scope.com/article/view/scp202602040022>
 20. SHIPPINGNEWSNET — 보스턴다이내믹스 주가 영
향 — <https://www.shippingnewsnet.com/news/articleView.html?idxno=68585>
 21. 아주경제 — BD 지분투자·로봇물류 전환 — <https://www.ajunews.com/view/20260129122012611>
 22. 시사저널e — 미국 입학수수료 영향 분석 — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=416460>
 23. 한국경제 — 중동 전쟁과 해운 기회 — <https://www.hankyung.com/article/2026030491421>
 24. 현대글로비스 경영철학 페이지 — <https://www.glovis.net/Kor/company/contentsid/231/index.do>
 25. 현대글로비스 채용 인터뷰 페이
지 — <https://www.glovis.net/Kor/interview/contentsid/544/index.do>
 26. 현대자동차그룹 인재상 — <https://www.hyundai.co.kr/about-us/CONT0000000000000645>
 27. 삼육대학교 — 2026 상반기 인턴십 공고 — <https://www.syu.ac.kr/blog/현대글로비스-2026년-상반기-make-glovis-인턴십채용연계형/>
 28. FnGuide Company Guide — 현대글로비스 재
무 — https://comp.fnguide.com/SVO2/ASP/SVD_Main.asp?gicode=A086280

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-투자기획

29. 뉴스웨이 — 매출 30조 돌파 전
망 — <https://www.newsway.co.kr/news/view?ud=2026012912423067136>
30. 대신증권 — 운송업 연간전망 리포트 — <https://file.alphasquare.co.kr/media/pdfs/market-report/항공운송2025년20250808대신증권.>