

심층분석보고서

현대글로벌비스-항공물류

2026.04.13

1장. 산업(섹터) 분석: 항공물류는 고부가가치 물류의 핵심이다

산업 정의와 본질적 특성

항공물류(Air Logistics)는 항공기를 이용한 화물의 수송, 보관, 통관, 배송을 포괄하는 산업입니다. 전 세계 교역량 중 중량 기준으로는 0.17%에 불과하지만, 무역 금액 기준으로는 31~35%를 차지합니다. 이 수치가 함축하는 의미는 명확합니다. 항공으로 운송되는 화물은 단위 중량당 가치가 극도로 높다는 것이며, 이는 곧 이 산업이 반도체, 의약품, 전자부품, 신선식품, 정밀기기, 그리고 최근에는 e-커머스 상품 등 시간 민감성과 부가가치가 동시에 높은 품목을 중심으로 돌아간다는 뜻입니다. 해상운송이 '규모의 경제'를 추구하는 산업이라면, 항공물류는 '시간의 경제'와 '가치의 경제'를 추구하는 산업이라 할 수 있습니다.

항공물류의 가장 핵심적인 특성은 속도와 정확성의 극단적 결합입니다. 해상운송이 30~45일이 걸리는 루트를 항공은 1~3일 만에 처리합니다. 이러한 속도 프리미엄 때문에 항공운임은 해상운임의 5~10배에 달하지만, 화주들은 재고 비용 절감, 생산라인 중단 방지, 시장 출시 시점 확보라는 종합적 관점에서 항공물류를 선택합니다. 특히 반도체 산업의 경우 하루 생산라인 중단 비용이 수십억 원에 달하기 때문에, 부품 1kg을 항공으로 보내는데 드는 비용은 생산 지연 대비 무시할 수 있는 수준입니다. 이 점이 항공물류가 단순한 '비싼 운송'이 아니라 '전략적 공급망 관리 도구'인 이유입니다.

가치사슬(Value Chain) 구조와 핵심 수익 지점

항공물류의 가치사슬은 화주(Shipper)에서 시작하여 포워더(Freight Forwarder), 항공사(Carrier), 지상조업사(Ground Handler), 통관(Customs Broker)을 거쳐 수하인(Consignee)에게 도달하는 구조입니다. 이 중에서 포워더가 가치사슬의 중심 조정자(Orchestrator) 역할을 수행합니다. 포워더는 자체 항공기를 보유하지 않으면서도 화주와 항공사 사이에서 운송을 주선하며, 화물 컨솔리데이션(Consolidation), 요율 협상, 서류 작성, 통관 대행, 내륙 운송까지 일괄적으로 조율합니다.

포워더의 수익 구조를 이해하는 것은 이 산업을 파악하는 핵심입니다. 포워더의 주 수익원은 크게 세 가지입니다. 첫째, 항공사로부터 대량 구매한 용량(BSA: Block Space Agreement)과 개별 화주에게 판매하는 소매 요율 사이의 마진입니다. 항공사와 월 50톤 이상의 물량을 보장하는 대가로 kg당 2달러의 특별 요율을 받고, 화주에게는 kg당 3.5달러에 판매한다면 kg당 1.5달러가 기본 마진이 됩니다. 둘째, 부가 서비스 수수료입니다. 통관 대행, 보험 수배, 내륙 운송 조율, 위험물 취급, 온도 관리 등 부가 서비스마다 별도 수수료를 부과합니다. 셋째, 컨솔리데이션 마진입니다. 여러 소량 화물을 하나의 MAWB(Master Air Waybill) 아래에 묶어 항공사에 대량 화물로 발송하면, 개별 화물의 소매 요율 합계와 대량 요율 간의 차이가 추가 마진이 됩니다. McKinsey 분석에 따르면, 글로벌 포워더의 총마진율은 대략 25~35% 수준이며, 항공 포워딩이 해상 포워딩보다 마진율이 2~5%p 높은 편입니다.

포워더 이외의 가치사슬 참여자도 각각의 수익 구조를 가지고 있습니다. 항공사는 여객기 벨리카고(Belly Cargo)와 화물전용기(Freighter) 용량을 판매하여 수익을 얻는데, 전체 항공사 수익의 약 12~15%가 화물에서 발생합니다. 지상조업사(Ground Handler)는 항공기 상·하역, 화물 터미널 내 분류·보관·적재 서비스를 제공하며, 톤당 또는 건당 수수료를 받습니다. 관세사(Customs Broker)는 수출입 통관 대행 수수료를 통해 수익을 얻습니다.

시장 규모와 성장 전망: 구조적 성장의 확인

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

글로벌 항공화물 시장의 규모는 정의와 범위에 따라 다양한 수치가 제시되지만, 핵심적인 그림은 일관됩니다. 글로벌 항공화물 시장은 2024년 기준 약 1,500~1,750억 달러 규모이며, 2030년까지 2,100~2,700억 달러로 성장할 전망입니다. 연평균 성장률(CAGR)은 5~6.5% 수준으로, 전체 물류 산업의 평균 성장률(3~4%)을 상회합니다.

IATA(국제항공운송협회)의 실측 데이터는 이 성장 전망을 뒷받침합니다. 2024년 글로벌 항공화물 수요(CTK: Cargo Tonne-Kilometers)는 전년 대비 11.3% 급증하며 역대 최고치를 기록했습니다. 2025년에는 전년 대비 3.4% 성장하면서 다시 한번 사상 최대 물량을 경신했습니다. 2024년의 11%대 급성장은 코로나 팬데믹 이후의 반등 효과와 e-커머스 폭증이 겹친 결과이며, 2025년의 3.4% 성장은 이 높은 기저 위에서 달성된 것이기 때문에 실질적 성장 모멘텀의 견고함을 보여줍니다. 특히 주목할 점은 운임 수준입니다. 2025년 말 기준 항공화물 운임은 코로나 이전인 2019년 대비 여전히 37.2% 높은 수준을 유지하고 있어, 단순한 물량 증가를 넘어 운임의 구조적 상승(New Normal)이 고착화되고 있음을 시사합니다.

항공포워딩 시스템 시장만 별도로 보면, 2024년 약 75억 달러에서 2035년 141억 달러로 성장할 전망이며, CAGR은 5.9%입니다. 디지털 포워딩 시장은 이보다 훨씬 빠른 속도로 팽창하고 있습니다. 2024년 336억 달러 규모인 글로벌 디지털 포워딩 시장은 2030년 948억 달러까지 연평균 18.8%로 폭증할 것으로 전망됩니다. 이는 포워딩 산업의 디지털 전환이 단순한 트렌드가 아니라 구조적 변혁임을 보여주는 수치입니다.

한국 시장의 맥락도 중요합니다. 인천국제공항은 2024년 294.7만 톤의 화물을 처리해 세계 6위를 기록했으며, 아시아 태평양 지역에서는 홍콩, 상하이 푸둥에 이어 3위 수준입니다. 특히 Sea&Air 환적화물이 11.8만 톤(전년 대비 +20%)으로 사상 최대치를 경신했다는 점은 주목할 만합니다. Sea&Air란 중국 등지에서 해상으로 인천까지 운송한 뒤, 인천공항에서 항공편으로 환적하여 미주·유럽으로 보내는 복합운송 방식입니다. 이는 순수 항공보다 비용이 30~40% 저렴하면서도 순수 해상보다 2~3주 빠른 '가격-속도 최적점'을 제공하며, 특히 중국발 e-커머스 화물의 한국 경유 항공 운송이 새로운 성장축으로 부상하고 있습니다.

2021~2025년 5대 메가트렌드

첫째, e-커머스의 폭발적 성장이 항공화물 수요의 구조를 바꾸고 있습니다. 현재 항공화물의 약 20~25%가 e-커머스 물량이며, 이 비중은 2030년까지 30~35%로 확대될 전망입니다. 쉬인(Shein)과 테무(Temu) 같은 중국 초고속 패션·잡화 플랫폼이 주요 수요자로 부상했습니다. 이들 플랫폼은 중국 공장에서 개별 소비자에게 직접 항공으로 배송하는 모델을 채택하고 있어, 전통적인 B2B 대량 화물과는 전혀 다른 물류 패턴을 만들어내고 있습니다. 소형·다빈도·개별 배송이라는 특성은 포워더에게 새로운 콘솔리데이션 기회를 제공하는 동시에, 통관·라벨링·ラスト마일 배송에서의 복잡성을 크게 높이고 있습니다. 한편, 미국의 de minimis 면세 한도(800달러 이하 수입품 관세 면제) 폐지 논의가 2025년부터 본격화되면서, 이 무역 패턴에 구조적 변화가 예상됩니다. de minimis 폐지 시 중국발 미주향 소형 항공화물 물량이 일부 유럽·동남아항으로 분산될 수 있으며, 이는 인천공항 환적 물량에도 영향을 미칠 수 있습니다.

둘째, 디지털 전환이 포워딩 산업의 경쟁 구도를 근본적으로 재편하고 있습니다. 디지털 포워딩 시장이 연 18.8%로 폭증하고 있다는 사실은, 전통적인 전화·이메일·팩스 기반의 아날로그 포워딩이 플랫폼 기반의 디지털 포워딩으로 빠르게 대체되고 있음을 의미합니다. 구체적으로는 AI 기반 가격 최적화(실시간 시장 요율 분석 후 최적 요율 자동 제시), 예측 분석(과거 데이터 기반 수요·용량·운임 예측), 자동 부킹 플랫폼(온라인에서 즉시 견적 확인 및 부킹), 블록체인 기반 문서 관리(AWB·통관서류의 위변조 방지 및 실시간 공유), IoT 기반 실시간 추적(화물의 위치·온도·습도·충격을 실시간 모니터링)이 표준적인 서비스로 자리잡아가고 있습니다. 주요 조사에 따르면, 통합 화물 플랫폼을 활용하는 포워더는 부킹 시간을 30% 단축하고, 화물 가시성(Visibility)을 25% 향상시키는

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

효과를 보고 있습니다. Flexport, Freightos 같은 디지털 네이티브 포워더들이 전통 포워더의 시장을 잠식하고 있으며, 이에 대응하여 DHL의 MyDHL+, Kuehne+Nagel의 myKN 같은 전통 강자들도 대대적인 디지털 투자를 단행하고 있습니다.

셋째, 탄소중립과 SAF(지속가능항공연료) 의무화가 비용 구조를 바꾸고 있습니다. EU는 2025년 1월부터 SAF 2% 의무 혼합을 시행했으며, 2030년 6%, 2050년 70%로 단계적으로 확대할 계획입니다. SAF 생산량은 2024년 약 100만 톤으로 전체 항공유의 0.3%에 불과하며, 가격은 기존 항공유의 2~5배에 달합니다. IATA는 SAF 생산 증가 속도가 기대에 못 미치고 있다고 경고하면서도, 2050년 탄소중립 목표 달성을 위해 SAF가 총 감축량의 65%를 담당해야 한다고 강조하고 있습니다. 이는 항공물류 사업자에게 두 가지 함의를 가집니다. 단기적으로는 SAF 할증료(Surcharge)가 운임에 전가되면서 비용 부담이 증가할 것이고, 중장기적으로는 SAF 조달 능력과 탄소 감축 역량이 경쟁력의 핵심 요소가 될 것입니다. 화주들 역시 Scope 3 배출량(공급망 간접 배출) 관리 압박을 받고 있어, 탄소 감축 솔루션을 제공하는 포워더를 선호하는 추세가 강화되고 있습니다.

넷째, 코로나 이후 운임의 구조적 재편이 일어나고 있습니다. 2020~2021년 팬데믹 기간 동안 여객기 운항이 대폭 축소되면서 벨리카고 용량이 급감했고, 이로 인해 항공화물 운임은 역대 최고 수준으로 치솟았습니다. 2022~2023년에는 운임이 급격히 하락(-41%)했지만, 2024~2025년에는 팬데믹 전 대비 약 37% 높은 수준에서 안정화되었습니다. 이러한 운임의 구조적 상승은 여러 요인이 복합적으로 작용한 결과입니다. e-커머스 물량 증가로 기저 수요가 높아진 점, 항공사들이 팬데믹 이후 화물 사업의 수익성을 재인식하면서 적극적 가격 관리에 나선 점, 그리고 보잉의 생산 지연과 747F 퇴역으로 신규 화물기 용량 공급이 더딘 점이 복합적으로 작용하고 있습니다.

다섯째, 지정학적 불확실성과 공급 제약이 공급망 재편을 가속화하고 있습니다. 미-중 갈등에 따른 항공편 제한, 러시아-우크라이나 전쟁으로 인한 시베리아 횡단 항로 우회, 중동 지역 불안정으로 인한 홍해 위기(해상 대체 수요의 항공 전환) 등이 항공물류의 흐름을 복잡하게 만들고 있습니다. 미국은 2025년 10월부터 외국산 선박에 대한 입항수수료(CEU당 150달러)를 부과할 예정이며, 이는 직접적으로는 해운에 영향을 미치지만, 일부 고부가 가치 화물의 해상→항공 전환을 촉진할 수 있습니다. 또한 글로벌 기업들의 'China+1' 전략에 따라 베트남, 인도, 인도네시아 등으로의 생산기지 다변화가 이루어지면서, 아시아 역내 항공화물 루트의 다각화가 진행되고 있습니다.

경쟁 구도: 소수 메가 포워더의 과점과 한국의 기회

글로벌 항공포워딩 시장은 소수의 메가 포워더가 지배하는 과점 구조입니다. 2024년 기준 항공화물 취급량 상위 5사는 전체 물량의 약 42%를 차지하고 있습니다. Kuehne+Nagel(K+N)이 항공화물 톤수 기준 1위로 약 223만 톤을 취급하며, DHL Global Forwarding이 210만 톤으로 2위, DSV가 DB Schenker 인수(2024년 130억 유로) 이후 합산 매출 435억 달러로 매출 기준 세계 1위 포워더로 등극했습니다. 이 밖에 Nippon Express, Expeditors, Bolloré, CEVA Logistics 등이 상위 10위를 구성합니다.

주목할 점은 이들 메가 포워더의 전략적 방향입니다. 2020년대 들어 대형 M&A가 급증했습니다. DSV의 Panalpina 인수(2019년), Agility의 GIL 매각(2021년), Maersk의 LF Logistics 인수(2022년), 그리고 DSV의 DB Schenker 인수(2024년)가 대표적입니다. 이러한 대형 M&A의 공통 목적은 '규모의 경제를 통한 항공사 협상력 강화'와 '글로벌 네트워크의 지리적 보완'입니다. 포워딩은 본질적으로 물량이 곧 협상력인 산업이기 때문에, 규모 확대를 통해 항공사와의 효율 협상에서 유리한 위치를 점하려는 것입니다.

한국 포워더의 글로벌 위상은 항공 분야에서 상대적으로 약합니다. LX판토스가 해상 포워딩에서 글로벌 8위로

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

Top 10에 진입해 있지만, 항공 포워딩에서는 33위 수준에 머물러 있습니다. CJ대한통운과 태웅로직스가 각각 글로벌 포워더 Top 50에 이름을 올리고 있으나, 항공 특화 측면에서는 글로벌 메가 포워더와 상당한 격차가 있습니다. 이는 한국 포워더들이 전통적으로 해상 포워딩과 내륙 운송에 강점을 두고 성장해온 반면, 항공 분야는 글로벌 메가 포워더의 한국 지점이 장악해왔기 때문입니다. 그러나 역설적으로, 이 격차는 한국 대형 포워더들이 항공 분야에서 성장할 수 있는 잠재적 공간이 크다는 의미이기도 합니다. 현대글로벌비스의 항공물류 진출은 바로 이 '빈 공간'을 공략하는 전략입니다.

한국 시장의 내부 구조도 특이합니다. 글로벌 메가 포워더(DHL, K+N 등)의 한국 지점, 대기업 계열 포워더(현대글로벌비스, 삼성SDS, LX판토스), 중견 포워더(태웅로직스, 고려해운항공 등), 그리고 약 1,500개 이상의 중소 콘솔업체가 공존합니다. 중소 콘솔업체는 특정 루트나 품목에 특화된 니치 플레이어로서, 유연성과 고객 밀착 서비스로 경쟁하지만 디지털 전환과 규모의 경제에서는 한계를 보입니다.

지원 전략 관점의 시사점

항공물류 산업의 구조적 성장(연 5~6%)과 디지털 전환의 가속(연 19%)은 이 산업에 진입하는 인재에게 장기적 커리어 성장의 기회를 제공합니다. 면접에서는 단순히 '항공물류가 성장하는 산업이다'라고 말하는 것을 넘어, '왜 성장하는지'(e-커머스, 시간 가치 증대, 디지털 전환), '어떤 구조로 수익이 창출되는지'(BSA 마진, 콘솔 마진, 부가서비스), '한국 시장의 특수한 기회가 무엇인지'(인천공항 Sea&Air 허브화, 한국 포워더의 항공 분야 성장 공간)를 체계적으로 설명할 수 있어야 합니다. 특히 '운임이 팬데믹 전 대비 37% 높은 수준에서 안정화되었다'는 사실은, 항공물류의 수익 환경이 구조적으로 개선되었음을 보여주는 핵심 데이터 포인트입니다.

2장. 경쟁사 비교에서 드러나는 현대글로벌비스의 위치

국내 물류 5사의 사업 구조와 강약점

국내 물류 시장에서 현대글로벌비스와 직접·간접적으로 경쟁하는 주요 기업은 삼성SDS, CJ대한통운, LX판토스, 한진 등 4사입니다. 이 5사의 비교를 통해 현대글로벌비스의 차별화된 포지셔닝을 이해할 수 있습니다.

현대글로벌비스는 2024년 매출 28.4조원, 2025년 29.57조원으로 국내 물류 기업 중 매출 1위입니다. 영업이익률은 2024년 6.2%, 2025년 7.0%로 업계 최고 수준의 수익성을 보이고 있습니다. 그러나 이 압도적 매출의 이면에는 구조적 특성이 있습니다. 매출의 약 70%가 현대차그룹 계열사(현대차, 기아, 현대모비스 등)에서 발생하는 캡티브(Captive) 물량이며, 비즈니스 모델은 전통적인 2PL(Second Party Logistics, 운송 중심)에서 3PL(Third Party Logistics, 종합물류)로 전환하는 과도기에 있습니다. 항공물류는 경쟁사 대비 가장 늦게 진입하는 분야이지만, 역설적으로 이는 캡티브 물량이라는 안정적 기반 위에 '선택과 집중'으로 항공 분야를 공략할 수 있는 자원과 체력을 갖추고 있다는 뜻이기도 합니다.

삼성SDS는 2024년 매출 13.8조원(이 중 물류 부문 약 7.4조원)으로, IT 역량이 압도적인 물류기업입니다. 삼성SDS의 핵심 경쟁력은 Cello Square 플랫폼입니다. 이 디지털 포워딩 플랫폼에 등록된 고객이 19,400개사를 넘었으며, 실시간 운임 비교, 자동 부킹, AI 기반 ETA 예측, 공급망 가시성 등의 기능을 제공합니다. Gen-AI를 물류 운영에 통합하는 데 가장 앞서 있으며, 물류 데이터 분석과 최적화에서 경쟁 우위를 보유하고 있습니다. 그러나 삼성SDS는 자산 경량(Asset-light) 모델을 채택하고 있어 자체 물류 인프라(창고, 차량, 선박)가 상대적으로 약합니다. 삼성 계열사 물량 의존도가 약 55%로 현대글로벌비스보다는 낮지만 여전히 높은 편이며, 항공물류에서는 Cello Square를 통한 디지털 포워딩으로 비계열 고객 확보에 주력하고 있습니다.

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

CJ대한통운은 2024년 매출 12.1조원, 영업이익률 4.4%로, 국내 유일의 진정한 종합 3PL 기업입니다. CJ대한통운의 가장 큰 차별점은 캡티브 의존도가 약 12%로 5사 중 가장 낮다는 것입니다. 이는 외부 고객 기반의 다양성과 독립성이 가장 높다는 의미입니다. 220개국 네트워크와 택배(O-NE 브랜드), 프로젝트 물류, 풀필먼트(GFC: Global Fulfillment Center), e-커머스 물류까지 가장 넓은 서비스 포트폴리오를 보유하고 있습니다. 항공물류에서도 상당한 규모를 갖추고 있으며, 특히 크로스보더 e-커머스 물류에서 강점을 발휘하고 있습니다. 다만 국내 택배 시장에서 쿠팡 로켓배송과의 치열한 경쟁으로 수익성 압박을 받고 있으며, 이는 전사 영업이익률이 4.4%로 상대적으로 낮은 원인 중 하나입니다.

LX판토스는 2024년 매출 8.1조원, 영업이익률 2.8%로, 한국 최강의 순수 포워더입니다. 해상 포워딩 글로벌 8위라는 타이틀이 상징하듯, 국제 포워딩에 특화된 비즈니스 모델을 가지고 있습니다. 항공 포워딩에서는 글로벌 33위 수준이지만, 국내 포워더 중에서는 가장 앞선 위치에 있습니다. 특히 리튬배터리 항공운송에서 국내 최초로 IATA 품질인증(CEIV Lithium Battery)을 획득한 것은 주목할 만합니다. 전기차 배터리 운송은 위험물 취급 전문성이 필수인 고부가가치 영역으로, LX판토스는 이 분야에서 선점 우위를 확보했습니다. 또한 중국 시노트란스와 합작하여 Sea&Air 환적 사업을 확장하고 있습니다. 다만 영업이익률이 2.8%로 5사 중 가장 낮으며, LG 계열사 물량 의존도가 약 63%로 여전히 높은 편입니다.

한진은 2024년 매출 3.0조원, 영업이익률 3.3%로, 규모 면에서는 상위 4사에 비해 작지만 독보적인 자산을 하나 보유하고 있습니다. 바로 그룹 내에 **대한항공**이라는 세계적 항공사를 두고 있다는 점입니다. 대한항공은 화물 전용기를 다수 운영하는 글로벌 주요 항공사로, 한진은 이 항공사와의 시너지를 통해 항공화물 용량 접근성에서 구조적 우위를 가집니다. 다른 포워더들이 항공사와의 BSA 협상에서 '고객'의 입장이라면, 한진은 '가족'의 입장에서 용량을 확보할 수 있는 것입니다. 한진 역시 IATA 리튬배터리 인증을 확보하고 있으며, 대한항공의 노선 네트워크를 기반으로 한 항공 포워딩에 강점을 보이고 있습니다.

각 사의 전략적 지향점 비교

5사의 전략적 지향점을 비교하면, 현대글로벌비스의 포지셔닝이 더 명확해집니다. 삼성SDS는 'IT 기반 4PL 플랫폼 사업자'로서 물류의 브레인(Brain) 역할을 지향합니다. CJ대한통운은 '택배-풀필먼트-크로스보더를 아우르는 종합 3PL'로서 가장 넓은 서비스 커버리지를 추구합니다. LX판토스는 '글로벌 Top 포워더'를 목표로 해상과 항공 포워딩 물량의 극대화를 추구합니다. 한진은 '대한항공 시너지 기반의 항공 특화 물류'를 지향합니다.

이에 비해 현대글로벌비스는 독특한 포지셔닝을 가지고 있습니다. '현대차그룹 캡티브 물량이라는 안정적 기반 위에, 비캡티브 확대와 항공물류 수직통합을 통해 글로벌 종합 물류기업으로 도약'하는 것이 핵심 전략입니다. 에어인천 투자를 통한 화물 항공사 지분 확보는, 한진이 대한항공이라는 기존 자산을 활용하는 것과 달리, 현대글로벌비스가 새로운 자산을 만들어내는 공격적 전략이라는 점에서 차별화됩니다. 이는 단순 포워딩을 넘어 항공기 운영까지 수직 통합할 잠재력을 제공하며, 포워더-항공사 간의 이해관계를 조율하는 독특한 위치를 점하게 합니다.

최근 1~6개월 내 주요 이슈

업계 전반에서 주목할 만한 최근 이슈들이 있습니다. 현대글로벌비스는 2025년 에어인천의 아시아나 화물사업부 인수 펀드에 2,006억원을 출자하여 지분 45.2%의 최대 출자자가 되었고, 인천공항 GDC 준공을 완료했습니다. LX판토스, CJ대한통운, 태웅로지스 등 3사가 글로벌 포워더 랭킹에서 Top 50에 진입했다는 소식도 한국 포워딩 업계의 위상 변화를 보여줍니다. 삼성SDS는 Cello Square에 Gen-AI 기능을 탑재하고 고객 수를 19,400사 이상으로 확대했습니다. 업계 전반적으로는 미국 관세 인상과 보호무역주의 강화에 대한 우려가 커지고 있으며,

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

이에 대응하여 각 사가 동남아·인도항 물류 네트워크를 강화하는 움직임이 뚜렷합니다.

지원 전략 관점의 시사점

면접에서 경쟁사 비교 질문이 나올 경우, 단순히 '현대글로벌비스가 좋다'고 답하는 것이 아니라, 각 사의 차별화된 포지셔닝을 이해한 위에서 '현대글로벌비스가 항공물류에서 차별화될 수 있는 이유'를 논리적으로 설명할 수 있어야 합니다. 핵심 논리는 다음과 같습니다. 첫째, 캡티브 물량이 안정적 베이스를 제공하므로 항공물류 신사업의 초기 적자를 감내할 재무적 여력이 있다는 점. 둘째, 에어인천 투자를 통해 포워드-항공사 수직통합이라는 독특한 경쟁 우위를 구축할 수 있다는 점. 셋째, GDC라는 물리적 인프라를 기반으로 단순 포워딩이 아닌 부가가치 서비스(통관, 콜드체인, 하이테크 보관)까지 제공할 수 있다는 점. 이 세 가지를 조합하여 설명하면 설득력 있는 답변이 됩니다.

3장. 현대글로벌비스 심층 분석: 사상 최대 실적과 항공물류 전략

재무 현황: 사상 최대 실적의 배경

2025년 현대글로벌비스는 매출 29.57조원(전년 대비 +4.1%), 영업이익 2.07조원(전년 대비 +18.3%)으로 사상 최대 실적을 기록했습니다. 영업이익률은 7.0%로 전년(6.2%) 대비 0.8%p 개선되었으며, 당기순이익은 1.73조원, ROE는 18.2%로 크게 상승했습니다. 이전 3개년 추이를 보면, 매출은 2023년 25.7조원, 2024년 28.4조원, 2025년 29.6조원으로 꾸준히 성장했으며, 영업이익은 2023년 1.55조원, 2024년 1.75조원, 2025년 2.07조원으로 매출 성장률을 상회하는 이익 성장을 보이고 있습니다. 2026년 가이드는 매출 31조원 이상, 영업이익 2.1조원 이상으로 제시되어, 실적 호조가 지속될 것으로 전망됩니다.

이러한 실적 호조의 동력은 사업부별로 나누어 살펴볼 필요가 있습니다. 현대글로벌비스의 사업 구조는 크게 물류, 유통, 해운의 3축으로 구성됩니다. 물류 부문은 전사 매출의 약 35%(약 10.1조원)를 차지하며, 완성차 물류(KD 부품 포장·운송, 완성차 내륙 운송), 포워딩(해상·항공 국제물류), 3PL(계약물류)로 구성됩니다. 유통 부문은 전사 매출의 약 47%로 가장 비중이 크며, 중고차 유통, 철 스크랩 트레이딩, 부품 유통 사업을 포괄합니다. 해운 부문은 전사 매출의 약 18%이지만, 2025년에 가장 극적인 이익 성장을 기록했습니다. PCTC(Pure Car and Truck Carrier, 완성차 운반선) 사업에서 비계열 물량이 55%로 역대 최고치를 기록했고, 글로벌 완성차 해상운송 운임이 구조적으로 상승한 덕분에 해운 부문 영업이익이 전년 대비 103% 급증했습니다.

현대글로벌비스의 재무 구조에서 주목할 점은 수익성 개선의 질적 변화입니다. 과거에는 현대차그룹 캡티브 물량에 의존하는 안정적이지만 저마진 구조였으나, 최근 비계열 물량 확대와 해운 운임 상승으로 수익성이 크게 개선되었습니다. 포브스가 선정한 세계 최고 직장 순위에서 현대글로벌비스가 264위에 오른 것도, 기업의 재무적 건전성과 성장성이 반영된 결과입니다.

사업 구조의 핵심: 캡티브에서 비캡티브로의 전환

현대글로벌비스를 이해하는 가장 핵심적인 키워드는 '캡티브(Captive) 의존도 축소와 비캡티브(Non-Captive) 확대'입니다. 현재 전사 매출의 약 70%가 현대차·기아·현대모비스 등 현대차그룹 계열사에서 발생합니다. 이는 안정적 수익의 원천이지만, 동시에 기업 가치 평가에서 '계열사 일감 의존' 디스카운트의 원인이기도 합니다. 주식 시장에서 현대글로벌비스의 기업 가치가 동종 업계 대비 저평가되어 온 주된 이유가 바로 이 높은 캡티브 비중입니다. 최근 수년간 비캡티브 비중이 꾸준히 상승하고 있으며, 특히 PCTC 사업에서의 비계열 비중이 2025년 55%를 달성한 것은 의미 있는 전환점입니다. 현대글로벌비스는 2030년까지 비계열 비중을 전사 기준 40%로

심층 분석 보고서: 현대글로비스-항공물류

끌어올리겠다는 목표를 제시했습니다.

비캡티브 확대 전략의 구체적 실행을 보면, PCTC 사업에서 현대차-기아와 5년 장기 PCTC 계약(총 6.67조원, 연평균 1.3조원)을 체결하되, 국내 생산 물량 담당 비중을 기존 60%에서 40%로 축소하여 비계열 물량을 실을 수 있는 공간을 의도적으로 확보했습니다. 이는 '그룹 물량 축소'가 아니라 '그룹 물량은 유지하되 전체 파이를 키워서 비계열 비중을 높이겠다'는 전략입니다. 실제로 BYD 등 중국 전기차 업체를 포함한 비계열 완성차 고객 이 빠르게 증가하고 있습니다. 포워딩 사업에서도 비계열 비중이 현재 약 20%에서 2030년 60% 이상으로 확대될 계획이며, 항공물류 진출이 이 목표 달성의 핵심 수단 중 하나입니다.

2030 비전과 9조원 투자 계획

2024년 6월 인베스터데이에서 발표된 현대글로비스의 2030년 비전은 매우 공격적입니다. 매출 40조원+ α , 영업이익 3조원, 비계열 비중 40%라는 목표를 제시하면서, 이를 달성하기 위해 2024~2030년 총 9조원의 투자 계획을 밝혔습니다.

9조원의 투자 배분은 회사의 전략적 우선순위를 명확히 보여줍니다. 물류 인프라에 약 36%(3.24조원), 해운 선대에 약 30%(2.7조원), 전략투자 및 신사업에 약 23%(2.07조원), 유통에 약 11%(0.99조원)이 배분됩니다. 물류 인프라 투자에서 가장 큰 비중을 차지하는 것이 바로 GDC를 포함한 항공물류 인프라와 글로벌 물류센터 네트워크 구축입니다.

3대 성장 전략의 첫 번째 축은 '기존 사업 확장'입니다. PCTC 선대를 2024년 98척에서 2030년 128척으로 확대하고, 이중연료(LNG+기존 연료) 추진 자동차선 37척을 2028년까지 순차적으로 인도받습니다. 이중연료 선박은 IMO(국제해사기구)의 탄소 규제에 대응하는 동시에, 친환경 물류를 요구하는 화주(특히 유럽 완성차 업체)의 니즈를 충족시킵니다.

두 번째 축은 '비캡티브 매출 확대'입니다. 앞서 설명한 PCTC 비계열 확대, 포워딩 비계열 확대 전략이 여기에 해당합니다. 2025년 기준 전사 비계열 비중이 약 30%이며, 이를 2030년까지 40%로 끌어올리기 위해서는 매년 비계열 매출을 15~20%씩 성장시켜야 합니다. 항공물류 사업이 100% 비계열 성격(현대차그룹은 전통적으로 항공물류를 자체적으로 처리하지 않았기 때문)인 만큼, 이 사업의 성공은 비캡티브 비중 확대에 직접적으로 기여합니다.

세 번째 축은 '신사업 전개'입니다. 사용후 배터리 재활용(리사이클링), 스마트 물류솔루션(로보틱스, 자동화 시스템), 수소 사업, LNG 운반선 등에서 2030년까지 매출 1조원 이상을 창출할 목표를 세우고 있습니다. 특히 사용후 배터리 재활용 사업은 현대차그룹의 전기차 판매 확대와 직결되는 시너지 사업으로, 배터리 회수·운송·해체·자원 추출의 전 과정을 물류 기업으로서 최적화할 수 있는 위치에 있습니다.

항공물류: 가장 중요한 성장 프론티어의 구체적 전개

항공물류는 현대글로비스의 숙원사업이자 가장 적극적으로 투자하는 신사업입니다. 회사가 항공물류에 주력하는 이유는 세 가지 전략적 필요에서 비롯됩니다. 첫째, 육상·해상에 이어 항공을 추가함으로써 '육·해·공 종합물류 체계'를 완성하여, 화주에게 원스톱 서비스를 제공할 수 있게 됩니다. 글로벌 메가 포워더가 화주에게 선택받는 가장 큰 이유가 '모든 모드를 아우르는 원스톱 서비스'이기 때문입니다. 둘째, 항공물류는 해상물류보다 마진율이 2~5%p 높은 고부가가치 사업입니다. 전사 영업이익률을 끌어올리는 데 기여할 수 있습니다. 셋째, 항공물류는 100% 비계열 사업이므로, 비캡티브 비중 확대에 직접 기여합니다.

항공물류 전략의 핵심 무브는 두 가지입니다.

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

인천공항 GDC 가동 개시. 인천국제공항 제2공항물류단지에서 건설된 글로벌 물류센터(지상 5층, 총면적 44,420 m²)가 2025년 준공 후 설비 공사를 거쳐 2026년 상반기 본격 운영에 들어갑니다. 이 시설의 규모와 설비를 구체적으로 살펴보면, 자동화 분류·피킹 시스템, 수출입 통관 시스템(세관과 연동된 EDI), 콜드체인 창고(의약품·신선식품용 2~8°C 및 -20°C 구역), 하이테크 보관 시설(반도체·정밀전자 부품의 정전기 방지·온습도 관리), 위험물 전용 보관 구역(리튬배터리 등 DGR 화물) 등을 갖추고 있습니다. 향후 5년간 연평균 2.5만 톤의 신규 항공화물 취급을 목표로 하며, 이는 인천공항 전체 화물 처리량의 약 0.8~1.0% 수준입니다. 절대량으로는 작아 보이지만, 항공 포워딩 시장에서 신규 진입자로서의 첫 5년 치고는 상당히 야심찬 목표입니다.

GDC의 전략적 가치는 단순한 창고를 넘어섭니다. 공항 물류단지 내에 위치하기 때문에 화물의 공항 반입에서 항공기 탑재까지의 리드타임을 최소화할 수 있고, 통관 절차를 자체 시설 내에서 완료할 수 있어 서비스 품질에서 차별화됩니다. 또한 콜드체인과 하이테크 보관 같은 특수 기능은 단순 포워딩 대비 높은 부가가치를 창출하며, 특수 화물(의약품, 반도체, 신선식품)에 특화된 니치 전략을 가능케 합니다.

에어인천 투자를 통한 수직 통합. 에어인천의 아시아나항공 화물사업부 인수 펀드에 총 2,006억원을 출자하여 지분 45.2%의 최대 출자자가 되었습니다. 이 투자에 전략적 의미를 이해하려면 에어인천의 배경을 알아야 합니다. 에어인천은 원래 소규모 화물 전용 항공사였으나, 아시아나항공이 대한항공에 인수·합병되면서 EU 경쟁당국의 승인 조건으로 아시아나 화물사업부를 매각해야 했고, 에어인천이 이를 인수하게 된 것입니다. 아시아나 화물사업 통합 후 에어인천은 보잉 747F 등 화물 전용기를 운영하는 중견 화물 항공사로 규모가 확대되며, 한국 화물 전용 항공사 시장에서 상당한 점유율을 확보하게 됩니다.

현대글로벌비스가 에어인천에 최대 출자자로 참여한 것은, 단순한 재무적 투자가 아니라 전략적 투자입니다. 첫째, 포워더로서 항공사 용량에 대한 우선적 접근권을 확보할 수 있습니다. 일반 포워더가 항공사와 BSA를 협상하는 것과, 최대 주주로서 경영에 영향력을 행사할 수 있는 포워더가 협상하는 것은 근본적으로 다른 차원입니다. 둘째, 화물 항공사의 노선 전략과 포워딩 영업 전략을 연계할 수 있습니다. 예를 들어, 현대글로벌비스가 특정 루트(예: ICN-FRA)에서 대량 화주를 확보하면, 에어인천이 해당 루트의 운항 빈도를 늘리는 식의 시너지가 가능합니다. 셋째, 우선매수청구권(ROFO)을 보유하고 있어, 향후 에어인천의 경영권을 추가 확보할 수 있는 옵션을 열어 두었습니다.

기존에도 현대글로벌비스는 프랑크푸르트, 빈, 앰들란타, 첸나이 등에서 글로벌 포워딩을 운영해왔으나, GDC + 에어인천 조합으로 '원스톱 항공물류(화물 접수 → 보관·가공 → 통관 → 항공기 탑재 → 도착지 배송)' 체제를 구축하는 것이 핵심입니다. 이는 한진이 대한항공과의 시너지로 확보하고 있는 항공물류 경쟁 우위에 대응하는 전략적 수(手)이기도 합니다.

차별화 포인트와 리스크의 균형적 이해

현대글로벌비스의 차별화 포인트는 크게 네 가지로 정리됩니다. 첫째, 현대차그룹이라는 글로벌 Top 3 완성차 기업의 물류를 독점 수행하면서 축적한 대규모 물류 오퍼레이션 경험과 노하우입니다. 현대차의 글로벌 생산·판매 네트워크(전 세계 200여 개국)를 지원하면서 쌓은 국제 물류 역량은, 항공물류 진출 시에도 강력한 기반이 됩니다. 둘째, PCTC(완성차 운반선) 98척이라는 대규모 자산을 보유한 Asset-heavy 모델입니다. 삼성SDS가 자산 경량 모델인 것과 대조적으로, 현대글로벌비스는 자체 선대·물류센터·운송 장비를 보유하여 서비스 품질의 일관성을 담보합니다. 셋째, 에어인천 투자를 통한 포워더-항공사 수직 통합의 잠재력입니다. 넷째, 사상 최대 실적을 기록하며 쌓은 재무적 여력(현금흐름, 낮은 부채비율)이 신사업 투자의 안전 마진을 제공합니다.

리스크 요인도 균형 있게 이해해야 합니다. 가장 큰 구조적 리스크는 현대차그룹 의존도입니다. 매출의 70%가

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

계열사에서 나오는 구조에서, 현대차의 글로벌 판매 부진이나 전기차 전환 지연은 현대글로벌비스의 실적에 직접적 영향을 미칩니다. 비계열 확대 속도가 기대보다 느릴 수 있다는 점도 리스크입니다. 둘째, 미국 관세 리스크가 있습니다. 미국이 2025년 10월부터 시행 예정인 외국산 선박 입항수수료(CEU당 150달러)는 PCTC 사업의 수익성에 직접적 영향을 줄 수 있으며, 이에 더해 미국의 광범위한 관세 인상은 글로벌 교역량 자체를 위축시킬 수 있습니다. 셋째, 항공물류 신규 진입에 따른 초기 비용과 학습 곡선(Learning Curve) 리스크가 있습니다. GDC 가동 초기에는 화물 유치가 기대에 못 미칠 수 있으며, 항공 포워딩에 필요한 전문 인력 확보와 항공사 네트워크 구축에 시간이 걸립니다. 넷째, 에어인천 관련 불확실성이 있습니다. 통합 항공사의 경영 정상화 속도, 추가 지분 확보 여부 등이 항공물류 전략의 실행 속도에 영향을 미칠 수 있습니다. 다만 한국경제 보도에 따르면, 현대글로벌비스는 에어인천 경영권 인수에 대해 '신중론'을 유지하면서 단계적 접근을 취하고 있습니다.

지원 전략 관점의 시사점

현대글로벌비스의 핵심 전략 메시지는 '캡티브에서 비캡티브로', '육·해에서 육·해·공으로', '2PL에서 종합 3PL로'의 세 가지 전환입니다. 항공물류 직무에 지원하는 사람은 이 세 가지 전환의 교차점에 서게 됩니다. 면접에서는 이 전략적 맥락을 이해하고 있음을 보여줘야 하며, 특히 '항공물류가 왜 비캡티브 확대에 필수적인지', 'GDC와 에어인천 투자가 어떤 시너지를 만들어내는지'에 대해 자신만의 언어로 설명할 수 있어야 합니다. 또한 사상 최대 실적이라는 재무적 건전성이 항공물류 투자의 기반이 되고 있다는 점, 2030년 매출 40조원 목표에서 항공물류가 어떤 역할을 하는지까지 연결하여 설명하면 차별화된 지원자가 될 수 있습니다.

4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성

현대글로벌비스의 공식 인재상 5대 키워드와 실제 해석

현대글로벌비스는 현대차그룹 핵심가치를 공유하면서도 물류 기업의 특성을 반영한 인재상을 제시합니다. 공식적으로 다섯 가지 키워드가 제시되어 있으며, 각 키워드의 표면적 의미와 실제 채용·평가에서의 해석을 구분하여 이해할 필요가 있습니다.

첫 번째 키워드는 **글로벌 마인드와 전문성**입니다. 문화적 다양성을 존중하고, 전 분야에서 세계 최고 수준의 전문성을 추구하는 인재를 의미합니다. 표면적으로는 외국어 능력과 해외 경험을 떠올리기 쉽지만, 실제로 이 키워드가 의미하는 바는 '글로벌 비즈니스 환경에서 다양한 국적·문화의 파트너와 효과적으로 협업할 수 있는 실질적 역량'입니다. 항공물류 직무의 맥락에서 보면, 하루에도 수십 회 해외 항공사·에이전트·화주와 영어로 소통해야 하며, 각국의 통관 규정·비즈니스 관행 차이를 이해하고 대응해야 합니다. 따라서 단순한 영어 점수보다는 '영어로 업무적 소통을 자연스럽게 수행한 경험'이 더 중요하게 평가됩니다.

두 번째 키워드는 **진취적 도전정신**입니다. 현실에 안주하지 않고 유연한 사고로 끊임없이 새로운 프론티어에 도전하는 인재를 뜻합니다. 현대글로벌비스가 캡티브 중심에서 비캡티브 확대로, 육·해 물류에서 항공물류로 사업 영역을 확장하는 것 자체가 '도전'의 실천이므로, 이 인재상은 현재 회사 전략과 가장 직접적으로 연결되는 키워드입니다. 실제 채용에서는 '불확실한 환경에서 주도적으로 문제를 정의하고 해결책을 실행한 경험'이 높이 평가됩니다. 항공물류 직무에서 이 역량은 항공편 취소, 용량 부족, 기상 악화 등 예기치 못한 상황에서 즉시 대안을 찾아 실행하는 능력으로 발현됩니다.

세 번째 키워드는 **고객 최우선**입니다. 고객 만족과 가치 극대화 관점에서 사고하고 선제적으로 대응하는 인재를 의미합니다. 물류 산업에서 '고객 최우선'은 추상적 가치가 아니라 매우 구체적인 행동 양식입니다. 화주가 '금융

심층 분석 보고서: 현대글로비스-항공물류

일까지 반드시 도착해야 한다'고 요청했을 때, 단순히 '노력하겠습니다'가 아니라 '가능한 루트와 비용 옵션 3가지'를 제시하고, 각각의 리스크와 대안을 함께 설명하는 것'이 고객 최우선의 실천입니다. 항공물류에서는 특히 화물 지연이나 손상 발생 시의 선제적 커뮤니케이션(문제 발생 전에 먼저 고객에게 상황을 알리고 대안을 제시)이 고객 신뢰 구축의 핵심입니다.

네 번째 키워드는 **소통과 협력**입니다. 열린 마음과 공동체 의식으로 다양한 의견을 교환하며 협력하는 인재를 뜻합니다. 항공물류 직무는 물류 산업 내에서도 이해관계자가 가장 많은 직무 중 하나입니다. 하루에 항공사, 화주, 세관, 관세사, 트럭 업체, 해외 에이전트, 내부 영업팀, 통관팀, 재무팀 등 최소 7~10개의 서로 다른 조직과 소통해야 합니다. 각 이해관계자의 이해관계가 상충하는 경우(예: 화주는 빠른 배송을 원하지만 항공사는 용량이 부족, 세관은 추가 서류를 요구)가 빈번하며, 이를 조율하는 능력이 곧 성과와 직결됩니다.

다섯 번째 키워드는 **변화와 혁신**입니다. 끊임없이 자기 개발하며 창의적으로 업무 방식을 개선하는 인재를 뜻합니다. 디지털 전환이 산업 전체를 재편하고 있는 상황에서, 새로운 IT 도구(TMS, 디지털 포워딩 플랫폼, AI 예측 분석 등)에 빠르게 적응하고 활용할 수 있는 역량이 중요합니다. 또한 현대글로비스가 항공물류에 새롭게 진입하는 만큼, 초기에는 기존 프로세스가 정립되어 있지 않은 경우가 많을 것이며, 이때 '주어진 프로세스를 수행하는 사람'이 아니라 '프로세스 자체를 만들어가는 사람'이 필요합니다.

조직 문화: Lifestyle 2.0의 실체

현대글로비스는 2019년부터 Lifestyle 2.0이라는 자체 조직문화 프레임워크를 운영하고 있습니다. 이 프레임워크는 세 가지 원칙으로 구성됩니다. Focus on Work(업무 본질에 집중: 불필요한 보고·회의를 줄이고 핵심 업무에 시간을 쏟자), Speak Out Loud(직급 불문 건설적 의견 개진: 사원이라도 부장의 의견에 합리적 근거를 들어 반론할 수 있는 문화), Be Open for Innovation(변화에 열린 자세: 새로운 방법을 시도하는 것에 대한 조직적 지지). 이규복 대표는 여러 인터뷰에서 '소통'을 최우선 가치로 강조하며, 대표 취임 후 보수적·수직적 문화에서 자율적·수평적 문화로의 전환을 추진해왔다고 밝힌 바 있습니다.

구체적인 문화 프로그램을 살펴보면, 현대글로비스는 현대차그룹 계열사 중 평균 연령이 가장 젊은 편에 속합니다. 자율복장(사무직), 유연근무제(시차출퇴근), 워케이션(Work+Vacation, 리조트 등에서 원격 근무 — 현대차그룹 내 최초 시행), 부서별 문화 앰버서더 '더-제로(The-Zero)' 운영 등 MZ세대 친화적 문화를 구축하고 있습니다. 더-제로는 각 부서에서 선발된 문화 앰버서더가 부서 내 소통 활성화, 문화 개선 아이디어 제안, 타 부서와의 교류 프로그램 운영 등을 담당하는 제도입니다.

채용에서는 3無 원칙(사진·어학점수·가족배경 불요)을 적용하고 있습니다. 이는 '스펙'보다 '잠재력'을 우선시하겠다는 의지의 표현입니다. 다만 현실적으로 항공물류 직무는 영어 소통이 필수이므로, 공인 영어성적(TOEIC Speaking 또는 OPIc)은 지원 자격으로 요구됩니다. 점수 자체보다는 실제 영어 커뮤니케이션 능력이 면접에서 검증되며, 특히 항공물류 직무에서는 '영어로 된 AWB를 정확히 읽고 작성하는 능력'과 '해외 파트너와 전화·이메일로 업무를 처리하는 능력'이 실질적으로 평가됩니다.

잡코리아 등 취업 플랫폼의 직원 리뷰를 종합하면, 현대글로비스의 조직 문화에 대한 평가는 '현대차그룹 계열사 중에서는 상대적으로 자유롭고 수평적'이라는 의견이 다수입니다. 물류 산업 특성상 현장 중심의 빠른 의사결정이 필요하고, 돌발 상황 대응이 잦기 때문에 지나치게 관료적인 보고 체계는 비효율적이라는 인식이 조직 내에 자리잡고 있습니다. 다만 대기업 특유의 체계적 프로세스와 안정성도 동시에 갖추고 있어, '안정성과 자율성의 균형'이 현대글로비스 조직 문화의 특징이라 할 수 있습니다.

항공물류 도메인이 선호하는 인재 특성: 성과를 내는 사람의 공통 패턴

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

항공물류는 물류 산업 중에서도 속도와 정확성이 극단적으로 요구되는 분야입니다. 이 직무에서 성과를 내는 사람들에게서 관찰되는 공통된 역량과 행동 패턴은 다음과 같으며, 이는 현대글로벌비스뿐 아니라 어떤 포워더에서든 적용되는 보편적 특성입니다.

세밀한 주의력과 서류 정확성. 항공물류에서 서류 오류는 '작은 실수'가 아닙니다. AWB(항공화물운송장) 한 글자의 오류가 화물 지연, 통관 보류, 심지어 화물 압류로 이어질 수 있습니다. 수하인 주소의 오타, 화물 중량·부피의 불일치, HS코드의 잘못된 분류, 위험물 신고서의 누락 등 하나하나가 비용과 시간의 낭비를 초래합니다. 따라서 이 직무에서 성과를 내는 사람들은 예외 없이 '꼼꼼함'을 탈출구가 아닌 기본값으로 장착하고 있습니다. 서류를 최소 2회 이상 교차 검증하는 습관, 체크리스트 활용, 의심스러운 정보는 반드시 원출처에 확인하는 행동 패턴이 체화되어 있습니다.

압박 속에서의 신속한 판단력. 항공화물은 24~48시간 단위로 움직입니다. 해상 물류가 '일 단위'로 여유를 두고 의사결정을 할 수 있는 것과 달리, 항공물류는 '시간 단위'로 판단하고 실행해야 합니다. 항공편이 취소되었을 때, 화물이 롤오버(다음 편으로 이월)되었을 때, 통관에서 추가 서류가 요구되었을 때, 기상 악화로 공항이 폐쇄되었을 때 — 이런 상황에서 즉시 대안 루트를 탐색하고, 비용-시간 트레이드오프를 계산하며, 화주에게 옵션을 제시하고, 항공사에 재부킹을 요청하는 일련의 행동을 동시다발적으로 수행해야 합니다. 이를 '분석 마비(Analysis Paralysis)' 없이 수행할 수 있는 사람이 이 직무에서 인정받습니다.

다문화 커뮤니케이션 능력. 항공물류 담당자는 하루에도 다수의 국적과 조직과 소통합니다. 한국 화주, 일본 항공사 카고 매니저, 독일 도착지 에이전트, 미국 수하인, 중국 트럭 업체 — 각각의 커뮤니케이션 스타일, 비즈니스 관행, 시간대가 다릅니다. 영어는 기본 업무 언어이며, 이에 더해 일본어, 중국어 등 추가 외국어 능력이 있으면 차별화됩니다. 그러나 단순한 언어 능력보다 더 중요한 것은 '문화적 감수성'입니다. 일본 항공사는 형식과 절차를 중시하고, 미국 고객은 직접적이고 빠른 응답을 기대하며, 동남아 파트너는 관계 구축에 시간이 걸리는 등 문화적 차이를 이해하고 대응하는 능력이 필요합니다.

상업적 감각과 수치 기반 사고. 항공물류는 건별로 수익성을 관리하는 산업입니다. 화물의 총중량(Gross Weight)과 부피중량(Volumetric Weight) 중 큰 값이 과금 중량(Chargeable Weight)이 되며, 이를 정확히 계산하여 견적을 산출해야 합니다. 항공사마다 기본 운임(Base Rate), 유류 할증료(Fuel Surcharge), 보안 할증료(Security Surcharge), 전쟁 위험 할증료(War Risk Surcharge) 등 다양한 비용 요소가 있으며, 이를 조합하여 화주에게 경쟁력 있는 가격을 제시하면서도 포워더의 마진을 확보해야 합니다. 환율 변동, 유가 변동, 성수기·비수기 운임 차이까지 고려하면, 항공물류 담당자는 상당 수준의 수치 감각과 비용 분석 능력을 갖추어야 합니다. BSA 계약 갱신 시에는 과거 12개월의 물량 데이터를 분석하여 항공사와의 협상에서 유리한 조건을 끌어내는 '데이터 기반 협상'이 핵심 역량입니다.

회복탄력성과 스트레스 관리. 항공물류 담당자는 동시에 다수의 화물을 관리합니다. 각 화물마다 일정, 요율, 서류, 통관 상태, 특수 요건이 다르며, 이를 동시에 추적하고 관리해야 합니다. 우선순위를 냉정하게 정리하는 능력, 불안정한 정보 속에서도 결정을 내리는 담대함, 실수가 발생했을 때 자책보다 즉각적 수습에 집중하는 태도가 필요합니다. 특히 항공물류는 시차 때문에 새벽이나 심야에 긴급 연락이 올 수 있으며, 성수기(연말, 명절 전)에는 업무 강도가 급격히 증가합니다. 이러한 환경에서 지속적으로 성과를 내는 사람들은 예외 없이 자신만의 스트레스 관리 루틴과 업무 우선순위 체계를 가지고 있습니다.

장기적 관계 구축 능력. 포워딩 사업은 궁극적으로 '관계의 사업'입니다. 항공사 카고 매니저와의 신뢰 관계가 있으면 비수기에는 할인 요율을, 성수기에는 우선 탑재를 확보할 수 있습니다. 해외 에이전트와의 오랜 협력 관계는 도착지에서의 원활한 통관과 배송을 보장합니다. 화주와의 신뢰 관계는 반복 거래와 추가 물량 확보로 이어

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

집니다. 따라서 단기적 거래 이익보다 장기적 관계 가치를 우선시하는 사고방식이 중요하며, 이는 매년 반복되는 BSA 갱신, 에이전트 평가, 고객 관리에서 구체적으로 발현됩니다.

현대글로벌비스 인재상과 항공물류 역량의 정합성

현대글로벌비스의 5대 인재상과 항공물류 직무에서 요구되는 역량은 높은 정합성을 보입니다. '글로벌 마인드'는 국제 물류 네트워크 운영과 다국적 파트너 협업에, '진취적 도전정신'은 항공편 취소 같은 위기 상황에서의 대안 탐색과 신사업 초기의 프로세스 구축에, '고객 최우선'은 화주의 긴급성을 이해하고 선제적으로 대응하는 서비스 마인드에, '소통과 협력'은 하루 7~10개 조직과의 동시 커뮤니케이션과 이해관계 조율에, '변화와 혁신'은 디지털 포워딩 도구 적응과 기존 프로세스 개선에 직결됩니다.

특히 항공물류가 현대글로벌비스에서 '신사업'이라는 점을 감안하면, 회사가 이 직무에서 가장 중시하는 인재 특성은 '진취적 도전정신'과 '변화와 혁신'일 가능성이 높습니다. GDC가 2026년 상반기에 본격 가동되는 시점이기 때문에, 기존에 정립된 매뉴얼과 프로세스가 충분하지 않을 수 있으며, 이 상황에서 '주어진 일을 수행하는 사람'이 아니라 '일 자체를 설계하고 만들어가는 사람'이 필요한 것입니다.

지원 전략 관점의 시사점

자기소개서에서 현대글로벌비스의 인재상을 단순히 나열하는 것은 효과가 없습니다. 대신, 항공물류 직무에서 구체적으로 어떤 역량이 필요한지를 이해하고, 자신의 경험에서 그 역량이 발휘된 사례를 연결하여 서술해야 합니다. 예를 들어, '글로벌 마인드'를 증명하기 위해 해외여행 경험을 나열하는 것보다, '다국적 팀 프로젝트에서 문화적 차이로 인한 갈등을 조율하여 성과를 달성한 경험'이 훨씬 설득력이 있습니다. '도전정신'을 증명하기 위해서는 '예상치 못한 문제 상황에서 기존 방식이 아닌 새로운 접근법을 시도하여 해결한 경험'이 적합합니다.

5장. 항공물류 직무의 실제 업무와 성과 지표

항공물류 직무의 핵심 역할: 시간 단위로 움직이는 오케스트레이터

항공물류 직무의 핵심 역할을 하루, 한 달, 1년 단위로 나누어 살펴보면 이 직무의 실체가 명확해집니다.

하루 단위: 항공물류 담당자의 하루는 아침 출근 직후 전날 밤 또는 이른 아침에 도착한 해외 에이전트-항공사의 이메일 확인으로 시작됩니다. 시차 때문에 유럽·미주 파트너의 메일이 한국 시간 새벽~아침에 몰려들기 때문입니다. 이어서 당일 출발 예정 화물의 최종 점검(부킹 확인, AWB 검증, 통관 완료 여부, 내륙 픽업 상태), 신규 문의에 대한 견적 산출 및 회신, 기존 화물의 추적(ETA 업데이트, 롤오버·지연 여부 확인), 화주·수하인에 대한 상황 업데이트, 예외 상황 처리(항공편 취소 시 대안 편 확보, 통관 보류 시 추가 서류 수배, 화물 손상 발생 시 클레임 접수)가 반복적으로 이루어집니다. 오후에는 다음 날 출발 화물의 사전 준비(S/R 접수, 부킹 요청, 서류 수집), 항공사와의 용량·요금 협의, 내부 영업팀과의 신규 고객 논의 등이 진행됩니다. 퇴근 전에는 미주·유럽 파트너에게 보낼 Pre-alert(사전 화물 정보)과 업무 지시를 발송하고, 긴급 건에 대해서는 비상 연락망을 설정합니다.

한 달 단위: 월간 업무에는 항공사와의 BSA(Block Space Agreement) 실적 검토(약속 물량 대비 실제 선적 물량 비교), 월간 실적 분석(건수, 톤수, 매출, 마진을 분석), 캐리어 성과 평가(각 항공사의 정시율, 화물 손상률, 서비스 반응 속도 평가), 고객별 수익성 분석(고객별 물량 추이와 건당 수익 분석), 컴플라이언스 감사(위험물 취급 기록, 통관 서류 보관 상태, 제재 스크리닝 기록 점검), 월간 부서 미팅(실적 공유, 이슈 논의, 다음 달 목표

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

설정)이 추가됩니다. 또한 신규 고객 온보딩(새로운 화주의 화물 특성·요구사항 파악, 가격 협의, SOP 수립)이나 기존 고객의 클레임 처리·사후 관리도 월간 단위로 이루어지는 중요한 업무입니다.

연간 단위: 1년 주기의 업무에는 항공사 계약 갱신이 가장 큰 이벤트입니다. IATA 항공운임 시즌은 4월과 10월에 변경되므로, 이에 맞춰 주요 항공사와의 BSA를 갱신합니다. 연간 예산 편성(물량 예측, 매출 목표, 비용 계획), DGR(위험물 취급) 자격 갱신(IATA 규정에 따라 24개월마다 재교육 및 시험 필수), 루트 최적화 전략 수립(어떤 루트에 집중하고 어떤 루트를 축소할 것인지), 신규 항공사·에이전트 개발(새로운 캐리어 옵션 발굴, 미진 입 지역의 에이전트 선정), 연간 고객 리뷰(주요 화주와의 연례 비즈니스 리뷰 미팅, 서비스 만족도 조사, 다음 해 물량 전망 논의)가 이루어집니다.

수출·수입 플로우의 상세 프로세스

항공물류의 오퍼레이션은 수출(Export)과 수입(Import)으로 크게 나뉘며, 각각의 프로세스를 단계별로 이해하는 것이 직무 파악의 핵심입니다.

수출 플로우는 다음과 같이 진행됩니다. 화주로부터 선적 의뢰(Shipping Request)가 접수되면, 화물의 품목, 중량, 부피, 목적지, 희망 도착일, 특수 요건(위험물 여부, 온도 관리, 고가품 여부 등)을 확인합니다. 이를 바탕으로 적합한 항공편 스케줄·요금·용량을 검색하고, 복수의 옵션(직항 vs 경유, 일반 항공사 vs 화물 전용 항공사, 정규편 vs 전세기 등)을 비교한 견적서를 화주에게 제공합니다. 화주가 견적을 승인하면 항공사에 부킹(예약)을 확정합니다. 이후 화주로부터 상업송장(Commercial Invoice), 포장명세서(Packing List), 수출허가서(해당 시), 원산지증명서(FTA 적용 시), 위험물 신고서(DGR 화물 시) 등 필요 서류를 수집합니다.

서류가 준비되면 S/R(Shipping Request)과 AWB(Air Waybill)를 작성합니다. MAWB(Master AWB)는 포워드와 항공사 간의 운송 계약서이고, HAWB(House AWB)는 포워드와 개별 화주 간의 운송 계약서입니다. 하나의 MAWB 아래에 복수의 HAWB가 붙는 콘솔 화물이 일반적입니다. 내륙 트럭으로 화물을 픽업하여 공항 터미널에 반입하고, 수출 통관(EDI 전자 신고)을 진행합니다. 통관이 완료되면 화물이 항공기에 탑재되고, AWB의 최종 검증(중량·건수 일치 여부)을 거쳐 출발합니다. 화물 출발 후에는 비행 상태를 모니터링하고, 도착지 에이전트에게 Pre-alert(화물 사전 정보: AWB 사본, 인보이스, 패킹리스트, 도착 예정 시간 등)를 발송합니다.

수입 플로우는 다음과 같습니다. 원산지 에이전트(또는 수출 포워드)로부터 화물 관련 서류(AWB 사본, CI, PL 등)를 수신합니다. 항공사로부터 도착통보(A/N: Arrival Notice)를 수령하면, 수입 통관 절차에 들어갑니다. 수입 통관은 EDI 전자 신고를 통해 이루어지며, HS코드 분류, 관세율 적용, FTA 원산지 검증, 검역 대상 여부 확인 등이 포함됩니다. 관세·부가세를 납부하고, 항공사 또는 GHA(Ground Handling Agent)로부터 D/O(Delivery Order, 화물 인도 지시서)를 확보합니다. D/O를 받으면 화물을 공항 터미널에서 반출하여 내륙 트럭으로 수하인에게 배송합니다. 마지막으로 모든 비용을 정산하고, 화주에게 인보이스를 발행합니다.

이해관계자 맵: 복잡한 관계의 실체

항공물류 직무의 이해관계자는 내부와 외부로 나뉘며, 그 범위가 물류 산업 내에서도 가장 넓은 편입니다.

내부 이해관계자를 보면, 영업/커머셜팀은 신규 고객 확보와 가격 협의를 담당하며, 오퍼레이션팀의 핵심 파트너입니다. 영업팀이 확보한 고객의 물량을 오퍼레이션팀이 실제로 처리하므로, 두 팀 간의 긴밀한 협업이 필수적입니다. 영업팀이 지나치게 낮은 가격으로 고객을 유치하면 오퍼레이션팀이 마진 확보에 어려움을 겪고, 오퍼레이션팀이 서비스 품질을 제대로 관리하지 못하면 영업팀의 고객 유지가 어려워집니다. 통관/컴플라이언스팀은 수출 입 신고, 위험물 규정 준수, 무역 제재(Sanctions) 스크리닝 등을 담당하며, 법적 리스크를 관리합니다. 재무팀

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

은 정산, 수금, 환율 관리를 담당합니다. 항공물류의 결제 사이클은 보통 30~60일이며, 환율 변동에 따른 손익 영향이 크기 때문에 재무팀과의 협력이 중요합니다. IT팀은 TMS(Transportation Management System), EDI(Electronic Data Interchange), 자동화 시스템의 운영과 개선을 담당합니다. 경영진은 전략 방향, 투자 의사결정, KPI 설정을 담당하며, 항공물류 사업의 성과를 정기적으로 보고받습니다.

외부 이해관계자는 더 다양합니다. 항공사(Korean Air, Asiana, 에어인천, Emirates, Cathay Pacific, Lufthansa Cargo, ANA Cargo 등)는 용량과 효율의 핵심 공급자입니다. 세관(관세청)은 모든 수출입 화물의 통관을 관할하며, 검사·보류·압류 등의 권한을 가집니다. 관세사는 통관 대행을 수행하며, 포워더의 통관팀이 직접 처리하는 경우도 있고 외부 관세사에 위탁하는 경우도 있습니다. 트럭 업체는 공장·창고에서 공항까지(또는 공항에서 수하인까지)의 내륙 운송을 담당합니다. 화주(화물 발송인)와 수하인(화물 수령인)은 포워더의 궁극적 고객이며, 서비스 만족도와 반복 거래의 원천입니다. 해외 에이전트(도착지 또는 출발지 파트너 포워더)는 포워더의 글로벌 네트워크를 구성하는 핵심 파트너로, 자체 법인이 없는 국가에서 포워더를 대신하여 현지 통관·배송·서류 처리를 수행합니다. 정부기관(검역소, 식약처, 산업통상자원부 등)은 특정 품목(농산물, 의약품, 전략물자 등)의 수출입 승인을 담당합니다. 보험사는 화물 보험 인수와 손상·분실 시 클레임 처리를 담당합니다. 공항/터미널 운영사(인천국제공항공사, 각 항공사 GHA 등)는 화물의 반입·보관·탑재 과정을 관리합니다. 은행은 L/C(신용장) 거래 시 대금 결제와 무역금융을 담당합니다.

필요 역량의 3분류: 기술·지식·소프트스킬

항공물류 직무에 필요한 역량을 체계적으로 분류하면 세 가지 범주로 나뉩니다.

기술적 역량(Hard Skills)으로는 IATA 규정(DGR: Dangerous Goods Regulations — 위험물 취급 규정, TACT: The Air Cargo Tariff — 항공화물 요금집, ULD: Unit Load Device — 컨테이너/팔레트 규격)에 대한 이해가 기본입니다. Incoterms(국제무역조건)의 실무 적용 능력이 필요하며, 특히 EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DDP 등 항공물류에서 자주 사용되는 조건의 비용·위험 분기점을 정확히 이해해야 합니다. HS코드(Harmonized System Code) 분류 능력은 통관의 핵심이며, 잘못된 HS코드 분류는 관세율 오적용, 통관 지연, 벌금 부과로 이어질 수 있습니다. AWB(MAWB/HAWB) 작성·검증 능력은 일상적으로 가장 자주 사용하는 기술이며, 위험물 취급 능력(특히 리튬배터리 — IATA DGR Section II/Section IB 적용)은 전기차·전자기기 물량 증가로 점점 더 중요해지고 있습니다. TMS/ERP 시스템(CargoWise, SAP, 자체 개발 시스템 등) 운영 능력, 중량/부피 계산(Chargeable Weight = 총중량과 부피중량 중 큰 값, 부피중량 = 가로×세로×높이/6000) 능력도 기본입니다.

지식 분야(Knowledge)로는 무역 컴플라이언스·제재 스크리닝(미국 OFAC, EU 제재 목록 등에 대한 화주·수하인 검증), 글로벌 지리·항공 루팅 지식(주요 허브 공항의 연결성, 환적 시간, 통과 국가 제한 등), 효율 구조(GCR: General Cargo Rate, SCR: Specific Commodity Rate, BSA: Block Space Agreement, FAK: Freight All Kinds 등)에 대한 이해, 화물 보험(ICC A/B/C 조건의 보상 범위 차이), 신용장(L/C)·무역금융의 기초, 특수 화물 요건(생물·귀중품·과대화물·온도 민감 화물 등) 각각의 취급 규정이 포함됩니다. 이 지식들은 모두 입사 후 교육과 OJT(On-the-Job Training)를 통해 습득하게 되지만, 기본적인 개념 수준의 이해가 있으면 학습 곡선을 크게 단축할 수 있습니다.

소프트스킬(Soft Skills)로는 정확하고 간결한 다국어 커뮤니케이션(특히 영어 이메일·전화), 효율 협상력(항공사와의 BSA 협상, 화주와의 가격 협의), 대안 루팅을 찾는 문제 해결력(Plan A가 실패했을 때 즉시 Plan B, C를 제시하는 능력), 동시 다발 화물 관리를 위한 시간 관리(우선순위 설정과 업무 흐름 관리), 고압 상황에서의 스트레스 관리(긴급 화물, 대량 롤오버, 통관 보류 등의 상황에서 침착함 유지), 장기적 신뢰 관계 구축(항공사 카고 매니저, 해외 에이전트, 핵심 화주와의 파트너십 구축), 수치 감각(비용 계산, 마진 분석, 환율 변환, 과금 중

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

량 산출 등)이 핵심입니다.

핵심 KPI와 성과 평가 포인트

항공물류 직무의 성과는 크게 운영, 재무, 고객, 전략의 4개 영역에서 측정됩니다.

운영 영역에서는 정시 배송률(OTD: On-Time Delivery)이 가장 기본적인 KPI입니다. 화주가 요청한 납기 대비 실제 도착 시점의 정시율을 측정하며, 업계 평균은 약 85~90% 수준입니다. OTIF(On-Time In-Full: 정시에 전량 배송)는 OTD보다 엄격한 지표로, 정시성과 완전성을 동시에 측정합니다. 부킹 정확도(처음 부킹한 항공편에 실제로 탑재된 비율), 서류 오류율(AWB·통관 서류의 오류 발생 빈도), 화물 공간 활용률(부킹한 용량 대비 실제 사용량), 사고/예외 발생률(화물 손상, 분실, 롤오버 등의 빈도)도 추적됩니다.

재무 영역에서는 건별 수익성(건당 매출에서 항공사 비용·통관 비용·내륙 운송 비용·기타 비용을 차감한 순이익), 매출/kg(톤당 또는 kg당 평균 매출), 총마진율(총매출 대비 총이익의 비율), 견적 전환율(제출한 견적서 중 실제 부킹으로 전환된 비율), 비용/건(건당 평균 처리 비용)이 핵심 지표입니다.

고객 영역에서는 고객 만족도(NPS: Net Promoter Score 또는 자체 설문), 클레임 발생률(화물 손상·분실·지연에 대한 클레임 빈도), 고객 유지율(기존 고객의 재이용률), 인보이스 적시성(서비스 완료 후 인보이스 발행까지의 소요 일수)이 관리됩니다.

전략 영역에서는 고객생애가치(CLV: Customer Lifetime Value — 특정 고객으로부터 장기간 발생할 총 수익의 현재 가치), 캐리어 신뢰도 점수(주요 항공사별 서비스 품질 종합 평가), 디지털 통합도(디지털 도구를 통한 자동 처리 비율), 예산 대비 실적(연초 설정 목표 대비 달성률)이 평가됩니다.

인턴 및 신입사원 수준에서는 이 모든 KPI를 직접 관리하기보다는, OTD(정시 배송률), 서류 오류율, 부킹 정확도 등 운영 기본 지표에 집중하게 됩니다. 인턴 전환 평가에서는 KPI 달성도 외에 '주도적 태도, 학습 속도, 팀 내 소통 능력, 문제 발생 시 대응 방식'이 종합적으로 평가됩니다.

업무 시나리오 예시: 긴급 화물 처리와 BSA 협상

긴급 화물 처리 시나리오: 수원외 반도체 공장에서 독일 드레스덴까지 500kg의 반도체 제조 장비 부품을 48시간 내에 배송해야 하는 상황을 가정해보겠습니다. 화주는 드레스덴 공장의 생산라인 가동 일정에 맞춰야 하므로, 납기는 절대적입니다. 담당자는 먼저 ICN-FRA(프랑크푸르트) 직항 화물편의 가용 용량을 확인합니다. 그런데 마침 물량 성수기라 직항편이 만석이라는 답변이 돌아옵니다.

이때 담당자는 즉시 대안 루트를 탐색합니다. ICN-NRT(나리타)-FRA 경유편, ICN-HKG(홍콩)-FRA 경유편, ICN-DXB(두바이)-FRA 경유편 등 복수의 옵션을 동시에 확인합니다. 각 옵션의 총 소요 시간(비행 시간 + 환적 대기 시간), 비용, 화물 손상 리스크(환적 횟수가 늘수록 리스크 증가)를 비교합니다. ICN-NRT-FRA 경유편이 총 28시간으로 가장 빠르고, NRT에서의 환적 대기가 4시간으로 짧아 최적 옵션으로 판단합니다. 동시에 NRT 구간을 운항하는 항공사의 카고 매니저에게 전화를 걸어 500kg 우선 탑재를 요청합니다. 평소 이 항공사와의 BSA 실적이 좋았기 때문에, 카고 매니저가 우선 탑재를 승인합니다.

병행하여, 내륙 픽업 트럭을 수원 공장으로 배차하고, 수출 통관을 위한 서류(CI, PL, B/L 사본, 해당 시 수출허가서)를 화주에게 요청합니다. 화물이 반도체 장비 부품이므로 전략물자 해당 여부를 확인하고, EAR(수출관리규정) 스크리닝을 거칩니다. 위험물 해당 여부도 확인합니다(이 경우 해당 없음). 통관팀에 EDI 신고를 요청하고, 야간 근무 관세사와 연락하여 심야 통관을 진행합니다. 프랑크푸르트 파트너 에이전트에게 Pre-alert를 발송하

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

여, FRA 도착 즉시 수입 통관과 드레스덴까지의 내륙 운송이 준비될 수 있도록 사전 조율합니다. 결과적으로 화물은 46시간 만에 드레스덴 공장에 도착하고, 생산라인은 예정대로 가동됩니다.

이 시나리오에서 드러나는 핵심 역량은 속도(2시간 내 대안 루트 확보), 네트워크 활용(항공사 카고 매니저와의 관계), 대안 루팅 능력(복수 경유 옵션 즉시 검토), 동시 멀티태스킹(트럭 배차·통관·서류 수집·에이전트 연락 병행), 압박 속 커뮤니케이션(심야 통관 조율, 해외 에이전트 사전 준비 요청)입니다.

항공사 운임 협상(BSA 갱신) 시나리오: 연간 BSA 갱신 시기(예: IATA Winter Season 시작 전)에 주요 항공사와의 계약을 갱신하는 상황입니다. 담당자는 먼저 과거 12개월의 루트별 물량 데이터를 분석합니다. ICN-FRA 루트에서 월평균 80톤, ICN-LAX 루트에서 월평균 50톤, ICN-NRT 루트에서 월평균 120톤을 선적했다는 데이터를 정리합니다. 다음으로 경쟁 항공사의 요율을 벤치마킹합니다. A 항공사가 ICN-FRA에 kg당 3.2달러를 제시하는데, B 항공사는 3.5달러를 제시한다면, 이 데이터를 협상 레버리지로 활용합니다.

핵심 고객의 향후 12개월 물량을 예측하여, 항공사에 볼륨 보장(예: 월 50톤 이상 보장)을 제시하는 대가로 요율 인하와 우선 탑재 조건을 요구합니다. 협상의 주요 항목은 기본 운임(Base Rate), 성수기 할증 캡(Peak Season Surcharge의 상한선), 유류 할증 공식(유가 변동에 따른 Fuel Surcharge 계산 방식), 도착지 프리타임(화물 도착 후 무료 보관 기간), 롤오버 시 보상 조건 등입니다. 최종적으로 6~12개월 계약을 체결하며, 계약 기간 중 분기별 실적 리뷰 조항을 포함하여 양측이 약속을 이행하도록 합니다. 이 시나리오에서 드러나는 역량은 데이터 분석(과거 실적 기반 협상), 벤치마킹(경쟁사 요율 비교), 협상력(볼륨-가격 교환 조건 설계), 전략적 사고(성수기 할증 캡, 유류 공식 등 장기적 비용 관리), 관계 관리(항공사와의 파트너십 유지)입니다.

채용공고에서 읽어내야 할 전략적 시그널

이번 채용(2026 상반기 Make GLOVIS 인턴십)에서 항공물류를 해상물류와 별도 독립 직무로 분리 모집한 것은, 과거와 확연히 다른 변화입니다. 2025년까지는 '글로벌 포워딩(항공/해상)'으로 통합 모집하여 입사 후 배치에서 항공과 해상을 구분했으나, 이번부터 모집 단계에서 항공을 독립 직무로 내세운 것입니다. 이는 GDC 본격 가동과 에어인천 투자 본격화에 맞춰 항공 전담 인력의 수요가 구조적으로 커졌다는 신호이며, 항공물류를 단순한 포워딩 하위 카테고리가 아니라 회사의 핵심 성장 사업으로 위치시키겠다는 의지의 표현입니다.

채용공고상 지원 자격은 학·석사, 공인영어성적(TOEIC Speaking 또는 OPic), 해외 결격 사유 없음이며, 자기소개서는 '현대글로벌비스 지원 이유와 직무 역량을 경험 기반으로 서술'하는 단일 문항(800자)입니다. 전형은 서류 → AI역량검사/HMAT → 1차 면접 → 인턴 기간 → 최종 면접 → 정식 입사 순서이며, 인턴 전환율은 약 60~70%로 알려져 있습니다. 원서 접수는 4월 9일~18일(glovis.recruiter.co.kr)이며, 인턴십 기간 중 주도적 태도, 구체적 성과, 팀장 추천이 전환 평가의 핵심입니다.

지원 전략 관점의 시사점

800자 자기소개서에서 '항공물류'에 대한 이해도를 보여주는 것이 차별화의 핵심입니다. 대부분의 지원자가 '물류에 관심이 있다', '글로벌 역량을 키우고 싶다' 수준의 일반적 지원 동기를 서술하는 반면, AWB, BSA, 콘솔리데이션, DGR 같은 직무 용어를 자연스럽게 사용하면서 '왜 현대글로벌비스의 항공물류인가'를 GDC 가동, 에어인천 투자, 비캡티브 확대 전략과 연결하여 설명할 수 있다면 강력한 차별화가 됩니다. 또한 '항공물류의 첫 세대로서 사업을 함께 만들어가고 싶다'는 메시지는, 회사가 이 시점에 항공물류 인턴을 채용하는 전략적 의도와 정확히 맞는 포인트입니다.

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

참고 레퍼런스 (References)

1. IATA — 2024년 글로벌 항공화물 수요 기록적 성장 발표 — <https://www.iata.org/en/pressroom/2025-releases/2025-01-29-02/>
2. IATA — 2025년 글로벌 항공화물 물량 사상 최대 달성 — <https://www.iata.org/en/pressroom/2026-releases/2026-01-29-01/>
3. IATA — SAF 생산 증가 속도 둔화 경고 — <https://www.iata.org/en/pressroom/2024-releases/2024-12-10-03/>
4. IATA — SAF 생산 성장률 감소, e-SAF 의무화 대비 필요 — <https://www.iata.org/en/pressroom/2025-releases/2025-12-09-04/>
5. Astute Analytica — 항공화물 포워딩 시스템 시장 2035년 141억 달러 전망 — <https://www.globenewswire.com/news-release/2026/01/05/3212483/0/en/Air-Freight-Forwarding-System-Market-Projected-to-Reach-US-14-1-Billion-by-2035-Astute-Analytica.html>
6. Yahoo Finance — 디지털 포워딩 시장 2030년 948억 달러 전망 — <https://finance.yahoo.com/news/digital-freight-forwarding-strategic-industry-144100366.html>
7. McKinsey & Company — 포워드 수익성과 캐리어 효율 변동성 — <https://www.mckinsey.com/industries/logistics/our-insights/freight-forwarders-earnings-amid-carrier-rate-volatility>
8. Precedence Research — 항공화물 포워딩 시스템 시장 규모 — <https://www.precedenceresearch.com/air-freight-forwarding-system-market>
9. SkyQuest — 항공화물 시장 성장 및 매출 트렌드 2033 — <https://www.skyquestt.com/report/air-cargo-market>
10. Mordor Intelligence — 미국 항공화물 운송 시장 — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/us-air-freight-transport-market>
11. Alcott Global — 글로벌 Top 10 포워드 매출 순위 — <https://alcottglobal.com/infographic/top-10-global-freight-forwarders-by-revenue-2023-2024>
12. Logistics Management — Top 포워드 2024 — https://www.logisticsmgmt.com/article/top_freight_forwarders_2024_preparing_for_the_upturn
13. 트레이딩스 — 2025년 항공/해상 포워드 순위 1~50위 — <https://www.tradlinx.com/blog/guide/2025%EB%85%84-%ED%95%AD%EA%B3%B5-%ED%95%B4%EC%83%81-%ED%8F%AC%EC%9B%8C%EB%8D%94-%EC%88%9C%EC%9C%84-1%EC%9C%84%EB%B6%80%ED%84%B0->

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-항공물류

[50%EC%9C%84%EA%B9%8C%EC%A7%80/](https://www.knews.co.kr/news/articleView.html?idxno=316614)

14. 카고뉴스 — 상위 5개 포워드 물동량 40% 점
 유 — <https://www.cargonews.co.kr/news/articleView.html?idxno=53202>
15. 해양한국 — 국제물류기업 50개사 2024년 경영실적 분
 석 — <https://www.monthlymaritimekorea.com/news/articleView.html?idxno=54117>
16. 물류신문 — 주요 물류기업 2024년 경영실적 분
 석 — <https://www.klnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=316614>
17. 물류신문 — 2025년 인천국제공항 화물적 전
 망 — <https://www.klnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=315878>
18. 물류신문 — 항공화물: 2025년 준비된 자에게 기회의 한
 해 — <https://www.klnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=314441>
19. 현대모터그룹 뉴스룸 — 2030년 40조+α 매출 목표, 9조원 투자 계
 획 — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/news/CONT0000000000155697>
20. 현대그룹 — 인천공항 글로벌물류센터(GDC) 건
 설 — <https://www.hyundai.co.kr/amp/CONT0000000000116234>
21. 뉴스웨이 — 현대글로벌비스 매출 30조 눈앞, 영업이익도 역대
 급 — <https://www.newsway.co.kr/news/view?ud=2026012912423067136>
22. 한국경제 — 현대글로벌비스 항공물류 진출, 에어인천 인수엔 신중
 론 — <https://www.hankyung.com/article/202506208754i>
23. 아시아투데이 — 현대글로벌비스 항공물류 카운트다
 운 — <https://www.asiatoday.co.kr/kn/view.php?key=20250710010006285>
24. 스페셜경제 — 현대글로벌비스 에어인천 지분 45% 확
 보 — <https://www.speconomy.com/news/articleView.html?idxno=402005>
25. FETV — 현대글로벌비스 항공물류 우선매수권 확보 배
 경 — <https://www.fetv.co.kr/news/article.html?no=195301>
26. 서울경제 — 현대글로벌비스 아시아나화물 인수 펀드 출
 자 — <https://www.sedaily.com/NewsView/2GU3HTNITU>
27. 국민일보 — 현대글로벌비스 2030년까지 9조원 투자 단
 행 — <https://www.kmib.co.kr/article/view.asp?arcid=0020253826>
28. 시사저널e — 현대차·기아 매출 비중 줄여가는 현대글로벌비스 — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=408480>
29. 현대글로벌비스 공식 홈페이지 — 경영철학 및 핵심가
 치 — <https://www.glovis.net/Kor/company/contentsid/231/index.do>

30. 인사이트코리아 — 이규복 대표 항공물류 영토 확장 — <https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=227573>