

심층분석보고서

현대글로벌비스-해상물류

2026.04.14

1장. 산업 분석: 해상물류 산업의 구조와 메가트렌드

1-1. 해상물류 산업의 정의와 시장 구조

해상물류 산업은 전 세계 무역 화물의 80% 이상을 운송하는 글로벌 경제의 동맥이다. 이 산업은 운송 화물의 특성에 따라 크게 네 가지 세그먼트로 구분된다. 첫째, 벌크 해운은 철광석, 석탄, 곡물, 시멘트 등 대량 원자재를 비포장 상태로 운송하는 영역으로, 전체 해상 화물 톤수의 약 38.1%를 차지하는 최대 세그먼트다. 벌크 해운은 다시 건화물(Dry Bulk)과 습화물(Wet Bulk)로 나뉘며, 건화물의 경우 케이프사이즈(18만 DWT 이상), 파나마스(6~8만 DWT), 수프라막스(5~6만 DWT), 핸디사이즈(1.5~3.5만 DWT) 등 선형에 따라 시장이 세분화된다. 각 선형의 운임 지수를 종합한 것이 발틱건화물운임지수(BDI)이며, 이는 글로벌 원자재 수요와 해상운송 수급을 가능하게 하는 핵심 선행지표로 기능한다.

둘째, 컨테이너 해운은 표준화된 20피트(TEU) 또는 40피트(FEU) 컨테이너 단위로 공산품, 전자제품, 의류, 식품 등을 정기 노선(Liner Shipping)으로 운송하는 영역이다. 물량 기준으로는 전체의 약 16%이지만, 화물 가치 기준으로는 해상운송 가치의 70% 이상을 담당하는 고부가가치 세그먼트다. Maersk, MSC, CMA CGM 등 소수 메가 캐리어가 얼라이언스를 형성해 시장을 지배하며, 운임은 상해컨테이너운임지수(SCFI)와 세계컨테이너운임지수(WCI) 등으로 추적된다.

셋째, 탱커 해운은 원유, 정제유, LNG, LPG, 화학물질 등 액체화물을 전문 운송하는 영역이다. VLCC(초대형 원유운반선, 20만 DWT 이상), 수에즈막스, 아프리카막스, LNG 운반선 등 선형별로 시장이 구분되며, 유가 변동과 OPEC 생산량, 지정학적 리스크에 민감하게 반응한다. 넷째, PCC/PCTC(순수자동차운반선/순수자동차-트럭운반선)는 완성차, 트럭, 건설중장비, 방산장비 등을 전문 수송하는 특수 RoRo(Roll-on Roll-off) 선박이다. CEU(Car Equivalent Unit) 단위로 적재 능력을 측정하며, 6,500~11,000 CEU급 대형선이 주류를 형성한다. 현대글로벌비스가 핵심 역량을 보유한 영역이 바로 이 PCTC 세그먼트다.

1-2. 글로벌 해상물류 시장 규모와 성장 전망

글로벌 해상물류 서비스 시장의 규모는 정의 범위와 리서치 기관에 따라 상당한 편차를 보인다. 해상 화물운송(Maritime Freight Transport) 시장은 2024년 기준 약 3,184억 달러 규모로, 2034년까지 CAGR 4.9%로 성장해 5,132억 달러에 이를 것으로 전망된다. 보다 광의의 해상물류 서비스 시장(항만, 포워딩, 선박관리 포함)은 2024년 966억~3,869억 달러 범위로 추정되며, 2033~2035년까지 CAGR 3.8~7.8% 성장이 예측된다. 리서치 기관들 간 수치 차이는 포워딩, 항만 운영, 선박관리 서비스의 포함 여부에 기인한다.

지역별로는 아시아태평양이 시장의 40~44%를 차지하는 최대이자 최고속 성장 지역이다. 이는 중국, 한국, 일본, 동남아시아의 제조업 기반과 수출 주도 경제 구조, 그리고 역내 소비 시장 확대에 기인한다. 특히 중국의 자동차(특히 전기차) 수출 급증은 아시아태평양 해상물류 시장의 구조적 변화를 이끄는 핵심 동력이다. 유럽과 북미는 성숙 시장으로 안정적 성장세를 유지하나, 중동-아프리카-남미 등 이머징 시장의 인프라 투자 확대가 새로운 수요처로 부상하고 있다.

현대글로벌비스의 주력인 완성차 운반선(PCC/PCTC) 시장은 2024년 기준 약 21~54억 달러 규모로, CAGR 3.2~6.3%로 성장 중이다. 이 시장의 가장 주목할 만한 변화는 용선료의 급격한 상승과 이후 정상화 과정이다. 6,500 CEU 기준 PCTC 1년 기간용선(TC) 요율은 2021년 일당 12,625달러에서 2023~2024년 사이 사상

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-해상물류

최고치인 일당 115,000달러까지 급등했다. 이는 코로나19 이후 자동차 생산 회복, 중국 전기차 수출 폭증, 홍해 사태로 인한 항로 우회, 신조선 인도 지연이 동시에 작용한 결과다. 2025년 이후 대규모 신조선 인도가 시작되면서 용선료는 점진적 정상화 국면에 진입했으나, 구조적으로 높은 수준이 유지될 것이라는 전망이 우세하다.

1-3. 5대 메가트렌드가 산업을 재편하고 있다

해상물류 산업은 지금 다섯 가지 거대한 구조적 변화의 한복판에 있다. 이 트렌드들은 독립적으로 작용하는 것이 아니라 상호 연결되어 산업의 경쟁 구도, 비용 구조, 사업 모델을 근본적으로 바꾸고 있다. 지원 전략 관점에서 이 다섯 가지 트렌드를 깊이 이해하는 것은 면접에서의 차별화 포인트가 될 뿐 아니라, 입사 후 실무에서의 사결정의 프레임워크를 구성하는 핵심 요소다.

첫째, IMO 탈탄소 규제가 산업의 비용 구조를 근본적으로 변화시키고 있다. 국제해사기구(IMO)는 2023년 7월 제80차 해양환경보호위원회(MEPC 80)에서 2050년 탄소 순배출 제로(Net-Zero) 목표를 채택했다. 이는 이전의 2050년 50% 감축 목표에서 크게 상향된 것으로, 해운업 전체에 근본적인 전환을 요구하는 결정이다. 2025년 4월 MEPC 83에서는 더 나아가 온실가스 연료 기준(GFS, GHG Fuel Standard)과 해양 온실가스 배출 가격 메커니즘(Maritime GHG Emissions Pricing Mechanism)을 결합한 넷제로 프레임워크 초안을 승인했다. 이 체계는 2027년 발효를 목표로 하며, 세계 최초로 단일 산업에 의무적 배출 감축 기준과 탄소가격제를 동시에 적용하는 규제가 된다.

EU는 이미 2024년 1월부터 해운 부문을 EU 배출권거래제(EU ETS)에 편입시켰다. EU 항구를 출발하거나 도착하는 선박은 항해 중 배출한 CO2에 대해 배출권을 구매해야 하며, 그 비용은 톤당 수십 유로에 달한다. 이는 유럽 항로를 운항하는 모든 선사들의 운영비에 직접적인 영향을 미치며, 특히 장거리 항로를 운항하는 PCTC 선사에게는 연간 수십억 원의 추가 비용을 의미한다. 세계은행은 2050년 넷제로 달성을 위해 2030년까지 대체 연료 생산 인프라에만 2,000~3,000억 달러의 투자가 필요하다고 추정하고 있다. 이러한 막대한 전환 비용은 자본력이 약한 중소 선사의 퇴출을 가속화하고, 대형 선사 중심의 시장 재편을 촉진할 것이다.

현대글로벌비스는 이 규제 변화에 선제적으로 대응하고 있다. LNG 이중연료 추진 PCTC를 2030년까지 28~30척 확보할 계획이며, 2045년 탄소중립 로드맵을 수립했다. CDP(탄소정보공개프로젝트) 기후변화 부문에서 최고 등급인 A등급을 획득한 것은 이러한 전략의 실행력을 대외적으로 입증하는 성과다.

둘째, 디지털 전환이 해상물류의 모든 프로세스를 변화시키고 있다. AI, 빅데이터, IoT, 블록체인, 디지털 트윈 등 기술이 해상물류의 기획·운항·영업·정산·고객 서비스 전 영역에 침투하고 있다. AI 기반 항해 최적화 시스템은 기상·해류·항만 혼잡도 데이터를 실시간 분석해 최적 항로와 속도를 산출하며, 이를 통해 연료비를 5~15% 절감하는 동시에 탄소 배출을 줄인다. 디지털 트윈 기술은 항만의 물리적 운영을 가상 공간에서 실시간 복제·시뮬레이션하는 것으로, 싱가포르항이 2025년 세계 최초로 디지털 트윈 시스템을 출시했다. 블록체인 기반 전자선하증권(eBL)은 종이 B/L의 위변조 위험을 제거하고 서류 처리 시간을 수일에서 수분으로 단축한다.

자율운항선박(MASS, Maritime Autonomous Surface Ships)은 아직 완전 무인 운항 단계에 이르지는 않았으나, 부분 자율운항(Autonomy Level 2~3) 기술은 이미 상용화 단계에 진입했다. 현대글로벌비스는 이 영역에서 세계 최초로 PCTC에 AI 자율운항 시스템 HiNAS를 7척에 우선 장착하는 계획을 발표해 기술 리더십을 선제적으로 확보하고 있다. 스마트항만 시장은 2027년 91억 달러 규모로 성장할 전망이며, 부산항은 2026년 완전 무인 크레인·AGV(자동유도차량) 가동을 계획하고 있어 한국 해상물류 인프라의 디지털 전환도 빠르게 진행 중이다.

특히 현대글로벌비스는 2026년 3월 'AW 2026(Automate World 2026)' 행사에서 피지컬 AI 기반 물류 자동화

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-해상물류

기술 역량을 선보였다. 아틀라스 휴머노이드 로봇, AMR(자율이동로봇), 디팔레타이저 등을 물류 현장에 투입하는 비전을 제시한 것으로, 이는 항만 하역·차량 적재 등 물리적 작업의 자동화까지 포괄하는 장기 로드맵이다. 해상물류 직무 지원자로서 이러한 디지털·AI 기술에 대한 기본적 이해와 개방적 태도는 면접에서 강력한 차별화 요소가 될 수 있다.

셋째, 중국 전기차 수출 폭증이 PCTC 시장의 게임 체인저로 부상했다. 2025년 상반기 중국 신에너지차(NEV) 수출은 106만 대로, 전년 동기 대비 74.3% 증가하며 반기 기준 사상 최초로 100만 대를 돌파했다. BYD는 자사 선단 8척을 보유하고 연간 80~100만 대 해외 판매를 목표로 공격적으로 해외 시장을 확대하고 있다. 이러한 중국발 자동차 수출 폭증은 PCTC 선복 수요의 구조적 확대를 의미한다.

전통적으로 PCTC 시장은 일본(도요타, 혼다, 닛산)과 한국(현대, 기아)의 완성차 수출이 물동량의 대부분을 차지했다. 그러나 2020년대 들어 중국 자동차 수출이 급증하면서 시장의 무게중심이 이동하고 있다. 중국은 2023년 일본을 제치고 세계 1위 자동차 수출국이 되었으며, 이 추세는 전기차 전환과 맞물려 가속화되고 있다. 현대글로벌비스는 이 기회를 포착해 2024년 9월 BYD와 MOU를 체결했으며, 2024년 한 해 동안 중국발 약 51만 대(시장 점유율 약 12%)를 운송했다. 이는 비계열 물량 확대 전략의 핵심 축이다.

다만, 중국 자동차 수출 증가는 기회인 동시에 잠재적 위협이기도 하다. BYD가 자사 PCTC 선단을 지속 확대(현재 8척, 향후 추가 발주 예정)하면 중기적으로 현대글로벌비스의 중국발 물량 일부를 잠식할 수 있으며, 각국의 중국산 전기차 관세 부과(EU 45.3%, 캐나다 100%, 터키 40% 등)가 수출 물동량 자체를 억제할 가능성도 있다. 지원 전략 관점에서 이러한 양면성을 인식하고 균형 잡힌 시각을 제시하는 것이 중요하다.

넷째, 지정학적 리스크가 글로벌 공급망을 재편하고 있다. 2023년 11월부터 본격화된 홍해 후티 반군의 상선 공격은 아시아-유럽 간 최단 항로인 수에즈 운하 통과를 사실상 불가능하게 만들었다. 대부분의 선사들이 아프리카 남단 희망봉을 우회하는 항로로 전환했으며, 이는 항해 일수를 10~14일 증가시키고 연료비를 20~30% 상승시켰다. HMM과 현대글로벌비스 모두 홍해 직항 대신 우회 항로를 운항 중이며, 이 상황은 2026년 현재까지 지속되고 있다.

미중 관세전쟁의 격화도 해상물류 시장에 심대한 영향을 미치고 있다. 트럼프 행정부의 대중 추가 관세 부과는 미중 간 컨테이너 물동량을 위축시키는 한편, 베트남·인도·멕시코 등 대체 생산기지로의 물류 흐름을 재편하고 있다. 특히 USTR(미국무역대표부)이 2025년 발표한 중국산 선박 입항 수수료 제도는 해운 산업 전체에 충격을 주었다. 이 제도는 중국 조선소에서 건조된 선박이 미국 항구에 입항할 때 톤당 최대 46달러(점진적 인상)를 부과하는 것으로, 대형 PCTC 1척당 약 92만 달러의 추가 비용이 발생한다. 현대글로벌비스 이규복 대표는 이를 "사실상 추가 관세"로 규정하면서도, 화주와의 비용분담 협의를 통해 영향을 최소화하겠다는 입장을 밝혔다. 지정학적 리스크는 해상물류 직무 종사자에게 단순한 외부 환경이 아니라 매일의 배선 계획, 원가 산출, 고객 대응에 직접 반영해야 하는 실무적 변수다.

다섯째, 컨테이너선 공급 과잉이 운임 하방 압력을 가중시키고 있다. 2025년 글로벌 컨테이너선 선대 증가율은 5~6%로 예상되는 반면, 물동량 증가율은 약 2.9%에 그칠 전망이다. 이러한 수급 불균형으로 상해컨테이너운임지수(SCFI)는 2024년 평균 2,506에서 2025년 평균 1,581로 약 37% 하락했다. 이는 HMM 등 컨테이너 전문 선사의 수익성을 급격히 악화시킨 반면, PCTC 중심의 현대글로벌비스에는 상대적으로 제한적인 영향을 미쳤다. 다만, PCTC 시장도 2025~2027년 사이 대규모 신조선 인도가 집중되면서 선복 과잉 우려가 커지고 있어, 향후 2~3년간의 시황 변화를 면밀히 모니터링해야 한다.

1-4. 가치사슬과 핵심 수익 지점

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-해상물류

해상물류의 가치사슬은 크게 '화주(Shipper) → 포워더/브로커(Freight Forwarder/Broker) → 해운선사(Carrier) → 항만/터미널(Port/Terminal) → 내륙운송(Inland Transport) → 수하인(Consignee)'의 구조로 이루어진다. 각 단계에서 부가가치가 창출되며, 핵심 수익 지점은 세그먼트와 비즈니스 모델에 따라 달라진다.

해운선사의 주 수익원은 운임(Freight Revenue)이다. 컨테이너 해운의 경우 정기노선(Liner) 기반의 운임 수익이 핵심이며, 벌크 해운은 항해용선(Voyage Charter)과 기간용선(Time Charter), 장기운송계약(COA) 등 다양한 계약 형태로 수익을 창출한다. PCTC 해운은 대형 자동차 OEM과의 장기 COA 계약이 수익의 기반을 이루며, 여기에 비계열 화물의 스팟 운송과 브레이크벌크(대형 화물) 운송이 부가 수익원으로 기능한다. 해운선사의 원가 구조는 연료비(전체의 25~40%), 항비(Port Charges), 용선료(Charter Hire), 선원비, 보험료, 감가상각비 등으로 구성된다. 연료비 비중이 크기 때문에 유가 변동이 수익성에 미치는 영향이 크며, 이를 관리하기 위해 BAF(Bunker Adjustment Factor) 등 운임 할증료 체계가 운용된다.

포워더(Freight Forwarder)는 화주와 선사 사이에서 최적의 운송 수단·경로·가격을 매칭하고 서류 작업·통관·보험을 대행하는 중개 역할을 수행한다. 수익은 주로 운임 마진(화주에게 받는 운임과 선사에게 지불하는 운임의 차이)과 수수료로 구성된다. 항만/터미널 운영사는 하역 작업, 야적장 관리, CFS(Container Freight Station) 운영 등을 통해 수익을 창출하며, 상대적으로 안정적인 캐시플로가 특징이다.

Maersk, CMA CGM 등 글로벌 대형 선사들은 해운 → 항만 → 포워딩 → 내륙물류를 수직 통합하는 End-to-End 물류 전략을 추진하고 있다. 이는 화주에게 원스톱 서비스를 제공하고, 가치사슬 전반에서 부가가치를 확보하려는 시도다. 현대글로벌비스 역시 해운(PCTC/벌크)·물류(포워딩/국제SCM)·유통(CKD)을 아우르는 통합 물류 모델을 구축하고 있으며, 이는 단순 해운선사와 차별화되는 핵심 경쟁력이다.

1-5. 주요 플레이어와 경쟁 구도

글로벌 해상물류 시장의 경쟁 구도는 세그먼트별로 확연히 다른 양상을 보인다. 컨테이너 해운은 MSC, Maersk, CMA CGM 등 상위 3사가 전체 시장의 약 46%를 차지하는 과점 구조다. 2M, Ocean Alliance, THE Alliance 등 얼라이언스 체제가 시장을 지배하다가 2025년 2월 Gemini Cooperation(Maersk + Hapag-Lloyd) 출범으로 재편 중이다. 벌크 해운은 상대적으로 분산된 구조이며, 한국의 팬오션이 벌크 전문 선사로는 세계적 규모를 보유하고 있다.

현대글로벌비스의 주전장인 PCTC 시장은 글로벌 상위 3~4개사가 시장의 약 70% 이상을 차지하는 과점 구조다. 노르웨이의 Wallenius Wilhelmsen(WW)이 약 125척으로 글로벌 1위이며, 일본의 NYK(약 100척)가 2위, 현대글로벌비스(약 98척)가 3위를 차지하고 있다. WW의 자회사인 EUKOR Car Carriers(약 67척)는 현대차가 지분 20%를 보유한 합작사로, 현대·기아 수출 물량의 약 50%를 담당한다. Höegh Autoliners(노르웨이), UECC, K Line(일본) 등이 나머지 시장을 분점한다.

국내 해운 시장에서는 HMM이 컨테이너 부문 최대 선사로, 세계 8위 규모의 컨테이너 선대를 보유하고 있다. 팬오션은 벌크 중심에서 LNG·탱커로 다각화에 성공한 사례이며, SM상선은 미주 컨테이너 노선 전문이다. 현대글로벌비스는 이들과 직접적인 경쟁 관계라기보다는 PCTC라는 특화된 세그먼트에서 글로벌 니치 리더 포지션을 구축하고 있다는 점에서 차별화된다.

1-6. 지원 전략 관점의 시사점

면접에서 산업 분석에 관한 질문을 받았을 때, 단순히 트렌드를 나열하는 것이 아니라, 각 트렌드가 현대글로벌비스의 해상물류 사업에 어떤 기회와 위협을 동시에 제공하는지를 구조화해서 설명할 수 있어야 한다. 예를 들어,

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-해상물류

"IMO 탈탄소 규제는 단기적으로 비용 부담이지만, LNG 이종연료 선박에 선제적으로 투자한 현대글로벌비스에게는 중기적으로 경쟁 우위가 될 수 있다"는 식의 양면적 분석이 설득력 있다. 또한 해상물류 직무 지원자로서 BDI, SCFI, PCTC 용선료 동향, 유가 추이 등 핵심 지표를 일상적으로 모니터링하고 있다는 것을 자소서나 면접에서 보여주는 것은 직무 적합성을 입증하는 강력한 근거가 된다.

2장. 경쟁사 비교 및 현대글로벌비스의 포지셔닝

2-1. Wallenius Wilhelmsen: 글로벌 1위이자 독특한 협력적 라이벌

Wallenius Wilhelmsen(WW)은 노르웨이 오슬로에 본사를 둔 세계 최대 자동차 해상운송 기업이다. 약 125척의 PCTC/RoRo 선대를 운영하며, 60개국 이상에서 연간 수백만 대의 차량과 중장비를 운송한다. WW의 사업 모델은 해상운송(Shipping)과 물류 서비스(Logistics Services)를 결합한 End-to-End 구조이며, 항만 터미널 운영, PDI(선적 전 검사), 차량 가공-커스터마이징 서비스까지 수직 통합하고 있다. WW는 2024년 11,700 CEU 급 세계 최대 PCTC 신조선을 발주했는데, 이는 기존 최대 선박인 Höegh Autoliners의 8,500 CEU급을 크게 상회하는 것으로, 규모의 경제를 극대화하려는 전략이다.

현대글로벌비스와 WW의 관계는 산업 내에서 매우 독특하다. WW의 자회사인 EUKOR Car Carriers는 현대차가 20%의 지분을 보유한 합작 법인으로, 현대-기아 수출 물량의 약 50%를 담당한다. 2024년 말 EUKOR는 현대-기아와 5년간 42억 달러(약 5.7조 원) 규모의 역대급 운송 계약을 갱신했으며, 한국 수출 차량에 대한 EUKOR의 담당 비중을 기존 40%에서 50%로 확대했다. 이는 겉보기에는 현대글로벌비스의 물량이 EUKOR로 이전되는 것처럼 보이지만, 실제로는 현대글로벌비스가 전략적으로 계열사 물량 비중을 낮추고 비계열 화물 수주에 경영 자원을 집중하기 위한 의도적 포트폴리오 재편이다.

WW의 강점은 글로벌 네트워크의 규모와 다양성, 100년 이상의 해운 역사에서 축적된 운항 노하우, 물류 서비스의 수직 통합, 지속가능성(ESG) 리더십이다. 약점으로는 노르웨이 특유의 높은 인건비 구조, 자동차 산업 외 화물 다각화의 제한성, 그리고 현대-기아라는 단일 고객에 대한 높은 의존도(EUKOR를 통해)가 지적된다.

2-2. HMM: 한국 해운의 간판이자 불확실성의 상징

HMM(구 현대상선)은 한국 최대 컨테이너 해운사로, 세계 8위 규모의 컨테이너 선대를 보유하고 있다. 2024년 매출 11조 7,002억 원, 영업이익 3조 5,128억 원이라는 역대급 실적을 기록했으나, 이는 홍해 사태에 따른 운임 급등이라는 일시적 요인에 크게 기인한 것이다. 2025년에는 컨테이너 공급 과잉으로 운임이 급락하면서 매출은 10조 8,914억 원으로 7% 감소했고, 영업이익은 1조 4,612억 원으로 58.4% 급감했다.

HMM의 최대 이슈는 민영화(매각) 문제다. 산업은행과 해양진흥공사가 보유한 지분 56.7%의 매각이 수년째 지연되고 있으며, 포스코그룹과 동원그룹이 인수 후보로 거론되고 있다. 매각 지연은 경영 불확실성을 높이고 장기 투자를 어렵게 만드는 요인이다. HMM은 부산 본사 이전 계획, 벌크-탱커 부문 확대 등 사업 다각화를 추진 중이나, 컨테이너 시황 변동에 대한 높은 의존도가 구조적 한계로 지적된다. 또한 HMM은 PCC/PCTC 시장 진출에도 관심을 보이고 있는데, 이는 현대글로벌비스와의 잠재적 경쟁 가능성을 시사한다.

현대글로벌비스와 HMM의 가장 큰 차이는 선종 포트폴리오에 있다. 현대글로벌비스는 PCTC 중심이어서 컨테이너 운임 변동의 직접적 영향을 받지 않으며, 현대차그룹 캡티브 물량이라는 안정적 수요 기반을 보유하고 있다. 반면 HMM은 컨테이너 시황에 대한 노출도가 극도로 높아 실적의 변동성이 크다. 2025년 실적에서 이 차이가 극명하게 드러났다. 현대글로벌비스가 영업이익 18.3% 증가로 사상 최대를 기록하는 동안, HMM은 58.4% 급감을

경험한 것이다.

2-3. 팬오션: 벌크에서 종합 해운으로의 성공적 전환

팬오션은 한국 최대 벌크 해운사로, 건화물(Dry Bulk) 운송이 전통적인 핵심 사업이다. 그러나 최근 수년간 LNG 운반선과 탱커 부문으로의 다각화에 성공하며 주목할 만한 체질 변화를 이루었다. 특히 2025년 1분기에는 LNG 부문 영업이익이 사상 최초로 벌크 부문을 초과하는 역사적 전환점을 기록했다. 이는 카타르·호주·미국 등 LNG 수출 프로젝트의 장기 운송 계약 확보에 기인한다.

팬오션의 강점은 벌크 시장에서의 오랜 경험과 네트워크, LNG 장기계약 기반의 안정적 캐시플로, 그리고 하림그룹 인수 후 적극적인 투자와 체질 개선이다. 하림그룹은 팬오션 인수 후 10년 만에 영업이익을 2배로 끌어올렸다는 평가를 받고 있다. 약점으로는 컨테이너·PCTC 부문의 부재로 인한 포트폴리오 한계, 그리고 BDI 변동에 따른 벌크 부문의 수익 변동성이 있다. 현대글로비스와는 주력 세그먼트(PCTC vs 벌크)가 다르기 때문에 직접 경쟁은 제한적이나, 양사 모두 비핵심 영역으로의 확장을 추진 중이어서 중장기적으로 일부 시장(벌크, LNG 운송 등)에서의 경합 가능성이 있다.

2-4. SM상선과 EUKOR: 니치 플레이어의 전략적 의미

SM상선은 우오현 SM그룹 회장이 2016년 인수한 컨테이너 선사로, 미주(태평양) 항로에 특화된 중규모 선사다. 2024년 매출은 약 1.7조 원 수준으로, HMM이나 현대글로비스 대비 규모가 크게 작다. 미주 단일 항로 집중이라는 니치 전략이 운임 호황기에는 수익성을 높여주지만, 미중 관세전쟁이나 컨테이너 공급 과잉 국면에서는 대안 항로 부재로 인한 취약성이 노출된다. SM상선은 유럽·아시아 역내 항로 확대를 모색 중이나, 선대 규모와 자본력의 한계가 뚜렷하다.

EUKOR Car Carriers는 앞서 언급한 대로 Wallenius Wilhelmsen의 자회사이자 현대차 20% 지분의 합작 법인으로, 약 67척의 PCTC를 운영하며 현대·기아 수출 물량의 약 50%를 담당한다. 2024년 말 42억 달러 규모의 5년 장기계약 갱신은 EUKOR의 수익 안정성을 크게 높인 사건이며, 동시에 현대글로비스가 계열사 물량 비중을 전략적으로 조정하는 과정의 일부다. EUKOR는 현대글로비스의 직접적 경쟁자라기보다는 현대차그룹 물류 생태계 내에서 보완적 역할을 수행하는 존재로 이해하는 것이 적절하다.

2-5. 현대글로비스의 포지셔닝: 캡티브 안정성 + 비캡티브 성장성

경쟁사와의 비교를 통해 현대글로비스의 전략적 포지셔닝이 명확해진다. 현대글로비스는 WW(규모 1위)와 NYK(일본 자동차 수출 기반) 사이에서 세계 3위 PCTC 선사로 자리잡고 있으며, 이 포지션의 핵심 차별화 요소는 두 가지다.

첫째, 현대차그룹이라는 세계 3위 자동차 제조사의 캡티브 물량이 제공하는 수요 안정성이다. 현대·기아의 연간 해외 판매량은 약 420만 대(2024년)이며, 이 중 상당 부분이 해상운송을 필요로 한다. 이는 시황 변동에 관계 없이 최소 물동량을 보장하는 역할을 한다. 다만, 2024년 기준 현대·기아 물량의 한국 생산분 담당 비율을 60%에서 40%로 축소하고 EUKOR에 10%를 이전한 것은, 캡티브 의존도를 전략적으로 낮추려는 의도적 움직임이다.

둘째, 비계열 물량의 급속 확대가 성장 동력이다. PCTC 기준 비계열 매출 비중은 이미 55%에 도달했으며, BYD, 테슬라, BMW, 폭스바겐 등 글로벌 OEM의 물량을 적극 수주하고 있다. 2030년까지 비계열 매출 비중 40%(전사 기준)를 목표로 설정한 것은, 기업가치 할인의 주된 원인인 캡티브 의존도를 구조적으로 해소하겠다는 의지를 반영한다.

심층 분석 보고서: 현대글로비스-해상물류

현대글로비스의 비즈니스 모델은 B2B(Business-to-Business) 순수 모델이다. 최종 소비자와 직접 접점이 없으며, 화주(자동차 OEM, 제조사)와 장기 계약 기반으로 운송 서비스를 제공한다. 이는 고객 관계 관리(Key Account Management)와 계약 협상 역량이 영업의 핵심이 되는 구조다.

2-6. 최근 6개월 주요 이슈 종합

2025년 하반기부터 2026년 초까지의 주요 이슈를 종합하면 다음과 같다. 2025년 연간 실적 사상 최대 달성(매출 29.6조, OPM 7.0%), 2026년 매출 31조 이상 가이드선 제시, 2030 비전 발표(매출 40조+, 선대 128척, 9조 원 투자), LNG 이중연료 PCTC 12척(18.4억 달러) 건조 발주, USTR 입항수수료 시행(2025년 11월) 및 화주 비용분담 협의, AI 자율운항 HiNAS 시스템 PCTC 7척 장착 결정, BYD 협력 확대(중국발 51만 대 운송 달성), CDP 기후변화 최고등급 A 획득, 배당정책 변경(DPS 5,800원, 전년비 +57%), 밸류업 프로그램 성과 6위 선정 등이 핵심 이슈다. 현대차그룹 지배구조 개편(모비스 인적분할 → 글로벌 흡수합병 시나리오)에 대한 시장 추측이 간헐적으로 제기되고 있으나, 공식적으로 확인된 바는 없다.

2-7. 지원 전략 관점의 시사점

면접에서 경쟁사와의 비교 질문이 나올 경우, WW·HMM·팬오션 등과의 차이를 "선종 포트폴리오 차이에 따른 시장 민감도 차이"와 "캡티브 vs 비캡티브 물량 비중의 전략적 조합"이라는 두 축으로 설명할 수 있어야 한다. 특히 현대글로비스의 최대 전략적 과제가 "캡티브 의존도 감소를 통한 기업가치 재평가"라는 점을 이해하고, 해상물류 직무가 이 과제에서 어떤 역할을 하는지(비계열 화주 영업, 새로운 항로 개발, 혼적 최적화 등)를 구체적으로 연결하는 것이 합격에 유리한 전략이다.

3장. 현대글로비스 심층 분석: 사업 구조에서 리스크까지

3-1. 3대 사업부문의 구조와 각각의 전략적 역할

현대글로비스의 사업 구조는 유통(CKD), 물류, 해운의 3대 부문으로 구성된다. 이 세 부문은 각각 다른 성격의 수익을 창출하며, 포트폴리오 전체로서 리스크 분산과 시너지 효과를 제공한다.

유통 부문은 2025년 매출 14조 825억 원(전체의 47.6%), 영업이익 5,745억 원을 기록했다. 이 부문의 핵심 사업은 CKD(Complete Knock-Down, 반조립부품) 유통으로, 현대·기아 해외공장에 차량 부품을 패키징·포장해 수출하는 사업이다. 매출 비중이 가장 크지만 마진율은 상대적으로 낮으며, 현대·기아의 해외공장 증설(미국 조지아 메타플랜트, 인도네시아, 사우디아라비아 등)과 직결되는 구조적 성장 동력을 보유하고 있다. CKD 유통의 수요는 현대·기아의 글로벌 판매량과 해외 생산 비중에 의해 결정되므로, 현대차그룹의 글로벌 전략에 대한 이해가 이 부문 분석의 전제가 된다.

물류 부문은 2025년 매출 10조 825억 원(34.1%), 영업이익 7,534억 원을 기록했다. 글로벌 포워딩(국제 화물 운송 주선), 국제SCM(공급망 관리), 3PL(제3자 물류) 서비스를 제공하며, 현대차그룹뿐 아니라 외부 화주의 물류를 수탁하는 비계열 사업 확대가 핵심 전략이다. 특히 글로벌 포워딩 부문에서 비계열 매출 비중을 60%까지 끌어올리겠다는 목표는, 물류 부문이 캡티브 의존도 탈피의 핵심 축임을 보여준다.

해운 부문은 2025년 매출 5조 4,014억 원(18.3%), 영업이익 7,451억 원을 기록했다. 매출 비중은 세 부문 중 가장 작지만, 영업이익 기여도는 전체의 약 36%에 달하는 핵심 수익원이다. 2025년 해운 부문 영업이익은 전년 대비 104% 증가했는데, 이는 PCTC 비계열 물량 확대, 운임 인상, 원가 효율화가 동시에 작용한 결과다. 해

심층 분석 보고서: 현대글로비스-해상물류

운 부문은 다시 자동차선(PCTC)과 벌크선으로 구분되며, PCTC가 해운 매출의 대부분을 차지한다. 벌크선 부문은 현대제철 등 그룹사 원자재 운송이 주를 이루며, 규모는 상대적으로 작다.

세 부문의 전략적 역할을 종합하면, 유통(CKD)은 안정적 매출 기반, 물류는 비계열 확장의 성장 엔진, 해운은 고수익 캐시카우로 기능한다. 해상물류 직무 지원자는 해운 부문에 직접 배치되더라도, 물류·유통 부문과의 내부 시너지(예: CKD 부품의 해상 운송, 포워딩 고객의 PCTC 화물 연계 등)를 이해하는 것이 전사적 관점의 역량을 보여주는 데 유리하다.

3-2. 2030 비전의 핵심 전략과 투자 계획

2024년 6월 CEO 인베스터 데이에서 발표된 현대글로비스의 중장기 비전은 "물류의 연결에서 완결로"라는 슬로건 아래 구체적인 재무 목표와 투자 계획을 제시했다. 2030년까지 매출 40조 원 이상, 영업이익률 7% 이상, ROE 15% 이상을 달성하겠다는 것이 핵심 재무 목표다. 이를 위해 2030년까지 총 9조 원의 대규모 투자를 계획하고 있으며, 투자 배분은 물류 부문 36%(약 3.2조), 해운 부문 30%(약 2.7조), 유통 부문 11%(약 1조), 전략 투자 23%(약 2.1조)로 구성된다.

해운 부문의 투자 계획을 더 구체적으로 살펴보면, 가장 핵심적인 프로젝트는 10,800 CEU급 LNG 이중연료 추진 초대형 PCTC 12척 건조다. 총 18.4억 달러(약 2.5조 원)가 투입되며, 2027~2028년 순차적으로 인도될 예정이다. 이 선박들은 기존 6,500 CEU급 대비 적재 능력이 약 66% 증가한 것으로, 규모의 경제를 극대화하는 동시에 LNG 이중연료 추진으로 IMO 탄소 규제에 선제 대응한다. 완공되면 현대글로비스 선대는 약 128척으로 확대되며, 연간 500만 대 이상의 운송 능력을 확보하게 된다. 이는 현재 글로벌 1위인 WW(약 125척)를 추월하는 규모로, 명실상부한 세계 1위 자동차 해상운송 기업으로 도약하겠다는 의지를 반영한다.

비계열 매출 비중 확대도 핵심 전략이다. 전사 기준으로 2024년 비계열 매출 비중 약 30%를 2030년 40%까지 끌어올리겠다는 목표를 제시했으며, PCTC 기준으로는 이미 55%를 달성한 상태다. 포워딩 부문에서는 60%, 벌크에서도 비계열 비중 확대를 추진 중이다. 비계열 화물의 확대는 단순히 매출 다각화를 넘어, 자본시장에서의 기업가치 재평가(디스카운트 해소)를 이끌어내는 전략적 의미를 가진다. 실제로 증권사들은 비계열 매출 비중 확대를 현대글로비스 목표주가 상향의 핵심 근거로 제시하고 있으며, 2025년 거래소 선정 밸류업 성과 평가에서 6위에 선정된 것도 이러한 전략의 가시적 성과로 평가받고 있다.

3-3. 차별화 포인트: 경쟁사가 쉽게 모방할 수 없는 것

현대글로비스의 핵심 차별화 포인트는 다섯 가지로 정리할 수 있다. 첫째, 세계 3위 자동차 제조사의 캡티브 물량이라는 수요 기반이다. 현대·기아는 2024년 글로벌 730만 대 이상을 판매했으며, 해외 판매 비중이 70% 이상이다. 이 물량의 상당 부분이 현대글로비스의 PCTC와 물류 네트워크를 통해 운송된다. 이는 시황 변동에 관계없이 최소한의 가동률과 수익을 보장하는 구조적 경쟁 우위이며, 신규 진입자나 경쟁사가 모방하기 극도로 어려운 자산이다.

둘째, End-to-End 물류 역량이다. 해운(PCTC/벌크), 물류(포워딩/국제SCM/3PL), 유통(CKD)을 하나의 기업 내에서 통합 제공하는 구조는 화주에게 원스톱 서비스를 가능하게 한다. 자동차 OEM 입장에서는 부품 조달(CKD) → 해상운송(PCTC) → 현지 물류(3PL) → 딜러 배송까지 단일 파트너와 협업할 수 있다는 점이 큰 편의성과 비용 효율성을 제공한다. 이러한 통합 역량은 현대글로비스를 단순 선사(Shipping Company)가 아닌 종합 물류 솔루션 프로바이더(SCM Provider)로 포지셔닝하게 해 준다.

셋째, 기술·혁신 투자에서의 선도성이다. AI 자율운항 시스템 HiNAS의 PCTC 7척 우선 장착은 세계 PCTC 업

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-해상물류

계 최초의 시도이며, 보스턴다이나믹스 지분 11.25% 보유를 통한 휴머노이드 로봇의 물류 현장 투입(2028년~) 비전, 피지컬 AI 기반 물류 자동화 기술 개발 등은 전통적 해운·물류 기업과는 확연히 다른 기술 DNA를 보여준다.

넷째, 전용 터미널 인프라 보유다. 광양 HGIT(현대글로벌비스인터내셔널터미널)와 평택 HPIT(현대평택인터내셔널터미널) 등 자체 항만 터미널을 운영하며, 이를 통해 선적·양하·야적·PDI 등 항만 물류의 효율성과 품질을 직접 통제할 수 있다. 이는 제3자 터미널에 의존하는 경쟁사 대비 비용과 서비스 품질 양면에서 우위를 제공한다.

다섯째, 2045 탄소중립 로드맵과 CDP A등급 획득으로 대표되는 ESG 리더십이다. LNG 이종연료 PCTC 28~30척 확보 계획, 선박 에너지 효율 개선 프로그램, 탄소 상쇄 프로그램 등 구체적인 실행 계획을 수립하고 있으며, 이는 글로벌 OEM들이 공급망 탄소 배출 관리를 강화하는 추세에서 수주 경쟁력으로 직결된다.

3-4. 재무 성과의 궤적과 2026년 전망

현대글로벌비스의 재무 성과는 최근 3년간 가파른 상승세를 보이고 있다. 2023년 매출 25.7조 원에서 2024년 28.4조 원(전년비 +10.6%), 2025년 29.6조 원(+4.1%)으로 꾸준히 성장했으며, 영업이익은 같은 기간 1.55조 → 1.75조(+12.8%) → 2.07조 원(+18.3%)으로 더 가파르게 증가했다. 영업이익률은 6.0% → 6.2% → 7.0%로 개선되어 중기 목표인 7%+를 조기 달성했다. 2026년에는 매출 31조 원 이상, 영업이익 2.1조 원 이상이 시장 컨센서스다.

특히 주목할 점은 수익성 개선의 질적 측면이다. 해운 부문의 영업이익이 2025년 전년비 104% 증가한 7,451억 원을 기록하면서 해운의 영업이익 기여도가 36%에 달한 것은, 비계열 물량 확대와 운임 인상이 구조적 수익성 개선으로 이어지고 있음을 보여준다. 증권사 리포트들은 이를 "해운의 구조적 수익성 개선 국면"으로 평가하며, 향후 PCTC 시황이 일정 수준 정상화되더라도 비계열 물량 확대에 따른 이익 체력은 유지될 것으로 전망한다.

주주환원 정책도 강화되고 있다. 2025년 주당배당금(DPS)은 5,800원으로 전년(3,700원) 대비 57% 증가했으며, 배당성향은 25.1%다. 2025~2027년 신규 배당정책으로 "전년 대비 DPS 최소 5% 상향, 배당성향 25% 이상"을 공약했다. 증권사 목표주가는 25만~32만 원 범위(PER 10~13배)로, 2030 비전의 실행력이 확인될수록 재평가 여지가 크다는 평가가 지배적이다.

3-5. 5대 리스크 요인의 심층 분석

현대글로벌비스의 성장 스토리에는 다섯 가지 구조적 리스크가 상존한다. 지원자로서 이 리스크를 이해하는 것은 두 가지 측면에서 중요하다. 하나는 면접에서 "현대글로벌비스의 약점이나 리스크가 무엇이라고 생각하느냐"는 질문에 구조화된 답변을 할 수 있게 해 주고, 다른 하나는 입사 후 실무에서 이 리스크들을 일상적으로 관리해야 하는 직무의 본질을 이해하게 해 준다.

첫째, 캡티브 의존도와 지배구조 디스카운트다. 전사 매출의 약 60~70%가 현대차·기아 등 계열사로부터 발생하며, 정익선 회장 일가 지분이 29.9%에 달한다. 이는 공정거래위원회의 일감 몰아주기 규제 대상이 되며, 자본시장에서 지배구조 할인(Korea Discount의 일종)의 원인으로 지적된다. 현대글로벌비스가 비계열 매출 확대를 최우선 전략으로 삼는 이유가 바로 여기에 있다. 또한 현대차그룹 지배구조 개편(모비스 인적분할, 글로벌비스 흡수합병 등) 시나리오가 시장에서 간헐적으로 거론되며, 이러한 불확실성 자체가 주가 변동성을 높이는 요인이다.

둘째, USTR 입항수수료의 비용 영향이다. 미국 항구에 입항하는 중국 건조 선박에 대해 톤당 최대 46달러의 수수료가 부과되며, 이는 대형 PCTC 1척당 약 92만 달러(약 12억 원)의 추가 비용을 의미한다. 현대글로벌비스는

심층 분석 보고서: 현대글로비스-해상물류

한국 조선소(현대삼호중공업 등)에서 신조선을 건조하고 있어 직접적 영향은 제한적이라는 분석도 있으나, 중국 건조 중고선 매입이나 용선 시 영향이 발생할 수 있다. 이규복 대표는 이를 "사실상 추가 관세"로 규정하면서 화주와의 비용분담 협의를 통해 대응하겠다는 입장을 밝혔다. 이 이슈는 해상물류 직무에서 원가 관리와 고객 협상의 실제 사례로서 면접에서 활용할 수 있는 주제다.

셋째, PCTC 선박 과잉 가능성이다. 2025~2027년 사이 전 세계적으로 대규모 PCTC 신조선 인도가 집중된다. 글로벌 자동차 운반선 선대가 2027년까지 약 40% 확대될 것이라는 전망이 있으며, 이는 용선료 하락과 적재율 저하로 이어질 수 있다. 다만, 중국 EV 수출 증가와 인도·동남아 시장의 자동차 수요 확대가 선박 흡수에 기여할 것이라는 반론도 있어, 실제 수급 균형은 자동차 수출 물동량 증가 속도에 달려 있다.

넷째, R&D 투자 비율의 아쉬움이다. 현대글로비스의 R&D 투자 비율은 매출 대비 약 0.05% 수준으로, 디지털·AI 전환을 선도하겠다는 비전 대비 실제 R&D 투자 규모는 인색하다는 지적이 있다. 다만 보스턴다이내믹스 지분 투자(전략투자 23%)나 HiNAS 시스템 도입 등을 통해 R&D 기능의 일부를 외부 파트너십과 전략투자로 대체하는 전략을 취하고 있다고 해석할 수도 있다.

다섯째, 해운 시황의 본질적 변동성이다. 해운업은 본질적으로 경기 순환적 산업이며, 운임·용선료·유가·환율 등 통제 불가능한 외부 변수에 의해 수익이 크게 변동한다. 현대글로비스는 장기 COA 계약과 캡티브 물량으로 이 변동성을 상당 부분 완충하고 있으나, 비계열 스팟 물량의 비중이 높아질수록 시황 변동에 대한 노출도도 커진다. 이 역설적 구조—비계열 확대가 성장이지만 동시에 리스크 확대—를 이해하는 것이 해상물류 직무의 전략적 사고를 보여주는 포인트다.

3-6. 지원 전략 관점의 시사점

현대글로비스의 3대 사업부문 구조, 2030 비전, 차별화 포인트, 리스크 요인을 종합적으로 이해한 뒤, 자기소개서에서는 "해운 부문의 비계열 물량 확대"라는 핵심 전략과 자신의 역량(해운시황 분석, 글로벌 커뮤니케이션, 고객 관계 관리 등)을 직접 연결하는 것이 효과적이다. 면접에서는 "현대글로비스의 최대 과제는 무엇이고 해상물류 직무는 어떤 역할을 할 수 있는가"라는 질문에, "캡티브 의존도 탈피를 위한 비계열 화물 영업과 혼적 최적화, 그리고 이를 뒷받침하는 해운시황 분석과 원가 관리"라는 구조화된 답변을 준비하는 것이 권장된다.

4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성

4-1. 현대글로비스의 6대 공식 인재상과 그 실제적 의미

현대글로비스는 글로벌 전문성, 진취적 도전, 고객 최우선, 소통과 협력, 변화와 혁신, 사회적 책임이라는 6가지 인재상 키워드를 제시하고 있다. 기업의 비전은 "Global Smart SCM Provider"이고, 미션은 "Your Value Chain Partner"다. 이 공식 인재상은 한국 대기업 대부분이 유사하게 내세우는 범용적 키워드이기 때문에, 중요한 것은 이 키워드가 현대글로비스의 실제 사업 맥락에서 어떤 의미로 해석되는지를 파악하는 것이다.

"글로벌 전문성"은 현대글로비스가 40개국 이상에서 사업을 영위하고, 해외 매출 비중이 높으며, 모든 계약·서류·커뮤니케이션이 영어(또는 현지어)로 이루어지는 환경에서 나온 키워드다. 이는 단순한 영어 능력이 아니라, 다양한 문화적 배경의 이해관계자(한국 본사, 일본 선주, 노르웨이 경쟁사, 중국 화주, 중동 터미널 등)와 효과적으로 협업할 수 있는 크로스컬처 역량을 의미한다.

"진취적 도전"은 캡티브 물량의 안정적 기반 위에 안주하지 않고 비계열 시장을 적극 개척하는 전략 방향에서

심층 분석 보고서: 현대글로비스-해상물류

도출된 키워드다. 해상물류 직무에서 이는 기존 화주에 대한 서비스 유지에 그치지 않고, 새로운 화주를 발굴하고 새로운 항로를 제안하며 새로운 사업 모델(브레이크벌크, 방산 화물 등)을 개발하는 능동적 태도를 요구한다.

"고객 최우선"은 B2B 서비스 기업의 본질적 가치이며, 현대글로비스에서 "고객"은 현대·기아 등 그룹사뿐 아니라 비계열 글로벌 OEM, 그리고 나아가 화물의 최종 수하인까지 포괄한다. 해상물류 직무에서 고객 최우선은 정시 운송(OTD) 준수, 화물 손상 최소화, 운임 경쟁력 제공, 선적·양하 과정의 투명한 정보 공유 등 구체적 행동으로 발현된다.

4-2. 조직 문화의 실체: Lifestyle 2.0과 MZ세대 기업 정체성

현대글로비스의 조직문화 프레임워크인 Lifestyle 2.0은 세 가지 방향으로 구성된다. "Focus on Work"는 불필요한 보고·회의를 줄이고 일의 본질에 집중하자는 취지이며, "Speak Out Loud"는 직급에 관계없이 건설적인 의견 충돌을 장려하자는 것이고, "Be Open for Innovation"은 기존 방식에 안주하지 말고 새로운 시도에 열린 자세를 갖자는 것이다.

현대글로비스의 조직 특성 중 주목할 점은 MZ세대 비중이 매우 높다는 것이다. 현대차·기아의 평균 연령이 46~47세인 반면, 현대글로비스의 평균 연령은 약 34~35세로 12~13세 젊다. 이는 2001년 설립된 비교적 젊은 기업이라는 역사적 배경과, 물류·해운 산업의 특성상 현장 밀착형 인력이 많다는 구조적 요인이 결합된 결과다. 이규복 대표(2022년 취임)는 취임 후 '소통 경영'을 최우선 과제로 내세웠으며, 워케이션 제도(현대차그룹 최초), 유연근무제 확대, 수평적 호칭(님 문화) 도입 등을 추진했다. 블라인드·잡코리아 등 직장인 커뮤니티에서의 평가를 종합하면, "급여·복리후생은 대기업 수준으로 양호하나, 해운·물류 특성상 야간·주말 근무가 잦고, 해외 법인 분위기는 현지 문화에 따라 편차가 크다"는 평가가 공통적이다.

Glassdoor 기준 평점은 3.5/5(283건 리뷰)이며, 추천율은 62~65% 수준이다. 강점으로는 복리후생, 급여 수준, 사내 교육 프로그램이 꼽히며, 약점으로는 일부 해외법인의 보수적 의사결정 문화, 비한국인 직원의 승진 제한, 야근 빈도가 지적된다. 다만 이러한 후기 정보는 작성 시점, 부서, 직급에 따른 편차가 크므로 참고 수준으로 활용하되 과도하게 일반화하지 않는 것이 바람직하다.

4-3. 해상물류 도메인이 선호하는 인재의 공통 특성: 현직자의 목소리에서 도출한 5가지 핵심 역량

해상물류라는 도메인이 어떤 인재를 선호하는지는 공식 인재상보다 현직자의 실제 경험과 업무 특성에서 더 정확하게 파악할 수 있다. 현대글로비스 현직자 인터뷰와 해상물류 업계의 채용 분석을 종합하면, 이 직무에서 지속적으로 성과를 내는 사람들에게서 다섯 가지 공통 특성이 발견된다.

첫째, 산업에 대한 깊은 이해와 지속적 학습 의지가 가장 기본적인 자질이다. 현대글로비스 현직자는 "해운업은 시장 동향에 굉장히 많은 영향을 받는 산업군이다"라며, "무엇보다 산업에 대한 이해를 바탕으로 시황을 지속적으로 살펴보는 것이 중요하다"고 강조한다. 이는 BDI, SCFI, PCTC 용선료, 유가, 환율, 신조선 발주 동향, 지정학적 뉴스를 매일 모니터링하고, 이를 자신의 업무(배선 계획, 용선 협상, 원가 관리)에 연결하는 습관을 의미한다. 해상물류는 항로별·화물별·시기별로 상황이 다르고, 어제의 최적 해법이 오늘은 통하지 않을 수 있기 때문에, 학습을 멈추는 순간 경쟁력을 잃는 구조다.

이 역량을 자소서나 면접에서 보여주려면, 지원 시점의 해운시황(예: PCTC 용선료 추이, 홍해 사태 진행 상황, USTR 수수료 최신 동향)을 스스로 정리해 언급하고, "이러한 시황이 현대글로비스의 어떤 전략과 연결되는지" 자신의 해석을 덧붙이는 것이 효과적이다.

둘째, 위기 대응과 문제 해결 과정에서 성장하는 회복탄력성이다. 현직자는 "운영 업무의 특성상 전 세계의 예측

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-해상물류

불가능한 문제들로 인해 곤란을 겪을 때가 많다"고 밝히면서, "업무의 노하우나 대응 능력은 이러한 문제 해결 과정 속 다양한 경험으로부터 차근차근 축적된다"고 설명한다. 해상물류에서 발생하는 위기는 다양하다. 태풍으로 인한 선박 지연, 항만 파업으로 인한 적체, 기계 고장으로 인한 비상 입항, 화물 손상 클레임, 갑작스러운 규제 변경 등이 일상적이다. 이런 상황에서 패닉에 빠지지 않고 관련 이해관계자에게 신속히 상황을 공유하며, 대안을 마련하고, 사후 분석을 통해 재발을 방지하는 체계적 문제 해결 능력이 장기적 성과를 좌우한다.

자소서에서는 과거 경험 중 "예측하지 못한 문제 상황에서 어떻게 대응했고, 그 과정에서 무엇을 배웠는지"를 구체적으로 서술하는 것이 이 역량을 입증하는 효과적인 방법이다. 해상물류 직무와 직접 관련된 경험이 아니더라도, 문제 해결의 구조화된 접근 방식(상황 파악 → 이해관계자 소통 → 대안 도출 → 실행 → 사후 분석)을 보여주면 된다.

셋째, 꼼꼼한 분석력이 실행력보다 우선이라는 인식이다. 해상물류는 숫자의 오류가 곧 금전적 손실로 이어지는 업무다. 배선 계획에서 적재량을 잘못 산출하면 공간 낭비나 과적이 발생하고, C/B(Cost-Benefit) 분석에서 연료비나 항비를 잘못 추정하면 항차 수익이 적자로 전환될 수 있다. 용선 계약에서 조건을 간과하면 수익 원의 추가 비용이 발생할 수 있다. B/L(선하증권) 작성에서 화물 명세나 목적항을 잘못 기재하면 통관 지연이나 법적 분쟁으로 이어진다. 현직자들이 "실행력보다 꼼꼼한 분석력이 우선"이라고 강조하는 이유가 여기에 있다.

이 역량을 면접에서 보여주려면, "데이터를 기반으로 의사결정한 경험"이나 "세밀한 확인 과정을 통해 오류를 사전에 방지한 경험"을 구체적으로 제시하는 것이 유효하다. 엑셀 등 데이터 분석 도구에 대한 기본적 숙련도도 어필 포인트가 될 수 있다.

넷째, 글로벌 커뮤니케이션 역량은 필수 조건이지 우대 조건이 아니다. 해상물류 직무에서 모든 계약서, B/L, Charter Party, Fixture Note, 클레임 서한은 영어로 작성된다. 해외법인, 해외 화주, 선주, 브로커, 터미널 운영사와의 일상적 소통도 영어로 이루어진다. 시차를 넘어 아시아-유럽-미주 파트너와 동시에 커뮤니케이션해야 하는 상황이 빈번하며, 이때 "영어를 할 수 있느냐"가 아니라 "영어로 설득하고 협상하고 문제를 해결할 수 있느냐"가 관건이다. 또한 중국 화주(BYD 등)와의 협업 확대에 따라 중국어 역량은 점점 더 중요한 우대 요소가 되고 있다.

다섯째, 고객 중심 사고와 다자간 조율 능력이 성과를 결정한다. 해상물류는 단독으로 수행할 수 있는 업무가 거의 없다. 하나의 항차(Voyage)가 완료되기까지 화주, 선주, 해운 브로커, 터미널 운영사, 포워드, 관세사, 선원, 해외법인, 내부 기획·영업·운항·정산팀 등 10개 이상의 이해관계자가 관여한다. 이들의 이해관계가 항상 일치하는 것은 아니며(예: 화주는 운임을 낮추고 싶고, 선사는 높이고 싶다), 이를 조율해서 전체 최적해를 도출하는 능력이 해상물류 직무의 핵심 소프트스킬이다. 이 역량은 프로젝트 관리, 학생회·동아리 운영, 팀 프로젝트 경험 등을 통해 입증할 수 있다.

4-4. 해상물류 업무 특성에서 자연스럽게 도출되는 인재 요건

해상물류 업무의 고유한 특성에서 파생되는 추가적 인재 요건을 살펴보면 다음과 같다. 해상물류는 24/365 운영 환경이다. 선박은 365일 운항하며, 태풍·사고·항만 혼잡 등 긴급 상황은 시간을 가리지 않고 발생한다. 이는 야간·주말 근무 가능성을 수반하며, 이에 대한 수용력과 자기 관리 능력이 필요하다.

해상물류는 장기 프로젝트 주기를 가진 산업이다. PCTC 신조선 발주에서 인도까지 2~3년, 장기 COA 계약은 3~5년, 2030 비전은 6년 이상의 시계(Time Horizon)를 가진다. 단기 성과에만 집중하는 사람보다, 중장기적 시각으로 산업의 변화를 읽고 그에 맞는 전략을 수립할 수 있는 사람이 이 도메인에서 장기적으로 성과를 낸다.

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-해상물류

해상물류는 안전이 절대적으로 중요한 산업이다. 선박 사고, 화물 손상, 환경 오염 등은 인명 피해와 막대한 재무적 손실, 그리고 기업 평판 훼손으로 이어진다. IMO SOLAS 협약, ISM Code 등 안전 규정의 준수는 해상물류 직무의 가장 기본적인 의무이며, 안전에 대한 감수성과 규정 준수 태도가 필수적이다.

4-5. 지원 전략 관점의 시사점

인재상·조직 문화 분석에서 가장 중요한 시사점은, 현대글로벌비스가 원하는 인재는 "시황을 읽고, 위기에서 배우고, 꼼꼼하게 분석하고, 글로벌하게 소통하고, 다자간을 조율하는" 사람이라는 것이다. 이 다섯 가지 역량 중 자신이 가장 강하게 보유한 1~2가지를 선택하고, 이를 구체적 경험과 연결해 자소서·면접에서 스토리로 전달하는 것이 효과적이다. 현대글로벌비스의 젊고 수평적인 조직 문화를 긍정적으로 인식하되, 해운·물류 특성상의 야근·긴급 대응 등 도전적 측면도 이해하고 있다는 것을 보여주면, "현실적으로 이 회사와 직무를 이해하고 지원했다"는 인상을 줄 수 있다.

5장. 직무 분석: 해상물류 직무의 실체

5-1. 해상물류 직무의 정의와 현대글로벌비스 내 조직 구조

현대글로벌비스의 해상물류 직무는 해운사업부(Shipping Business Division) 산하에 편제된다. 해운사업부는 크게 해운기획팀, 자동차선(PCTC) 영업·운항팀, 벌크선 운영팀, 해사안전팀, 화물품질팀으로 구성되며, 각 팀은 항로별(구주/미주/아중동/중국/일본 등) 또는 기능별(기획/영업/운항/정산/안전)로 세분화된다. 물류사업부의 국제 SCM팀이나 포워딩팀에서도 해상물류 업무를 수행하지만, 통상적으로 "해상물류 직무"라 하면 해운사업부 소속을 지칭한다.

2026년 상반기 인턴십(Make GLOVIS 프로그램)에서는 "해상물류(글로벌 포워딩 해상 부문)", "해상 친환경", "항만터미널" 직무를 모집하고 있어, 해상물류 직무의 범위가 운항·영업뿐 아니라 친환경 전환과 터미널 운영까지 확장되고 있음을 알 수 있다. 인턴 자격 요건은 4학년 2학기 재학 이상 또는 졸업(예정)자이며, 보훈 대상자·장애인 우대, 해외 여행에 결격 사유가 없는 자로 명시되어 있다.

5-2. 하루·한 달·1년 단위의 업무 흐름

해상물류 직무의 업무는 시간축에 따라 다른 양상을 보인다. 이를 이해하면 이 직무의 일상이 어떤 모습인지, 그리고 어떤 역량이 언제 필요한지를 구체적으로 파악할 수 있다.

하루 단위의 업무는 선박 운항 현황 모니터링으로 시작된다. 출근 후 가장 먼저 확인하는 것은 운항 중인 선박들의 위치, 예상 도착 시간(ETA), 기상 상황, 항만 혼잡도다. 이는 선박추적 시스템(AIS)과 사내 운항관리 시스템을 통해 파악한다. 이어서 전일 야간에 접수된 화주·선사·해외법인의 이메일과 커뮤니케이션을 확인하고, 긴급 이슈(선박 기계 고장, 기상 악화로 인한 지연, 항만 파업, 화물 손상 보고 등)가 있으면 즉시 대응 체계를 가동한다. 오전 중에는 운임 견적 요청에 대한 회신, 선적·양하 현황 확인, 내부 유관 부서와의 협의 등이 진행된다. 오후에는 배선 계획 검토·수정, 신규 화주 영업 활동, C/B 분석 자료 작성 등이 이루어지며, 시차가 있는 유럽·미주 파트너와의 전화·이메일 소통은 늦은 오후에서 저녁 시간대에 집중된다.

한 달 단위로는 항차별 수익·비용 정산이 핵심 업무 중 하나다. 한 항차가 완료되면 실제 연료비, 항비, 하역비, 기타 비용을 집계하고 당초 C/B 계획 대비 실적을 분석한다. 예산 대비 초과 비용이 발생한 항목을 파악하고 원인을 분석하여 다음 항차 계획에 반영한다. 월례 KPI 리뷰 회의에서는 정시 운송률, 화물 손상률, 선복 적재율

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-해상물류

등 핵심 지표를 점검하며, 고객사(화주)와의 월례 회의에서는 서비스 현황 공유, 이슈 논의, 향후 물량 전망 협의가 이루어진다.

분기 단위로는 시황 전망 리포트 작성, 분기 실적 분석, 다음 분기 배선 계획 수립이 진행된다. 특히 시황 전망은 해운기획팀의 핵심 역할로, BDI·SCFI·PCTC 용선료 추이, 유가 전망, 신조선 인도 현황, 지정학적 리스크 변화 등을 종합 분석해 사업부 전체의 의사결정에 기여한다.

연간 단위의 업무로는 중장기 선박 운영계획 수립(향후 2~3년간의 선대 규모·배선 계획), COA(장기운송계약)·TC(기간용선) 계약 체결 또는 갱신, 신조선·중고선 매입·매각·용선 투자 검토, 연간 사업계획 및 예산 편성이 있다. 이 단계의 업무는 해상물류 직무 경력 3~5년차 이상에서 본격적으로 참여하게 되며, 시황 예측 능력과 전략적 사고가 특히 요구된다.

5-3. 이해관계자 네트워크: 누구와 협업하는가

해상물류 직무의 이해관계자 네트워크는 내부와 외부 모두 극도로 광범위하다. 이 네트워크를 이해하는 것은 직무의 본질을 파악하는 데 핵심적이며, 면접에서 "이 직무에서 어떤 사람들과 일하게 되는지 알고 있느냐"는 질문에 대한 구체적 답변이 된다.

내부 이해관계자를 먼저 살펴보면, 해운기획팀은 시황 분석, 선박 운영 전략 수립, 투자 검토를 담당하며 해상물류 직무의 컨트롤 타워 역할을 한다. 자동차선 영업팀(구주/미주/아중동 등 권역별)은 화주 대상 영업, 운임 협상, 계약 관리를 수행한다. 자동차선 운항팀은 실제 선박의 배선·운항 관리, Stowage Plan(적재 배치 계획) 수립, 기항지 조율을 담당한다. 벌크선 운영팀은 벌크 화물(철광석, 석탄 등) 운송을 관리한다. 해사안전팀은 선박 안전 관리, ISM Code 준수, 사고 대응 체계를 총괄하며, 화물품질팀은 차량 적재·양하 과정의 품질 관리와 데미지 예방을 책임진다. 물류운영팀(국제SCM)은 포워딩 화물의 해상 운송 구간을 담당하며, 해외법인(미주/유럽/중동/중국/인도 등)은 현지 영업·운영·고객 대응의 전초 기지 역할을 한다. IT팀은 운항관리시스템, 시황분석 도구 등을 지원하고, 재경/구매팀은 비용 정산·지급, 선용품 구매 등을 담당한다.

외부 이해관계자는 더욱 다양하다. 화주(Shipper)는 서비스의 최종 고객으로, 현대·기아 등 계열사 OEM과 테슬라, BMW, 폭스바겐, BYD 등 비계열 글로벌 OEM으로 구분된다. 선주(Ship Owner)는 자사 보유선 외에 용선으로 운항하는 선박의 실소유자이며, 기간용선(TC)·항해용선(VC)·나용선(BBC) 등 다양한 계약 형태로 관계를 맺는다. 선박관리회사(지마린서비스 등)는 선원 관리, 기술적 정비, 보급품 조달을 대행한다. 터미널 운영사(광양 HGIT, 평택 HPIT, 해외 터미널 등)는 선적·양하·야적·PDI 작업을 수행한다. 포워더(Freight Forwarder)는 비계열 화물의 집하·운송 주선을 담당하며, 관세사는 수출입 통관 업무를 대행한다. 해운 브로커(Shipbroker)는 용선 계약, 선박 매매, 화물 매칭을 중개하며, 런던·싱가포르·도쿄 등지에 거점을 두고 있다. 선급(Classification Society, 한국선급 KR, Lloyd's Register, DNV 등)은 선박의 안전·구조적 적합성을 인증하고, P&I Club(Protection & Indemnity, 상호보험조합)은 제3자 배상책임 보험을 제공한다. 항만당국(해양수산부, 지방해양수산청 등)은 항만 이용 허가, 입출항 절차, 안전 규제를 관장한다.

5-4. 필요 역량의 3계층: 기술적 전문지식, 업무 스킬, 소프트스킬

해상물류 직무에 필요한 역량은 기술적 전문지식(Domain Knowledge), 업무 스킬(Functional Skills), 소프트스킬(Soft Skills)의 세 계층으로 구분할 수 있다.

기술적 전문지식 영역에서는 해상운송 프로세스(Booking → 선적 → 운항 → 양하 → 인도)의 전체 흐름에 대한 이해가 기본이다. 용선 계약(Charter Party)의 유형(항해용선 VC, 기간용선 TC, 나용선 BBC)과 주요 조건

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-해상물류

(운임, 체선료·조출료 Demurrage/Despatch, Laytime, FIO/FIOS 조건 등)에 대한 지식, 무역 서류(B/L 선하증권, C/I 상업송장, P/L 포장명세서, L/C 신용장, D/O 인도지시서)의 작성과 검토 능력, Incoterms 2020(FOB, CIF, CFR, EXW, DDP 등)에 대한 이해, 해운시황 분석(BDI, SCFI, PCTC 용선료, 유가, 신조선 발주량, 선대 증가율 등) 능력이 필수적이다.

C/B(Cost-Benefit) 분석은 해상물류 직무의 핵심 기술 역량이다. 항차별로 예상 수익(운임 수입)과 비용(연료비, 항비, 용선료, 하역비, 운하통과료, 보험료 등)을 상세히 산출하고, 수익성을 극대화하는 배선 계획을 수립하는 것이다. 여기에 선박 기초지식(CEU, DWT, GT, 선급, 선령, 추진 방식 등), IMO 규정 및 탄소 배출 규제(EEXI, CII, EU ETS, GFS 등), 해상보험(H&M 선체보험, P&I Club 배상책임보험, 적하보험)에 대한 이해가 더해진다.

업무 스킬 영역에서는 엑셀(또는 스프레드시트) 고급 활용 능력이 가장 기본적이다. C/B 분석, 시황 데이터 정리, KPI 트래킹, 정산 업무 모두 엑셀 기반으로 이루어진다. 비즈니스 영어 작문·회화 능력(계약서 검토, 클레임 서한 작성, 화주·브로커와의 전화 협상 등), 프레젠테이션 능력(사내 보고, 고객 제안, 시황 브리핑), 기본적인 데이터 분석 및 시각화 능력도 요구된다.

소프트스킬 영역에서는 앞서 4장에서 상세히 다룬 다섯 가지 역량(산업 이해·학습 의지, 회복탄력성, 분석력, 글로벌 커뮤니케이션, 다자간 조율)이 핵심이다. 이에 더해, 시간 관리와 우선순위 설정 능력(동시다발적으로 진행되는 다수 항차·프로젝트 관리), 스트레스 관리 능력(24/365 운영 환경에서의 멘탈 관리), 윤리적 판단력(선주·브로커와의 계약에서 이해 충돌 상황 관리)이 장기적 성과에 영향을 미친다.

5-5. 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

해상물류 직무의 KPI는 공식적으로 공개되지 않으나, 산업의 일반적 관행과 현대글로벌비스의 전략적 우선순위를 종합하면 다음과 같이 추정할 수 있다.

정시 운송률(OTD, On-Time Delivery)은 계약된 납기 대비 실제 인도 시점의 준수율로, 화주 만족도와 직결되는 가장 기본적인 KPI다. OTIF(On-Time In-Full)은 정시에 전량이 무사히 인도되었는지를 측정하는 보다 엄격한 지표다. 운송비용 효율은 단위당(대당, CEU당, 톤당) 운송 원가를 추적하며, 연료비·항비 등의 최적화를 통한 원가 절감이 평가된다. 화물 손상률(Damage Rate)은 운송 과정에서 발생하는 차량·화물 손상의 비율로, PCTC 운송에서 차량 한 대의 손상은 수백만 원의 클레임으로 이어지므로 매우 중요한 지표다.

선박 가동률은 보유 또는 용선 선박이 실제 수익을 창출하는 항해에 투입된 비율이며, 공선 항해(Ballast Voyage, 화물 없이 이동)를 최소화하는 것이 가동률 제고의 핵심이다. 선복 적재율(Load Factor)은 선박의 적재 능력(CEU) 대비 실제 적재된 화물의 비율로, 비계열 화물의 혼적(화주가 다른 화물을 한 선박에 함께 실는 것)을 통해 극대화한다. C/B 비율은 항차별 수익 대 비용의 비율로, 1.0 이상이면 흑자, 미만이면 적자를 의미하며, 배선 계획과 운임 협상의 성과를 직접적으로 반영한다. 비계열 매출 비중은 현대글로벌비스의 가장 중요한 전략적 KPI 중 하나로, 2024년 PCTC 기준 55%(역대 최대)를 달성했으며 이는 곧 기업가치와 직결된다.

5-6. 완성차 해상운송(PCTC) 워크플로우 예시

완성차 해상운송의 전형적인 워크플로우를 단계별로 살펴보면, 해상물류 직무가 실제로 어떤 업무를 수행하는지가 명확해진다.

1단계는 물량 통보와 수요 예측이다. 화주사(예: 현대차 수출기획부서)가 다음 분기 또는 월간 수출 물량을 현대글로벌비스에 통보한다. 차종별, 목적국별, 선적항별 물량이 상세히 제시되며, 해운기획팀은 이를 기반으로 선복 소

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-해상물류

요량을 산출한다. 비계열 화주의 경우 별도의 영업 활동을 통해 수주한 물량이 추가된다.

2단계는 배선 계획 수립과 C/B 분석이다. 자동차선 영업팀이 항로별 배선 계획을 수립한다. 어떤 선박을 어떤 항로에 투입하고, 어떤 기항지를 경유하며, 계열·비계열 화물을 어떻게 혼적할 것인지를 결정한다. 이때 C/B 분석이 핵심 도구로 활용된다. 예상 운임 수입(계열사 계약 운임 + 비계열 스팟 운임), 예상 비용(연료비, 항비, 운하통과료, 하역비, 용선료, 보험료 등)을 상세히 산출하고, 항차의 예상 수익성을 평가한다. 공선 항해(Ballast Voyage)를 최소화하기 위해 편도 항로의 귀항 구간에서 비계열 화물을 추가로 수주하는 것이 수익성 극대화의 핵심이다.

3단계는 Stowage Plan(적재 배치 계획) 수립이다. 자동차선 운항팀이 선박 내부의 적재 배치를 계획한다. PCTC는 내부에 12~14개의 데크(Deck)가 있으며, 차종별 크기(세단, SUV, 트럭, 중장비)에 따라 데크별 적재 높이를 조절(Adjustable Deck)한다. 차량의 무게 분포를 고려한 선박 안정성(Stability) 계산, 기항지 순서에 따른 적양하 효율성(나중에 양하할 화물을 안쪽에, 먼저 양하할 화물을 바깥쪽에 배치) 등을 종합적으로 고려해야 한다. 이 과정에서 오류가 발생하면 기항지에서의 양하 지연이나 화물 손상으로 이어질 수 있다.

4단계는 선적(Loading)이다. 울산, 평택, 광양 등 국내 선적항에서 완성차가 자가 주행(Roll-on)으로 선박에 적재된다. 화물품질팀이 적재 과정을 입회·검수하며, 차량의 외관 상태, 고박(Lashing) 상태, 적재 위치의 적합성을 확인한다. 선적 후 B/L(선하증권)이 발행되며, 이는 화물의 수량과 운송 조건을 증명하는 핵심 법적 문서다.

5단계는 항해(Sailing) 및 모니터링이다. 선박이 목적항을 향해 항해하는 동안 운항팀은 실시간 모니터링을 수행한다. 기상 상황 변화에 따른 항로 변경, 중간 기항지(환적항)에서의 추가 적재·양하, 연료 보급(Bunkering), 기관 상태 점검 등이 일상적 관리 항목이다. 홍해 사태와 같은 지정학적 변수가 발생하면 즉시 대체 항로를 검토하고 관련 이해관계자에게 통보해야 한다.

6단계는 양하(Discharging) 및 인도(Delivery)다. 목적항에 도착하면 화물이 자가 주행(Roll-off)으로 양하되며, 양하 과정에서 데미지 체크가 이루어진다. 화물 손상이 발견되면 클레임 프로세스가 개시된다. 양하 후 현지 내륙운송(트럭, 철도, 바지선 등)을 통해 딜러십이나 최종 목적지까지 배송된다. 현대글로벌비스의 End-to-End 역량이 빛을 발하는 구간이다.

7단계는 정산 및 사후 관리다. 항차 완료 후 실제 발생 비용을 집계하고, 당초 C/B 계획 대비 실적을 분석한다. 화주에게 운임을 청구하고, 선주·터미널·포워드 등에게 비용을 지급한다. 화물 손상 클레임이 있는 경우 P&I Club이나 적하보험사와의 협의가 진행된다. 사후 분석을 통해 다음 항차의 개선점을 도출하는 것이 지속적 품질 향상의 핵심이다.

5-7. 현대글로벌비스 해상물류팀만의 차별점

현대글로벌비스 해상물류팀은 두 가지 구조적 특수성을 가지고 있어 타 선사와 명확히 구분된다. 첫째, 선사이자 동시에 화주의 이중 역할을 수행한다는 점이다. 현대차그룹 계열사로서 화주 입장(물류 비용 최소화, 서비스 품질 극대화)과 선사 입장(운항 수익 극대화, 선박 최적화)을 동시에 경험하는 독특한 구조다. 이는 일반적인 해운 선사(WW, Höegh 등)에서는 경험하기 어려운 관점의 이중성이며, 자동차 산업과 해운 산업의 교차점에서 일한다는 것이 해상물류 직무의 매력이자 도전이다.

둘째, PCTC 선박을 활용한 브레이크벌크(Break-bulk) 사업이 확장 중이라는 점이다. 완성차 외에 발전설비, 풍력발전 블레이드, 건설중장비, 방산장비 등 대형·중량 화물을 PCTC의 여유 공간에 적재해 운송하는 사업으로, 2024년 기준 20피트 컨테이너 환산 13,500기 이상을 처리했다. 이는 PCTC의 적재 효율을 높이는 동시에 화

심층 분석 보고서: 현대글로벌비스-해상물류

물 포트폴리오를 다각화하는 전략이며, 해상물류 직무 담당자에게 자동차 운송 외의 다양한 화물 처리 경험을 제공한다. 방산 화물 운송이라는 특수 영역에도 진출해 사업 포트폴리오의 깊이를 더하고 있다.

커리어 패스는 기획 → 영업관리 → 운항·정산 → Chartering(용선) 등의 순환 배치로 설계되며, 해외주재원 파견 기회가 풍부하다. 미주(미국, 멕시코), 유럽(독일, 벨기에), 중동(UAE, 사우디), 중국, 인도, 동남아 등 40개국 이상의 해외법인에서 현지 시장을 직접 경험할 수 있다는 점은 글로벌 커리어를 추구하는 지원자에게 강력한 매력 포인트다.

5-8. 지원 전략 관점의 시사점

해상물류 직무 분석에서 가장 중요한 시사점은, 이 직무가 "단순한 운송 실행"이 아니라 "산업의 구조적 변화를 읽고 이를 배선·용선·영업·정산이라는 실무로 전환하는 전략적 직무"라는 것이다. C/B 분석을 통한 수익 최적화, 비계열 화물 수주를 통한 기업가치 향상, 탄소 규제 대응을 통한 지속가능 경쟁력 확보가 모두 해상물류 직무의 일상적 업무 안에 녹아 있다.

면접에서 "해상물류 직무에 지원한 이유"를 설명할 때, "글로벌 물류에 관심이 있어서"와 같은 범용적 답변보다는, "현대글로벌비스의 비계열 물량 55% 달성이라는 전략적 성과에 주목했으며, 해상물류 직무가 이 전략의 최전선에서 배선 최적화와 신규 화주 영업을 통해 기업가치 향상에 직접 기여한다는 점에서 도전하고 싶다"는 식의 구체적이고 전략적인 동기 표현이 차별화된다. 또한 Incoterms, B/L, 용선 계약 등 기초 전문지식을 선행 학습하고 면접에서 자연스럽게 활용하는 것은 직무 준비도를 입증하는 강력한 시그널이다.

참고 레퍼런스 (References)

1. **Market.us — Maritime Freight Transport Market Size** — <https://market.us/report/maritime-freight-transport-market/>
2. **Growth Market Reports — Maritime Logistics and Services Market** — <https://growthmarketreports.com/report/maritime-logistics-and-services-market-global-industry-analysis>
3. **Verified Market Research — PCTC Market Size & Forecast** — <https://www.verifiedmarketresearch.com/product/pure-car-and-truck-carrier-pctc-market/>
4. **IMO — Work to Cut GHG Emissions from Ships** — <https://www.imo.org/en/mediacentre/hottopics/pages/cutting-ghg-emissions.aspx>
5. **IMO — Net-Zero Regulations for Global Shipping** — <https://www.imo.org/en/mediacentre/pressbriefings/pages/imo-approves-netzero-regulations.aspx>
6. **European Commission — Reducing Emissions from Shipping** — https://climate.ec.europa.eu/eu-action/transport-decarbonisation/reducing-emissions-shipping-sector_en

심층 분석 보고서: 현대글로비스-해상물류

7. **Mærsk Mc-Kinney Møller Center — Implications of IMO GHG Strategy** — <https://www.zerocarbonshipping.com/publications/implications-of-the-2023-imo-ghg-strategy-for-the-shipping-industry>
8. **World Bank Blogs — A New Climate Deal for Shipping** — <https://blogs.worldbank.org/en/transport/new-climate-deal-shipping-three-decades-zero>
9. **Automotive Logistics — PCTC Builds Matching Demand** — <https://www.automotive-logistics.media/vehicle-logistics/vessel-operators-are-bringing-in-more-capacity-for-maritime-finished-vehicle-shipments/212292>
10. **Hellenic Shipping News — HMM, Hyundai Glovis Aim for Car Shipping** — <https://www.hellenicshippingnews.com/hmm-hyundai-glovis-aim-for-car-shipping-sector-as-rates-jump/>
11. **Marine Public — Global Car Carrier Fleet 40% Expansion** — <https://www.marinepublic.com/blogs/analytics/163208-global-car-carrier-fleet-set-for-40-expansion-by-2027>
12. **gCaptain — EUKOR \$4.2B Contract with Hyundai, Kia** — <https://gcaptain.com/eukor-carriers-secures-historic-4-2-billion-contract-with-hyundai-kia/>
13. **Wallenius Wilhelmsen — EUKOR Partnership with Hyundai/Kia** — <https://www.walleniuswilhelmsen.com/stock-exchange-notice/eukor-strengthens-long-term-partnership-with-hyundai-and-kia>
14. **Maritime Executive — Hyundai Glovis World's Largest Car Carriers** — <https://maritime-executive.com/article/hyundai-glovis-s-board-approves-plan-to-build-world-s-largest-car-carriers>
15. **SAFETY4SEA — Hyundai Glovis \$1.84B for Car Carriers** — <https://safety4sea.com/hyundai-glovis-invests-1-84-billion-for-worlds-largest-car-carriers/>
16. **현대자동차그룹 뉴스룸 — 2030년 40조+α 매출 목표** — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/news/CONT0000000000155697>
17. **국민일보 — 2030년까지 9조원 투자** — <https://www.kmib.co.kr/article/view.asp?arcid=0020253826>
18. **시사저널e — 현대차·기아 매출 비중 축소** — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=408480>
19. **이투데이 — 2025년 역대 최대 실적** — <https://www.etoday.co.kr/news/view/2550766>
20. **한국경제 — 매출 29.6조 역대 최대** — <https://www.hankyung.com/article/202601290946i>

심층 분석 보고서: 현대글로비스-해상물류

21. 아주경제 — 미국 입항 수수료 대응 — <https://www.ajunews.com/view/20251030114648509>
22. 머니S — BYD 협력으로 트럼프 리스크 대응 — <https://www.moneys.co.kr/article/2025042310160483161>
23. 중앙이코노미뉴스 — CDP 기후변화 최고등급 — <https://www.joongangnews.com/news/articleView.html?idxno=478617>
24. KED Global — AI Self-Sailing Car Carrier Fleet — <https://www.kedglobal.com/corporate-strategy/newsView/ked202507110009>
25. 블로터 — 피지컬AI 기반 물류 자동화 — <https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=655741>
26. 현대글로비스 웹진 — Lifestyle 2.0 — <https://webzine.glovis.net/5070/>
27. Finance Scope — 현대글로비스 스코프노트 — <https://www.finance-scope.com/article/view/scp202602040022>
28. 해사신문 — 2026년 매출 31조 전조준 — <http://www.haesanews.com/news/articleView.html?idxno=145417>
29. 하나금융투자 — 현대글로비스 기업분석 리포트 — <https://www.hanaw.com/main/research/research/download.cmd?bbsSeq=1285831&attachFileSeq=1&bbsId=&dbType=&bbsCd=2224>
30. 삼육대학교 — 2026 상반기 Make GLOVIS 인턴십 — <https://www.syu.ac.kr/blog/현대글로비스-2026년-상반기-make-glovis-인턴십채용연계형/>