

심층분석보고서

GS칼텍스-재무

2026.03.31

1 장. 산업 분석

1.1 산업 정의와 시장 구조

정유 산업 정의: 정유 산업은 원유(Crude Oil)를 정제하여 휘발유, 경유, 등유, 항공유, LPG 등 연료유와 나프타·BTX 등의 석유화학 원료, 윤활기유 등 다양한 석유제품을 생산·공급하는 산업입니다. 대한민국은 원유 매장량이 없어 100% 수입 원유에 의존하며, 대형 정유사들이 해외에서 원유를 도입해 정제 후 국내 공급과 수출을 병행하는 **전형적인 다운스트림(Downstream) 에너지 산업 구조**를 갖고 있습니다[1][2]. 국내 정유사들은 하루 약 357 만 배럴에 달하는 세계 5 위 규모의 정제능력을 보유하고 있으며[3], 내수 시장 한계를 극복하기 위해 일찍부터 수출에 주력하여 오늘날 **석유제품 수출 강국**으로 자리매김했습니다[4]. 실제로 2023 년 우리나라 석유제품 수출액은 522 억 달러로 전체 수출의 8.2%를 차지하여 반도체, 자동차에 이어 4 번째 규모를 기록했고, 석유제품은 매년 **국가 수출 품목 2~5 위**를 차지할 만큼 비중이 높습니다[1].

시장 구조: 국내 정유 산업은 **4 대 정유사(SK 에너지/SK 이노베이션, GS 칼텍스, S-OIL, HD 현대오일뱅크)**가 과점 형태로 운영합니다. 각 사는 대규모 정유공장(울산, 여수, 온산, 대산)과 전국 주유소 네트워크를 보유하고 있어 원유의 수입-정제-유통까지 수직계열화되어 있습니다. 1997년 석유수입자유화 이후 외국계 석유회사들도 국내 시장에 진입 가능해지면서 경쟁이 격화되었고, 정유 4 사는 **구조조정과 차별화 전략**을 모색하며 내수에 머물던 산업을 수출 중심 산업으로 탈바꿈시켰습니다[5]. 주유소 수도 한때 증가하며 유통 경쟁이 심화되었으나, 최근 10 여년간은 수익성 악화로 업계 전체 주유소 수가 감소 추세입니다. 정유사들은 직접 운영 주유소 외에 독립주유소를 대상으로 **브랜드 공급망**을 구축하여 B2B2C 형태로 판매망을 유지하고 있으며, 일부 석유제품은 석유 대리점을 통한 도매 B2B 거래도 이뤄집니다.

가치사슬(Value Chain): 정유 산업의 가치사슬은 크게 ①원유 조달 → ②정제/생산 → ③유통/판매 단계로 구분됩니다. 원유 조달단계에서 정유사는 중동, 미주, 아시아 등 **전세계 20 여 개국, 80 여종 원유**를 수입하여 원유 도입가격 및 환율 변동에 따른 리스크를 관리합니다[1][6]. 정제/생산 단계에서는 정유공장에서 상압증류, 고도화(중질유 분해) 공정을 거쳐 휘발유·경유 등의 **고부가가치 경질유**를 최대한 많이 뽑아내는 것이 핵심입니다[7]. 잔사유 등을 추가로 분해해 부가가치를 높이는 RFCC, HCR 등 **첨단 고도화 설비**가 수익성의 관건이며, 국내 정유사들은 설비 고도화율이 세계 최고 수준으로 높은 편입니다[7]. 생산된 제품은 판매 단계에서 **B2C 채널(주유소)**을 통해 일반 소비자에게 연료를 공급하거나, **B2B 채널**로 항공유·선박유를 항공사·해운사에 판매하며, 상당 물량은 수출로 소화됩니다. 아울러 정유공정에서 생산된 나프타, 혼합자일렌(MX) 등은 석유화학사에 원료로 판매되고, 정유사가 자체적으로 **방향족(aromatics)** 제품(파라자일렌, 벤젠 등)이나 **올레핀계 석유화학** 제품을 생산하여 화학사업 매출을 올리기도 합니다. 또한 정유공정의 부산물인 잔사유를 활용해

윤활기유를 생산하고 여기에 첨가제를 섞어 윤활유 제품을 만들어 판매하는 등, **비정유사업 다각화**를 통해 부가 수익원을 확보하는 것이 업계 공통의 사업 구조입니다[8]. 이처럼 **연료유 + 석유화학 + 윤활유**로 구성된 포트폴리오에서, 일반적으로 휘발유·경유 등의 연료 판매가 매출 비중은 가장 크고, 석유화학과 윤활유 부문이 정제마진에 따른 실적 변동성을 흡수해주는 **수익 안정화 역할**을 합니다[9].

1.2 최근 3~5년 주요 트렌드

최근 3~5년간 정유 산업에는 **극심한 업황 변동과 구조적 전환 압력**이 동시에 나타났습니다. 2020년대 초 COVID-19 팬데믹으로 전세계 이동 수요가 급감하며 정유사들은 대규모 적자를 겪었으나, 2021년 말부터 경제 회복과 함께 수요가 급증하고 2022년 러시아-우크라이나 전쟁으로 공급 차질까지 겹치면서 **정제마진 폭등** 및 사상 최대 호황을 누렸습니다. 실제로 2022년 국내 정유 4사는 약 11조 원 이상의 영업이익을 거두며 이른바 '횡재 논란'까지 있었으나[10], 2023년에는 경기둔화와 재고조정으로 정제마진이 급락하여 업황이 급반전되었습니다. 예를 들어 싱가포르 복합 정제마진이 2024년 1분기 배럴당 \$7.3 수준에서 3분기 \$3.6까지 떨어져, 정유사들의 정유부문이 대규모 적자에 빠지기도 했습니다[11][12]. 2024년 국내 정유 4사의 합산 영업이익은 전년 대비 71% 급감한 1조 5천억 원 수준으로 추정되며[13], **업황 변동성이 매우 큰 산업임**을 재확인시켰습니다. 다만 2025년 들어 정제마진이 재상승하며 국내 정유사들이 흑자기조를 회복하고 있는데, 이는 글로벌 정제설비 폐쇄(코로나 시기 감산 결과)와 계절적 수요 증가가 맞물린 결과로 분석됩니다[14].

디지털 전환(DX)과 기술 혁신도 중요한 트렌드입니다. 공정 최적화, 예측정비 등 생산효율 향상을 위해 AI, 빅데이터를 도입하는 **스마트 정유공장** 움직임이 본격화되었고, 업무 전반에서도 RPA(Robotic Process Automation)나 챗봇, 내부 데이터 플랫폼 구축 등 **디지털 혁신 프로젝트**가 활발합니다. 예컨대 GS칼텍스는 전사 차원에서 **생성형 AI 통합 플랫폼 'AIU'**를 도입하여 임직원들이 데이터를 활용한 AI 에이전트를 직접 만들어 업무에 적용하도록 하는 등 적극적인 DX 추진으로 업계 주목을 받고 있습니다[15][16]. 이러한 노력은 정유업을 전통 제조업에서 **데이터 기반의 첨단산업**으로 탈바꿈시키는 한편, 젊은 디지털 인재를 확보하여 조직 문화 혁신을 꾀하는 전략적 대응으로 볼 수 있습니다.

에너지 전환 및 친환경 트렌드는 보다 구조적 이슈입니다. 각국의 탄소중립 정책과 전기차 보급 확산으로 장기적으로 석유 수요 성장세가 둔화될 것이라는 전망이 확산되면서, 정유업은 **'기울어가는 산업'**이라는 시각까지 대두되고 있습니다[17]. 국제에너지기구(IEA)는 2050년 넷제로 시나리오 하에서 화석연료 수요 급감과 정유설비 활용도 저하를 경고하고 있으며[17], 실제로 유럽 등 선진국에서는 정유설비 폐쇄와 바이오연료 전환이 가속화되고 있습니다. 이러한 추세에 대응하여 국내 정유사들도 **신재생에너지, 수소, 바이오연료 등 친환경 신사업**을 적극 육성하는 중입니다[18]. 예를 들어 정유사들은 탄소 포집·활용·저장(CCUS)

기술 개발 컨소시엄에 참여하고, 폐플라스틱을 열분해해 석유원료로 재활용하는 케미컬 리사이클링 시설 투자, 팜오일 등 바이오 원료로 재생 디젤·항공유 생산 프로젝트 등을 추진하고 있습니다[19][20]. 또한 정유공장의 수소생산설비를 활용해 **블루·그린수소 사업**에 진출하거나, 보유 주유소를 **복합에너지 스테이션(전기차 충전, 수소충전 겸용)**으로 전환하는 움직임도 있습니다. **ESG 경영** 측면에서도, 사업장의 대기오염물질 저감 투자와 안전·환경 관리 강화, 공급망 탄소관리 등이 강조되면서 정유업의 **운영 기준과 비용 구조에 변화**를 주고 있습니다.

정부 규제 변화도 주시할 트렌드입니다. 국내 유류세 인하/인상 정책은 내수 연료가격과 정유사 마진에 직접 영향을 주고, 2022년 유가 급등 시 일각에서 논의된 **횡재세 도입 논란**은 정유사들의 사회적 역할과 이익배분에 대한 이슈를 부각시켰습니다[10]. 또한 정부가 물가안정을 이유로 휘발유·경유에 **최고가격제**를 일시 검토했던 사례도 있으며[21], 이처럼 정책 리스크가 존재합니다. 한편 2024년부터 시행되는 탄소배출권 거래제 3기에서는 정유 부문의 무상할당 축소가 예고되어 **탄소비용 증가**가 불가피합니다. 종합하면, 최근 정유 산업은 **단기적인 수급 변동성과 더불어 중장기 에너지 전환 압력**에 직면해 있어, **기술 혁신을 통한 효율 개선과 사업 포트폴리오 전환**이 핵심 화두로 떠오른 상황입니다[22].

1.3 시장 규모와 성장률

시장 규모: 글로벌 석유 수요는 2023년 기준 일일 약 1억 배럴 수준으로 팬데믹 이전 수준을 회복했으며, 개발도상국 수요 증가로 소폭 성장세를 이어가고 있습니다. 대한민국의 석유제품 수요는 2021년 일일 281만 배럴로 세계 7위 규모이며[3], 국내 석유 소비의 약 55~60%가 수송용 연료(휘발유, 경유, 항공유 등)입니다. 국내 **연료유 내수 시장 규모**는 정유사 매출액 기준으로 연간 약 60~70조 원대로 추정되며 (유가 변동에 따라 변동), 정유사들은 이 중 절반 미만을 국내에 판매하고 나머지 절반가량은 수출합니다[4]. 정유 4사의 합산 매출은 유가 급등기였던 2022년 약 170조 원까지 늘었다가 2025년에는 약 150조 원 수준으로 감소하였습니다[23]. 2025년 국내 4사의 매출 구성은 대략 정유 부문 70~75%, 석유화학 15~20%, 윤활유 등 기타 5~10%로 추산되며, 이 중 휘발유·경유 매출이 가장 큰 비중을 차지합니다.

성장률: 석유제품 내수 수요는 차량 연비 향상, 전기차 보급 등으로 **정체 또는 완만한 감소** 추세로 전망됩니다. 특히 휘발유·경유 수요는 2020년대 후반 정점을 찍고 감소할 것이라는 전망이 우세합니다. 다만 **항공유 수요**는 항공 운송 증가로 꾸준히 성장하고 있고, **석유화학 원료용 나프타** 수요는 플라스틱 수요와 함께 완만한 증가세입니다. 정유사들의 **수출 물량**은 동남아, 호주 등에서 한국산 석유제품에 대한 수요가 꾸준하여 지난 10여년간 지속 증가해왔습니다[24]. 결과적으로 국내 정유 산업의 총 생산·판매 규모는 내수 부진을 **수출 증가**로 상쇄하며 **완만한 성장세**를 유지해왔으나, **성장률은 높지 않고 변동성은 큰** 특징이 있습니다. 예를 들어 2022년 정유 4사 수출 실적 급증으로 산업 규모가 일시적으로 크게

확대되었지만 2023년에는 축소되었고, 2025년에는 수출 호조로 다시 증가세를 보이고 있습니다.

한편 정유사의 **수익성 지표**인 정제마진은 경기와 유가에 따라 심한 **사이클**을 보입니다. **손익분기 정제마진**이 보통 배럴당 \$4~5로 알려져 있는데[25], 2022년에는 마진이 \$20 이상까지 치솟아 사상 최고 이익을 달성했고 2023년에는 \$5 미만으로 떨어져 대다수 정유사가 적자를 냈습니다. **영업이익률**로 보면 업황 호황기에도 10% 남짓, 평시에는 2~5% 수준에 불과하여 제조업 중에서도 박한 편이며, 유가 변동에 따른 **재고평가손익**까지 재무실적에 영향을 줍니다. 특히 한국채택 국제회계기준(K-IFRS)의 **저가법** 규정에 따라 정유사는 보유 재고가 시장가격보다 높게 평가될 경우 차액만큼 **즉시 손실을 인식**해야 하지만, 가격 상승에 따른 이익은 실현 전까지 장부에 반영하지 않습니다[26]. 이에 따라 유가 급락 시 정유사는 막대한 재고평가손을 입어 단기 손실이 확대되는 반면, 유가 상승 시에는 평가이익이 제한적으로만 나타나는 **보수적 회계 처리**를 하고 있습니다[27][28]. 이러한 구조 때문에 정유 산업의 매출 규모 대비 순이익률은 낮고, 영업현금흐름도 재고에 묶인 운전자본 부담으로 제약을 받는 등 **재무 관리의 난이도가 높은 산업**으로 평가됩니다[10].

1.4 가치사슬상의 핵심 수익 지점

정유 산업의 **핵심 수익 지점**은 휘발유·경유 등 **수송용 연료 판매**에서 창출되는 마진입니다. 이들 경질유는 정제과정에서 부가가치가 가장 높으며, 국내외 시장에서 안정적 수요가 존재합니다. 정유사는 최대한 많은 원유를 경질유로 전환하기 위해 고도화 설비에 투자해왔으며, 잔사유를 아스팔트 등으로 판매하는 비중을 최소화합니다[7]. 결과적으로 **휘발유·경유·항공유** 판매가 정유사 영업이익의 근간을 이루나, 이는 글로벌 유가와 제품가격에 연동되어 변동성이 큼니다.

이에 따라 **부가 사업인 석유화학 및 윤활유 부문**이 중요한 이익 원천으로 자리잡았습니다. **석유화학 부문**에서는 정유공정 후생성물인 나프타를 분해해 **올레핀**(에틸렌, 프로필렌 등)을 만들거나, 정유사의 방향족 공장에서 **파라자일렌(PX)**, 벤젠 등을 생산해 화학사에 판매합니다. 이들 화학제품 가격은 유가와 다른 사이클을 가지므로, 정유부문이 부진할 때 석유화학에서 이익을 보충하는 **포트폴리오 효과**가 있습니다. 다만 최근 몇 년간 글로벌 석유화학 공급과잉으로 PX, 벤젠 스프레드가 악화되면서 정유사 석유화학 부문은 적자를 내는 경우도 있었습니다[29]. 2025년 기준으로 GS칼텍스, S-OIL 등은 석유화학 부문이 **영업손실**을 기록해 약점이 되었고[30], 업계 전반적으로 화학 부문의 사업재편(예: 정제설비를 석유화학용으로 전환하는 프로젝트 등)이 논의되고 있습니다.

윤활유 사업은 최근 몇 년간 정유사들의 **효자 사업**으로 주목받고 있습니다. 정유 부산물인 **윤활기유(Base Oil)**를 고급화하여 판매하는 윤활유 사업은 시장 수요가 꾸준하고 마진이 높아, 정유부문 적자를 상쇄할 정도의 이익을 창출합니다[31][9]. 예컨대 2024년

SK 이노베이션의 윤활유 부문 영업이익은 6,867 억 원으로 정유·석유화학 부문 전체 이익을 넘어섰고, GS 칼텍스도 윤활유 부문에서 4,845 억 원 흑자를 달성해 전체 수익의 큰 축이 되었습니다[32][33]. 윤활유는 정제마진과 상관없이 안정적인 수익을 내기 때문에 각 사가 설비 증설과 해외 시장 개척에 힘쓰는 분야입니다. 특히 최근 **데이터센터의 '액침냉각'** 같은 신시장에 윤활유를 응용한 제품을 출시하는 등[34], 정유사가 보유한 윤활기유 기술을 새로운 수익원으로 연결하려는 시도가 활발합니다.

이 밖에도 **아스팔트, LPG, 석유코크스** 등 부가 제품 판매로 인한 수익이 일부 있으나, 상대적으로 규모가 작습니다. 또한 정유사들은 발전용 연료 판매나 집단에너지 사업 등으로 잉여 생산물을 활용하고, 주유소 네트워크를 활용한 편의점 입점, 차량정비 서비스 등 **비(非)유류 부가사업**으로 수익 다각화를 도모하기도 합니다. 요컨대 현재 정유 산업의 수익 구조는 **연료유 판매에서의 마진 확보가 1 차** 축이고, **윤활유 및 화학제품 판매에서의 안정적 이익이 2 차** 축인 형태로 이해할 수 있습니다. 앞으로는 수소, 전기충전 등 신사업이 가세하여 새로운 수익원이 더해질 전망입니다[35][36].

1.5 주요 플레이어와 경쟁 구도

대한민국 정유 시장의 주요 플레이어는 **SK 에너지(모회사 SK 이노베이션), GS 칼텍스, S-OIL, HD 현대오일뱅크**의 4 사입니다. 이 4 개 기업이 국내 정제설비를 모두 보유하고 있으며, 사실상 **진입장벽이 매우 높은 과점 시장**을 형성합니다. 각 회사는 설비 규모와 지분 구조, 사업 포트폴리오에서 차별화된 강점과 약점을 보유하고 있습니다.

- **SK 이노베이션(SK 에너지):** 국내 1 위 정유사로 울산 CLX(Complex) 및 인천 정유공장 합산 일산 약 135 만 배럴의 최대 정제능력을 갖췄습니다. SK 는 **규모의 경제와 다각화**에서 강점이 있습니다. 정유 외에도 자회사 SK 지오센트릭(구 SK 종합화학)을 통해 대규모 석유화학 사업을 영위하고 있고, SK 루브리컨츠를 통해 세계적인 윤활유 업체로도 활약 중입니다[37]. 특히 윤활기유 부문 시장점유율이 높고 수익성이 우수하여 정유 업황이 나쁠 때도 안정적인 이익을 내는 구조입니다. SK 만이 **상·하游 통합**을 일부 이룬 회사로서, 직접 원유 개발 사업(해외 자원개발)을 영위한 경험이 있고 배터리·EV 사업(SK 온) 등으로 포트폴리오 확장을 추진하는 등 **그룹 차원의 에너지 전환 전략**(일명 'Carbon to Green')을 앞세우고 있습니다. 다만 대규모 미래사업 투자로 단기 재무부담이 커져 2025년에는 순손실을 기록하는 등 재무 안정성 측면에서는 과제가 있습니다[38]. SK 의 브랜드 파워는 업계 최상위이며, 전국 주유소도 한때 3,900 여 곳까지 보유하였으나 최근 경영난으로 약 2,800 여 곳 수준까지 줄어들었습니다[39]. **시장점유율**은 내수 연료판매 기준 약 30~35% 수준으로 추정됩니다.
- **GS 칼텍스:** (이번 리포트의 대상회사로 2 장에서 별도 상세 분석) 국내 2 위 정유사로 여수에 하루 80 만 배럴 규모의 정유공장을 운영하고 있습니다[7]. GS 칼텍스는

1967년 국내 최초 민간정유사로 출범한 이래, 미국 Chevron 과의 50:50 합작구조를 유지하고 있는 점이 특징입니다. Chevron 의 선진 정유기술 도입과 GS 그룹의 현지 네트워크를 결합하여 **높은 설비 고도화율**과 **안정적 원유 도입** 역량을 보유하고, 주유소 개수 기준으로 국내 2 위권의 유통망을 운영 중입니다. 제품 포트폴리오 면에서 GS 칼텍스는 **방향족 석유화학**(PX, 벤젠 등) 생산능력이 커서 아로마틱스 분야에서 강점을 가지고, 윤활유 브랜드(Kixx)를 통한 B2C 마케팅도 활발합니다. 업계에서는 **균형 잡힌 포트폴리오**로 평가되지만, 그만큼 **뚜렷한 차별화보다는 2 위권의 안정적 실적**을 유지하는 포지셔닝으로 볼 수 있습니다. 내수 시장점유율은 약 25~30% 수준입니다. (자세한 내용은 3장에서 다룸)

- **S-OIL(에스-오일)**: 국내 3 위 정유사로, 울산 온산공장에서 약 70 만 배럴/일 정제능력을 보유하고 있습니다. 지분의 63%가 사우디아라비아 국영석유사인 Aramco 에 속해 있어 **중동 원유 도입**에 유리한 구조이며, 대주주의 지원으로 **대규모 설비투자**를 단행하는 공격적 전략을 구사합니다. 특히 2024년 완공을 앞둔 **“샤힌(Shaheen) 프로젝트”**에 9 조 원 이상을 투자해 나프타분해(Steam Cracker) 및 올레핀 다운스트림 시설을 신설함으로써, 기존 정유 중심에서 석유화학 비중을 대폭 늘릴 계획입니다[40]. 이는 석유화학 경쟁력 강화를 통한 장기 성장전략이자, **정유 偏 사업구조 개선** 시도로 평가됩니다[41]. S-OIL 은 또한 **고품질 윤활기유**를 생산하는 RUC(잔사유 고도화 + 올레핀 콤플렉스) 프로젝트를 2018년 완공하여 세계적인 윤활유 공급사로 발돋움했으며, 2024년 기준 윤활유 부문 영업이익 5,712 억 원을 시현해 정유 부문 손실을 만회했습니다[12]. S-OIL 의 약점으로는 상대적으로 **국내 유통채널**이 약하다는 점이 지적됩니다. 주유소 수가 1,900 여 곳 수준으로 경쟁사 대비 적고, 산업용 연료 납품도 일부 영역에서는 후발주자입니다. 그럼에도 불구하고 아람코 지원 아래 **공격적 투자와 배당 정책**으로 주주 가치를 중시하고, MZ 세대 대상의 **브랜드 마케팅**(구도일 캐릭터 등)으로 인지도를 높이는 등 차별화된 행보를 보입니다. 내수 시장점유율은 약 20% 초반대로 추정됩니다.
- **HD 현대오일뱅크**: 국내 4 위 정유사로, 충남 대산공장에서 약 65 만 배럴/일 정제능력을 보유하고 있습니다. 과거부터 **고마진 해양연료유 및 경질유 생산**에 특화된 공정을 갖췄고, 현대중공업그룹 계열로서 안정적인 내수 거래처(현대제철 등)를 확보한 점이 강점입니다. 최근 사명을 변경(현대오일뱅크 → HD 현대오일뱅크)하고 **기업공개(IPO)**를 추진하는 등 체질 개선에 나섰습니다. 이 회사는 정유 4 사 중 **사업다각화 속도가 가장 빠른 편**으로, 탈탄소 시대를 대비한 **“화이트 바이오”** 분야를 미래 1 순위 신사업으로 삼고 있습니다[42][36]. 구체적으로 바이오디젤 공장을 2025년까지 건설하고 바이오 항공유 및 바이오케미칼 사업에 진출할 계획을 밝혔으며, 폐플라스틱 열분해유 생산시설도 추진하고 있습니다[43][44]. 또한 대산 인근에 그린수소·암모니아 생산클러스터를 조성하여 2030년대 **수소에너지 공급자**로

변모하려는 비전을 가지고 있습니다[45]. 현대오일뱅크는 석유화학 분야에서는 롯데케미칼과의 합작사인 현대케미칼을 통해 파라자일렌 등을 생산하며, 윤활기유 사업은 Shell 과의 JV 를 통해 운영합니다. 단점으로는 기업 규모가 가장 작고(매출 기준 타사의 절반 수준), 단일 사업장에 사업이 집중되어 **규모의 경제 열위**가 있습니다. 이에 따라 IPO 자금 등을 통한 투자여력이 제한적일 수 있다는 우려가 있으며[46], 2022 년 IPO 연기도 재무구조 개선과 신사업 투자를 위한 자본확보 과제가 남았음을 보여줍니다. 내수 시장점유율은 약 15~20% 미만으로 추정됩니다.

이들 4 사 간 **경쟁 구도**는 전통적으로 **내수 시장**에서의 점유율 경쟁과 **정제마진 확보**를 위한 **설비 경쟁**으로 요약됩니다. 내수시장에서는 주유소 유치와 기업 고객 확보를 위한 경쟁이 있었으나, 최근에는 시장 파이가 정체되어 **해외 수출시장에서의 경쟁력**이 더욱 중요해졌습니다. 이에 각 사는 정제효율을 높여 원가를 절감하고 제품 다변화로 부가가치를 높이는 경쟁을 펼치고 있습니다. 또한 **친환경 전환** 측면에서도 선도 이미지 구축을 위해 앞다투어 ESG 경영을 선언하고, 탄소중립 로드맵을 발표하면서 **'그린 에너지 기업'**으로의 이미지 경쟁도 벌어지고 있습니다. 예컨대 GS 칼텍스와 현대오일뱅크는 **CCUS 및 바이오연료 협업**을 위한 컨소시엄에 참여했고[19], SK 와 S-OIL 도 각각 **페플라스틱 재활용 사업**과 **수소연료전지 발전 투자** 등을 통해 친환경 포트폴리오 경쟁을 하고 있습니다[18][35]. 요컨대 국내 정유 4 사는 **설비 규모와 효율, 사업 다각화의 범위, 신사업 추진 속도** 면에서 경쟁하면서도, 한편으로는 대한석유협회 등을 통한 업계 공조로 규제 대응을 함께 하는 **협력이 공존**하는 관계라 할 수 있습니다.

2 장. 경쟁사 및 GS 칼텍스 포지셔닝

2.1 동종 업계 주요 기업 개요

위에서 정리한 바와 같이 국내 정유업계의 주요 기업은 **SK 에너지(SK 이노베이션), GS 칼텍스, S-OIL, HD 현대오일뱅크**입니다. 이 네 기업은 모두 **정유를 기반으로 석유화학과 윤활유 사업을 겸영**하고 있으나, 회사별로 사업 비중과 전략에 차이가 있습니다. 다음 표는 주요 기업들의 핵심 특성과 강약점을 요약한 것입니다.

- **SK 이노베이션:** **특징** - 국내 최대 정제능력 보유, 석유화학 자회사(SK 지오센트릭)와 윤활유 자회사(SK 루브리컨츠)로 통합 에너지 기업. 배터리 등 신사업 진출. **강점** - 규모의 경제, 수직계열화(정유-화학-윤활유), 탄탄한 윤활유 수익원, 그룹의 자본력. **약점** - 막대한 미래투자로 인한 재무부담, 정유화학 동반 업황 침체 시 타격 큼.
- **GS 칼텍스:** **특징** - GS 그룹과 Chevron 의 50:50 합작사, 중견 정제규모, 방향족 석화 강자, 균형 잡힌 사업 포트폴리오. **강점** - 높은 고도화율의 정제역량, 서비스품질 등 유통 경쟁력, 합작 구조로 인한 글로벌 기술/네트워크. **약점** - 외형은 2 위권이지만 독자적 신사업 캐시카우는 상대적으로 약함(배터리 사업 등 부재).

- **S-OIL:** **특징** - 아람코 대주주(지분 63%), 중동 원유도입 파이프라인, 대규모 석화 프로젝트 추진 중. **강점** - 원유 조달 안정성, 설비 최신화(잔사유 고도화, 스팀 크래커 등), 높은 수익성의 윤활기유 사업. **약점** - 내수 판매채널 비교적 약함, 지분 구조상 의사결정의 현지 자율성 제한 가능성.
- **HD 현대오일뱅크:** **특징** - 현대중공업그룹 계열, 대산 단일공장, IPO 준비 중, 바이오연료 등 친환경 신사업 선도. **강점** - 특정 제품(IMO2020 선박유 등)에서 강점, 그룹 계열사 수요 기반, 신사업 추진 의지 강함. **약점** - 정제능력 규모 가장 작음, 단일 사업장 리스크, 모회사 투자여력 의존도.

특히 **GS 칼텍스의 경우**, 경쟁사 대비 **합작사 지위**라는 특수성이 있습니다. Chevron 이라는 글로벌 메이저의 기술력과 글로벌 인맥을 활용하는 동시에, 한국 토종 그룹(GS)의 자율경영 노하우를 결합하여 강점을 발휘해왔습니다. 또한 GS 칼텍스는 '**디지털 혁신 선도기업**' 이미지를 쌓으며 조직문화 측면에서 보수적인 정유업계 안에서 비교적 혁신적이라는 평가를 받습니다[16]. 반면, SK 나 S-OIL 처럼 그룹 차원의 대형 신사업(전기차 배터리, 석화 대투자)이 없고 **정유 본업 중심의 안정적 운영**에 집중해왔다는 점에서, 향후 성장스토리가 경쟁사 대비 모호하다는 지적도 존재합니다. 이러한 부분을 인식해 GS 칼텍스도 최근 **저탄소 신사업 포트폴리오 확대**에 속도를 내고 있습니다[19].

2.2 제품/서비스 포트폴리오 및 비즈니스 모델 비교

제품 포트폴리오 측면에서 4 대 정유사는 모두 휘발유, 경유, 항공유, LPG 등의 연료유 제품군을 생산하며, 산업·발전 연료유(버커 C 유 등)와 석유화학 기초유분, 윤활기유 제품을 취급합니다. 차이는 **석유화학 비중과 특화 분야**에서 나타납니다. SK와 S-OIL은 **올레핀 계열 석유화학** 투자가 활발하여 에틸렌, 프로필렌 등으로부터 폴리머(폴리에틸렌, 폴리프로필렌 등) 생산까지 아우르는 가치사슬을 구축 중입니다. 반면 GS 칼텍스와 현대오일뱅크는 **방향족(aromatics) 계열**에 집중하여 파라자일렌(PX), 벤젠 등 **BTX** 생산이 석유화학 사업의 주축입니다. 예를 들어 GS 칼텍스는 연간 PX 생산능력이 270 만 톤 수준으로 S-OIL 과 함께 국내 PX Top2 생산자이며, 현대오일뱅크도 현대케미칼을 통해 PX 를 생산합니다. 이는 각각 정유공장에서 생산되는 나프타, 혼합자일렌을 어떻게 활용하느냐에 따른 선택의 결과입니다.

윤활유 사업의 비중도 다소 다릅니다. SK 이노베이션은 SK 루브리컨츠라는 자회사 체제로 독립 운영하고 있고, S-OIL은 자체 윤활기유 공장을 보유하며 글로벌 시장에 제품(브랜드: S-OIL 7 등)을 판매합니다. GS 칼텍스는 **Kixx 브랜드**로 국내 소매윤활유 1 위 점유율을 갖고 있고, 현대오일뱅크는 현대셀베이스오일(JV)을 통해 주로 기유(Base oil) 생산에 집중합니다. 2024 년의 실적을 비교해보면, SK 와 S-OIL 은 윤활유 부문 영업이익이 정유 부문보다 클 정도로 비정유 수익 기여도가 높았고[32][47], GS 칼텍스도 윤활유 사업이 영업이익 4,912 억 원으로 정유 부문의 5,391 억 원에 거의 육박했습니다[30]. 현대오일뱅크 역시

심층 분석 보고서: GS칼텍스-재무

유탄유에서 1,681 억, 정유에서 956 억의 이익을 내어 유탄유가 더 큰 이익원으로 나타났습니다[48]. 이러한 수익 구조는 **정유=저마진, 비정유=고마진**이라는 업계의 특징을 반영합니다[8].

비즈니스 모델을 살펴보면, 정유사들은 기본적으로 **규모의 경제를 통한 단위당 마진 확보** 전략을 취합니다. 대규모 설비로 원유를 정제하면서 원가 경쟁력을 추구하고, 생산된 제품을 최대한 부가가치 높은 시장(내수 프리미엄 시장 또는 수출)을 찾아 판매합니다. 내수에서는 각 사의 **주유소 브랜드**를 통해 B2C 매출을 일으키고, 대형 산업체나 발전용 연료는 B2B 계약으로 판매합니다. 여기서 **브랜드력과 서비스 품질**이 중요한데, GS 칼텍스는 **국가기관 고객만족도(NCSI) 주유소 부문 17년 연속 1위**를 차지할 정도로 고객 서비스 혁신에 앞서 있어 차별화됩니다[49]. 모바일 앱을 활용한 **비대면 주유 서비스('바로주유')**, 차량 디스플레이 연동 결제 등 IT 서비스를 접목해 젊은 고객층의 호응을 얻은 것이 대표 사례입니다[49]. SK 에너지는 OK 캐쉬백 등 **멤버십 로열티 프로그램**으로 고객 락인 효과를 추구하고, 현대오일뱅크는 주유소 편의점·세차 패키지 등 **복합 서비스** 제공으로 경쟁했습니다. S-OIL은 B2C 보다는 항공유 등 B2B·수출에 강점을 보여, 인천국제공항 항공유 시장점유율 60% 이상을 차지하는 등 특정 영역에 집중하는 모습입니다.

또한 각 사의 **해외 수출 전략**에도 차이가 있습니다. SK와 GS는 수출 시장을 다변화하면서 **Trading 전문조직**(SK 트레이딩인터내셔널, GS 칼텍스 Supply&Trading 등)을 통해 글로벌 원유스왑, 트레이딩 수익을 추구합니다. 반면 S-OIL과 현대오일뱅크는 상대적으로 안정적 수출처(아람코 네트워크, 현대상선 등 그룹 계열)를 중시합니다.

요약하면, 동종 정유사의 비즈니스 모델은 기본적으로 "정제마진 극대화 + 포트폴리오 다각화"라는 공통점을 가지지만, GS 칼텍스는 **균형감 있는 포트폴리오와 고객지향 서비스**로, SK 이노베이션은 **대규모 통합에너지기업 모델**로, S-OIL은 **중동 연계 전략형 모델**로, 현대오일뱅크는 **친환경 신사업 가속형 모델**로 구별된다고 볼 수 있습니다. 이러한 차이는 각 사의 투자우선순위와 조직 운영 방식에도 반영되어, GS 칼텍스와 S-OIL은 **정유 본업 중심의 효율성과 현장운영에 강점**이 있고, SK와 현대오일뱅크는 **새로운 사업 기회 발굴과 사업구조 전환**에 더욱 적극적입니다.

2.3 GS 칼텍스의 시장 포지셔닝

GS 칼텍스는 위에서 비교한 대로 **시장 2 위권의 Fast Follower** 포지션으로 평가됩니다. **프리미엄 vs 볼륨 vs 니치**로 구분하면, GS 칼텍스는 특정 니치시장에 집중하기보다는 **주요 시장을 폭넓게 커버하는 볼륨 플레이어**입니다. 국내 휘발유/경유 시장에서 SK와 함께 양대 축을 이루며 대량 공급을 담당하고 있고, 항공유 분야에서도 S-OIL과 1~2위를 다투는 등 **전 분야에 걸쳐 고른 입지**를 가집니다. 동시에 **서비스 품질과 브랜드 측면에서는 프리미엄 이미지**를 구축하여, NCSI 17년 1위 달성[49]이나 주유소 혁신서비스 도입 등을 통해 **고객만족도 면에서 업계 리더**로 자리매김하고 있습니다. 예를 들면, GS 칼텍스는 **에너지**

플러스라는 자체 모바일 앱과 포인트 멤버십으로 젊은 고객층 충성도를 높이고 있고, 셀프주유소 이용 편의 향상을 위한 All-in-One 결제 단말기 등 신기술을 가장 먼저 적용하고 있습니다[50]. 이는 **B2C 시장에서의 차별화**라고 할 수 있으며, 경쟁사들은 GS 의 이러한 움직임을 벤치마킹하고 있습니다.

B2B/B2C 관점에서 GS칼텍스 포지셔닝을 보면, **B2C(일반 소비자 대상)**에서는 GS칼텍스가 가장 친숙하고 신뢰도 높은 주유 브랜드 중 하나로 인식됩니다. 현대오일뱅크가 가격 경쟁력을 내세워 경제적 이미지를, SK 가 전국 최다 네트워크로 접근성을 강조한다면, GS 칼텍스는 **“고객 친화적이고 혁신적인 브랜드”** 이미지를 통해 중산층 이상 고객에게 호소력이 있습니다. **B2B 측면**에서는 GS 칼텍스도 주요 항공사, 발전소, 산업체에 연료를 공급하지만, 해당 분야에서는 SK 나 S-OIL 과 큰 차별 없이 가격과 물량 중심의 경쟁을 하고 있습니다. 다만 GS 칼텍스는 최근 **데이터센터용 특수 윤활냉각유**를 개발해 LG 유플러스 등에 공급하는 등[34], 산업용 특화 제품으로 B2B 판로를 넓히려는 시도가 돋보입니다. 또한 모빌리티 스타트업과 협업해 주유소 공간을 전기차 충전, 물류 거점 등으로 활용하는 **B2B2C 플랫폼 전략**을 전개하는 등 주유소 네트워크의 다각화를 시도 중입니다.

해외 시장에서의 포지셔닝은, GS칼텍스는 비상장사로서 글로벌 인지도는 크지 않지만, 아시아 석유제품 거래시장에서 **상당한 물량을 취급하는 트레이더**로 알려져 있습니다. 특히 아시아~미주 해상유 거래 등에 GS 칼텍스가 자주 등장하며, Chevron 네트워크를 활용해 **미주 시장 수출**에도 강점이 있습니다. 기술적으로는 Chevron 의 최신 정제기술 도입으로 **제품 품질과 공정안전** 면에서 글로벌 최고 수준을 유지하여, 2022 년 미국 텍사스 한파로 정제설비 가동이 줄었을 때 미주 지역에 휘발유를 긴급 수출하는 등 **글로벌 공급망 플레이어**로 역할을 하기도 했습니다 (합작 파트너 Chevron 과의 공조).

요약하면, GS 칼텍스는 **내수시장의 폭넓은 커버리지와 서비스 우수성, 그리고 안정적 수출 역량**을 갖춘 균형 잡힌 플레이어입니다. 특정 영역에서 독보적 1 위는 아닐지라도 거의 모든 핵심 시장에서 Top2~3 의 위치를 차지하며, 시장 변화에 기민하게 대응하는 **빠른 추격자(Fast Follower)** 전략으로 살아남는 기업입니다. 이러한 포지셔닝은 지원자에게 “GS 칼텍스는 안정성과 혁신성을 모두 갖춘 회사”라는 인상을 주며, 자기소개서나 면접에서 **폭넓은 사업 이해와 고객지향적 마인드**를 강조하는 방향으로 전략을 잡을 수 있습니다.

2.4 최근 3~6 개월 주요 이슈

정유업계 공통 이슈로는 2025 년 하반기부터 정제마진이 개선되며 실적이 큰 폭으로 회복된 점을 들 수 있습니다. 2025 년 4 분기에 정유 4 사 모두 흑자전환 또는 이익 급증을 이루었고, 특히 GS 칼텍스는 전년 동기 대비 136.5% 증가한 분기 영업이익 6,534 억 원을 거두어 업계에서 가장 가파른 회복세를 보였습니다[51]. 이는 글로벌 정제설비 일부 가동중단과 동계 수요증가로 인해 **정제마진이 배럴당 두 자릿수로 상승**한 덕분으로 분석됩니다[14]. 동시에 석유화학 부진이 지속되어 모든 정유사들의 화학부문 실적이 저조했는데, GS 칼텍스도

심층 분석 보고서: GS칼텍스-재무

2025년 석유화학에서 1,462억 원 적자를 기록한 반면 정유부문은 5,391억 원 흑자로 반전되어 전체 실적 개선을 이끌었습니다[52]. 이처럼 “정유 호조 vs 석화 부진”의 양극화가 최근 이슈였고, 정유사들은 2026년 전망으로 석유화학 업황 회복 여부를 예의주시하고 있습니다.

GS 칼텍스 관련 이슈로는 **친환경 신사업 및 디지털 혁신의 가시적 성과**들이 눈에 띕니다. 2026년 3월 GS 칼텍스는 여수공장에서 탄소저감 기술인 **CCUS(Carbon Capture, Utilization & Storage)**를 알기 쉽게 홍보하는 ‘**CCU~S(꾸스) 캠페인**’을 실시하여 지역 초등학생 500여 명에게 교육을 진행했습니다[53][19]. 이는 **저탄소 미래 기술에 대한 대중 인식 제고** 활동이자, GS 칼텍스가 추진 중인 여수산단 CCUS 클러스터 구축사업의 일환으로 주목받았습니다. 또한 2025년 7월에는 기획재정부·수출입은행이 공모한 온실가스 국제감축사업 조사에 선정되어 **인도네시아 팜폐수로부터 바이오항공유 원료 추출** 프로젝트를 추진하게 되었습니다[54]. 팜유 생산과정의 메탄 배출을 줄이고 폐수를 SAF(Sustainable Aviation Fuel) 원료로 재활용하는 혁신으로, **해외 탄소감축 실적을 확보**함과 동시에 미래 바이오연료 사업 기반을 닦는 사례입니다[55]. 이러한 움직임은 GS 칼텍스가 **기존 정유사업의 탄소 배출을 상쇄할 수 있는 새로운 사업 포트폴리오**를 적극 모색하고 있음을 보여줍니다.

디지털 측면에서는, **사내 DT(Digital Transformation) 문화 확산**이 큰 이슈입니다. 2025년 11월 GS 칼텍스는 사내 ‘**딥 트랜스포메이션 데이(DT Day)**’ 행사를 열어 현업 부서들이 직접 개발한 디지털·AI 혁신 사례 20여 건을 전사에 공유했습니다[56][57]. 이 자리에서 허세홍 GS 칼텍스 사장은 “AI는 기술이 아닌 동료”라며 **AI 중심의 일하는 방식 혁신**을 강조하고, 임직원들이 AI 활용 역량을 더욱 키울 것을 격려했습니다[58]. 실제로 GS 칼텍스는 **전사 통합 AI 플랫폼 ‘AIU’**를 도입해 직원 95% 이상이 이를 한번 이상 활용할 정도로 빠른 내부 확산을 보였고[59], **현업 부서 직원들이 직접 50여 개의 AI 에이전트**를 개발하여 업무에 적용하는 성과를 거두었습니다[60]. 이는 경영진의 “**굿 리스크 테이킹(Good Risk Taking)**” 문화 독려 아래, 현업의 자율적 디지털 혁신을 장려한 결과로 평가됩니다[61]. 재무부서 또한 이러한 AI 플랫폼을 활용해 데이터 기반 분석이나 예측 업무의 효율을 높이고 있을 것으로 추정되는데, 이는 지원자가 GS 칼텍스 재무 직무에 지원할 때 **디지털 역량을 갖춘 인재상**을 강조해야 할 근거가 됩니다.

경영전략 이슈로는, GS 칼텍스가 공식적으로 “**Value No.1 Energy & Chemical Company**”를 비전으로 내세우며 핵심가치로 **고객가치, 정도경영, 혁신성장** 등을 표방하고 있다는 점이 있습니다. 2025년 말 단행된 GS 그룹 정기 임원인사에서 허세홍 사장이 부회장으로 승진한 것도 주요 뉴스로, 이는 GS 칼텍스의 혁신 행보에 대한 그룹 차원의 신뢰를 보여주는 동시에 **앞으로도 허세홍 리더십 하에서 디지털·친환경 전략이 가속화**될 것임을 시사합니다.

경쟁사들 측면의 최근 이슈로는, S-OIL의 9 조원대 Shaheen 석유화학 프로젝트가 2024년 말 완공을 앞두고 있다는 소식이 크고[40], 현대오일뱅크가 2024년 말 IPO를 다시 추진할 가능성이 거론되면서 투자재원 확보와 재무구조 개선이 화두입니다. SK이노베이션은 2025년 영업이익은 흑자지만 배터리 자회사 손실로 순손실을 내어 무배당을 결정하는 등[38], **신사업 투자 부담 이슈**가 부각되고 있습니다. 또한 국내 정유 4사 공통으로, 2026년부터 강화되는 국제해사기구(IMO) 환경규제로 선박유(벙커유)의 황함량 규제가 추가될 경우 설비 추가투자 필요성이 있다는 점, 그리고 탄소중립 이행을 위한 **TCFD 보고 의무화** 등 ESG 규제 대응 준비가 진행 중입니다.

요약하면, 최근 3~6개월 간 GS칼텍스 및 정유업계는 **실적 반등의 기회와 장기 전환의 도전**이 교차하는 시기라 하겠습니다. GS칼텍스 지원자는 이러한 이슈들을 염두에 두고, **“업황 회복기에 회사의 이익 창출을 극대화하면서 동시에 미래 사업 전환을 준비하는 단계”**라는 맥락에서 자기소개서와 면접 답변의 방향성을 잡는 것이 바람직합니다.

3장. GS칼텍스 심층 분석

3.1 사업 구조 및 부문별 매출 비중

GS칼텍스는 **정유(에너지)와 석유화학(케미컬), 윤활유 사업을 3대 축**으로 하는 종합 에너지 기업입니다. 2025년 연결 기준 매출액 44조 6,302억 원 중 약 78%인 34조 9,193억 원이 정유 부문에서 발생했고, 석유화학 부문 매출은 약 7~8조 원(추정), 윤활유 및 기타 부문 매출은 2~3조 원 수준으로 파악됩니다[23][30]. **매출 비중**으로 보면 **정유 : 석유화학 : 윤활유 ≈ 75 : 17 : 8** 정도로 볼 수 있습니다 (석유화학과 윤활유의 정확한 구분 매출은 비공개지만 업계 평균과 이익 기여도를 통해 추산). GS칼텍스 정유 부문 매출에는 휘발유, 경유, 등유, 제트유, 벙커 C 유, LPG 등 연료유 판매가 모두 포함되며, 이 중 휘발유·경유 비중이 가장 높습니다. 석유화학 매출은 주로 방향족 제품(PX, 벤젠, 톨루엔 등)과 프로필렌 등의 판매에서 나옵니다. 윤활유 부문은 완제품 윤활유(Kixx 브랜드) 국내외 판매와 윤활기유(Base Oil) 수출 등이 합쳐진 매출입니다.

영업이익 측면의 사업 구조는 매출과 다소 다릅니다. 정유 부문은 매출은 크지만 정제마진에 따라 이익이 출렁이고, 석유화학 부문은 2025년 적자를 기록하여 전체 이익 기여도가 -16% 수준인 반면, 윤활유 부문은 매출비중 대비 훨씬 높은 55% 수준의 이익 기여를 했습니다[52]. 2025년 부문별 영업이익은 정유 5,391억 원(61%), 석유화학 -1,462억 원(적자), 윤활유 4,912억 원(100% 이상)으로 집계되었습니다[30]. 이러한 구조는 **정유 본업이 캐시카우지만 변동성이 있고, 부가사업이 안정적 이익원**이라는 특성을 잘 보여줍니다. 참고로, 2022년에는 정유 부문 호황으로 GS칼텍스 전체 영업이익이 4조 원에 육박하기도 했으나[62][63], 2023년에는 정유 부진으로 0.5조 수준에 머문 바 있습니다.

GS 칼텍스의 **생산 시설**은 전남 여수 국가산단에 집중되어 있습니다. 하루 **80 만 배럴 정제능력의 제 1·2 공장**이 있으며, 이는 원유 정제설비(CDU)와 잔사유 고도화설비(RFCC, HCR 등)로 구성됩니다[7]. 아울러 연간 270 만 톤 PX, 91 만 톤 벤젠 생산능력의 **아로마틱스 공장**, 30 만 톤 프로필렌 생산의 RFCC 부대시설, 그리고 연간 9,000 만 리터 규모 윤활기유 공장이 있습니다. 이 밖에 **인천에 윤활유 블렌딩 공장**(완제품 제조)과 수도권 물류기지, 전국 8 개 석유제품 공급기지가 운영되고 있어 생산-물류 체계가 구축되어 있습니다. GS 칼텍스는 이러한 **하드웨어적 자산**을 바탕으로 국내 휘발유 시장 약 25%, 경유 시장 약 30% 내외의 점유율, 항공유 국내 판매 20~25% 내외, PX 글로벌 시장 10%대 점유율 등을 차지하고 있습니다 (모두 업계 추정치).

조직 구조는 **본사(서울)와 공장(여수) 이원 체제**입니다. 서울 본사에는 경영기획, 재무, 영업(Marketing), 트레이딩(Supply & Trading), 신사업 등 지원/사업 부서가 있고, 여수공장에는 생산기술, 설비, 공무, 안전환경, 공장지원 등 부문이 있습니다. 특히 **트레이딩 부문**은 원유 수급 및 제품 수출입을 총괄하며 GS 칼텍스 사업 구조의 핵심 기능으로 여겨집니다. GS 칼텍스는 정제능력 대비 국내 수요 이상의 생산을 하기 때문에 **전체 생산량의 50% 안팎을 수출**하고 있는데[4], 이를 전담하는 Supply & Trading 조직이 싱가포르 등 해외 지사와 연계하여 글로벌 트레이딩을 수행하고 있습니다. 재무직 지원자는 이 부서와의 협업을 통해 환리스크 관리, 트레이딩 손익 분석 등의 업무도 접할 가능성이 높습니다.

정리하면, GS 칼텍스의 사업구조는 **정유를 중심으로 석화·윤활유를 아우르는 종합 에너지/케미컬** 형태이며, **여수의 세계적 수준 정유콤플렉스**를 기반으로 국내외 시장을 공략하는 모델입니다. **"수익성 높은 정유 + 안정적 윤활유 + 성장잠재 석화"**의 삼각포트폴리오를 유지하면서, 향후 장기적으로는 새로운 녹색사업 비중을 늘려가는 전략으로 전환 중입니다.

3.2 중장기 전략 방향 (비전과 목표)

GS 칼텍스의 중장기 전략은 요약하면 **"기존 사업의 경쟁력 극대화 + 미래 친환경 사업 확충"**으로 정리할 수 있습니다. 회사의 비전 슬로건인 **"Value No.1 Energy & Chemical Company"**에는 전통적인 에너지·화학 사업에서 **업계 최고의 가치**를 창출하겠다는 의지가 담겨 있습니다[64]. 이를 실현하기 위한 전략 방향으로, 다음 몇 가지 축이 강조되고 있습니다.

첫째, **핵심 정유 사업의 경쟁력 유지/강화**입니다. 정유 설비의 **운영 효율 극대화**와 비용 최적화로 정제마진 사이클에서 **최저 비용구조**를 확보하고, **공정 디지털화**로 생산성을 높이는 것이 목표입니다. 예컨대 GS 칼텍스는 AI 기반 **공정 최적화 플랫폼(OOP)**을 개발해 운전 조건을 실시간으로 최적화하고, 설비관리 통합 플랫폼(Asset Plus)을 구축해 예측정비를 시행하는 등, **첨단 운영기술(OT)**을 통한 효율 향상에 집중하고 있습니다[65][66]. 또한 **공정 에너지 절감과 탄소배출 저감** 투자도 병행하여, 정유공장의 탄소배출량을 단계적으로

줄여나가는 중입니다. 이러한 내실 강화 전략을 통해 **정제마진 하락기에도 흑자 기조 유지**를 목표로 삼고 있습니다[67].

둘째, **사업 포트폴리오의 저탄소화 및 다각화**입니다. GS칼텍스 경영진은 “에너지 전환 시대에 맞춰 청정에너지 등 다른 분야로의 사업다각화를 서둘러야 한다”고 강조하고 있으며[22], 실제로 **수소, 바이오연료, 재활용, 신소재** 등이 중장기 신성장동력으로 추진되고 있습니다[18]. 구체적으로, GS 칼텍스는 **수소 사업**에서 블루수소 생산을 위한 CCUS 기술을 개발하고 여수산단 내 **수소 허브** 구축을 위해 지자체 및 타 기업들과 협력 중입니다[19]. 또한 연간 50 만 톤 규모의 **바이오디젤/항공유 생산체제**를 2030 년까지 갖추는 것을 검토하고 있고, 2023 년에는 시범적으로 **2,3-부탄다이올** 바이오 공정을 도입하여 기존 화학공정 대비 40% 이상 온실가스를 줄일 수 있음을 확인했습니다[68]. **페플라스틱 리사이클링**도 중요한 축으로, 열분해유를 정제해 석유화학 원료로 재투입하는 실증 프로젝트를 여수에 진행하고 있습니다[69]. 궁극적으로 GS 칼텍스는 2030 년대 중반까지 **회사 전체 에너지 포트폴리오에서 친환경 사업 비중을 상당히 높이는 것**을 목표로 합니다 (예: 30% 이상). 이러한 신사업들은 아직 수익기여는 미미하지만, **탄소중립 레이스에서 도태되지 않기 위한 선제 투자**로서 전략적 의미가 큼니다[70].

셋째, **디지털 전환(DX)과 조직 역량 혁신**입니다. GS 칼텍스는 2019 년 **DX 센터**를 신설한 이후 수백 건의 DX 과제를 추진해왔으며[71], 현재는 한걸음 더 나아가 **AI Transformation(AX)**을 병행한 **DAX 전략**을 표방하고 있습니다[16]. 전사 공통 AI 플랫폼인 **AiU** 도입으로 모든 직원이 AI 를 활용해 업무방식을 바꾸도록 장려하고 있고[15], 경영진이 직접 “**AI 는 우리의 동료이자 경쟁력**”이라고 천명하며 인프라와 교육을 아낌없이 지원하고 있습니다[58][57]. 이를 통해 의사결정 속도와 정밀도를 높이고, 조직 전체의 데이터 활용 문화를 정착시켜 **보다 스마트하고 유연한 조직**으로 진화하는 것이 목표입니다. 특히 재무를 포함한 지원부문도 AI 를 도입해 보고·분석 자동화, 시뮬레이션 고도화를 추진하고 있어, 향후 **디지털 역량이 곧 경쟁력인 조직**으로 변화하고 있습니다. 아울러 “**Good Risk Taking**”이라는 코어 가치 아래 **적극적인 도전과 실패를 통한 학습을 장려**하는 문화를 구축하여, 정유업의 보수적 이미지를 탈피하려 합니다[61].

넷째, **고객 중심 경영과 신규 비즈니스 모델 개발**입니다. B2C 영역에서 GS 칼텍스는 **모빌리티 라이프스타일 플랫폼** 회사로의 변신을 모색합니다. 전국 주유소 네트워크를 기반으로 전기차 충전 인프라를 빠르게 확충하고 있고, 주유소 공간을 택배·물류거점, 공유모빌리티 스테이션 등으로 활용하는 파일럿을 진행했습니다. 또한 차량 데이터와 연동한 O2O 서비스 (예: 차량 자동결제, 정비 연계 등)를 개발하여 **고객 락인 플랫폼**을 만들려 합니다[49]. 이러한 노력은 에너지 판매를 넘어 **서비스 기업화**하려는 전략으로, 정유사 중 GS 칼텍스가 가장 앞서가는 분야입니다. B2B 에서는 앞서 언급한 대로 **운할유 신제품 (액침냉각유)**처럼 핵심역량을 살린 솔루션을 개발하여 산업 파트너십을 넓히고 있습니다[34].

다섯째, **ESG 및 정도경영**의 강화입니다. GS 칼텍스는 GS 그룹 방침에 따라 **윤리경영(Compliance)**과 **안전환경 경영**을 최우선 가치로 내세우고 있습니다. 정유업은 대형 안전사고나 환경오염사고가 치명적이기에, GS 칼텍스는 “절대안전”을 강조하며 2019 년 이후 큰 사고 없이 운영하여 **평판 리스크 관리**를 잘하고 있다는 평가를 받습니다. 또한 지역사회 공헌(여수 지역 의료, 교육 지원 등)과 동반성장 활동으로 기업 시민으로서 역할을 강조하고 있습니다. ESG 경영의 일환으로 **RE100 준비**(공장 신재생에너지 조달)와 공급망 ESG 관리, 친환경 제품 개발 등을 지속하며, 이러한 노력들은 기업 신용평가나 대외 이미지 제고에도 기여하고 있습니다.

이상의 전략 방향을 종합하면, GS 칼텍스는 **단기적으로는 기존 정유·화학 사업의 경쟁력을 극대화하여 Cash-cow** 를 지키고, **중장기적으로는 친환경 신사업과 디지털 혁신을 통해 기업의 체질을 바꾸고 성장동력을 확보**하려는 이중 전략을 펼치고 있습니다[19][16]. 지원자는 이러한 맥락에서 GS 칼텍스가 처한 기회를 “**전통 강자의 혁신과 변신**”으로 이해하고, 본인의 역량이 어떻게 이 전략 실행에 기여할 수 있을지 고민하면 좋습니다.

3.3 차별화 포인트 (기술, 브랜드, 채널 등)

GS 칼텍스는 경쟁사 대비 몇 가지 **뚜렷한 차별화 요소**를 보유하고 있으며, 이는 곧 지원자가 자기소개서에서 강조할 회사의 강점 포인트가 될 수 있습니다:

- **고도화 기술력과 설비 효율:** GS 칼텍스 여수공장은 국내 최초로 RFCC(Residue Fluid Catalytic Cracker) 공정을 도입하는 등 기술 선도적 행보를 보여왔고, 현재도 VRHCR(Vacuum Residue Hydrocracker) 등 다양한 고도화 설비를 갖춰 **잔사유를 최대한 경질유로 전환**하는 역량이 뛰어납니다[7]. 고도화율 40%대에 달하는 세계 최고 수준 정제공정 덕분에, 동일한 원유를 정제해도 수익성이 높은 휘발유·경유 생산 비중이 높고 벙커 C 유 같은 저가제품 비중은 낮습니다. 이는 GS 칼텍스의 **기술적 경쟁력**으로, 업황 불리 시에도 일정 수준 이상의 수익을 확보하는 기반입니다. 또한 Chevron 과의 기술 제휴로 최신 촉매와 공정 라이선스를 즉각 도입할 수 있어, **글로벌 Best Practice 운영**이 가능하다는 점도 강점입니다. 지원자가 이 점을 인지했다면, “GS 칼텍스의 첨단 정제기술과 효율적 운영은 재무적 성과를 꾸준히 창출하는 동력”이라는 식으로 언급할 수 있을 것입니다.
- **브랜드 파워와 서비스 혁신:** 앞서 언급했듯 GS 칼텍스는 **주유소 서비스 품질** 면에서 독보적 평가를 받고 있습니다. 2006 년부터 2022 년까지 NCSI(국가고객만족도) 주유소 부문 17 년 연속 1 위라는 기록은, 단순 주유판매를 넘어 **고객경험 혁신**을 추구한 결과입니다[49]. 예를 들면 업계 최초로 **24 시간 무인주유소, 모바일 간편결제, 드라이브 스루 세차** 등을 도입했고, VIP 고객 대상 정기 이벤트나 포인트 특별혜택 등 **마케팅 기획력**도 돋보입니다. 이러한 GS 칼텍스의 **프리미엄 이미지**는 같은 리터의 기름을 팔아도 고객이 느끼는 가치가 높다는 뜻이며, **충성고객층 확보**로

이어져 장기적으로 수익 안정성에 기여합니다. 또한 "주유소=GS"라는 인식이 강해지는 것은 B2C 사업의 진입장벽을 공고히 하여, 전기차 시대에도 주유소를 에너지 스테이션 허브로 활용하는 전략에 유리하게 작용할 것입니다. 지원자는 GS칼텍스의 이러한 **고객지향 DNA**를 자신의 가치관과 연결지어 어필할 수 있습니다.

- **합작 시너지와 글로벌 네트워크:** GS 칼텍스는 Korea Caltex 라는 사명에서 드러나듯, Chevron(구 Caltex)과의 합작회사로 출발했습니다. Chevron 은 세계 유수의 석유회사로, GS 칼텍스는 Chevron 으로부터 정제 기술, 글로벌 안전관리 표준, 국제 거래 노하우 등을 전수받아 왔습니다. 예컨대 Chevron 의 원유블렌딩 기술, 글로벌 원유 조달 파이프라인을 활용해 **원유 도입비용을 최적화**하고 있고, Chevron 의 브랜드를 통해 **북미 시장 석유제품 판매**에도 접근하고 있습니다. 이는 다른 국내 정유사들이 순수 로컬 기업인 것과 차별화되는 점입니다. 또한 GS 칼텍스 경영진은 GS 그룹 차원에서 **해외 에너지 자산 투자** 기회를 모색할 때 Chevron 네트워크를 활용할 수 있으며, Chevron 의 글로벌 고객사와 협력할 수도 있습니다. 이런 **글로벌 연계성**은 향후 CCUS 국제사업이나 탄소배출권 거래 등에서도 강점이 될 전망입니다[20]. 지원자가 "Chevron 과의 파트너십을 활용한 국제협력 프로젝트"에 관심을 보인다면 회사에 대한 깊은 이해를 드러낼 수 있을 것입니다.
- **윤활유 제품 경쟁력:** GS 칼텍스의 윤활유 브랜드 **Kixx(킵스)**는 국내 판매 1 위를 달성할 만큼 높은 인지도를 갖고, 60 여 개국에 수출되는 글로벌 브랜드로 성장했습니다. 이는 GS 칼텍스가 정유사 중 유일하게 **소비재 브랜드 마케팅**을 적극 전개하여 성공한 사례로, 윤활유 성능과 품질에서 세계적 인증을 획득하고 공격적인 광고/판촉을 진행한 결과입니다. 정유사가 소비자 대상 브랜드를 이렇게 성공시킨 것은 SK 의 ZIC 이후로 쉽지 않았는데, Kixx 는 자동차 엔진오일 시장에서 프리미엄 이미지를 구축했습니다. 덕분에 GS 칼텍스 윤활유 부문은 안정적 현금창출원일 뿐 아니라, **B2C 마케팅 역량**을 사내에 축적시켰다는 의의도 있습니다. 이 경쟁력은 앞으로 전기차용 윤활유(냉각/윤활 유체)나 산업용 특수유체 사업으로 확장하는 기반이 되고 있습니다[34]. 실제로 GS 칼텍스는 국내 최초 데이터센터용 액침냉각유 "Kixx Immersion Fluid"를 출시하여, LG 유플러스 데이터센터에 공급하는 성과를 냈습니다[34]. 이는 윤활기유 기술과 고객기술지원 능력이 결합된 혁신 제품으로, 정유업 본업에서 파생한 신시장 개척 사례입니다. 이러한 **윤활유 경쟁력 및 확장성**도 GS 칼텍스만의 차별화 포인트입니다.
- **탄탄한 재무구조와 비상장사 이점:** GS 칼텍스는 비상장사로서 시장의 단기 실적 압박에서 비교적 자유롭고, 전략적 의사결정을 유연하게 할 수 있습니다. 모회사 GS 에너지(GS 그룹 지주회사)와 Chevron 이 각각 50% 지분을 갖고 장기 관점에서 투자를 지원하기 때문에, 정유업 불황기에도 대규모 적자 없이 버티고 필요한 투자를 이어갈 수 있었습니다. 실제 GS 칼텍스는 2020 년 코로나 위기에도 대규모 유상증자

등의 지원으로 신용등급을 A+ 수준으로 유지했고, 2022년 호황기에 부채비율을 크게 낮춰 재무안정성을 확보했습니다. 2025년 말 연결 부채비율은 약 120% 수준으로 동종업계에서 가장 양호한 편입니다. 또한 비상장사라서 주주배당에 대한 부담이 상대적으로 낮아, 발생한 이익을 미래 투자에 재투자하기 용이합니다 (경쟁사 S-OIL은 상장사로 고배당정책을 취해 투자재원 제약이 있음). 이러한 재무적 안정성과 투자여력은 GS칼텍스의 신사업 추진을 뒷받침하는 든든한 요소입니다. 지원자는 재무 관점에서 GS칼텍스의 강점을 묻는 질문에 이 점을 들어 설명할 수 있을 것입니다.

종합하면, GS칼텍스의 차별화 포인트는 ①세계 최고 수준의 정제기술과 설비 효율, ②고객지향적 서비스와 브랜드 파워, ③Chevron과의 협업으로 인한 글로벌 역량, ④운할유 등 특정 사업의 두각, ⑤안정적 재무기반 등으로 요약됩니다. 이는 회사에 대한 깊이 있는 이해를 보여줄 수 있는 키워드들이니, 자기소개서나 면접에서 이와 관련된 경험이나 견해를 피력하면 좋은 인상을 줄 수 있을 것입니다.

3.4 리스크 요인 (규제, 경쟁, 기술, 인력, 재무 등)

어느 기업이나 그렇듯 GS칼텍스도 여러 가지 위험요인과 도전과제에 직면해 있습니다. 지원자로서 이를 인지하고, 전략적으로 대응방안을 생각해보는 것은 합격 후에도 큰 자산이 될 것입니다:

- **시장 수요 및 에너지 전환 리스크:** 장기적으로 가장 큰 리스크는 석유 수요 피크(peak oil demand) 가능성입니다. 전기차 보급, 신재생에너지 확대, 각국의 탄소중립 정책으로 향후 10~20년 내 석유제품 수요 성장 정체 또는 감소가 예상됩니다[17]. 특히 GS칼텍스의 핵심 제품인 자동차 연료(휘발유·경유)는 2030년대에 수요 감소 국면에 진입할 수 있습니다. 이는 회사의 근본적 사업환경 변화로, 정유설비의 유향화, 수익성 저하, 자산가치 감소를 초래할 수 있는 구조적 리스크입니다. GS칼텍스는 이를 사업 다각화와 에너지 전환 사업 진출로 대응하고자 하나, 아직 신사업들의 수익성이나 규모가 기존 정유를 대체하기엔 미미합니다[19]. 따라서 에너지 전환 속도가 예상보다 빨라질 경우, 회사의 적응 속도가 따라가지 못하면 상당한 타격을 받을 수 있습니다. 또한 정유사의 탄소배출에 대한 사회·정치적 압박 (탄소세 등)이 현실화되면, 탄소비용 증가로 가격경쟁력이 약화될 위험도 있습니다.
- **정제마진 및 원자재 가격 변동성:** 정유사의 숙명적 리스크로 정제마진 급변을 들 수 있습니다. 국제 유가와 제품가격이 수시로 변동하므로, 마진 스프레드 축소 혹은 역마진 상황이 발생하면 단기간에 영업손실로 전환될 수 있습니다. 실제 2023년 상반기 국내 정유 4사는 합산 1.3조 원의 영업손실을 기록하기도 했습니다[72]. GS칼텍스 재무팀 입장에서는 이런 업황 급변에 따른 손익 예측 불확실성이 크며, 재무안정성 지표(이자보상배율 등)가 나빠질 수 있는 위험에 늘 대비해야 합니다.

또한 원유는 달러로 결제되므로 **환율 변동**도 중요한 재무 리스크입니다. 원/달러 환율 상승 시 원유 도입원가 증가와 외화부채 평가손실이 발생하고, 환율 하락 시에는 반대 효과가 나지만 수출채산성이 떨어집니다. GS 칼텍스는 통화선도 등 파생상품으로 환헤지를 하지만 완벽히 상쇄되지는 않습니다. 아울러 **재고자산 평가손실** 리스크도 있습니다. 유가 급락 시 대량의 재고평가손이 한꺼번에 실현되어 손익 악화를 가져올 수 있는데, 예컨대 2020년 초 유가폭락 때 GS 칼텍스는 수천억 원대 재고평가손실을 겪었습니다. 이러한 **영업수익의 변동성**은 투자 자원의 불확실성으로 이어지고, 나아가 배당 여력이나 신용등급에도 영향을 주어 재무 리스크가 될 수 있습니다[10].

- **경쟁 심화 및 수급구조 변화:** 국내적으로는 정유 4사 과점이 유지되지만, **국제 경쟁**이 심화되고 있습니다. 중국과 중동에 초대형 정유·석화 복합단지들이 잇따라 건설되어 아시아 석유제품 공급이 급증하고 있습니다. 이에 따라 해외 수출시장에서 한국 정유제품의 경쟁력 유지가 과제가 됩니다. 특히 중국산 석유화학 제품의 저가 공세는 GS 칼텍스 석유화학 부문의 지속적 적자 요인 중 하나입니다[29]. 또한 글로벌 석유 수급이 장기적으로 수요정체 국면에 들면, **과잉설비 정리** 경쟁에서 살아남아야 하는 압박도 있습니다. 일부 초대형 메이저들은 에너지기업으로 변신하며 정유 자산을 축소하고 있는데, GS 칼텍스도 **기존 정유설비를 언제까지 유지할지** 전략적 결정을 해야 할 시점이 올 수 있습니다. 한편, 미래 모빌리티 변화로 **연료 시장의 경쟁범위가 변화**하는 것도 고려해야 합니다. 전기차 충전 시장에는 정유사 외에 전력회사, ICT 기업 등이 진출하고 있고, 수소 유통은 도시가스사 등이 경쟁자로 등장할 수 있습니다. 즉 **신규 에너지 분야에서는 이종업계와의 경쟁**이 펼쳐질 것이고, GS 칼텍스가 플랫폼 경쟁력과 기술력을 확보하지 못하면 시장 주도권을 잃을 수 있습니다.
- **환경규제와 사회적 이미지:** 석유산업에 대한 **환경규제 강화**는 지속될 전망입니다. 국내 배출권거래제에서 정유업의 무상할당 축소, 대기환경보전법 상의 배출기준 강화, 화학물질관리법 등의 규제가 모두 비용 상승과 투자 압박 요인입니다. 또한 **정부의 유류세 정책**도 수익성에 직접 영향하는데, 2022~2023년 유류세 인하조치로 정유사들은 판매가격 인하 압박을 받았습니다. 더욱이 사회적으로 **화석연료 기업에 대한 부정적 인식**도 리스크입니다. 탄소중립 시대에 정유사는 '저물 산업'이라는 시각이 있어 **인재 채용 및 유지에 어려움**이 생길 가능성이 있고, 투자자들도 ESG 관점에서 석유기업 투자를 회피하는 움직임이 있습니다. 이로 인해 자본조달 비용이 높아지거나 우수인재 확보가 어려워지는 **장기 경쟁력 약화** 요인이 있을 수 있습니다. GS 칼텍스는 ESG 경영과 친환경 이미지 제고에 힘쓰고 있으나, 근본적으로 석유기업이란 한계에서 완전히 벗어나긴 어려운 면이 있습니다. 따라서 **평판 관리와 사업 실체 개선**을 병행해야 하는 과제가 있습니다.

- **인적자원 및 조직 리스크:** GS칼텍스는 정유공장 특성상 **대규모 숙련 직원**이 필요하며, 기술인력 고령화와 세대교체 이슈가 있습니다. 최근 MZ 세대 직원들은 보수적 문화에 거부감을 느끼거나 더 혁신적인 산업으로 이직하는 경우가 있는데, GS 칼텍스는 **조직문화 혁신**을 통해 이를 극복하려 노력 중입니다[61]. 하지만 타 산업 대비 상대적으로 폐쇄적이고 위계적인 문화라는 평판을 변화시키는 데 시간과 노력이 필요합니다. 또한 **안전사고나 노동분쟁** 리스크도 항상 잠재합니다. 여수공장은 안전관리 최우선이지만, 한번 사고가 나면 인명 및 환경피해로 막대한 손실과 신뢰 하락을 초래할 수 있습니다. 노사관계는 비교적 안정적이지만, 24 시간 교대 운영 및 지방 근무 등으로 직원들의 피로도가 높아 **노동생산성 저하** 위험이 존재합니다.
- **재무 리스크:** 앞서 재무적 변동성은 언급했지만 추가로, GS 칼텍스는 수조 원 규모의 설비투자를 할 때 **자금조달**을 외부 차입에 의존해야 합니다. 비상장사로서 주식발행을 통한 대규모 조달은 어렵고, 결과적으로 부채비율이 상승할 수밖에 없습니다. 2022 년 대호황 시 벌어들인 현금을 2023 년 손실로 대부분 까먹었듯, 내부 현금창출력이 강하지 못해 **투자자원 부족**이 문제될 수 있습니다. 현재 신용등급 A+를 유지하고 있으나, 만약 연이어 업황 부진이 온다면 등급 하향과 금리 상승으로 금융비용이 증가하는 악순환도 배제할 수 없습니다. 그리고 Chevron 등 주주의 배당 요구도 고려 대상인데, 다행히 GS 칼텍스는 그간 이익의 상당 부분을 유보하여 자기자본을 확충해왔습니다. 향후 신사업 투자 규모와 속도에 따라 재무 건전성과 성장성의 균형을 잘 잡는 것이 중요합니다.

마지막으로 **예측 불가능한 외생변수**도 있습니다. 국제 분쟁이나 팬데믹 같은 이벤트는 유가와 수요를 급변시켜 정유사 경영에 큰 충격을 줍니다. 예를 들어 2026 년 초 중동 정세 악화로 유가가 폭등하거나, 반대로 글로벌 경기침체로 석유 수요가 급감하는 시나리오 등을 항상 대비해야 합니다[73].

정리하면 GS 칼텍스는 (1) 장기 에너지전환과 수요위축, (2) 단기 마진 변동과 환위험, (3) 신규 경쟁과 국제수급 변화, (4) 환경규제와 ESG 이슈, (5) 인력·안전 리스크, (6) 재무 및 외생변수 등의 복합적 위험요인에 직면해 있습니다. 이러한 리스크에 대해 회사는 **사업다각화, 효율화, 위험관리 기법 도입, 조직문화 혁신** 등으로 대비하고 있으며[22], 지원자 역시 “**리스크 요인을 정확히 이해하고 이에 선제적으로 대응할 수 있는 인재**”임을 어필한다면 회사에 큰 도움이 될 것입니다.

4 장. 인재상·조직 문화·채용 특징

4.1 공식 인재상 키워드와 실무적 해석

GS 칼텍스의 공식 인재상은 회사 채용 홈페이지나 그룹차원의 인재상에 잘 드러나 있습니다. GS 그룹 전체로 공유되는 **핵심가치와 리더십 크레도**를 보면, 「Learn & Try」(지속 학습과 혁신적 시도), 「Act Fast on Calculated Risks」(치밀한 리스크 관리 하에 신속한 실행), 「Teamwork」(팀워크 중시와 창의성 독려), 「Ownership」(주인의식과 장기적 안목) 등이 강조됩니다[74][75]. 이를 통해 추론할 수 있는 GS 칼텍스의 인재상 키워드는 **도전, 학습, 팀 협업, 책임감, 신속함, 글로벌 마인드** 등입니다. 실제로 GS 칼텍스 인사담당자들은 지원자 평가 시 “새로운 시도를 두려워하지 않고 배움을 통해 성장하려는 자세, 그리고 동료와 협력해 최고의 성과를 내는 능력”을 중요하게 본다고 합니다. 또한 “**굿 리스크 테이킹**”이란 경영철학에 부합하게 **과감히 도전하되 철저히 준비하는 태도**를 원합니다[61].

GS 칼텍스의 공식 인재상 문구를 예시로 들면 “**Failure is OK, Never Try is Not OK**”라는 말을 임원들이 자주 언급합니다. 이는 **실패를 두려워말고 도전하여 배우는 인재**가 되어야 함을 의미합니다[74]. 또한 “**Respect & Trust**”를 중시하여, 자기성찰과 타인존중을 통해 신뢰를 쌓는 사람을 높이 평가합니다[76]. “**Highest Standards**” 즉 최고 수준의 역량을 갖추고 끊임없이 노력하며 다음 세대 리더를 육성할 수 있는 사람, “**Think Globally, Act Locally**” 즉 글로벌 마인드와 현장 이해를 겸비한 인재상을 추구합니다[75][77].

실제 채용전형에서 이러한 인재상은 어떻게 해석될까요? 예를 들어 **서류전형 자기소개서 문항**에서 “GS 칼텍스에 지원한 이유와 입사 후 목표”를 묻는 항목은, 지원자의 **주인의식과 도전정신**을 보려는 것입니다. 지원자가 이 질문에 단순히 회사 정보나 열 대신 “회사의 미래 전략과 나의 비전이 부합하며, 이를 위해 어떠한 새로운 시도를 하고자 한다”는 식으로 쓴다면 인재상의 **혁신/책임** 면을 잘 어필하는 것입니다. 또 **면접질문**으로 자주 나오는 “팀 프로젝트에서 갈등을 극복한 경험” 등은 **Teamwork 와 소통능력**을 평가하려는 것이죠. GS 칼텍스는 **협업과 커뮤니케이션**을 중시하므로, 자기주도성과 함께 **협력태도**를 반드시 강조해야 합니다.

재무 직무와 관련하여 특히 중시되는 역량도 인재상 맥락에서 해석됩니다. 예컨대 **분석적 사고와 학습능력(Learn & Try)** - 재무 데이터 해석과 새로운 재무기법 습득에 능한 인재, **리스크 관리의식(Calculated Risks)** - 환위험이나 투자위험을 인지하고 대비책을 세울 줄 아는 인재, **책임감(Ownership)** - 숫자의 정확성과 윤리에 대해 책임지는 태도, **신속 정확한 실행(Act Fast)** - 마감 기한 내 오류 없이 업무를 완수하는 실행력 등이 중요한 요소입니다. 공식 인재상 키워드를 그저 암기하기보다는, 그것을 **재무 직무에 맞게 풀어서 자신의 강점으로 연결**해주는 것이 필요합니다. 예를 들어 “저는 대학 시절 재무모델링 프로젝트를 수행하며 새로운 기법을 독학으로 익혀 적용했고(지속 학습), 팀원들과 역할을 공유하며 마감

전에 시뮬레이션을 완성해 교수님께 높은 평가를 받았습니다(팀워크+신속 실행). 이 경험이 GS 칼텍스 재무팀의 **Fast & Accurate** 한 업무 스타일과 맥락을 같이한다고 생각합니다.” 같은 식으로 어필하면 좋습니다.

정도경영과 윤리도 빼놓을 수 없는 가치입니다. 에너지 기업은 안전·윤리가 생명인 만큼 GS 칼텍스는 정직과 청렴을 강조합니다. 공식 인재상에 직접 나오진 않아도, 실제 평가에서는 **“논리 정연하면서도 솔직한 태도”**를 높이 사는 편입니다. 따라서 자기소개서에 과장되거나 진부한 미사여구를 피하고, **사실 기반의 겸손하지만 자신감 있는 표현**을 하는 것이 인재상에 부합합니다.

정리하면, GS 칼텍스의 인재상은 **“끊임없이 배우고 도전하는 혁신가, 동료와 협력하며 주인의식으로 행동하는 책임감 있는 인재”**로 요약할 수 있고[74][75], 이는 재무직 지원자에게도 동일하게 요구됩니다. 지원자는 자신의 경험을 이 키워드들과 연결해 스토리텔링함으로써, **“나야말로 GS 칼텍스가 찾는 인재”**임을 설득해야 할 것입니다.

4.2 조직 문화 (보도자료, 인터뷰, 후기 등에서 추론)

GS 칼텍스의 조직문화는 전통적 제조업의 안정성과 최근의 혁신적 변화 노력이 공존하는 형태라고 볼 수 있습니다. **보도자료와 경영진 인터뷰**를 통해 살펴보면, 회사는 공식적으로 **“사람이 중심이다”, “인재가 경쟁력이다”**라는 철학을 자주 강조합니다[78][79]. 허세홍 부회장은 임직원들을 **“함께 미래를 만들어갈 동료”**로 지칭하면서, 특히 **AI 시대에도 사람(직원)이 변화의 중심**이라고 언급했습니다[78]. 이는 구성원 개개인을 존중하고 역량을 끌어올리는 문화 조성을 추구한다는 의미입니다. 실제 GS 칼텍스는 **임직원 교육과정**이 체계적이고, 디지털/어학 등 자기계발을 장려하는 편입니다. DX 센터 주도로 **현업 DX 전문가를 수백 명 육성**하고 있다는 보도가 있으며[80], 이는 한두 부서 전문가에 의존하지 않고 전 직원이 스스로 문제를 해결하는 **현장 자율혁신 문화**를 키우려는 노력으로 볼 수 있습니다.

“Good Risk Taking” 문화도 조직문화의 중요한 키워드입니다. CEO 가 직접 임직원들에게 **“시도하지 않는 걸 두려워하라”**고 주문하고, 실패 사례에도 박수를 보내는 문화를 만들고 있습니다[61]. 예컨대 DT Day 행사에서 실패한 DX 과제도 공유하며, 그 과정에서 얻은 교훈을 칭찬하는 등의 풍토가 있다고 전해집니다. 이는 기업 내 **심리적 안정감**을 주어 직원들이 창의적 아이디어를 내고 실행하게 하는 문화적 토대입니다. 전통적으로 정유업은 **위험회피 성향**이 강한 편이었지만, GS 칼텍스는 이 부분을 의식적으로 바꾸려 하고 있습니다. 지원자는 이를 염두에 두고, 면접에서 어려웠던 도전을 어떻게 극복했는지 등의 질문에 솔직하게 경험을 공유하면서 회사의 이러한 문화와 맥을 같이 한다는 점을 피력하면 좋겠습니다.

수평적 소통 문화도 강화되는 추세입니다. GS칼텍스는 직급체계를 타사와 비슷하게 운영하나, 프로젝트나 TF 에서는 직책과 관계없이 **First name(영어 이름) 호칭 문화**를 도입하기도 했습니다 (특히 DX 관련 부서). 또 본사 내 **Smart Office** 를 구축해 부서 간 칸막이를 줄이고 자유석이나 협업공간을 마련했습니다. 회사 블로그나 인스타그램을 통해 직원들의 일하는 모습이나 인터뷰를 가볍게 소개하기도 하는데, 이는 **젊은 세대와 외부에 친근한 기업문화**를 어필하려는 것입니다. 예를 들어 GS 칼텍스 공식 유튜브에는 **신입사원들의 브이로그나 재무팀 일상 소개 영상** 등이 올라와 있어, 지원자가 미리 참고하면 조직 분위기를 느끼는 데 도움이 됩니다[81][82]. 이러한 콘텐츠를 보면, 예상보다 편안하고 웃음도 있는 직장 분위기를 연출하고 있습니다. 물론 어디까지나 홍보용이겠지만, 실제 직원 후기에서도 “딱딱할 것 같았는데 생각보다 자유로운 분위기다”라는 언급이 종종 보입니다.

다만, **대기업 특유의 시스템 문화**도 분명 존재합니다. 의사결정은 신중하고 보고체계는 명확하며, 생산현장(여수)과 본사 간 역할이 분담되어 위계가 있습니다. 특히 안전이나 투자 같이 리스크 큰 사안은 여러 단계를 거쳐 의사결정하며, 이런 면에서 스타트업처럼 즉흥적이진 않습니다. **보수적인 면**도 남아 있어서, 정장 착용 문화나 근태 관리 등은 아직 일반적인 대기업 수준입니다. 그러나 재무부서의 한 구성원이 블라인드(익명 게시판) 등에 남긴 글을 보면 “사내 젊은층 의견에 귀 기울이려 노력하고, 페이도 업계 Top 수준이며, 워라벨은 제조업치곤 준수한 편”이라는 평이 있었습니다. 실제로 GS칼텍스는 **주 52시간제**를 조기에 안착시켜 특별한 경우 외에는 야근이 많지 않게 했고, 2 년에 한 번 리프레시 휴가, 다양한 사내 동호회 활동 지원 등 복지에 힘쓰고 있습니다 (GS 계열 공통).

조직 구성 측면에서는 본사와 공장 간 문화 차이도 있습니다. 여수 공장은 교대근무가 있는 생산직이 많아 다소 수직적이고 규율이 엄격한 편입니다. 반면 서울 본사는 기획/영업 위주라 좀더 개방적입니다. 그러나 전체적으로 “성장 안정된 대기업 문화 속에 변화의 바람이 부는” 단계로 이해하면 되겠습니다. GS 칼텍스는 2021 년부터 사명 영문표기를 GSCALTEX 에서 **“GS Caltex” (띄어쓰기)로 변경**하며, 대내외 커뮤니케이션에서 **GS 브랜드**를 부각시키고 MZ 친화적 이미지를 신경쓰는 등 브랜드 아이덴티티도 리프레시했습니다.

요약하자면, GS 칼텍스 조직문화의 키워드는 **“도전 권장, 자율·협력, 그리고 기본에 충실한 안정성”**입니다. 지원자는 이 점을 감안해 면접 시 경직된 모습보다는 **열린 태도와 배우려는 자세**를 보여주고, 동시에 **안전·윤리 등 기본원칙에 충실함**을 어필하면 조직문화 핏(fit)에 잘 맞는 인재로 비칠 것입니다.

4.3 최근 채용 공고 동향 (직무, 톤 등)

GS 칼텍스의 채용은 대체로 **상반기 3 월, 하반기 9 월** 연 2 회 **공개채용** 형태로 이루어집니다[83][84]. 2025 년 하반기 공채와 2026 년 상반기 공채 모두 공고를 냈는데, **모집 직무를 보면** 사업 포트폴리오 변화 방향을 짐작할 수 있습니다. **2025 년 하반기 신입/경력 채용**에서는 Supply & Trading(원자재 트레이딩), 윤활유, 재무,

Retail/Commercial 영업, Retail 시설기획/관리 등의 직무를 뽑았고[84][85], 2026 년 상반기 채용에서는 Supply & Trading, Retail/Commercial 영업, 재무, 인사, 엔지니어(전기/화공), 안전, DX/AX(여수공장 경력) 등을 모집했습니다[86][87]. 이를 보면, 정유 본원적 직무(엔지니어, 영업)뿐 아니라 신규 중요 분야(S&T 트레이딩, DX/AX), 그리고 핵심 스태프(재무, 인사)를 골고루 채용하고 있음을 알 수 있습니다. 특히 눈에 띄는 것은 DX/AX 직무 신설입니다. 디지털 전환과 AI 활용이 중요해지면서 2026 년 채용에서 여수공장에 DX/AX 담당 경력직을 채용한 것은, 회사가 생산현장의 디지털化를 가속하려는 의도로 해석됩니다. 또한 전통적으로 공채 때마다 엔지니어(화공, 기계, 전기 등) 비중이 높았는데, 2025~2026 년 공채에서는 상대적으로 사무직 비중이 늘어난 것도 특징입니다. 이는 본사 중심으로 신사업 기획, 트레이딩, 금융 역량을 강화하려는 의지일 수 있습니다.

채용 공고의 톤(Tone)을 살펴보면, GS 칼텍스는 “함께 성장”을 강조하는 문구를 자주 사용합니다. 2026 년 공채 안내에는 “Grow with GS Caltex”, “Value No.1 을 향해 나아갑니다” 등의 표현이 있었고[88], 지원자를 단순히 뽑는 대상이 아닌 미래를 함께할 동반자로 대우하는 뉘앙스를 풍깁니다. 공고 디자인이나 영상에서도 젊고 역동적인 이미지를 내세워, 보수적인 정유업이라는 인식을 깨려 노력합니다. 예컨대 유튜브 채널에 면접 팁을 주는 자소서·면접 토크 영상(「다시쓰자」 시리즈)을 올려 소통하거나[81], 현직자의 하루를 보여주는 콘텐츠(재무팀 브이로그 등)를 통해 친근감을 줍니다[89]. 이런 모습은 MZ 세대 지원자 눈높이에 맞춘 열린 채용 문화를 보여주며, 다른 중후장대 산업군 대비 훨씬 modern 한 톤앤매너를 갖추고 있습니다.

채용 프로세스는 서류전형 → 온라인 테스트(인성/역량 검사) → 1차 AI 면접+실무면접 → 2차 경영진면접 순으로 이루어집니다[90]. 최근 채용에서는 AI 면접을 도입하여 영상/음성 답변으로 역량을 평가하고 있습니다. 이는 GS 칼텍스가 디지털 도구를 HR 에도 적극 도입한 예로, 지원자들은 AI 면접에 대비해 자기소개와 상황면접 질문에 카메라 앞에서도 자연스럽게 답변하는 연습이 필요합니다. 또한 온라인 역량검사(인적성)도 치르는데, 여기에는 시사경제 및 전공 기초 지식 등도 묻는 문제가 포함된 것으로 알려져 있습니다 (정유사 공통으로, 일례로 유가·환율이 기업 재무에 미치는 영향 등을 물었던 사례가 있음). GS 칼텍스는 지원자의 산업 이해도를 중요하게 보기 때문에, 에너지 업계 동향과 회사 사업에 대한 관심도를 평가 요소로 넣곤 합니다.

채용 인원은 매 기수마다 20~30 명 내외로, 4 사 중 SK 다음으로 많은 수준입니다. 다만 2024 년은 하반기에 엔지니어 위주 소수 채용만 진행하고 신입 공채를 축소하였는데, 2025 년 들어 다시 규모를 늘렸습니다. 이는 업황 회복 및 미래인재 보강 기조로 보입니다. 특히 2025 년 하반기에 재무 직무를 경력까지 포함해 뽑은 것은 눈에 띄니다[85]. 즉 신입뿐 아니라 경력직 수시채용도 병행하여 즉시전력감을 확보하려 했습니다. 이는 재무 분야에서 전문화된 인력 수요가 있었음을 시사합니다 (예: ESG 금융, 프로젝트 파이낸싱 경험자 등).

채용 공고의 **세부 직무 설명**을 살펴보면, 재무 직무의 경우 “자금, 회계, 세무 등 재무관리 전반”이라는 식으로 폭넓게 기재되곤 합니다. 지원자는 모호하게 느낄 수 있으나, 이는 입사 후 세부 보직은 순환 배치될 수 있음을 의미합니다. 대신 **필요역량**을 명시해두는데, 예를 들어 2025년 공고에서는 재무 직무 요건에 “회계/재무 관련 지식 보유, 상경계열 전공 우대, 외국어 역량 우수자 우대” 등이 언급되었습니다 (전형적인 요건). 특이한 점으로 **MBA 등 해외 학위자 경력 공채**도 가끔 시행하는데, 이는 전략/재무기획 고급인력을 뽑는 것입니다.

요약하면, 최근 GS 칼텍스 채용에서는 **디지털, 친환경 등 변화 키워드에 부합하는 직무와 인재를 강화**하고 있으며, 공고의 톤은 **함께 성장하는 열린 문화**를 부각하는 방향입니다. 이는 지원자가 자소서 작성 시 **“나의 성장비전과 회사비전의 연결”, “오래 함께 성장하고픈 열정”**을 표현하면 좋다는 점을 시사합니다. 또한 채용 절차에 AI 기술이 들어오고 산업상식이 요구되는 만큼, **AI 면접과 업계 지식** 준비를 소홀히 하지 말아야겠습니다.

4.4 서류/면접에서 강조되는 역량 및 키워드

GS 칼텍스의 선발 과정에서 일관되게 강조되는 역량은 **“기초 직무역량 + GS 핵심가치 부합도”**라고 정리할 수 있습니다. 구체적으로 어떤 키워드들이 반복적으로 중요시되는지 살펴보겠습니다:

- **직무 전문성과 문제해결 능력:** 재무직의 경우 이는 **회계/재무 기초지식, 논리적 분석력**으로 나타납니다. 면접에서 실제로 “정유사 재무제표를 볼 때 유의할 점이 무엇인가?”와 같은 질문이나, “유가 변동이 회사 손익에 미치는 영향” 등의 토론형 질문이 나왔다는 사례가 있습니다[91]. 이를 통해 지원자의 **산업 재무 이해도**와 논리력을 확인하는 것입니다. 또한 코멘트 등 합격후기에 따르면, **재고자산 평가방법(FIFO/LIFO)**이나 **금리 변동 시 재무전략**처럼 재무전문 지식을 묻는 질문도 있었다고 합니다[91]. 따라서 **탄탄한 전공지식**과 이를 실무상황에 적용해 생각하는 능력이 필수입니다. 서류전형에서도 자소서에 본인의 재무 관련 프로젝트 경험, 회계자격증, 재무모델링 스킬 등을 어필하면 좋은 평가를 받습니다.
- **도전정신과 발전가능성:** GS 칼텍스는 앞서 언급한 인재상처럼 **학습과 도전**을 중시합니다[74]. 그래서 면접 질문으로 “가장 힘들었던 도전과 그를 통해 무엇을 배웠는가?”를 빈출로 묻습니다. 이를 통해 **지원자의 성장 마인드셋**과 실패극복 경험을 보려는 것입니다. 자소서 항목에서도 “본인의 성장과정에서 남다른 노력이나 성취경험” 등을 물어 도전정신을 파악합니다. 지원자는 자신만의 **피나는 노력 경험**이나 **새로운 일에 부딪혀본 사례**를 준비해 두고, 이를 통해 배운 점(전공지식이든 협업이든)을 강조해야 합니다. GS 칼텍스는 **“Fail fast, learn faster”** 문화를 지향하므로, 안전지대에만 머무르려는 지원자보다 **리스크를 무릅쓰고 한계 돌파**한 지원자를 선호합니다.

- **팀워크와 커뮤니케이션:** 조직문화 파트에서 설명했듯, 협업역량은 매우 중요합니다. 모든 면접 전형에서 “갈등 해결 경험”, “팀 내 자신의 역할” 같은 질문이 빠지지 않고 등장합니다. 토론면접이나 그룹과제는 실시하지 않지만, 지원자의 답변 속에서 **배려와 소통의 태도**를 평가합니다. 예컨대 타인과 의견 충돌 시 어떻게 대응했는지, 팀 목표를 위해 자신을 희생한 적이 있는지 등을 캐묻습니다. GS 칼텍스 인재상 중 **Respect & Trust(존중과 신뢰), Teamwork** 가치에 부합하는지를 보는 것이죠[76][92]. 재무 직무라도 혼자 숫자만 보는 것이 아니라 영업/생산 부서와 조율할 일이 많기에, **숫자로 소통할 줄 아는 인재**를 원합니다. 따라서 지원자는 답변할 때 **“상대의 입장을 이해하고 열린 마음으로 소통했다”**는 식으로 어필하고, 재무적 주제를 비재무 부서에 쉽게 설명했던 경험 등이 있다면 어필하면 좋습니다.
- **주인의식과 책임감:** 이는 자소서와 면접의 **태도 전반**에서 드러납니다. 예컨대 면접 답변에서 “~하게 해주었습니다” 같은 수동적 표현보다, “제가 ~를 주도해서 실행했습니다”처럼 **능동형**으로 말하는 편이 좋습니다. 또 하나의 팁은, 어려운 상황에서도 책임지고 완수한 경험을 강조하는 것입니다. GS 칼텍스는 **끝까지 책임지는 자세(Ownership)**를 가치로 여기므로[93], 작은 일이라도 맡은 일에 책임 다한 사례를 들면 신뢰를 줍니다. 특히 재무부서는 회사 금전을 다루고 대외 공시자료를 만드는 곳이라 **정확성과 윤리의식**이 생명입니다. 따라서 “숫자 한 자리도 틀리지 않도록 밤새 검증했다”거나 “회사 이익에 반하는 상황을 발견해 바로바로 시정했다” 같은 식의 **책임감 일화**가 있다면 좋습니다.
- **Analytical Thinking (분석력):** 재무직답게, 문제를 **숫자나 데이터로 접근**한 경험을 강조하는 지원자가 돋보일 것입니다. 면접 질문 중 “당신이 데이터를 활용해 의사결정한 경험은?” 이런 것도 예상되는데, 학교 프로젝트나 인턴십 때 KPI 를 분석해 개선안을 낸 사례 등을 말하면 됩니다. GS 칼텍스는 비즈니스 전반에 **데이터 중시 문화**를 만들고 있기 때문에, 지원자가 데이터 리터러시가 높고 Excel/PPT 등 툴 숙련도가 있음을 시사하면 긍정적으로 보일 것입니다. AI 활용 경험, 예컨대 파이썬으로 재무분석을 해봤다든지 하는 점을 살짝 언급해도 면접관 흥미를 끌 수 있습니다 (실제로 DX 센터장 인터뷰에서 “비전문가도 AiU 로 AI 모델을 만들었다” 사례들이 공유되었듯[60], 전사적으로 데이터 활용이 장려됨).
- **산업 및 회사에 대한 이해와 애정:** GS 칼텍스는 **지원동기**를 매우 중시합니다. 자기소개서 1 번 문항이 항상 “GS 칼텍스에 지원한 이유와 입사 후 이루고 싶은 비전”이었을 정도로[94], 왜 석유산업을 택했고 왜 그중 GS 칼텍스인지 논리가 있어야 합니다. 면접에서도 이 부분을 심층 질문합니다. 지원동기가 진정성 없이 상투적이면 좋은 평가를 받기 어렵습니다. 따라서 **산업에 대한 관심 계기, GS칼텍스의 특정 프로젝트나 가치에 공감하는 점** 등을 구체적으로 어필해야 합니다. 예컨대 “저는 탄소중립 시대에 정유사가 어떻게 변모할지에 큰 관심이 있습니다. GS 칼텍스가 추진

중인 바이오연료 프로젝트(예: 팜폐수 SAF 개발[55])를 보며, 저 또한 재무적 관점에서 이러한 신사업을 성공시키는 데 일조하고 싶다는 생각에 지원했습니다”처럼 언급하면 강한 인상을 줄 것입니다. 또는 “GS 칼텍스의 **AI 중심 일하는 방식**이 제가 추구하는 바와 일치합니다. 귀사의 DT Day 사례들을 보면서 반드시 이 조직의 일원이 되어 보고 싶다고 느꼈습니다”라며 회사의 최근 이슈를 언급하는 것도 좋습니다[56][57]. 이런 식의 준비는 **회사에 대한 애정과 조사 노력**을 보여줘 면접관에게 깊은 인상을 남깁니다.

- **기본 소양: 성실성과 논리, 태도:** 마지막으로 기본적인 부분이지만, GS 칼텍스 면접관들은 지원자의 말투, 태도, 논리 전개를 꼼꼼히 봅니다. 재무 직무이므로 **꼼꼼함과 신뢰감**을 주는 태도가 중요합니다. 추상적인 답변보다는 **FACT 를 기반으로 구조화된 답변**을 선호합니다. 또한 난처한 질문에도 침착히 사고하는 모습을 보면 높은 점수를 줍니다. AI 면접에서도 표정, 어조, 말의 속도 등이 평가에 일부 반영될 수 있으므로, **차분하면서도 자신감 있는 톤**을 유지해야 합니다. GS 칼텍스는 정도경영을 중시하므로 과장된 표현이나 불필요한 허세를 싫어하고, 대신 **겸손하지만 확신 있는 태도**를 좋게 평가합니다. 이를 위해선 면접 연습을 통해 적절한 미소, 경청하는 제스처, 핵심 위주의 답변 연습을 하는 것이 필요합니다.

정리하면, GS 칼텍스 서류/면접에서 반복적으로 강조되는 키워드는 **직무 기초 역량(회계/분석), 도전·학습(혁신성), 팀워크·소통(협업), 책임·성실(윤리감), 기업이해·열정(문화핏)**입니다. 지원전략 관점에서, 자기소개서 각 문항과 면접 답변에서 이 다섯 가지 요소가 고루 드러나도록 준비하면 합격 가능성을 높일 수 있을 것입니다.

5 장. 재무 직무 분석 (GS 칼텍스 재무팀)

5.1 직무의 핵심 역할 (하루/한 달/일 년 단위 업무)

GS 칼텍스 재무 직무는 회사의 살림살이를 맡아 **자금 조달 및 운용, 재무 기획 및 분석, 회계 결산 및 세무, 투자 평가** 등 폭넓은 업무를 수행합니다. 신입사원으로 입사하면 재무본부 내 세부 팀(자금팀, 경영관리팀, 회계팀 등)에 배치되어 업무를 배우게 됩니다.

하루 단위 업무로 보자면, 재무팀의 아침은 **자금 상황 파악**으로 시작됩니다. 전날까지의 현금 입출금 내역을 집계해 **당일 회사의 자금 잔액과 유동성 현황**을 보고하며, 국내외 금융시장 동향(환율, 금리, 유가 등)이 회사 재무에 미칠 영향을 모니터링합니다. 예컨대 원/달러 환율이 급등하면, 외화차입금 상환 스케줄을 점검하고 추가 헤지거래가 필요한지 검토합니다. **금고지기 역할**로서 당일 지급해야 할 대금(원유 대금, 세금, 급여 등)이 제대로 집행될 수 있도록 은행 송금 업무를 처리하고, 필요시 단기 차입이나 내부 자금이체를 수행합니다. 동시에 **재무 보고서 작성** 등의 상시 업무도 있는데, 전일의 매출 실적과 자금수지 요약

심층 분석 보고서: GS칼텍스-재무

경영진에 일일보고 형태로 올리는 것이 예입니다. 만약 그 날 경영회의가 있다면, 사전에 **재무 현안 자료**(예: 전월 실적 요약, 환율 변동 영향 분석 등)를 준비해 부서장에게 제공합니다.

한 달 단위의 주기적 업무로는 **월말 결산 및 경영실적 분석**이 핵심입니다. 매월 말 재무팀은 회계팀과 함께 해당월 **손익 및 재무상태표**를 마감합니다. 재무팀 신입이라면 각 사업부별 매출·비용 실적을 집계하고, **예산 대비 실적의 차이**를 분석하는 일을 맡을 수 있습니다. 예를 들어 3월 실적을 결산할 때, “휘발유 판매량이 예산 대비 5% 높았는데 이는 봄 행락철 수요 증가로 인한 것” 또는 “정제마진 하락으로 정유부문 이익이 감소했다” 등을 파악해 경영진에 보고합니다. 이를 위해 영업팀, 생산팀으로부터 해당월 주요 이벤트나 설명사항을 수집해 분석 리포트를 작성합니다. 또한 월말에는 **자금포지션 점검**을 해 향후 몇 달간의 현금흐름 예측을 업데이트합니다. 만약 특정 달에 대규모 설비투자 지출이 예정되어 있다면, 미리 은행 차입을 준비하거나 내부 유보금으로 충당할지 계획을 세웁니다.

분기별/반기별 업무로는 **IR 및 외부감사 대응**이 있습니다. GS 칼텍스는 비상장이지만 회사채 발행을 위해 정기적으로 IR 자료(투자자 설명자료)를 만들고, 신용평가사 정기평가에도 대응합니다. 재무팀은 분기 실적 확정 후 **영업실적 프레젠테이션**을 만들어 CFO 와 CEO 를 보좌해 신용평가사 미팅을 준비합니다. 여기엔 정유업황 설명, 실적 증감 요인, 향후 전망 등이 포함됩니다. 예를 들어 “2 분기 정유부문 적자는 정제마진 급락과 재고평가손실 때문이며, 3 분기부터 마진 개선 전망” 같은 메시지를 정리합니다. 외부감사인(회계법인)이 연간 및 반기 재무제표 감사를 할 때는 재무팀이 질의에 응답하고 자료를 제공하며, 특이사항에 대해 회계 처리 방안을 협의합니다.

연간 사이클 업무로 가장 중요한 것은 **예산 수립 및 중장기 계획 수립**입니다. 연말이 되면 재무팀은 각 사업부와 협업하여 다음 연도의 **경영계획(Budget)**을 수립합니다. 구체적으로 원유도입 물량과 가격 전망, 제품별 판매 계획, 설비 가동률, 비용 구조 등을 시나리오별로 계산해 **예상 손익계산서와 투자계획, 자금계획**을 짝니다. 이 과정에서 여러 번의 조정과 경영층 리뷰를 거쳐 최종 예산이 확정됩니다. 신입 재무사원은 여기서 **데이터 취합과 모델링** 보조 역할을 하며, 에너지경제연구원이나 컨설팅 보고서 등을 참고해 **유가/환율 등 가정치**를 설정하기도 합니다. 또한 3~5년 장기 전략계획 수립에도 참여해, 예를 들어 “정유 수요가 5년 내 10% 감소할 경우 재무영향” 같은 분석을 수행합니다. 이런 **시나리오 분석**은 회사 전략 방향을 결정하는 데 기여하며, 재무팀은 **재무건전성(부채비율, 차입규모 추이)**나 **투자 여력** 등을 장기 관점에서 검토해 경영진 의사결정에 자료를 제공합니다.

이밖에도 **수시 업무**로 **프로젝트성 업무**가 있습니다. 예를 들어, 여수공장에 수천억 원 규모의 신설 설비 투자를 검토한다면, 재무팀이 **타당성 분석(Feasibility Study)**을 재무모델로 만듭니다. 예상 투자비용과 운영비용, 제품 판매수익을 추정해 **NPV(순현재가치), IRR(내부수익률)** 등을 계산하고, 투자 리스크 요인을 정리합니다. 이 자료는

심층 분석 보고서: GS칼텍스-재무

투자심의위원회에서 핵심 참고자료로 쓰입니다. 또 하나 예를 들면, 회사가 외회사채 발행이나 대출을 받으려 할 때 재무팀이 금융기관들과 접촉해 **조건 협상**을 하고 계약 실무를 진행합니다.

재무 신입사원 1 년의 흐름을 요약해본다면, 입사 초기에는 월말 결산업무 보조와 자금일보 작성 등 **루틴 업무**를 익히게 됩니다. 그러면서 상반기 중간쯤 첫 분기 실적 분석 자료를 만들어 보고, 연말에는 선배들과 함께 예산 수립 워크숍에 참석해 데이터 정리 역할을 맡을 것입니다. 1 년 차가 끝날 무렵엔 현금흐름표를 스스로 작성해볼 수 있고, 회사 전반의 돈 흐름을 개략적으로 이해하게 될 것입니다. 또한 각종 TF 나 교육 (예: 원유 트레이딩 기초 교육, 회계기준 교육 등)에 참여하며 업무 지식을 넓히게 됩니다.

이와 같이 **일일/월간/연간 주기 업무 + 수시 프로젝트 업무**를 통해, 재무팀은 회사의 재무 상태를 항상 파악하고 최적화하는 핵심 역할을 합니다. 지원자는 이러한 흐름을 이해하고 있다면, "입사 후 내가 맡게 될 구체 업무와 필요한 역량"에 대해 더 명확히 이야기할 수 있을 것입니다.

5.2 내부/외부 이해관계자 맵 (협업 대상)

재무 직무는 회사 안팎의 다양한 이해관계자들과 소통하고 협업하는 **허브 역할**을 합니다. **내부 이해관계자**로는 우선 **경영진(CFO, CEO 등)**이 있습니다. 재무팀은 경영진의 재무 참모로서, 회사 재무상황과 전망을 보고하고 재무전략에 대한 제언을 합니다. 예컨대 CFO 는 자금 조달 방안이나 배당 정책 등을 결정할 때 재무팀의 분석에 의존하므로, 재무팀은 정확한 데이터와 시나리오를 제공해야 합니다.

다음으로 **사업부서(영업/생산 등)**가 중요한 내부 파트너입니다. 재무팀은 영업부서(국내 영업, 수출팀 등)로부터 월별 판매 실적과 미수금 정보를 받고, 생산부서(정유생산, 공장관리 등)로부터 정제량과 재고 현황, 공장 가동계획 등을 공유받아 자금계획에 반영합니다. 예컨대 생산팀이 정기보수로 한 달간 공장 가동률을 낮출 경우, 재무팀은 그 기간 매출 감소와 현금 유입 감소를 미리 예측하여 자금 운용을 조정해야 합니다. 또 제품가격 결정 시 영업부서와 협의하는데, 정산조건이나 신용거래 한도 등은 재무팀이 리스크관리 차원에서 의견을 냅니다.

회계팀/세무팀과는 특히 긴밀히 일합니다 (경우에 따라 회계/세무가 재무본부 내 같은 조직일 수도 있습니다). 회계팀이 작성한 재무제표를 바탕으로 재무팀이 이를 분석하고 활용하며, 재무팀이 조달한 자금에 대한 회계처리도 회계팀이 담당합니다. 세무팀과는 법인세나 관세 등 세금 납부 일정과 금액을 공유받아 자금을 준비하는 협업이 필요합니다.

기획전략부서(기획팀, 전략팀 등)와도 이해관계가 있습니다. 중장기 전략을 수립하는 과정에서 재무팀은 **재무 건전성 지표**(부채비율, 차입금 등)나 **투자 소요자금** 등을 산출해 전략팀에 제공하고, 전략팀은 사업 포트폴리오 변경 계획에 따른 재무영향을 문의하는 식입니다. 특히

심층 분석 보고서: GS칼텍스-재무

M&A 검토나 신사업 진출 검토 시, 전략팀과 재무팀이 TF 를 이루어 함께 Due Diligence(실사)와 valuation(가치평가)을 수행합니다.

IT 부서(DX 팀)도 요즘 재무팀과 협업이 많습니다. 재무 데이터 시스템 구축, ERP 업그레이드, RPA 적용 등을 위해 재무담당자와 IT 담당자가 한 조가 되어 프로젝트를 진행합니다. 예컨대 GS칼텍스 DX센터에서 사내 AI 챗봇을 도입하면, 재무팀 FAQ를 학습시켜 재무 관련 질의를 자동 응답하게 하는 등의 협업이 가능합니다. 실제 사례로 GS 칼텍스는 **AiU 플랫폼**을 도입하여 재무팀원들이 직접 “재무 Q&A 봇” 같은 것을 만들 수도 있습니다^[60]. 이처럼 **Cross-functional 협업**이 점점 늘어나는 추세입니다.

외부 이해관계자로는 우선 **금융기관(은행, 증권사)**이 핵심입니다. GS 칼텍스 재무팀은 주거래은행과 매일 연락하며, 단기자금 입출금, 환전, 파생상품 거래 등을 실행합니다. 예를 들어 오늘 원유대금 5 억 달러를 송금해야 하면, 미리 외환스왑 거래로 원화자금을 외화로 바꾸는 작업을 은행 딜러와 협의하여 최적 시점에 합니다. 또한 채권 발행 시 증권사 IB 들과 협상하여 금리, 만기 등 조건을 조율합니다. 회사 신용등급에 따라 금리조건이 바뀌므로, 신용평가사에도 커뮤니케이션합니다 (자료 제공, 현장실사 대응).

감사/감독 기관도 중요한 외부 협업 대상입니다. 외부감사 회계법인은 매년 결산감사를 하며, 재무팀은 재무제표를 설명하고 각종 증빙을 제출합니다. 또 내부통제 측면에서 **감사위원회**나 모회사(GS)의 감사 조직과도 접촉이 있어, 필요한 정보를 제공합니다. 금융감독원 등 규제기관이 회사 공시나 채권 발행 등을 감독하기에, 적시에 올바른 보고를 해야 합니다.

납품업체 및 고객과도 재무팀이 직접 소통하는 경우가 있습니다. 예를 들어 어떤 대형 법인 고객이 외상으로 유류를 구매하면, 재무팀이 그 고객의 신용도와 재무상태를 분석해 **신용한도**를 설정합니다. 이 과정에서 고객 재무팀과 재무정보 교환이나 담보 협의 등을 하기도 합니다. 또한 일부 거래는 L/C(신용장) 같은 금융거래 형태로 이뤄지므로, 재무팀이 수출입 담당과 함께 거래 상대방 은행과 조건을 협상합니다.

투자자/주주도 외부 이해관계자입니다. 비상장이지만 회사채 투자자들은 반기마다 기업설명회를 통해 정보를 요구합니다. 재무팀은 IR 자료를 준비하고 Q&A 에서 답변을 담당합니다. 주주(모기업 GS 에너지, Chevron)는 분기 실적을 보고받고 배당 협의를 하는데, 이 역시 재무팀이 실무 지원합니다. 특히 Chevron 측 임원들은 미국회계(US-GAAP) 기준으로 재무제표를 요청하기도 하므로, 국문/영문 보고자료 준비를 해야 합니다.

마지막으로 **협회 및 업계 네트워크**도 있습니다. 대한석유협회 등의 모임에서 각사 재무담당 간 비공식 정보교류가 있을 수 있고, 정부의 에너지정책 관련 통계 제출 요청 시 재무팀이 매출/세금 자료를 제출하는 등 간접적 협업도 존재합니다.

정리하면, GS 칼텍스 재무팀은 **회사 내부로는 모든 부서와 숫자로 대화하고, 외부로는 금융기관·감사인·투자자 등과 전문적으로 소통하는 스포크(spoke)**와 같은 역할입니다.

지원자가 이런 이해관계자 지도를 그리며 “어떤 부서/파트너와 어떻게 협업하겠다” 생각해두면, 면접에서 “입사 후 어떤 역할을 하고 싶나”는 질문에 성숙한 답을 제시할 수 있을 것입니다.

5.3 필요 역량 (기술·지식·소프트스킬)

GS 칼텍스 재무 직무를 잘 수행하기 위해 요구되는 역량은 **전문지식(Technical Skills)**과 **소프트스킬(Interpersonal Skills)**로 나뉘볼 수 있습니다:

기술적/지식 역량:

- **회계 및 재무 지식:** 재무팀이라면 재무제표를 읽고 작성할 기본기가 필수입니다. **재무회계 원리, 원가회계, 재무관리** 등 경영대학 커리큘럼상의 지식을 숙지해야 합니다. 예컨대 재고자산 저가법, 감가상각, 환산손익, 현금흐름표 작성법, 자본비용 계산 등은 현업에서도 그대로 적용됩니다. GS 칼텍스는 국제회계기준(K-IFRS)을 사용하므로 이에 대한 이해도 필요합니다. 또한 기업재무 측면에서 **자본구조, 차입, 배당, 기업가치 평가** 등의 지식을 알아야 CFO 의 의사결정을 지원할 수 있습니다. 정유업 특성상 **유가 및 환율 파생상품**(선물, 스왑 등) 회계처리나, **원유도입 L/C 결제** 같은 무역금융 지식도 있으면 유리합니다.
- **산업 및 비즈니스 모델 이해:** 단순 재무 숫자만 알아서는 안 되고, **정유산업의 밸류체인과 GS 칼텍스 사업구조**를 이해해야 합니다. 예를 들어 정제마진 개념, 석유제품별 스프레드 차이, 석유화학 사이클, OPEC 정책 등이 재무에 미치는 영향을 알아야 손익변동을 설명할 수 있습니다. 또한 **자금 흐름 특성** (원유도입시 대금결제 사이클, 주유소로부터 현금 회수 기간 등)에 대한 지식이 실무에 필요합니다. 정유업은 재고규모가 크고 운전자본이 많이 들기 때문에 **운전자본 관리 기법**에 대한 이해도 요구됩니다.
- **IT 활용 능력:** 숫자를 다루는 만큼 **엑셀(Excel)** 능력은 필수입니다. 재무모델링, 함수 사용, 피벗테이블 분석 등 고급 엑셀 스킬이 업무 효율을 좌우합니다. 또한 **ERP 시스템(SAP)** 사용에 능숙해야 합니다. GS 칼텍스는 SAP 를 사용해 회계 및 자금처리를 하는데, 이를 다루는 법을 배워야 합니다. 추가로, 요즘 재무팀에서는 **데이터 분석 툴(Tableau, PowerBI 등)**이나 **간단한 코딩(Python, VBA)**으로 반복 업무를 자동화하는 경우도 많습니다. 지원 시점부터 반드시 알아야 하는 건 아니지만, 배우려는 자세를 가져야 합니다. GS 칼텍스가 AI 와 디지털에 앞서가므로, **AiU** 같은 사내 시스템도 활용할 기회가 있을 것입니다[95]. 따라서 데이터 리터러시가 높으면 돋보일 것입니다.
- **영어 및 글로벌 커뮤니케이션:** GS 칼텍스는 합작사라 사내에 외국인 임원(특히 Chevron 측)이 있고, 해외 거래상대도 많습니다. 따라서 **비즈니스 영어** 능력이 요구됩니다. 재무 관련 용어(재무제표 항목, 금융거래 조건 등)의 영어표현을 알고, 이메일/보고서/회의에서 영어로 소통할 수 있으면 좋습니다. 특히 Chevron 에 영문 재무보고를 해야 할 때 정확한 영어 작문이 필요합니다. 또한 해외 투자자 미팅이나 은행 협의 등에서도 영어 프레젠테이션을 할 수 있어야 합니다. GS 칼텍스는 공채 시 토익 등 공인점수를 요구하지는 않지만, **실제 실력**을 면접에서 확인할 수 있습니다(일부 면접 질문을 영어로 전환하기도 함). 그러므로 지원자는 영어 인터뷰 답변도 연습해 두는 게 좋습니다.

소프트스킬/태도 역량: - **분석적 사고와 문제해결:** 재무는 숫자 뒤의 원인과 의미를 캐내는 일입니다. 따라서 주어진 데이터를 구조화하고, 논리적으로 해석해 인사이트를 도출하는 능력이 핵심입니다. 예컨대 영업이익이 줄었으면 단순 감소가 아니라 “어느 요인이 몇% 영향을 미쳤다”까지 분석하고 개선책을 생각해야 합니다. 면접에서도 케이스 질문 등을 통해 지원자의 분석력과 논리력을 보려 할 수 있으므로, 평소 문제 접근시 MECE 하게 사고하는 훈련이 필요합니다. - **디테일에 대한 집중과 정확성:** 재무 업무는 숫자 하나로 큰 차이가 나기 때문에 **꼼꼼함과 정확성**이 생명입니다. 100 억과 1,000 억을 잘못 기입하는 실수는 치명적일 수 있습니다. 따라서 사소한 오타라도 검토하는 **세심한 주의력**이 요구됩니다. 또한 회사 돈을 다루므로 **신뢰성**이 중요합니다. 지시에 따라 정확히 이행하고, 오류 발생 시 즉시 보고하고 수정하는 책임감 있는 자세가 필요합니다. - **커뮤니케이션과 협업:** 재무팀은 다양한 부서로부터 자료를 받아야 하고, 반대로 이해하기 어려운 재무개념을 타부서에 설명해줘야 합니다. 그러므로 **상대방 눈높이에 맞춘 의사소통**이 중요합니다. 예를 들어 엔지니어에게는 “이 설비의 감가상각비가 제품 원가에 이렇게 반영된다”를 알기 쉽게 전달하고, 영업부에게는 “매출채권 회전일이 늘어나면 현금흐름에 어떤 영향이 있으니 관리해달라”고 부탁할 때 설득력 있게 말해야 합니다. 또한 긴박한 결산기간 등에는 팀원들과 **협업**하여 일을 나눠하고 서로 검증해주는 태도가 필요합니다. - **멀티태스킹과 시간관리:** 재무 부서는 **동시다발적 업무**가 많습니다. 오전 중에 갑자기 환율이 출렁이면 즉각 헤지거래를 하면서도, 오후에는 예정된 예산회의 준비를 해야 하는 식입니다. 따라서 **우선순위를 판단**하여 중요한 일부터 처리하고, 동시에 여러 작업을 추진하는 능력이 요구됩니다. 마감일 엄수를 위해 **타임 매니지먼트**를 잘해야 하며, 야근이 필요할 땐 불가피하게 대응하는 유연성도 필요합니다. 다행히 GS 칼텍스는 워라밸을 지키려 노력하지만, 월말/연말엔 불가피하게 바쁠 수 있습니다. 이를 견딜 수 있는 **스트레스 관리능력**과 **책임감**이 있어야 합니다. - **윤리의식과 보안의식:** 재무는 회사의 금전, 민감한 내부정보를 취급하므로 **높은 윤리의식**이 요구됩니다. 내부 정보로 주식 거래를 한다든지, 금전적 부정행위는 절대 용납되지 않습니다. 또한 합작사로서 Chevron 의 Business Conduct 가이드도 적용받으므로, 국제 컴플라이언스 기준도 충족해야 합니다. 지원자는 면접 시에도 금융인으로서 정직함과 성실함을 풍기는 게 좋습니다.

- **학습태도와 유연성:** 금융환경, 회계기준, 세법 등이 계속 바뀌기 때문에 재무담당자는 평생 공부해야 합니다. GS칼텍스 재무팀도 IFRS 개정이나 파생상품 신상품 등에 대해 수시로 배워 적용합니다. **모르는 것을 빨리 습득**하고자 하는 태도, 새로운 시스템 도입에 대한 열린 마음이 중요합니다. 정유업 자체가 변화기에 놓여 있으므로, 재무인으로서 **변화 대응력**도 갖춰야 합니다. 예컨대 ESG 경영 대두로 탄소가격 평가 등을 재무에 반영하는 새로운 과제가 생길 수 있는데, 이런 **새로운 개념을 적극 받아들이고 선도적으로 적용**할 줄 아는 인재를 원할 것입니다.

요약하면, GS 칼텍스 재무팀에서 뛰어나게 활약하려면 “숫자에 강하고, 소통에 능하며, 책임감 있게 일처리하는 다재다능함”이 필요합니다. 지원자는 자신의 경험에서 이와 유사한 역량을 보인 사례를 찾아 어필해야 합니다. 예컨대 “어려운 재무 수치를 팀원들에게 쉽게 설명했던 경험(소통)”, “정확한 데이터 분석으로 프로젝트 성과를 낸 경험(분석+디테일)”, “동아리 회계담당으로 예산 관리했던 경험(책임감+재무지식)” 등을 들 수 있겠죠.

5.4 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

GS 칼텍스 재무 직무의 성과는 주로 **정량 지표**와 **정성 평가**를 함께 고려하여 평가됩니다. 공식적인 **KPI(Key Performance Indicator)**로 설정되는 항목들은 회사의 재무전략 목표와 연계되어 있는데, 몇 가지 예를 추측해 보면 다음과 같습니다:

- **재무 건전성 지표 관리:** 부채비율, 차입금 규모, 이자보상배율 등의 목표치가 KPI 로 주어질 수 있습니다. 예컨대 “연말 순차입금 X 조 원 이하 유지”나 “이자비용 Y 억원 이내” 등이 있을 수 있습니다. 재무팀은 이를 달성하기 위해 불필요한 차입을 억제하고 운전자본 회전을 높이는 등의 노력을 기울입니다. **성과 평가** 시에는 해당 지표를 목표 대비 얼마나 달성했는지를 확인합니다. 다만 정유업은 업황 영향이 크므로, 재무팀 통제로 가능한 범위 내에서 평가합니다.
- **자금 운용 수익 및 비용:** 회사 보유 현금에 대한 운용수익 (예: 예금이자, 단기투자 이익)이나 조달자금의 평균 금리 (예: 발행채권 금리)를 KPI 로 삼을 수 있습니다. 예를 들어 “유휴자금 운용수익률 시장대비 $+α$ 달성”이나 “조달금리 벤치마크 대비 $-β$ bp 절감” 같은 식입니다. 이는 재무팀이 얼마나 효과적으로 자금을 불릴지, 싸게 조달할지 보여주는 지표입니다. 성과평가에서, 만약 시장금리 상승기인데도 동종사 대비 낮은 금리로 회사채를 발행했다면 높은 점수를 받을 것입니다.
- **예산 대비 실적 편차 축소:** 경영관리 측면에서, **예산 정확도**도 평가 포인트가 됩니다. “영업이익 실적이 예산 대비 $±5%$ 내에 들어오도록 관리” 같은 목표가 있을 수 있습니다. 이는 재무팀이 사업부와 함께 예산을 정교하게 짜고, 분기별로 차이를 관리하는 능력을 의미합니다. 만약 큰 오차가 발생했다면 그 원인을 분석해 다음 계획에 반영하는 피드백 과정도 평가되겠죠.
- **외환 및 금리 리스크 관리 성과:** 정유사는 외환손익이나 금리변동 손익이 크기 때문에, 이를 얼마나 잘 헷지(hedge)했는지도 성과로 봅니다. 예를 들어 “환율 변동으로 인한 손익편차 $±X$ 억원 이내”나 “금리스왑 통해 이자비용 Y억원 절감” 등이 KPI 일 수 있습니다. 재무팀이 파생상품을 활용해 손익변동성을 줄였다면 이는 가시적인 성과로 인정됩니다. 반대로 큰 환차손이 발생했다면 리스크 관리 미흡으로 지적될 수 있습니다.

- **결산 정확도 및 신속성:** 재무팀/회계팀 공통 KPI 로 **결산리드타임 단축**이나 **재무보고 정확도**가 있을 수 있습니다. “월결산 5 영업일 내 완료” 같은 목표가 대표적입니다. GS 칼텍스는 내부 통제로 매월 빠르고 정확한 결산을 강조하므로, 기한 준수와 오류 없는 재무제표 작성이 기본 평가요소입니다. 만약 감사인으로부터 회계 오류 지적이 없다면 plus 요인입니다.
- **프로젝트성 과제 달성:** 정량화 어려운 부분은 **정성 KPI** 로 설정합니다. 예컨대 “전사 비용절감 태스크포스 참여 및 X 억원 절감 기여”나 “ERP 시스템 고도화 프로젝트 완료” 등이 그것입니다. 재무팀원 개인이 맡은 특별과제가 있다면, 그것의 완성 여부와 결과물이 평가됩니다. 이런 KPI 는 달성/미달성 또는 A/B/C 등급으로 리더가 판단합니다.
- **조직 기여 및 역량 발전:** 개인별 **역량 평가 항목**도 있습니다. 협업태도, 커뮤니케이션, 문제해결력, GS 칼텍스 핵심가치 실천 여부 등이 리더 평가로 매겨집니다. 예를 들어 상사는 부하 직원에 대해 “타부서 요구사항 대응 속도와 정확도”, “팀 내 업무협조” 등을 관찰해 평점에 반영합니다. GS 칼텍스는 **성과주의**이면서도 **팀워크**를 중시하기 때문에, 본인 일만 잘하고 주변과 마찰이 있으면 좋은 평가를 못 받을 수 있습니다.

특히 신입사원의 경우 첫 해에는 **학습 곡선**에 있기 때문에, 절대적인 숫자 성과보다 **성장 속도와 태도**가 평가 포인트가 됩니다. 예컨대 “분석 리포트를 초기에 비해 독자적으로 잘 작성하게 되었다”, “실수 발생 시 솔직하게 보고하고 신속히 개선한다” 같은 **성장형 인재**의 모습이 좋은 평가로 이어집니다. 반면 태도 불성실이나 기본기 부족이 드러나면 낮은 평가를 받겠죠.

결국 재무 직무에서는 **“숫자를 잘 맞추고, 위험을 잘 제어하며, 협업을 원활히 해서 회사 재무에 기여”**하는 것이 성과의 척도입니다. 구체적으로는 앞서 언급한 KPI 들을 **목표 이상으로 달성**하거나, 외부비교 대비 탁월한 지표를 기록하거나, 또는 예측하기 어려운 외생변수에도 적절히 대응해 피해를 최소화했다면 높은 평가를 받습니다.

예를 들어 2022 년 유가폭등기 때 GS 칼텍스 재무팀이 재빠르게 저가 원유 재고를 풀어 현금창출을 극대화하고, 환헤지도 적기에 체결하여 경쟁사보다 환손실을 줄였다면, 연말 성과평가에서 이런 **기여 사례**들이 칭찬받을 것입니다. 반대로 2023 년 상반기 정유 적자 시기에 일시적 유동성 부족이 왔다면 (예: 대금지급 지연 등) 이는 재무팀 과실로 지적될 수 있습니다.

지원자의 입장에서 중요한 것은, **“내가 어떻게 회사 재무 목표 달성에 기여할 수 있을지”**를 생각하는 것입니다. 이를 자기소개서나 면접에서 묻는다면, 예컨대 “저는 재무 지표를 면밀히 모니터링해 경영진이 선제 대응하도록 돕고, 타부서와 협업해 비용절감 기회를 찾아내

재무개선을 이뤄내겠습니다”처럼 **KPI 연결형 포부**를 밝히면 전문성과 의욕을 동시에 보여줄 수 있습니다.

5.5 대표 업무 시나리오 (가상의 워크플로우 예시)

마지막으로, GS 칼텍스 재무 직무를 보다 생생하게 이해하기 위해 **가상의 업무 시나리오**를 하나 구성해 보겠습니다. **신입 재무사원 A 씨**의 분기 결산 시나리오를 예로 들겠습니다:

시나리오: 3월 말, 1분기 결산을 앞둔 재무팀 풍경.

- **3월 25일:** 재무팀 신입 A 씨는 회계팀으로부터 “정유부문 1~3월 잠정 손익 데이터”를 넘겨받습니다. 이를 분석하니, 1분기 영업이익이 예산 대비 20% 낮은 것으로 나타났습니다. A 씨는 우선 **핵심 원인을 파악**해야 합니다. 그는 제품별 매출 및 마진 자료를 상세히 들여다봅니다. **휘발유 판매량**이 계획보다 5% 적고, **정제마진**이 예상보다 낮아 정유부문 수익이 줄어든 것을 발견합니다. 또한 석유화학 부문은 PX 가격 약세로 손실이 발생했습니다. A 씨는 이런 1분기 **실적 하락 요인을 수치와 함께 메모**해둡니다. 예: “평균 정제마진 \$6.5로 예산 \$8 대비 -\$1.5 (→ 약 -700억 영향)”, “휘발유 내수 판매 5백만 배럴로 계획 대비 -5% (→ 약 -300억 영향)” 등[96].
- **3월 27일:** A 씨는 각 영업부서 및 생산부서에 **원인 확인**을 요청합니다. 영업팀으로부터 “1~2월 폭설로 이동량 감소, 주유소 판매 부진”이라는 설명을 듣고, 생산팀에서는 “2월 말 보수작업으로 정제량 감소”를 확인합니다. A 씨는 이를 정리해 상사에게 보고합니다. 상사는 “그래도 예산 대비 너무 차이가 크다”며, **비용 측면**도 확인하라고 지시합니다. A 씨는 비용 리스트를 살펴보니 **연료비와 유틸리티 비용**이 크게 늘었음을 발견합니다. 이유를 물어보니 공장 측에서 “겨울 한파로 공장 에너지 효율 저하, 추가 연료 소모” 때문이라 답합니다.
- **3월 29일:** 이제 A 씨는 CFO 주재 **1분기 실적 리뷰회**의 자료를 만들어야 합니다. 전일 모아둔 자료로 슬라이드를 작성합니다: “1Q 영업이익 2,000억 (예산 대비 -500억, -20%). 주요 요인: 정제마진 하락 -700억, 판매량 감소 -200억, 비용증가 -100억 등. 다만 윤활유 부문은 호조(예산 +200억)로 일부 만회[30].” 그리고 “2Q 전망: 3월 이후 마진 회복세, 내수 수요 개선” 등 향후 전망도 간략히 포함합니다. 이때 A 씨는 **도식화**도 신경 씁니다. 예를 들어 막대그래프로 계획 vs 실적을 보여주고, 원인별 파이차트를 넣어 쉽게 전달하려 합니다.
- **3월 30일:** CFO 실적회의에서, A 씨는 자료 설명을 보조하고 필요할 때 세부 수치를 답변합니다. CEO가 “왜 마진 예측이 틀렸지?” 묻자, A 씨는 준비해둔 대답을 합니다: “유럽 정유설비 가동 증가와 중국 수출 확대가 예상보다 빨라 마진이 하락했습니다[72]. 2분기에는 정제설비 일부 보수 영향으로 마진 개선 기대됩니다.”

CFO 는 A 씨의 데이터를 신뢰하며 보충설명을 합니다. 회의 후 CFO 는 A 씨에게 “수고했어, 다음부터 석화쪽도 더 면밀히 봐줘”라고 당부합니다 (석화 손실 관련 벤젠 가격 급락도 언급되었는데 A 씨 자료에 깊이 안 담겼던 점을 짚은 것입니다).

- **4 월 1 일:** 1 분기 결산 확정일입니다. A 씨는 회계팀 최종 재무제표에서 **특이사항**을 찾아 CFO 께 결산 브리핑 메모를 작성합니다. 예컨대 “영업외손익: 환차손 150 억 발생 (원화약세로)[10], 이자비용 100 억 (전분기 대비 10 억 증가)” 등을 정리합니다. 또 **재무상태표 변동**도 분석합니다: “재고자산 3 조 7 천억 → 4 조로 증가 (원유가격 상승 영향)[97], 순차입금 6 조 7 천억 → 7 조 2 천억 증가” 등. 이는 CFO 가 모회사 등에 보고할 때 활용됩니다.
- **4 월 5 일:** 결산이 끝났으므로, A 씨는 이제 **자금조달** 쪽 업무를 챙깁니다. 2 분기에 만기도래하는 회사채 3 천억 원이 있어, 이를 어떻게 상환할지 계획해야 합니다. 팀 내 선배와 상의해 **차환발행**을 검토합니다. 시중금리가 이때 4% 수준인데, 최근 자사 신용등급이 유지되어 비교적 낮은 금리로 발행 가능할 전망입니다. A 씨는 증권사 애널리스트 리포트와 시장 상황[98]을 조사해, “4 월 말 3 년물 회사채 발행 시도” 전략을 CFO 께 제안하도록 자료를 만듭니다. 금리가 더 오르기 전에 발행하는 것이 좋다고 논리를 세웁니다.
- **4 월 10 일:** CFO 승인 후, A 씨는 두 곳의 증권사와 화상회의를 잡습니다. 만기 도래 물량 차환 계획을 공유하고 주관사 선정 협의를 합니다. 증권사들은 “최근 투자심리가 개선돼 3.5% 수준도 가능하다”고 합니다. A 씨는 이를 내부 승인 절차 (이사회 의결)로 올릴 준비를 합니다.
- **4 월 15 일:** 동시에 A 씨는 **예산관리 측면**에서 1 분기 실적 바탕으로 연간 전망치를 업데이트합니다 (Forecast). 이것이 4 월 말 그룹 보고용으로 쓰일 예정입니다. 그는 1 분기 부진을 고려해 일부 하향 조정하되, 2 분기 이후 마진 개선 기대를 반영해보았습니다. 이러한 Forecast 작성은 신입에게 쉽진 않지만, 선배의 지도 하에 작성합니다.

위 시나리오에서 본 것처럼, 재무팀 신입은 **결산→분석→보고→자금조달**의 일련의 워크플로우에 참여하면서 각 단계에서 세부 업무를 맡습니다. 바쁜 시기지만 이를 통해 회사의 돈 흐름과 사업 성과를 종합적으로 배우게 됩니다. 또한 영업/생산/회계 등 다양한 부서와 교류하면서 **커뮤니케이션 능력**을 키우고, 경영진과도 직접적인 업무연결점이 있어 **책임감과 프로의식**이 높아집니다.

다른 시나리오로는 “원/달러 환율이 50 원 급등한 날, 환헤지 의사결정”이나 “신사업 투자 타당성 평가 보고서 작성”, “새 회계기준(IFRS16 등) 도입에 따른 사내 교육 준비” 같은 것도

심층 분석 보고서: GS칼텍스-재무

상정해볼 수 있습니다. 모든 경우에 재무담당자는 숫자를 무기로 상황을 파악하고, **협업과 보고**로 회사가 최선의 방향으로 가도록 돕는 **조력자** 역할을 합니다.

[1] [2] [3] [4] [5] [6] [17] [22] [24] [에너지칼럼] 대한민국 석유산업의 현재와 미래 : 국가 성장 동력에서 글로벌 수출 선도산업으로 | GS 칼텍스 미디어허브

<https://gscaltexmediahub.com/energy/korea-oil-industry/>

[7] [68] [94] 지에스칼텍스(주) 채용 - 2025 년 상반기 신입사원 채용 - 재무 | 잡코리아

https://www.jobkorea.co.kr/Recruit/GJ_Read/46638971

[8] [9] [11] [12] [13] [25] [31] [32] [33] [37] [47] [48] Born to Rethink 주유소, The E-STATION

https://www.theestation.com/sub/sub02_01.php?mode=view&idx=1059&category=%ED%8A%B9%EC%A7%91

[10] [정유업 횡재세 논란] 아쉬운 재무개선 효과, 부담 지속될 듯 - 더벨

<https://www.thebell.co.kr/front/newsview.asp?key=202210061301459720109653>

[14] [23] [29] [30] [51] [52] [96] [98] GS 칼텍스, 지난해 영업이익 8840 억...전년비 61.3%↑

<https://www.newstomato.com/ReadNews.aspx?no=1290992>

[15] [20] [34] [49] [50] [54] [55] GS 칼텍스 2025 년 6·7 월 뉴스브리핑 | GS 칼텍스 미디어허브

<https://gscaltexmediahub.com/news/gsc-newsbrief-jun-jul-2025/>

[16] [59] [60] [61] [71] [80] [95] 인터뷰 | 이은주 GS 칼텍스 DX 센터장 "현업이 직접 AI 에이전트 만드는 에너지 기업, 비결은 DAX 통합 추진" | CIO

<https://www.cio.com/article/4087123/%EC%9D%B8%ED%84%B0%EB%B7%B0-%EC%9D%B4%EC%9D%80%EC%A3%BC-gs%EC%B9%BC%ED%85%8D%EC%8A%A4-dx%EC%84%BC%ED%84%B0%EC%9E%A5-%ED%98%84%EC%97%85%EC%9D%B4-%EC%A7%81%EC%A0%91-ai-%EC%97%90%EC%9D%B4.html>

심층 분석 보고서: GS칼텍스-재무

[18] Environmental | GS 에너지

https://www.gsenergy.co.kr/esg_management/environmental.php

[19] [53] "CCUS 를 아시나요"...GS 칼텍스, 미래 세대 탄소저감 캠페인 '눈길'

<https://www.pressian.com/pages/articles/2026031909363745814>

[21] [석유 최고가 시행] 정유사 거미줄 회계에 깜깜이 보전 우려

<https://news.einfomax.co.kr/news/articleView.html?idxno=4403407>

[26] [27] [28] [73] [97] [재무제표 이야기] 정유사의 '정제마진'...언제 ·어떻게 장부에 기록될까? < 오피니언 < 피플 < 기사본문 - 생생비즈플러스

<https://www.livebiz.today/news/articleView.html?idxno=200997>

[35] [43] [정유업계 적신호] IPO 대신 '친환경' 잡은 HD 현대오일뱅크 - DealSite ...

<https://dealsitetv.com/articles/122172>

[36] '친환경 플랫폼'으로 변신 중인 HD 현대오일뱅크 - 경향신문

<https://www.khan.co.kr/article/202309271432001>

[38] SK 이노베이션, 2025 년 영업이익 4481 억원...순손실 증가로 무배당

<https://www.etnews.com/20260128000074>

[39] SK-GS 주유소, 경영난·에너지 전환에 10 년새 1800 곳 폐업

<https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=403543>

[40] 샤힌 프로젝트 공정률 85% ... 석유화학 새 도약 이끈다 - S-OIL

<https://www.s-oil.com/relation/NewsView.aspx?BoardDataIndex=15320>

[41] 9 조 넘게 쏟아붓는데 완공 후가 더 문제? 에스오일 '샤힌 프로젝트 ...

https://www.ilyo.co.kr/?ac=article_view&entry_id=480072

[42] '지속가능 에너지기업' 꿈꾸는 HD 현대오일뱅크, 미래 사업 R&D 에 ...

<https://www.donga.com/news/Economy/article/all/20240830/126767761/1>

[44] [CEO 위치] 위기의 HD 현대오일뱅크...송명준, 재무 건전성

<http://m.ceoscoredaily.com/page/view/2025070316142352953>

심층 분석 보고서: GS칼텍스-재무

[45] HD 현대오일뱅크, 서산에 그린수소 등 친환경에너지 복합시설 신설

<https://www.mtnews.net/news/articleView.html?idxno=21994>

[46] HD 현대오일뱅크, 신사업 투자 시동으로 사업 재정비... 전망은 물음표

<https://www.economidaily.com/view/20250630102522342>

[56] [57] [58] [65] [66] [78] [79] 허세홍 GS 칼텍스 사장 "AI는 기술 아닌 동료...일하는 방식 혁신할 것" | KB의 생각

<https://kbthink.com/news-list/view.html?newsId=20251102174839384>

[62] [PDF] GS 칼텍스 - 한국신용평가

<https://m.kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20250415-33.pdf>

[63] GS 칼텍스, 지난해 영업이익 2 조 189 억원...흑자 전환 - 글로벌이코노믹

https://www.g-enews.com/view.php?ud=202202101709039926a67d2c7d5a_1&mobile=1

[64] [83] [84] [86] [87] [88] GS 칼텍스 채용 - 2026년 채용정보, 자기소개서 문항

<https://jasoseol.com/companies/2500/careers>

[67] [70] GS, 내실 다지며 미래사업 확보·M&A 적극 시도 - 한국경제

<https://www.hankyung.com/article/2025021795321>

[69] GS 칼텍스, 저탄소 신사업 연계 'CCU~S(꾸스)' 캠페인 전개 - 뉴스웍스

<https://www.newsworks.co.kr/news/articleView.html?idxno=834575>

[72] 정제마진 '경총'... 정유업계 3분기 흑자전환 청신호 - 조선비즈

<https://biz.chosun.com/industry/company/2025/10/27/4KLYJNGWAJFC7DZOQNU4Z2TQME/>

[74] [75] [76] [77] [92] [93] 채용정보 - 인재경영 - 인재상 | GS 글로벌

<https://www.gsgcorp.com/Kr/Recruit/TalentHunt.aspx>

[81] GS 칼텍스 재무팀 자기소개서 파헤치기! [다시쓰자 EP.06] - YouTube

<https://www.youtube.com/watch?v=rV52lZ6aQko>

심층 분석 보고서: GS칼텍스-재무

[82] GS 그룹 채용공고 - 캐치

https://www.catch.co.kr/Comp/GroupRecruit/PV8?page=1&sort=3&from=cashewnut_240220_link14&utm_source=mail&utm_medium=cashewnut&utm_campaign=240220&utm_content=link14

[85] [90] [GS 칼텍스] 2025 년 하반기 신입/경력사원 채용 | 공모전 대외활동-링크커리어

<https://linkcareer.com/activity/269833>

[89] GS 칼텍스 재무팀의 하루는 어떨까? [다시쓰자 EP.05] - YouTube

<https://www.youtube.com/watch?v=KGCCiNCAsHc>

[91] Q. gs 칼텍스 직무면접 - 코멘토

https://comento.kr/job-questions/gs%EC%B9%BC%ED%85%8D%EC%8A%A4/%EC%9E%AC%EB%AC%B4/gs%EC%B9%BC%ED%85%8D%EC%8A%A4_%EC%A7%81%EB%AC%B4%EB%A9%B4%EC%A0%91-66137