

심층분석보고서

동원시스템즈-생산관리(연포장)

2026.04.14

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

심층분석보고서: 동원시스템즈 생산관리(연포장) 직무

1장. 산업(섹터) 분석 — 연포장(Flexible Packaging) 산업

연포장의 정의와 경포장·지키포장과의 구조적 차이

연포장(Flexible Packaging)은 플라스틱 필름, 알루미늄 호일, 종이 등 유연한 소재를 단층 또는 다층으로 결합하여 제품 형태에 맞게 자유롭게 변형 가능한 포장 방식을 의미합니다. 대표적인 제품 형태로는 BOPET(이축연신 폴리에스터) 필름, BOPP(이축연신 폴리프로필렌) 필름, CPP(무연신 폴리프로필렌) 필름, 알루미늄 파우치, 스탠딩 파우치(Stand-Up Pouch, SUP), 레토르트 파우치, 스파우트 파우치(Spout Pouch), 필로우 백(Pillow Bag), 삼방실 백(Three-Side Seal Bag), 지퍼백(Zipper Bag), 코필로우 백(Corner Pillow Bag) 등이 있습니다.

연포장이 경포장(Rigid Packaging)·지키포장(Paper Packaging)과 구분되는 본질적 차이는 "형태 가변성과 기능 적층성"에 있습니다. 경포장은 유리병·금속캔·경질 플라스틱(PET병·HDPE병)처럼 형태가 고정되어 내용물 보호 성능은 우수하지만, 중량과 부피가 크고 원가가 높으며 물류 비용이 많이 듭니다. 지키포장은 골판지·종이박스·팩(Aseptic Carton) 등을 의미하며 재활용 용이성과 인쇄 표현력에서 강점이 있지만, 수분·가스·빛 차단성에서 연포장에 비해 제약이 큼니다. 반면 연포장은 **경량성, 원가 효율성, 다층 구조를 통한 기능 조합 자유도**라는 삼박자를 갖추어, 동일 내용물을 담는 경우 유리병 대비 무게는 1/10 수준, 금속캔 대비 물류 부피는 1/5 수준으로 줄일 수 있습니다.

다층 연포장재는 일반적으로 외층(인쇄 적성·내열성) → 중간층(배리어 성능) → 내층(열봉합성)의 3~7층 구조로 설계됩니다. 예를 들어 레토르트 파우치는 PET/알루미늄/나일론/PP 4층 구조로 121°C 이상 고온 살균에 견디며, 참치·카레·국류 등 장기 보존 식품에 사용됩니다. 스낵 파우치는 BOPP/VM-PET/PP 구조로 산소·자외선을 차단하여 유지류 산패를 방지합니다. 이처럼 각 층마다 기능을 부여할 수 있다는 점이 연포장의 가장 큰 기술적 매력이며, 동시에 **재활용을 어렵게 만드는 원인**이기도 합니다. 이 모순이 바로 다음 절에서 다룰 모노소재 전환의 배경입니다.

글로벌 시장 규모와 성장 궤적

글로벌 연포장 시장은 조사 기관별로 정의 범위와 집계 방식에 따라 수치 차이가 존재하지만, 대체로 2025년 기준 2,400억~3,400억 달러 규모, CAGR 3~5.5%로 수렴합니다. MarketsandMarkets는 2025년 3,012억 달러에서 2030년 3,696억 달러(CAGR 4.2%)로, Mordor Intelligence는 2025년 3,369억 달러에서 2030년 4,160억 달러(CAGR 4.31%)로, Precedence Research는 2025년 2,765억 달러에서 2035년 4,240억 달러로 전망합니다. 서로 다른 기관의 수치가 상충되는 것처럼 보이지만, 이는 "플렉서블 플라스틱 패키징"만 집계하는지, 종이 기반과 알루미늄 기반까지 포함하는지, 상업 포장(음료 수축 필름 등)을 포함하는지에 따른 차이이며, 지원 전략 관점에서는 "글로벌 시장이 연 4% 내외로 꾸준히 성장하는 성숙기 산업이며, 친환경·프리미엄 세그먼트가 전체 평균보다 빠르게 성장하고 있다"는 해석이 가장 합리적입니다.

소재별로 보면 플라스틱이 약 70.5%로 최대 비중을 차지하지만, 종이 기반 연포장(Paper-Based Flexible Packaging)이 CAGR 5.9%로 가장 빠르게 성장하고 있습니다. 이는 EU의 일회용 플라스틱 금지(SUPD), 프랑스의 플라스틱 포장 금지 확대, 한국의 EPR 강화 등 규제 흐름에 대응한 결과입니다. 용도별로는 식품·음료가 48.7~52.7%로 최대이며, 제약(Pharmaceutical) 분야가 CAGR 6.05~6.8%로 고성장 중입니다. 펫푸드(Pet Food), 홈케어, 퍼스널케어도 급성장 카테고리입니다. 인쇄 기술별로는 플렉소그래피(Flexography)가

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

42.6~44.7%로 최대 비중이지만, 디지털 인쇄가 CAGR 7.2%로 가장 빠르게 성장하며 **소량 다품종·개인화 마케팅·빠른 시장 출시(Time-to-Market)** 수요에 대응하고 있습니다.

지역별로는 아시아태평양이 39~44.7%로 최대 시장이자 최고속 성장 지역(CAGR 6.05%)입니다. 중국·인도·동남아의 중산층 확대, 편의식품 수요 증가, 전자상거래 성장이 주요 동인입니다. 한국 연포장 시장은 IMARC Group 기준 2024년 약 26.9억 달러(약 3.5조 원)에서 2033년 40.3억 달러(약 5.2조 원)까지 CAGR 4.6%로 성장할 전망입니다. 한국 시장의 성장 동력은 ① 1인 가구 증가에 따른 소포장 수요, ② HMR(가정간편식)·밀키트 시장 확대, ③ K-Food 글로벌 수출 증가에 따른 프리미엄 포장재 수요, ④ 친환경 규제 대응을 위한 고부가가치 신소재 전환입니다.

산업을 재편하는 5대 메가트렌드 — 모노소재·바이오플라스틱·EPR·탈플라스틱·식품안전

첫째, 모노소재(Mono-Material) 전환이 가장 중대한 구조적 변화입니다. 기존 연포장은 PET/PE/알루미늄/나일론 등 이종 소재를 적층하여 기능을 극대화했으나, 재활용 시 소재 분리가 불가능하여 사실상 모두 매립·소각될 수밖에 없었습니다. 이 문제를 해결하기 위해 **PE(폴리에틸렌) 또는 PP(폴리프로필렌) 단일 소재로 기존 다층 구조의 배리어 성능을 구현하는 기술**이 상용화되고 있습니다. 핵심 기술로는 고배리어 코팅(EVOH·실리카·알루미나 증착), 고강도 PE(HDPE 연신), 특수 실런트 설계 등이 있으며, Smithers Pira에 따르면 모노소재 필름 포장 시장은 2020년 589억 달러에서 2025년 709억 달러(CAGR 3.8%)로 성장했고, 2030년에는 800억 달러를 돌파할 것으로 전망됩니다. EU PPWR(Packaging and Packaging Waste Regulation)은 2030년까지 모든 포장재 100% 재활용 가능성을 의무화하고 있으며, 이는 사실상 모노소재로의 전환을 강제하는 규정입니다.

둘째, 바이오 플라스틱 도입이 가속화되고 있습니다. PLA(Polylactic Acid, 옥수수 전분 유래), PHA(Polyhydroxyalkanoates, 미생물 발효 유래), 바이오 PE(사탕수수 유래) 등이 주요 소재이며, 국내에서는 CJ제일제당이 PHA 5,000톤 규모 생산설비를 구축하여 글로벌 시장에 공급하고 있습니다. 다만 바이오 플라스틱은 여전히 일반 플라스틱 대비 단가가 3~5배 높고, 퇴비화 조건이 까다로워 실제 재활용 인프라와 맞물려 확산되는 데 시간이 필요합니다.

셋째, 한국의 EPR(생산자책임재활용) 제도가 포장재 재질·구조 등급평가를 통해 '재활용 어려움' 등급 포장재에 대해 회수율 의무를 강화하고 있습니다. 한국환경공단과 한국포장재재활용사업공제조합은 포장재를 '최우수·우수·보통·어려움' 4등급으로 평가하고, '어려움' 등급에 대해서는 부담금을 차등 부과합니다. 2025년부터는 '어려움' 등급의 30%, 2030년에는 70%의 재활용 목표가 부과되며, 이를 달성하지 못할 경우 생산자가 별도 부담금을 납부해야 합니다. 이 규제는 연포장 생산기업에게 **제품 설계 단계부터 재활용성을 고려하는 DfR(Design for Recycling) 관점**을 강제하고 있습니다.

넷째, 글로벌 탈플라스틱 규제가 EU·한국·영국·프랑스·캐나다에서 동시 강화되고 있습니다. EU의 일회용 플라스틱 금지(SUPD) 확대, 프랑스 2025년 플라스틱 포장 전면 재검토, 한국의 2030년 일회용 플라스틱 사용 전면 금지 정책, 영국의 플라스틱 패키징 세(Plastic Packaging Tax, 재활용 함량 30% 미만 시 톤당 210.82파운드 부과) 등이 대표적입니다. 이러한 규제는 기업에게 단기적으로는 원가 부담이지만, **중장기적으로는 친환경 기술을 선도하는 기업에 시장 점유율을 몰아주는 효과**를 가져옵니다.

다섯째, 식품안전 규격 포장재 수요 증가입니다. 가정간편식(HMR) 시장이 팬데믹 이후 급성장하며 전자레인지 조리 가능 파우치(Microwavable Pouch), 자동 증기 배출(Auto-Venting) 파우치, 고온 살균 레토르트 파우치 등 고기능성 포장재 수요가 확대되었습니다. 또한 글로벌 공급망에서 식품 포장재의 BPA-Free, Phthalate-Free, PFAS-Free 등 **화학 안전성 기준**이 강화되고 있어, 이를 충족하는 생산 공정 관리가 더욱 중요해지고 있

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

습니다.

가치사슬(Value Chain)의 구조와 부가가치 포인트

연포장 산업의 가치사슬은 원재료(수지·필름) → 필름 제조(압출·연신) → 인쇄/라미네이션/가공(Converting) → 제품 포장(충전·밀봉) → 브랜드사 납품의 5단계로 구성됩니다. 각 단계별로 담당 기업군과 부가가치 구조가 상이하므로 이를 정확히 이해하는 것이 중요합니다.

1단계(원재료)에서는 LG화학·롯데케미칼·SK지오센트릭·한화솔루션 등 석유화학사가 PE·PP·PET·EVOH·나일론 수지를 공급하고, 조일알미늄·삼아알미늄·롯데알미늄 등이 알루미늄 호일·지금(Ingot)을 공급합니다. 이 단계는 대규모 장치산업으로 진입장벽이 매우 높고 마진율이 낮으나 규모의 경제가 결정적입니다.

2단계(필름 제조)에서는 BOPP·BOPET·CPP 등 원단 필름을 압출·연신·코팅하여 만듭니다. 국내에서는 SKC(BOPET 세계 2위), 도레이첨단소재, 코오롱인더스트리, 울촌화학 등이 주요 플레이어이며, 동원시스템즈는 외부에서 원단을 조달하는 방식을 주로 사용합니다.

3단계(Converting)가 바로 동원시스템즈 연포장 사업의 핵심 영역이며, 부가가치의 상당 부분이 여기서 창출됩니다. 그라비아 인쇄→드라이/익스트루전/무용제 라미네이션→슬리팅→제대→후가공(스파우트, 지퍼, 콜드셀)의 일련의 Converting 과정에서 연포장재의 디자인·기능·품질이 결정됩니다. 이 단계는 설비 투자 규모가 크고(인쇄기 1대당 수십억 원), 다품종 소량 생산 특성상 생산계획·품질관리·공정제어 노하우가 결정적 경쟁력입니다.

4단계(제품 포장)는 식품·음료·화장품 기업이 자체 충전 라인에서 내용물을 채우고 밀봉하는 단계입니다. 일부 기업(특히 동원그룹의 경우 동원F&B)은 이 단계를 자체 수행하지만, 중소 브랜드는 OEM 충전 업체에 위탁하기도 합니다.

5단계(브랜드사 납품 및 소비자 전달)는 물류·유통 과정을 거쳐 최종 소비자에게 도달합니다.

가치사슬 전반에서 부가가치가 집중되는 지점은 3단계(Converting)와 신소재 개발 영역이며, 동원시스템즈의 경쟁력 역시 이곳에 집중되어 있습니다. 연포장 생산관리자는 이 3단계에서 일하며, 원재료 비용과 최종 제품 가격 사이의 마진을 관리하는 핵심 역할을 수행합니다.

국내외 주요 플레이어와 경쟁 지형

글로벌 시장에서 가장 주목할 변화는 Amcor의 Berry Global 인수입니다. 2024년 11월 Amcor는 Berry Global을 84억 달러 전액 주식 교환 방식으로 인수하기로 발표했고, 합병 후 합산 매출 약 240억 달러에 EBITDA 43억 달러 규모의 압도적 1위 사업자가 탄생했습니다. 이 딜은 글로벌 포장 산업의 규모 경쟁을 가속화하는 신호탄이며, 중소·중견 경쟁사들에게는 추가적인 M&A 압력으로 작용합니다. Sealed Air(미국), Mondi(오스트리아/영국), Constantia Flexibles(오스트리아), Huhtamaki(핀란드), TOPPAN Holdings(일본), SIG Group(스위스) 등이 주요 글로벌 플레이어로 각자의 지역적·기술적 강점을 기반으로 경쟁하고 있습니다.

국내 시장에서는 동원시스템즈가 종합 포장재 부문 매출 1위(연결 1조 3,729억 원)이며, 울촌화학(4,583억 원), 롯데알미늄 패키징솔루션즈(7,975억 원 연결), 삼양패키징(4,481억 원)이 주요 경쟁자입니다. 이 외에도 SK디스커버리 계열 SK피아이씨글로벌, 태성산업, 한미사이언스 계열 등이 특정 세그먼트에서 경쟁합니다. 특기할 점은 국내 상위 업체들이 모두 2차전지 소재 사업으로의 다각화를 동시에 추진하고 있다는 것입니다. 동원시스템즈는 양극박·배터리 캔·셀파우치 3트랙, 울촌화학은 파우치 필름, 롯데알미늄은 양극박, 삼양패키징은 PET 재활용 분야에 각각 포지션을 잡고 있습니다. 이는 연포장 산업이 성숙기에 접어들면서 기존 포장재 기업들이 고성장

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

인접 시장(Adjacent Market)으로 사업 영역을 확장하는 전형적 흐름입니다.

지원 전략 관점의 시사점

연포장 산업의 핵심 키워드를 3개로 압축하면 '모노소재 전환, EPR 규제 대응, 아시아 주도 성장'입니다. 면접에서 "연포장 산업의 가장 큰 변화가 무엇이라고 생각하는가?"라는 질문이 나올 경우, 다음과 같이 구조화하여 답변하는 것이 효과적입니다. 첫째, 기존 다층 이종 소재에서 PE-PP 단일 소재로의 전환이 재활용 의무화 규제와 맞물려 산업 전체의 제품 설계·공정·설비를 근본적으로 바꾸고 있다는 점을 구체적 수치와 함께 설명합니다. 둘째, 이 전환이 단순한 기술 이슈가 아니라 **기업의 생존을 좌우하는 규제 리스크**라는 점을 강조합니다. 셋째, 동원시스템즈의 '유니소재(Uni-Material)' 전략이 바로 이 산업 트렌드에 대한 선제적 대응이며, 생산관리자로서 이러한 신소재 양산 전환 과정에 기여하고 싶다는 연결고리를 제시합니다. 이 세 가지를 논리적으로 엮어 2~3분 분량으로 답할 수 있도록 준비하는 것이 핵심입니다.

2장. 경쟁사 및 회사 포지셔닝

국내 포장재 시장의 4강 구도와 분절 경쟁의 실체

국내 포장재 산업은 외견상 동원시스템즈·롯데알미늄·울촌화학·삼양패키징의 4강 구도로 보이지만, 각 사의 사업 포트폴리오와 강점 영역이 상이하여 직접적인 일대일 경쟁보다는 **제품군별 분절 경쟁(Segmented Competition)** 양상을 보입니다. 동원시스템즈(매출 1.37조 원)는 종합 포장재, 울촌화학(4,583억 원)은 연포장 필름+배터리 파우치, 롯데알미늄(7,975억 원 연결)은 알루미늄박+캔, 삼양패키징(4,481억 원)은 PET 전문 기업으로 각각 차별화되어 있습니다.

이 분절 구조는 네 가지 시사점을 갖습니다. 첫째, 각 기업이 자사 모그룹의 캡티브 마켓(Captive Market)을 기반으로 성장해왔다는 공통점이 있습니다. 동원시스템즈는 동원F&B·동원산업, 롯데알미늄은 롯데칠성음료·롯데웰푸드, 삼양패키징은 삼양사, 울촌화학은 농심그룹의 안정적 내부 수요를 기반으로 고정비를 흡수해왔습니다. 둘째, 이 캡티브 기반이 오히려 **외부 고객 확보의 한계**로 작용하기도 합니다. 경쟁 그룹의 포장재 수주는 구조적으로 어렵기 때문입니다. 셋째, 따라서 국내 플레이어 모두 **해외 수출과 신규 고객사(특히 K-Food 수출 기업, 글로벌 브랜드) 확보**에 사활을 걸고 있습니다. 넷째, 이러한 한계를 돌파하기 위해 각 사가 **2차전지 소재·첨단 필름 등 완전히 다른 인접 시장**으로 동시에 진출하고 있습니다.

울촌화학 — 배터리 파우치 필름의 국산화 선두 주자

울촌화학은 농심그룹 계열사로, 포장사업(매출의 약 51%)과 전자소재사업(약 35%)의 투트랙 구조를 운영하고 있습니다. 가장 주목할 점은 **배터리 파우치 필름(LiBP, Lithium-Ion Battery Pouch) 국산화 1호 기업**이라는 것입니다. 그동안 일본 DNP(대일본인쇄)와 쇼와덴코가 독점해 온 이 시장에서 울촌화학은 자체 기술 개발에 성공하여 LG에너지솔루션의 ESS용 183μm 고성형 파우치 필름을 **단독 공급**하는 성과를 거두었습니다. 이는 국내 2차전지 공급망 국산화라는 정부 정책 방향과도 맞물려 상징성이 큰 사례입니다.

전자소재 매출은 2023년 912억 원에서 2025년 1,658억 원으로 급성장하며 비중이 34.2%까지 확대되었습니다. 다만 투자 기간 동안 전자소재 사업부가 3년 연속 적자를 기록(2023년 -236억 원, 2024년 -260억 원, 2025년 -14억 원)한 뒤 2025년에야 겨우 흑자 전환에 성공했으며, LG에너지솔루션 의존도가 매출의 19.6%에 달하는 고객 집중 리스크가 존재합니다. GM-LG 합작사 Ultium Cells가 주요 공급처라는 점에서, 북미 EV 수요 변동과 직접 연동되는 구조입니다.

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

연포장 분야에서는 BOPP, CPP, 슈링크(Shrink) 필름 중심으로 동원시스템즈와 직접 경쟁하나, 제품 범위와 매출 규모에서 차이가 있습니다. 울촌화학의 포장 매출(약 2,300~2,400억 원)은 동원시스템즈 소재사업부 매출의 절반 이하 수준이며, 고객 기반도 농심 계열 중심으로 제한적입니다. 다만 포승 신공장 가동을 통해 파우치 생산능력을 확대하고 있어, 향후 특정 세그먼트에서 경쟁이 심화될 가능성이 있습니다.

롯데알미늄 — 물적분할을 통한 사업 재편과 글로벌 리스크

롯데알미늄은 2024년 4월 물적분할을 단행하여 '롯데인프라셀(양극박+일반박)'과 '롯데패키징솔루션즈(캔, 연포장, 골판지, PET)'로 분리했습니다. 이는 각 사업의 성격이 이질적이고(양극박은 고성장 첨단소재, 패키징은 안정적 캐시카우), 투자·인력·의사결정 체계가 달라야 한다는 판단에 따른 것입니다.

알루미늄박 연산 47,000MT 능력을 보유하고 있으며 최저 5 μ m 초박 제품 생산이 가능합니다. 해외 수출 비중이 약 50%에 달하고, 헝가리(양극박)-미국(양극박)에 해외 거점을 운영하고 있습니다. 다만 헝가리 공장은 수율 부진과 유럽 EV 수요 둔화로 가동률이 기대에 못 미치고 있으며, 이는 투자 회수에 부정적으로 작용하고 있습니다. 계열사인 롯데칠성음료·롯데웰푸드 매출이 전체의 약 50%를 차지하여 사업 안정성은 높으나, **알루미늄 원자재 가격·환율 변동에 극도로 민감**하고, LME 알루미늄 가격이 톤당 2,500달러를 상회한 2024~2025년 수익성이 크게 압박받았습니다.

연포장 분야에서는 동원시스템즈와 부분 경쟁 관계이지만, 롯데알미늄은 알루미늄박 기반 포장재(약포장용 블리스터, 가스 차단 필름)에 강점이 있고 동원시스템즈는 복합 필름·파우치에 강점이 있어 포트폴리오가 일부 보완 관계이기도 합니다.

삼양패키징 — PET 순환경제의 수직 통합 선도자

삼양패키징은 삼양그룹 계열로, PET 원료부터 PET 용기, 무균충전(Aseptic) 음료, 폐PET 재활용(리사이클 페트칩)까지 PET 순환경제의 전 밸류체인을 수직 통합한 독보적 기업입니다. 매출의 96%가 PET 용기·아셉틱 음료에서 발생하며, 정부의 2030년 플라스틱 재생원료 30% 의무화 정책의 직접적 수혜자로 평가받고 있습니다.

재무 건전성이 상위 2%로 평가받고 있으며, PET 재활용 분야에서는 B2B 리사이클 페트칩(rPET) 시장의 선두 주자입니다. 다만 PET 단일 사업 집중이라는 포트폴리오 리스크가 있으며, 연포장 분야와는 직접 경쟁 관계가 제한적입니다. 오히려 삼양패키징의 사례는 동원시스템즈에게 "특정 소재·공법에 수직 통합하여 순환경제 가치사슬 전체를 선점하는 전략"의 성공 가능성을 보여주는 벤치마크입니다.

동원시스템즈의 '종합 포장재 1위' 포지셔닝이 갖는 전략적 의미

동원시스템즈의 가장 차별적인 경쟁 우위는 **국내 유일의 토털 패키징 솔루션 제공자**라는 점입니다. 캔+유리병+PET+연포장+알루미늄박+무균충전+종이박스를 모두 자체 생산할 수 있는 기업은 국내에서 동원시스템즈가 유일하며, 이는 아시아에서도 드문 포트폴리오입니다.

이러한 '원스톱 패키징' 역량은 고객사 관점에서 세 가지 실질적 가치를 창출합니다. 첫째, **구매 관리의 단순화**입니다. 예를 들어 커피 브랜드가 원두 파우치(연포장), 인스턴트 캔커피(알루미늄캔), 병 RTD 커피(PET 또는 유리병)를 모두 동원시스템즈 한 곳에서 조달할 수 있습니다. 둘째, **디자인 통일성 확보**입니다. 동일 브랜드 내 여러 제품군의 디자인·색상·재질을 일관되게 관리할 수 있습니다. 셋째, **리스크 분산**입니다. 특정 포장 형태의 공급에 차질이 생겨도 같은 회사의 다른 라인으로 대체 가능성이 있습니다. 이 세 가지가 결합되어 고객사의 전환 비용(Switching Cost)을 높이는 전략적 해자(Moat)로 기능합니다.

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

또한 동원그룹 내 **수직 계열화**(동원산업 어획 → 동원F&B·동원홈푸드 식품 가공 → 동원시스템즈 포장재 → 동원로엑스 물류)를 통해 특수관계자 매출 약 20%의 안정적 기저 수요를 확보하고 있습니다. 이는 경기 침체 시에도 일정 수준의 가동률을 유지할 수 있는 구조적 방어막입니다. 2차전지 진출 경로도 경쟁사 대비 차별화되어 있는데, **알루미늄 압연 기술에서 양극박으로, 식품캔 기술에서 원통형 배터리 캔으로, 라미네이팅 기술에서 셀파우치로** 각각 연결되는 **3트랙 확장 전략**을 구사하고 있습니다. 이 전략은 기존 보유 역량을 극대화하면서도 신사업의 리스크를 분산시키는 교과서적 접근법입니다.

최근 6개월간 경쟁 환경 변화

2025년 하반기~2026년 초 경쟁 환경의 핵심 변화를 정리하면 다음과 같습니다.

울촌화학은 포승 신공장 가동으로 파우치 생산능력을 1.1억m² 확대하였으며, 이는 LG에너지솔루션의 ESS 증설 및 GM-LG Ultium Cells의 북미 확장 물량을 대응하기 위한 투자입니다. 전자소재 부문의 본격 흑자 전환이 가시화되고 있으나 고객 집중 리스크는 여전히 과제로 남아 있습니다.

롯데알미늄은 물적분할 완료 후 롯데인프라셀과 롯데패키징솔루션즈가 각각 독립 법인으로 운영되며, 인프라셀은 배터리 소재 투자에 집중하고 패키징솔루션즈는 안정적 캐시 창출에 주력하는 구조가 정착되고 있습니다.

동원시스템즈는 **코팅 양극박(PCAF, Primer Coated Aluminum Foil)**을 국내 최초로 개발·양산하였으며, 2026년 3월 개최된 인터배터리 2026에서 이를 공개하며 글로벌 배터리 시장의 주목을 받았습니다. 또한 정용욱 이차전지사업부 대표(LG에너지솔루션 출신)가 "내년 북미 양극박 거점을 구축하겠다"는 방침을 밝히며 북미 양극박·배터리 캔 공장 건설을 구체화하고 있습니다.

포장재 브랜드평판 조사에서 **동원시스템즈가 2025년 7월 1위**를 차지하며 울촌화학(2위), 팜텍코리아(3위)를 앞섰고, 9월 조사에서도 1위 자리를 유지했습니다. 이는 시장 인지도와 브랜드 가치 측면에서의 우위를 보여주는 정량적 지표입니다.

면접 활용 포인트

"동원시스템즈의 경쟁 우위가 무엇이라고 생각합니까?"라는 질문에 대해, 단순히 "종합 포장재 1위"라고 답하기 보다는 세 가지 구조적 요인으로 체계화하여 답변하는 것이 효과적입니다. 첫째, **토털 패키징이 만드는 전환 비용 효과**를 구체적 사례(예: 한 식품 브랜드가 파우치·캔·PET을 모두 한 곳에서 조달)로 설명합니다. 둘째, **그룹 내 수직 계열화를 통한 안정적 수요 기반**(특수관계자 매출 20%)을 재무적 관점에서 설명합니다. 셋째, **3트랙 2차전지 진출이라는 구조적 성장 동력**을 미래 가치 관점에서 제시합니다.

특히 연포장 직무 지원자라면 "유니소재 연포장재의 글로벌 수출 확대가 매출 성장을 견인하고 있다"는 점을 구체적 수치(수출 비중 약 40%, 10년 내 70% 목표, 글로벌 친환경 인증 6건)와 함께 제시하면 직무 이해도까지 입증할 수 있습니다. 더 나아가 "경쟁사 대비 동원시스템즈만이 할 수 있는 것은 무엇이라고 생각하는가?"라는 질문에는, 울촌화학·롯데알미늄·삼양패키징이 각자 강점 영역에서 우수하지만 **여러 소재·공법을 통합 관리하며 고객 맞춤 솔루션을 제공하는 것은 동원시스템즈가 유일**하다는 점을 명확히 제시해야 합니다.

3장. 동원시스템즈 심층 분석

3개 사업 부문의 구조와 매출 비중

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

동원시스템즈는 **소재사업, 패키징사업, 2차전지사업**의 3개 부문으로 운영되며, 2024년 대표이사 체제 개편을 통해 각 부문별 독립 대표 체제를 구축했습니다.

소재사업 부문은 연포장재·알루미늄박·산업용 필름을 생산하며, 이 중 연포장재가 핵심 성장 동력입니다. 연포장재는 식품·음료·제약·화학품·산업재용 파우치와 필름을 포함하며, 아산·진천·천안사업장에서 생산됩니다. 알루미늄박은 일반 포장용뿐 아니라 전자부품·건축용 등으로도 공급되며, 산업용 필름은 반도체 보호필름·디스플레이 광학필름 등 첨단 소재 영역을 포함합니다.

패키징사업 부문은 식품캔(스틸)·음료캔(알루미늄)·유리병·PET병·무균충전(Aseptic) 음료 OEM을 담당합니다. 국내 무균충전 OEM 서비스는 삼양패키징과 동원시스템즈 단 2곳만 제공 가능한 고진입장벽 사업이며, 이는 안정적 수익원 역할을 합니다. 식품캔은 동원F&B·동원참치·StarKist향이 주력이고, 음료캔은 롯데칠성음료·코카콜라·웅진식품 등 다양한 고객사에 공급됩니다.

2차전지사업 부문은 양극박(Cathode Foil)·원통형 배터리 캔(21700, 4680)·셀파우치(Cell Pouch)를 생산합니다. 이 중 4680 배터리 캔은 테슬라가 주도하는 차세대 원통형 배터리의 핵심 부품으로, 글로벌 고객사에 **단독 공급** 중이며 아산 공장에서 양산되고 있습니다.

별도 기준 매출 구성은 포장재·압연 등이 약 84%, 해외 자회사(베트남 TTP/MVP)가 약 12%, 기타가 약 3%를 차지합니다. 성장 세그먼트는 연포장재(수출 확대, 유니소재 수요 증가)와 2차전지(4680 양산 개시)이며, 하락 세그먼트는 PET병(내수 위축, 환경 규제 영향)과 유리병(주류 소비 감소, 경량화 트렌드)입니다. 이 흐름은 회사의 자원 배분 우선순위가 어디로 향하는지를 명확히 보여주며, 생산관리 직무 지원자라면 **성장 세그먼트인 연포장재 부문이 회사의 전략적 중심에 있다**는 점을 인식하고 지원 동기를 구성해야 합니다.

재무 실적 — 매출 성장 속 수익성 압박의 이중 구조

동원시스템즈의 연결 매출은 2023년 1조 2,767억 원에서 2024년 1조 3,343억 원(+4.5%), 2025년 1조 3,729억 원(+2.9%)으로 꾸준히 성장하고 있습니다. 3년 연속 매출 성장은 산업 평균(+2~3%)을 상회하는 준수한 성과이며, 토탈 패키징 포트폴리오의 방어력을 보여줍니다.

그러나 영업이익은 2024년 919억 원(+13.7%)에서 2025년 662억 원(-28.0%)으로 급감했습니다. 영업이익률도 2024년 6.9%에서 2025년 4.8%로 하락했습니다. 이는 네 가지 복합 요인이 작용한 결과입니다. 첫째, **알루미늄 등 원자재 가격 상승**으로 LME 알루미늄 가격이 2024년 대비 2025년 평균 15% 이상 상승하며 원가 압박이 가중되었습니다. 둘째, **고환율**(원/달러 환율 1,400원 내외 지속)로 수입 원재료 비용이 증가했습니다. 셋째, **대규모 설비투자 이후 감가상각비 부담**이 본격화되었습니다. 아산 배터리 캔 공장(800억 원), 진천 셀 파우치 라인(1,000억 원), 황성 공장 증설 등 2023~2024년 누적 수천억 원 규모의 Capex가 감가상각으로 손익에 반영되기 시작했습니다. 넷째, **통상임금 인상**과 노사 협약에 따른 인건비 상승이 고정비를 키웠습니다.

2025년 분기별로 보면 Q2에 영업이익 303억 원(+18.3%)을 기록하며 호조를 보였으나, Q3에 증가세가 둔화되고 Q4에는 약 32억 원 수준으로 급락하며 하반기 수익성 악화가 두드러졌습니다. 이는 북미·유럽 전방 수요 둔화, 베트남 법인 수익성 악화(MVP 매출 54억 원까지 위축, 손상차손 128억 원 누적), 원자재 가격 상승분의 제품이 전가 지연 등이 복합적으로 작용한 결과입니다.

이 실적 추이가 생산관리 직무 지원자에게 갖는 의미는 명확합니다. "매출 성장은 유지되고 있으나 수익성 개선이 경영 최대 과제"이며, 이는 곧 생산 현장의 **수율 개선, Loss 절감, 원가 절감, 공정 효율화**가 그 어느 때보다 중요하다는 뜻입니다. 생산관리자는 영업이익률을 0.1%p라도 끌어올리기 위한 현장 개선 활동의 주체가 됩니다.

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

중장기 전략 — 포장재 기업에서 첨단소재 기업으로의 변신

동원시스템즈의 전략 방향은 크게 세 축으로 구성됩니다.

첫째, 친환경 포장재 수출 확대입니다. PE 기반 유니소재 연포장재로 글로벌 6건 이상의 친환경 인증(GRS-Global Recycled Standard, RCS-Recycled Claim Standard, USDA 바이오제품 인증 등)을 획득했으며, 10여 건의 특허를 확보하고 있습니다. 이 유니소재 제품은 기존 다층 이종 소재의 배리어 성능을 PE 단일 소재로 구현하여, EU PPWR·한국 EPR 규제에 동시 대응할 수 있는 글로벌 경쟁력 있는 제품입니다. 수출 비중을 현재 약 40%에서 향후 10년 내 70%까지 확대하는 것이 목표이며, 북미·유럽·동남아 프리미엄 식품 브랜드가 핵심 타겟 시장입니다.

둘째, 2차전지 소재 사업의 본격화입니다. 2024년 2월 아산 원통형 배터리 캔 공장을 완공(약 800억 원 투자, 연간 5억 개 생산)했고, **4680 배터리 캔 양산을 3분기부터 개시**하여 글로벌 고객사에 단독 공급 중입니다. 4680은 기존 21700 대비 에너지 밀도가 5배, 출력이 6배 높은 차세대 원통형 배터리로, 테슬라가 주도하는 시장입니다. 진천 공장에는 약 1,000억 원을 투자하여 배터리 셀파우치 생산라인을 구축하고 있으며, 코팅 양극박(PCAF)을 국내 최초로 개발·양산하여 2026년 인터배터리에서 공개했습니다. 이차전지 매출은 2023년 약 100억 원에서 2024년 300억 원, 2025년 700억 원으로 "2년마다 2배 성장"을 달성하고 있으며, 2026년 1,200억 원, 중장기 조 단위 매출을 목표로 합니다.

셋째, 해외 거점 확장으로 베트남 TTP(Tan Tien Packaging)·MVP(Minh Viet Packaging)를 2025년 7월 합병하여 운영 효율성을 제고했으며, 아메리칸 사모아 Talofa Systems를 통해 미국령 내 알루미늄 캔 생산 거점을 확보하고 있습니다. 향후 **북미 양극박·배터리 캔 공장 건설**을 추진하여 현지 EV·ESS 수요에 대응할 계획입니다.

최근 경영진 인사와 전략적 의미

2024년 말~2025년 초 인사에서 주목할 점은 **외부 전문가 영입**입니다. 이차전지사업부문 대표이사로 LG에너지솔루션 출신 정용욱 사장, 소재사업부문 총괄임원으로 듀폰코리아 대표이사 출신 신동만 부사장을 선임했습니다. 패키징사업부문에서는 서범원 대표이사가 사장으로 승진했습니다.

이 인사의 전략적 의미는 다음과 같습니다. 이차전지 부문에 LG에너지솔루션 출신을 영입한 것은 **글로벌 배터리 셀 메이커의 공급망 요구사항과 기술 표준을 내재화**하기 위한 포석입니다. 소재 부문에 듀폰 출신을 영입한 것은 **글로벌 첨단 소재 기업의 R&D 문화와 해외 영업 네트워크**를 접목하기 위함입니다. 두 부문 모두 외부 전문가를 전진 배치한 것은, 회사가 이 두 영역을 **미래 성장의 핵심 축**으로 설정하고 있으며 기존의 포장재 기업 마인드셋을 넘어 첨단소재 기업으로 체질을 전환하겠다는 명확한 시그널입니다. 연포장 생산관리 직무 지원자는 이 맥락에서 "소재사업부의 수출·친환경 전환 전략에 기여하고 싶다"는 방향성을 갖는 것이 매우 유효합니다.

차별화 포인트 — 4가지 구조적 강점

1) 동원그룹 식품 계열사와의 수직 계열화: 동원산업(원양 어획) → 동원F&B·동원홈푸드(식품 가공) → 동원시스템즈(포장재) → 동원로엑스(물류)로 이어지는 밸류체인이 특수관계자 매출 약 20%의 안정적 기저 수요를 제공합니다.

2) 45년 이상 축적된 포장재 제조 기술력: 1977년 설립 이래 축적된 기술과 2022년 월드스타 패키징 어워드 수상(국내 기업 중 유일)이 이를 입증합니다. 그라비아 인쇄·라미네이션·캔 성형·유리병 제조 등 각 영역에서 수십 년의 공정 노하우가 축적되어 있습니다.

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

3) 국내 2곳뿐인 무균충전 OEM 서비스 제공 능력: 무균충전 라인은 수백억 원 규모의 초기 투자와 고도의 위생 관리 노하우가 필요한 높은 진입장벽 영역입니다. 동원시스템즈와 삼양패키징만이 보유한 이 역량은 음료 OEM 시장에서 구조적 경쟁 우위를 제공합니다.

4) 유니소재·무용제 합지·친환경 잉크 등 ESG 기술 선도: 국내 최초 무용제 합지 녹색기술 인증(2021년)을 기반으로 130여 개 제품에 무용제 라미네이션을 적용하고 있으며, 이는 휘발성유기화합물(VOC) 배출을 획기적으로 줄이는 친환경 공정입니다.

리스크 요인 — 4가지 구조적 취약점

1) 원자재 가격 변동 리스크: 알루미늄·PE·PET 등 원자재가 매출원가의 상당 부분을 차지하며, 2025년 영업이익 28% 감소의 주된 원인이 되었습니다. 원자재 가격의 제품가 전가에는 통상 3~6개월의 시차가 있어 급등기에는 수익성이 악화됩니다.

2) 식품·음료·주류 전방 산업 의존도: 매출의 상당 부분이 식음료 전방 산업에서 발생하므로 소비 트렌드 변화에 민감합니다. 특히 주류(유리병) 소비 감소, 탄산음료 수요 둔화, 플라스틱 사용 규제 등이 잠재 리스크입니다.

3) 베트남 법인 수익성 악화: MVP 매출이 54억 원까지 위축되었고 누적 손상차손 128억 원이 발생하여, 해외 거점 통합 및 효율화가 시급한 과제로 부상했습니다.

4) 2차전지 업황 불확실성: 유럽 EV 수요 둔화, 미국 IRA 변동성, 중국 CATL·BYD의 글로벌 확장 등으로 2차전지 공급망 전반의 불확실성이 높습니다. 대규모 투자가 기대만큼의 수익을 창출하지 못할 경우 감가상각 부담이 장기화될 수 있습니다.

지원 전략 관점의 시사점

동원시스템즈는 현재 '포장재 기업'에서 '첨단소재 기업'으로의 전환이라는 기업사적 전환점에서 있습니다. 연포장 생산관리 직무 지원자가 이 맥락을 이해하고 있다는 것을 보여주는 것이 매우 중요합니다. 구체적으로는 "연포장 사업이 안정적 현금 창출의 근간이 되면서, 그 기술력과 수익이 2차전지 소재 투자를 가능하게 하는 **캐시 카우(Cash Cow) 역할**을 하고 있다"는 사업 포트폴리오 관점의 이해를 보여주어야 합니다. 즉 연포장 생산관리자가 현장에서 만드는 수율 0.5%p 개선, Loss 1% 절감이 단순히 한 라인의 실적이 아니라 **회사 전체의 미래 투자 재원을 만드는 기여**임을 강조할 수 있습니다.

또한 수출 비중 40%, 유니소재 친환경 전환, 글로벌 인증 획득 등 소재사업 부문의 성장 스토리를 자신의 직무 포부와 연결 짓는 것이 효과적입니다. "해외 고객사의 친환경 요구사항에 부합하는 유니소재 파우치의 양산 전환 과정에서 생산관리자로서 품질 안정화와 수율 확보에 기여하고 싶다"는 식의 구체적 포부는 회사 전략과의 정렬(Alignment)을 강력히 보여줍니다.

4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성

동원그룹 공식 인재상 — '바르게 생각하고 행동하는 인재'

동원그룹은 전통적으로 **도전(새로운 것을 추구), 창의+행동력, 집념+열성, 팀워크**의 4대 키워드를 인재상으로 제시해 왔습니다. 최근에는 이를 발전시켜 '바르게 생각하고 행동하는 인재'와 '자신의 일을 즐기는 인재'라는 두 가지 축으로 재정립했습니다.

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

'바르게 생각하고 행동하는 인재'의 구성 요소는 다음과 같습니다. 첫째, **Fact 기반 의사결정**입니다. 추측이나 감정이 아닌 데이터와 사실에 근거하여 판단하는 태도를 의미합니다. 둘째, **원칙 충실**로 조직의 원칙과 규정을 준수하고 편의주의적 우회를 지양하는 자세입니다. 셋째, **책임 완수**로 맡은 일을 시작부터 끝까지 책임지는 태도입니다. 넷째, **공사 구분**으로 공적 업무와 사적 감정·이익을 명확히 구분하는 태도입니다.

'자신의 일을 즐기는 인재'의 구성 요소는 네 가지입니다. 첫째, **기본 지식·기술 습득 및 경험 축적**으로 전문성을 꾸준히 쌓는 자세입니다. 둘째, **철저한 계획과 일정 관리**로 업무를 체계적으로 수행하는 역량입니다. 셋째, **신속한 적응과 학습**으로 변화하는 환경에 빠르게 대응하는 능력입니다. 넷째, **어려운 상황에서의 감정적 안정성**으로 스트레스 상황에서도 침착함을 유지하는 정서적 성숙도입니다.

창업이념은 '성실한 기업활동으로 사회정의의 실현'이며, 경영이념으로 '고객에게 기쁨을 주는 경영, 사람을 존중하는 경영, 새로운 가치를 창조하는 경영'을 표방합니다. 이를 종합하면 동원그룹이 원하는 인재의 핵심은 '원칙에 충실하면서도 끈기 있게 성과를 내며, 스트레스 상황에서도 감정적으로 안정된 사람'입니다. 이는 제조업, 특히 2교대·3교대 교대근무가 일상인 생산관리 직무에 매우 적합한 인재 프로파일입니다.

조직 문화의 실제 — 리뷰 데이터에서 읽는 현장의 목소리

잡플래닛 기준 동원시스템즈의 평점은 **2.2/5점**(277건 리뷰)으로 제조업 평균과 유사한 수준입니다. 평균 연봉은 캐치 기준 약 6,898만 원, 초봉 약 4,650만 원이며, **근속 연수 12.2년**으로 상대적으로 장기 근속 경향이 강합니다. 이 근속 연수는 국내 제조업 평균(약 7년)의 1.7배 수준으로, 이직률이 낮고 조직 안정성이 높다는 의미입니다.

리뷰에서 반복적으로 등장하는 장점은 "급여가 괜찮고 다니기 무난한 안정적 직장"이라는 점입니다. 조직 문화의 특징으로는 **매주 목요일 아침 그룹 전체 세미나(회장 주도)**, 교육을 매우 중시하는 문화, 2교대 근무 체계, 기숙사 생활 등이 언급됩니다. 목요일 세미나는 김재철 회장 이래로 이어지는 동원그룹의 상징적 문화이며, 전 계열사 임직원이 참여하여 경영 방향·시장 트렌드·인문학적 주제를 공유하는 자리입니다. 이는 동원그룹이 **학습 지향(Learning-Oriented) 조직 문화**를 유지하고 있음을 보여주는 대표적 사례입니다.

면접 후기에서도 "동원시스템즈에서 잘 버틸 수 있는지", "울릉도에서 10년 근무해야 한다면 어떻게 하겠는가?"와 같은 질문이 등장하여, **장기 근속 의지와 인내력**을 중시하는 조직 성격을 확인할 수 있습니다. 이는 단순히 신입사원을 테스트하기 위한 질문이 아니라, 실제로 지방 사업장 근무가 많고 생산 현장 특성상 장기간 같은 자리에서 전문성을 쌓는 것이 중요한 회사 특성을 반영한 것입니다.

2020년 '더(The) 노사상생 결의식' 개최 사례에서 보듯 **노사 협력을 중시하는 문화**가 있으며, 생산 현장에서는 노조와의 원만한 관계가 매우 중요합니다. 또한 스마트팩토리(MES, WMS) 구축을 가속화하며 **디지털 전환**을 추진하고 있어, 전통 제조업의 현장 중심 문화와 디지털 혁신이 공존하는 과도기적 특성을 보입니다.

연포장 생산관리 직무가 요구하는 안전·현장 역량

연포장 공장은 다양한 산업재해 위험 요인이 상존하는 환경입니다. **인쇄 공정의 유기용제 사용**(VOC 노출, 화재 위험), **라미네이션 공정의 고온 압출**(300°C 이상, 화상 위험), **대형 권취(Winding) 설비**(회전 룰에 의한 협착 위험), **슬리팅 공정의 예리한 칼날**(절단 위험) 등이 대표적입니다. 또한 위험물안전관리법상 지정수량 이상의 유기용제를 취급하는 사업장은 위험물 취급자격자를 반드시 선임해야 합니다.

채용 공고에서 **산업안전기사·위험물산업기사**를 우대 자격증으로 명시한 것은 단순한 가점 요소가 아니라, **직무의 본질적 요건을 반영**하는 것입니다. 생산관리자는 현장 작업자의 안전을 최일선에서 책임지는 위치이며, 안전사고

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

발생 시 법적·도덕적 책임에서 자유로울 수 없습니다. **안전 최우선 마인드**는 면접에서 반드시 검증되는 항목이며, "안전과 생산성이 상충할 때 어떻게 판단하겠는가?"와 같은 질문에 대해 "안전은 타협의 대상이 아니며, 안전 없이는 지속가능한 생산성도 없다"는 원칙을 명확히 표명할 수 있어야 합니다.

2교대 또는 3교대 근무에 대한 적응력도 명확히 확인합니다. 연포장 공장은 대형 설비의 특성상 24시간 연속 가동되는 경우가 많으며, 생산관리자도 교대 근무 체계에 편입되거나 교대 근무자를 관리해야 합니다. 생체 리듬 조절, 가족 관계 관리, 야간 각성 유지 등 교대 근무 특유의 어려움을 이해하고 있음을 보여주는 것이 중요합니다.

생산 현장에서는 반장·오퍼레이터 등 현장 작업자와의 원활한 커뮤니케이션이 필수적이며, 작업 지시 전달, 이상 발생 시 즉각 대응, 교대 인수인계 등에서 명확하고 신뢰 있는 소통 능력이 요구됩니다. 특히 **현장 작업자의 평균 연령이 높고 근속 연수가 긴** 제조 현장 특성상, 젊은 신입 생산관리자가 시니어 작업자들의 신뢰를 얻기 위해서는 **현장을 배우려는 겸손한 태도와 합리적 근거 제시 능력**을 동시에 갖추어야 합니다.

데이터 기반 개선과 생산혁신 기법에 대한 이해

현대 제조업의 생산관리자는 단순한 현장 감독자가 아니라 **데이터 기반 의사결정자**여야 합니다. 동원시스템즈가 MES(Manufacturing Execution System)·WMS(Warehouse Management System) 기반 스마트팩토리를 7개 공장에 구축·확대하고 있다는 점은 이를 잘 보여줍니다. MES는 생산 실적, 설비 가동 데이터, 품질 데이터를 실시간 수집·분석하는 시스템이며, WMS는 원자재·재공품·완제품의 재고와 이동을 추적·관리하는 시스템입니다.

생산관리자는 ERP(SAP) 시스템을 통해 생산계획을 수립·관리하고, OEE(설비종합효율)·수율·불량률 등 KPI 데이터를 분석하여 개선 과제를 도출해야 합니다. 단순히 "불량이 증가했다"는 관찰에서 끝나는 것이 아니라, **불량 유형별 파레토 분석 → 핵심 원인 5가지 Why 분석 → 개선안 도출 → A/B 테스트 → 효과 검증 → 표준화 → 수평 전개**의 논리적 프로세스를 실행할 수 있어야 합니다.

6시그마(DMAIC: Define-Measure-Analyze-Improve-Control)는 불량률을 100만 개당 3.4개 이하로 낮추는 것을 목표로 하는 체계적 품질개선 방법론입니다. TPM(Total Productive Maintenance)은 설비의 가용성(Availability), 성능(Performance), 품질(Quality)을 극대화하기 위한 전사적 설비 관리 활동이며, 8대 로스(Loss) 분석과 자주보전(Autonomous Maintenance)이 핵심입니다. SMED(Single-Minute Exchange of Die)는 설비 교체·셋업 시간을 한 자리 수 분(10분 이내)으로 단축하는 기법으로, 연포장 산업처럼 다품종 소량 생산이 많은 환경에서 특히 중요합니다.

이러한 생산혁신 기법에 대한 기본 이해가 있다면 **강력한 차별화 요소**가 됩니다. 학부 산업공학 전공자라면 수업에서 배운 내용을, 화학·재료공학 전공자라면 관련 서적이나 온라인 강의로 보완한 내용을 구체적으로 활용 사례와 함께 설명할 수 있어야 합니다. 특히 인턴·프로젝트·연구 경험에서 **데이터를 수집 → 분석 → 시사점 도출**한 사례를 준비하는 것이 실전 역량을 입증하는 효과적 방법입니다.

다부서 협업과 장기 프로젝트 관리 역량

연포장 생산관리의 일상은 **다부서 협업의 연속**입니다. 영업/PM으로부터 수주 정보를 받아 생산 계획에 반영하고, 품질팀과 불량 분석을 공유하며, 설비보전(공무)팀과 예방보전 일정을 조율하고, 구매팀에 원자재 발주를 요청하며, 물류팀과 출하 일정을 맞추는 과정이 매일 반복됩니다. 이 과정에서 생산관리자는 "Yes를 자주 못하는 포지션"입니다. 영업은 언제나 "더 빨리, 더 많이"를 원하고, 품질은 "더 꼼꼼히"를 요구하며, 구매는 "더 저렴하게"를 지향합니다. 생산관리자는 이 상충되는 요구들 사이에서 현장의 현실적 제약을 고려한 합리적 절충안을 제시

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

해야 합니다.

또한 신규 필름 구조 개발을 위한 Trial Run, 라인 증설 프로젝트, 친환경 포장재 전환 프로젝트 등 **수개월~수년 단위의 장기 프로젝트**를 병행해야 합니다. 이러한 장기 프로젝트는 단일 부서가 아닌 R&D·생산·품질·영업·설비·구매가 모두 참여하는 **크로스 퍼셔널 팀(Cross-Functional Team, CFT)** 형태로 진행되며, 생산관리자가 CFT의 실무 리더 역할을 맡는 경우가 많습니다.

따라서 지원자는 팀 프로젝트 경험에서 ① 이해관계자 조율, ② 일정 관리, ③ 문제 해결, ④ 리더십 발휘 사례를 구체적으로 준비해야 합니다. 단순히 "팀 프로젝트를 했다"가 아니라, "6명 팀 내에서 의견이 갈렸을 때 데이터를 수집·분석하여 객관적 근거로 설득했다", "일정 지연 위기에 업무를 재분배하고 크리티컬 패스를 관리하여 마감일을 지켰다"와 같은 **구체적 행동과 결과**가 드러나는 사례여야 합니다.

면접 활용 포인트

동원그룹 인재상의 '책임 완수'와 '계획에 따른 일정 관리'는 생산관리 직무와 정확히 부합합니다. 자기소개서와 면접에서는 "맡은 일을 시작부터 끝까지 책임지고 최종 결과물을 도출한 경험"을 STAR 기법(Situation-Task-Action-Result)으로 구조화하여 제시하는 것이 효과적입니다. 예를 들어 "졸업 논문 프로젝트에서 데이터 수집부터 분석·논문 작성까지 6개월간 일관되게 수행했다"는 식의 사례가 적합합니다.

특히 "부정적이거나 어려운 상황에서 감정을 안정적으로 유지"한다는 인재상 항목은 교대 근무, 긴급 오더 대응, 설비 고장 등 제조 현장의 스트레스 상황에서 침착하게 대응한 경험을 연결 짓기에 적합합니다. "아르바이트 중 고객 클레임이 발생했을 때 감정적으로 대응하지 않고 사실 관계를 확인한 뒤 해결책을 제시했다"와 같은 사례도 효과적입니다.

면접에서 "왜 하필 동원시스템즈인가?"라는 질문에 대해서는, 단순히 "업계 1위라서"가 아니라 "포장재에서 첨단 소재로의 전환이라는 변곡점에서 연포장 생산관리자로 기여하고 싶다"는 맥락을 제시하는 것이 차별화 포인트입니다. "왜 연포장인가?"라는 질문에는 모노소재 전환·EPR 규제·수출 확대라는 산업 트렌드와 개인의 관심사를 연결 지어 답할 수 있어야 합니다.

5장. 직무 분석 — 동원시스템즈 생산관리(연포장)

일별·주별·월별·연간 업무의 시간적 구조

동원시스템즈 연포장 생산관리의 업무는 명확한 시간적 리듬을 갖습니다. 이는 단순한 일정표가 아니라, **각 주기로 서로 다른 수준의 의사결정**이 이루어지는 계층적 구조입니다.

일간 업무는 현장 실행(Execution) 중심입니다. 아침 인수인계 미팅으로 시작하여 일일 생산계획 확인 및 작업 지시서(Work Order) 발행, 라인별 생산 실적(Output) 추적 및 공정 체크, 인쇄 결점·라미네이션 접착 강도·슬리팅 규격 등 생산 품질 확인, 설비 조건 모니터링 및 작업 기준 유지, 돌발 이슈(불량·설비 고장·자재 부족) 즉시 대응, 교대 인수인계로 마무리됩니다. 일간 업무의 핵심은 "계획 대비 실적 추적과 편차 최소화"입니다. 하루 중 발생하는 모든 이상 상황을 즉각 파악하고 대응하여, 다음날까지 문제가 이월되지 않도록 해야 합니다.

주간 업무는 영업/PM→생산→구매→물류를 아우르는 수급 회의(Supply-Demand Meeting, S&OP)가 중심입니다. 이 회의에서 주간 생산 vs 계획 갭 분석, 품질 이슈 리뷰, 원자재 재고 점검, 고객 납기 확인이 이루어집니다. 주 단위 생산계획은 월간 계획을 기반으로 하되, 돌발 수요·공급 변동을 반영하여 매주 조정됩니다. 또한

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

주간 단위로 설비 예방보전 일정을 확정하고, 필요 시 라인 정지·재가동 계획을 수립합니다.

월간 업무는 경영 관리(Management) 중심입니다. 생산 실적/Loss율 분석 보고를 경영진에게 제출하고, 불량률(PPM) 추이 분석 및 개선 프로젝트 진행, 원가 분석 및 원가 절감 활동, 월간 안전·환경 점검, 노사 협의회 대응이 포함됩니다. 월말 결산 과정에서는 재고 실사와 차이 분석이 중요한 업무입니다.

연간 업무는 전략(Stratgy) 수립 중심입니다. CAPA(Capacity) 계획 수립(설비 투자·라인 증설 검토), ISO 인증 심사 대응(ISO 9001 품질, 14001 환경, 22000 식품안전, KOSHA 18001 안전보건), 신제품 개발 일정 반영 연간 생산계획 수립, 연간 KPI 목표 설정, 안전·환경 관련 연간 점검 및 개선 활동, 노사 단체교섭 지원 등이 포함됩니다. 연간 업무는 중장기 관점에서 생산 경쟁력을 제고하는 전략적 의사결정의 영역입니다.

이해관계자 맵 — 생산관리가 연결하는 9개의 접점

생산관리(연포장)는 조직 내 가장 많은 부서와 접점을 갖는 **허브(Hub) 직무**입니다. 생산관리자의 업무 시간의 상당 부분이 다른 부서와의 소통·조율에 할애됩니다.

영업/PM팀은 고객 수주 정보와 납기 요구를 전달하는 수요 측 인터페이스입니다. 영업은 항상 "가능한 빨리"를 외치지만, 생산관리자는 현재 라인 부하, 원자재 리드타임, 설비 가용성을 고려하여 **현실적 납기**를 협의해야 합니다. 특히 긴급 오더가 빈번한 연포장 산업에서 영업과의 관계 관리의 직무 만족도에 큰 영향을 미칩니다.

현장 생산팀(반장·오퍼레이터)은 실제 라인을 운영하는 실행 주체입니다. 생산관리자는 현장과 본사·관리 조직을 잇는 가교 역할을 하며, 현장의 목소리를 관리층에 전달하고 관리층의 방침을 현장에 설명해야 합니다. 현장 작업자의 전문성과 경험을 존중하면서도 필요한 변화를 이끌어내는 **현장 리더십**이 필수입니다.

품질관리팀은 QMS 운영과 불량 분석·고객 클레임을 담당합니다. 생산관리와 품질은 때로 대립 관계로 비춰지지만(생산은 속도, 품질은 꼼꼼함), 실제로는 공동의 목표(고객 만족·손실 최소화)를 위한 파트너입니다. 불량 발생 시 원인 분석과 개선 대책 수립을 공동으로 수행합니다.

설비보전(공무)팀은 설비 유지보수와 신규 설비 도입을 지원합니다. 예방보전 일정 조율, 고장 시 긴급 수리, 신규 설비 도입 시 시운전 지원 등에서 긴밀한 협업이 필요합니다.

구매팀은 필름·잉크·접착제·알루미늄박 등 원자재를 조달합니다. 생산관리자는 원자재 리드타임과 가격 변동을 고려하여 적정 재고 수준을 결정하고, 긴급 수요 시 구매팀과 공동으로 대체 공급선을 모색합니다.

물류/출하팀은 완제품 입출고와 납품 일정을 관리합니다. 완제품 보관 공간 제약, 출하 차량 배차, 고객사 수령 일정 등을 조율합니다.

연구소(R&D)는 신소재 개발과 신규 필름 구조 설계를 담당합니다. 생산관리자는 R&D가 설계한 신제품의 양산성을 검토하고, Trial Run 일정을 조율하며, 양산 전환 시 공정 표준을 수립합니다.

생산지원/원가팀은 제조원가 산출과 재고 모니터링을 수행합니다. 생산관리자는 원가 데이터를 기반으로 Loss 절감·수율 개선 활동의 재무적 임팩트를 정량화합니다.

주요 고객사로는 동원F&B, 동원참치, StarKist 등 그룹 내 식품사와 네슬레, 마즈, 유니레버 등 글로벌 기업이 포함됩니다. 특히 그룹 내 고객사와의 관계는 일반 고객보다 더 깊은 협력이 가능하며, 신제품 공동 개발이나 원가 절감 공동 프로젝트가 수시로 진행됩니다.

핵심 공정 이해 — 인쇄부터 제대까지 5단계의 기술적 깊이

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

동원시스템즈 연포장 공장(진천, 천안, 아산)의 핵심 공정은 5단계로 구성됩니다. 각 공정의 기술적 이해는 생산 관리자의 역량을 결정짓는 핵심 요소입니다.

① 그라비아 인쇄(Gravure Printing)는 조각된 동판(실린더)으로 고객 요구 색상을 재현합니다. 동판 표면의 미세한 셀(Cell)에 잉크가 담겨 필름으로 전사되는 방식이며, 색상 재현력과 해상도가 매우 우수하여 프리미엄 식품·화장품 포장에 주로 사용됩니다. 주요 품질 변수는 **잉크 점도(Viscosity)**, **인쇄 속도**, **닥터 블레이드(Doctor Blade) 압력**, **건조 온도**, **정전기 제어**입니다. 동원시스템즈는 인쇄 결점 자동 감지 시스템(Print Inspection System)과 점도 자동 컨트롤러를 도입하여 불량률을 최소화하고 있습니다. 그라비아 인쇄의 단점은 동판 제작비가 비싸(색상당 수백만 원) 소량 생산에 불리하다는 점이며, 이를 보완하기 위해 최근 디지털 인쇄 설비 도입이 확대되고 있습니다.

② 라미네이션(Lamination)은 여러 필름 층을 접합하여 다층 구조를 만드는 공정이며, 세 가지 방식이 있습니다. **Dry Lamination**은 접착제를 한쪽 필름에 도포→건조→다른 필름과 합지하는 방식으로 가장 범용적입니다. **Extrusion Lamination**은 PE 등 수지를 300°C 이상 열용융 상태로 필름 사이에 압출·코팅하여 접합하는 방식이며 방수성·내열성이 우수합니다. **무용제(Non-Solvent) Lamination**은 용제 없는 접착제를 사용하여 VOC 배출을 획기적으로 줄이는 친환경 방식입니다. 동원시스템즈는 **국내 최초 무용제 합지 녹색기술 인증을 2021년 획득**하여 130여 개 제품에 적용 중이며, 이는 유니소재 전환과 함께 회사의 대표적 친환경 기술 자산입니다. 주요 품질 변수는 접착 강도(Bond Strength), 접착제 도포량, 경화 시간(Aging Time), 합지 장력(Tension)입니다.

③ 슬리팅(Slitting/분단)은 고객이 원하는 규격으로 정밀 절단하는 마무리 가공 단계입니다. 대형 롤(폭 1,200~1,500mm)로 제작된 필름을 고객 요구 규격(예: 폭 150mm)으로 분할합니다. 주요 품질 변수는 절단 정밀도, 권취 장력, 단면 상태(절단면 매끄러움), 롤 경도(Hardness)입니다. 장력 제어가 부정확하면 필름이 뒤틀리거나 주름이 생겨 후속 공정(제대·충전)에서 문제가 발생합니다.

④ 제대(Bag Making)는 슬리팅된 필름을 접어 실란트(Sealant) 층을 열봉합하여 봉투 형태를 완성하는 단계입니다. 삼방실 백(Three-Side Seal), 필로우 백, 스탠딩 파우치, 스파우트 파우치 등 다양한 형태를 제작합니다. 주요 품질 변수는 **실링 온도·시간·압력**, **실링 강도(Seal Strength)**, **접힘부 정합성**입니다.

⑤ **후가공**에는 스파우트 부착, 지퍼 부착, 콜드씰(Cold Seal) 코팅, 라벨 부착 등이 포함됩니다. 특히 콜드씰은 열 대신 압력으로 밀봉되는 특수 코팅으로, 초콜릿 등 열에 민감한 제품에 사용됩니다.

생산관리자는 이 전체 공정의 흐름과 각 단계별 품질 변수를 이해하고 있어야 하며, 어느 공정에서 문제가 발생했는지, 그 영향이 어느 후속 공정까지 파급되는지를 신속히 판단할 수 있어야 합니다.

KPI 체계 — 7대 핵심 성과 지표의 운영 논리

연포장 생산관리의 성과는 **7대 KPI**로 측정되며, 각 지표는 서로 연결된 논리적 구조를 갖습니다.

1) OEE(설비종합효율, Overall Equipment Effectiveness)는 $\text{가동률} \times \text{성능} \times \text{품질}$ 의 곱으로 산출됩니다. 가동률은 계획 가동 시간 대비 실제 가동 시간, 성능은 이론 생산량 대비 실제 생산량, 품질은 총 생산량 대비 양품 생산량을 의미합니다. 세계 우수 수준(World Class)은 85% 이상이며, 국내 제조업 평균은 60% 내외입니다. OEE는 설비 관련 모든 Loss를 포괄하는 종합 지표입니다.

2) 수율(Yield Rate)은 양품 생산량 대비 총 투입량으로, 인쇄·라미·슬리팅 각 공정별로 측정합니다. 연포장에서는 공정별 수율이 누적되므로, 각 공정 수율이 95%일 경우 전체 수율은 약 $81\%(0.95^3)$ 가 됩니다. 따라서 각

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

공정의 수율을 1%p 끌어올리면 전체 수율은 약 3%p 개선되는 효과가 있습니다.

3) OTD(납기준수율, On-Time Delivery)는 고객 약속 납기 대비 정시 출하율로 98% 이상이 목표입니다. OTD는 생산관리 역량을 직접적으로 보여주는 지표이며, 영업과의 관계·고객 만족도와 직결됩니다.

4) 재고회전율은 연간 매출원가 대비 평균 재고로 효율성을 측정합니다. 재고회전율이 높을수록 자본 효율이 우수하다는 의미이나, 지나치게 높으면 결품 리스크가 증가합니다. 적정 재고 수준 유지가 생산관리자의 중요 과제입니다.

5) 안전(무재해)은 무재해 일수·시간으로 관리되며 KOSHA 18001 인증 유지가 기본입니다. 중대재해처벌법 시행 이후 안전 관리의 중요성이 더욱 커졌으며, 생산관리자는 현장 안전 최일선 책임자로서 일일 안전 점검, 월간 안전 교육, 긴급 상황 대응 체계를 유지해야 합니다.

6) 불량률(PPM, Parts Per Million)은 백만 개당 불량 수로, 고객 클레임 제로가 궁극적 목표입니다. 식품 포장재의 경우 이물질 혼입·밀봉 불량 등은 식품 안전과 직결되므로 특히 엄격히 관리됩니다.

7) 원가절감액은 원재료·공정·에너지 분야에서의 연간 절감 성과를 금액으로 산출합니다. 생산관리자 개인의 성과 평가에서 가장 중요한 지표 중 하나입니다.

생산관리자는 이 KPI들을 일상적으로 모니터링하고, 목표 대비 이탈 시 원인 분석→대책 수립→효과 검증의 PDCA 사이클(Plan-Do-Check-Act)을 반복합니다. KPI 간 트레이드오프(예: 수율을 높이려면 속도를 낮춰야 하고, OTD를 높이려면 재고를 늘려야 함)를 이해하고 균형점을 찾는 것이 숙련된 생산관리자의 역량입니다.

대표 업무 시나리오 3가지의 상세 묘사

시나리오 1 — 신규 필름 구조 개발 시 생산관리의 역할

글로벌 식품 브랜드 A사가 기존 PET/AL/PE 3층 파우치를 **유니소재 PE 기반 레토르트 파우치**로 전환하고자 요청했다고 가정합니다. R&D가 새로운 PE 복합 구조(고배리어 PE/EVOH 블렌드/고강도 PE)를 설계하면, 생산관리자는 다음 과정을 주도합니다.

먼저 **시험생산(Trial Run) 계획**을 수립합니다. 기존 라인의 설비 조건(인쇄 속도, 라미 온도, 접착제 도포량)이 PE 단일 소재에 적합하지 않을 수 있으므로, 각 공정별 조건을 사전 검토합니다. 특히 PE는 PET 대비 내열성이 낮아 인쇄·건조 온도 조정이 필수입니다. 견본(Sample) 소량 제작 후 품질팀과 **물성 테스트**(접착 강도, 산소/수분 차단성, 내열성, 실링 강도, 낙하 시험, 박리 시험)를 수행합니다.

다음으로 **고객 승인 절차**를 진행합니다. 견본을 고객사에 송부하여 충전 라인 테스트를 거치고, 121°C 레토르트 살균 후 제품 안정성을 검증합니다. 고객 승인이 완료되면 **양산 전환**을 준비합니다. 공정 표준서(SOP, Standard Operating Procedure)를 업데이트하고, 작업자 교육을 실시하며, 초기 양산 시 밀착 모니터링을 통해 안정화합니다.

이 과정에서 생산관리는 R&D(설계 의도 이해)·품질(물성 기준 설정)·영업(고객 커뮤니케이션)·현장(작업 실행)·구매(신규 원자재 조달) 간의 조율자 역할을 수행합니다. 프로젝트 기간은 통상 3~6개월이며, 생산관리자가 CFT 실무 리더를 맡는 경우가 일반적입니다.

시나리오 2 — 긴급 오더(Rush Order) 대응

동원F&B로부터 "참치 파우치 100만 개 추가 수주, 2주 내 납품 요청"이 접수되면, 생산관리자는 즉각 대응해야

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

합니다.

먼저 **현재 생산 스케줄의 우선순위 재조정**을 검토합니다. 진행 중인 다른 오더의 납기 여유를 확인하고, 조정 가능한 오더가 있는지 파악합니다. 교대 근무 추가 투입(특근·연장 근무)을 검토하고, 노사 협의를 통해 가능 여부를 확인합니다.

원자재 재고 즉시 확인도 필수입니다. 필름·잉크·접착제·스파우트 등 모든 원자재의 현재 재고와 조달 리드타임을 파악합니다. 부족분에 대해서는 구매팀에 **긴급 발주**를 요청하며, 기존 공급업체에서 확보가 어려울 경우 대체 공급선을 탐색합니다.

물류팀과 출하 일정 조율을 통해 완제품 창고 공간과 출하 차량을 사전 확보합니다. 고객사(동원F&B) 수령 담당자와 세부 납품 시간·장소를 확정합니다.

동시에 **기존 오더의 납기 지연 최소화**를 위한 대안을 수립합니다. 기존 고객사에 사전 양해를 구할지, 다른 라인으로 분산 생산할지, 일부 물량만 선출하할지 등 시나리오를 경영진과 협의합니다.

이때 핵심 판단 기준은 **OTD(납기준수율) 유지와 기존 고객 관리의 균형**입니다. 긴급 오더를 수용하여 긴급 고객을 만족시키는 것과, 기존 고객에게 일관된 신뢰를 유지하는 것 사이에서 회사 전체 관점의 최적해를 찾아야 합니다.

시나리오 3 — Loss 분석 및 개선 프로젝트

월간 실적 분석에서 **특정 인쇄 라인의 수율 저하**(예: 기준 97% → 현재 93%, Loss 4%p 증가)가 발견되면, 생산관리자는 체계적인 개선 프로젝트를 주도합니다.

먼저 **결점 유형 분류** 단계에서 지난 30일간 발생한 불량량을 유형별(잉크 비산, 판 마모, 건조 불량, 색상 편차, 필름 주름, 이물질)로 집계합니다. **파레토 분석**을 통해 전체 불량량의 80%를 차지하는 핵심 원인을 특정합니다. 예를 들어 "잉크 비산이 전체 불량량의 60%"라면 이를 1순위 개선 과제로 설정합니다.

다음으로 **5 Why 분석**을 통해 근본 원인을 추적합니다. "왜 잉크가 비산되는가? → 잉크 점도가 낮기 때문. 왜 점도가 낮은가? → 점도 컨트롤러 센서가 오작동. 왜 오작동하는가? → 센서 청소 주기가 길었기 때문. 왜 청소 주기가 길었는가? → 예방보전 표준에 센서 청소가 누락. 왜 누락되었는가? → 설비 도입 시 초기 표준에 포함되지 않았음." 이렇게 근본 원인에 도달하면 **구조적 개선**이 가능합니다.

개선 대책으로는 잉크 점도 관리 기준 강화(상한·하한 범위 재설정), 동판 교체 주기 단축, 건조 온도 최적화, 점도 센서 일일 청소 표준 수립 등을 도출합니다. 각 대책의 **예상 효과와 비용**을 정량화하여 우선순위를 설정합니다.

개선 대책 실행 후 **효과 검증**을 2~4주간 수행하여 수율 회복 여부를 확인합니다. 목표 달성 시 SOP에 반영하여 **표준화**하고, 동일 설비를 운영하는 **다른 라인으로 수평 전개**합니다. 이 전 과정을 월간 경영 회의에서 보고하며, 개선 성과(수율 회복분 × 생산량 × 단가)를 원가 절감 실적으로 인정받습니다.

이 3가지 시나리오는 연포장 생산관리자의 일상적 업무를 대표하며, 지원자는 면접에서 유사한 상황에 대한 대응 방안을 구체적으로 준비해야 합니다.

필수 역량과 우대 자격증의 전략적 활용

채용 공고 기준 **관련 전공**은 화학·산업·재료공학이며, **우대 자격증**은 산업안전기사, 위험물산업기사입니다. 그러나

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

실제 직무 수행에 필요한 역량은 이보다 훨씬 포괄적입니다.

하드 스킬(Hard Skills)로는 다음이 필요합니다. ① SCM/ERP(SAP) 활용 능력으로 생산계획·재고 관리·원가 분석을 수행합니다. ② 연포장 5대 공정(인쇄·라미·슬리팅·제대·후가공) 이해로 공정 간 상호작용과 품질 변수를 파악합니다. ③ Excel 기반 생산 KPI 데이터 분석으로 피벗 테이블·VLOOKUP·대시보드 작성이 가능해야 합니다. 고급 분석 역량으로 Python·R 등 통계 도구를 활용할 수 있다면 차별화됩니다. ④ 제조원가 산출 능력으로 변동비·고정비 구조, 표준원가·실제원가 차이 분석이 가능해야 합니다. ⑤ 품질관리 도구(7QC Tools: 파레토도, 특성 요인도, 히스토그램, 산점도, 체크시트, 관리도, 층별) 활용 능력이 기본입니다.

소프트 스킬(Soft Skills)로는 다음이 요구됩니다. ① **현장 리더십**으로 교대 근무자 지도·동기부여·갈등 조정이 가능해야 합니다. 시니어 오퍼레이터들의 경험을 존중하면서도 필요한 변화를 이끌어내는 섬세한 리더십이 필요합니다. ② **협상력**으로 영업 납기 요구와 생산 역량 간 조율, 품질과 속도 간 균형, 노사 갈등 완화 등이 가능해야 합니다. ③ **보고/프레젠테이션**으로 생산 실적 보고서 작성, 경영진 보고, 개선 프로젝트 발표 능력이 필수입니다. ④ **문제 해결 능력**으로 돌발 이슈 시 논리적 대응, 근본 원인 분석, 구조적 개선안 수립이 가능해야 합니다. ⑤ **정서적 안정성**으로 24시간 돌아가는 공장, 끊이지 않는 이슈, 복수 이해관계자의 압박 속에서도 침착함을 유지해야 합니다.

추가 자격증으로는 포장(산업)기사(연포장 전문성 직접 입증), 품질경영기사(QMS 운영 역량), 품질관리기술사(고급 품질 이론), 생산자동화산업기사(스마트팩토리 대응), ISO 22000 심사원(식품안전) 등이 있으면 직무 전문성을 더욱 강하게 어필할 수 있습니다. 특히 산업안전기사는 우대 자격증으로 명시되어 있으므로, 취득 예정이거나 취득 완료 상태라면 반드시 이력서에 명시해야 합니다.

어학 능력도 중요한 차별화 요소입니다. 수출 비중 40%인 회사 특성상 영문 이메일 작성, 글로벌 고객사 컨퍼런스 콜 참여, 해외 공장 방문 시 소통 등이 필요할 수 있습니다. 베트남 법인이 있으므로 베트남어 또는 중국어 능력도 가점 요소입니다.

지원 전략 관점의 시사점

생산관리(연포장) 직무의 핵심은 '계획대로 생산하되, 예상치 못한 변수에 유연하게 대응하는 것'입니다. 이 양면성을 자기소개서와 면접에서 균형 있게 보여주는 것이 중요합니다.

자기소개서에서는 "**계획 수립→실행→변수 발생→대응→결과 도출**"의 **스토리라인**을 가진 경험을 선택하는 것이 가장 효과적입니다. 예를 들어 "학부 캡스톤 프로젝트에서 4개월 일정을 세웠으나, 중간에 핵심 부품 수급 지연이 발생하여 팀원과 함께 대체 부품을 찾고 설계를 수정하여 최종적으로 일정 내 완수했다"는 식의 사례가 적합합니다. 단순히 "열심히 했다"가 아니라 "변수가 발생했을 때 어떻게 판단·대응·해결했는가"가 드러나야 합니다.

면접에서는 "연포장 공정에 대해 설명해 보세요"라는 질문이 나올 수 있으므로, 그라비아 인쇄→라미네이션→슬리팅→제대의 흐름과 각 공정의 핵심 변수(인쇄 결점, 접착 강도, 규격 정밀도, 실링 강도)를 구체적으로 설명할 수 있어야 합니다. 기술적 지식의 깊이가 실무 준비도를 입증하는 가장 확실한 방법입니다.

OEE, 수율, PPM, OTD 등 KPI 용어와 개념에 대한 이해를 보여주면 직무 준비도를 강력히 입증할 수 있습니다. "OEE가 85%인 라인을 90%로 끌어올리기 위해 어떤 접근이 필요한가?" 같은 질문에 대해, "가동률·성능·품질 세 요소를 분해하여 각각의 개선 여지를 분석하고, 예방보전 강화·셋업 시간 단축(SMED)-품질 관리 강화 등 구체적인 기법을 활용하겠다"는 식의 체계적 답변이 효과적입니다.

또한 "유니소재 연포장재의 양산 확대 과정에서 생산관리자가 기여할 수 있는 바"에 대해 자신만의 관점을 준비

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

하면, 회사의 전략 방향과 직무를 연결하는 탁월한 답변이 됩니다. "신소재 양산 초기에는 수율이 불안정하므로, 공정 파라미터 최적화와 작업자 교육을 통해 수율을 조기에 안정화하여 유니소재의 가격 경쟁력을 확보하는 데 기여하겠다"는 구체적 포부는 직무 이해도와 회사 전략 이해도를 동시에 입증합니다.

마지막으로, "왜 생산관리인가?"라는 본질적 질문에 대한 자신만의 답을 준비해야 합니다. 단순히 "안정적이어서"가 아니라, "생산관리는 제조업 가치사슬의 중심에서 여러 부서를 조율하며 실제 가치 창출을 책임지는 포지션"이라는 직무 본질에 대한 이해와 개인의 강점(체계적 사고, 다자 협업 능력, 현장 지향성 등)을 연결 지어 설명하는 것이 효과적입니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. **MarketsandMarkets** — **Flexible Packaging Market Report** — <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/flexible-packaging-market-report-162180170.html>
2. **Mordor Intelligence** — **Global Flexible Packaging Market** — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/flexible-packaging-market>
3. **Mordor Intelligence** — **Asia-Pacific Flexible Packaging Market** — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/asia-pacific-flexible-packaging-market-industry>
4. **Precedence Research** — **Flexible Packaging Market** — <https://www.precedenceresearch.com/flexible-packaging-market>
5. **IMARC Group** — **South Korea Flexible Packaging Market** — <https://www.imarcgroup.com/south-korea-flexible-packaging-market>
6. **Smithers** — **Mono-material Film Packaging Growth** — <https://www.smithers.com/resources/2020/08/easy-to-recycle-mono-material-film-packs-to-grow>
7. 한국환경공단 **EPR 제도** — <https://www.iepr.or.kr/main/main.do>
8. 한국포장재재활용사업공제조합 **EPR** — <https://www.karc.or.kr/epr/epr.do>
9. **톱데일리** — 동원시스템즈 베트남 법인 합병 — <https://www.topdaily.kr/articles/105819>
10. **IB토마토** — 동원시스템즈 이차전지·소재 전문가 영입 — <https://www.ibtomato.com/mobile/mView.aspx?no=13473>
11. **이투데이** — 동원시스템즈 2025 실적 — <https://www.etoday.co.kr/news/view/2555262>
12. **인더뉴스** — 동원시스템즈 2025 연간실적 — <https://www.inthenews.co.kr/news/article.html?no=83031>
13. **더페어뉴스** — 동원시스템즈 친환경 포장재 실

심층 분석 보고서: 동원시스템즈-생산관리(연포장)

- 적 — <https://www.thefairnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=69361>
14. **갯뉴스** — **동원시스템즈** **영업이익** **감**
 소 — <https://www.getnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=860890>
15. **아시아에이** — **동원시스템즈** **영업이익** **28%** **감**
 소 — <https://www.asiaa.co.kr/news/articleView.html?idxno=240353>
16. **동원시스템즈 공식 홈페이지 사업영역** — <https://www.dongwonsystems.com/business>
17. **동원시스템즈 공식 홈페이지 해외사업** — <https://www.dongwonsystems.com/business/overseas>
18. **동원시스템즈** **FnGuide** **Company**
Guide — https://comp.fnguide.com/SVO2/ASP/SVD_Main.asp?gicode=A014820
19. **KIS** **신용평가** — **동원시스템즈** **신용평가** **리포**
트 — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20250401-24.pdf>
20. **동원그룹 인재상·채용** — <https://www.dongwon.com/career/dongwon>
21. **동원그룹 2026 GO:FIELD 채용** — <https://dongwon-recruit.com/>
22. **자소설닷컴** — **동원시스템즈 채용공고** — <https://jasoseol.com/recruit/103435>
23. **이지이코노미** — **동원시스템즈** **인터배터리**
2026 — <https://www.ezyeconomy.com/news/articleView.html?idxno=233263>
24. **서울경제** — **동원시스템즈 북미 양극박 거점** — <https://www.sedaily.com/article/20018190>
25. **전자신문** — **동원시스템즈 4680 배터리 캔 양산** — <https://www.etnews.com/20240401000257>
26. **울촌화학 FnGuide** — https://comp.fnguide.com/SVO2/ASP/SVD_Main.asp?gicode=A008730
27. **더일렉** — **울촌화학** **파우치필름** **양**
산 — <https://www.thelec.kr/news/articleView.html?idxno=50651>
28. **뉴시스** — **롯데알미늄 물적분할** — https://www.newsis.com/view/NISX20240403_0002685920
29. **삼양그룹** — **패키징사업 소개** — <https://www.samyang.com/kr/business/packaging>
30. **더페어뉴스** — **포장재** **브랜드평판** **2025년** **7**
월 — <https://www.thefairnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=52710>