

심층분석보고서

포스코DX-전략기획

2026.04.15

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

심층분석보고서: 포스코DX 전략기획 직무

1장. 산업(섹터) 분석 — IT서비스·SI·스마트팩토리·산업 DX

DX에서 AX로, 산업 패러다임이 전환되고 있습니다

IT서비스 산업은 전통적인 SI(시스템통합)·SM(시스템관리) 중심 구조에서 클라우드와 AI 중심의 고부가가치 사업으로 빠르게 재편되고 있습니다. 2025~2026년 업계의 핵심 키워드는 단순한 DX(디지털전환)를 넘어선 AX(AI전환, AI Transformation)입니다. LG CNS는 2025년을 "DX에서 AX로의 패러다임 전환기"로 공식 정의하며 신년 전략을 발표했고, SK C&C는 IT(정보화)→DT(디지털혁신)→AT(AI혁신)이라는 3단계 진화 방향을 제시하며 사명 자체를 'SK AX'로 변경하는 과감한 리브랜딩을 단행했습니다. 한국정보화진흥원(NIA)이 선정한 2025년 12대 디지털 트렌드에도 AI 에이전트, AI와 디지털트윈 융합 제조업 혁신, 범용 AI 로봇, 멀티모달 AI 등이 포함되어 있어, 산업 AI가 단순한 일시적 유행이 아닌 구조적 전환임을 확인할 수 있습니다. 이러한 패러다임 전환의 본질은 기술의 변화를 넘어서, IT서비스 기업의 수익 모델 자체가 '인력 투입형 프로젝트 수주'에서 '반복 매출 기반 플랫폼·구독 서비스'로 이동하고 있다는 데 있습니다. 이 전환에 성공하는 기업은 두 자릿수 영업 이익률을 확보할 수 있지만, 실패하는 기업은 저성장·저수익의 SI 단가 경쟁에 갇히게 됩니다. 포스코DX 전략기획 직무 지원자는 이 거시적 전환의 의미를 정확히 이해해야 하며, 이를 자사의 구체적 전략과 연결해 설명할 수 있어야 합니다.

국내 IT서비스 시장은 저성장, AI·클라우드만 두 자릿수 성장

KRG(Korea Research Group)에 따르면 2025년 국내 기업용 ICT 시장 규모는 41조 2,040억 원으로, 전년 대비 3.3% 성장이 전망됩니다. 이 중 IT서비스 부문은 16조 2,300억 원으로 2.9% 성장에 그치며, 기업용 소프트웨어 시장은 7조 900억 원으로 6.6% 성장해 상대적으로 양호한 흐름을 보입니다. AI와 클라우드 수요 확대가 소프트웨어 시장의 성장을 견인하는 반면, 전통 SI·SM은 단가 경쟁으로 정체되어 있는 양극화 구조가 뚜렷합니다. IDC 기준 2024년 국내 IT서비스(협의) 시장은 약 10.4조 원 규모이며, 연평균 성장률은 2~3%에 불과합니다. 이는 가트너가 전망한 글로벌 ICT 지출 성장률 9.3%(2025년)에 크게 못 미치는 수준으로, 국내 시장의 상대적 부진이 뚜렷하게 확인됩니다. 다만 KRG 조사에서 국내 대기업 260개사가 2025년 IT지출을 전년 대비 7.6% 증가 계획이라고 응답한 점은 고무적이며, IT지출 우선순위 3위에 '스마트팩토리 등 생산시스템 효율화'가 올라와 있어 제조 DX 수요는 여전히 견조합니다. 이러한 시장 양극화는 포스코DX와 같이 제조업 특화 DX 역량을 가진 기업에게 구조적 기회를 제공합니다. 범용 SI 시장이 정체되는 동안, 제조 현장의 AI·자동화 수요는 계속 확대되고 있기 때문입니다. 특히 반도체·이차전지·자동차 등 첨단 제조 분야의 설비 고도화 투자는 경기 변동과 무관하게 장기적 성장 추세를 유지하고 있으며, 이는 포스코DX의 EIC 자동화 사업에 직접적인 수혜 요인으로 작용합니다.

글로벌 스마트팩토리 시장은 연 9~10%대 성장 전망

글로벌 스마트팩토리 시장 규모는 리서치 기관마다 편차가 있으나, 보수적 중간값을 기준으로 할 때 2024년 약 1,000억 달러에서 1,500억 달러, 원화로 환산하면 약 135조 원에서 200조 원 규모로 추정됩니다. Grand View Research는 2030년까지 연평균 성장률 10.0%를 전망하며, MarketsandMarkets는 2024년 964억 달러에서 2030년 1,697억 달러로 확대되어 연평균 10.2% 성장할 것으로 예측합니다. Fortune Business Insights는 이보다 광의의 스마트제조 시장을 2024년 3,109억 달러에서 2034년까지 연평균 14.9% 성장할 것으로 전망하기도 합니다. 아시아태평양 지역이 전체 시장의 38~45%를 점유하는 세계 최대 지역 시장이며,

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

중국·한국·일본·대만 등 제조 강국이 밀집한 지리적 특성이 반영되어 있습니다. 한국 스마트 제조 시장은 2024년 68.3억 달러, 약 9.2조 원에서 2033년 223.7억 달러까지 연평균 14.09% 성장이 전망되어 글로벌 평균을 상회하는 성장세를 보일 것으로 예상됩니다. 정부의 'K-스마트제조 혁신 3.0' 정책은 2025년까지 4만 개 이상의 스마트공장 구축, AI 중심 스마트공장 1만 2,000개 구축을 목표로 하고 있어 정책적 뒷받침도 강력합니다. 이 시장의 성장 동인은 단순한 생산성 향상을 넘어 노동력 감소, 에너지 효율화, ESG 규제 대응, 공급망 위기 극복 등 구조적 요인이 복합적으로 작용하고 있으며, 따라서 경기 변동에 대한 회복력이 상대적으로 높은 시장으로 평가됩니다.

산업용 AI 시장이 가장 빠르게 성장하고 있습니다

IoT Analytics가 2025년 8월 발행한 리포트에 따르면 글로벌 산업용 AI 시장은 2024년 436억 달러, 약 59조 원 규모에서 2030년 1,539억 달러, 약 208조 원으로 연평균 23%의 폭발적 성장이 전망됩니다. 이는 전체 IT 시장 성장률의 두 배가 넘는 수치로, AI가 산업 현장에서 가장 파괴적인 기술 변화를 일으키고 있음을 방증합니다. 제조업체의 평균 AI 투자는 매출의 0.1%, R&D 지출의 3%, IT 지출의 7% 수준으로 아직 본격적 투자 단계 이전이며, 스킬 갭과 시스템 복잡성 때문에 컨설팅·SI 서비스 비중이 높다는 점은 포스코DX 같은 IT서비스 기업에 직접적인 기회 요인입니다. BCG의 2024년 설문조사에서 제조업 경영진의 89%가 생산 네트워크에 AI 도입을 계획하고 있으나, 실제 목표를 달성한 기업은 16%에 불과한 것으로 나타나 아직 초기 단계이며 성장 잠재력이 매우 크다는 사실이 확인됩니다. 이 '89% 계획 vs 16% 달성'의 갭이 바로 IT서비스 기업들이 향후 5~10년간 집중적으로 공략할 시장 공간이며, 누가 얼마나 빨리 구체적 성공 사례를 축적하고 플랫폼화하느냐가 승부를 가를 것입니다. 포스코DX는 자사의 제철소·이차전지 공장에서 축적한 실증 데이터를 기반으로 '현장에서 검증된 AI 솔루션'이라는 포지션을 확보할 수 있으며, 이는 순수 IT 기업이 쉽게 따라오기 어려운 강점입니다. 글로벌 시장에서도 GE Digital, 지멘스 인더스트리얼 엣지, ABB Ability, 로크웰 오토메이션 등 OT+IT 융합형 플레이어들이 산업용 AI 시장에서 두각을 나타내고 있는 것과 같은 맥락입니다.

가치사슬의 상향 이동이 수익성을 결정합니다

IT서비스 산업의 가치사슬은 '컨설팅→SI(시스템통합)→SM/ITO(운영)→클라우드/SaaS→AX(AI전환)' 순서로 구성되며, 오른쪽으로 갈수록 부가가치와 수익성이 높아지는 구조입니다. 전통적 SI·SM은 인력 투입형으로 영업이익률이 5~7%에 머무르지만, 클라우드와 AI 플랫폼은 규모의 경제와 반복 매출(Recurring Revenue) 구조를 통해 10% 이상의 영업이익률을 실현할 수 있습니다. 삼성SDS의 SI·SM 비중이 2023년 69.2%에서 2025년 59.0%로 10%p 이상 줄어드는 동안 클라우드 비중은 30.8%에서 41.0%로 확대되었고, 같은 기간 영업이익률은 11.0%에서 12.6%로 개선되었습니다. 이 상관관계는 단순한 우연이 아니라 IT서비스 산업의 구조적 진리에 가까우며, 모든 기업의 전략 방향을 명확히 시사합니다. 포스코DX가 PosFrame(스마트팩토리 플랫폼), P-GPT(기업용 LLM 플랫폼) 등 자체 플랫폼 사업을 집중적으로 강화하는 이유가 바로 여기에 있습니다. 플랫폼 사업의 확장은 단순한 매출 성장을 넘어 수익성 체질 자체를 바꾸는 전략적 선택이며, 전략기획 조직은 이 전환을 설계하고 추적하는 핵심 역할을 담당합니다. 또한 AX 단계로 올라갈수록 기업과 고객 간의 관계가 '프로젝트 단발 거래'에서 '장기 파트너십'으로 심화되며, 이는 안정적 매출 기반 확보와 동시에 경쟁사의 진입 장벽 형성에도 기여합니다.

글로벌 컨설팅 펌의 핵심 메시지

맥킨지는 Industry 4.0 디지털 전환을 통해 처리량 10~30% 증가, 품질 비용 10~20% 개선, 기계 다운타임 최대 50% 감소가 가능하다고 분석하면서도, 대부분 기업이 이른바 '파일럿 함정(Pilot Purgatory)'에 빠져 있다고 경고합니다. 파일럿 함정이란 소규모 시범 프로젝트는 성공하지만 이를 전사적으로 확장하지 못해 투자 대비

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

성과를 내지 못하는 현상을 의미하며, 이는 전략기획 조직의 핵심 과제 중 하나입니다. 딜로이트의 '2025 Smart Manufacturing Survey'에서는 경영진의 92%가 스마트 제조를 향후 3년간 경쟁력의 주요 동인으로 꼽았고, 78%가 개선 예산의 20% 이상을 스마트 제조 기초 기술에 투자하고 있다고 응답했습니다. 이는 스마트팩토리가 이제 선택이 아닌 생존의 문제로 인식되고 있음을 보여줍니다. PwC삼일은 국내 제조업 AI 활용률이 23.8%로 서비스업 53%의 절반 이하이고, 중소기업 제조 AI 도입률은 0.1%에 불과하다고 지적하며 대기업-중소기업 간 디지털 격차 심화를 경고합니다. 이 격차는 한편으로는 공공 지원 확대와 표준화된 저렴한 솔루션 수요 증대로 이어지며, 다른 한편으로는 대기업 중심의 DX 시장이 앞으로도 상당 기간 주력 시장이 될 것임을 시사합니다. 포스코DX는 포스코그룹을 핵심 레퍼런스로 삼아 현대차그룹, SK그룹, LG그룹 등 다른 대기업 제조 계열사로 확장하거나, 동남아-인도 등 신흥국 제조 허브로 진출하는 두 갈래 전략을 구상할 수 있습니다.

규제 환경과 ESG가 새로운 투자 동인으로 부상하고 있습니다

산업 DX 시장의 성장은 기술 요인만으로 설명되지 않습니다. 최근 수년간 규제 환경의 변화, 특히 탄소중립·ESG 관련 규제의 강화가 스마트팩토리 투자의 강력한 동인으로 부상하고 있습니다. EU의 탄소국경조정제도(CBAM)는 2026년부터 본격 시행되어 철강·시멘트·알루미늄 등 탄소 집약 산업의 EU 수출에 탄소 가격을 부과하며, 이에 대응하기 위해 제조 기업들은 생산 공정의 탄소 배출 데이터 추적·관리 시스템, 에너지 효율 최적화 AI, 저탄소 공정 전환을 위한 설비 자동화에 대규모 투자를 집행하고 있습니다. 포스코그룹 역시 '수소환원제철' 전환을 핵심 과제로 삼고 있으며, 이에 수반되는 스마트팩토리·MES·공정 자동화 시스템 수요는 포스코DX의 장기 수주 파이프라인을 구성합니다. 또한 각국의 제조업 리쇼어링(Reshoring) 정책, 미국의 IRA(인플레이션 감축법), 한국의 반도체·이차전지 특별법 등도 신규 공장 건설을 촉진하며 자동화 솔루션 수요를 견인하고 있습니다. 전략기획 조직은 이러한 규제·정책 변화를 지속적으로 모니터링하고, 그 변화가 자사의 사업 기회로 전환되는 경로를 설계해야 합니다.

지원 전략 관점의 시사점: 면접에서 "IT서비스 산업의 가장 큰 구조적 변화는 무엇인가?"라는 질문을 받을 경우, 단순히 "AI 확산"이라고 답하기보다 세 개의 층으로 구조화된 답변이 훨씬 효과적입니다. 첫째, DX에서 AX로의 패러다임 전환이라는 상위 개념을 제시하고, 둘째, 가치사슬의 상향 이동(SI→플랫폼→AX)이 수익성을 결정한다는 비즈니스 구조 분석을 덧붙이며, 셋째, 산업 AI 시장의 연평균 23% 성장이라는 구체적 수치로 뒷받침하는 것입니다. 여기에 BCG 조사의 '89%가 AI 도입 계획, 16%만 달성'이라는 데이터를 인용하면 산업에 대한 깊이 있는 이해와 전략 컨설팅 폼 수준의 분석력을 동시에 보여줄 수 있습니다. 또한 "이 전환이 포스코DX에 의미하는 바는 무엇인가?"로 자연스럽게 연결해 자사 맥락에서 해석하면 평가자에게 강한 인상을 남길 수 있습니다.

2장. 주요 기업 비교 및 포스코DX 포지셔닝

SI 빅3에서 빅4 체제로 경쟁 구도가 재편되고 있습니다

국내 IT서비스 업계는 오랜 기간 삼성SDS·LG CNS·SK C&C의 빅3 체제가 유지되어 왔으나, 최근 현대오트메버의 급성장으로 빅4 체제로 전환되고 있습니다. 2024년 실적 기준 IT서비스 순수 매출 순위는 삼성SDS IT서비스 부문 6조 4,014억 원, LG CNS 5조 9,826억 원, 현대오트메버 3조 7,136억 원, SK C&C 2조 6,059억 원 순이며, 포스코DX는 1조 4,733억 원, 롯데이노베이트는 1조 1,804억 원으로 그 뒤를 잇습니다. 주목할 점은 현대오트메버가 매출 성장률 21.2%를 기록하며 SK C&C의 8.0%를 크게 앞서 3위로 부상했다는 것이며, 그 배경에는 현대차·기아의 소프트웨어 정의 자동차(SDV) 전환 가속이 있습니다. LG CNS는 2025년 2월 유가증권시장 IPO를 완료하며 공모액 1조 1,994억 원을 확보했고, 이를 AI·클라우드 투자에 집중 활용하며 시장 선두 군

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

히기에 나서고 있습니다. 이러한 순위 재편은 단순한 숫자 변화가 아니라, 각 그룹의 디지털 전환 전략과 계열사 IT 자회사의 전략적 위상 변화를 반영합니다. 현대차그룹의 SDV 전환, 삼성의 AI-클라우드 올인, LG의 IPO를 통한 독자 성장, SK의 AX 리브랜딩은 모두 그룹 차원의 디지털 전략이 자회사의 사업 구조를 결정짓는 구조를 보여줍니다. 포스코DX 역시 포스코그룹의 '철강 슈퍼사이클 종결 후 이차전자·수소 중심 재편' 전략에 따라 사업 구조가 크게 변화하고 있으며, 이 연결성을 이해하는 것이 전략기획 직무의 기본기입니다.

5대 경쟁사 실적과 전략을 입체적으로 비교합니다

삼성SDS는 2024년 매출 13조 8,282억 원, 영업이익률 6.6%를 기록한 국내 IT서비스 1위 기업입니다. 국내 MSP(Managed Service Provider) 시장 점유율 23.9%로 1위, CSP(Cloud Service Provider) 시장 2위를 차지하며 클라우드 풀스택 역량을 갖춘 유일한 국내 사업자입니다. 자체 클라우드 플랫폼 SCP(Samsung Cloud Platform)와 생성형 AI 솔루션 '패브릭스(FabriX)'를 무기로 하지만, 물류 부문 매출이 7.4조 원으로 IT서비스 부문 6.4조 원보다 커서 순수 IT기업으로 평가하기 어려운 측면이 있습니다. 삼성그룹의 물류 니즈가 워낙 크기 때문에 이 구조는 단기간 내 변하기 어려우며, 이는 삼성SDS 밸류에이션에 저평가 요인으로 작용하기도 합니다.

LG CNS는 2025년 매출 약 6.1조 원, 영업이익률 9.1%로 업계 최고 수익성을 기록한 국내 2위 IT서비스 기업입니다. AI-클라우드 매출이 전체의 약 60%를 차지하며, AWS '생성형 AI 컴피턴시' 국내 최초 인증, 구글 클라우드 '생성형 AI 전문기업' 아시아 최초 인증을 받아 기술 리더십이 뚜렷합니다. 2025년 IPO를 성공적으로 완수하며 독립 경영 체제를 확립했고, 금융·공공 부문의 대외 매출 비중이 빅4 중 가장 높아 캡티브 탈피에서도 앞서 있습니다. LG CNS의 성공은 다른 IT서비스 기업들에게 '수익성 개선을 위해서는 플랫폼·클라우드·AI 비중 확대가 필수'라는 명확한 벤치마크를 제공합니다.

현대오토에버는 2024년 매출 3조 7,136억 원, 영업이익 2,244억 원으로 전년 대비 영업이익이 23.7% 증가한 고성장 기업입니다. 차량용 소프트웨어(SDV) 분야에서 독보적 위치를 차지하고 있으나, 캡티브 비중이 94.2%로 매우 높아 현대차그룹 의존도가 구조적 약점으로 지적됩니다. 다만 글로벌 완성차의 SDV 전환이 본격화되면 현대·기아의 SDV 플랫폼(ccOS)이 글로벌 시장으로 확장될 경우 현대오토에버의 해외 매출도 따라 확대될 잠재력을 보유하고 있습니다.

SK C&C는 2024년 매출 2조 6,059억 원, 영업이익률 5.8%로 빅4 중 가장 낮은 수익성을 기록했습니다. 2025년 SK텔레콤과 협력하여 'AIX 사업부'를 출범하고 사명을 'SK AX'로 변경하는 리브랜딩을 단행했으나, 시장에서는 이 변화가 실질적 체질 개선으로 이어질지에 대해 유보적 평가가 많습니다. SK하이닉스의 반도체 투자 수혜, SK텔레콤과의 AI 시너지, 금융 대외사업 확장이 반등의 핵심 변수로 꼽힙니다.

롯데이노베이트는 2024년 매출 1조 1,804억 원을 기록했으나, 롯데그룹 전반의 비상경영 체제 영향으로 영업이익이 전년 대비 40% 이상 급감하며 고전하고 있습니다. 롯데그룹의 유통·호텔·화학 계열사 실적 부진이 IT 투자 축소로 이어지는 구조적 악순환을 겪고 있으며, 이는 캡티브 IT 기업의 태생적 리스크를 잘 보여주는 사례입니다.

캡티브 비중이 업계 공통의 구조적 특성입니다

국내 대형 IT서비스 기업은 모기업 그룹에 대한 내부거래 의존도가 공통적으로 높습니다. 삼성SDS의 내부거래 비중은 사업 구분 방식에 따라 68%에서 81%까지 추정되며, 현대오토에버는 94.2%, 포스코DX는 약 97%, 롯데이노베이트 역시 80% 이상의 높은 비중을 보입니다. LG CNS가 금융·공공 대외사업을 적극 확대하며 캡티브 탈피에 가장 앞서 있으나, 전체적으로 그룹 캡티브는 한국 IT서비스 산업의 구조적 특징으로 자리잡고 있습니다. 이러한 구조의 원인은 크게 세 가지입니다. 첫째, 1990년대 말 외환위기 이후 대기업 그룹들이 IT 업무를 계열

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

사로 분리해 전문화를 추구한 역사적 경로입니다. 둘째, 그룹 내 기밀 정보와 업무 프로세스에 대한 이해도가 중요한 기업 IT 특성상 내부 자회사의 경쟁력이 높다는 점입니다. 셋째, 대외 시장에서 독립 SI 업체나 외국계 컨설팅 펌과 경쟁해 수익성을 확보하기가 쉽지 않다는 현실적 이유입니다. 그러나 이러한 구조는 동시에 성장의 천장이 되는 양날의 검이기도 합니다. 그룹사 투자가 줄어들면 매출이 직격탄을 맞고, 대외 시장에서의 경쟁력 축적이 지체되며, 장기적으로는 기업 가치가 모그룹에 종속되는 결과를 낳습니다. 포스코DX의 캡티브 비중 97%는 업계 최고 수준이며, 이것이 외부 시장 확장 전략의 시급성을 높이는 핵심 과제입니다.

포스코DX의 포지셔닝은 "산업 DX 특화 엔지니어링 플랫폼"

포스코DX를 경쟁사와 차별화하는 가장 핵심적인 특징은 IT와 OT(Operational Technology)의 융합 역량입니다. 삼성SDS·LG CNS·SK C&C가 소프트웨어·클라우드·AI 중심의 순수 IT서비스 기업이라면, 포스코DX는 제철·소·이차전지 공장의 전기·계장·제어(EIC) 엔지니어링이라는 물리적 인프라 역량 위에 IT서비스를 결합한 하이브리드 모델을 취하고 있습니다. 이 EIC 엔지니어링은 포스코 연속공정 스마트팩토리의 근간이며, 일부는 국가핵심기술로 지정되어 있어 강력한 기술적 해자(moat)를 형성합니다. 연속공정이란 제철·석유화학·시멘트·제지 등 24시간 멈추지 않고 원료가 흘러가는 공정을 의미하며, 배치(batch) 공정과 달리 한 번의 가동 중단이 막대한 손실로 이어지기 때문에 극도의 신뢰성과 정밀 제어가 요구됩니다. 포스코가 반세기 넘게 축적한 연속공정 운영 노하우가 포스코DX의 EIC 솔루션에 녹아 있으며, 이는 단기간에 따라잡기 어려운 암묵지 자산입니다. 또한 이차전지 소재 공장 자동화, 산업용 로봇, 피지컬 AI 등 제조 현장 밀착형 DX에서 차별화된 위치를 확보하고 있어, 순수 IT 기업의 '사무실 DX'와는 전혀 다른 공간에서 경쟁합니다. 이 포지션은 글로벌 기준으로 보면 지멘스 디지털 인더스트리, GE Digital, ABB Ability, Rockwell Automation 등과 유사하며, 국내에서는 독보적인 위치입니다.

수익성과 밸류에이션에서 괴리가 존재합니다

2024년 기준 영업이익률을 비교하면 LG CNS가 8.6%로 가장 높고, 포스코DX 7.4%, 삼성SDS 6.6%, 현대오토에버 6.0%, SK C&C 5.8% 순입니다. 포스코DX의 수익성은 상위권이나, 2025년에는 매출 역성장과 함께 영업이익률이 5.6%로 하락했습니다. 반면 주식시장에서의 밸류에이션은 PER 약 58~89배 수준으로 업종 평균을 크게 상회하는데, 이는 로봇·산업 AI 테마에 대한 시장의 기대가 선반영된 결과입니다. 2026년 1월 야스카와전기 협력 발표 직후 상한가(+29.92%)를 기록한 사례가 이를 잘 보여줍니다. 이러한 밸류에이션 프리미엄은 양면적 의미를 지닙니다. 긍정적으로 해석하면 시장이 포스코DX의 장기 성장성을 높이 평가한다는 증거이지만, 부정적으로 해석하면 기대가 과도하게 선반영되어 있어 실적 회복이 지연될 경우 주가 급락 위험이 크다는 뜻이기도 합니다. 전략기획 조직 입장에서는 이러한 시장 기대를 실제 실적으로 전환하는 구체적 로드맵을 제시하고, 분기 실적 발표 시마다 시장과의 커뮤니케이션을 정교하게 관리해야 합니다. IR 자료의 품질, 실적 가이드의 정확성, 신사업 진행 현황의 투명한 공개가 밸류에이션 유지에 결정적 영향을 미칩니다.

AI-클라우드 전쟁의 확산과 각사 전략

삼성SDS의 패브릭스, LG CNS의 DAP GenAI, SK C&C의 솔루션 AIX, 현대오토에버의 모바일리티 플랫폼 등 모든 주요 IT서비스 기업이 자체 AI 플랫폼을 전면에 내세우고 있습니다. 포스코DX의 P-GPT 역시 이 경쟁에 참여하는 제품이며, 차별화 포인트는 '제조 현장 특화 LLM'입니다. 일반적인 기업용 LLM이 사무실 업무(문서 작성, 회의록 요약, 코드 생성 등)에 최적화되어 있다면, P-GPT는 제조 공정 데이터 분석, 설비 이상 진단, 안전 매뉴얼 검색 등 현장 업무에 특화될 수 있는 잠재력이 있습니다. 다만 경쟁사 대비 AI R&D 투자 규모와 인력 풀에서는 열위이며, 이를 극복하기 위해 멀티 LLM 전략(자체 모델 개발보다 외부 모델을 활용한 애플리케이션 레이어 집중), 파트너십 강화(AWS, 엔비디아, 모빌린트 등), 현장 검증을 통한 레퍼런스 축적이 필요합니다.

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

지원 전략 관점의 시사점: 포스코DX 전략기획 직무에서는 "경쟁사 대비 당사의 차별적 강점은 무엇인가?"라는 질문이 매우 빈번하게 등장합니다. 핵심 답변 프레임은 "IT+OT 융합 → 제조 현장 밀착 DX → 산업 AI·로봇으로 확장"이라는 가치 진화 경로입니다. 단순 매출 규모로는 삼성SDS·LG CNS에 열위이지만, 철강·이차전지 등 중공업 연속공정에 대한 도메인 전문성에서는 경쟁사가 따라오기 어렵다는 점을 강조해야 합니다. 또한 "그렇다면 그 도메인 전문성을 어떻게 성장 동력으로 전환할 것인가?"라는 후속 질문에 대비해, P-GPT의 대외 사업화, 피지컬 AI를 통한 타 제조업 진출, 이차전지 공장 자동화의 해외 확장 등 구체적 경로를 준비해두어야 합니다. 면접관이 듣고 싶어하는 것은 회사에 대한 단순한 칭찬이 아니라, 회사의 강점과 약점을 냉정하게 분석하고 약점을 어떻게 기회로 전환할지에 대한 전략적 사고입니다.

3장. 포스코DX 심층 분석

EIC 자동화가 매출의 절반 이상을 차지합니다

포스코DX의 사업 구조는 크게 EIC 자동화, IT서비스, 물류자동화 3개 부문으로 구분됩니다. 2023년 기준 EIC 자동화 부문이 7,770억 원으로 매출 비중 54%를 차지하며 가장 크고, IT서비스가 5,430억 원으로 37%, 물류자동화가 1,253억 원으로 9% 순입니다. 부문별 영업이익률은 EIC 자동화가 9.3%로 가장 높고, IT서비스는 5.6%, 물류자동화는 4.3%로 가장 낮습니다. 이 수익성 차이가 2025년 조직개편에서 물류자동화추진반이 폐지된 배경이며, 이는 저수익 사업을 정리하고 핵심 역량에 집중하겠다는 전략적 판단을 반영합니다. 2025년 3분기 별도 기준으로는 자동화(EIC) 1,290억 원, 전년 동기 대비 -20.5%, IT 1,098억 원, 전년 동기 대비 -22.3%를 기록했습니다. 각 부문의 특성을 좀 더 살펴보면, EIC 자동화는 제철소의 고로·제강·압연 공정, 이차전지 소재 공장의 반응로·소성로·코팅 라인 등에 필요한 전기 설비, 계측 제어기기, PLC·DCS 제어시스템, 운전 시스템을 설계·구축하는 사업이며, 대형 프로젝트 단위로 진행되고 건설 기간이 길어 진행기준으로 매출이 인식됩니다. IT 서비스는 ERP, MES, SCM 등 기업 애플리케이션 구축·운영, 클라우드 마이그레이션, 네트워크·보안, 데이터센터 운영 등 전통적 SI·SM 영역을 포함합니다. 물류자동화는 자동창고, 컨베이어, AGV·AMR, 물류로봇 등 물류 현장의 자동화 시스템 구축 사업이었으나 경쟁 심화와 수익성 저하로 축소되었습니다.

2025년 실적 역성장의 원인과 회복 신호

2025년 연간 실적은 매출 1조 752억 원으로 전년 대비 27.0% 감소, 영업이익 604억 원으로 전년 대비 44.6% 감소하며 상당한 역성장을 기록했습니다. 특히 4분기에는 영업적자 -12억 원으로 전환되기도 했습니다. 주요 원인은 세 가지로 정리할 수 있습니다. 첫째, 철강 업황 둔화와 이차전지 캐즘으로 인한 전방 고객사의 투자 집행 시기 조정입니다. 포스코는 탄소중립 전환기에 접어들면서 대규모 신규 설비 투자를 잠정 보류한 상태이고, 포스코퓨처엠 역시 양극재 수요 둔화로 북미 신증설 일정을 조정했습니다. 둘째, 대형 IT 시스템 구축 프로젝트의 자연스러운 종료 주기입니다. 포스코그룹 차원의 ERP 고도화, MES 전면 개편 등 대형 프로젝트가 2023~2024년에 집중 집행된 후 2025년에는 신규 발주 공백이 발생했습니다. 셋째, 4분기 일회성 비용으로 성과급 지급과 자산 손상 인식이 맞물리며 이익이 크게 감소했습니다. 그러나 회복 신호도 뚜렷하게 나타나고 있습니다. 2025년 3분기 신규 수주가 1,860억 원으로 전년 동기 대비 88.7% 급증했고, 1~9월 누적 수주는 5,633억 원으로 전년 대비 약 2배 증가했습니다. 특히 자동화 분야 3분기 수주는 1,243억 원으로 전년 동기 대비 163% 급증했으며, 재무 안정성도 부채비율 41.2%, 현금성자산 2,383억 원으로 전년 대비 97% 증가하여 탄탄한 상태를 유지하고 있습니다. 수주는 일반적으로 6~18개월 후 매출로 전환되므로, 2025년 하반기 수주 급증은 2026년 하반기~2027년 실적 회복의 강력한 선행지표로 해석됩니다.

AI Native Company 전환이 심민석 체제의 핵심 전략입니다

2025년 1월 취임한 심민석 사장은 포스코 EIC 기술부에서 시작해 디지털혁신실장을 역임한 OT와 IT 양면의 전문가입니다. 그의 이력 자체가 포스코DX의 하이브리드 정체성을 상징하며, 기술 이해도와 현장 감각을 동시에 갖춘 리더십으로 평가됩니다. 심민석 체제에서 포스코DX는 'AI Native Company'를 핵심 비전으로 선언하고, AX(AI전환)와 DX(디지털전환)의 양축 전략을 추진하고 있습니다. 구체적 전략 실행 수단은 크게 세 갈래입니다. 첫째, AI 워크포스 플랫폼 'Agentee(에이전티)'를 통해 AI 에이전트의 생성, 운영, 평가, 재배치를 통합 관리하는 체계를 구축했습니다. 현재 110여 개 AI 에이전트를 개발 중이며, 회계 결산 AI 에이전트 적용으로 업무시간 약 80% 단축 성과를 달성했다고 발표했습니다. 이 플랫폼은 자사 내부 업무 효율화를 넘어 고객사에 제공하는 솔루션으로 발전시킬 수 있는 잠재력이 있습니다. 둘째, P-GPT 2.1은 2025년 12월 출시된 기업용 업무 플랫폼으로, 챗GPT, 제미나이 3, 클로드 등 복수의 LLM을 탑재한 멀티 LLM 구조가 특징입니다. 이는 특정 모델에 대한 종속성을 피하면서 업무 특성에 맞는 최적 모델을 선택해 활용할 수 있는 아키텍처입니다. 2026년 하반기 P-GPT 3.0 출시와 함께 대외 기업·공공기관으로 판매를 확대할 계획이며, 이는 포스코DX의 대외 매출 비중을 높이는 핵심 경로로 작용할 것입니다. 셋째, 피지컬 AI 분야에서 크레인, 항만하역기, 리클레이머 등 대형 산업 설비에 형상인식 AI와 정밀 위치 제어를 적용하고 있습니다. 피지컬 AI는 AI가 디지털 세계를 넘어 물리적 세계와 상호작용하는 영역으로, 자율주행차, 휴머노이드 로봇, 산업용 협동로봇 등이 모두 이 범주에 포함되며 향후 10년간 가장 빠르게 성장할 AI 분야 중 하나로 꼽힙니다. 포스코DX가 보유한 중공업 현장 경험은 피지컬 AI 분야에서 독보적 데이터 자산으로 작용할 수 있습니다.

이차전지와 로봇이 미래 성장의 두 축입니다

이차전지 사업에서 포스코DX의 역할은 소재 자체를 생산하는 것이 아니라, 포스코그룹이 추진하는 리튬·니켈·양극재·음극재 공장의 자동화 설비, 제어시스템, MES(제조실행시스템), 창고자동화, 산업용 로봇 등 스마트팩토리 시스템 전반을 공급하는 것입니다. EIC 자동화 부문 내 이차전지 관련 매출 비중은 2023년 1분기 12%에서 2024년 1분기 31%로 2배 이상 증가했으며, 캐나다 Ultium CAM 양극재 합작사 자동화 설비 구축 사업도 약 768억 원 규모로 수주했습니다. 이차전지 공장은 클린룸 환경, 고도의 정밀 계량, 화재·폭발 위험 관리, 극도의 품질 트레이서빌리티 등 일반 제조 공장보다 훨씬 까다로운 요구 사항을 가지며, 이 요구 사항들을 충족할 수 있는 통합 솔루션 제공 역량이 포스코DX의 강점입니다. 현재 이차전지 업황이 캐즘(일시적 수요 정체)에 들어섰지만, 2027~2028년 이후 전기차 수요 재확산과 함께 북미·유럽·동남아의 신규 기가팩토리 건설이 재개되면 포스코DX의 이차전지 자동화 수주도 다시 급증할 것으로 예상됩니다.

로봇 사업에서는 2026년 1월 야스카와전기와의 3자 MOU를 통해 전기차 구동모터 코어 생산 공정의 로봇 자동화를 추진하고 있으며, 미국 페르소나 AI에 누적 300만 달러를 투자하여 제철소 철강코일 물류관리에 휴머노이드 로봇 PoC(개념검증)를 진행하고 있습니다. 2026년 4월에는 AI 반도체 스타트업 모빌린트와 MOU를 체결해 국산 NPU 기반 엣지 AI의 산업 현장 적용도 추진 중입니다. 휴머노이드 로봇은 테슬라의 옵티머스, 피규어 AI, 유니트리 등이 경쟁하는 차세대 시장이며, 제조·물류·서비스 전 영역에서 인간 노동력을 대체할 잠재력을 지닌 기술로 평가됩니다. 포스코DX의 접근 방식은 자체 로봇 하드웨어 개발보다는 '제조 현장에서 검증된 로봇 통합 솔루션 제공자'로 포지셔닝하는 것으로 보이며, 이는 리소스 제약을 고려할 때 합리적 전략입니다. 야스카와와 같은 글로벌 로봇 제조사, 페르소나AI·모빌린트 같은 AI 전문 기업과의 파트너십을 통해 솔루션 스택을 구성하고, 포스코그룹 현장을 레퍼런스로 확보한 뒤 외부 고객으로 확장하는 전형적인 '현장 검증 후 대외 확장' 모델입니다.

캡티브 의존도와 밸류에이션 부담이 핵심 리스크

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

포스코DX의 가장 큰 리스크는 그룹 캡티브 의존도 97%입니다. 2025년 3분기 기준 포스코 64%, 포스코퓨처엠 7%, 기타 그룹사 26%이며, 대외 매출은 3%에 불과합니다. 이는 포스코그룹의 투자 결정과 실적에 사업 성과가 전적으로 종속된다는 것을 의미하며, 실제로 2025년 실적 역성장의 주요 원인도 그룹사 투자 집행 시기 조정이었습니다. 공정거래위원회의 내부거래 규제 강화 움직임도 장기적 리스크 요인이며, 대기업 집단의 IT 계열사 일감 몰아주기에 대한 사회적 감시가 지속되고 있습니다. 이차전지 업황 캐즘의 장기화도 핵심 리스크입니다. 2024~2025년 글로벌 전기차 수요 증가율이 둔화되면서 배터리 제조사들이 신증설 일정을 조정했고, 이는 포스코퓨처엠의 투자 계획에도 영향을 미쳐 포스코DX의 자동화 수주 파이프라인에 공백을 만들었습니다. 이 캐즘이 얼마나 지속될지, 그리고 회복 후 포스코그룹의 경쟁력이 중국·일본 경쟁사 대비 어떻게 유지될지가 중기 전망의 핵심 변수입니다. IT서비스 단가 경쟁 심화도 간과할 수 없는 리스크입니다. 대외 시장에서 포스코DX는 브랜드 인지도와 영업망에서 삼성SDS·LG CNS에 열위이며, 공공 SI 시장에서는 중견 SI 업체들과의 가격 경쟁에 노출됩니다. 또한 PER 58~89배 수준의 밸류에이션은 로봇·AI 테마 기대감이 선반영된 것으로, 실적 확인 전까지 주가 변동성이 클 수 있습니다. 이 밸류에이션은 단기적으로는 자금 조달 등에 유리하지만, 장기적으로 실적이 뒷받침되지 못할 경우 급격한 주가 조정과 함께 경영진에 대한 시장 신뢰 훼손으로 이어질 수 있습니다.

재무 안정성과 주주환원 정책의 균형

2025년 3분기 기준 포스코DX의 재무 상태는 부채비율 41.2%, 현금성자산 2,383억 원으로 매우 안정적입니다. 이는 대규모 신사업 투자나 M&A 여력이 충분함을 의미하며, 전략기획 조직의 자본배분 의사결정 공간이 넓다는 뜻이기도 합니다. 다만 주주환원 측면에서는 이전보다 신중한 접근이 필요한 상황입니다. 2024년 코스피 이전상장 이후 개인 투자자 비중이 크게 확대되었고, 이들은 배당·자사주 매입 등 주주환원 요구가 강합니다. 반면 AI·로봇·이차전지 등 신사업은 장기적 R&D와 투자를 요구하므로, 단기 주주환원과 장기 투자 사이의 균형을 어떻게 잡을지가 경영진과 전략기획 조직의 핵심 과제입니다. 이사회 안건으로 올라가는 배당 정책, 자사주 매입, 투자 계획 등은 모두 전략기획 부서가 초안을 작성하고 시뮬레이션하는 업무이며, 이러한 자본 정책의 논리를 이해하는 것은 직무 수행의 기본기입니다.

면접 활용 포인트: "포스코DX의 가장 큰 리스크와 이를 극복하기 위한 전략은?"이라는 질문에 대해, 캡티브 의존도 97%를 정확히 언급한 뒤, 극복 전략으로 세 가지 경로를 제시하면 효과적입니다. 첫째, P-GPT 등 AI 플랫폼의 대외 사업화로, 2026년 하반기 P-GPT 3.0 출시 시점을 기점으로 공공·금융·제조 대기업을 타겟팅하는 구체적 GTM(Go-to-Market) 전략을 준비해야 합니다. 둘째, 로봇·피지컬 AI 기반 비(非)포스코그룹 제조사 공략으로, 현대차그룹, 삼성전자, SK하이닉스 등 포스코와 경쟁하지 않는 제조사에 현장 자동화 솔루션을 제안하는 접근입니다. 셋째, 해외 이차전지 공장 자동화 수주 확대로, 포스코퓨처엠 외에 LG에너지솔루션, 삼성SDI, SK온의 해외 기가팩토리에 설비를 공급하는 전략입니다. 여기에 "다만 이 세 가지가 모두 단기간에 성과를 내기 어렵기 때문에, 당분간은 포스코그룹의 수소환원제철 전환 투자와 이차전지 소재 라인업 확장에 따른 내부 수주가 주된 성장 동력이 될 것"이라는 현실적 분석을 덧붙이면 균형 잡힌 사고를 보여줄 수 있습니다.

4장. 인재상·조직문화·도메인 선호 인재 특성

실천·배려·창의, 그리고 PRIDE라는 두 개의 프레임

포스코그룹의 공통 인재상은 실천, 배려, 창의의 3대 키워드로 구성됩니다. 실천은 주인의식과 책임감으로 능동적으로 협업하는 인재, 배려는 겸손과 존중으로 이해관계자와 진정성 있게 소통하는 인재, 창의는 유연한 사고와 지속적 학습으로 변화와 성장을 주도하는 인재를 의미합니다. 이 세 가지 키워드는 포스코그룹의 창업 이

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

넘인 '제철보국'과 '우향우 정신'(포항제철소 건설 당시 '실패하면 우향우로 모두 바다에 뛰어들자'는 결의)에서 유래한 것으로, 한국 산업화의 정신적 유산을 반영합니다. 포스코DX는 이를 자사 맥락에 맞게 재해석하여 기술인(끈기와 성장), 도전인(열정과 창의), 화합인(배려와 협업)이라는 3인(人) 프레임을 제시합니다. 이 3인 프레임은 IT서비스 기업의 특성에 맞게 '기술'이라는 요소를 전면으로 내세운 것이 특징이며, 동시에 포스코그룹 공통의 '배려'와 '창의' 요소를 유지하고 있어 그룹 정체성과 자사 정체성의 균형을 추구한 결과물로 볼 수 있습니다.

여기에 더해 포스코DX 고유의 핵심가치는 PRIDE로 요약됩니다. P는 Professional로 끝까지 파고들어 최상의 가치를 제공한다는 의미이며, R은 Respect로 동료의 탁월함을 신뢰하며 적극 협력한다는 뜻입니다. I는 Innovation으로 주저하지 않는 도전으로 새로운 가치를 창출하고, D는 Development로 끊임없이 학습하고 스스로 실력을 키우며, E는 Execution으로 민첩하고 주도적으로 업무를 수행한다는 의미입니다. 이 두 프레임을 교차시켜 분석하면, 포스코DX가 원하는 인재의 핵심 속성은 '전문성 기반의 주도적 실행자'로 수렴됨을 확인할 수 있습니다. 즉, 수동적으로 지시를 따르는 인재가 아니라, 스스로 문제를 정의하고 해결책을 찾아 실행까지 완수하는 인재상을 추구한다는 것이며, 이는 전략기획 직무에 특히 중요한 특성입니다.

제조업 DNA와 IT 조직의 하이브리드 문화

포스코DX의 조직문화는 포스코그룹의 제조업 기반 문화와 IT 조직의 유연한 문화가 공존하는 하이브리드 특성을 갖습니다. 포스코그룹의 '기업시민 현장'은 안전하고 쾌적한 근무환경 조성, 공정한 인사와 안정적 노사관계, 다양성 포용을 강조하며, 이는 전통 제조업 대기업의 안정지향적 DNA를 반영합니다. 포스코는 노조와의 관계에서 오랜 시간 '무분규' 전통을 유지해왔고, 상호 신뢰와 대화를 중시하는 문화가 자회사에도 이어져 있습니다. 동시에 포스코DX는 'How DX Work' 10계명을 통해 IT 조직다운 문화를 구축하려는 노력을 기울이고 있습니다. "원래란 없다, 당연한 것도 없다", "내 업무의 얼리어답터가 되자", "끌려가지 않고 끌어간다" 등의 문구는 전통적 대기업 문화의 관성에서 탈피하려는 의지를 보여줍니다. 이러한 노력은 특히 MZ세대 IT 인재를 확보하고 유지하기 위한 필수적 선택이기도 하며, IT업계의 연봉·복지 경쟁이 치열해지는 상황에서 조직문화가 핵심 차별화 요소가 되고 있기 때문입니다.

구체적 제도로는 여러 가지가 운영되고 있습니다. 영보드(Young Board)는 2024년 24명이 선발되어 운영되었으며, 젊은 직원들이 경영층에 직접 아이디어와 개선 사항을 제안하는 제도입니다. 타운홀 미팅은 2023년 분기별로 총 138회가 진행되어, 임원과 직원이 직접 대화하는 자리를 만들었습니다. 5days 프로그램은 DX Pro's Day, New Jeans Day, PRIDE Day 등 다양한 테마의 날을 지정해 유연하고 수평적인 문화를 확산시키는 시도입니다. 유연근무제도 활성화되어 있어 선택근로제와 탄력근로제를 운영하고 있으며, 프로젝트 특성에 따라 재택근무와 사무실 근무를 조합할 수 있습니다. 이러한 제도적 노력에도 불구하고, 조직 내부에서는 여전히 제조업 그룹 특유의 위계 문화와 IT업 특유의 수평 문화 사이의 긴장이 존재하며, 이 긴장을 어떻게 생산적으로 관리하느냐가 조직 경쟁력의 숨은 과제입니다.

도메인이 실제로 선호하는 인재는 이런 특성을 가집니다

공식 인재상과 별개로, 포스코DX라는 조직이 실제로 선호하는 인재에게는 몇 가지 뚜렷한 특성이 요구됩니다. 첫째, 산업과 제조 현장에 대한 이해도와 친화성입니다. 포스코DX의 고객은 제철소, 이차전지 공장, 물류센터 등 제조 현장이며, 전략기획 직무라 해도 현장의 언어와 맥락을 이해할 수 있어야 합니다. 설비 고장, 공정 불량, 안전 사고, 생산 차질 등 현장의 실제 문제를 피상적으로 이해하는 것과 구체적으로 이해하는 것 사이에는 엄청난 차이가 있으며, 경영진은 이 구체성을 매우 중시합니다. 공장 견학, 인턴십, 제조업 프로젝트 경험, 엔지니어링 전공 등이 가산점 요소로 작용할 수 있으며, 전공이 인문·상경 계열이어도 제조 현장에 대한 관심과 학습 의지를 보여주는 것이 중요합니다.

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

둘째, 다부서와 다계열사 협업 역량입니다. 포스코홀딩스, 포스코, 포스코퓨처엠 등 그룹사와의 긴밀한 조율이 필수적이며, 경영진, 사업부, 재무, HR 등 내부 이해관계자 간 조정 능력이 핵심입니다. 포스코그룹은 계열사 간의 사결정 구조가 복잡하고 홀딩스-자회사-손자회사의 위계가 명확하므로, 어떤 이슈를 어느 레벨에서 처리할 수 있고 어떤 이슈는 상위로 에스컬레이션해야 하는지 판단하는 감각이 필요합니다. 대학이나 이전 직장에서 대규모 팀 프로젝트, 학회 운영, 공모전 등을 통해 복잡한 이해관계자 간 조율 경험을 쌓은 지원자가 유리합니다.

셋째, 숫자 기반 사고와 장기 프로젝트 관리 능력입니다. EIC 자동화와 스마트팩토리 프로젝트는 수개월에서 수년에 걸치며, ROI, 수주잔고, 진행률, 원가율, 마진율 등 정량적 관리가 매우 중요합니다. 엑셀 피벗, 간단한 SQL, 재무 모델링 능력은 거의 필수에 가깝고, 최근에는 Python과 기본적인 데이터 분석 도구(Tableau, Power BI 등) 활용 능력도 가산점 요소가 됩니다.

넷째, 학습 민첩성입니다. AI, 로봇, 이차전지 등 기술과 시장이 빠르게 변화하므로, 새로운 기술 트렌드를 신속히 흡수하고 전략에 반영할 수 있어야 합니다. 학습 민첩성은 단순히 새로운 것을 배우는 능력이 아니라, 이미 알고 있던 것을 빠르게 버리고(unlearn) 새로운 프레임으로 대체할 수 있는 인지적 유연성을 의미합니다. 특히 전략기획 직무는 새로운 기술 트렌드의 사업적 의미를 경영진에게 설명하는 역할을 해야 하므로, 기술 자체에 매몰되지 않으면서도 기술의 본질을 꿰뚫는 균형 감각이 요구됩니다.

2026년 채용에서 AI 역량이 우대 요소로 부상했습니다

2026년 상반기 신입사원 채용 공고에서 가장 주목할 점은 "생성형 AI 도구를 활용하여 생산성을 높이거나 더 나은 결과물을 만들어 본 경험"이 우대사항으로 명시된 것입니다. 또한 채용 전형에 'AI활용 역량평가(온라인)'가 별도 단계로 포함되어, 단순 지식이 아닌 실제 AI 활용 역량을 검증하고 있습니다. 이는 포스코DX가 'AI Native Company'를 선언한 것과 일관된 인재 정책이며, 신입사원부터 AI 도구를 능숙하게 활용할 수 있는 인재를 확보하겠다는 의지를 보여줍니다. 전략기획 직무 지원자 수는 94명으로 12개 직무 중 상위권이며, AI 관련 4개 직무인 Agentic Intelligence, Agentic Workflow, Decision Intelligence, Spatial Intelligence는 석사 이상만 지원 가능한 점도 회사가 AI 인재를 얼마나 중시하는지를 보여줍니다. 전략기획 지원자라 할지라도 ChatGPT, 클로드, 제미니 등 주요 LLM의 활용 경험, 프롬프트 엔지니어링 기초, AI를 활용한 업무 자동화 사례 등을 자기소개서와 면접에서 구체적으로 언급할 수 있도록 준비해야 합니다. 가장 좋은 것은 "생성형 AI로 ~~을 수행해 ~~% 시간을 절감하고 ~~을 달성했다"는 수치 기반의 구체적 사례를 제시하는 것입니다.

안전 의식은 포스코그룹에서 절대적 가치입니다

포스코그룹 장인화 회장 체제(2024~) 아래에서 안전문화 재건은 그룹 전체의 최우선 아젠다로 설정되었습니다. 포스코DX가 다루는 제철소, 이차전지 공장, 물류센터 등은 고온, 고압, 고위험 작업환경이며, 과거 중대재해 사고가 그룹의 사회적 평판에 큰 타격을 준 경험이 있습니다. 휴머노이드 로봇 도입의 핵심 목적도 크레인 벨트 체결 등 고위험 작업의 대체이며, 단순한 효율성 추구가 아닌 안전 가치의 구현이라는 의미가 담겨 있습니다. 전략기획 직무에서도 안전 관련 투자 의사결정, 안전 KPI 관리, 중대재해처벌법 대응 등이 업무 범위에 포함될 수 있으므로, 안전에 대한 인식은 면접에서도 중요한 평가 요소가 됩니다. 자기소개서나 면접에서 "안전과 효율을 어떻게 조화시킬 것인가", "단기 수익성과 장기 안전 투자가 충돌할 때 어떻게 판단할 것인가" 등의 질문에 대한 답변을 준비해두면 좋습니다. 포스코그룹의 철학은 명확합니다. 안전은 경쟁력의 전제 조건이며, 안전 투자는 비용이 아닌 투자라는 관점입니다.

포스코DX만의 업무 특성에서 도출되는 추가 인재 요건

포스코DX 업무의 특수성에서 자연스럽게 도출되는 추가적 인재 요건도 있습니다. 첫째, 긴 호흡의 프로젝트 관

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

리입니다. 대형 EIC 자동화 프로젝트는 수주부터 완공까지 2~3년이 소요되며, 이 기간 동안 설계 변경, 일정 지연, 원가 상승, 인력 교체 등 수많은 변수가 발생합니다. 이를 차분하게 관리할 수 있는 인내심과 체계적 사고가 필요합니다. 둘째, 다국적·다문화 감수성입니다. 포스코그룹의 해외 거점이 확대됨에 따라 포스코DX의 사업도 북미, 동남아, 중남미 등으로 확장되고 있으며, 현지 인력 및 파트너사와의 협업이 증가하고 있습니다. 영어 구사력은 기본이며, 문화적 차이를 이해하고 존중하는 태도가 중요합니다. 셋째, 기술 트렌드에 대한 균형 감각입니다. AI, 로봇, 블록체인 등 새로운 기술이 쏟아져 나올 때 무엇을 적극 도입하고 무엇을 관망할지 판단하는 능력이 중요합니다. 과도한 조기 도입은 비용 낭비와 실패로, 너무 늦은 도입은 경쟁에서의 낙으로 이어지므로 균형 잡힌 판단이 필요합니다.

지원 전략 관점의 시사점: 자기소개서와 면접에서 인재상을 언급할 때, PRIDE 핵심가치 중 자신과 가장 일치하는 1~2개를 선택하고 이를 뒷받침하는 구체적 경험을 연결하는 것이 효과적입니다. 특히 Professional과 Execution은 전략기획 직무와 직결되며, "끝까지 파고들어 최상의 분석 결과를 도출한 경험"이나 "주도적으로 프로젝트를 이끌어 완수한 경험"을 구체적 수치와 함께 준비해두면 좋습니다. AI 도구 활용 경험도 반드시 준비해야 하며, 단순한 "사용해봤다" 수준이 아니라 "어떤 문제에 어떤 방식으로 활용해 어떤 성과를 냈는지"까지 구체적으로 말할 수 있어야 합니다. 또한 포스코그룹의 안전 중시 철학, 기업시민 이념, 제조업 기반 DNA를 이해하고 있음을 보여주는 것도 다른 IT서비스 기업 지원자와의 차별화 포인트입니다. 단순히 "저는 창의적입니다"가 아니라, "제가 경험한 상황에서 어떤 창의적 문제 해결을 시도했고, 그 결과 어떤 학습을 얻었으며, 이를 포스코DX의 어떤 과제에 적용할 수 있을지"까지 연결하는 3단계 서사 구조가 가장 강력합니다.

5장. 전략기획 직무 분석

전략기획의 핵심 역할은 "회사의 나침반"을 설계하는 것입니다

포스코그룹에서 기획 직무는 일반적으로 "경영 성과를 분석하여 목표 달성을 위한 중장기 전략을 수립하고, 회사의 이익을 극대화할 수 있는 방안을 모색하고 기획하는 업무"로 정의됩니다. 포스코DX 전략기획의 구체적 역할은 시간 단위별 업무로 세분화하여 이해할 수 있습니다.

일 단위 업무부터 살펴보면, 전략기획 담당자는 아침마다 진행 중인 전략 과제의 진척 상황을 점검하고, 업계 동향과 경쟁사 움직임, 주가 추이, 언론 보도를 모니터링합니다. 수시로 발생하는 경영진의 수명업무, 즉 CEO나 CFO의 긴급 분석 요청에 대응해야 하며, 때로는 몇 시간 안에 경영진 보고서 초안을 작성해야 하는 상황도 발생합니다. 사업부별 실적 데이터를 수집하고 이상치를 확인하며, 내부 미팅을 통해 각 부서의 이슈를 파악하고 조율하는 업무도 일상적으로 이루어집니다. 하루 종일 회의가 이어지는 경우도 많으며, 회의 준비와 후속 조치가 업무의 상당 부분을 차지합니다.

월 단위로는 월간 경영실적 분석 보고서를 작성하는 것이 가장 중요한 반복 업무입니다. 계획 대비 실적의 차이를 분석하고, 차이의 원인을 파악하며, 대응 방안을 제시하는 보고서가 매월 이사회와 경영위원회에 올라갑니다. 이사회 안건 준비, 포스코홀딩스 보고 자료 작성, 사업부별 KPI 달성도 점검 및 피드백, 시장·경쟁사 정기 분석 리포트 업데이트 등도 월 단위 주요 업무입니다. 월말과 월초에는 업무 강도가 크게 높아지며, 특히 분기 말에는 실적 발표와 애널리스트 대응 등으로 업무가 집중됩니다.

연 단위로는 중장기 경영전략 수립과 갱신, 연간 사업계획 수립, 예산 편성과 배분, 신사업 검토가 핵심 업무입니다. 신사업 검토에는 M&A, JV(합작투자), 지분투자, 기술도입 등의 타당성 분석이 포함되며, 각 대안의 재무 시뮬레이션, 리스크 분석, 실행 계획을 종합하여 경영진 의사결정을 지원합니다. IR 자료 작성 지원도 중요한 연

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

간 업무로, 분기 및 연간 실적발표, 기업설명회, 애널리스트 데이 등에 사용되는 자료의 스토리라인을 구성하고 핵심 메시지를 다듬습니다. 조직 성과평가 체계(KPI)의 설계와 운영도 전략기획의 중요한 역할이며, 매년 전사 KPI를 설정하고 이를 부서별로 캐스캐이딩(cascading)하는 작업을 주도합니다.

이해관계자 맵은 그룹 차원까지 확장됩니다

포스코DX 전략기획의 이해관계자 맵은 일반 IT서비스 기업보다 훨씬 복잡하며, 크게 내부, 그룹, 외부의 세 층위로 구분할 수 있습니다.

내부 이해관계자로는 우선 CEO와 경영진이 있습니다. 이들은 전략 방향의 최종 의사결정자이며, 전략기획은 경영진의 '오른팔' 역할을 수행합니다. CEO의 경영 철학과 우선순위를 이해하고, 이를 구체적 실행 계획으로 번역하는 것이 핵심입니다. 각 사업부(EIC자동화, IT서비스, AI기술센터 등)는 실적, 수주, 기술 정보의 주요 제공자이면서 동시에 전략 실행의 주체입니다. 재무팀과는 예산, 원가, 투자 계획을 협의하며, HR과는 인력 계획과 조직 설계를 연계합니다. 홍보팀과는 대외 메시지의 일관성을 확보하기 위해 긴밀히 협력합니다.

그룹 이해관계자는 포스코DX의 특수성을 보여주는 핵심 영역입니다. 포스코홀딩스 경영기획실은 그룹 차원의 전략 적합성을 관리하며, 자회사의 주요 전략과 투자 계획은 홀딩스의 승인을 받아야 합니다. 2026년 신설된 포스코홀딩스 그룹DX전략실은 그룹 전체의 DX 사업을 조율하는 역할을 하며, 포스코DX와의 역할 분담이 중요한 과제입니다. 포스코는 포스코DX의 최대 고객으로서 제철소 투자 계획이 곧 포스코DX의 수주 파이프라인이며, 포스코퓨처엠은 이차전지 소재 투자 계획을 통해 포스코DX의 자동화 수주를 좌우합니다. 포스코인터내셔널, 포스코이앤씨 등 기타 계열사와도 IT 인프라, 스마트 오피스, 해외 사업 지원 등의 영역에서 협업합니다.

외부 이해관계자로는 증권사 애널리스트가 가장 중요합니다. 이들의 투자 의견과 목표주가는 기업 가치에 직접 영향을 미치며, IR 대응과 애널리스트 커뮤니케이션은 전략기획의 핵심 업무입니다. 외부 컨설팅 펌은 대형 전략 프로젝트에서 협업하며, 맥킨지, BCG, 베인 등 글로벌 펌이나 삼일PwC, 딜로이트 등 빅4 펌과의 파트너십이 일반적입니다. 기술 파트너로는 야스카와전기, AWS, 엔비디아, 모빌리티, 페르소나AI 등이 있으며, 이들과의 전략적 제휴 설계와 관리도 전략기획이 관여합니다. 규제 기관으로는 공정거래위원회(내부거래 감시), 금융감독원(공시 규제), 산업통상자원부(산업 정책), 개인정보보호위원회(데이터 규제) 등이 있습니다.

하드스킬과 소프트스킬이 균형 있게 요구됩니다

전략기획 직무에는 하드스킬과 소프트스킬이 균형 있게 요구되며, 어느 하나만 뛰어나서는 성과를 내기 어렵습니다.

하드스킬 측면에서 재무분석 역량은 필수입니다. 손익계산서, 재무상태표, 현금흐름표를 해석하고, 관리회계 기초, DCF(현금흐름할인법), 멀티플(EV/EBITDA, PER 등) 기반 밸류에이션을 수행할 수 있어야 합니다. 시장분석 역량도 중요하며, TAM(전체 시장), SAM(유효 시장), SOM(획득 가능 시장) 추정 방법론, 경쟁 구도 분석, 페르미 추정 등의 도구를 능숙하게 사용해야 합니다. 전략 프레임워크 활용 능력으로는 SWOT, PEST(PESTEL), BCG 매트릭스, 3C(Customer-Competitor-Company), 4P, 5 Forces, 비즈니스 모델 캔버스, 시나리오 플래닝 등을 상황에 맞게 선택하고 변형할 수 있어야 합니다. 데이터 분석 능력은 엑셀 피벗과 VLOOKUP 이상의 수준이 요구되며, 기본적인 SQL과 Python 활용 능력이 있으면 우대됩니다. 문서 작성 능력, 특히 PowerPoint로 복잡한 분석을 간결하게 시각화하는 능력과 경영진 보고서 작성 능력은 매일 사용되는 기본기입니다. 마지막으로 IT서비스 기업의 전략기획이므로 AI, 클라우드, 스마트팩토리, 로봇 등 기술 트렌드에 대한 기본 이해도 중요합니다. 기술 전문가 수준까지는 아니더라도, 기술의 비즈니스 함의를 이해하고 경영진에게 설명할 수 있는 수준은 필수입니다.

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

소프트스킬 측면에서는 논리적 사고와 구조화 능력이 가장 중요합니다. MECE(Mutually Exclusive, Collectively Exhaustive) 원칙, 이슈 트리(Issue Tree), 가설 수립과 검증 방법론 등 컨설팅 펌에서 사용하는 사고 기법을 체화하는 것이 유리합니다. 커뮤니케이션 능력은 대상에 따라 달라야 합니다. 경영진에게는 간결하고 핵심 중심으로, 사업부에는 구체적이고 실행 중심으로, 외부 애널리스트에게는 균형 잡히고 근거 중심으로 메시지를 전달해야 합니다. 설득력은 데이터와 논리로 의사결정을 이끄는 능력이며, 단순히 "이렇게 해야 합니다"가 아니라 "이 데이터에 따르면 이렇게 했을 때 이러한 결과가 예상되며, 대안 A와 B를 비교했을 때 이 대안이 우월합니다"라는 입체적 설득이 가능해야 합니다. 실행력은 전략을 종이 위에 머물게 하지 않고 현장에 구현하는 힘이며, 이는 실행 주체인 사업부와 신뢰 관계를 구축하고 그들의 현실적 제약을 이해하는 데서 시작됩니다. 정치적 감각도 중요하며, 그룹사 간 이해관계 조율, 민감한 이슈의 처리, 누구에게 언제 어떤 정보를 공유할지에 대한 판단이 업무 성과에 큰 영향을 미칩니다.

전략기획의 KPI는 이렇게 추론할 수 있습니다

포스코DX 전략기획 조직의 성과지표(KPI)는 외부에 공개되지 않으나, 사업 특성과 업계 관행으로 추론하면 다음과 같은 구조일 것으로 예상됩니다.

정량 KPI로는 전사 매출과 영업이익의 목표 달성률이 가장 기본입니다. 전략기획 조직이 이 지표에 직접 기여하지는 않지만, 경영 계획의 실행 주체로서 연대 책임을 지는 구조입니다. 신규 수주액, 특히 대외 수주액은 포스코 DX의 중기 성장 지표로 중요하며, 전략기획이 이를 직접 관리합니다. 중기 경영계획 대비 실적 진척도, 신사업 매출 기여도(AI, 로봇, 이차전지 등), 원가 절감과 효율화 기여 금액 등도 핵심 KPI로 추정됩니다. 자본 정책 측면에서는 자기자본이익률(ROE), 투자자본이익률(ROIC), 주주환원율 등이 이사회 차원의 KPI로 관리될 가능성이 높습니다.

정성 KPI로는 경영전략 수립과 실행의 적시성 및 품질, 경영진 의사결정 지원 만족도, 그룹(홀딩스) 보고 품질 및 대응 속도, 조직 내 전략적 커뮤니케이션 효과성 등이 평가될 것으로 보입니다. 이러한 정성 KPI는 수치화하기 어렵지만 실제 승진과 연봉 결정에 큰 영향을 미치며, 경영진과의 신뢰 관계가 핵심입니다.

대표 업무 시나리오로 직무를 체감합니다

구체적 업무 이해를 돕기 위해 세 가지 대표 시나리오를 살펴보겠습니다.

시나리오 1은 이차전지 신사업 진출 검토입니다. 포스코퓨처엠이 북미 신규 양극재 공장 건설을 발표했다고 가정합니다. 전략기획은 즉시 해당 프로젝트의 자동화 설비 수주 가능 규모를 산정해야 합니다. 먼저 시장 분석으로 북미 이차전지 밸류체인 현황, 경쟁 구도, IRA 보조금 구조, 주요 고객사의 투자 로드맵을 정리합니다. 경쟁 분석에서는 현지 EPC 업체(예: Flour, Bechtel)와 글로벌 자동화 업체(지멘스, ABB, 슈나이더)와의 경쟁 구도를 파악합니다. 재무 분석에서는 예상 수주액, 마진율, 투자 소요, NPV, IRR 등을 계산하고 민감도 분석을 수행합니다. 리스크 분석으로 환율 변동, 미국 관세 정책, 현지 인력 확보 어려움, 공기 지연 리스크 등을 평가합니다. 이 모든 분석을 종합하여 20~30페이지 규모의 경영진 보고서를 작성하고, 의사결정에 필요한 핵심 논점을 2~3페이지로 요약한 이그제큐티브 썬머리를 덧붙입니다. 이 보고서가 이사회에 상정되어 수백억 원 규모의 투자 의사결정을 이끌어내는 것이 전략기획의 전형적 업무 흐름입니다.

시나리오 2는 AI 플랫폼 대외 사업화 전략 수립입니다. P-GPT를 포스코그룹 외부에 판매하기 위한 Go-to-Market 전략을 수립하는 프로젝트를 상정해봅시다. 먼저 타겟 시장 세분화를 수행합니다. 제조업 대기업, 공공기관, 금융권 등 각 세그먼트별 수요 특성, 의사결정 구조, 가격 민감도, 경쟁 상황을 분석합니다. 경쟁 제품 분석에서는 삼성SDS 패브릭스, LG CNS DAP GenAI, SK C&C 솔루션, 네이버 하이퍼클로바X, 글로벌 제품(마이크

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

로소프트 365 Copilot, 구글 Duet AI 등)의 기능, 가격, 레퍼런스를 비교합니다. 가격 전략은 SaaS 구독형과 온프레미스 라이선스 모델 중 어느 것을 주력으로 할지, 가격 수준은 어떻게 책정할지를 결정합니다. 파트너십 전략으로는 CSP(AWS, Azure, Google Cloud) 연계, SI 파트너(중소·중견 SI 업체) 확보, 산업별 전문 파트너 발굴 등을 설계합니다. 3개년 매출과 손익 시뮬레이션을 통해 투자 대비 수익을 계산하고, 연도별 마일stones을 설정합니다. 이 전략이 채택되면 이후 실행 단계에서 사업부를 지원하고 KPI를 추적하는 역할도 전략기획이 담당합니다.

시나리오 3은 2027~2031 중기 경영계획 수립입니다. 포스코홀딩스의 그룹 중기 전략에 정합하는 포스코DX의 5개년 계획을 수립하는 대형 프로젝트입니다. 사업 포트폴리오 전략으로 EIC, IT, AI, 로봇 부문별 목표 매출과 비중을 설정합니다. 캡티브 대 대외 매출 비중 로드맵을 작성하며, 예컨대 2026년 97:3에서 2031년 80:20으로의 전환 목표를 설정할 수 있습니다. 인력 계획에서는 AI 인재 확보 목표, 조직 구조 변화, 외부 영입 vs 내부 육성의 균형을 결정합니다. 투자 계획으로 R&D 투자, M&A 후보군 선정, 설비 투자를 구체화합니다. 재무 목표로는 매출 4조 원 달성 시나리오, 영업이익률 10% 목표, ROE 15% 달성 경로 등을 제시합니다. 이 중기 계획은 이사회 승인을 받아 이후 5년간 회사의 나침반 역할을 하며, 매년 수립되는 연간 사업계획의 기준점이 됩니다.

전략기획 직무의 경력 경로와 성장 가능성

전략기획 직무는 회사 내에서 가장 빠른 승진 경로 중 하나로 알려져 있습니다. 이유는 간단합니다. 경영진과 직접 소통하는 기회가 많고, 회사 전반을 조망할 수 있는 위치이며, 중요한 의사결정에 관여하는 경험이 빠르게 축적되기 때문입니다. 신입으로 입사한 후 3~5년 정도 전략기획 경험을 쌓으면, 이후 사업부 기획, 해외 법인 주재, CEO실·CFO실, M&A 전담 조직 등으로 이동할 수 있는 길이 열립니다. 외부로의 이직 경로도 넓어 컨설팅 펌, PE·VC, 타 대기업 전략 조직 등으로 이동하는 사례가 많습니다. 다만 이러한 빠른 성장의 대가로 업무 강도가 높다는 점은 감수해야 합니다. 이사회 시즌, 연말 예산 시즌, 중기 계획 수립 시즌에는 야근이 일상적이며, 경영진의 긴급 요청에 대응하기 위해 주말에도 일해야 하는 경우가 있습니다. 그러나 이러한 경험이 주는 학습 속도와 네트워크 자산은 다른 직무에서 얻기 어려운 가치를 지닙니다.

면접 활용 포인트: 전략기획 면접에서 "포스코DX가 2030년 매출 4조 원 목표를 달성하려면 무엇이 필요한가?"와 같은 개방형 질문이 나올 가능성이 높습니다. 2025년 매출이 약 1.1조 원이므로 5년 내 약 3.6배 성장이 필요합니다. 이를 구조화하여 답변하는 것이 중요하며, 네 개의 성장 레버를 제시하는 것이 효과적입니다. 첫째, 그룹 이차전지 투자가 재개될 경우 자동화 수주의 대폭 확대를 캐나나, 인도네시아, 아르헨티나 등 해외를 포함한 이차전지 밸류체인 전반의 자동화 사업이 주력이 됩니다. 둘째, AI와 로봇 플랫폼의 대외 사업 매출 비중을 20% 이상으로 확대하는 것이 필요하며, P-GPT 3.0의 상용화와 공공·금융 시장 진출이 핵심입니다. 셋째, 전략적 M&A를 통한 비유기적 성장으로, 국내외 중견 IT서비스 기업, AI 스타트업, 로봇 기업 등이 후보가 됩니다. 넷째, 수익성 높은 플랫폼과 운영 매출 비중을 현재 49%에서 70% 이상으로 확대하여 영업이익률을 두 자릿수로 끌어올리는 것입니다. 이 네 가지를 단순 나열이 아니라 상호 연관성까지 설명하면 더욱 강력합니다. 예컨대 "M&A로 AI 역량을 보강하고, 그 결과물이 플랫폼 사업의 대외 확장을 가속화하며, 이차전지 자동화 시장에서는 AI 기반 차별화된 솔루션으로 글로벌 경쟁사와의 격차를 벌릴 수 있다"는 식의 통합적 스토리가 가능합니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. McKinsey — Industry 4.0 디지털 전환 가치 분석 — <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/capturing-the-true->

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

[value-of-industry-four-point-zero](#)

2. **BCG** — **Shaking Up the Factory Floor with Digital and AI (2024)** — <https://www.bcg.com/publications/2024/shaking-up-the-factory-floor-with-digital-and-ai>
3. **Deloitte** — **2025 Smart Manufacturing Survey** — <https://www.deloitte.com/us/en/insights/industry/manufacturing/2025-smart-manufacturing-survey.html>
4. **PwC삼일** — **제조업 AI로 다시 설계되다** — <https://www.pwc.com/kr/ko/insights/industry-focus/manufacturing-ai.html>
5. **IoT Analytics** — **Industrial AI Market Insights (2025)** — <https://iot-analytics.com/industrial-ai-market-insights-how-ai-is-transforming-manufacturing/>
6. **McKinsey** — **Technology Trends Outlook 2025** — <https://www.mckinsey.com/capabilities/tech-and-ai/our-insights/the-top-trends-in-tech>
7. **BCG** — **Industry Capabilities 4.0** — <https://www.bcg.com/capabilities/manufacturing/industry-4.0>
8. **IMARC** — **South Korea IT Services Market** — <https://www.imarcgroup.com/south-korea-it-services-market>
9. **KRG** — **2025년 국내 ICT 시장 전망** — <https://www.datanet.co.kr/news/articleView.html?idxno=197754>
10. **전자신문** — **IDC 한국 SW산업 규모** — <https://www.etnews.com/20240828000007>
11. **Mordor Intelligence** — **Industrial AI Software Market** — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/industrial-ai-software-market>
12. **Grand View Research** — **Smart Factory Market** — <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/smart-factory-market>
13. **KDI EIEC** — **NIA 2025년 12대 디지털 트렌드** — <https://eiec.kdi.re.kr/policy/domesticView.do?ac=0000191256>
14. **데이터뉴스** — **삼성SDS 클라우드 매출 비중 분석** — <https://datanews.co.kr/news/article.html?no=143097>
15. **포스코DX 공식 홈페이지** — <https://www.poscodx.com/kor/>
16. **포스코DX Investor Presentation (Alphasquare)** — <https://file.alphasquare.co.kr/media/pdfs/company-ir/>

심층 분석 보고서: 포스코DX-전략기획

-
- | | | | | |
|-----------------|---|---|----------|------|
| 17. 아시아경제 | — | 포스코DX | 페르소나AI | 투 |
| 자 | — | https://www.asiae.co.kr/article/2025122309414806856 | | |
| 18. 중앙이코노미뉴스 | — | 포스코DX | 2025년 실적 | 분 |
| 석 | — | https://www.joongangnews.com/news/articleView.html?idxno=490750 | | |
| 19. ZDNet Korea | — | 포스코DX 3Q25 실적 | | |
| | — | https://zdnet.co.kr/view/?no=20251027154548 | | |
| 20. 헤럴드경제 | — | 포스코DX AI Native Company | | |
| | — | https://biz.heraldcorp.com/article/10686651 | | |
| 21. 헤럴드경제 | — | 포스코DX P-GPT 2.1 | | |
| | — | https://biz.heraldcorp.com/article/10646372 | | |
| 22. 경북일보 | — | 포스코DX | 야스카와 | 협 |
| 력 | — | https://www.kyongbuk.co.kr/news/articleView.html?idxno=4063686 | | |
| 23. 신아일보 | — | 심민석 | 포스코DX | 사장 |
| 뷰 | — | https://www.shinailbo.co.kr/news/articleView.html?idxno=5010119 | | 인터 |
| 24. 자소설닷컴 | — | 포스코DX 2026 상반기 채용공고 | | |
| | — | https://jaseol.com/recruit/103573 | | |
| 25. 포스코DX 뉴스룸 | — | 상반기 실적 발표 | | |
| | — | https://newsroom.posco.com/kr/ | | |
| 26. 인사이트코리아 | — | 포스코DX | 이차전지 | 성장 |
| 략 | — | https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=131353 | | 전 |
| 27. Wisereport | — | 포스코DX | | 기업정 |
| 보 | — | https://comp.wisereport.co.kr/company/c1010001.aspx?cmp_cd=022100 | | |
| 28. 한국일보 | — | 심민석 | 포스코DX | 사장 |
| 뷰 | — | https://www.hankookilbo.com/News/Read/A2025012213570003713 | | 인터 |
| 29. openads | — | DX에서 | AX로 | 패러다임 |
| 환 | — | https://openads.co.kr/content/contentDetail?contsId=15035 | | 전 |
| 30. 산업일보(Kidd) | — | K-스마트제조혁신 3.0 정책 | | |
| | — | https://kidd.co.kr/news/244400 | | |