

심층분석보고서

포스코DX-재무

2026.04.15

1장. 산업(섹터) 분석 — 스마트팩토리·산업DX·IT서비스

산업의 정의와 범주

스마트팩토리 산업은 IoT, AI, 빅데이터, 클라우드, 로봇틱스, 디지털 트윈 등의 디지털 기술을 제조 현장에 적용하여 생산 전 과정을 연결·최적화·자율 제어하는 지능형 생산 시스템을 설계·구축·운영하는 산업이다. 이 산업의 핵심 구성요소는 크게 세 가지 레이어로 나뉜다. 첫 번째는 정보화 레이어로, MES(Manufacturing Execution System), ERP(Enterprise Resource Planning), SCM(Supply Chain Management), PLM(Product Lifecycle Management) 등의 소프트웨어 시스템이 이에 해당한다. 두 번째는 자동화 레이어로, PLC(Programmable Logic Controller), DCS(Distributed Control System), 산업용 로봇, AGV(자동 가이드 차량), 비전 검사 시스템 등이 포함된다. 세 번째는 지능화 레이어로, AI 기반 품질 예측, 설비 예지 보전, 디지털 트윈 시뮬레이션, CPS(Cyber-Physical System) 등 최상위 기술이 여기에 속한다. 이 세 레이어를 연결하는 인프라로 5G 사설망, 산업용 이더넷, 엣지 컴퓨팅 플랫폼이 작동한다.

포스코DX가 속한 시장을 정확히 이해하려면 IT서비스와 산업자동화(OT)의 교차 영역이라는 점을 인식해야 한다. 전통적 IT서비스 기업(삼성SDS, LG CNS 등)은 정보화 레이어에 강점을 가지며, 글로벌 자동화 기업(지멘스, 로크웰 오토메이션, ABB 등)은 자동화 레이어에 집중한다. 포스코DX는 이 두 영역을 동시에 커버하면서 지능화 레이어까지 확장하고 있다는 점에서 독특한 포지셔닝을 갖는다.

시장 규모와 성장률 — 두 자릿수 성장의 메가트렌드

글로벌 스마트팩토리 시장은 2025년 기준 약 USD 1,044억 달러(약 143조 원) 규모로 추산되며, 2030년까지 USD 1,697억 달러(약 233조 원)에 도달해 CAGR 10.2%로 성장할 것으로 전망된다. 보다 넓은 범위의 글로벌 스마트제조(Smart Manufacturing) 시장은 2025년 약 USD 3,943억 달러 규모이며, 2034년에는 USD 1.34조 달러까지 CAGR 14.7%로 확대될 것으로 예측된다. 산업 디지털 전환(Industrial DX)이라는 가장 포괄적 범주로 보면, Fortune Business Insights 기준 2025년 약 USD 2.63조 달러에서 2034년 USD 14.85조 달러로 CAGR 21.4%라는 초고성장이 예상된다. 이러한 수치들은 산업 정의와 범위에 따라 편차가 크지만, 공통적으로 시사하는 점은 제조업의 디지털 전환이 일회성 트렌드가 아닌 구조적이고 장기적인 메가트렌드라는 것이다.

국내 시장으로 범위를 좁히면, 한국IDC 기준 국내 IT서비스 시장은 2025년 약 16.2조 원에서 연 2.5~6.6% 성장이 전망되며, KRG(한국IDC) 리서치에 따르면 국내 기업용 ICT 시장 전체는 2025년 약 41.2조 원으로 전년비 3.3% 성장이 예상된다. 한국 스마트팩토리 시장은 글로벌 대비 높은 CAGR 9.79%로 성장하여 2027년 약 137조 원 규모에 이를 것으로 추산된다. 글로벌 시장 평균(9.3%) 대비 국내 IT서비스 성장률(3.3%)이 낮은 이유는 대기업 중심의 IT 내재화(Captive SI) 구조가 시장 확장을 제약하기 때문이다. 그러나 AI와 클라우드가 성장 동력으로 부상하면서 이 격차는 점차 좁혀지는 추세에 있다.

지원 전략 관점에서 이 수치들이 시사하는 바는 명확하다. 포스코DX가 속한 시장은 글로벌 기준으로 연 10~21%대 성장이 확실시되는 대형 성장 산업이며, 특히 AI가 제조업에 본격 침투하는 2025~2030년 구간이 "황금기"가 될 가능성이 높다. 지원자는 단순히 "성장 산업에 몸담고 싶다"는 피상적 동기가 아니라, 이 산업의 구체적 성장 드라이버(AI, 디지털 트윈, 탄소 관리 등)와 포스코DX의 수혜 메커니즘을 연결하여 설명할 수 있어야 한다.

최근 3~5년 핵심 트렌드 — AI가 공장의 언어를 바꾸고 있다

심층 분석 보고서: 포스코DX-재무

첫 번째이자 가장 큰 트렌드는 AI의 제조업 침투다. 딜로이트에 따르면 AI를 적용한 제조 기업은 생산성 55% 증가, 시장 진입 기간 20% 단축, 결함률 35% 감소라는 압도적 성과를 달성하고 있다. 삼일PwC는 AI가 제조업의 설계·생산·품질·물류 전 단계를 재설계하고 있다고 분석하며, 특히 생성형 AI가 설비 매뉴얼 자동 검색, 품질 이상 원인 분석, 공정 최적화 시나리오 시뮬레이션 등에 활용되기 시작했다고 보고한다. 그러나 한국의 제조업 AI 활용률은 23.8%에 불과하고, 중소기업 제조 AI 도입률은 0.1% 수준으로 격차가 극심하다. 이 격차는 곧 시장 기회이기도 하다. AI 도입 수요는 있으나 구현 역량이 부족한 제조 기업이 다수 존재하며, 이를 공략하는 것이 포스코DX의 대외 확장 전략의 핵심이다.

두 번째 트렌드는 자율제조(Autonomous Manufacturing)의 부상이다. 인더스트리뉴스에 따르면 2026년은 자율제조 시대의 개막년으로, AI가 설비를 스스로 판단·제어하는 수준까지 고도화되고 있다. 포스코DX의 '인텔리전트 팩토리' 비전이 정확히 이 방향을 겨냥하고 있으며, PosMaster(통합 제어시스템)와 P-GPT(기업용 생성형 AI)의 결합이 그 기술적 실행 수단이다. 세 번째 트렌드는 디지털 트윈의 확산(CAGR 14.3%)과 협동로봇 시장의 성장(CAGR 10.3%)이다. 실제 공장을 가상 공간에 그대로 복제하여 시뮬레이션하는 디지털 트윈 기술은 신규 라인 구축 전 최적 배치를 사전 검증하고, 가동 중인 라인의 병목을 실시간으로 파악하는 데 활용된다.

네 번째 트렌드는 탄소 규제의 본격화다. 2026년 EU CBAM(탄소국경조정메커니즘) 본격 시행으로 철강·알루미늄·시멘트·비료·전력·수소 6개 품목의 탄소 배출량 보고가 의무화되었으며, 이를 위한 데이터 수집·산정·검증 시스템 구축이 제조업의 필수 과제로 부상했다. 포스코DX의 모회사인 포스코홀딩스가 CBAM 직접 대상 기업이라는 점에서, 탄소 데이터 관리 시스템 구축 수요가 포스코DX에 직접적 매출로 이어질 가능성이 높다. 다섯 번째로 정부 정책 지원이 강화되고 있다. 중소벤처기업부는 2025~2026년 스마트팩토리 보급사업 3종을 가동 중이며(기업당 최대 5억 원 지원), 누적 약 3만여 개 스마트공장 보급을 완료했다. 'AI 팩토리 500개 구축' 국정과제도 추진 중이어서 민간과 공공 양쪽에서 수요가 확대되는 구조다.

가치사슬 구조와 핵심 수익 지점

스마트팩토리 산업의 가치사슬은 크게 세 단계로 구성된다. 첫 번째 단계는 컨설팅 및 진단으로, 고객사의 현재 제조 역량 수준을 평가하고 목표 수준을 설정하는 과정이다. 이 단계에서의 매출 규모는 작지만, 후속 사업을 수주하기 위한 전략적 진입 포인트 역할을 한다. 두 번째 단계는 시스템 설계·구축(SI)으로, MES·ERP·PLC·SCADA 등의 소프트웨어와 하드웨어를 설치하고 연동하는 과정이다. 이 단계에서 가장 큰 매출이 발생하며, 프로젝트 단위로 수주하여 수개월에서 수년에 걸쳐 완료하는 구조다. 세 번째 단계는 운영·유지보수(ITO/SM) 및 고도화로, 구축 완료된 시스템의 안정적 운영을 보장하고 점진적으로 기능을 개선하는 과정이다. 이 단계에서 최고 마진이 확보되는 이유는 초기 구축 투자가 이미 완료된 상태에서 인건비 중심의 운영 비용만 발생하기 때문이며, 고객 Lock-in 효과도 가장 강하다. 한 번 구축된 MES·PLC 시스템을 교체하는 것은 생산 라인 전체를 멈추는 것을 의미하므로, 구축 업체가 운영·고도화까지 담당하는 것이 산업의 관행이다.

최근에는 이 3단계 구조에 더해 네 번째 수익 모델이 부상하고 있다. AI·클라우드 기반의 구독형 SaaS(Software as a Service) 모델이 그것으로, 포스코DX의 PosFrame이나 P-GPT가 이 방향을 지향하고 있다. 구독 모델은 초기 구축비를 낮추는 대신 월정액 수수료를 장기간 수취하는 구조여서, 매출의 예측 가능성과 반복성을 높인다. 재무 직무 관점에서 이 변화는 수익인식 방식(일시점 vs 기간배분)과 매출 예측 모델의 변화를 의미하며, IFRS 15 적용 이슈와 직결된다는 점에서 면접에서 언급할 가치가 있다.

면접 활용 포인트: "스마트팩토리 산업의 가치사슬에서 최대 매출은 SI 구축에서 발생하지만, 최고 마진은 운영·고도화에서 확보되며, 최근에는 SaaS 구독 모델이 새로운 수익원으로 부상하고 있습니다. 포스코DX의 재무 직무에서는 이 세 가지 매출 구조가 각각 다른 수익인식 시점과 원가 집계 방식을 요구한다는 점을 이해하고 있음

니다."

2장. 경쟁사 비교 및 포스코DX 포지셔닝

국내 대형 IT서비스 업계의 경쟁 구도

국내 대형 IT서비스(SI) 시장은 삼성SDS, LG CNS, 현대오트모에버, SK C&C, 그리고 포스코DX를 포함한 5개사가 핵심 플레이어로 활동하고 있다. 이들은 공통적으로 대기업 그룹의 IT 자회사(Captive SI)로 출발했으며, 그룹 내부 IT 수요를 기반으로 성장한 후 점차 외부 매출 확대를 시도하는 구조적 특성을 공유한다. 2024년 기준 매출 규모로 보면 삼성SDS가 13조 8,282억 원으로 압도적 1위이며, LG CNS가 5조 9,800억 원으로 2위, 현대오트모에버 3조 7,100억 원 3위, SK C&C 2조 6,100억 원(별도 기준) 4위, 포스코DX 1조 4,733억 원으로 5위에 위치한다.

그러나 단순 매출 규모 비교만으로는 각 사의 경쟁력을 정확히 파악할 수 없다. 수익성, 성장률, 캡티브 의존도, 기술 차별화 방향이라는 4개 축으로 다각적 비교가 필요하다. 수익성에서는 LG CNS가 2024년 영업이익률 8.6%, 2025년에는 9.1%를 기록하며 업계 최고 마진을 달성하고 있고, 포스코DX는 2024년 7.4%로 2위권에 위치한다. 삼성SDS는 6.6%, 현대오트모에버 6.0%, SK C&C 5.8%로 뒤따른다. 매출 성장률에서는 현대오트모에버가 2024년 전년비 +21.2%로 압도적 1위이며, 이는 현대차그룹의 SDV(Software Defined Vehicle) 전환 투자가 집중된 결과다. LG CNS +6.7%, SK C&C +8.0%, 삼성SDS +4.2%인 반면, 포스코DX는 -0.8%로 유일하게 역성장했고, 2025년에는 -27%까지 하락폭이 확대됐다.

삼성SDS — 스케일의 강자, 그러나 같은 딜레마

삼성SDS는 매출 규모에서 포스코DX의 약 9.4배에 달하는 압도적 스케일을 자랑한다. 클라우드 사업 매출이 약 2.3조 원으로 전년비 23.5% 성장하며 핵심 성장동력 역할을 하고 있으며, 물류 IT 솔루션(Cello)을 통한 글로벌 물류 시장 공략도 독자적 강점이다. 그러나 삼성SDS 역시 내부거래 비중이 약 80%에 달해 포스코DX와 동일한 캡티브 의존 구조를 공유하고 있다. 이준희 사장 체제에서 'AX(AI Transformation)' 사업을 강화해 외부 매출 비중을 높이려는 전략을 추진 중이나, 삼성 그룹 내 IT 투자 사이클에 실적이 크게 좌우되는 구조적 한계는 여전하다. 포스코DX 대비 삼성SDS의 약점은 제조현장 OT(Operational Technology) 전문성이다. 삼성SDS는 IT서비스와 물류에 강점이 있으나, PLC 제어, 산업용 계측, 전기 자동화 등의 현장 제어 기술은 포스코DX가 월등한 우위를 보유하고 있다.

LG CNS — 업계 최고 마진과 IPO의 모멘텀

LG CNS는 2024년 매출 5조 9,800억 원, 영업이익 5,129억 원(OPM 8.6%)으로 업계 최고 수익성을 기록했으며, 2025년에는 매출 6조 1,295억 원, 영업이익 5,558억 원(OPM 9.1%)으로 역대 최대 실적을 갱신했다. 가장 주목할 이벤트는 2025년 2월 코스피 IPO로, 약 1조 원 규모의 공모자금을 확보해 AI-클라우드 M&A와 글로벌 확장의 재원을 마련했다는 점이다. Non-Captive(외부) 매출 비중이 약 45%에 달해 대형 SI 중 자생력이 가장 높으며, 금융·공공·유통 등 다양한 산업군에서 고객 기반을 확보하고 있다. AI 사업 비중을 2025년 약 60%까지 끌어올리겠다는 목표를 제시한 점도 주목할 만하다. 다만, LG CNS의 제조현장 OT 역량은 포스코DX 대비 약하다. LG CNS는 클라우드·AI 플랫폼과 금융 IT에 강점이 있으나, 연속공정(철강, 석유화학 등)의 PLC 제어나 산업자동화 설계·시공 역량은 보유하고 있지 않다.

현대오트모에버 — 가장 빠른 성장, 그러나 가장 높은 캡티브 의존도

심층 분석 보고서: 포스코DX-재무

현대오트에는 2024년 매출 3조 7,100억 원(전년비 +21.2%), 영업이익 2,244억 원(+24%)으로 업계 최고 성장률을 기록했다. 이 성장의 핵심 동력은 현대자동차그룹의 SDV(Software Defined Vehicle) 전환 투자다. 차량SW 플랫폼 '모빌진'을 통해 차량 내 인포테인먼트, 자율주행 소프트웨어 개발을 담당하며, 이 분야에서 독보적 포지션을 구축하고 있다. 그러나 캡티브 비중이 90%를 크게 상회하며, 수익계약 비중도 92%에 달해 외부 경쟁력 검증이 미흡하다는 지적이 있다. 포스코DX와의 공통점은 높은 그룹 의존도이며, 차이점은 현대오트에 버가 차량SW라는 고성장 도메인에 특화된 반면 포스코DX는 제철·소재 공장 자동화에 특화되어 있다는 점이다.

SK C&C — AI 시너지의 기대와 위상 하락의 현실

SK C&C는 SK텔레콤의 AI 역량과의 시너지가 잠재적 차별점이나, 2024년 별도 매출 2조 6,100억 원, 영업이익 1,514억 원(OPM 5.8%)으로 대형 5사 중 수익성이 가장 낮다. 최근 매출 성장에서 현대오트에게 추월당하며 'SI 3대장'(삼성SDS·LG CNS·SK C&C) 지위를 현대오트에게 내주었다는 분석이 나오고 있다. 윤희영 사장 체제에서 AI솔루션과 클라우드 서비스를 강화하고 있으나, 뚜렷한 성장 모멘텀은 아직 가시화되지 않고 있다.

포스코DX만의 포지셔닝 — IT+OT 융합의 독자성

포스코DX의 핵심 차별점을 한마디로 요약하면 "IT+OT 융합"이다. IT서비스(ERP, MES, SCM 등 정보시스템 구축·운영)와 산업자동화(전기·계측·제어 설비의 설계·시공·유지보수)를 단일 기업 내에서 동시에 수행하는 것은 국내에서 포스코DX가 사실상 유일하다. 삼성SDS, LG CNS, SK C&C는 IT서비스에 특화되어 있고, 산업자동화 분야의 역량은 제한적이다. 반대로 글로벌 자동화 기업(지멘스, 로크웰, ABB)은 OT에 강하지만 한국 제조업에 특화된 IT서비스 역량은 부족하다.

이 IT+OT 융합이 왜 중요한가? 스마트팩토리의 궁극적 목표는 IT(데이터·분석·의사결정)와 OT(설비·센서·제어)의 실시간 연동이다. MES가 생산 계획을 수립하면 PLC가 이를 설비 명령으로 변환하고, 설비 센서 데이터가 다시 MES로 피드백되어 계획을 수정하는 폐루프(Closed Loop) 제어가 완성되어야 한다. 이 과정에서 IT 업체와 OT 업체가 별개로 참여하면 인터페이스 불일치, 책임 소재 불명확, 프로젝트 지연 등의 문제가 발생한다. 포스코DX는 단일 기업으로서 이 전체 루프를 설계·구축·운영할 수 있다는 점에서 구조적 경쟁 우위를 가진다. 또한 포스코의 제철 공정 자동화 기술이 국가핵심기술로 지정되어 있어 기술 모방이 법적·기술적으로 극히 어렵다.

다만, 이 독자성에도 불구하고 대외 매출 비중이 3%에 불과하다는 것은 명백한 약점이다. "좋은 기술을 갖고 있지만 아직 외부 시장에서 증명하지 못했다"는 상태이며, 2025년 취임한 심민석 사장이 대외 사업 확장을 핵심 과제로 설정한 배경이기도 하다.

지원 전략 관점의 시사점: 면접에서 "왜 포스코DX인가?"라는 질문에 대한 가장 설득력 있는 답변은 "IT+OT 융합이라는 국내 유일의 사업 모델에 재무적 사고를 더하고 싶다"는 방향이다. 경쟁사 대비 규모는 작지만 기술적 독자성은 압도적이며, 대외 확장이라는 미완의 과제에서 재무 직무가 투자 타당성 분석, 신규 사업 수익성 검토 등으로 기여할 수 있음을 어필하는 것이 효과적이다.

3장. 포스코DX 심층 분석

사업 구조 — 자동화(EIC)와 IT서비스의 투 트랙

포스코DX의 사업 구조는 크게 자동화(EIC) 부문과 IT서비스 부문으로 나뉜다. 자동화(EIC) 부문은 포스코그룹 공장의 전기(E, Electrical), 계측(I, Instrumentation), 제어(C, Control) 자동화를 담당하며, 스마트팩토리 구축,

심층 분석 보고서: 포스코DX-재무

산업용 로봇 자동화, 디지털 트윈 시스템 설계·시공까지 아우른다. 2022년 매출 5,567억 원에서 2023년 7,770억 원, 2024년 8,280억 원으로 빠르게 성장하여 전체 매출의 56%를 차지하게 되었다. 2021년 44%였던 비중이 3년 만에 12%포인트 상승한 것으로, 회사의 무게중심이 IT서비스에서 자동화로 이동하고 있음을 보여준다.

IT서비스 부문은 포스코그룹 전사의 ERP(SAP), MES, SCM, 정보보안, 인프라 운영 등을 담당한다. 2024년 매출 5,743억 원으로 전체의 39%를 차지하며, 안정적인 반복 매출(운영·유지보수 SLA 계약) 성격이 강하다. 2026년 IT아웃소싱(ITO) SLA 계약이 1,880억 원으로 전년 대비 증액 체결되어, 최소한의 베이스 매출이 보장되는 구조다. 기타 부문(건설, 상사 등)은 2024년 381억 원으로 비중이 3%까지 축소되었으며, 비핵심 사업 정리의 결과다.

고객 구성을 보면, 포스코(본사) 매출 비중이 64%, 기타 그룹사(포스코인터내셔널, 포스코퓨처엠, 포스코이앤씨 등)가 33%, 대외 고객이 3%에 불과하다. 이 97%라는 캡티브 비중은 대형 SI 5사 중 현대오트에버(90%+)와 함께 가장 높은 수준이며, 삼성SDS(80%), SK C&C(60%), LG CNS(55%)와 비교하면 구조적 취약점이 뚜렷하다. 그러나 역설적으로 이 높은 캡티브 비중은 재무 안정성의 원천이기도 하다. 포스코그룹이라는 국내 최대 철강 그룹이 사실상 보장된 고객이므로, 경기 침체기에도 최소한의 매출 기반이 유지된다.

재무 실적 추이 — 2025년 역성장의 해부

포스코DX의 실적을 2022년부터 추적하면, 2022년 매출 1조 1,531억 원(OPM 5.6%) → 2023년 사상 최대 매출 1조 4,934억 원(OPM 7.4%) → 2024년 매출 1조 4,733억 원(OPM 7.4%)으로 2023~2024년은 고성장과 높은 마진을 동시에 달성한 전성기였다. 그러나 2025년에는 매출이 약 1조 800억 원 수준으로 전년비 27% 급감했고, 영업이익도 604억 원으로 44.6% 하락했다. 특히 4분기에는 사내근로복지기금 출연 125억 원 등 일회성 비용이 반영되면서 영업손실 12억 원을 기록, 적자 전환이라는 충격적 결과가 나왔다.

이 역성장의 핵심 원인은 전방산업의 투자 위축이다. 포스코의 주력 사업인 철강은 중국산 저가 수입 증가와 글로벌 수요 둔화로 수익성이 악화되었고, 이에 따라 포스코홀딩스가 CAPEX를 축소하면서 포스코DX의 신규 수주가 감소했다. 이차전지소재 분야에서도 포스코퓨처엠의 양극재 공장 증설이 당초 계획보다 지연되면서 관련 스마트팩토리 구축 프로젝트가 지연되었다. 수주잔고는 2023년 1조 4,400억 원에서 2024년 1조 1,300억 원, 2025년 1조 600억 원으로 계단식 하락을 보였으나, 주목할 점은 2025년 4분기 수주가 전년 동기 대비 +169% 급증했다는 것이다. 이는 철강 업황 바닥론과 함께 포스코의 투자 재개 신호로 해석되며, 2026년 실적 반등의 선행지표로 볼 수 있다.

재무 건전성 측면에서 포스코DX는 매우 견고한 상태를 유지하고 있다. 2025년 말 기준 부채비율 41.2%, 현금성 자산 2,383억 원, 차입금은 사실상 1억 원(무차입 경영)이다. 이는 IT서비스 기업의 특성(고정자산 비중이 낮고, 인건비 중심의 원가 구조)과 보수적 재무 전략의 결과로, 업황 침체기에도 유동성 위기 가능성은 극히 낮다. 재무 직무 지원자가 면접에서 활용할 수 있는 포인트는 "2025년 실적 하락은 전방산업 사이클에 의한 일시적 현상이며, 무차입 경영이라는 재무 건전성과 4분기 수주 급증이라는 선행지표를 고려하면 2026~2027년 회복 가능성이 높다"는 균형 잡힌 시각이다.

전략 방향 — "인텔리전트 팩토리"와 AX+RX 양축 전략

2025년 1월 취임한 심민석 사장은 포스코DX의 새로운 비전으로 '인텔리전트 팩토리'를 제시했다. 기존 스마트 팩토리가 데이터 수집·모니터링 중심이었다면, 인텔리전트 팩토리는 AI가 스스로 판단·제어·최적화하는 자율 운영 수준을 목표로 한다. 이를 실현하기 위한 전략 축은 AX(AI Transformation)와 RX(Robot Transformation) 두

심층 분석 보고서: 포스코DX-재무

가지다.

AX 측의 핵심 제품은 PosFrame, PosMaster, P-GPT, Agentee 네 가지다. PosFrame은 스마트팩토리용 IoT·AI·빅데이터 통합 플랫폼으로, 세계 최초로 연속공정(철강 등)에 적용된 스마트팩토리 플랫폼이라는 타이틀을 보유하고 있다. PosMaster는 산업현장 통합 제어시스템(PLC+HMI+AI 통합)으로, 기존에는 포스코 전용이었으나 최근 윈도우용 버전을 출시하여 대외 시장 확장의 발판을 마련했다. P-GPT는 기업용 생성형 AI 플랫폼으로, 멀티 LLM(대규모 언어모델)을 탑재하고 있으며 2026년 하반기에 3.0 버전 출시가 예정되어 있다. Agentee는 AI 에이전트 통합 관리 플랫폼으로, 현재 포스코그룹 내에서 110여 개의 AI 에이전트가 운영 중이며, 회계결산 업무시간을 80% 단축한 성과를 기록했다. 이 마지막 사례는 재무 직무 지원자에게 직접적으로 관련되는 내용이므로, 자소서와 면접에서 적극 활용할 가치가 있다.

RX 측에서는 포스코 제철소의 위험·고온 작업 환경을 로봇으로 대체하는 것이 핵심 과제다. 2025년 12월 미국 휴머노이드 로봇 기업 페르소나AI에 200만 달러를 투자했고, 2026년 1월에는 야스카와전기와 3자 협약을 체결해 제철소 현장의 로봇 확산을 본격화하고 있다. 2026년 4월에는 국산 AI 반도체 기업 모빌린트와 NPU 협약을 맺어 엣지AI 기반의 현장 지능화를 추진 중이다.

포스코그룹 전체 전략과의 연결도 중요하다. 포스코그룹은 철강, 이차전지소재, 친환경에너지를 3축 포트폴리오로 구축하고 있으며, 장인화 회장 주도로 2030년까지 생산 현장 무인·자동화에 최대 20조 원 투자를 계획하고 있다. 이 투자의 대부분이 포스코DX를 통해 집행될 것으로 기대되므로, 중장기적으로 포스코DX의 매출 성장 기반은 견고하다고 판단할 수 있다.

차별화 포인트와 리스크 요인

차별화 포인트를 정리하면, 첫째 IT+OT 융합이라는 국내 유일의 사업 모델, 둘째 포스코 제철소라는 세계 최고 수준의 레퍼런스 사이트, 셋째 PosFrame·PosMaster·P-GPT 등 자체 개발 플랫폼 보유, 넷째 국가핵심기술 지정에 따른 기술 모방 불가, 다섯째 무차입 경영이라는 탁월한 재무 건전성이다.

반면, 리스크 요인도 명확하다. 첫째이자 최대 리스크는 포스코그룹 의존도(97%)로, 그룹 CAPEX 축소가 실적에 직격탄이 된다는 점이 2025년에 이미 실증되었다. 둘째, 프로젝트형 매출 비중이 높아 분기별 실적 변동성이 크다. 분기 실적이 특정 대형 프로젝트의 착공·완료 시점에 크게 좌우되므로, 분기별 매출·이익의 편차가 심한 구조다. 셋째, 대외 매출 3%에 불과해 외부 시장에서의 경쟁력이 아직 증명되지 않았다. 넷째, AI·로봇 등 첨단 인력 확보 경쟁이 심화되고 있으며, 평균연봉이 최근 소폭 하락(1억556만→9,958만 원)한 점이 인재 유출 우려를 낳고 있다. 다섯째, PER 약 88배의 고밸류에이션으로, 스마트팩토리 테마주로서의 프리미엄이 실적 개선 지연 시 급격한 주가 조정으로 이어질 가능성이 있다.

지원 전략 관점의 시사점: 재무 직무 지원자라면 포스코DX의 실적 변동성을 리스크가 아닌 "재무 전문가의 역할이 더욱 중요해지는 환경"으로 재해석하는 것이 전략적이다. 프로젝트형 매출의 수익인식 적정성 검증, 수주잔고 기반 실적 예측, 원가율 관리 등이 바로 재무 직무가 회사에 기여하는 핵심 영역이기 때문이다.

4장. 인재상·조직문화·도메인 선호 인재 특성

포스코DX 인재상 — 3대 키워드와 PRIDE 가치체계

포스코DX의 공식 인재상은 세 가지 키워드로 구성된다. 첫 번째는 "기술인"으로, 끈기를 가지고 성장하려는 사

심층 분석 보고서: 포스코DX-재무

람을 의미한다. 단순히 기술을 아는 것이 아니라, 문제 해결 과정에서 포기하지 않고 끝까지 파고드는 자세와 지속적으로 학습하여 역량을 향상시키는 태도를 강조한다. 두 번째는 "도전인"으로, 열정과 창의력을 가진 사람을 뜻한다. 기존의 방법에 안주하지 않고 새로운 접근법을 시도하며, 실패를 두려워하지 않는 도전 정신을 핵심으로 한다. 세 번째는 "화합인"으로, 배려와 협업의 마인드를 갖춘 사람이다. 포스코DX의 프로젝트는 IT 엔지니어, OT 엔지니어, 현장 작업자, 고객사 담당자 등 다양한 이해관계자가 협업하는 구조이므로, 원활한 소통과 상호 존중이 필수적이다.

이 세 가지 인재상을 실천적으로 구체화한 것이 PRIDE 핵심가치다. P(Professional)는 최상의 가치를 제공하는 전문성, R(Respect)은 동료에 대한 신뢰와 협력, I(Innovation)은 도전으로 새로운 가치를 창조하는 혁신성, D(Development)는 끊임없는 학습과 자기개발, E(Execution)은 민첩하고 주도적인 실행력을 각각 의미한다. 채용 과정에서 이 다섯 가지 가치 중 어떤 것에 비중을 두는지는 직무에 따라 다르겠지만, 재무 직무의 경우 P(전문성)과 E(실행력)에 특히 높은 가중치가 부여될 것으로 추론할 수 있다. 결산 마감이라는 절대적 기한을 매월 준수해야 하고, 수치의 정확성에 한 치의 오차도 허용되지 않는 직무 특성상, 전문적 지식에 기반한 정확한 실행이 가장 중요한 역량이기 때문이다.

포스코DX가 제시하는 일하는 방식 4대 원칙 중 재무 직무와 직결되는 두 가지가 있다. "실력은 디테일과 끈기에 있다"는 원칙은 결산의 정확성, 세무 신고의 적시성, 감사 대응의 치밀함과 직결된다. "기대를 뛰어넘는 결과를 보여준다"는 원칙은 단순한 숫자 정리를 넘어 사업부에 의미 있는 재무적 인사이트를 제공하는 전략적 파트너로서의 역할을 시사한다.

조직문화 — 유연성과 전통의 공존

포스코DX의 조직문화는 포스코그룹의 전통적 기업 문화와 IT 기업의 유연한 문화가 공존하는 독특한 양상을 보인다. 선택적 근로시간제, 자율복장, 거점 오피스(여의도·종로·판교·송도) 등 IT 기업적 유연성을 도입하면서도, 모회사인 포스코의 안전 제일주의, 체계적 보고 문화, 위계적 의사결정 구조 등의 전통적 요소도 남아 있다. 소통 채널로는 '영보드'(2030세대 직원 24명이 대표이사에게 직접 신사업 아이디어와 조직 개선안을 제안하는 제도)와 타운홀 미팅(2023년 총 138회 개최)이 운영되고 있어, 수직적 조직에서 수평적 소통을 지향하는 과도기적 모습이 관찰된다.

포스코그룹 차원에서는 창의적이고 유연한 조직문화 조성을 위해 구성원 자율성 확대, 다양성 존중, 세대 간 소통 활성화를 추진하고 있다. 포스코DX도 이 방향에 맞춰 수평적 호칭(매니저·리더), 유연근무, 사내 동아리 지원 등을 시행 중이다. 잡플래닛 기준 직원 리뷰 평점은 3.0/5.0(리뷰 426건)으로 IT 업계 평균과 비슷한 수준이며, 캐치 기준 평균연봉은 약 1억 100만 원, 신입 초봉은 약 5,060만 원이다.

복지 제도 중 눈에 띄는 것은 자기개발지원금 연 100만 원, 복지포인트 연 130만 원, 학자금 지원(대학원까지), 출산장려금(셋째 이상 1,000만 원), 사택(포항·광양 근무 시), 건강관리(매년 건강검진, EAP 심리상담), 선택적 복지(여행·자기개발·건강 등 자유 사용) 등이다. 포항·광양 제철소 근무가 포함될 수 있다는 점은 지원자가 사전에 인지해야 할 사항이다.

재무 직무 도메인이 선호하는 인재 특성

IT서비스·스마트팩토리 기업의 재무 직무에서 성과를 내는 사람의 공통적 역량과 사고방식을 도출하면 다음과 같다.

첫째, 비즈니스-기술 융합 역량이다. 재무 전문성(회계·세무·자금관리)은 기본 중의 기본이지만, IT서비스 기업의

심층 분석 보고서: 포스코DX-재무

재무 담당자가 일반 제조업 재무 담당자와 차별화되는 지점은 "IT 비즈니스의 수익 구조를 이해하는가"에 있다. 수주형 매출의 진행률 산정, 프로젝트 원가의 M/M(Man-Month) 집계 메커니즘, SaaS 구독형 매출의 기간 배분, 연구개발비의 자산화 vs 비용화 판단 등을 이해해야 정확한 결산과 의미 있는 재무 분석이 가능하다. 단순히 숫자를 집계하는 'Bean Counter'가 아니라, 사업부의 투자 의사결정을 재무적으로 검증하고 대안을 제시하는 전략적 파트너(Business Partner)로서의 역할이 기대된다.

둘째, 디지털 도구 활용 능력이다. 이번 채용공고 우대사항에 "생성형 AI 도구 활용 경험"이 명시되어 있다는 점은 매우 중요하다. 포스코DX 자체가 AI 에이전트(Agentee)를 통해 회계결산 업무시간을 80% 단축한 사례를 보유하고 있으므로, 재무 업무에 AI를 적용하는 것에 대한 이해와 경험이 있는 지원자를 선호할 것이다. 구체적으로는 ChatGPT나 Copilot 등을 활용한 재무 데이터 분석 자동화, RPA(Robotic Process Automation)를 이용한 반복 전표 처리 자동화, 파이썬 등을 활용한 재무 모델링 등의 경험이 차별점이 될 수 있다.

셋째, 꼼꼼함과 디테일 지향이다. 재무 직무에서 한 번의 수치 오류는 감사 지적, 과세 당국 제재, 재무제표 수정 공시, 심지어는 상장 기업의 신뢰도 훼손으로까지 이어질 수 있다. 특히 포스코DX처럼 수주산업 회계를 다루는 기업에서는 프로젝트별 진행률 1%의 차이가 수억 원의 매출·이익 차이를 만들어낼 수 있으므로, 디테일에 대한 집착에 가까운 정확성이 요구된다. 이는 인재상의 "실력은 디테일과 끈기에 있다"와 정확히 맞는 부분이다.

넷째, 커뮤니케이션과 협업 능력이다. 재무 직무는 혼자 사무실에서 숫자만 다루는 직위가 아니다. 사업부 PM에게 프로젝트 원가 초과를 알리고 개선을 요청하는 상황, CEO/CFO에게 분기 실적을 보고하면서 실적 변동의 원인과 대응 방안을 설명하는 상황, 외부 감사인의 KAM(핵심감사사항) 질의에 논리적으로 답변하는 상황, 증권사 애널리스트의 실적 전망 질문에 IR 자료를 기반으로 대응하는 상황 등에서 명확하고 논리적인 커뮤니케이션이 필수적이다. 포스코DX의 재무 직무는 포스코홀딩스(모회사)에 연결 패키지를 보고하고, 그룹 내부거래를 제거하는 작업도 수행하므로, 그룹 차원의 이해관계자와의 원활한 협업이 특히 중요하다.

다섯째, 학습 민첩성이다. K-IFRS는 거의 매년 개정·적용이 이루어지며, AI 도구의 재무 업무 적용은 현재 진행형으로 빠르게 변화하고 있다. 포스코DX가 SaaS 구독 모델이나 AI 에이전트 서비스 등 새로운 비즈니스 모델을 도입할 때마다 수익인식 방식과 원가 집계 체계가 바뀌므로, 새로운 회계 이슈를 빠르게 학습하고 적용하는 민첩성이 요구된다. 이는 PRIDE 가치의 D(Development, 끊임없는 학습)와 직결된다.

실제 채용·평가에서의 해석

공식 인재상의 키워드가 실제 채용·평가에서 어떻게 해석되는지를 추론하면, "기술인"은 재무 직무에서는 "회계·세무 전문 지식의 깊이"로 번역되고, "도전인"은 "기존 재무 업무를 AI로 혁신하려는 시도"로 해석될 가능성이 높다. "화합인"은 "사업부와 경영진, 외부 감사인 사이에서 갈등 없이 원활하게 협업하는 능력"으로 읽힌다. 면접에서는 이 세 가지를 구체적 경험 사례와 연결하여 제시하는 것이 효과적이다.

면접 활용 포인트: "포스코DX의 PRIDE 가치 중 P(Professional)와 E(Execution)이 재무 직무의 핵심이라고 생각합니다. 결산 마감이라는 절대적 기한을 매월 정확하게 준수하는 실행력, 그리고 단순 숫자 집계를 넘어 사업부에 의미 있는 재무적 인사이트를 제공하는 전문성이 곧 포스코DX가 재무 인재에게 기대하는 바라고 이해합니다."

5장. 직무 분석 — 포스코DX 재무 직무의 모든 것

직무의 핵심 역할 — 하루·한 달·1년 단위 업무 사이클

심층 분석 보고서: 포스코DX-재무

재무 직무의 업무를 시간축 기준으로 분해하면, 가장 작은 단위의 일 단위 업무는 ERP(SAP) 시스템을 통한 전표 검수와 승인, 자금 입출금 확인 및 자금일보 작성, 사업부와 현장으로부터 들어오는 회계·세무 문의 대응, 미결 전표 처리 및 원인 추적, 환율 변동 모니터링(해외 프로젝트가 있을 경우) 등으로 구성된다. 일 단위 업무의 핵심은 "이상 징후의 조기 포착"이다. 전표 승인 과정에서 비정상적 금액이나 비용 코드 오류를 발견하여 사전에 수정하는 것이 월말 결산의 정확성을 결정한다.

월 단위 업무의 중심은 결산 마감이다. 통상 영업일 +1~3일 이내에 월차결산을 마감하고, +5일 이내에 경영진 보고 자료를 작성한다. 10일에는 원천세(소득세·주민세) 신고, 25일에는 부가가치세 예정신고(해당 월), 월말에는 차월 자금수지 예측을 수행한다. 포스코DX와 같은 수주산업 기업에서 월차결산의 핵심 과제는 프로젝트별 진행률 산정이다. 각 프로젝트의 누적 투입원가를 집계하고, 총예정원가 대비 비율로 진행률을 산정한 후, 이를 기반으로 매출과 매출원가를 인식하는 작업이 매월 반복된다. 진행률이 1%만 달라져도 수천만 원에서 수억 원의 매출 차이가 발생할 수 있으므로, PM(프로젝트 매니저)과의 긴밀한 소통을 통해 공사 진척도와 잔여 원가를 정확히 파악하는 것이 필수적이다.

연 단위 업무는 크게 세 가지 시점으로 나뉜다. 9~11월은 차기 연도 예산편성 시점으로, 각 사업부의 사업 계획을 취합하여 전사 예산안을 수립하고 경영진 승인을 거치는 과정이다. 12~2월은 연간결산·법인세 세무조정 시점으로, 1년간의 모든 거래를 정리하고 재무제표를 확정하며, 법인세 세무조정을 통해 과세소득을 산출하는 가장 바쁜 시기다. 특히 포스코DX는 2024년 유가증권시장 상장 기업이므로, 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따른 연결·별도 재무제표 작성, 외부감사인(회계법인)의 감사 대응, 사업보고서·감사보고서 작성 및 공시가 이 시기에 집중된다. 3월은 정기주주총회 및 감사보고서 제출 시기이며, 4~5월에는 1분기 결산과 함께 법인세 중간예납 등 세무 업무가 이어진다.

IT서비스 기업 재무의 특수성 — IFRS 15와 프로젝트 원가

포스코DX 재무 직무의 가장 큰 차별점은 수주산업 특유의 회계처리다. K-IFRS 제1115호(고객과의 계약에서 생기는 수익)는 수익인식의 5단계 모형(계약 식별 → 수행의무 식별 → 거래가격 산정 → 거래가격 배분 → 수익인식)을 제시하며, 핵심 판단은 "수행의무가 기간에 걸쳐 이행되는지, 한 시점에 이행되는지"를 결정하는 것이다.

스마트팩토리 구축 프로젝트의 경우, 고객사 공장에 맞춤형 시스템을 설계·구축하는 것이므로 대체 용도가 없고 완료된 부분에 대한 대금청구 권리가 있다면 "기간에 걸쳐 수익을 인식"하게 된다. 이 경우 진행률(투입법 기준: 누적발생원가 ÷ 총예정원가)을 산정하여 매출과 매출원가를 인식한다. 반면, 표준 소프트웨어 패키지 판매처럼 대체 용도가 있는 경우에는 "한 시점에 수익을 인식"한다. 포스코DX의 프로젝트는 대부분 맞춤형 구축이므로 진행률 기반 수익인식이 주류이나, 하나의 계약 내에 구축과 유지보수가 혼합된 경우 수행의무를 분리하여 각각 다른 방식으로 수익을 인식해야 하는 복잡성이 존재한다.

프로젝트별 원가관리의 구체적 메커니즘을 살펴보면, SAP PS(Project System) 모듈에 프로젝트 코드를 등록한 후, 투입 인건비(M/M 단위), 외주비(하도급 업체 비용), SW라이선스비, 하드웨어 구매비, 출장비 등을 코드별로 집계한다. 매월 누적발생원가를 총예정원가로 나누어 진행률을 산정하고, 예정원가 대비 실제원가의 차이(원가 편차)를 PM에게 피드백한다. 원가 편차가 일정 기준을 초과하면 경영진 보고 대상이 되며, 필요 시 총예정원가를 재추정(EAC 변경)하여 잔여 기간의 손익 전망을 수정한다. 이 과정은 외부감사에서 핵심감사사항(KAM, Key Audit Matter)으로 반드시 검토되는 영역으로, 감사인과의 원활한 소통과 논리적 설명 능력이 중요하다.

또한 포스코홀딩스가 58.1%를 보유한 상장 자회사이므로, 연결재무제표 작성을 위한 연결 패키지 보고가 정기적으로 이루어진다. 그룹사 간 내부거래(포스코가 포스코DX에 발주한 IT서비스 매출 등)를 식별하고 제거하는

심층 분석 보고서: 포스코DX-재무

작업, 이전가격(Transfer Pricing) 적정성 검토 등이 일상적 업무에 포함된다. 2024년 유가증권시장 상장 이후에는 IR(Investor Relations) 업무의 비중도 증가했다. 분기별 실적 공시(잠정→확정), 수시 공시(대규모 수주 등), 기업설명회(NDR), 증권사 애널리스트 대응 등이 이에 해당하며, 재무 데이터를 기반으로 회사의 가치를 외부 투자자에게 설명하는 역할이다.

이해관계자 맵 — 누구와 일하는가

재무 직무의 내부 이해관계자는 매우 다양하다. CEO와 CFO에게는 월별·분기별 경영실적을 보고하고, 실적 변동의 원인과 향후 전망을 설명하는 역할을 한다. 사업부(프로젝트팀)와는 프로젝트별 원가 집계·진행률 산정·수익성 분석을 위해 거의 매일 소통한다. 경영기획 부서와는 연간 예산편성, 월별 예산 실적 대비, KPI 관리에서 협업하며, 구매 부서와는 매입채무 관리와 업체 대금 지급 스케줄 조율에서 접점이 있다. HR 부서와는 인건비 예산(포스코DX의 원가 구조에서 인건비가 차지하는 비중이 매우 높으므로 핵심 협업 대상), 법무 부서와는 소송충당부채 설정과 계약 관련 재무 리스크 검토에서 협업한다.

외부 이해관계자로는 감사법인(외부감사 수행, KAM 대응, 내부통제 검토), 국세청(법인세·부가세·원천세 신고, 세무조사 대응), 금융기관(단기 자금 운용, 외화 헤지 등), 증권사·IR(기업설명회, 애널리스트 컨센서스 관리), 포스코홀딩스(연결 패키지 보고, 그룹 재무 정책 이행, 내부거래 관리), 금융감독원·한국거래소(공시 규정 이행, 조회 공시 대응) 등이 있다. 이 광범위한 이해관계자 맵은 재무 직무가 회사 내에서 "정보의 허브" 역할을 한다는 것을 의미하며, 이는 곧 광범위한 비즈니스 이해력과 커뮤니케이션 역량이 필수적이라는 뜻이다.

필요 역량 — 기술·지식·소프트스킬의 3차원

기술·지식 역량으로는 K-IFRS 전반에 대한 이해(특히 IFRS 15 수익인식, IFRS 16 리스, IFRS 9 금융상품), 법인세·부가세·원천세 등 세무 지식, SAP ERP(FI/CO/PS 모듈) 운용 능력, 엑셀 고급 활용(재무 모델링, 피벗 테이블, VBA 매크로), 재무 분석(비율 분석, 추세 분석, 시나리오 분석), 자금 관리(Cash Flow 예측, 외화 관리) 등이 요구된다. 우대 자격증으로는 공인회계사(CPA), 세무사, 재경관리사, AICPA, CFA 등이 있으며, ERP정보관리사, 컴퓨터활용능력 1급 등도 기본 역량으로 평가된다.

소프트스킬 역량으로는 앞서 언급한 커뮤니케이션·협업 능력, 디테일 지향, 학습 민첩성에 더해, 시간 관리 능력(결산 마감이라는 절대적 데드라인 준수), 스트레스 관리 능력(결산 시즌의 장시간 근무), 윤리 의식(재무 정보의 기밀성과 정확성에 대한 책임감), 논리적 사고력(감사인과 경영진에게 재무 판단의 근거를 명확히 설명하는 능력) 등이 중요하다.

성과 지표(KPI)와 평가 포인트

재무 직무의 핵심 성과 지표는 크게 일반 재무관리 KPI와 IT서비스 기업 특화 KPI로 나눌 수 있다. 일반 재무관리 KPI로는 결산 적시성(월차·분기·연간 결산 보고 일정 준수율), 결산 정확도(수정 전표 건수 및 금액, 목표는 Zero), 감사 지적 건수(내부통제 미비점 지적 건수 최소화), 예산 편차율(실적 vs 예산의 괴리도), 자금 운용 수익률(잉여 현금의 투자 수익률), 세무 신고 적시성 및 정확성(가산세 발생 건수 Zero) 등이 포함된다.

IT서비스 기업 특화 KPI로는 프로젝트별 원가율 관리(실제원가 ÷ 계약 금액, 목표 마진 달성 여부), IFRS 15 수익인식 적정성(감사인 지적 없이 수익인식 기준 일관 적용), 수주잔고 관리(수주잔고 정확성 및 매출 전환율 예측), 재무정보 제공 Lead time(사업부 요청 재무 데이터의 평균 제공 소요 시간), 내부거래 제거 정확도(연결 패키지 보고의 정합성) 등이 추가된다. 이러한 KPI 체계를 이해하고 있다는 것 자체가 면접에서 "이 직무를 깊이 이해하고 지원했다"는 인상을 줄 수 있으므로, 자소서 2번 문항(전문역량 차별화)에서 KPI 중 하나를 언급하며

심층 분석 보고서: 포스코DX-재무

본인의 역량을 연결하는 것도 효과적인 전략이다.

대표 워크플로우 — 수주 프로젝트 원가관리의 전체 흐름

포스코DX 재무 직무의 대표적 워크플로우를 수주 프로젝트 원가관리를 중심으로 전체 흐름을 기술하면 다음과 같다. 수주 단계에서는 영업부서가 고객사로부터 RFP(제안요청서)를 접수하면, 재무 담당자는 사업부와 협업하여 M/M(투입인력×기간), 외주비, SW라이선스비, 하드웨어비 등 항목별 견적 원가를 산정한다. 이를 기반으로 예정 이익률(목표 마진)을 산출하고, 수주 심의위원회에서 수주 적정성을 보고한다. 이 단계에서 재무의 핵심 역할은 "이 프로젝트를 수주했을 때 예상되는 수익성이 회사의 최소 마진 기준을 충족하는가"를 검증하는 것이다.

착수 단계에서는 SAP PS 모듈에 프로젝트 코드(WBS 요소)를 등록하고, 예산(총예정원가)을 코드별로 배분한다. 수익인식 방법(진행률법 vs 완료법)과 진행률 산정 기준(투입법: 누적발생원가 ÷ 총예정원가)을 확정하여 회계 정책 일관성을 확보한다. 진행 단계에서는 매월 프로젝트별 투입원가를 집계하고, 진행률을 산정하여 매출과 매출원가를 인식한다. 예정원가 대비 실제원가의 차이(원가 편차)를 분석하고, 편차가 일정 기준(예: ±5%)을 초과하면 PM에게 원인을 확인하고 경영진에 보고한다. 특히 원가가 예정보다 초과할 것으로 예상되는 경우, 총예정원가를 재추정(EAC 변경)하여 잔여 기간의 손익 전망을 수정하고, 손실이 예상되면 공사손실충당부채를 설정한다.

완료 단계에서는 프로젝트 최종 손익을 분석하고, 하자보수충당부채를 설정한다(구축 완료 후 일정 기간 무상 A/S 제공 계약이 있는 경우). 교훈(Lessons Learned)을 정리하여 견적 원가 산정의 정확도를 향상시키는 피드백 루프를 형성한다. 이 전체 흐름에서 재무 담당자는 "프로젝트의 재무적 건강 상태를 모니터링하고, 위험 신호를 조기에 포착하여 의사결정자에게 알리는 파수꾼" 역할을 수행한다.

지원 전략 관점의 시사점: 재무 직무 지원자가 이 워크플로우를 이해하고 있다는 것을 면접에서 보여줄 수 있다면, 경쟁 지원자들과의 차별화가 가능하다. 특히 "IFRS 15 진행률법에 따른 수익인식", "EAC 변경과 공사손실충당부채", "KAM 대응"과 같은 전문 용어를 정확한 맥락에서 사용할 수 있다면, 이 직무에 대한 깊은 이해를 증명할 수 있다.

채용공고 핵심 정보와 지원 전략

공고 상세 사항

포스코DX 2026년 상반기 신입사원 채용은 정규직으로, 접수 마감은 2026년 4월 27일(월) 11시이다. 총 12개 직무를 모집하며, 재무 직무의 자소서 작성자는 85명(리서치 시점 기준)이다. 전형 절차는 서류전형, 역량검사(온라인), AI활용 역량평가(온라인), 1차면접, 채용검진, 2차면접, 최종합격 순으로 진행되며, 입사 예정일은 2026년 7월이다.

지원자격으로는 학사학위 이상 보유자(졸업예정자 포함)로, 학점 3.0/4.5 이상, 어학 성적은 토익스피킹 IM3(130점) 이상 또는 OPIc IM1 이상(2024년 4월 10일 이후 응시 성적)이 요구된다. 특히 주목할 우대사항은 "생성형 AI 도구 활용 경험"이며, 직무 관련 자격증(CPA, 세무사, 재경관리사, 전산세무 등)도 우대 대상이다.

자기소개서는 2개 문항으로 구성된다. 1번 문항은 "포스코DX에 지원하게 된 계기와 해당 분야에 관심을 갖게 된 이유"이며, 2번 문항은 "타인과 차별화될 수 있는 전문역량"이다. 재무 직무의 담당 업무 키워드로는 결산, 재무 분석, 자금관리가 제시되어 있다.

심층 분석 보고서: 포스코DX-재무

자소서 전략 — 문항별 접근법

1번 문항에서는 포스코DX의 IT+OT 융합이라는 독자적 사업 모델, 인텔리전트 팩토리 비전, PRIDE 핵심가치와 본인의 가치관·경험을 연결하는 것이 효과적이다. 단순히 "성장하는 기업에서 일하고 싶다"는 동기보다는, "수주 산업의 재무 구조를 이해하는 재무인이 되고 싶고, 포스코DX는 IT+OT 융합이라는 독특한 사업 모델에서 일반 제조업이나 IT서비스 기업과는 다른 재무적 복잡성을 경험할 수 있는 유일한 기업"이라는 구체적 동기가 설득력이 있다.

2번 문항에서는 재무 전문성(회계·세무 지식, 자격증)을 기본으로 제시하되, 여기에 두 가지 차별화 요소를 더해야 한다. 첫째는 IT 비즈니스 이해력으로, 프로젝트 수주형 매출 구조나 IFRS 15 수익인식에 대한 학습·이해를 구체적 에피소드로 제시하는 것이다. 둘째는 생성형 AI 활용 경험으로, 우대사항에 직접 명시된 만큼 ChatGPT, Copilot 등을 활용한 재무 데이터 분석이나 보고서 작성 효율화 경험을 사례로 제시하면 높은 점수를 받을 수 있다.

면접 준비 — 숙지해야 할 핵심 논점

면접에서는 포스코DX의 2025년 실적 하락 원인(전방산업 투자 위축)과 회복 전망(4분기 수주 급증, 그룹 20조 투자 계획, ITO SLA 증액), 재무 건전성(무차입 경영, 현금 2,383억 원), AI 에이전트의 재무 업무 혁신 사례(회계결산 80% 시간 단축), IT+OT 융합의 재무적 의미(수익인식 복잡성, 다양한 원가 구조) 등을 숙지하여 비즈니스 인사이트를 보여주는 것이 중요하다. 또한 "재무 직무에서 AI를 어떻게 활용할 수 있다고 생각하는가?"라는 질문에 대비하여, 반복적 전표 처리 자동화, 이상 거래 탐지, 예산 시나리오 분석 자동화 등의 구체적 활용 방안을 준비해두는 것이 바람직하다.

참고 레퍼런스 (References)

- Mordor Intelligence — Smart Factory Market Report** — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/smart-factory-market>
- Mordor Intelligence — Smart Manufacturing Market Report** — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/smart-manufacturing-market>
- Fortune Business Insights — Digital Transformation Market** — <https://www.fortunebusinessinsights.com/digital-transformation-market-104878>
- 삼일PwC — 제조업 AI 인사이트 리포트** — <https://www.pwc.com/kr/ko/insights/industry-focus/manufacturing-ai.html>
- Datanews — 국내 기업용 ICT 시장 전망** — <https://www.datanews.co.kr/news/article.html?no=135592>
- 뉴시스 — IT 시장 AI 성장 전망** — https://www.newsis.com/view/NISX20241113_0002957876
- 인더스트리뉴스 — 2026년 자율제조 시대 개막** — <https://www.industrynews.co.kr/news/articleView.html?idxno=77059>

심층 분석 보고서: 포스코DX-재무

8. 중소벤처기업부 — 스마트공장 지원사업 공
고 — <https://www.mss.go.kr/site/smba/ex/bbs/View.do?cbldx=310&bcldx=1056648>
9. Saige — 2025년 제조업 AI 뉴스 — <https://saige.ai/blog/ai-news-manufacturing-2025/>
10. 뉴스와이어 — 삼성SDS 2024년 실적 실
적 — <https://www.newswire.co.kr/newsRead.php?no=1004863>
11. 한국경제 — SI 3사 AI 서비스 전쟁 — <https://www.hankyung.com/article/2025021042291>
12. ZDNet Korea — LG CNS 매출·이익 — <https://zdnet.co.kr/view/?no=20260127105713>
13. 이투데이 — LG CNS 2024년 실적 — <https://www.etoday.co.kr/news/view/2549664>
14. 비즈니스포스트 — 현대오토에버 실적 실
적 — https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=381940
15. 딜사이트 — SK C&C SI 3대장 위상 변화 — <https://dealsite.co.kr/articles/132813>
16. FnGuide Company Guide — 포스코DX 기업 정
보 — https://comp.fnguide.com/SVO2/ASP/SVD_Main.asp?gicode=A022100
17. 포스코DX 공식 홈페이지 — 회사 소개 — <https://www.poscodx.com/kor/about/poscodx>
18. 포스코DX 공식 홈페이지 — 인재상 — <https://www.poscodx.com/kor/about/ideal>
19. 포스코DX 공식 홈페이지 — 기업문화 — <https://www.poscodx.com/kor/about/culture>
20. 포스코DX 공식 홈페이지 — 복지제도 — <https://www.poscodx.com/kor/about/fringebenefit>
21. 중앙이코노미뉴스 — 포스코DX 2025년 영업이익 급
감 — <https://www.joongangnews.com/news/articleView.html?idxno=490750>
22. 이투데이 — 포스코DX 적자 전환 — <https://www.etoday.co.kr/news/view/2550930>
23. 전자신문 — 포스코DX 3분기 실적 — <https://www.etnews.com/20241030000136>
24. 신아일보 — 포스코DX 심민석 사장 인텔리전트 팩토
리 — <https://www.shinailbo.co.kr/news/articleView.html?idxno=5010119>
25. 비즈니스포스트 — 심민석 포스코DX 대
표 — https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=430248
26. 포스코 뉴스룸 — 인텔리전트 팩토리
PosMaster — <https://newsroom.posco.com/kr/%EC%A0%84%EB%AC%B8%EA%B0%80%EC%9D%98-%EC%8B%9C%EC%84%A0-%EC%9D%B8%ED%85%94%EB%A6%AC%EC%A0%84%ED%8A%B8-%ED%8C%A9%ED%86%A0%EB%A6%AC-%EA%B5%AC%ED%98%84%EC%9D%84-%EC%9D%B4%EB%81%84%EB%8A%94-%EC%82%B0/>
27. 포스코 뉴스룸 — 2024년 실적 발

심층 분석 보고서: 포스코DX-재무

표 — <https://newsroom.posco.com/kr/%ED%8F%AC%EC%8A%A4%EC%BD%94%ED%99%80%EB%94%A9%EC%8A%A4-2024%EB%85%84-%EC%8B%A4%EC%A0%81-%EB%B0%9C%ED%91%9C%EC%82%AC%EC%97%85-%EA%B2%BD%EC%9F%81%EB%A0%A5-%EA%B0%95%ED%99%94%EC%99%80-%EA%B5%AC/>

28. 잡코리아 — 포스코DX 2026 상반기 채용 — https://www.jobkorea.co.kr/Recruit/Gl_Read/48959443

29. 자소설닷컴 — 포스코DX 채용공고 — <https://jaseol.com/recruit/103573>

30. 링커리어 — 포스코DX 2026 상반기 채용 — <https://linkareer.com/activity/314624>