

# 심층분석보고서

포스코DX-IT인프라

2026.04.15

#### 1장. 산업 분석 — SI/IT서비스·스마트팩토리·DX 산업의 구조와 전환

##### 한국 IT서비스 산업, 16조 원 규모의 전환기

국내 IT서비스 산업은 KRG 기준 **2025년 약 16조 2,300억 원** 규모로, 전년 대비 2.9% 성장하고 있습니다. IMARC Group은 한국 IT서비스 시장을 2025년 약 USD 23.2B(약 31조 원)으로 추산하며, 2034년까지 연평균 6.6% 성장을 전망합니다. 이 두 수치 간의 차이는 범위의 문제로, 전자는 기업용 ICT 투자에 초점을 맞춘 반면 후자는 공공·개인 부문까지 포함한 광의의 시장을 포괄합니다. 지원 전략 관점에서 중요한 것은 시장이 2021~2022년의 고성장(약 8~10%)에서 2024~2025년 저성장(2~4%)으로 이행했다는 사실입니다. 이는 전통적 시스템 통합(SI)-운영(SM) 수요가 포화 상태에 접어들었음을 의미하며, 업계 전반이 새로운 성장 동력을 탐색하는 전환기에 있음을 보여줍니다.

이 시장은 전통적 시스템 통합(SI)-운영(SM) 중심에서 **클라우드·AI-플랫폼** 중심으로 급격히 재편되고 있으며, 2025년에는 '디지털 전환(DX)'을 넘어 'AI 전환(AX: AI Transformation)'이 업계의 핵심 키워드로 부상했습니다. 한국경제의 분석에 따르면 SI 빅3(삼성SDS·LG CNS·SK C&C)는 이미 AI 서비스 전쟁에 돌입했으며, 이러한 흐름은 IT인프라 직무에도 직접적인 영향을 미칩니다. AI 모델 학습과 추론을 위한 GPU 인프라, 대규모 데이터 처리를 위한 스토리지, 저지연 네트워크 설계 등 AI 시대의 인프라 요구사항은 전통적 엔터프라이즈 IT와 질적으로 다릅니다. 포스코DX 지원자라면 이러한 산업적 변곡점을 이해하고, 자신이 이 전환기에 어떤 기여를 할 수 있을지를 설득력 있게 제시할 수 있어야 합니다.

##### DX에서 AX로, 에이전틱 AI가 바꾸는 SI 업계 지형

2023~2024년 생성형 AI PoC(개념검증) 확산을 거쳐, 2025년에는 에이전틱 AI(Agentic AI)가 SI 업계의 게임 체인저로 등장했습니다. 에이전틱 AI는 단순히 질문에 답하는 챗봇 수준을 넘어, 스스로 계획을 수립하고 다단계 의사결정을 수행하며 다른 시스템과 협업하여 과업을 완수하는 자율적 AI 에이전트를 의미합니다. 삼성SDS의 'FabriX/Brity Copilot', LG CNS의 'DAP GenAI', SK AX의 산업별 AI 에이전트 등 자체 AI 플랫폼 경쟁이 본격화되었고, 포스코DX 역시 **P-GPT 2.1**(멀티 LLM 탑재 기업용 AI 플랫폼)을 2025년 12월 출시하며 대응하고 있습니다. P-GPT 2.1은 단일 LLM에 종속되지 않고 여러 대형언어모델을 상황에 맞게 선택·조합할 수 있도록 설계되어, 기업별 보안·컴플라이언스 요구사항에 대응할 수 있는 유연성을 갖춘 것이 특징입니다.

2026년 상반기 채용에서 Agentic Intelligence, Agentic Workflow, Decision Intelligence, Spatial Intelligence 등을 별도 직무로 모집하는 것은 이러한 전략 방향을 직접 반영한 것입니다. IT인프라 직무에 지원하는 경우에도 이러한 신규 직무군의 존재 의미를 이해해야 합니다. 왜냐하면 AI 에이전트와 AI 워크플로우가 실제 비즈니스 환경에서 구동되기 위해서는 이를 뒷받침할 **GPU 클러스터, 벡터 데이터베이스, 고성능 스토리지, 저지연 네트워크**가 필수적이기 때문입니다. 즉 IT인프라 직무는 AX 시대의 **물리적 토대**를 제공하는 역할로 그 전략적 중요성이 오히려 커지고 있습니다.

##### 스마트팩토리 시장, 양적 보급에서 질적 고도화로 전환

글로벌 스마트팩토리 시장은 2025년 약 **USD 3,860억 달러(약 520조 원)**, 2030년 USD 6,190억 달러(CAGR 9.6~9.7%)로 성장이 전망됩니다. 이는 전 세계 제조업이 공통적으로 직면한 인구 감소, 숙련 인력 이탈, 에너지 비용 상승, 공급망 리스크, ESG 규제 강화 등의 문제에 대응하기 위해 공장의 디지털화·자동화·지능화가

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

불가피하다는 구조적 수요에 기반합니다. 국내에서는 정부 주도로 **누적 3만 개 이상** 스마트공장이 보급 완료되었으며, 2025년부터 '양적 보급'에서 '질적 고도화'로 정책 방향이 전환되었습니다. AI·디지털트윈·로봇을 적용한 '자율형공장' 사업이 추진되고 있어, 포스코DX의 PosFrame 플랫폼과 인텔리전트 팩토리 전략이 정확히 이 흐름에 부합합니다.

주목할 점은 '질적 고도화' 단계에서 요구되는 기술 스택이 '양적 보급' 단계와 근본적으로 다르다는 점입니다. 양적 보급 단계에서는 기본적 MES·ERP 연동과 단순 센서 설치가 중심이었다면, 질적 고도화 단계에서는 **AI 기반 예지정비, 디지털트윈을 활용한 시뮬레이션, 자율 로봇과의 협업, 5G 특화망 기반 무선 제어, 사이버물리시스템(CPS) 구축** 등이 요구됩니다. 이러한 고도 기술 스택을 구축·운영하려면 단순 IT 엔지니어가 아닌 OT와 IT를 모두 이해하는 융합형 인재가 필요하며, 이것이 바로 포스코DX IT인프라 직무의 차별화된 학습·성장 기회가 됩니다.

### 클라우드와 피지컬 AI가 만드는 새로운 수익 구조

IT서비스 산업의 가치사슬은 전통적 인력 투입형(SI·SM)에서 솔루션·플랫폼 기반(클라우드·AI·SaaS)으로 이동하고 있습니다. 이러한 전환은 단순한 비즈니스 모델의 변화가 아니라 업계 전체의 수익 구조와 원가 구조를 근본적으로 바꾸는 변화입니다. 전통적 SI는 헤드카운트에 비례하여 매출이 늘어나는 노동집약적 모델이었던 반면, 플랫폼·SaaS 모델은 초기 개발 투자 이후에는 한계비용이 매우 낮아 규모의 경제가 크게 작동합니다. 삼성SDS의 클라우드 매출 비중은 2023년 30.8%에서 2025년 41.0%로 급증했고, 이에 따라 IT서비스 영업이익률도 11.0%에서 12.6%로 개선되었습니다. 이는 SI→클라우드·AI 플랫폼 전환이 수익성 개선으로 직결된다는 명확한 사례입니다.

동시에 **피지컬 AI(Physical AI)** 시장이 개화하고 있습니다. 피지컬 AI란 단순한 소프트웨어 AI가 아니라, 로봇·자율주행·산업 설비 등 물리적 객체와 결합하여 실세계에서 작동하는 AI를 의미합니다. 포스코DX는 엔비디아 옴니버스 기반 크레인 AI 무인화를 추진하고, 미국 페르소나 AI에 투자하여 산업용 휴머노이드 로봇 공동 개발에 나서고 있습니다. 피지컬 AI 산업은 **2030년 약 49조 원** 규모로 성장이 전망되며, 특히 제조 현장에서의 응용이 가장 빠른 성장세를 보일 것으로 예상됩니다. 포스코DX는 이미 철강 제철소와 이차전지 공장이라는 명확한 적용 현장을 보유하고 있어, 피지컬 AI를 실제 산업 현장에서 검증·확산할 수 있는 희소한 포지션을 가지고 있습니다.

### 이차전지 공정 IT, 스마트팩토리의 새 전장

이차전지 산업의 급성장과 함께 배터리 MES, 전 공정 실시간 품질추적, AI 예지정비 등 **이차전지 공정 IT** 수요가 급증하고 있습니다. 이차전지 제조는 전극(믹싱·코팅·압연)부터 조립 공정,化成 공정(충방전·에이징)에 이르기까지 수백 가지 공정 변수가 최종 배터리 품질과 안전성을 좌우하는 초정밀 산업입니다. 따라서 전 공정 실시간 데이터 수집·분석·품질추적 시스템이 필수적이며, 이는 전통적 제조업에 비해 IT 인프라 의존도가 훨씬 높습니다. 포스코DX는 포스코퓨처엠-GM 캐나다 합작공장(얼티엄캠)에 약 **768억 원** 규모의 스마트팩토리 솔루션을 공급하며, 해외 최초 스마트팩토리 수출 레퍼런스를 확보했습니다. 이는 포스코DX가 그룹 내 Captive 시장을 넘어 글로벌 시장으로 진출할 수 있는 교두보이자, 한국 이차전지 기업들의 북미·유럽 진출에 동반 진출할 수 있는 구조적 기회를 의미합니다.

특히 인플레이션 감축법(IRA)과 유럽 CRMA(핵심원자재법) 등의 영향으로 한국 이차전지 기업들이 북미·유럽 현지 생산 거점 확대를 가속화하는 상황에서, 이들의 해외 공장 스마트팩토리 구축·운영을 지원할 수 있는 한국 기업은 포스코DX가 거의 유일합니다. 이러한 맥락에서 이차전지 공정 IT는 포스코DX의 중장기 성장 엔진이자

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

해외 시장 진출의 교두보로서 전략적 중요성이 매우 큼니다.

### 규제 환경과 데이터 주권, 산업 IT의 새로운 변수

최근 IT서비스 산업에서 간과되기 쉬운 변수가 **규제·컴플라이언스**입니다. EU의 NIS2(사이버보안 지침), CRA(사이버복원력법), 한국의 개인정보보호법 강화, 금융권·공공 부문의 망분리 정책 등이 복합적으로 작용하면서 산업 IT 인프라에 대한 규제 요구사항이 크게 증가하고 있습니다. 특히 이차전지·반도체 등 국가전략기술 관련 공장의 공정 데이터는 국가핵심기술로 분류되어 해외 유출이 엄격히 제한되며, 이에 따라 **온프레미스 프라이빗 클라우드**나 **산업용 전용 네트워크** 수요가 오히려 증가하는 역설적 현상이 나타나고 있습니다. 포스코DX의 총주 데이터센터 중심 Private Cloud 전략은 이러한 규제 환경에 정확히 부합하는 포지셔닝이며, IT인프라 직무 지원자는 이러한 거시적 맥락을 이해하고 있어야 합니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

면접에서 "왜 IT서비스 산업에서 일하고 싶은가"라는 질문에 대해, 단순한 SI·SM 업무가 아니라 **DX→AX 전환기에 산업 현장의 OT/IT 융합이라는 고유 영역에서 가치를 창출할 수 있다는 점**을 강조해야 합니다. 스마트팩토리 질적 고도화, 에이전틱 AI, 피지컬 AI 등 최신 트렌드를 포스코DX의 전략과 연결 지어 설명할 수 있다면 차별화된 인상을 남길 수 있습니다. 특히 "AI가 발전하면 IT인프라 엔지니어의 역할은 줄어들지 않나"라는 회의적 질문에 대비하여, **AI 시대일수록 GPU 클러스터·벡터 DB·고성능 네트워크 등 전문 인프라의 중요성이 커진다는 점**을 구체적 사례와 함께 설명할 수 있어야 합니다. 산업 IT 도메인은 오히려 AI·로봇·디지털트윈의 확산에 따라 인프라 복잡도와 전문성 요구가 지속 확대되는 영역임을 강조하는 것이 효과적입니다.

## 2장. 주요 기업 비교 및 포스코DX 포지셔닝

### 대기업 IT서비스 5사 재무 비교, 포스코DX는 규모 최소이나 수익성 견재

2024년 기준 국내 대기업 IT서비스 5사의 순수 IT서비스 매출을 비교하면, 삼성SDS가 **6조 4,014억 원**(전체 13조 8,282억 원 중 IT서비스), LG CNS **5조 9,826억 원**, 현대오트모에버 **3조 7,136억 원**, SK C&C **2조 6,059억 원**, 포스코DX **1조 4,733억 원** 순으로 나타납니다. 포스코DX는 규모 면에서 5위이나, 영업이익률 7.4%는 업계 평균 대비 양호한 수준입니다. 다만 2025년에는 전방산업 투자 위축으로 매출이 1조 752억 원(-27%)으로 급감하며 영업이익률도 약 5.6%로 하락했습니다. 이러한 실적 변동성이 크다는 점은 포스코DX의 비즈니스 모델 특성을 이해하는 데 매우 중요한 단서가 됩니다.

매출 규모만으로 기업을 평가하는 것은 단면적인 시각입니다. 1인당 매출, 1인당 영업이익, 자본효율성 등의 지표로 보면 포스코DX는 대형 SI 기업들과 비교해 크게 뒤처지지 않으며, 특히 EIC 자동화 부문은 영업이익률 9% 이상을 기록할 정도로 수익성이 높은 고부가가치 영역입니다. 이는 포스코DX가 단순 인력 외주(SM)보다 고난이도 엔지니어링 프로젝트에 집중해 왔기 때문에 가능한 수익성이며, 지원자에게는 그만큼 업무의 전문성과 학습 가치가 높다는 신호이기도 합니다.

### 비즈니스 모델의 결정적 차이, Captive 의존도 97%

IT서비스 기업의 성격을 결정짓는 가장 중요한 변수는 **그룹사향(Captive) 매출 비중**입니다. 포스코DX는 이 비중이 **약 97%**(포스코 64%, 포스코퓨처엠 7%, 기타 그룹사 26%)로 동종 업계 최고 수준입니다. 삼성SDS는 약 70%, LG CNS는 약 52%(하락 추세), 현대오트모에버는 약 91%, SK C&C는 약 60% 수준입니다. 이 수치가

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

의미하는 바는 명확합니다. 포스코DX는 외부 경쟁 입찰을 통해 수주를 확보하는 일반 SI 기업과 달리, 포스코그룹의 디지털 전환 전략에 따라 안정적이고 예측 가능한 매출을 확보하는 구조입니다. 이는 안정적 수주 기반이라는 강점이지만, 동시에 전방산업(철강·이차전지) 경기에 실적이 종속된다는 구조적 리스크이기도 합니다. 2026년 1분기 대외 매출 비중이 5%로 소폭 개선되었으나, 중기적으로 **15~20%** 확대가 핵심 과제입니다.

흥미롭게도 LG CNS는 2025년 2월 코스피 상장을 전후하여 LG그룹 의존도를 적극적으로 낮추고 있으며, 금융·공공·제조 분야에서 대외 수주를 확대하고 있습니다. 삼성SDS 또한 물류(Cello Square) 사업을 통해 대외 시장을 개척하고 있습니다. 반면 포스코DX는 '대외 확장'보다는 '포스코그룹 내 DX/AX 리더십 강화'를 우선 과제로 삼고 있으며, 2027년까지 그룹사 AX 레퍼런스를 구축한 후 2028년부터 대외 진출을 본격화한다는 로드맵을 제시하고 있습니다. 이는 선부른 대외 확장보다 그룹 내 검증된 레퍼런스를 기반으로 신뢰도 있게 진출하겠다는 전략적 판단이며, 지원자는 이 로드맵의 합리성을 이해하고 있어야 합니다.

### 사업 포트폴리오 비교에서 드러나는 포스코DX의 유니크한 위치

각 기업의 핵심 사업 영역을 보면 확연한 차이가 드러납니다. 삼성SDS는 클라우드 풀스택(CSP·MSP·SaaS)과 디지털 물류(Cello Square)를 양대 축으로 하며, 클라우드는 IDC·MSP·SaaS 전 영역에 걸쳐 있고 디지털 물류는 삼성전자 외에 외부 고객을 다수 확보하고 있습니다. LG CNS는 **AX 전문기업**으로 포지셔닝하며 금융·공공 DX에서 강점을 보유하고 있고, 특히 신한·우리·KB 등 주요 은행들의 차세대 시스템 구축 레퍼런스가 풍부합니다. 현대오트모터는 차량 소프트웨어(SDV)에 특화되어 현대차·기아 차량용 SW 개발과 커넥티드카 서비스 인프라를 담당하며, 차량SW 매출이 2024년 전년 대비 +27.9% 급증했습니다. SK C&C(SK AX)는 **산업별 AI 에이전트**에 집중하고 있으며, 최근 사명을 SK AX로 변경하며 AI 기업 정체성을 강화했습니다.

포스코DX는 이들과 달리 **철강·중공업·이차전지 산업 현장의 EIC 자동화 + 스마트팩토리 + 산업용 로봇**이라는 독보적 영역을 차지하고 있습니다. 특히 IT(Information Technology)와 OT(Operational Technology)를 모두 보유한 국내 유일의 대기업 계열 IT서비스 기업이라는 점이 핵심 차별화 요소입니다. OT 영역은 산업 현장의 PLC(Programmable Logic Controller), DCS(Distributed Control System), SCADA(Supervisory Control and Data Acquisition), MES(Manufacturing Execution System) 등 제조 설비와 직접 결합된 제어·운영 시스템을 의미하며, 이는 범용 IT 역량만으로는 절대 대응할 수 없는 고유한 전문성을 요구합니다. 삼성SDS·LG CNS도 스마트팩토리 사업을 전개하지만, 이들의 접근은 IT 레이어에서 공장 데이터를 수집·분석하는 방식인 반면, 포스코DX는 EIC 자동화라는 하드코어한 공정 제어 영역부터 IT 레이어까지 풀스택으로 내재화하고 있다는 점에서 근본적 차이가 있습니다.

### 포스코DX SWOT 분석 — 강점의 재해석

포스코DX의 **강점**은 단순한 기능적 나열을 넘어 구조적 해자(moat)로 이해해야 합니다. 첫째, IT·OT 융합 기술의 독보적 보유는 단기간에 모방이 불가능한 역량입니다. 포스코그룹이 50년 이상 철강 제조 현장에서 축적한 공정 노하우와, 포스코ICT 시절부터 수십 년에 걸쳐 구축한 IT 인프라 운영 경험이 결합된 결과이기 때문입니다. 둘째, 철강 공정 자동화 기술이 **국가핵심기술로 지정**되어 있다는 점은 정부 차원의 기술 보호와 해외 이전 제한이라는 제도적 해자를 의미합니다. 셋째, 스마트팩토리 WEF 등대공장(Lighthouse Factory) 레퍼런스는 글로벌 최고 수준임을 인정받은 증거입니다. 넷째, 산업용 AI·로봇 자동화의 선도적 역량은 엔비디아 옴니버스 파트너십, 페르소나 AI 투자 등으로 대외적으로 입증되고 있습니다. 다섯째, P-GPT·PosMaster·PosFrame·PosPLOT 등 자체 플랫폼 보유는 프로젝트 종속형 SI를 넘어 플랫폼 기반 반복 매출을 창출할 수 있는 기반이 됩니다.

**약점**으로는 대외 매출 비중이 3~5%에 머물러 성장의 외연이 제한적이라는 점, 전방산업 의존도 과다로 실적

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

변동성이 크다는 점, 타사 대비 소규모 매출(1.0~1.5조 원)로 규모의 경제가 부족하다는 점, 금융·공공 등 범용 SI 시장 부재로 경기 방어력이 상대적으로 약하다는 점이 있습니다. **기회**로는 AI·로봇 융합 인텔리전트 팩토리 시대 도래, 이차전지 투자 재개 시 수주 급증 가능성, PosMaster-PosFrame의 대외 시장 확장, 한국 제조 대기업들의 해외 공장 확대에 따른 글로벌 스마트팩토리 수출 기회가 있습니다. **위협**으로는 포스코그룹 철강·이차전지 투자 지연, 글로벌 경기 둔화, LG CNS·삼성SDS 등의 스마트팩토리 진출 확대, 중국 경쟁사들의 저가 공세, 숙련 OT 인력 확보 어려움 등이 존재합니다.

### 경쟁사 최근 동향과 시사점

2025년 삼성SDS는 1분기 영업이익이 전년 대비 **+18.9%** 성장하며 클라우드 사업이 실적을 견인하고 있고, 생성형 AI 서비스 FabriX와 Brity Copilot을 삼성 관계사에 확산 적용하고 있습니다. LG CNS는 2025년 2월 코스피 상장에 성공하여 약 1조 원을 조달했으며, 이 자금을 AI·클라우드·보안·글로벌 진출에 집중 투자하겠다는 계획을 발표했습니다. 현대오트모버는 차량SW 매출이 +27.9% 급증하며 SDV(Software Defined Vehicle) 시장을 선도하고 있고, 모빌진(현대차그룹 차량용 OS)의 확산이 중장기 성장 엔진으로 작용하고 있습니다. SK AX(전 SK C&C)는 사명 변경과 함께 산업별 AI 에이전트 중심으로 사업을 재편하고 있습니다.

이처럼 경쟁사들이 각자 영역에서 고속 성장하는 가운데, 포스코DX는 실적 역성장 국면에 있어 상대적 압박이 존재합니다. 그러나 2025년 3분기 자동화 수주가 전년 대비 **+163%** 급증하며 이차전지 설비투자 일부 재개 신호가 감지되고 있고, 포스코홀딩스가 비상경영 체제에서 벗어나 투자 재개 국면에 진입할 경우 **2026년 하반기 이후 실적 반등의 가능성**이 높습니다. 지원자는 현재의 실적 부진이 '구조적 쇠퇴'가 아닌 '사이클릭 조정'이라는 관점을 갖고, 오히려 업사이클 진입 직전에 합류하는 것이 커리어 관점에서 유리할 수 있다는 해석도 가능합니다.

### 포스코DX의 경쟁 포지셔닝 재정의

포스코DX의 포지셔닝을 한 문장으로 요약하면 "대한민국 중후장대 제조업의 DX/AX 전환을 책임지는 산업 IT 전문기업"입니다. 이는 범용 SI 기업(삼성SDS·LG CNS·SK AX)의 일반 기업용 IT 서비스와 차별화되고, 차량 SW에 특화된 현대오트모버와도 다른 독자적 영역입니다. B2B·B2B2B 구조로, 최종 사용자(소비자)를 대상으로 하지 않고 산업 현장의 엔지니어·운영자·경영자를 위한 시스템을 구축합니다. 이는 화려한 소비자 서비스보다는 묵묵하고 견고한 엔지니어링 역량을 중시하는 문화로 이어지며, IT인프라 직무의 성격과도 깊은 일관성이 있습니다.

### 면접 활용 포인트

"포스코DX의 경쟁 우위가 무엇이라고 생각하는가"라는 질문에 대해, 삼성SDS·LG CNS와의 단순 매출 비교가 아닌, 산업 현장 OT/IT 융합이라는 진입 장벽이 높은 고유 영역에서의 기술적 해자(moat)를 강조해야 합니다. 철강 공정 자동화 기술의 국가핵심기술 지정, WEF 등대공장 레퍼런스, 이차전지 스마트팩토리 해외 수출 사례(포스코퓨처엠-GM 얼티엄캠 등) 등 구체적 근거를 제시하면 설득력이 높아집니다. 또한 "포스코DX의 위기를 어떻게 극복해야 하는가"라는 질문에는 ① **그룹 내 AX 레퍼런스 구축** → ② **자체 플랫폼(PosMaster-P-GPT) 대외 판매** → ③ **이차전지 해외 공장 동반 진출** → ④ **피지컬 AI·휴머노이드 로봇 신사업 확장**이라는 4단계 전략적 로드맵을 제시할 수 있으면 전략적 사고력을 입증할 수 있습니다.

## 3장. 포스코DX 심층 분석 — 사업 구조에서 리스크까지

### 3대 사업 부문의 구조적 특성과 최근 변화

포스코DX의 사업은 크게 ① EIC 자동화(전기·계장·제어), ② IT서비스, ③ 물류자동화 3개 부문으로 구성됩니다. 2023년 기준 EIC 자동화 부문이 매출의 약 54%(7,770억 원, 영업이익률 9.3%), IT서비스 부문이 약 37%(5,430억 원, 영업이익률 5.6%), 물류자동화가 약 9%(1,253억 원, 영업이익률 4.3%)를 차지했습니다. 각 부문의 성격은 매우 다른데, EIC 자동화는 제철소·이차전지 공장의 전기 설비, 계측 시스템, 공정 제어 시스템을 구축하는 중공업형 엔지니어링 사업으로 높은 전문성과 현장 경험이 요구됩니다. IT서비스는 MES·ERP·그룹웨어 등 정보시스템 구축·운영으로 비교적 전통적 SI 영역이지만, 제조 현장과의 연계로 인해 일반 SI와는 다른 특수성을 갖습니다. 물류자동화는 무인 크레인, AGV(자동운반차), 창고자동화(WCS/WMS) 등 물리적 자동화 설비와 소프트웨어를 결합하는 사업입니다.

EIC 자동화 부문은 포스코그룹의 스마트팩토리 전환 프로젝트에 힘입어 2021년 3,684억 원에서 2023년 7,770억 원으로 2배 이상 급성장했으나, 2024~2025년 전방산업 투자 위축으로 급감하는 역(逆) 사이클을 겪고 있습니다. 이 부문의 실적이 회사 전체 실적을 좌우하는 구조이기 때문에, 2025년 EIC 자동화 매출 급감이 전사 매출 -27% 감소로 직결된 것입니다. 반대로 말하면, 이 부문이 회복되면 전사 실적도 빠르게 반등할 수 있는 레버리지 구조이기도 합니다.

2026년 1분기 잠정 실적에서 주목할 변화는 IT서비스 부문의 선전입니다. 자동화 부문이 전년 동기 대비 56% 급감한 반면, IT서비스 부문은 1,681억 원으로 +16% 성장했습니다. 이는 1,500억 원 규모의 마케팅DX 과제 매출 반영에 따른 것으로, 향후 IT서비스 부문의 매출 비중이 구조적으로 높아질 가능성을 시사합니다. 이러한 구조 변화는 IT인프라 직무 지원자에게 긍정적 신호입니다. IT서비스 부문의 성장은 곧 인프라 투자 수요 확대와 연결되며, 인프라 엔지니어의 역할 범위도 확장될 수 있기 때문입니다.

### 사명 변경, DX라는 이름에 담긴 전략적 의지

2023년 3월 포스코ICT에서 포스코DX로 사명을 변경한 것은 단순한 브랜딩 차이가 아닙니다. 기존 'ICT(Information & Communication Technology)'라는 명칭이 정보통신 업역에 국한되는 인상을 줬 사업 확장성에 제약이 있었고, AI·디지털트윈·메타버스·로봇 등 디지털 기술 융합을 통한 산업 전반의 디지털 대전환을 리딩하겠다는 전략적 의지를 담았습니다. 'DX(Digital Transformation)'라는 명칭은 단순 IT 서비스 제공자가 아닌 기업의 근본적 변화를 이끄는 전략적 파트너로서의 정체성을 명확히 하려는 의도입니다.

비전 선포식에서 "글로벌 DX 선도기업"이라는 비전과 함께 2030년 매출 4조 원 달성(2022년 대비 약 4배) 목표를 제시했으며, 핵심가치로 P.R.I.D.E.(Professional·Respect·Innovation·Development·Execution)를 정립했습니다. 2030년 4조 원 목표를 달성하려면 연평균 성장률 약 18~20%가 필요하며, 이는 현재의 실적 부진 상황에서는 매우 도전적인 목표입니다. 그러나 포스코그룹의 이차전지 밸류체인 확대, AI·로봇 신사업, 대외 확장 등이 계획대로 진행될 경우 불가능한 목표는 아니라는 평가도 존재합니다. 지원자는 이 비전을 단순히 암기하는 것이 아니라, 자신의 역할이 이 목표 달성에 어떻게 기여할 수 있는지 구체적으로 연결할 수 있어야 합니다.

### 코스피 이전시장, 자본시장 내 위상 격상과 그 이후

포스코DX는 2024년 1월 2일 코스닥에서 유가증권시장(코스피)으로 이전시장을 완료했습니다. 이전 당시 코스닥 시가총액 4위(약 10.9조 원)로, 2023년 주가 수익률 1,087.2%(코스피·코스닥 전체 1위)를 기록한 바 있습니다. 이전시장의 목적은 기관투자자·외국인 수급 개선, 자금조달 용이성 확보, DX 선도기업으로서의 자본시장 내 위상 포지셔닝이었습니다. 포스코퓨처엠이 2019년 코스닥→코스피 이전시장 후 주가 7배 상승한 선례가 있어 시장의 기대가 컸으나, 이후 전방산업 둔화로 주가는 조정 국면에 있습니다.

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

이러한 주가 조정은 단순한 약재가 아니라, 포스코DX가 진정한 대형 IT서비스 기업으로 자리매김하기 위해서는 **그룹 의존도 축소와 자체 경쟁력 강화**가 필수적임을 시장이 요구하고 있다는 신호로도 해석할 수 있습니다. 자본시장의 이러한 요구는 회사의 전략 방향에도 영향을 미쳐, 대외 매출 확대와 자체 플랫폼 사업 강화로 이어지고 있습니다. 지원자 관점에서 이는 회사가 단순 Captive SI에 안주하지 않고 지속적으로 변화를 추구하는 조직이라는 증거이며, 이러한 변화의 동력에 동참할 수 있는 인재를 원한다는 의미이기도 합니다.

### 경영진 변화와 AI Native Company 전환 선언

2025년 3월 **심민석 사장**이 신임 대표이사로 취임했습니다. 인하대 전기학과 졸업, 포스코 디지털혁신실장 출신으로, 장인화 포스코그룹 회장 체제 첫 정기인사에서 발탁되었습니다. 전기학과 출신이면서 그룹 디지털혁신실장을 역임했다는 경력은 IT·OT 융합 역량을 겸비한 인물임을 시사하며, 포스코DX의 정체성과도 부합합니다. 전임 정덕균 사장은 2021년부터 3연임하며 코스피 이진상장, 사명 변경, 저수익 사업 정리 등 턴어라운드를 주도했으나, 인명사고 관련 책임으로 임기 도중 사퇴했습니다.

심민석 신임 대표 체제에서는 '**AI Native Company**' 전환을 핵심 기조로 내세우며, 사무분야와 제조현장을 아우르는 'AI Workforce 플랫폼 전문기업'으로의 포지셔닝을 추진하고 있습니다. 'AI Native'라는 개념은 AI를 기존 업무에 덧붙이는 차원이 아니라, 회사 운영 전반을 AI 중심으로 재설계하는 근본적 변화를 의미합니다. 구체적으로는 직원들의 일상 업무에 P-GPT 활용을 체화시키고, 고객사 제안·설계·운영 전반에 AI 에이전트를 투입하며, 제조 현장에서는 피지컬 AI 기반 자율 운영 체계를 구현하는 방향으로 추진되고 있습니다. 이러한 전환은 IT인프라 직무에도 직접 영향을 미치며, 지원자는 AI 네이티브 환경에서 일할 준비가 되어 있음을 어필해야 합니다.

### 차별화의 원천, 포스코그룹 밸류체인과 기술 플랫폼

포스코DX의 차별화는 크게 세 축에서 나옵니다. 첫째, **포스코그룹 Captive 시장**입니다. 포스코그룹은 2030년까지 시설투자(CAPEX) 총 121조 원을 투입할 계획이며, 이 중 스마트팩토리·생산라인 자동화에 최대 **20조 원**이 예상됩니다. 포스코DX가 이 투자의 대부분을 수주합니다. 이는 단순히 안정적 매출원의 의미를 넘어, 대규모 자본이 투입되는 최첨단 스마트팩토리·자율 생산 시스템을 직접 구축·운영하며 세계 최고 수준의 레퍼런스를 축적할 수 있는 학습장의 의미를 갖습니다.

둘째, **이차전지 밸류체인 특화**입니다. 양극재·음극재·리튬·니켈·배터리 리사이클링 등 포스코그룹 전체 이차전지 밸류체인의 자동화 설비와 통합생산관리 시스템을 공급합니다. 포스코홀딩스가 이차전지 소재 전 밸류체인을 수직 계열화한 세계 유일의 기업이라는 점은, 포스코DX가 이차전지 공정 IT 분야에서 타사가 절대 따라올 수 없는 깊이의 도메인 지식을 축적할 수 있는 구조적 이점이 됩니다.

셋째, **자체 기술 플랫폼**입니다. **PosFrame**은 AI 기반 제조 플랫폼으로 공정 데이터 수집·분석·AI 모델 운영을 통합 지원합니다. **PosMaster**는 PLC·HMI·AI 기능을 통합한 산업 현장 제어 시스템으로, 포스코 자체 개발 솔루션이라는 점에서 해외 지멘스·로크웰·슈나이더 등 글로벌 빅브랜드에 도전하는 의미를 갖습니다. **PosPLOT**은 디지털트윈 플랫폼으로 공장 전체를 가상 공간에 구현하여 시뮬레이션과 예측을 가능하게 합니다. **P-GPT**는 기업용 AI 플랫폼으로 멀티 LLM 기반의 보안성 있는 업무 자동화를 지원합니다. 이 네 가지 플랫폼은 모두 포스코DX의 기술 독립성과 수익 구조 다변화를 뒷받침하는 핵심 자산입니다.

### 무시할 수 없는 리스크, 그룹 의존도와 실적 역성장

가장 큰 리스크는 **그룹 의존도**입니다. 매출의 95~97%가 포스코그룹 내에서 발생하므로, 철강 업황 부진과 이차전지 투자 지연이 실적에 직격탄을 줍니다. 실제로 2025년 매출은 전년 대비 **27% 감소**, 4분기에는 영업손실

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

12억 원으로 적자 전환되었습니다. 포스코홀딩스의 비상경영 체제 돌입, 글로벌 관세 여파에 따른 납기 지연도 부정적 영향을 미치고 있습니다. 다만 2025년 3분기 자동화 수주가 전년 대비 **+163%** 급증하며 이차전지 설비 투자 일부 재개 신호가 감지되고 있어, 2026년 하반기 이후 실적 반등 가능성이 존재합니다.

두 번째 리스크는 **경쟁 심화**입니다. 삼성SDS·LG CNS 등이 스마트팩토리 사업을 확대하고 있고, 외국계 산업 자동화 기업(지멘스·로크웰·슈나이더 일렉트릭)도 국내 시장 공략을 강화하고 있습니다. 세 번째는 **인력 리스크**입니다. 산업 IT 전문 인력 확보는 어디서나 어려우며, 특히 OT 분야의 고령화와 젊은 엔지니어 유입 부족이 구조적 과제입니다. 네 번째는 **기술 전환 리스크**입니다. AI·클라우드·엣지 컴퓨팅 등 기술 패러다임이 빠르게 변화하는 가운데, 포스코DX가 적절히 대응하지 못할 경우 기존 사업 모델이 침식될 수 있습니다. 다섯째는 **평판·보안 리스크**입니다. 제철소·이차전지 공장은 국가핵심기술·기간산업에 해당하므로, 사이버 보안 사고나 인명 사고 발생 시 평판 손상이 심각합니다.

### 2030년 중장기 성장 로드맵

포스코DX는 2030년 매출 4조 원 달성을 위해 크게 네 가지 성장 축을 제시하고 있습니다. 첫째, 산업용 AI·로봇을 적용한 인텔리전트 팩토리의 단계적 확산입니다. 포항·광양 제철소를 자율 공장으로 전환하고, 이 모델을 이차전지·수소·신소재 공장으로 확장합니다. 둘째, 자체 플랫폼(PosFrame·PosMaster·PosPLOT·P-GPT)의 대외 판매를 통한 SaaS/플랫폼 매출 확대입니다. 셋째, 해외 스마트팩토리 수출과 국내 이차전지 기업의 해외 공장 동반 진출입니다. 넷째, 피지컬 AI·휴머노이드 로봇 등 차세대 신사업 개척입니다. IT인프라 직무는 이 모든 축의 기반 인프라를 제공하는 역할로, 중장기 성장 과정에서 역할 확대와 커리어 성장 기회가 풍부할 것으로 예상됩니다.

### 면접 활용 포인트

"포스코DX의 리스크를 어떻게 보는가"라는 질문에 대해, 그룹 의존도와 전방산업 사이클 리스크를 솔직히 인정하되, PosMaster·P-GPT 등 자체 플랫폼의 대외 판매 추진, 피지컬 AI·휴머노이드 로봇 신사업, 이차전지 해외 공장 확장을 통한 **수익원 다변화 전략**을 함께 제시하는 균형 잡힌 시각이 중요합니다. 2027년까지 그룹사 AX 레퍼런스를 구축한 후 2028년부터 대외 진출을 본격화한다는 회사의 로드맵을 언급하면 기업 이해도를 보여줄 수 있습니다. 또한 "실적이 부진한 지금 왜 지원하는가"라는 질문에는, 사이클적 조정이 오히려 우수 인재가 합류할 적기이며, 업사이클에 합류하는 것보다 다운사이클에 합류하여 조직의 회복과 성장을 함께 만드는 것이 커리어 관점에서 더 의미 있다는 관점을 제시할 수 있습니다.

## 4장. 인재상·조직 문화·IT인프라 도메인 선호 인재

### 포스코그룹 인재상의 3대 축, 실천·배려·창의

포스코그룹의 인재상은 "실천의식과 배려의 마인드를 갖춘 창의적 인재"로, '기업시민(Corporate Citizen)' 경영이념에 기반합니다. '기업시민'은 기업도 사회의 구성원으로서 책임을 다해야 한다는 철학으로, 경제적 가치 창출을 넘어 사회적·환경적 가치도 함께 추구한다는 의미입니다. 이 경영이념은 포스코그룹 전반의 조직 문화와 인사 제도에 깊이 녹아 있으며, 포스코DX 역시 예외가 아닙니다.

실천(Action)은 "주인의식과 책임감으로 매사에 솔선하고 능동적으로 협업하여 조직 차원의 시너지를 창출하는 인재"를 의미합니다. 단순히 시키는 일만 하는 수동적 인재가 아니라, 스스로 문제를 발견하고 해결책을 제시하며 실행까지 책임지는 적극성을 요구합니다. 배려(Consideration)는 "겸손과 존중의 마인드로 이해관계자와 진

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

정성 있게 소통하며 상생의 가치를 추구하는 인재"를 의미합니다. 제조업 특성상 현장 작업자, 협력사, 고객사, 지역사회 등 다양한 이해관계자와의 관계 관리가 중요하므로, 이들과 진정성 있게 소통할 수 있는 인간성이 중시됩니다. 창의(Creativity)는 "유연한 사고와 지속적 학습으로 도전적인 아이디어를 제시하여 변화와 성장을 주도하는 미래지향적 인재"를 의미합니다. 전통적 중후장대 산업이 AI·로봇·디지털트윈으로 재편되는 시대에 창의성은 생존의 필수 역량입니다.

그룹 행동강령은 실질(형식보다 실질)·실행(보고보다 실행)·실리(명분보다 실리)의 '3실' 원칙을 따릅니다. 이는 보고서만 화려하고 실제 성과가 없는 '보여주기식' 업무, 실행 없이 말만 많은 업무, 대의명분에 치우쳐 실익 없는 업무를 배격한다는 실용주의 철학입니다. IT인프라 직무에 매우 부합하는 원칙으로, 인프라 엔지니어는 본래 화려한 발표보다 안정적 운영이라는 실질이, 기획보다 신속한 대응이라는 실행이, 이론적 완벽성보다 현장 적용 가능성이라는 실리가 중요한 직무이기 때문입니다.

### PRIDE 핵심가치, 포스코DX만의 언어

포스코DX는 그룹 인재상에 더해 자체적인 핵심가치 **PRIDE**를 정립하고 있습니다. P(Professional)는 "끝까지 파고들어 최상의 가치를 제공합니다"로, 전문가로서의 집요함과 완성도를 의미합니다. R(Respect)는 "동료의 탁월함을 신뢰하며 적극 협력합니다"로, 서로를 인정하고 협업하는 수평적 문화를 지향합니다. I(Innovation)는 "주저하지 않는 도전으로 새로운 가치를 만듭니다"로, 실패를 두려워하지 않는 도전 정신을 강조합니다. D(Development)는 "끊임없이 학습하고, 스스로 실력을 키워갑니다"로, 자기주도적 성장을 중시합니다. E(Execution)는 "민첩하고, 주도적으로 업무를 수행합니다"로, 빠른 실행력과 주인의식을 요구합니다.

IT인프라 직무와의 연결고리를 살펴보면 PRIDE 각 요소가 매우 구체적으로 적용됩니다. P(디테일과 끈기)는 24x365 무중단 운영에서의 완벽주의, 장애 원인을 끝까지 추적하는 집요함과 직결됩니다. 네트워크 패킷 한 줄, 로그 한 줄을 놓치지 않는 디테일이 대형 장애를 예방합니다. R(적극 협력)은 OT팀·보안팀·벤더·그룹사 현업과의 협업에서 발휘되어야 하며, 특히 IT-OT 간 문화적 차이를 극복하는 소통 능력이 중요합니다. I(도전)는 레거시 환경에서 새로운 기술(클라우드 네이티브, 컨테이너, IaC)을 도입하는 용기를 의미합니다. D(학습)는 AI·5G·엣지 컴퓨팅 등 신기술 변화에 지속적으로 적응하는 자기개발 의지입니다. E(민첩한 실행)는 장애 발생 시 신속 대응과 변경 관리에서의 실행력과 직결됩니다.

### 3대 인재 유형, '기술인·도전인·화합인'

포스코DX는 구체적으로 3대 인재 유형을 제시합니다. "끈기와 성장의 기술인"은 자기 분야의 전문적인 기술·노하우를 보유하고 고객에게 Professional Service를 제공하며, 유연한 사고와 지속적 학습으로 미래를 개척하는 인재입니다. IT인프라 직무에서 이는 서버·네트워크·보안·클라우드의 기초부터 OT 융합 영역까지 지속 학습하며 깊이와 넓이를 함께 갖춘 엔지니어를 의미합니다. "열정과 창의의 도전인"은 높은 목표를 추구하고 난관에도 굴하지 않는 의지와 열정을 가진 인재입니다. 반복적 운영 업무에서도 효율화·자동화·AIOps 도입 등 지속적 개선을 추구하는 자세가 이에 해당합니다. "배려와 협업의 화합인"은 배경과 문화가 다양한 상대를 이해·존중하고 One Team으로 긍정적 결론을 도출하는 인재입니다. 특히 제조 현장 작업자, IT 개발자, 보안 전문가, 벤더 엔지니어 등 서로 다른 배경의 사람들과 협업해야 하는 IT인프라 직무에 필수적인 덕목입니다.

### 조직 문화의 실제, 프로 호칭과 영보드

포스코DX는 2022년부터 임원을 제외한 전 직원 호칭을 '프로'로 통합하여 수평적 조직문화를 도입했습니다. 이는 직급에 따른 경직된 위계 대신 전문성에 기반한 수평적 협업 문화를 지향한다는 선언이며, 신입사원도 'OOO 프로'로 호명됨으로써 전문가로서의 자부심과 책임감을 부여받습니다. 일하는 방식에서는 "기대를 뛰어

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

넘는 결과를 보여준다", "실력은 **디테일과 끈기**에 있다", "편견 없이 듣고, 품격 있게 말한다", "너와 나를 넘어 **우리를 생각한다**" 등의 원칙을 명시합니다. 이러한 원칙들은 단순한 슬로건이 아니라, 실제 평가·보상·승진에 반영되는 것으로 알려져 있습니다.

특히 **영보드(Young Board)** 제도는 젊은 세대의 의견을 경영층에 직접 전달하는 소통 채널로, 신입·주니어 직원들의 아이디어가 회사 운영에 반영될 수 있는 공식 경로입니다. 이는 대기업 계열사임에도 경직되지 않은 문화를 유지하려는 노력의 일환입니다. 근무지는 포항·광양 제철소 현장과 판교 사무소로 나뉘며, 현장 근무자를 위해 숙소임차 지원(월 30만 원, 최대 2년), 주말버스(포항↔서울↔광양) 등을 운영합니다. 잡코리아 리뷰 기준 고용안정성(58점)과 커리어성장(61점)이 상대적 강점으로 나타나며, 이는 포스코그룹 계열사 특유의 안정성과 기술 중심 조직 특성상 전문성 축적이 가능하다는 점을 반영합니다.

### 포스코그룹 공통 인재 DNA — 신뢰·열정·실력

포스코퓨처엠 등 그룹사 인재상을 종합해 보면 공통 키워드는 신뢰(Trust)·열정(Passion)·실력(Competence)입니다. 신뢰는 동료·고객·사회에 대한 약속을 지키는 것이며, 열정은 목표에 대한 집념과 긍정적 에너지, 실력은 기술·전문성·문제해결력을 의미합니다. 이는 포스코DX의 PRIDE와도 일맥상통하며, 포스코그룹이라는 큰 틀 안에서 계열사별 특수성을 반영한 DNA를 갖추고 있음을 보여줍니다. 지원자는 자신이 포스코그룹 공통 DNA(신뢰·열정·실력)와 포스코DX 고유 DNA(PRIDE)를 모두 체화한 인재임을 논리적으로 입증해야 합니다.

### IT인프라 도메인이 원하는 10가지 인재 특성

포스코DX의 기업 맥락과 IT인프라 직무 특성을 종합하면, 이 도메인에서 선호하는 인재 특성을 다음과 같이 도출할 수 있습니다.

첫째, **24/7 안정 운영 마인드**입니다. Triple Center 24x365 운영 환경에서 제철소 조업 시스템의 1초 장애도 수천만 원의 손실을 야기하므로, 무중단 서비스에 대한 철저한 사명감이 필요합니다. 둘째, 장애 대응력(인시던트 매니지먼트)입니다. 판교 커맨드센터 원격 관제 체계 속에서 냉철한 상황 판단, 신속한 에스컬레이션, 근본 원인 분석(RCA) 역량이 요구됩니다. 장애 순간 냉정을 유지하고 체계적으로 대응하는 능력은 경험으로 쌓이지만, 기본적인 침착성과 문제해결 의지는 타고난 성향이 중요합니다. 셋째, **꼼꼼함과 문서화 능력**입니다. 변경관리(Change Management), 구성관리(CMDB), 절차서·매뉴얼 작성은 PRIDE의 P(디테일과 끈기)와 직결됩니다. 한 사람의 메모가 아닌 조직의 지식 자산을 만드는 관점에서 문서화를 수행해야 합니다. 넷째, **OT/IT 융합 이해력**입니다. 포스코DX의 핵심 사업이 IT-OT 컨버전스이므로, 제조현장 프로세스(MES, PLC, SCADA)와 IT 인프라의 관계를 이해하는 것이 중요합니다. 다섯째, **보안 의식**입니다. 포스코그룹은 하루 3,000건 이상의 보안 위협을 차단하며, OT 영역의 구형 시스템 보안이 특히 중요합니다. 보안을 귀찮은 제약이 아닌 필수 요건으로 내재화한 엔지니어가 선호됩니다.

여섯째, **커뮤니케이션 능력**입니다. 그룹사 현업 담당자, 벤더 엔지니어, 내부 개발팀 간 기술 소통과 비기술 이해관계자에 대한 설명 능력이 필요합니다. 특히 제철소 현장의 베테랑 작업자들과 소통할 때는 기술 용어가 아닌 현장 언어로 설명할 수 있어야 합니다. 일곱째, **책임감과 야간·비상 대응 태세**입니다. 제철소 현장은 24시간 가동되므로, 교대근무나 온콜 대응을 수용하는 자세가 필수입니다. 여덟째, **협업 능력**입니다. PRIDE의 R(Respect)과 화합인의 가치에 부합하는 One Team 지향이 요구됩니다. 혼자 잘하는 스타 엔지니어보다 팀 전체의 역량을 끌어올리는 조력자가 더 중시됩니다. 아홉째, **지속 학습·자기개발 의지**입니다. 클라우드, AI, 5G 특화망 등 신기술 트렌드를 파악하고 관련 자격증을 취득하는 PRIDE의 D(Development) 정신이 중요합니다. 특히 IT인프라는 3~5년 주기로 기술 패러다임이 바뀌는 분야이므로 지속 학습은 생존 조건입니다. 열째, **끈기와 인내심**입니다.

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

반복적 운영 업무에서도 품질을 유지하는 지구력이 요구되며, 이는 "기술인"의 핵심 덕목입니다. 단기 성과에 매달리기보다 장기적 인프라 안정성을 추구하는 장기적 시각이 필요합니다.

### 합격자 후기에서 드러나는 실질적 패턴

자소설닷컴 합격 후기에서 반복적으로 등장하는 핵심 메시지는 다음과 같습니다. "IT기업 기준으로 신입에게 바라는 것은 자격증의 갯수와 인턴을 몇 번 수행했느냐가 아닌, 기업을 얼마나 이해하고 있는지, IT 엔지니어로서 전공 분야에 대한 지식이 어떤지에 대해서 알고 싶어한다는 것이 거의 전부였습니다." 이 후기는 포스코DX가 스펙보다 기업 이해도와 전공 기초 역량을 중시한다는 것을 시사합니다. 수많은 자격증보다 포스코DX의 사업 방향, 경영 전략, 기술 로드맵에 대한 깊이 있는 이해가 더 중요하다는 의미입니다. 이는 역설적으로 스펙이 화려하지 않은 지원자에게도 충분한 기회가 있음을 시사하며, 대신 지원 회사에 대한 철저한 조사와 자기 이해를 전제로 합니다.

또한 면접에서 **포항/광양 근무 수용 의사**를 묻는 질문이 빈번하므로, 현장 근무에 대한 긍정적 의지를 명확히 표현해야 합니다. 수도권 근무를 선호하는 지원자가 많지만, 현장 근무는 오히려 포스코DX의 핵심 기술 역량(OT·EIC·스마트팩토리)을 체득할 수 있는 귀중한 기회입니다. 현장에서 쌓은 경험은 이후 어떤 IT 직무로 전환하더라도 차별화된 전문성이 됩니다. 이러한 관점을 자기 언어로 표현할 수 있다면 면접관에게 긍정적 인상을 남길 수 있습니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

자기소개서와 면접에서는 반드시 포스코DX의 **PRIDE 핵심가치**와 **3대 인재상** 중 최소 2개 이상을 자신의 경험과 연결해야 합니다. 특히 IT인프라 직무에서는 P(Professional: 디테일과 끈기)와 E(Execution: 민첩한 실행)를 강조하는 것이 효과적입니다. "야간 작업이나 장애 대응 경험", "팀 프로젝트에서의 협업과 소통", "기술 문서 작성 경험", "자격증 취득을 위한 자기주도 학습 경험" 등을 구체적 사례로 제시하면 설득력이 높아집니다. 또한 포스코DX가 화려한 소비자 IT 서비스 기업이 아니라 묵묵한 산업 IT 전문기업이라는 점을 고려하여, 지원 동기 역시 '쿨한 트렌드'보다는 '실질적 가치 창출'과 '장기적 전문성 축적'이라는 관점으로 작성하는 것이 좋습니다.

## 5장. IT인프라 직무 분석 — 포스코DX에서의 하루, 역량, 성과 기준

### 하루·한 달·1년 단위의 핵심 역할

포스코DX IT Service 사업부는 **Cloud Service, Intelligent Enterprise(컨설팅·SI·ITO), Smart Data Center, Smart Security** 4대 영역으로 구성되며, IT인프라 직무는 이 중 Smart Data Center 운영과 IT Outsourcing의 인프라 기술 서비스를 핵심적으로 담당합니다. 데이터센터는 단순한 서버 보관 장소가 아니라 포스코그룹 전체 디지털 업무의 신경망이 집중된 기간 시설이며, 그 운영 책임은 직접적으로 그룹 전체의 업무 연속성과 직결됩니다.

**하루 단위**에서는 아침 관제 이관 사항 확인으로 시작하여, 모니터링 대시보드(Zabbix, Nagios 등) 점검, 장애 티켓(ITSM) 처리, 서버/네트워크 패치 및 설정 변경, 방화벽 정책 변경 요청 처리, 백업 상태 확인 등을 수행합니다. 오전에는 전일 야간 교대조에서 발생한 이슈를 인수인계받고 우선순위를 정리하며, 오후에는 예정된 변경 작업과 프로젝트 업무를 수행하는 것이 일반적 리듬입니다. 총주 데이터센터 1차 관제실과 판교 커맨드센터 종합상황실의 이중 모니터링 체계에서 실시간 감시가 이루어지며, 현장 근무자는 실제 장비에 접근하는 물리적 대응을, 판교 근무자는 원격 관제와 전사 상황 종합을 담당하는 분업 구조입니다. 하루 중에도 정기 체크리스트(수

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

십~수백 항목)를 꼼꼼히 점검하고 결과를 기록하는 루틴이 반복되며, 이는 단조로워 보이지만 수만 개의 서버-네트워크 장비 중 어느 하나에서 이상 징후가 발생해도 놓치지 않기 위한 필수 절차입니다.

**월 단위**에서는 서버-네트워크 장비 정기 점검, 데이터센터 전원·공조·방재 설비 점검, 백업/DR 테스트, 보안 취약점 스캐닝, 용량 관리(Capacity Planning), **SLA 보고서 작성**(포스코, 포스코퓨처엠 등 그룹사 대상), ITIL 기반 변경 관리를 수행합니다. 특히 월간 SLA 보고는 그룹사 고객과의 계약 이행 여부를 증명하는 공식 문서로, 가동률·응답시간·장애 건수·복구 시간 등을 종합 분석합니다. 용량 관리는 현재 사용률을 기반으로 향후 3~6개월 내 증설이 필요한 지점을 예측하는 업무로, 데이터 분석 역량이 요구됩니다. 월말에는 다음 달 계획 수립과 변경관리위원회(CAB) 회의가 진행되며, 여기서 승인된 변경만 실제로 수행됩니다.

**연 단위**에서는 IT인프라 투자 계획 수립(장비 교체 주기 관리), 클라우드 마이그레이션·데이터센터 증설 등 대규모 프로젝트, DR 모의훈련(연 1~2회), 보안 감사(ISMS 인증 대응), 기술 로드맵 수립(IaC, 컨테이너화, AIOps 도입 등)을 수행합니다. 연간 DR 훈련은 실제 데이터센터 장애를 가정하고 백업 센터로 서비스를 전환하는 대규모 훈련으로, 수십~수백 명의 엔지니어가 동원되는 연중 최대 이벤트 중 하나입니다. 보안 감사는 ISMS-P, ISO 27001 등 국내외 보안 인증 갱신을 위한 대응 업무로, 평소 운영의 적정성을 외부 관점에서 검증받는 중요한 과정입니다. 기술 로드맵 수립은 향후 3~5년의 인프라 방향성을 결정하는 전략 업무로, 일반 운영 엔지니어에게도 참여 기회가 열려 있습니다.

### 이해관계자 맵, IT인프라가 연결하는 모든 접점

**내부 이해관계자**로는 스마트팩토리팀(MES·Process Computer 시스템 운영 지원), EIC Engineering팀(전기·계장·제어 설비 연동 OT 네트워크), SW개발팀(애플리케이션 배포 환경 제공), 보안팀(Smart Security, IDS/IPS-SIEM 공동 운영), 클라우드서비스팀(Private/Public 클라우드 설계·운영), IT기획/전략팀(투자 계획, 벤더 관리)이 있습니다. 각 팀과의 협업 맥락이 다르므로 상황에 맞는 소통 스타일을 구사해야 하며, 예를 들어 개발팀과는 애자일·데브옵스 언어로, EIC 팀과는 제어 공학적 언어로, 경영진과는 비즈니스 KPI 중심으로 대화하는 유연성이 요구됩니다.

**외부 이해관계자 — 그룹사**로는 포스코(포항·광양 제철소 MES, ERP, 조업 시스템 인프라), 포스코퓨처엠(양극재·음극재 공장 IT/OT 인프라), 포스코이앤씨, 포스코인터내셔널 등 **40개 이상** 그룹 계열사가 있습니다. 각 계열사마다 업의 특성과 IT 요구사항이 다르므로, 제철소용 고가용성 MES 인프라와 건설회사 프로젝트 관리 시스템, 상사의 글로벌 트레이딩 시스템 등 다양한 도메인을 경험할 수 있습니다. 이는 단일 산업에 국한되지 않는 폭넓은 경험을 쌓을 수 있다는 의미입니다.

**외부 이해관계자 — 벤더**로는 서버/스토리지 벤더(HPE, Dell EMC, 레노버), 네트워크 벤더(Cisco, Juniper, HPE Aruba), 가상화/클라우드(VMware, AWS, Azure, NHN Cloud, NAVER Cloud), 보안 솔루션(Palo Alto, Fortinet, 안랩, 이글루시큐리티), 통신사(KT — 이음5G 협력), OT 장비(로크웰, 지멘스, 야스카와, 미쓰비시) 등이 있습니다. 벤더 관리는 단순 구매 업무가 아니라 기술 로드맵 공유, 신제품 검토, 장애 시 기술 지원 확보, 가격 협상 등 전략적 파트너십 관리의 성격을 갖습니다.

### 기술 역량 체계, OT/IT 융합이 핵심 차별점

**서버 운영** 측면에서는 Linux(RHEL, CentOS, Ubuntu) 및 Windows Server 관리, 서버 사이징, RAID 구성, HA(고가용성) 설계가 필요합니다. Linux에서는 systemd, 셸 스크립팅, 성능 튜닝, 커널 파라미터 조정 등의 심화 역량이 요구되며, Windows에서는 Active Directory, 그룹정책, PowerShell 등이 핵심입니다. **네트워크** 측면에서는 L2 스위칭(VLAN, STP, LACP), L3 라우팅(OSPF, BGP), L4 로드밸런싱, VPN(IPsec, SSL), 방화벽 정

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

책 관리가 기본이며, 포스코DX 특화 역량으로 **산업용 네트워크**(EtherNet/IP, PROFINET, Modbus TCP)와 **이음 5G 특화망** 운영이 추가됩니다. 이음5G는 기업 전용 5G 네트워크로, 제철소·공장 내 무선 제어·IoT·AGV 제어에 활용되는 차세대 인프라입니다.

**가상화/클라우드**에서는 VMware vSphere(포스코DX는 VMware와 VDI 풀스택 솔루션 구축 실적 보유), Docker/Kubernetes, AWS/Azure 기초가 요구됩니다. 특히 제조 IT는 레거시 VMware 기반이 여전히 주류이지만, 점진적으로 컨테이너 기반 클라우드 네이티브로 전환되는 과정에 있습니다. **스토리지**에서는 SAN/NAS, 파일시스템, 백업·복구 솔루션(Veeam, CommVault), 아카이빙 정책이 포함됩니다. **보안** 측면에서는 IDS/IPS, SIEM(Splunk, QRadar) 로그 분석에 더해 **OT 보안**(OA망/FA망 분리 방화벽, ICS/SCADA 보안, Clarity-Nozomi 등 OT 전용 보안 솔루션)이 포스코DX만의 특수 역량입니다. OT 보안은 일반 IT 보안과 달리 가용성(Availability)이 기밀성(Confidentiality)보다 우선시되는 독특한 특성을 가지므로, 별도의 학습이 필요합니다.

소프트스킬로는 그룹사 현업·벤더·내부 팀 간 기술 소통, 설계서·운영 매뉴얼·장애 보고서 등의 문서화 능력, 24x365 무중단 환경에서의 신속한 장애 대응 판단, 제철소 현장 교대근무 적응력이 필요합니다. 관련 추천 자격증으로는 **정보처리기사**(필수급), 네트워크관리사, CCNA/CCNP, 리눅스마스터, AWS Solutions Architect Associate, VCP(VMware), CISSP(고급), CKA(Kubernetes) 등이 있습니다. 다만 자격증은 최소한의 기초 증명일 뿐, 실제 역량은 프로젝트 경험과 지속 학습에서 나옵니다.

### KPI와 성과 측정, 숫자로 증명하는 인프라 안정성

IT인프라 직무의 핵심 KPI는 숫자로 명확히 관리됩니다. 시스템 가동률(Uptime %)은 전체 서비스 시간 대비 정상 운영 시간 비율로, 목표는 **99.99% 이상**(연간 다운타임 52분 이내)이며, 미션크리티컬 시스템의 경우 99.999%(연간 5분 이내)까지 요구됩니다. MTTR(평균 복구 시간)은 장애 발생부터 완전 복구까지 평균 시간으로, SEV-1(최고 심각도) 장애는 **1시간 이내** 복구가 목표입니다. MTBF(평균 고장 간격)는 높을수록 인프라 안정성이 우수하며, 하드웨어 품질·설계의 적정성·예방정비 효과를 종합적으로 반영합니다. **보안사고 건수**는 정보보안 침해·OT 보안 사고 **0건**이 목표이며, 단 한 건의 사고도 회사 전체의 평판과 사업에 큰 영향을 미칠 수 있습니다.

**프로젝트 납기 준수율 95% 이상, SLA 달성률 98% 이상, 인프라 비용 최적화** 연 5~10% 개선도 주요 지표입니다. 비용 최적화는 단순 절감이 아니라 서비스 품질 유지 또는 개선을 전제로 한 효율화를 의미하며, 클라우드 리소스 사이징, 라이선스 최적화, 전력 효율 개선 등이 포함됩니다. 보조 KPI로는 변경 성공률(성공률 높을수록 속련도·품질 우수), 백업 성공률(99.9% 이상), PUE(데이터센터 에너지 효율, 낮을수록 우수) 등이 있습니다. 이러한 숫자들은 직무 평가와 연봉 협상에 직접 반영되므로, 지원자는 자신의 역량이 이 수치들을 어떻게 개선할 수 있는지 연결해서 설명할 수 있어야 합니다.

### 대표 업무 시나리오 상세 서술

**시나리오 1: 장애 대응** — 포항 제철소 열연공장 MES 서버와 데이터센터 간 네트워크 단절 발생 시, T+0분에 Zabbix 알람이 탐지되고 판교 커맨드센터 운영자가 1차 확인합니다. T+5분에 SEV-1 판정이 내려지고 긴급 에스컬레이션이 발동되어 네트워크 담당자, 서버 담당자, 현장 엔지니어에게 동시 알람이 발송됩니다. T+10분에 L3 스위치 로그 분석을 통해 코어 스위치 특정 포트의 하드웨어 장애가 확인되고, T+20분에 OSPF 이중화 백업 경로로 트래픽 전환이 완료되어 서비스가 복구됩니다. T+60분에 현장 엔지니어가 해당 포트를 물리적으로 교체 또는 우회 조치하고, T+120분부터 RCA(근본원인분석) 보고서 작성이 시작됩니다. 보고서에는 장애 개요, 타임라인, 원인 분석, 영향도, 재발방지 대책이 포함되며 2~3일 내 관계자들과 공유됩니다. 이러한 체계적 프로

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

---

세스는 ITIL v4 인시던트·문제 관리 프레임워크에 기반합니다.

**시나리오 2: 이차전지 공장 IT/OT 인프라 구축** — 포스코퓨처엠 신규 양극재 공장에 OA망(업무용)과 FA망(공정제어용) 분리 설계, 이음5G 특화망 설계, 서버·산업용 스위치·방화벽 구축, MES/SCADA 시스템 인프라 배치, OT 보안 솔루션 도입까지 약 6~8개월에 걸쳐 수행합니다. 초기 3개월은 요구사항 분석과 설계 단계로, 공정 엔지니어와 IT 엔지니어가 협업하여 네트워크 토폴로지, 서버 사이징, 보안 아키텍처를 확정합니다. 중간 2개월은 장비 도입과 물리적 구축 단계로, 데이터센터 공간 확보, 전원·냉각 인프라 준비, 네트워크 배선, 장비 설치가 이루어집니다. 마지막 1~3개월은 테스트·검증·가동 단계로, 단위 테스트·통합 테스트·스트레스 테스트를 거쳐 안정성을 확인한 후 실제 가동합니다.

**시나리오 3: 하이브리드 클라우드 전환** — 그룹사 비핵심 업무 시스템을 중주 Private Cloud(VMware 기반) + AWS 하이브리드 환경으로 단계적 마이그레이션하며, Direct Connect/VPN 연결 설계, P2V/V2V 마이그레이션, 비용 최적화를 수행합니다. 클라우드 전환의 핵심은 '어떤 워크로드를 어디에 둘 것인가'의 전략적 판단이며, 민감 데이터는 Private Cloud에, 변동성 큰 워크로드는 Public Cloud에, 재해복구는 크로스 클라우드 구성 등의 설계 원칙을 적용합니다.

**시나리오 4: 일상 운영** — 서버 프로비저닝 요청 접수부터 사이징 검토(CPU·메모리·스토리지·네트워크 요구사항 분석), 랙 위치 선정(전력·냉각 확인), VLAN/IP 할당, OS 설치(물리서버의 경우 PXE 부팅으로 자동화), 네트워크 설정, 스토리지 볼륨 할당, 테스트, 운영 문서 갱신까지의 체계적 워크플로우를 따릅니다. 이러한 반복적 업무는 점진적으로 IaC(Infrastructure as Code), Ansible-Terraform 등 자동화 도구로 대체되고 있으며, 이는 단순 반복에서 자동화 설계라는 고부가가치 업무로의 전환을 의미합니다.

### IT인프라 직무의 커리어 패스와 성장 경로

포스코DX IT인프라 직무의 일반적 커리어 패스는 다음과 같이 전개됩니다. 입사 후 1~3년은 주니어 엔지니어로서 특정 영역(서버, 네트워크, 보안, 스토리지 중 하나)을 집중 학습하며 기초를 다집니다. 3~7년 차에는 멀티스택(서버+네트워크+보안+클라우드)으로 역량을 확장하고 작은 프로젝트의 리더 역할을 맡습니다. 7~12년 차에는 시니어 엔지니어·아키텍트로서 대형 프로젝트의 인프라 설계를 담당하거나, 특정 도메인의 전문가(OT 보안, 클라우드 아키텍트, 데이터센터 운영 책임자)로 특화됩니다. 12년 차 이상에서는 관리자 트랙(팀장·부장·임원)과 전문가 트랙(수석 엔지니어·기술위원)으로 분기하며, 포스코DX는 전문가 트랙도 존중하는 조직 문화를 가지고 있어 반드시 관리자가 되지 않아도 기술 전문성으로 성장할 수 있는 경로가 열려 있습니다.

### 면접 활용 포인트

IT인프라 직무 면접에서는 단순히 "서버·네트워크를 관리한다"가 아니라, "제철소·이차전지 공장이라는 산업 현장에서 OT/IT 융합 인프라를 24x365 무중단으로 운영하며, 스마트팩토리와 AI 플랫폼의 기반을 제공하는 직무"라는 관점에서 직무 이해도를 어필해야 합니다. 장애 대응 시나리오를 묻는 질문에 대비하여, MTTR·에스컬레이션·RCA 등 ITIL 기반의 체계적 대응 프로세스를 설명할 수 있으면 높은 평가를 받을 수 있습니다. 또한 "왜 IT 인프라인가"라는 질문에는, 인프라가 모든 디지털 서비스의 기반(Foundation)이며, 포스코DX에서는 특히 산업 현장의 디지털 전환을 물리적으로 뒷받침하는 핵심 역할이라는 점을 강조하는 것이 효과적입니다. "AI 시대에 인프라의 역할이 어떻게 변하는가"라는 미래지향적 질문에 대해서는, AI 워크로드에 최적화된 GPU 인프라, 고성능 스토리지, 저지연 네트워크의 중요성이 오히려 커지고 있으며, 인프라 엔지니어 역시 AIOps·IaC·자동화를 통해 고부가가치 업무로 역할을 확장하고 있다는 관점을 제시하면 좋습니다.

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

---

### 참고 레퍼런스 (References)

#### ㉠ 글로벌 컨설팅-리서치

1. IMARC Group — 한국 IT서비스 시장 분석: <https://www.imarcgroup.com/south-korea-it-services-market>
2. KRG 2025년 기업용 ICT 시장 전망: [https://www.newsis.com/view/NISX20241113\\_0002957876](https://www.newsis.com/view/NISX20241113_0002957876)
3. 한국IDC IT서비스 시장 전망: <https://www.denews.co.kr/news/articleView.html?idxno=24893>
4. Mordor Intelligence — 글로벌 스마트팩토리 시장: <https://www.epnc.co.kr/news/articleView.html?idxno=238346>
5. Atlassian — MTBF/MTTR 지표 해설: <https://www.atlassian.com/incident-management/kpis/common-metrics>

#### ㉡ 언론-분석

6. 한국경제 — SI 빅3 AI 전략: <https://www.hankyung.com/article/2025021042291>
7. 한국경제 — 피지컬 AI SI 반란: <https://www.hankyung.com/article/202601164647i>
8. ZDNet Korea — 포스코DX 3분기 실적: <https://zdnet.co.kr/view/?no=20251027154548>
9. ZDNet Korea — 포스코DX 그룹 의존도 분석: <https://zdnet.co.kr/view/?no=20240306162536>
10. 중앙이코노미뉴스 — 포스코DX 2025 실적: <https://www.joongangnews.com/news/articleView.html?idxno=490750>
11. 디일렉 — 포스코DX 2026년 1분기 실적: <https://www.thelec.kr/news/articleView.html?idxno=35369>
12. 디일렉 — 포스코DX 피지컬AI: <https://www.thelec.kr/news/articleView.html?idxno=34377>
13. 헤럴드경제 — P-GPT 2.1 출시: <https://biz.heraldcorp.com/article/10646372>
14. 전자신문 — 포스코DX 에이전트 자동화: <https://www.etnews.com/20250526000225>
15. IT데일리 — SI업계 AX 전략: <http://www.itdaily.kr/news/articleView.html?idxno=237085>
16. 컴퓨터월드 — 2026 IT시장 전망: <https://www.comworld.co.kr/news/articleView.html?idxno=51882>
17. 서울경제 — 포스코DX 코스피 이전상장: <https://www.sedaily.com/NewsView/29YOQZ0LYQ>
18. IB토마토 — 이전상장 배경 분석: <https://www.ibtomato.com/mobile/mView.aspx?no=11101&type=2>
19. 산업뉴스 — 스마트공장 3만개 보

## 심층 분석 보고서: 포스코DX-IT인프라

---

급: <https://www.industrynews.co.kr/news/articleView.html?idxno=48060>

20. datanews — 삼성SDS 실적: <https://datanews.co.kr/news/article.html?no=143097>

### ㉓ 회사 공식 IR/뉴스룸

21. 포스코DX 공식 홈페이지 — 회사 소개: <https://www.poscodx.com/kor/about/poscodx>

22. 포스코DX — IT Service 사업 소개: <https://www.poscodx.com/kor/business/itService>

23. 포스코 뉴스룸 — 사명 변경: <https://newsroom.posco.com/kr/포스코ict-새로운-사명으로-포스코-dx-선정/>

24. 포스코 뉴스룸 — 인텔리전트 팩토리: <https://newsroom.posco.com/kr/포스코dx-산업용-ai-로봇-적용해-인텔리전트-팩토리/>

25. 포스코DX IR 자료실: <https://www.poscodx.com/kor/ir/irData.do>

### ㉓ 채용·인재상

26. 포스코DX — 인재상: <https://www.poscodx.com/kor/about/ideal>

27. 포스코DX — 기업문화 (PRIDE): <https://www.poscodx.com/kor/about/culture>

28. 포스코DX — 복리후생: <https://www.poscodx.com/kor/about/fringebenefit>

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

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