

# 심층분석보고서

한화오션-AI개발

2026.03.31

# 1 장. 산업 분석

## 1.1 산업 정의 및 시장 구조

**조선산업 정의:** 조선산업은 상선(상업용 선박), 특수선(군함 등), 해양플랜트(해양 구조물) 등을 설계·건조하여 공급하는 중후장대 산업입니다[1]. 선박은 종류에 따라 **컨테이너선**(화물 수송), **탱커선**(원유·가스 수송), **벌크선**(곡물·광물 수송), **LNG 선**(액화천연가스 수송) 등 상선과, **잠수함·구축함 등 방위산업 특수선**, 그리고 **FPSO**(부유식 원유생산저장설비)·**해상풍력 구조물** 등의 해양플랜트로 구분됩니다. **시장 구조**는 고도로 **수주 산업적** 성격을 띠며, 전 세계 **소수의 대형 조선소**들이 대부분의 건조 물량을 담당하는 과점에 가깝습니다. 우리나라, 중국, 일본이 전통적 3 대 조선 강국이며, 최근 수년간 **중국**이 저가 물량 중심으로 **건조량 1 위**를 차지하고 한국이 **고부가가치 선종** 중심으로 2 위를 유지하는 구도가 계속되고 있습니다[2].

**국내 시장 구조:** 한국은 한때 글로벌 건조량 1 위를 달성했으나 2010년대 중반 이후 중국에 역전되었고, 현재는 **현대중공업 그룹(HD 현대)**, **한화오션(前 대우조선해양)**, **삼성중공업** 3사가 국내 "조선 빅 3"를 이루고 있습니다. 이들은 대형 선박을 건조할 수 있는 대규모 도크와 크레인을 보유하고, 자체 설계부터 생산까지 수직계열화된 체제를 갖추고 있습니다. 중형 선박은 중견 조선소(HJ 중공업 등)가 일부 담당하지만 세계 시장 영향력은 제한적입니다. **수요 측면**에서 조선산업은 글로벌 교역량, 에너지 수요, 해군 국방 예산 등의 **경기변동 요인**에 민감하고, 선박의 **신조 사이클**(발주-건조 기간)에 따라 **호황과 불황의** 주기를 겪는 특징이 있습니다.

## 1.2 최근 3~5년 주요 트렌드

최근 3~5년간 조선산업에는 세 가지 구조적 트렌드가 부각됩니다: ① **슈퍼사이클 재진입**, ② **친환경·디지털 전환**, ③ **해양에너지 부상**입니다. 첫째, 2020년대 초반부터 **LNG 운반선**, **초대형 컨테이너선** 등 **고부가가치 선박 수요가 급증**하면서 조선업이 약 10여년 만에 **슈퍼사이클(초호황기)**에 진입했다는 평가가 나옵니다[3]. 코로나 이후 글로벌 물동량 회복과 IMO(국제해사기구) 환경규제 대응을 위한 신조선 수요가 맞물려, 2021~2022년 전세계 신조 발주가 폭증하였고 2023~2025년까지 건조 물량이 몰리는 추세입니다. 실제로 **2025년 국내 조선 3사는 큰 폭의 실적 개선**을 이루었는데, 한화오션은 2023년 적자에서 불과 2년 만에 1조 원 이상의 영업이익을 올리며 슈퍼사이클 효과를 입증했습니다[4][5].

둘째, **친환경 규제 강화와 디지털 기술 도입**이 본격화되었습니다. IMO의 2050년 탄소중립 목표에 따라 선박 연료가 중유에서 LNG, 향후 암모니아·메탄올 등 **무탄소 연료로 전환**되는 흐름이며, 이에 맞춰 조선사들은 친환경 선박 기술 개발에 매진하고 있습니다[6]. 특히 한국 조선사들은 LNG 이중연료 추진선, 암모니아 추진선, 액화 CO<sub>2</sub> 운반선 등 차세대 친환경

## 심층 분석 보고서: 한화오션-AI개발

선박에서 세계 최고 수준의 기술력을 확보해 **시장 선도**를 노립니다[7]. 동시에 **디지털 전환**도 가속화되어, **자율운항 선박**, **무인운용 시스템**, **스마트십 솔루션** 등 첨단 ICT 와 AI 를 접목한 제품이 등장하고 있습니다. 예컨대 한국 조선업체는 **무인 자율운항** 기술 실증에 성공하고 스마트십 플랫폼을 선사에 제공하는 등 **디지털 혁신**을 추진 중입니다[3]. 조선소 내부적으로는 **"스마트 야드(Smart Yard)"** 구축이 화두로, **IoT 센서**, **AI 알고리즘**, **로봇 공정** 등을 활용해 조선소 생산성을 높이고 위험공정을 자동화하는 프로젝트가 진행 중입니다[8][9]. 한화오션을 비롯한 국내 조선사들은 **생산 현장 자동화율 70% 달성**을 목표로 스마트 야드에 투자하고 있으며, 드론을 통한 공정 모니터링, **디지털 트윈**으로 가상 시뮬레이션 후 현실 적용 등 첨단 기법을 도입하고 있습니다[8].

셋째, **해양 에너지 분야**의 성장입니다. 전통적인 해양 플랜트(예: 원유 시추선, FPSO)는 한차례 침체를 겪었으나, 최근 **FLNG**(부유식 LNG 액화설비) 등 **가스전 개발** 수요와 **해상풍력 발전** 같은 재생에너지 수요로 **신규 시장**이 형성되고 있습니다[3]. 한국 조선사들은 과거 해양플랜트 프로젝트의 어려움(적자 누적)을 반면교사 삼아, **부유식 해상풍력 설치선(WTIV)**, **해상 원전(SMR)** 등 유망 분야로 포트폴리오를 확장하려는 움직임을 보입니다[10]. 특히 한화오션은 한화그룹 편입 후 해상풍력 토털 솔루션을 미래 성장축으로 삼고, **부유식 설비를 통한 해상 수소 생산** 같은 **해양 가치사슬 확장** 개념을 제시하고 있습니다[10]. 요약하면, 최근 조선업은 **호황 국면에서 친환경·디지털 혁신으로 구조 재편**을 꾀하며, 동시에 해양 신사업 기회를 모색하는 **다층적 변화**가 진행 중입니다.

### 1.3 시장 규모 및 성장률

**시장 규모:** 전세계 신조선 발주량은 2021 년에 1 억 CGT(표준환산톤수)를 넘어서며 정점에 달했고 이후 다소 조정되었습니다. **2025 년 글로벌 조선 발주량(1~11 월 누계)은 4,499 만 CGT** 로 전년 동기 대비 37% 감소하였으나[11], 이는 앞서 두 해의 예외적 급증에 따른 기저효과로 볼 수 있습니다. **발주 금액** 기준으로는 고부가가치 선박 비중 확대로 감소폭이 작고, 선가도 상승 추세여서 **시장 가치 규모는 견조**합니다. 예컨대 Clarkson 신조선가 지수는 2023 년부터 상승하여 2024 년에도 6% 이상 오르는 등 선박 가격이 강세를 보였습니다[12].

**국가별 점유율:** 2023 년 기준 **중국**이 글로벌 수주량의 약 50%를 차지하며 1 위, **한국**이 30~40% 내외로 2 위를 유지했습니다. 다만 **2024~2025 년에 한국의 점유율이 반등**하는 추세인데, 2022 년 한국 점유율이 일시적으로 17%까지 떨어졌다가 2023 년에 20%대로 회복했고 2025 년에는 22%를 기록하는 등 상승했습니다[13]. 이는 중국의 저가 벌크선 위주의 발주가 줄고, **LNG 선** 등 **고가 선종 발주가 늘면서 한국에 수혜**가 돌아왔기 때문입니다. 즉, **"싸게 많이"** 하는 **중국 vs. "비싸도 기술 좋은 배"** 만드는 **한국**으로 시장이 양분되며, 한국 조선사들은 수주량보다 **수주액 기준 세계 1 위**를 지향하고 있습니다. 실제로 한화오션을 포함한 국내 빅 3 는 **2023~2025 년 연간 수주 목표를 연이어 초과 달성**하며 약

3.5 년치 이상의 건조 물량을 확보해 둔 상황입니다[14][15]. 국내 조선업계는 이 **풍부한 수주잔고(백로그)**를 기반으로 2026 년 이후 매출 성장을 이어갈 전망이며, 이는 10 여 년 전 업황 대비 크게 개선된 모습입니다.

**성장률:** 조선산업의 연평균 성장률은 사이클에 따라 변동이 크지만, **호황기에는 두 자릿수 성장도** 나타냅니다. 국내 조선 3사의 경우 2023년에 이어 2024~2025년에도 **매출 증가율 15~20%** 내외의 고성장을 기록했습니다[4]. 한화오션은 2025 년 매출 12.7 조 원으로 전년 대비 +18% 성장했고, 현대중공업그룹 조선 부문(HD 한국조선해양)은 분기 매출이 전년비 +21% 증가하는 등 **급성장세**입니다[16][17]. 향후 몇 년은 확보된 수주 물량의 건조로 **매출 성장세가 지속**되겠지만, 그 이후는 세계 경기와 노후 선박 교체 수요에 따라 **성장률이 조정**될 수 있습니다. 다만 친환경 규제 준수를 위한 신조 수요가 꾸준할 것으로 보여 **중장기적으로 완만한 성장세**가 기대됩니다.

### 1.4 가치사슬 구조 및 핵심 수익 지점

**가치사슬(Value Chain):** 조선산업의 가치사슬은 크게 **설계 → 소재·기자재 조달 → 블록 제작 → 선체 조립/용접 → 시운전 및 인도 → 애프터서비스** 순으로 이루어집니다. 상위 단계인 **설계/엔지니어링** 단계에서는 선종별 전문 설계인력이 기본설계와 상세설계를 수행하고, 이를 토대로 **후판 철강재, 엔진, 추진장치, 선박 전장품** 등 주요 기자재를 조달합니다. 기자재는 해외 글로벌 기업(예: 선박엔진의 MAN, Wartsila 등)과 국내 협력업체(펌프, 밸브 등)를 통해 공급받고, 조선소 내에서는 강재 절단과 블록(bloc) 제작을 거쳐 거대한 선체를 **모듈 식 조립**합니다. **핵심 공정**인 용접·도장 등은 노동집약적이어서 과거에는 인건비 비중이 높았으나, 최근 자동 용접로봇 등으로 효율화되고 있습니다[18][9]. 완성된 선박은 **시운전**을 통해 성능을 검증한 후 선주에게 인도되며, 인도 후 보증기간 내 **A/S 서비스**(기술 지원, 부품 교체 등)도 조선사의 가치사슬에 포함됩니다.

**수익 지점:** 전통적으로 **조선소(선박 건조 사업자)**는 장기간 저마진에 시달려왔고, 원자재나 기자재 공급사 대비 수익성이 낮은 산업으로 인식되었습니다. 그러나 최근 **고부가 제품 집중 전략**으로 조선소의 수익성이 개선되는 추세입니다. 예를 들어 **LNG 운반선처럼 기술난도 높고 가격이 비싼 선박은 조선소에 높은 마진**을 제공합니다[19]. 한화오션의 사례에서도, LNG 선 위주의 매출로 전환하면서 상선사업부 영업이익률이 10%를 넘는 등 조선 부문 치고는 이례적인 **고수익 구조**가 나타났습니다[20][21]. 이는 가치사슬 중 **설계·엔지니어링과 시스템 통합 능력**을 갖춘 조선소가 부가가치를 가장 크게 창출할 수 있음을 의미합니다. 반면 **표준화된 벌크선**이나 유조선 등은 중국 조선소들이 저렴하게 공급하면서 마진이 얇습니다. 이처럼 **수익의 핵심 지점은 "어떤 선박을 얼마에 파느냐"**에 좌우되며, **고사양 선박을 적정 원가에 납기 준수하여 건조**하는 조선소가 이윤을 확보합니다[22]. 가치사슬의 후방인 **소재·부품 업체**는 대량 생산 품목(예: 후판 강재, 조선기자재 표준품)에서 안정적 수익을 얻지만, 조선사보다 협상력이 낮아 수익률은 크지 않습니다. 다만 **선박 엔진, 추진시스템과**

같은 핵심 장비 제조사는 해당 분야의 독점적 기술을 보유한 경우 높은 마진을 취하기도 합니다. 최근에는 **디지털 솔루션 기업**(예: 자율운항 소프트웨어, 스마트십 플랫폼 업체)도 가치사슬에 새롭게 편입되어 부가가치를 분담하고 있습니다.

요약하면, 조선산업의 가치사슬에서 **설계 역량과 고부가 선박 건조 능력**이 가장 큰 부가가치를 창출하는 지점이며 [19], 한국 조선사들은 이 부분에 집중하여 중국과의 **가격 경쟁 대신 품질 경쟁**으로 수익을 내는 전략을 추구하고 있습니다.

### 1.5 주요 플레이어와 경쟁 구도

**국내 주요 플레이어:** 대한민국 조선업의 3 대 주자는 **HD 현대중공업 그룹, 한화오션, 삼성중공업**입니다. HD 현대중공업은 현대미포조선, 현대삼호중공업 등을 거느린 조선 지주회사(HD 한국조선해양)를 통해 **글로벌 1위 건조량**을 보유하고 있습니다 [16]. 주력 제품은 LNG 선, 컨테이너선부터 초대형 원유운반선(VLCC), 대형 해양플랜트 등 다양하며, 최근에는 국내 최초의 원자력 추진 선박 개발, 자율운항 기술(자회사 아비커스) 등 혁신 분야에도 앞서 있습니다. **삼성중공업**은 해양플랜트와 특수선에서 강점을 보여왔고, LNG 선과 시추선 분야 기술력이 높습니다. 다만 회사 자체 엔진사업부가 없고 생산능력도 거제 한 곳에 집중되어 상대적으로 **규모의 경제**는 작습니다. **한화오션**(전 대우조선해양)은 과거부터 **LNG 운반선과 군함** 건조에 특화되어 전세계 LNG 선 누적 건조 비중 25%에 달하는 **독보적 실적**을 쌓았습니다 [6]. 또한 국내 조선 3 사 중 유일하게 **중대형 잠수함과 구축함 등 방위산업 함정**을 건조해온 플레이어로서 방산 분야 경쟁력이 있습니다. 이 밖에 중견 조선사로 **현대미포조선**(중형 석유화학제품 운반선 1 위 기업), **HJ 중공업**(과거 한진중공업, 중형 특수선 일부 생산) 등이 있으나, 글로벌 메이저 시장 영향력은 제한적입니다.

**글로벌 경쟁 구도:** 한국의 주요 경쟁자는 **중국 국영 조선그룹(CSSC 등)**입니다. 중국은 정부 보조와 규모를 앞세워 벌크선, 컨테이너선 같은 **저부가 선종 대량수주 전략**을 펼쳐 건조량 1 위를 차지하고 있지만, **기술 면에서는 한국에 뒤처진다**는 평가를 받아왔습니다. 예컨대 LNG 운반선 발주에서는 한국 조선사들이 최근까지 **전세계 물량의 70% 이상**을 수주해왔고, 복잡한 군함 분야에서도 중국은 자국 해군 외 수출 실적이 드문 상황입니다. **일본 조선업**은 1990년대까지 세계 1 위였으나 이후 중국 부상과 엔화 강세로 경쟁력을 잃고, 현재는 **니치마켓 전략**으로 소규모 고부가 선박이나 자국 해운 시장에 집중하고 있습니다. 그럼에도 일본은 자국 기자재 산업 연계 덕분에 여전히 기술 기반은 탄탄합니다. **유럽**은 대형 상선에서는 거의 철수했고, 대신 크루즈선 등 특수 선종(이탈리아 핀칸티에리 등)과 초호화 요트 건조 등에 일부 강소기업이 남아 있습니다.

**경쟁 양상:** 현재 **한국 vs 중국의 양강 구도**로 요약되며, **“가격전쟁 vs 기술전쟁”**의 양상입니다. 중국은 낮은 인건비와 국가 차원의 금융 지원을 바탕으로 **공격적인 수주**를 제시해 물량을 확보하는 반면, 한국은 환경규제 충족 능력, 높은 품질과 납기 신뢰도를 내세워 **까다로운 선주사들로부터 고부가 수주**를 따내는 전략입니다 [23]. 이러한 전략 차이는

수익성 격차로 이어져, 2025년 중국 일부 조선사는 적자를 보인데 반해 한국 빅 3는 일제히 흑자전환에 성공했습니다[16][24]. **방산 부문**에서도 경쟁이 존재하는데, 한국은 한화오션을 필두로 캐나다 잠수함 사업 등 **글로벌 합정 수출전**에 뛰어 들고 있고, 여기서 유럽의 나발그룹(프랑스)이나 틸레즈크루프(독일) 등과 경합하고 있습니다[25]. 대한민국 정부도 “**K-방산**” 지원 기조로 조선 부문 수출을 장려하고 있어, 향후 방산 경쟁력이 조선업의 새로운 승부처가 될 전망입니다.

정리하면, 한국 조선업은 **고부가가치 제품군 집중과 기술혁신**으로 중국을 추격하며, **국내 빅 3 체제** 내부에서도 수주 경쟁과 협력이 혼재된 상황입니다. 특히 최근 **한화오션의 가세**로, 현대중공업 vs 한화오션이 국내 군함사업을 두고 경쟁입찰을 벌이는 등[26] **신경전**이 펼쳐지고 있지만, 대외적으로는 해외 수주에서 **원팀 전략**을 유지해야 하는 과제가 있습니다[27]. 이러한 경쟁 구도 속에서 각사의 전략 방향이 차별화되고 있으며, 이를 다음 장에서 더욱 자세히 비교해보겠습니다.

## 2 장. 경쟁사 및 회사 포지셔닝

### 2.1 동종 업계 주요 기업 비교 (국내 빅 3 중심)

**제품 포트폴리오:** 국내 빅 3 조선사의 제품 포트폴리오는 공통적으로 **상선 + 특수선 + 해양설비**로 구성되지만, **비중과 강점에는 차이**가 있습니다. **HD 현대중공업 그룹**은 산하에 현대중공업, 현대미포, 현대삼호 등을 거느려 **초대형선에서 중형선까지 풀라인업**을 갖췄습니다. LNG 선, VLCC, 컨테이너선, LPG 선, 자동차운반선(PCTC) 등 민수선 전 분야에 고르게 강점이 있고, 일부 잠수함과 호위함 등 방산도 수행하지만 핵심역량은 **상선 건조**에 있습니다. 또한 자체 엔진 자회사(현대두산인프라코어 등)를 통해 **엔진 제작까지 수직계열화**하여 원가 경쟁력을 확보한 점이 특징입니다. **삼성중공업**은 **상선 + 해양플랜트**에 집중해 왔으며, 드릴십·FPSO 등 해양설비 분야 프로젝트 경험이 풍부합니다. LNG 선과 컨테이너선 기술도 우수하지만, 방산함정은 과거 일부 수주(훈련함 등)를 제외하면 주력 사업이 아닙니다. **한화오션**은 전신인 대우조선해양 시절부터 **LNG 운반선, 특수선(군함), 초대형 원유·컨테이너선**에 주력해왔습니다[1]. 특히 해군 잠수함과 구축함 분야에서는 국내 독보적 레퍼런스를 갖고 있고, 해양플랜트(FPSO) 실적도 보유하고 있습니다. 요약하면, **HD 현대**는 규모의 포트폴리오, **삼성중공업**은 해양플랜트 특화, **한화오션**은 LNG·방산 특화로 볼 수 있습니다.

**비즈니스 모델:** 세 업체 모두 **B2B 프로젝트** 사업모델을 따르며, 선주로부터 선박 건조 계약을 수주하고 수년에 걸쳐 제작한 후 인도하는 형태입니다. 차이는 **수익구조와 경영전략**에서 나타납니다. 현대중공업은 그룹 내 조선 3사 간 **내부 경쟁**을 도입하여 효율을 높이고, 모회사(HD 한국조선해양)를 통한 **연구개발 통합**으로 기술 시너지를 추구합니다. 또한

계열 금융사를 통해 선박금융을 지원하는 등 **그룹 종합력**을 동원합니다. 삼성중공업은 삼성그룹에서 분리되어 사실상 독립기업처럼 운영되며, **선택과 집중 전략**으로 수익성 중심 경영을 내세우고 있습니다. 대형 해양플랜트 프로젝트는 수익 변동성이 크기에 최근에는 **LNG 선 등 안정적 선종 위주로** 선별 수주하는 기조입니다[28]. 한화오션은 2023 년 그룹 편입 후 **방산 중심 포트폴리오**를 강화하고 **민수 조선 부문은 고부가 선종에 집중**하는 전략으로 전환했습니다[29]. 한화그룹 계열사들과의 협업을 통해 **"육·해·공 통합 방산 패키지"**를 제공할 수 있다는 점도 새로운 비즈니스 모델 요소입니다[30]. 예컨대 한화오션이 군함을 만들 때, 그룹 내 한화시스템(레이더·전자전), 한화에어로스페이스(엔진, 미사일) 등이 함께 패키지로 솔루션을 제안하는 시너지를 모색하고 있습니다. 이처럼 **그룹 지원 여부와 사업 포트폴리오 구성**에 따라 세 기업의 사업모델에는 차별화가 존재합니다.

### 강점·약점 비교:

- **HD 현대중공업의 강점**은 압도적인 **규모와 제조 역량**입니다. 여러 조선소를 보유해 **병행 건조 능력**이 가장 뛰어나고, 그룹 R&D 로 선박 설계 기술도 선두권입니다. 재무 안정성도 높아 대규모 프로젝트 수행에 유리합니다[31]. 약점으로는 조직이 거대한 만큼 **의사결정이 다소 관료적**이고, 2010 년대 저가수주 후유증으로 인한 부실 프로젝트 경험이 있다는 점입니다.

- **삼성중공업의 강점**은 **특정 선종의 기술 리더십**입니다. 세계 최초의 FLNG 건조, 복합 시추선 기술 등 틈새 분야에서 혁신을 보였고, LNG 선 건조 품질에도 정평이 나 있습니다. 조직문화는 비교적 유연하다는 평가가 있지만, 약점으로는 삼성그룹 내 제조 핵심사 아니라 **지원이 제한적**이고, 오랜 해양플랜트 부진으로 **재무상황**이 취약했던 점이 꼽힙니다 (다행히 2025 년 흑자 전환으로 개선 중). 또한 단일 야드(거제)에 의존해 **생산 캐파가 한정적**입니다.

- **한화오션의 강점**은 **방위산업 노하우와 독보적 LNG 선 경쟁력**입니다. 대한민국 해군의 최신 잠수함과 한국형 구축함을 건조한 경험은 한화오션만의 자산이며, 민간 LNG 선 분야에서도 가장 까다로운 선주들의 발주를 수주해온 **신뢰**가 강점입니다[24]. 특히 LNG 선 분야에서 4 척 중 1 척을 한화오션(구 대우조선)이 건조했을 만큼 **트랙레코드**가 우수합니다[6]. 여기에 한화그룹의 자본력이 더해져, 과거 산업은행 체제에서 겪던 금융 제약이 해소된 것도 호재입니다[32]. 반면 약점으로는, 아직까지는 **한화그룹 내 조선분야 단일 회사**로서 현대에 비해 규모가 작고, 옥포 한 곳에 생산이 집중되어 **유연한 증산에 한계**가 있다는 점입니다. 또한 대우조선 시절 누적된 **부실 프로젝트(해양플랜트)로 인한 손실**과 조직문화 경직성 등이 개선해야 할 과제로 지목됩니다.

**국내 경쟁 구도:** 국내에서는 전통적으로 **수주전에서 경쟁**하고, 기술은 각자 개발하되, 국가 정책이나 해외 수주 캠페인 시에는 협조하는 묘한 **경쟁-협력 관계**가 유지되어 왔습니다. 그러나 최근 **K-DDX 차기 구축함 사업 등 대형 방산 프로젝트를 놓고 현대중공업과 한화오션이 정면 경쟁**에 돌입하면서 긴장감이 높아졌습니다[26]. K-DDX 사업은 총 7.8 조 원 규모로 두 회사가 **경쟁입찰**을 하게 되었고, 입찰 방식을 둘러싼 갈등도

표면화되었습니다[33]. 방위사업청 결정으로 경쟁이 확정되자, 현대중공업은 과거 보안사고로 감점 패널티를 받아 불리해졌고 이에 따른 법적 분쟁 가능성까지 거론되고 있습니다[33]. 이처럼 **국내 빅 2 간 경쟁이 심화**되는 분위기지만, 정부와 업계는 해외 시장에서 **“원팀 코리아”**로 협력할 것을 강조하고 있습니다[27]. 실제 2023 년 캐나다 잠수함 수출전을 앞두고 현대와 한화가 팀코리아를 구성했으나, 내부 갈등이 있었던 시기에는 모두 고배를 마신 전례도 있어 이러한 **내부 경쟁 관리**가 중요한 이슈입니다[27].

**글로벌 포지셔닝:** 한국 조선 3 사는 모두 세계 **Top 6** 안에 드는 기업들로, 각자 글로벌 시장 점유율 10~20%대 수준의 비중을 차지합니다. 현대중공업 그룹은 건조량 기준 세계 1 위 기업군이고, 한화오션은 2024 년 인도량 기준 **글로벌 3 위**까지 부상했습니다[34]. 이는 한화오션이 한때 경영위기로 주춤했으나 한화 인수 후 수주를 확대한 결과로, 2024 년 시장점유율 약 4.9% (인도량 기준)로 집계되었다는 분석이 있습니다[34]. 삼성중공업도 근소한 차이로 4~5 위권을 유지 중입니다. **중국 CSSC** 는 산하 여러 조선소를 합쳐 점유율 1 위지만 개별 회사 단위로는 한국 업체들과 비슷하거나 낮은 수준입니다. 따라서 한화오션을 비롯한 국내 업체들은 **“세계 최상위권 조선사”**로 포지셔닝되며, 특히 **고부가가치 분야에서는 세계 시장을 주도**하고 있습니다[14].

## 2.2 한화오션의 시장 포지셔닝

**포지셔닝 개요:** 한화오션은 자신들을 **“Global Ocean Solution Provider”**로 지칭하며, 단순 선박 건조사를 넘어 **종합 해양 솔루션 기업**으로 도약하겠다는 비전을 표방합니다[23]. 이 말은 곧 **해양 분야 B2B 토털서비스 제공자**가 되겠다는 의미로, 전통적 조선 3 사 중에서도 **프리미엄·니치 영역**에 집중하는 전략적 포지셔닝입니다. 실제로 한화오션 매출의 약 **70~80%**는 **상선(상업용 선박)** 사업에서 나오되, 그 중에서도 **LNG 운반선이 60% 내외**를 차지할 만큼 핵심 제품 비중이 높습니다[35]. 나머지 매출 약 20~30%는 **특수선(방위산업)** 부문으로, 대한민국 해군과 기타국의 합정 수주로 구성됩니다. 이 구조는 현대나 삼성 대비 **방산 매출 비중이 월등히 높아** 사실상 **B2G(Business to Government)** 성격이 강한 기업이라 할 수 있습니다. 다시 말해 **B2B 상선 분야에서는 초고부가 프로젝트 위주, B2G 특수선 분야에서는 국내 독점 공급자** 지위를 가지는 독자적 포지션입니다.

**프리미엄 전략:** 제품 측면에서 한화오션은 **“고가치-저물량”** 전략을 추구합니다. 예컨대 2025 년 한화오션은 전년보다 건조량(척수 기준)은 줄었음에도 불구하고 **수주액은 89.8 억 달러 → 100.5 억 달러로 크게 증가**했습니다[36]. LNG 선 13 척, VLCC 20 척, 컨테이너선 17 척 등 상대적으로 **선가가 높은 선종 위주로** 수주한 덕분입니다[37]. 또한 **국가 간 방산 계약**으로 진행되는 잠수함 수출 사업 등 **대형 프로젝트를** 소수 확보하는 방식으로 수익성을 담보하려 합니다. 이런 전략은 **“볼륨게임”**을 하는 중국과 대비되어, 한화오션을 **하이엔드 조선시장 플레이어**로 자리매김시킵니다.

**B2B/B2G 특성:** 한화오션의 거래 상대방을 보면 상선 부문에서는 카타르가스, 모스크, 셸(Shell) 등의 **글로벌 선주사**가 주 고객이며, 특수선 부문에서는 대한민국 해군, 해경과 **해외 해군 당국**(인도네시아, 태국 등)이 고객입니다. 따라서 **철저한 B2B/B2G 모델**로 최종 소비자를 직접 상대하진 않습니다. 다만 한화오션이 강조하는 **솔루션 프로바이더**라는 개념에는, 단순히 선박을 만들어 파는 것을 넘어 **운영 단계까지 지원**하거나 **부가서비스**를 제공하려는 의지도 포함됩니다. 예컨대 스마트십 솔루션을 통해 선박 운항 데이터를 제공하거나, 해상풍력 설치에 필요한 컨설팅을 하는 등 **B2B2C 에 가까운 역할**도 일부 모색할 수 있습니다. 전반적으로는 **Project 기반 B2B 수주산업**이라는 틀 안에서 한화오션의 포지셔닝은 **“고부가 선박 + 해양방산 솔루션 전문 기업”**으로 요약할 수 있습니다.

**경쟁 구도 속 위치:** 한국 내에서는 현대중공업과 쌍벽을 이루는 2 위 조선사이고, 글로벌로 보면 앞서 언급한 대로 **Top Tier 조선사** 중 하나입니다. 특히 **방위산업 분야에서는 국내 유일의 원청 조선소**로서 독보적 위치입니다. 국내 다른 대형 조선소도 함정을 건조하지만, 잠수함까지 설계·건조할 수 있는 역량은 한화오션만 갖고 있습니다. 이런 점에서 한화오션은 **니치+프리미엄 하이브리드** 포지션을 구축했다고 볼 수 있습니다. 기술력과 레퍼런스를 인정받아 **고객 충성도**가 높다는 것도 특징인데, LNG 선 분야에서 세계 유수 선사들이 대우조선 시절부터 지속 발주해온 것이 그 증거입니다.

요약하면, **한화오션의 포지셔닝은 “프리미엄 고부가가치 조선 + 방산 솔루션 전문기업”**으로서, 대량생산형이 아닌 **프로젝트 맞춤형 고사양 제품**을 지향하고 있습니다. 이는 지원자가 **지원 동기를** 어필할 때도 중요한 맥락으로, 한화오션이 추구하는 방향과 자신의 지향점이 어떻게 맞는지 연결지을 수 있는 부분입니다 (예: “고부가가치 선박 개발에 기여” 등).

### 2.3 최근 3~6 개월 내 주요 이슈

최근 반년 사이 한화오션과 업계에는 몇 가지 굵직한 이슈들이 있었습니다:

- **방산 수주 경쟁:** 앞서 언급한 **한국형 차기구축함(KDDX) 사업의 경쟁입찰 확정**(’25년 12월)은 가장 큰 국내 이슈입니다. 총 6척, 7조 8천억 규모로 한화오션과 HD 현대중공업이 경합하게 되었고, 입찰 방식 결정 과정에서 두 기업 간 갈등이 표면화되었습니다[26]/[33]. 이 사안은 **지역 경제**(거제 vs 울산)까지 민감하게 얽혀 있어, 향후 결과에 따라 상당한 파장이 예상됩니다. 지원자는 이와 관련하여 “한화오션의 방산사업 확대” 또는 “내부 경쟁에 대한 회사 입장” 등을 뉴스를 통해 파악하고 가는 것이 좋습니다. 현재로서는 **경쟁입찰 결정이 한화오션에 유리**하다는 평가이며[38], 회사는 준비에 만전을 기하고 있습니다.
- **MASGA 와 미국 진출:** 2025년 한화오션은 미국 **필라델피아 조선소 지분 인수**와 추가 투자 계획을 발표하며, 미국의 **‘MASGA(Make America’s Shipbuilding Great**

Again)' 프로젝트에 적극 참여하고 있습니다[39]. MASGA는 미 해군 함정 및 조선업 부흥을 위한 \$1500 억 규모 프로젝트로, 한화오션은 필라델피아 조선소를 통해 미 해군 프리깃함 사업 등 기회를 엿보고 있습니다[40][39]. 2025년 8월 한미 정상회담 후속으로 **미국이 한국의 핵추진 잠수함 건조 프로그램 승인**을 재확인한 것도 업계 뉴스로 나왔습니다[41]. 이처럼 **한미 조선 협력 강화**가 진행되며, 한화오션이 **글로벌 해양방산 플레이어**로 도약하는 계기가 마련되고 있습니다. 이는 지원자가 **"글로벌 시장에서 활약"** 부분을 강조할 때 참고할 만한 이슈입니다.

- **중국의 대응 제재:** 한화오션의 미국 진출 움직임에 대해 **중국이 견제 조치**를 취한 것도 화제입니다. 2025년 말 중국 상무부는 한화오션의 미국 자회사들을 **반외국제재법**에 따라 제재 리스트에 올려, 중국 기업·조직이 이들과 거래하지 못하도록 발표했습니다[42]. 또한 **중국산 후판 등 소재 공급 제한** 가능성도 거론되었는데, 선박 건조비용의 약 20%를 차지하는 후판을 중국에서 조달하지 못할 경우 어려움이 예상되기 때문입니다[43]. 이는 **글로벌 지정학 리스크**가 조선업에 미치는 한 사례로서, 한화오션 입장에서는 **공급망 다변화**와 **국내 철강사와 협력 강화** 등이 요구되는 상황입니다. 지원자는 이러한 이슈를 통해 한화오션이 처한 **외부환경 변화**를 이해하고, 답변 시 **리스크 관리 역량**에 대해 언급할 수도 있을 것입니다.
- **경영 실적 호조:** 2025년 4분기 실적 발표에 따르면, 한화오션은 연간 매출 12.7조원, 영업이익 1.11조원을 기록하며 **7년 만에 영업이익 1조 돌파**를 달성했습니다[4][44]. 특히 **전년(2023년) 영업적자에서 단기간에 턴어라운드**한 성과라 업계 이목을 끌었습니다. 고마진 LNG 선 비중 확대와 생산성 향상, 지속적 원가절감 노력이 주효했다는 분석입니다[19][45]. 또한 한화오션은 "현재 3년치 이상의 수주잔고를 향후에도 유지하여 안정적 성장 기반을 확보할 것"이라고 발표했습니다[46]. 이 같은 실적 개선은 구성원 사기 진작과 보상 확대에 이어졌는데, 2025년에는 사상 처음으로 **협력사 직원들에게도 본사와 동일한 기준의 성과급**을 지급하여 큰 화제가 되었습니다[47]. 이는 **기업 문화 개선**으로 이어지는 이슈이기도 하여, 다음 장에서 더 다루겠습니다.
- **신규 사업 및 기타:** 이 밖에 한화오션은 2025년 하반기부터 **해상풍력 설치선 사업본부** 신설, **소형모듈원자로(SMR) 해양 적용 기술 개발** 참여 등 미래 신사업 포트폴리오를 넓히고 있습니다. 또한 2026년 1월에는 그리스 ONEX 조선그룹과 전략적 협력 협약을 체결하여, 지중해 지역 **수리조선·개조사업 진출** 가능성을 열었습니다[48]. 이러한 행보들은 모두 **Global Ocean Solution Provider** 비전의 일환으로서, 한화오션이 전통적 조선 영역을 넘어 **해양 전반으로 솔루션 영역**을 확장하고 있음을 보여줍니다. 지원자는 해당 키워드를 자기소개서나 면접에서 활용하여, **"신사업 개발에 기여할 수 있는 인재"**로 자신을 포지셔닝하면 플러스 요인이 될 것입니다.

## 3 장. 한화오션 심층 분석

### 3.1 사업 구조와 매출 현황

**사업 부문 구성:** 한화오션의 사업은 크게 **상선사업부(민수선)**와 **특수선사업부(방산함정)**로 양분됩니다. 과거 해양플랜트사업부도 별도로 있었으나, 현재는 특수선사업부 산하 또는 프로젝트 조직 형태로 축소된 것으로 알려져 있습니다. **매출 비중**은 최근 수주 호조에 따라 상선부문 약 **70~80%**, 특수선부문 약 **20~30%** 수준입니다[35]. 상선사업부 매출의 상당 부분은 LNG 운반선이 차지하며, 실제로 2024년 한화오션의 LNG 선 매출 비중은 60%까지 상승하고 2025년에는 70%에 근접할 전망이다. 증권가 분석이 있습니다[49]. 특수선사업부 매출은 주로 대한민국 해군으로의 잠수함/함정 인도 시 인식되며, 현재 장보고-III Batch-II 잠수함과 울산급 Batch-III 호위함 등의 건조 진행으로 매출이 증가하는 추세입니다[50]. 또한 특수선 부문은 그 성격상 **프로젝트 완료 시점에 큰 폭으로 매출이 인식되는** 특징이 있습니다. 예컨대 2023년에는 해외 잠수함 수주 추진 등 선투자로 이익이 감소했으나, 2026~2027년경 대형 함정들이 인도되면 관련 매출이 크게 반영될 예정입니다[50].

**손익 현황:** 상선사업부는 **흑자**, 특수선사업부는 **소규모 흑자 또는 손익분기 수준**으로 파악됩니다. 2025년의 경우 상선사업부 영업이익이 약 1조 1200억 원으로 전년 대비 +792% 급증하여 전체 이익을 견인했으며[20], 특수선사업부는 해외사업 준비 비용 등의 영향으로 이익 기여도가 크지 않았습니다. 그러나 특수선은 국가 지원금 등이 포함되고 기술축적 효과가 있어 **전략적 가치**가 높습니다. 전체적으로 한화오션은 **고마진 LNG 선 매출 확대, 생산 안정화, 원가 절감** 등을 통해 2025년 영업이익률 8.7%를 달성하며 수익성이 크게 개선되었습니다[51][52]. 이는 조선 업계 평균을 상회하는 수준으로, **한화 그룹 인수 이후 체질 개선의 성과**로 평가됩니다.

**지역/고객별 매출:** 상선 매출의 지역 비중은 수주 시점 환산으로 **중동(카타르 등) 및 아시아**가 높고, 특수선 매출은 **국내**가 대부분입니다. 다만 향후 캐나다 등 해외 해군 수주를 달성하면 해외 방산 매출도 발생할 수 있습니다. 상선의 주요 고객으로는 LNG 선의 경우 카타르에너지, 일본 MOL, 글로벌 에너지 메이저 등이 있고, 컨테이너선의 경우 머스크, MSC 등 세계 선사들이 포함됩니다. 대규모 프로젝트는 건조 기간 2~3년에 걸쳐 **부분완성도 지급방식(중도금)**으로 매출이 점진 인식됩니다. 한화오션은 수주 잔고가 약 3년치 이상으로 풍부하여, **향후 2~3년간 매출 성장 모멘텀이 확보된 상태**입니다[15].

요약하면 **한화오션의 사업 구조**는 LNG 선을 필두로 한 **상선사업부 중심**에, 전략적 특수선사업부 병존 형태이며, **민수 대량건조 + 방산 소량고부가**의 결합으로 안정성과 성장성을 동시에 추구하고 있습니다. 이러한 구조를 이해하면, 지원자가 자기소개서에서 **“어느 사업부에 기여하고 싶은지”**를 명확히 하여 동기를 밝히는 데 도움이 됩니다 (예:

“LNG 선 분야 세계 1 위를 이어가는 데 일조하고 싶다” 혹은 “방위산업 함정의 개발로 국가안보에 기여하고 싶다” 등).

### 3.2 중장기 전략 방향 (비전과 목표)

**한화오션 비전:** 한화오션은 “Global Ocean Solution Provider”를 중장기 비전으로 선언하고, 2040년까지 매출 30조 원, 영업이익 5조 원 달성을 목표로 하고 있습니다[53]. 이 비전을 달성하기 위해 4대 핵심 투자 분야를 설정했는데, ① 초격차 방위산업 솔루션, ② 친환경·디지털 선박, ③ 스마트 야드, ④ 해상풍력 토털 솔루션입니다[54]. 한화오션은 한화그룹 편입 직후 유상증자를 통해 약 3.5조 원의 신규 자본을 확보했고, 이 중 1.5조 원을 위 4대 분야에 투자할 계획이라고 밝혔습니다[55]. 이는 곧 방산 기술 강화, 친환경 기술 선도, 생산혁신, 신재생 해양에너지 진출을 기동으로 한 장기 성장전략이라 할 수 있습니다.

**전략 1 - 방위산업 솔루션:** 한화오션은 그룹 내 항공우주·지상 방산 계열사(한화에어로스페이스, 한화시스템 등)와 협력하여 육·해·공을 아우르는 통합 방산 패키지를 제공하려 합니다[30]. 구체적으로, 한국 해군 차기 사업(예: 항공모함, 이지스함 등)에 참여하고 해외 잠수함 사업(Canada, Australia 등)에 팀코리아로 수주전을 벌여 세계 3대 방산함정 수출국으로 도약한다는 청사진입니다[56]. 이를 위해 방산 부문 R&D 투자, 전직 군 고위인력 영입(특수선사업부 고문단 운영 등)으로 네트워크 확장에도 힘쓰고 있습니다. 중장기적으로는 유무인 복합 체계 등 미래 해군 트렌드에 대응한 신기술 (드론 탑재 함정, AI 전투체계 등) 개발도 전략에 포함됩니다.

**전략 2 - 친환경·디지털 선박:** 민수선 부문에서는 친환경 선박 분야 세계 1등 유지가 핵심 목표입니다. 암모니아 추진선, 메탄올 추진선, 전기추진 시스템 등에서 이미 인증과 기술을 확보한 상태이며[7], 한화오션은 탄소중립 해운 시대를 선도하겠다고 천명했습니다. 또한 디지털솔루션 측면에서는 스마트십 솔루션(자율운항, 원격관제 등)을 자체 개발·적용하고, 이를 선주사에 서비스 형태로 제공할 가능성도 열어두고 있습니다. 실제로 대우조선 시절 개발한 디지털 플랫폼(DS4 등)을 고도화하거나, 한화시스템의 AI·빅데이터 역량과 연계하여 차별화된 운항 지원 서비스를 구축하는 것이 장기 전략의 하나입니다. 궁극적으로 한화오션이 건조한 선박은 친환경 성능에서 최고 수준이고, 지능형 시스템을 탑재한 “스마트 선박”으로 만들어 선주의 운영효율을 높여준다는 이미지를 공고히 하는 것이 목표입니다.

**전략 3 - 스마트 야드:** 조선소 자체의 생산 혁신도 중점 과제입니다. 앞서 언급한 스마트 야드 프로젝트는 거제 옥포조선소를 세계 최고 수준의 자동화·디지털화된 조선소로 탈바꿈하는 것입니다. 2021년 업계 최초로 신설된 디지털생산센터를 중심으로, IoT 센서 기반 실시간 생산관리, AI 기반 공정 예측, 로봇 자동화 라인 증설 등이 추진되고 있습니다[8][18]. 목표는 2030년까지 핵심 공정 자동화율 70%이며, 이를 통해 인건비 절감, 안전사고 획기적 감소, 사이클타임 단축을 이뤄 원가경쟁력을 높이는 전략입니다[8]. 한화오션

경영진은 이를 “조선업의 판을 바꾸는 게임체인저”로 보고 있으며, 장기적으로 노동집약 산업에서 기술집약 산업으로 전환하는 토대를 마련하려 합니다.

**전략 4 - 해양에너지 토털 솔루션:** 한화오션이 특색 있게 내건 분야로, 부유식 해상풍력 발전과 해양 수소생산 등 신재생 에너지 플랜트 사업 진출입니다[10]. 한화솔루션 등 그룹 내 에너지회사와 함께, 바다 위에서 풍력으로 전기 생산 → 해수로부터 그린수소·그린암모니아 생산 → 다시 선박 연료로 활용하는 **해양 에너지 가치사슬**을 그려두고 있습니다[10]. 이를 위해 WTIV(풍력터빈 설치선) 기술, 해상 원전(SMR 선박) 기술 등을 선도적으로 개발 중입니다. 이 분야는 아직 상용화 단계는 아니지만, 2040년 30조 매출 비전에서 **새로운 성장동력**으로 지목됩니다. 즉, 한화오션은 조선소이면서 장차 **해양 에너지 엔지니어링 기업**으로도 나아가겠다는 야심찬 전략을 세운 것입니다.

**정리:** 한화오션의 중장기 전략은 “**기존 사업 고도화 + 인접/미래 사업 진출**”로 요약되고, 그 중심에는 **기술 혁신과 그룹 시너지**가 있습니다. 이러한 전략 방향은 지원자가 한화오션에 맞춰 자신을 포지셔닝할 때 매우 중요한 힌트입니다. 예컨대 자기소개서에서 “한화오션의 친환경/디지털 전략에 공감하며, AI 전문성으로 스마트 야드 구현에 이바지하고 싶다”와 같이 **회사 비전과 본인의 강점을 연결**지어 어필한다면, 설득력을 높일 수 있을 것입니다.

### 3.3 차별화 포인트 (경쟁우위 요인)

한화오션이 경쟁사 대비 **차별화된 경쟁우위**로 내세울 수 있는 포인트들은 다음과 같습니다:

- ① **방산 + 민수의 복합 역량:** 세계 조선사 중 **대형 상선과 첨단 군함을 모두** 건조할 수 있는 곳은 매우 드뭅니다. 한화오션은 3천 톤급 잠수함부터 17만m<sup>3</sup> LNG 선까지 건조 스펙트럼이 넓어, 기술적 저변이 깊습니다. 특히 방위산업 역량은 정부 협력과 안정적 수요를 의미하므로, 경기 변동에도 **포트폴리오 방어막** 역할을 합니다.
- ② **LNG 선 등 고부가 선박에서의 기술리더십:** 한화오션은 전세계 운항 중인 LNG 운반선 4척 중 1척을 건조했을 정도로 **압도적 실적**과 노하우를 보유하고 있습니다[6]. 극저온 화물창 기술(GTT NO96, Mark-III 등 적용)이나 효율적 재액화 시스템 등 분야에서 축적한 경험치는 경쟁사 대비 강점입니다. 2023년 카타르 대형 LNG 선 프로젝트 등을 수주하며 기술력을 재입증했고, **고난도 선박을 제때 인도하는 신뢰성**이 차별화됩니다[24].
- ③ **세계 최대 규모 조선 설비:** 옥포 조선소는 세계 최대 100만톤급 독(dock)과 900톤 골리앗 크레인을 보유하고 있어, 한번에 초대형 선박 2척 이상 동시 건조가 가능합니다[57]. 이 **물리적 인프라 능력**은 경쟁우위 자산으로, 울산이나 거제의 다른 야드 대비 크기 면에서 우월합니다. 향후 항모급 군함 등 초대형 프로젝트도 수용 가능한 기반이 됩니다.

- ④ **그룹 시너지와 통합 솔루션:** 한화오션은 한화 방산계열과 합쳐 **전투체계+플랫폼 일괄 제공**이 가능한 국내 유일 업체입니다[30]. 예컨대 전투함정의 무기체계, 레이더, 미사일을 한화시스템/한화에어로스페이스가, 함정 플랫폼은 한화오션이 맡아 **원스톱 솔루션**으로 제안할 수 있습니다. 이는 해외 수출에서 큰 강점으로 작용할 수 있으며, 고객에게 **책임소재 일원화** 장점을 줍니다. 또한 한화 금융계열 (한화금융)도 있어 필요시 금융 패키지 제공도 가능합니다.
- ⑤ **친환경·신기술 선도 입지:** 암모니아 추진선, CO2 포집시스템 적용선 등 분야에서 한화오션은 **세계 첫 개발·인증** 실적들을 보유하고 있습니다[58][59]. 이를 통해 친환경 선박 시장의 **퍼스트 무버** 이미지를 구축하였고, 선주사 입장에서는 신기술 적용을 믿고 맡길 수 있는 파트너로 자리잡았습니다. 또한 자체 **디지털 혁신 (스마트 야드)** 역량도 국내에서 가장 적극적으로 추진 중이라, 향후 **원가 경쟁력 개선폭이 클 것으로 기대되는** 점도 차별화 요소입니다.
- ⑥ **인적자원 및 조직 역량:** 한화오션은 대우조선 시절부터 **우수한 해양 인력을 배출한** 것으로 유명합니다. 설계·해양공학 인재풀, 용접 명장 등 **축적된 인적자산**이 풍부하며, 이런 인력이 최근 호황 속 복귀하거나 신규 유입되어 **인력 경쟁력**이 회복되고 있습니다. 또한 한화로 새로이 문화가 바뀌면서 **성과주의와 협력문화** 접목을 시도, 조직 시너지를 내기 위한 변화도 진행 중입니다 (예: 협력사와 성과 공유 등).

이러한 **차별화 포인트**는 지원 전략 측면에서, 지원자가 **“왜 한화오션이어야 하는가”**를 설명할 때 활용 가능합니다. 예를 들어 **“LNG 선 분야 세계 최고인 한화오션에서 해당 기술을 배워 글로벌 에너지 패러다임 전환에 기여하고 싶다”**라거나 **“방산-민수 융합 역량이라는 차별점에 매료되었다”**처럼 언급하면, 회사의 강점을 잘 이해하고 있음을 드러낼 수 있습니다.

### 3.4 리스크 요인 및 약점

물론 한화오션도 여러 **리스크 요인**을 안고 있으며, 이는 지원자가 회사의 현실을 균형 있게 이해하는 데 중요합니다:

- ① **시장 사이클 리스크:** 조선 호황이 영원하지는 않다는 점입니다. 현재 수주잔고는 3년치를 넘지만, 3~4년 뒤 신조 발주가 급감할 경우 매출 공백이 생길 수 있습니다. 특히 **LNG 선 발주**는 카타르 등 프로젝트성 물량 비중이 높아, 일시적으로 몰렸다가 주기가 끝나면 **“절벽”**이 올 우려가 있습니다. 이를 메울 새로운 동력이 필요하며, 회사도 방산 수출이나 신사업으로 대비 중이지만 가시적 성과는 아직입니다.
- ② **원자재·원가 리스크:** 선박 건조 원가의 상당 부분을 차지하는 **후판 강재 가격**, 구리·알루미늄 등 원자재 가격이 상승하면 수익성이 크게 훼손될 수 있습니다. 최근 후판 가격은 안정되었지만[60], 인플레이션 등으로 변동성이 있습니다. 또한 환율

리스크(수주 대금은 주로 USD, 비용은 KRW)도 존재해, 원화 강세 시 환차손이 발생할 수 있습니다. 다행히 한화오션은 한화그룹의 위험관리 역량으로 환헤지 등을 강화하고 있으나, **외부 변수에 재무민감도가 높은 산업임을 유념해야** 합니다.

- ㉓ **인력 및 노무 리스크:** 조선업 장기 불황을 거치며 **인력 유출**이 컸고, 숙련공 부족 문제가 업계 공통으로 대두되었습니다. 한화오션도 2022년 협력업체 파업 사태에서 보듯 **노사관계 리스크**가 있었고, 숙련 용접공 인력난 등으로 공정 지연을 겪은 적이 있습니다. 최근 협력사에 성과급을 지급하는 등 **상생 문화**로 전환하며 노무 리스크를 완화하려 노력 중이지만 **[61][47]**, 여전히 **거제라는 지역적 한계**(대도시 대비 인력 유치 어려움)와 **고령화된 기능인력** 등의 문제가 남아 있습니다. 이를 극복하려면 자동화와 함께 **젊은 기술인력 양성**이 병행되어야 합니다.
- ㉔ **기술 리스크:** 조선산업의 기술 트렌드 변화 속도가 빨라, 자율운항, 친환경 연료 등 **신기술 표준 경쟁**에서 밀리면 향후 입지가 약화될 수 있습니다. 한화오션은 현재까지 기술적으로 선도 지위를 유지하고 있으나, **타사도 맹추격** 중입니다. 예컨대 현대중공업은 대형 자율운항 상선의 성공적 항해를 시연했고, 삼성중공업도 암모니아 추진선 개발에 박차를 가하고 있습니다. 또한 **중국도 기술 격차를 줄이기 위해 해외 인재를 영입하고 LNG 선 건조 능력을 키우는 중**입니다. 따라서 한화오션은 **R&D 투자를 지속**해 기술 우위를 지켜야 하며, 만약 이를 소홀히 하면 **경쟁우위 상실 위험**이 존재합니다.
- ㉕ **재무 및 이행 리스크:** 한화오션은 그룹 편입 전까지 부채비율 1700%를 넘어서는 등 재무구조가 취약했습니다 **[62]**. 현재 한화 자본투입으로 200%대까지 개선되었지만, **여전히 부채 절대액이 크고** 누적결손도 남아 있어, 예정된 투자를 수행하려면 **안정적 흑자 지속**이 필수입니다. 흑여 대형 프로젝트에서 지체보상금(LD) 발생이나 추가 원가가 투입되면 재무에 부담이 될 수 있습니다. 실제로 2022년에는 해양플랜트 공정 지연으로 발생한 1500억 원 규모 LD 소송이 있었는데, 다행히 2026년 초 승소 판결이 기대되어 위험이 줄었습니다 **[63]**. 하지만 **프로젝트 관리 미스**는 언제든지 재발 가능하므로, 리스크 관리 체계가 중요합니다.
- ㉖ **평판 및 거버넌스 리스크:** 과거 대우조선 시절 발생한 분식회계 사건, 경영비리 등의 **부정 이슈**가 회사 평판에 흠으로 남아 있습니다. 한화오션으로 이름을 바꾸고 거버넌스가 개선되었으나, 기업문화가 완전히 탈바꿈하는 데는 시간이 필요합니다. 또한 한화그룹이 강력한 오너십을 바탕으로 의사결정을 신속히 하는 장점이 있지만, 때로는 **오너 리스크**가 발생할 가능성도 배제할 수 없습니다. 예컨대 그룹 차원의 전략적 의사결정이 현장과 온도차가 있을 경우 내부 혼선이 생길 수 있으므로, 이를 조율할 **전문경영인 리더십**이 중요합니다.

**요약:** 한화오션은 **외부적 위험(시장·원자재·지정학)**과 **내부적 과제(인력·기술·재무)**를 모두 보유하고 있습니다. 그러나 이러한 리스크는 **대비책과 개선 노력**이 병행되고 있기에 통제 가능 범위에 있습니다. 지원자는 회사의 강점뿐 아니라 약점도 이해하고, 면접 등에서 “이런 리스크를 어떻게 생각하느냐”는 질문을 받을 경우 건설적인 의견을 제시하면 좋습니다. (예: “조선업 인력난은 알고 있으며, AI 자동화로 일부 해소 가능하다고 생각한다” 등 회사가 취하고 있는 대응과 연계된 답변).

## 4 장. 인재상·조직 문화·채용 특징

### 4.1 공식 인재상과 그 의미

한화오션의 **인재상**은 한화그룹의 인재상과 맥을 같이 합니다. 그룹 차원에서 정의한 **핵심가치**는 **도전(Challenge)**, **헌신(Dedication)**, **정도(Integrity)**이며, 이를 갖춘 사람을 **진정한 한화인**으로 여긴다고 밝히고 있습니다[64][65]. 구체적으로:

- **도전적인 한화인:** 기존의 틀에 안주하지 않고 변화와 혁신을 통해 최고를 추구하는 사람[66]. 적극적 자기개발, 열린 사고와 창의적 발상, “할 수 있다”는 자신감으로 높은 목표에 도전하는 모습을 중시합니다[66][67].
- **헌신적인 한화인:** 회사, 고객, 동료와의 인연을 소중히 여기고 공동의 목표를 위해 헌신의 힘을 다하는 사람[68]. 개인보다 “우리”를 우선시하며, 고객과의 약속을 지키고, 동료와 협력하여 시너지를 내는 자세를 뜻합니다[69].
- **정도를 걷는 한화인:** 원칙에 따라 바르고 공정하게 행동하고, 눈앞의 이익보다 올바른 방법을 택하는 사람[65]. 윤리의식과 책임감을 강조하며, 조직 내에서 투명성과 공평을 중시합니다.

이 세 가지 키워드는 한화오션의 공식 채용페이지나 채용설명회에서도 누차 강조됩니다. 예컨대 실제 채용 전형에서 자기소개서 문항으로 **“한화의 핵심가치 중 본인을 가장 잘 나타내는 것은?”** 등을 물어보기도 합니다[70]. 이는 지원자가 단순 스펙뿐 아니라 **가치관적으로 회사와 fit**이 되는지를 보겠다는 의도입니다.

**실제 평가에서의 해석:** “도전”은 지원자의 **혁신성과 문제해결 의지**로 평가됩니다. 따라서 새로운 것에 도전한 경험, 실패를 극복한 사례 등을 어필하면 좋습니다. “헌신”은 흔히 **팀워크와 희생정신**으로 해석되어, 협업 경험, 리더십 발휘 사례, 고객지향 마인드 등을 평가할 때 쓰입니다. “정도”는 **정직성과 도덕성**으로, 지원자가 얼마나 원칙을 준수하고 책임감을 보였는지 (예: 과거 어려운 상황에서 정직하게 대처한 사례) 등을 볼 때 활용됩니다. 실제 한화 계열사 면접에서는 **이 세 키워드에 관한 질문**이 빈출하므로, 지원자는 각 가치에 부합하는 자신의 경험을 미리 준비하는 것이 좋습니다.

**인재상 키워드의 의미:** 한화오션이 이러한 인재상을 강조하는 배경에는, 조선업이 전통적으로 보수적 문화가 강했지만 이제는 **혁신(Digital Transformation)**이 필요하다는 절박감이 있습니다. 그래서 “도전”을 통해 **젊은 혁신 인재**를 원하고, 동시에 위험한 산업 특성상 “헌신”을 통한 **팀워크**와 **안전문화**를 중시하며, 대우조선 시절의 회계 이슈를 반성하며 “정도”를 지켜 **투명 경영**을 추구한다는 의지가 담겨 있습니다. 지원자는 이 맥락까지 이해하고 자기소개서나 면접 답변을 구성하면 한층 깊이 있는 어필이 될 것입니다. (예: “스마트야드 구축이라는 도전에 함께하고 싶습니다. 동시에 선배들과 지식 공유하며 헌신적으로 일해 조직 목표를 달성하겠습니다. 어떠한 상황에서도 원칙을 지켜 안전과 품질을 담보하겠습니다” 등으로 가치 키워드를 녹여 표현).

## 4.2 조직 문화와 근무환경

**조직 문화 키워드:** 한화오션의 조직 문화를 나타내는 키워드로는 “**신용과 의리**”, “**상생 협력**”, “**성과주의 도입**” 등을 꼽을 수 있습니다. 한화그룹은 창립 이념으로 “**신용과 의리**”를 강조해왔고[71][72], 이는 곧 **동료 및 협력사와의 신뢰**를 중시하는 문화로 이어집니다. 실제 사례로 2025년 한화오션은 협력사 직원들에게도 본사 직원과 **동일 기준의 성과급**을 지급하여 “**상생의 기업문화**”라는 호평을 받았습니다[61][47]. 최고경영진(김희철 대표 등)의 의지로 **원팀 문화**를 강화하고, 하도급-정규직 간 벽을 허무는 시도를 한 것입니다. 이는 조선업계에서는 획기적인 조치로, **수평적 협력 문화**를 지향함을 보여줍니다.

한편, 과거 대우조선 시절 조직문화는 **관료적이고 경직되어** 있다는 평이 있었습니다. 산업은행 관리체제 하에서 혁신 투자에 제약이 컸고[73], 노조 이슈도 빈발하여 **노사 간 대립적 분위기**가 있었습니다. 한화 인수 후 이러한 문화를 바꾸는 노력이 진행 중인데, 대표이사 메시지 등을 통해 “**열린 소통**”, “**현장 자율권**” 등이 언급되고, 파격적인 협력사 포상 같은 사례로 직원 사기를 높이고 있습니다. 특히 2025년 성과급 이슈 때 윤석열 대통령(기사에 오기되어 ‘이재명 대통령’으로 언급)이 직접 “**바람직한 기업문화**”라고 칭찬할 정도로, **긍정적 변화**로 주목받았습니다[61].

**근무 환경:** 조선소 주 현장은 경남 거제도 옥포에 위치하여 **현장 근무자는 지방 근무**가 기본입니다. 서울 등 도시 근무를 희망하는 지원자는 이 부분을 각오해야 합니다. 다만 한화오션은 최근 **서울 사무소(한화빌딩 등)**에 일부 인력을 배치하여, AI 개발 등 특정 직무는 **서울 근무** 기회도 부여하고 있습니다 (실제 채용공고에서 근무지: 거제/서울을 병기하기도 함). 복리후생 측면에서는 **기숙사 제공, 통근버스, 사내식당, 의료비 지원, 사내 어린이집** 등 대기업 수준의 제도를 갖추고 있어, 거제 근무의 불편을 최소화하려 애쓰고 있습니다[74]. 또한 한화그룹 계열사 공통 복지(콘도 이용, 복지포인트 등)도 적용됩니다. 조직 문화상 **야근 문화**는 예전보다는 개선되었으나, 프로젝트 마감 시기에는 잦은 추가 근무가 불가피한 면이 있고, 현장 생산부서는 **주 52시간 예외 승인**으로 특근이 발생할 수 있습니다. 회사는 **업무강도와 워라밸 균형**을 맞추기 위해 인력 충원과 공정관리 개선을 추진 중입니다.

## 심층 분석 보고서: 한화오션-AI개발

**교육과 성장:** 한화오션은 그룹 계열 교육체계에 따라 **한화인재개발원**의 리더십/직무교육을 제공하고, 해외 연수나 대학원 진학 지원 등 프로그램도 있습니다. 특히 첨단 기술 분야(AI, 스마트야드 등)는 그룹 내 CDO 조직이나 외부 기관과 연계해 **역량 강화 교육**을 하는 추세입니다. 이는 **“인재에 투자”**하겠다는 한화 김동관 부회장의 방침과 맥락을 같이 합니다. 조직 분위기는 과거 대우 출신 간부들이 많아 **엔지니어 중심 문화**이고, 한화에서 온 경영진은 **성과지표(KPI)**를 강조하는 등 **기술 장인정신 + 성과주의**가 혼합된 상태입니다. 새로운 변화를 수용하면서도 **현장의 기술자들을 존중**하는 문화가 자리잡는 중이라, 지원자는 “전문성 추구하고 팀 성과” 두 마리 토끼를 다 잡는 인상을 주면 좋겠습니다.

**한편, 직원들의 솔직한 후기**를 보면 “거제라는 입지 빼면 일할만 하다”, “조직안정성 높고 이제는 망할 걱정 없이 미래 준비 가능해졌다” 등의 반응이 있습니다. 대우조선 시절 잦던 구조조정 압박이 한화 편입 후 사라져 **고용안정감**이 커진 것도 조직 분위기를 안정시킨 요소입니다.

종합하면, 한화오션의 조직문화는 **전통 제조업의 강인함과, 새롭게 변화하는 젊은 조직문화가 공존**하는 과도기적 상태로 볼 수 있습니다. 지원자는 이 점을 염두에 두고, 면접에서 “팀워크를 중시하면서도 끊임없이 배우겠다”, “안전에 유의하며 혁신을 추진하겠다” 등 **안정과 혁신의 균형 잡힌 자세**를 보이면 면접관에게 신뢰를 줄 수 있습니다.

### 4.3 채용 특징과 최근 동향

**채용 규모 및 패턴:** 한화오션은 최근 **정기공채+수시채용 혼합** 방식으로 인재를 모집하고 있습니다. 2023년까지는 주로 상·하반기 **대규모 공채**를 진행했고, 2025년부터는 공채와 더불어 **수시 경력직 채용**도 활발히 병행하는 추세입니다[75][76]. 예컨대 2025년 하반기에는 신입사원 공채와 채용전환형 인턴십을 동시에 실시하여 약 200명 이상을 선발했고, 2026년 상반기에도 3월 15~31일 기간에 신입공채를 진행 중입니다[75][77]. **채용 직무**는 기술직군(설계, 생산, R&D)부터 사무직군(영업, 구매, 경영지원)까지 전방위에 걸쳐 있습니다. 특이점은 2025년 이후 **신기술 직무**가 대폭 추가된 것으로, 2026년 공채에서는 **AI 개발, 로봇틱스개발, 자동화개발, 생산지능화, 설계지능화, 경영관리지능화** 등 **디지털 인재** 포지션을 다수 신설한 것이 눈에 띄입니다[78]. 이는 한화오션이 디지털 전환에 적극적이며, **이공계 소프트웨어·데이터 인력 수요**가 크다는 것을 의미합니다.

**채용 절차:** 전형 절차는 서류 → 인적성검사(한화종합적성, HAT) → 1차 면접(실무) → 2차 면접(임원) → 채용 검진 순으로 전통적인 편입니다. 다만 2025년부터 **AI 역량검사**를 도입하여 서류합격자 대상 온라인 AI 면접(게임 및 상황질의 응답)을 실시하기도 했습니다. 한화오션 특유의 추가절차는 없지만, **한화그룹 공채 공통 문항**이 존재하는 것이 특징입니다. 예를 들어 자기소개서 문항으로 **“한화오션에 지원한 동기와 ‘Global Ocean Solution Provider’ 비전에 대한 본인의 견해”**를 묻는 항목이 있습니다[79]. 이는 앞서 언급한 회사 비전을 지원자에게 인지시키고, 얼마나 이해하고 있는지 평가하려는 의도로 보입니다. 실제

## 심층 분석 보고서: 한화오션-AI개발

지원자들 사이에서도 “이 문항 준비가 중요하다”는 조언이 많습니다. 따라서 지원자는 **회사 홈페이지, 보도자료 등을 통해 비전과 전략을 충분히 숙지**하고, 자기 나름의 생각(예: “글로벌 오션 솔루션 프로바이더가 되려면 디지털 경쟁력이 핵심이며, 제 전공인 AI 로 그 부분에 기여하겠다”)을 답변에 녹여내야 합니다.

**평가 포인트:** 서류전형에서는 **전공 적합성, 학업 성취도(GPA), 어학 등 기본스펙**과 함께 자기소개서의 **논리성과 회사이해도**를 중점 봅니다. 한화오션 지원자 평균 스펙을 보면 학점 3.8/4.5, 토익 866 점 정도로 집계되어 경쟁력이 높음을 알 수 있습니다[80][81]. 결국 **차별화 요소는 자소서**라고들 합니다. 자기소개서에서 **한화오션이 원하는 키워드**(예: 도전, 협업, 윤리의식, 글로벌마인드 등)를 잘 짚어 스토리를 구성한 지원자가 두각을 나타냅니다. 면접에서는 **직무역량과 인성** 모두 평가합니다. 기술직의 경우 전공지식 질문이나 조선업 현안에 대한 의견을 물을 수 있고, **팀 프로젝트 경험**이나 **문제해결 과정** 등을 심층 질의합니다. 지원자 후기에 따르면 “**왜 조선업인가?**”, “**한화오션에 와서 이루고 싶은 목표?**” 같은 동기 관련 질문과, “**팀에서 갈등을 겪었을 때 어떻게 했는가?**” 같은 협업 역량 질문이 많이 나왔다고 합니다. 이는 앞서 본 인재상 요소들을 검증하는 것으로 보입니다.

**채용 톤 & 메시지:** 한화오션의 채용공고나 설명회 자료를 보면, “**새로운 도약**”, “**함께 미래를 개척**” 같은 **도전적이고 포부 있는 톤**을 사용합니다. 이는 오랜 기간 공기업 분위기였던 대우조선에서 벗어나 **민간기업 DNA** 를 심겠다는 의지로 해석됩니다. 따라서 지원자도 **패기 있고 열정적인 모습**을 보여주는 것이 좋습니다. 동시에 “**상생**”, “**안전**” 등의 단어도 강조되는데, 이는 조선업 특성상 **안전의식과 협력 중시**가 필수라는 메시지입니다. 실제 면접에서 “**본인이 생각하는 안전이란?**” 같은 질문도 나올 수 있으므로, 조선소 환경에서의 안전의 중요성을 알고 있다는 것을 어필하면 플러스가 됩니다.

**최근 채용 동향:** 2025 년 하반기 신입공채부터 **그룹 통합 채용**이 아닌 **한화오션 개별 채용** 형식으로 진행되면서, 회사 특화 문항과 전형이 시행되고 있습니다. 또한 글로벌 인재 확보를 위해 **해외 석박사 대상 Global Challenger** 전형을 별도로 운영하여, 영어 우수자나 외국 대학 출신자도 적극 뽑고 있습니다[82][83]. 이는 한화오션이 **국제화 역량**을 키우려 한다는 신호입니다.

마지막으로, 합격자들의 프로필을 보면 기계공학, 조선해양공학, 전기전자, AI-SW 등 **이공계 출신이 절대다수**이며 경영 등 일부를 뽑습니다[84]. 특히 **기계공학 (13.3%)**이 최고 비중 전공이고, 그 다음이 **경영학(12.1%)**으로 나타납니다[84]. 신입사원의 출신 학교도 성균관대, 인하대, 부경대 등 이공계 강세 대학이 상위권을 차지했습니다[85]. 이는 특정 학교에 치우쳤다가보다 **다양한 배경의 이공계 인재**를 폭넓게 채용하고 있음을 의미합니다.

**Tip:** 지원자는 자신의 **전공지식과 역량이 회사 사업에 어떻게 기여할지**를 분명히 연결지어 말할 수 있어야 합니다. 그리고 한화오션이 원하는 “**도전·헌신·정도**”형 인재상에 부합하는 경험을 준비해야 합니다. 예를 들어 “**학부 때 조선해양 관련 로봇 개발 프로젝트에 도전하여**

실패를 겪었지만 끝까지 팀원들과 완수했다” 등의 일화는 도전(혁신) + 헌신(팀워크) 정신을 어필하기에 좋습니다.

# 5 장. 직무 분석 - AI 개발 직무 (한화오션)

## 5.1 AI 개발 직무의 핵심 역할

한화오션의 AI 개발 직무는 조선소의 다양한 분야에 인공지능 기술을 적용하여 문제해결과 효율향상을 이끄는 역할을 합니다. 다른 산업의 AI 엔지니어와 마찬가지로 데이터 수집 및 분석 → 모델 개발 → 현장 적용의 사이클을 수행하지만, 조선산업 특유의 환경과 과제를 다룬다는 점이 특징입니다. 하루 단위 업무를 예로 들면, AI 개발 엔지니어는 생산공정 데이터나 설계 데이터를 수집해 전처리 및 통계 분석을 하고, 현업 부서(생산, 품질 등)와 논의하여 개선이 필요한 문제를 정의합니다. 그 후 머신러닝/딥러닝 알고리즘을 설계해 예측 모델 혹은 최적화 모델을 개발하고, 모델의 성능을 평가 및 튜닝합니다. 한 달 단위로 보면, 시제품 모델을 파일럿 적용하여 현장에서 테스트하고, 현장 피드백을 받아 개선하는 작업을 반복하게 됩니다. 1년 단위 관점에서는, 조선소 스마트 야드 로드맵에 따라 AI 프로젝트들을 기획하고 완료하여, 예컨대 “용접 품질 불량률 30% 감소”와 같은 가시적 성과를 내는 것이 목표입니다.

구체적으로, AI 개발 직무는 한화오션 각 부문에 산재한 AI 활용 기회를 발굴하여 솔루션을 제공합니다. 몇 가지 예시를 들면: ① 생산부문에서는 용접부 균열 예측, 도장 품질 검사, 설비 고장예측(PdM) 모델 등을 개발합니다. 실제 채용 공고에도 “생산공정 Risk 예측 AI 개발”을 수행할 인재를 모집하며, 이는 생산 공정 데이터를 수집·분석하고, 분석 결과 기반으로 위험요소 사전 예측 AI 기술을 연구하는 역할이라고 명시되어 있습니다[86]. ② 설계부문에서는 방대한 CAD/PLM 데이터를 활용해 설계 자동화나 설계 오류 검출을 위한 AI 를 개발할 수 있습니다. 예컨대 이전 선박들의 설계 사례를 학습시켜, 신규 설계 시 최적 배치를 추천하거나 설계 변경 시 문제점을 자동 검토하는 AI 도구를 만드는 것입니다. ③ 경영지원 부문에서는 구매 패턴 분석을 통한 원가절감 알고리즘이나, 인력 배치 최적화를 위한 AI 모델 등 경영관리 지능화 업무도 존재합니다[78]. 이처럼 AI 개발자는 현업 각 분야의 문제를 AI 로 풀어내는 사내 컨설턴트 겸 솔루션 개발자의 역할을 수행한다고 볼 수 있습니다.

한화오션 AI 개발의 특징: 조선/해양 분야는 데이터가 다른 IT 업계처럼 방대하지 않을 수 있으나, 점차 IoT 센서와 디지털화된 프로세스로 데이터 규모가 커지고 있습니다[87]. AI 개발 엔지니어는 이 제한된 데이터 환경에서 최적의 알고리즘을 설계하는 창의성이 요구됩니다. 또한 개발한 모델을 현장 작업자들이 활용할 수 있도록 시각화 대시보드나 알람 시스템으로

구현하는 것까지 담당할 수 있어, 단순 코딩을 넘어 **엔드투엔드(End-to-End) 솔루션 개발** 역량이 중요합니다.

요약하면 **AI 개발 직무의 핵심 역할**은, 한화오션의 제조·설계·경영 전 과정에 걸쳐 **AI 기반의 지능화 솔루션**을 만들고 적용함으로써 생산성 향상, 품질 개선, 비용 절감, 안전 강화 등의 **가시적 개선**을 이끌어내는 것입니다. **“조선소의 문제를 데이터와 알고리즘으로 해결하는 사람”**이 바로 AI 개발자의 한 줄 정의라 할 수 있습니다.

### 5.2 내부/외부 이해관계자 맵

AI 개발자가 협업하게 될 **내부 이해관계자**로는, 우선 **현업 부서**들이 있습니다. AI 프로젝트는 보통 해당 도메인 부서의 **업무 Pain Point**로부터 출발하므로, **생산현장 팀장/엔지니어, 품질관리 팀, 설계부서 엔지니어, 설비관리 팀** 등이 주요 협업 대상입니다. 예컨대 용접 불량 예측 AI 를 개발한다고 하면, 생산부서 용접 담당자들과 협의하여 어떤 데이터를 취합할지, 불량의 기준은 무엇인지 등을 정의해야 합니다. **설계 지능화** 과제라면 선체설계 부서의 선임 설계자들과 협업하여 설계 프로세스를 이해하고, AI 가 도움 줄 수 있는 단계를 찾아냅니다.

또 다른 핵심 내부 파트너는 **IT 기획팀/전산팀**입니다. 조선소에서 AI 를 구현하려면 데이터 인프라, 서버, 클라우드 등 IT 환경의 지원이 필요합니다. 한화오션에는 **ICT 시스템팀** 등이 있어 생산/경영 시스템을 운영하고 있는데, AI 개발자는 이들과 협력해 데이터베이스에 접근하거나, 필요한 경우 새로운 데이터 파이프라인을 구축합니다. 예를 들어 **IoT 센서 데이터 수집**을 위해 OT(Operational Technology) 담당자와 협력해야 하고, **사내 ERP/MES 시스템**의 데이터를 활용하려면 IT 부문의 도움을 받아야 합니다.

**경영층/PMO** 도 이해관계자입니다. 특히 스마트야드 추진단이나 DT 혁신팀 같은 **전사 프로젝트 조직**이 AI 과제들을 포트폴리오로 관리하고, 우선순위와 자원을 배분합니다. AI 개발자는 프로젝트 진행 상황과 성과를 이런 PMO 조직이나 경영진에 보고하고, 장애 요소가 있으면 지원을 요청하는 등 **프로젝트 매니지먼트** 관점에서도 커뮤니케이션을 합니다.

**외부 이해관계자**로는, 우선 **외부 기술 파트너**가 있습니다. AI 솔루션 업체(예: 클라우드 AI 서비스 제공사, 전문 SI 업체)나 대학 연구소와의 협업 프로젝트도 있을 수 있습니다. 예컨대 한화오션이 특정 AI 알고리즘을 공동 개발하기 위해 스타트업과 MOU 를 맺거나, 한화시스템 등 그룹사 AI팀과 협력할 수도 있습니다[88][89]. 이 경우 AI개발자는 **외부 전문가와 기술적 논의**를 하며 공동작업을 진행합니다.

또한 **분야별 규제 기관 또는 고객**도 간접적 이해관계자입니다. 예를 들어 자율운항 관련 AI 라면 해양수산부, 한국선급(KR) 등의 가이드라인을 준수해야 하고, 그들과 테스트 협의회가 필요할 수 있습니다. 혹은 선주 고객이 스마트십 솔루션 요구사항을 제시할 경우, 영업팀과 함께 고객 기술미팅에 참여해 **AI 적용 가능성**을 설명하는 일도 생길 수 있습니다.

**협업 맵 요약:** AI 개발자는 **내부적으로** 현업 부서 (생산·설계·품질 등), IT 부서, 경영진/PMO 와 긴밀히 소통하고, **외부적으로** 기술 파트너, 학계, 인증기관, 때로는 고객과도 교류합니다. 다양한 이해관계자의 의견을 조율하고 기술 언어와 비즈니스 언어를 모두 구사해야 하기에, **커뮤니케이션 역량**과 **도메인 지식 흡수력**이 필수입니다. 예를 들어 생산현장 직원은 데이터보다는 경험에 익숙할 수 있으므로, AI 개발자가 현장 용어로 설명하며 설득해야 하고, 반대로 경영층에는 기술적 세부 대신 **비즈니스 임팩트**를 강조해야 합니다. 이런 맥락을 파악하고 직무에 임하면 효과적인 협업을 할 수 있습니다.

### 5.3 필요 역량 (기술·지식·소프트스킬)

**기술 역량:** AI 개발 직무에서는 **프로그래밍 및 알고리즘 구현 능력**이 기본입니다. Python/R 등의 언어 사용 능숙도, TensorFlow, PyTorch 같은 **딥러닝 프레임워크 활용 능력**, Sklearn 등의 **머신러닝 라이브러리 사용**, 그리고 데이터 처리에 필요한 SQL, NumPy/Pandas 등의 스킬이 요구됩니다. 또한 **수학/통계 기반 이해**도 중요하여, 회귀·분류·군집화 알고리즘, 신경망 구조 등에 대한 원리를 알고 있어야 문제에 맞는 기법을 설계할 수 있습니다. 조선소 맥락에서는 **시계열 예측**(설비 센서 데이터 등)과 **컴퓨터 비전**(용접부 영상 검사 등) 두 분야 활용이 특히 많을 것으로 보입니다. 따라서 시계열 분석 (ARIMA, LSTM 등)이나 CV 분야 (CNN, OpenCV 등) 경험이 있다면 큰 강점입니다. 예컨대 용접 비드의 결함을 영상으로 판별하는 모델을 만들려면 **딥러닝 기반 이미지 인식** 지식이 필요합니다.

**도메인 지식:** 지원자에게 조선공학 전문지식까지 요구하지는 않지만, **제조업 프로세스**에 대한 이해가 있으면 매우 유리합니다. 제조 공정의 데이터는 공장/조선소 특유의 패턴이 있으므로, **생산 공정 흐름, 품질 지표** 등을 알아야 유의미한 특징(feature)을 추출할 수 있습니다. 예를 들어 용접 온도, 속도 등의 데이터가 불량과 어떻게 연관되는지 파악하려면 기본 용접 공정 지식을 알아야 합니다. 설계 자동화라면 선박 설계 도면이나 3D CAD 에 대한 이해, 또는 최소한 **CAD 소프트웨어 API** 활용 경험 등이 도움이 됩니다. 한화오션은 입사 후 도메인 교육을 제공하겠지만, 지원 단계에서 **"조선/제조 프로세스에 관심이 있고 기본 지식을 학습했다"**는 인상을 주면 좋습니다.

또한 **데이터베이스와 클라우드** 지식도 요구될 수 있습니다. 실제 현업에서 데이터를 관리할 때 Oracle, MS SQL 같은 DB 를 다루거나, 사내 클라우드/서버 환경에서 모델을 배포하기 때문입니다. MLOps 관점까지 바라본다면 Docker 컨테이너, REST API 개발 등 **서비스화 기술**도 있으면 금상첨화입니다.

**소프트스킬:** AI 개발자는 **문제 정의 및 커뮤니케이션 능력**이 핵심 소프트스킬입니다. 현업부서와 협력하여 그들이 피부로 느끼는 문제를 데이터/모델 문제로 추상화해야 하므로, **비즈니스 언어와 기술 언어**를 연결하는 능력이 필요합니다. 아울러 프로젝트 형태로 업무가 진행되므로 **프로젝트 관리(PM) 역량**, **타임라인 관리**, **주도적 추진력**도 중요합니다. 여러 부서 사이에서 조율자가 되어야 할 때가 많아 **협업과 설득력**도 필수입니다. 예컨대 생산

직원은 AI 에 익숙치 않을 수 있는데, 그들에게 모델 예측 결과를 설명하고 신뢰를 얻어 함께 개선하는 설득력이 요구됩니다.

**창의적 문제해결력**도 강조됩니다. 기존에 정형화된 해답이 없는 새로운 시도들이 많기에, 데이터를 다각도로 분석해 통찰을 얻고, 필요시 새로운 알고리즘을 연구하는 창의성이 필요합니다. **끈기와 학습능력** 또한 언급할 만한 역량입니다. 한화오션같이 전통산업에서 AI 를 도입하는 과정은 시행착오가 있을 수 있어, 실패에도 좌절하지 않고 끈질기게 개선하는 태도가 중요합니다. 빠르게 변하는 AI 기술 트렌드를 쫓아 **계속 배우는 자세**도 필수입니다.

요약하면, AI 개발 직무 지원자는 **"AI 개발자로서의 코딩/수리 역량 + 제조 도메인 이해 + 커뮤니케이션/협업 스킬"** 삼박자를 두루 갖추는 것이 이상적입니다. 자기소개서나 면접에서 각각의 역량을 보여줄 수 있는 경험 (예: 코딩 프로젝트 성과, 제조현장 인턴경험, 팀 프로젝트 리딩경험 등)을 어필하면 좋겠습니다.

### 5.4 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

AI 개발 직무의 성과는 **정량적인 모델 성능**과 **정성적인 현업 기여도** 모두로 평가됩니다. 구체적인 **KPI(Key Performance Indicator)**로는 다음과 같은 것들이 설정될 수 있습니다:

- **모델 정확도/성능 지표:** 개발한 AI 모델의 **정확도, 정밀도, 재현율, RMSE** 등 모델 특성에 따른 지표가 일차적 KPI 입니다. 예컨대 용접 불량 예측 모델이라면 **예측 정확도(Accuracy)**가 %, **오탐/미탐률** 등이 목표치 대비 어느 수준인지를 볼 수 있습니다. 또 에너지 소비량 예측 모델이라면 **평균오차(MAE)**를 줄이는 것이 목표일 수 있습니다. 이런 지표들은 개발자 본인의 기술역량을 잘 보여주기에, 주기적으로 리뷰되고 개선 추이를 관리합니다.
- **현업 성과 지표:** 더 중요한 것은 **AI 적용으로 인한 비즈니스 개선 효과**입니다. 회사 입장에서는 모델의 Accuracy 보다는 **그 결과로 얼마나 비용을 절감했나/효율을 높였나**가 중요합니다[19]. 따라서 KPI 로 **불량을 감소율, 설비 가동시간(Uptime) 향상 시간, 공정 당 사이클타임 단축률, 절감된 비용(억원 단위)** 등을 설정할 수 있습니다. 예를 들어 **"AI 예측으로 용접부 재작업률을 15%→5%로 감소"** 또는 **"예방정비로 설비 고장시간을 월 40 시간 절감"** 같은 성과를 수치화합니다. 이러한 **업무개선 KPI** 는 AI 개발자가 현업과 얼마나 잘 협업했는지, 실질적인 가치를 창출했는지 평가하는 지표입니다.
- **프로젝트 딜리버리:** 일정과 계획 대비 **프로젝트 완료율**도 평가 포인트입니다. 연간 계획된 AI 과제 몇 건 중 몇 건 완료했고, 지연이 있었다면 사유는 무엇인지 등이 인사고과에 참고됩니다. 이때 **PM 역량**이 간접적으로 드러납니다. 또한 프로젝트 산출물의 품질 (Documentation 충실도, 코드의 재사용성 등)도 평가될 수 있습니다.

- **확산 및 협업 지표:** 한화오션이 AI 를 조직 전반에 확산하려는 상황이므로, **개발한 솔루션의 사용자 수나 적용 현장 수** 같은 지표도 고려될 수 있습니다. 예컨대 “개발한 품질 예측 시스템을 3 개 현장에 확대 적용” 같은 것이 성과로 인정됩니다. 또한 **내부 교육/전파 활동**(예: 현장 작업자 대상 AI툴 사용 교육 실시 횟수)도 간접 KPI가 될 수 있습니다. 이는 AI 개발자가 **Change Management** 까지 수행하는 역할을 반영합니다.

**평가 포인트:** 상기 KPI 들을 종합하여, 평가자는 “**기술적 성과 + 업무 기여도 + 협업태도**”를 두루 살핍니다. 우선 기술적 성과는 앞서 말한 모델 지표나 특허/논문 등이 있을 경우 참고됩니다. 업무 기여도는 현업 부서장의 피드백이나 경영층이 인지하는 개선효과로 드러납니다. 그리고 협업태도는 프로젝트 참여자들의 다면평가나, AI 팀 내에서의 **팀워크**를 통해 평가됩니다. AI 개발자는 혼자 성과내기 어려운 직무이므로 **동료와 잘 어울려 일했는가**도 중요합니다.

예를 들면, 연말에 “스마트야드 AI 과제 5 건 중 4 건 완료, 용접 불량 30% 감소 기여, 현장 피드백: 생산관리부 만족도 높음, 협업 커뮤니케이션 우수” 이런식으로 평가요소가 기록될 것입니다. 반대로 아무리 좋은 알고리즘이라도 현장에서 안 쓰이면 “**탁상공론**”으로 간주되어 낮은 평가를 받을 수 있습니다. 그러므로 **현장 안착까지 완수**하는 것이 성과평가의 핵심입니다.

**면접 팁:** 지원자가 이러한 KPI 와 평가 체계를 이해하고 있다는 것을 보여주면, 현실감 있는 인재로 인식될 수 있습니다. “AI 프로젝트 성공의 기준은 사용자가 실제로 사용해서 회사에 이익을 내는 것이라고 생각합니다” 같은 언급은 면접관에게 좋은 인상을 줄 것입니다.

### 5.5 업무 시나리오 예시 (가상의 프로젝트)

마지막으로, AI 개발 직무의 이해를 돕기 위해 **가상의 업무 시나리오**를 하나 그려보겠습니다:

**시나리오:** “스마트 용접 품질 예측 프로젝트”

**배경:** 한화오션 옥포조선소에서는 용접 부위에서 발생하는 용접불량으로 인한 재작업이 문제입니다. 경영진은 **스마트야드 과제**로 “AI 로 용접 품질을 사전에 예측/검출하여 재작업을 줄이라”는 목표를 세웠습니다. AI 개발 엔지니어 A 씨는 이 프로젝트를 담당하게 됩니다.

**Day 1-5 (문제정의 및 기획):** A 씨는 생산본부 용접팀 회의에 참가합니다. 현장의 **용접 품질 엔지니어**들은 “용접 후 초음파 검사를 해야 결함을 아는데, 이미 용접을 다 한 뒤라 손실이 크다. 미리 용접 중에 이상징후를 알 수 있으면 좋겠다”고 말합니다. A 씨는 대화를 통해 **문제정의**를 합니다: “**용접 진행 중 실시간 데이터를 통해 불량 발생 가능성을 예측해 알람을 주자.**” 프로젝트 목표를 “**용접부 재작업률 50% 감소**”로 설정하고, 기획안을 작성해 스마트야드 PMO 에 보고합니다.

**Week 2-3 (데이터 수집):** A 씨는 IT 부서 도움을 받아 용접 로봇 설비의 **센서 데이터** (전류, 전압, 용접 속도, 온도 등)와, 용접 후 **검사 결과 데이터**를 수집합니다. 최근 1 년간 생산 데이터베이스에서 용접 로그와 해당부위 불량여부를 추출해 수십만 행의 데이터셋을 구축합니다. 또한 현장 CCTV 영상 중 용접 아크(arc)의 영상 데이터도 일정 샘플 확보합니다.

**Week 4-6 (모델 개발):** A 씨는 수집한 시계열 센서데이터로 **머신러닝 분류모델**을 개발합니다. 우선 XGBoost 등으로 빠르게 프로토타입을 만들어 보니 불량 여부 예측 정확도가 70% 정도 나옵니다. 더 향상시키기 위해, LSTM 기반 **딥러닝 시계열 모델**을 설계합니다. 하이퍼파라미터 튜닝과 교차검증을 거쳐 모델 정확도 85%까지 올립니다. 동시에 영상데이터로는 **CNN 기반 컴퓨터비전 모델**을 만들어, 용접 불꽃의 모양으로 이상 여부를 판단토록 시도합니다. 이 부분은 아직 정확도 60%로 개선여지가 있어, 일단 센서 기반 모델과 **앙상블**하는 방안을 고민합니다.

**Week 7 (현장 테스트 준비):** 개발한 모델을 현장에 적용하기 위해, IT 팀과 협력해 용접 로봇 제어시스템에 연동할 **경보 소프트웨어**를 개발합니다. 모델은 사내 서버에서 돌고, 용접공의 태블릿으로 "이상 징후" 알림을 보내는 구조입니다. A 씨는 소규모 테스트로 특정 구역 용접에 이 시스템을 설치하고 시뮬레이션을 돌려봅니다. 초기엔 False Alarm(정상인데 경보)도 발생하여, 현장 반응을 수렴해 **임계값 조정**을 합니다.

**Week 8-10 (현장 적용 & 피드백):** 실제 생산 라인에 AI 모델이 적용되었습니다. 한 달간 시범 운영하며 A 씨는 매일 결과를 모니터링합니다. 어느 날 모델이 용접 불량을 예측하여 알람을 울렸고, 용접자는 즉시 파라미터를 조정해 결함을 방지했습니다. 이 사례로 현장 신뢰도가 올라갑니다. 다만 다른 날은 계속 False Alarm 이 발생해 작업자가 불편함을 토로하자, A 씨는 모델 민감도를 낮춰 불필요 알람을 줄입니다. **현장 의견을 반영**해 모델을 개선하는 작업을 반복합니다.

**Week 12 (성과 측정 & 보고):** 3 개월 파일럿 결과 재작업률이 기존 대비 40% 감소한 것으로 집계됩니다. 목표 50%에는 약간 못 미치지만 상당한 개선입니다. A 씨는 이 결과를 PPT 로 만들어 생산부서장과 경영진에게 보고하고, **ROI(투자대비효과)**도 산출합니다: "3 개월간 재작업 인건비 X 억원 절감". 경영진은 만족하며 다른 용접 라인에도 확대 적용을 지시합니다. A 씨는 프로젝트를 마무리하며 문서화(모델 설명서, 사용 가이드)를 수행하고, **현업 교육 세션**을 열어 용접 감독자들에게 시스템 활용법을 전파합니다.

---

[1] [3] [14] [29] [80] [81] [84] [85] 한화오션 기업정보 - 2026 년 연봉, 사업, 채용, 지원자 스펙 분석

<https://jaseol.com/companies/61>

## 심층 분석 보고서: 한화오션-AI개발

---

[2] [11] [13] [16] [17] [24] [26] [27] [28] [31] [33] [38] [39] [40] [41] [2025 조선 결산] 슈퍼사이클에 마스가까지 수혜, 국내 갈등은 '숙제'

<https://www.newsprime.co.kr/news/article/?no=718067>

[4] [5] [15] [20] [21] [25] [37] [44] [46] [50] [51] [56] [63] '2년전 적자' 한화오션 이제 '1조 클럽'...LNG 선 끌고 군함 밀고 - 머니투데이

<https://www.mt.co.kr/industry/2026/02/04/2026020415391739160>

[6] [7] [8] [9] [10] [18] [30] [32] [53] [54] [55] [57] [62] [73] [87] 새 주인 맞아 20년 만에 재무·리더십 불확실성 해소한 한화오션 스마트 야드로 생산 혁신 속도전... "글로벌 해양 솔루션 제공"

[https://economychosun.com/site/data/html\\_dir/2024/01/15/2024011500004.html](https://economychosun.com/site/data/html_dir/2024/01/15/2024011500004.html)

[12] Shipping markets notch up significant gains in 2024

<https://www.seatrade-maritime.com/maritime-transportation/shipping-markets-notch-up-significant-gains-in-2024>

[19] [22] [36] [45] [52] 한화오션, 영업이익 1조 돌파... "고부가 선종 전환 결실" | 동아일보

<https://www.donga.com/news/Economy/article/all/20260204/133296153/1>

[23] [79] 한화데이즈(Hanwha)

[https://www.facebook.com/story.php?story\\_fbid=883341936485320&id=100044285656844](https://www.facebook.com/story.php?story_fbid=883341936485320&id=100044285656844)

[34] 한화오션, 글로벌 3위...2024년 인도량(CGT) 기준 시장점유율 4.9%

<https://www.shippingnewsnet.com/news/articleView.html?idxno=64592>

[35] [49] 한화오션, 60% 비중 'LNG 선' 중심 포트폴리오 강화 - 딜사이트

<https://dealsite.co.kr/articles/145512>

[42] 고래싸움에 새우등... 中, 마스가 겨냥 한화오션 제재 - 조선일보

[https://www.chosun.com/international/international\\_general/2025/10/14/LTVPJVVUBRDATHLP226NJWMCKQ/](https://www.chosun.com/international/international_general/2025/10/14/LTVPJVVUBRDATHLP226NJWMCKQ/)

[43] '마스가' 선봉장 한화, 中 작정한 제재에 떠다 | 서울경제

<https://www.sedaily.com/article/14129414>

## 심층 분석 보고서: 한화오션-AI개발

---

[47] [61] 한화오션, 하청에도 똑같은 상여금... 李 "바람직한 기업문화" | 동아일보

<https://www.donga.com/news/Politics/article/all/20251212/132951275/2>

[48] 한화오션, 그리스 최대 조선업체 ONEX 그룹과 전략적 협력 - 문화일보

<https://www.munhwa.com/article/11575856>

[58] 한화오션, '가스텍 2023'에서 친환경 기술력 인정받아 - 가스신문

<https://www.gasnews.com/news/articleView.html?idxno=111863>

[59] 한화오션, '가스텍 2023'서 그린십 사양 LNG 운반선 공개 - 에너지신문

<https://www.energy-news.co.kr/news/articleView.html?idxno=89442>

[60] [주력산업 2026] 3.5 년치 일감 쌓인 조선업... LNG·방산으로 '슈퍼 ...

<https://biz.chosun.com/industry/company/2026/01/03/7SC4FNJBR5GNPDOKXL6AVCPKSM/>

[64] [65] [66] [67] [68] [69] [71] [72] [88] [89] 핵심가치 - 한화인 채용사이트

[https://m.hanwhain.com/hanwha/main\\_value.do](https://m.hanwhain.com/hanwha/main_value.do)

[70] # 3 번 : 한화그룹 인재상 키워드 (1) 항목 원문 아래 한화그룹 ... - Threads

[https://www.threads.com/@know.youngwoo/post/DV\\_FKk3j7D1/-3%EB%B2%88-%ED%95%9C%ED%99%94%EA%B7%B8%EB%A3%B9-%EC%9D%B8%EC%9E%AC%EC%83%81-%ED%82%A4%EC%9B%8C%EB%93%9C1-%ED%95%AD%EB%AA%A9-%EC%9B%90%EB%AC%B8%EC%95%84%EB%9E%98-%ED%95%9C%ED%99%94%EA%B7%B8%EB%A3%B9-%EC%9D%B8%EC%9E%AC%EC%83%81-%EC%A4%91-%EB%B3%B8%EC%9D%B8%EC%9D%84-%EA%B0%80%EC%9E%A5-%EC%9E%98-%ED%91%9C%ED%98%84%ED%95%A0-%EC%88%98-%EC%9E%88%EB%8A%94-%ED%82%A4%EC%9B%8C%EB%93%9C%EB%A5%BC-%EC%84%A0%ED%83%9D%ED%95%98%EA%B3%A0-%EA%B7%B8-%EC%9D%B4%EC%9C%A0%EC%99%80-%EC%9E%85%EC%82%AC-%ED%9B%84-%ED%99%9C%EC%9A%A9-%EA%B0%80](https://www.threads.com/@know.youngwoo/post/DV_FKk3j7D1/-3%EB%B2%88-%ED%95%9C%ED%99%94%EA%B7%B8%EB%A3%B9-%EC%9D%B8%EC%9E%AC%EC%83%81-%ED%82%A4%EC%9B%8C%EB%93%9C1-%ED%95%AD%EB%AA%A9-%EC%9B%90%EB%AC%B8%EC%95%84%EB%9E%98-%ED%95%9C%ED%99%94%EA%B7%B8%EB%A3%B9-%EC%9D%B8%EC%9E%AC%EC%83%81-%EC%A4%91-%EB%B3%B8%EC%9D%B8%EC%9D%84-%EA%B0%80%EC%9E%A5-%EC%9E%98-%ED%91%9C%ED%98%84%ED%95%A0-%EC%88%98-%EC%9E%88%EB%8A%94-%ED%82%A4%EC%9B%8C%EB%93%9C%EB%A5%BC-%EC%84%A0%ED%83%9D%ED%95%98%EA%B3%A0-%EA%B7%B8-%EC%9D%B4%EC%9C%A0%EC%99%80-%EC%9E%85%EC%82%AC-%ED%9B%84-%ED%99%9C%EC%9A%A9-%EA%B0%80)

[74] [86] 한화오션(주) 채용 - [제조총괄] 생산공정 스마트화 · 자동화 추진 | 잡코리아

## 심층 분석 보고서: 한화오션-AI개발

---

[https://www.jobkorea.co.kr/Recruit/Gl\\_Read/47790906](https://www.jobkorea.co.kr/Recruit/Gl_Read/47790906)

[75] [76] [77] [78] [82] [83] 한화오션 채용 - 2026 년 채용정보, 자기소개서 문항

<https://jaseol.com/companies/61/careers>