

# 심층분석보고서

한화오션-사업관리

2026.03.31

## 1 장. 산업 분석

**1.1 산업 정의 및 시장 구조:** 한화오션이 속한 **조선 산업**은 선박과 해양플랜트를 설계·건조하는 중공업 분야입니다. 주로 대형 조선소들이 **선박 수주→설계→자재 조달→블록 제작→선체 조립→시운전→인도**의 과정을 거쳐 선박을 만듭니다. 전 세계 조선산업은 **소수 해양강국이 과점**하고 있으며, 한국·중국·일본 3 개국이 과거부터 시장을 주도해왔습니다. 최근 들어 **중국 조선업계의 급부상**으로 경쟁 구도가 재편되고 있고, 한국은 기술력과 고부가가치 선박에 강점을 지닌 반면 중국은 국영기업을 앞세워 가격 경쟁력을 무기로 대량 수주하는 구조입니다[1][2]. 조선산업은 **경기 변동과 해운 물동량 사이클**에 크게 영향을 받아 **수주량이 들쭉날쭉한 경기민감형 산업**입니다. 기업들은 이러한 특성을 감안해 **호황기에 확보한 수주잔량으로 불황기를 대비**하는 한편, 업황 변동에 따른 위험을 분산하기 위해 **해양플랜트, 특수선(방위산업용 함정)** 등으로 사업 포트폴리오를 확장해왔습니다.

**1.2 최근 3~5 년 주요 트렌드:** 조선업은 최근 몇 년간 **세 가지 메가트렌드**의 영향을 받고 있습니다. **첫째, 친환경 규제와 기술 혁신**입니다. 국제해사기구(IMO)의 선박 온실가스 배출 규제가 강화되면서, LNG 추진선·메탄올선·암모니아선 등 **저탄소 연료 추진선박과 탄소 포집 기술 개발**이 핵심 이슈로 부상했습니다. 다만 IMO 의 중장기 감축조치 시행이 1 년 연기되면서 선사들이 신조 발주를 관망하는 분위기도 있습니다[3][4]. **둘째, 디지털 전환**입니다. 조선소 현장에 사물인터넷(IoT) 센서와 데이터 분석을 도입해 **스마트 야드(smart yard)**를 구축하고, 3D 설계·디지털 트윈 기술로 설계 효율을 높이는 노력이 활발합니다. 예컨대 한국 조선사들은 **로봇 용접, AI 기반 생산관리, 자율운항 기술** 등을 개발하여 생산성을 끌어올리고 있습니다. **셋째, 글로벌 공급망 및 지정학 변화**입니다. 미·중 갈등 등으로 **선주들이 중국 의존도를 줄이고 한국으로 발주를 돌리는 현상**이 일부 나타났습니다[1]. 2025 년 기준 글로벌 수주량에서 중국이 56.1% 점유하며 전년 동기 70.5%에서 하락한 반면, 한국은 14.3%에서 22.5%로 상승하여 **대중국 제재의 반사이익**을 보고 있습니다[1]. 이는 **세계 1·2 위 조선강국인 중국과 한국의 경쟁구도**와도 직결된 변화입니다.

**1.3 시장 규모와 성장률:** 2021~2022 년경 코로나 19 이후 물동량 증가와 해운 운임 급등으로 신조선 발주가 폭증하여 **초호황 사이클**을 보였으나, 2023 년부터는 컨테이너선 시장 악화와 금리 상승 등의 영향으로 **성장이 둔화**되는 추세입니다. 한국수출입은행 해외경제연구소에 따르면 **2024 년 세계 신조선 발주량은 전년 대비 약 11% 감소**할 것으로 전망되었고[5][6], 2026 년에도 LNG 선·컨테이너선을 포함한 **전체 발주량이 전년 대비 14.6% 감소**할 것으로 관측됩니다[3]. 다만 이는 전례 없는 호황이었던 이전 년도의 기저효과를 반영한 수치로, **절대적 수주량은 여전히 양호한 수준**입니다. 수주 약세 전망에도 불구하고 한국 조선업계는 **수익성 위주의 선별수주 전략**으로 대응 중이며, 실제로 2024~2025 년 인도 물량은 감소하나 **LNG 운반선 등 고가선박 비중 증가**로 수출액 호조를

보이고 있습니다[2]. 한국 조선 "빅 3"의 2025 년 누계 수출 실적은 글로벌 둔화 속에서도 호조를 이어갔는데, 이는 앞서 언급한 미국의 대중 제재로 한국이 수주 반사이익을 얻은 덕분입니다[1]. 시장 전망을 종합하면, 2020 년대 후반까지 전 세계적 탈탄소화 기조에 따른 노후선박 교체 수요와 LNG 물동량 증가에 힘입어 LNG 선·친환경선 발주가 견조할 것으로 보입니다. 지원자는 이러한 산업 성장 동력을 파악하고, 친환경·디지털 역량을 갖춘 인재로서 회사의 미래 성장에 기여할 수 있음을 강조할 수 있습니다.

**1.4 산업 가치사슬과 수익 구조:** 조선산업의 가치사슬은 상류의 철강재·기자재 공급망부터 중류의 설계·건조·인도 그리고 하류의 선박 운영 및 애프터서비스로 이어집니다. 조선소들은 후판강재, 엔진, 전장품 등 핵심 부품을 외부 공급망에 의존하면서, 자체적으로 선박을 조립·건조하는 조립산업(Assembly Industry)의 성격을 띠니다. 이 가치사슬에서 부가가치와 수익성을 높이는 지점은 주로 고부가가치 선종의 건조입니다. 예를 들어 LNG 선, 초대형 컨테이너선, 해군 함정, 해양플랜트 등은 일반 상선보다 기술장벽과 부가가치가 높아, 조선사들이 집중하고 있는 분야입니다[2]. 한편 선박 건조 단가의 약 20%는 후판 등 강재 원자재비, 40% 내외는 기자재비와 외주비, 나머지가 인건비 등으로 구성되는데, 원자재 가격 변동과 공정 지연에 따른 비용 증대가 수익성에 큰 영향을 미칩니다. 따라서 조선사들은 표준화 설계로 설계비용을 절감하고, 모듈화 블록공법으로 생산 효율을 높이며, 스마트야드로 인력생산성을 개선하는 등 원가 경쟁력 확보에도 주력합니다. 이러한 가치사슬 이해는 지원자가 조선업의 수익구조와 원가관리 중요성을 파악하고 있음을 보여줄 근거가 됩니다.

**1.5 주요 플레이어와 경쟁 구도:** 글로벌 조선업계의 주요 플레이어로는 한국의 HD 현대중공업 그룹(한국조선해양), 삼성중공업, 한화오션 등과, 중국의 CSSC(중국선박공업집단), CSIC 등이 있습니다. 한국은 전통적으로 "조선 빅 3"를 형성해왔는데, 과거 대우조선해양(현 한화오션)은 현대중공업·삼성중공업과 함께 세계 시장을 선도했습니다. 현재 한화오션의 합류로 한화·HD 현대·삼성의 3 강 구도가 형성되어 있으며, 이들 모두 대형 조선소를 거느린 그룹사 체제입니다[7]. HD 현대는 현대중공업·현대미포·현대삼호 등 계열 조선사를 통해 선박부터 엔진 제조까지 수직계열화된 사업모델을 가지고, 컨테이너선·유조선·LNG 선·해양플랜트·군함 등 전 선종을 망라하는 포트폴리오를 보유하고 있습니다. 삼성중공업은 해양플랜트(FPSO 등)와 LNG 선 분야 기술력이 강점이며, 최근 친환경 컨테이너선 등도 수주하며 포트폴리오를 유지하고 있습니다. 한화오션(전 DSME)은 LNG 운반선 및 특수선 분야에서 세계 최고 수준의 기술을 인정받고, 거제 옥포조선소의 세계 최대 도크와 골리앗 크레인 등 초대형 선박 건조 인프라를 갖춘 것이 강점입니다[8][9]. 다만 한화오션은 과거 재무구조가 취약하여 경영위기를 반복한 약점이 있었는데, 2023 년 한화그룹 인수로 대기업 자본력과 방산 네트워크를 갖추게 되면서 경쟁력이 보완되고 있습니다[10][11]. 글로벌 경쟁 측면에서 중국 조선사(CSSC 등)들은 정부 보조금을 등에 업고 벌크선·중형선 위주 볼륨 전략을 구사해 한국을 수주량에서 앞서고 있으나, 높은 기술 신뢰도가 요구되는 LNG 선, 특수선 시장에서는 한국 조선사가 우위를

점하고 있습니다[2]. 결국 한국 빅 3 는 **프리미엄 전략**으로 고부가가치선에 집중하고, 중국은 **코스트 리더십 전략**으로 저가 대량건조에 주력하는 양상입니다. 이러한 산업 구조를 이해하면 지원자는 **한화오션이 지향하는 시장 포지셔닝**(예: "프리미엄·B2B 프로젝트 사업")에 맞춰 자신을 포지셔닝하는 전략을 세울 수 있습니다.

**1.6 시사점:** 조선업 전반에 대한 폭넓은 이해는 **자기소개서와 면접에서 지원자의 통찰력을 드러내는 기반**이 됩니다. 지원자는 **친환경 기술, 디지털 전환, 고부가가치 전략** 등 앞서 언급된 트렌드에 대한 관심과 준비도를 강조하여, 한화오션이 직면한 산업 변화에 기여할 책임자임을 부각할 수 있습니다. 예컨대 "IMO 환경규제에 따른 LNG 이중연료 추진선 설계 동향을 공부했다"거나 "스마트야드 관련 프로젝트 경험이 있다"는 식으로 어필하면, **산업의 방향성과 자신의 역량을 연결 지어 설득**할 수 있습니다. 또한 한국과 중국의 **경쟁 구도 속 한화오션의 강점(고기술·방산융합)**을 언급하며, 해당 분야에 기여하고 싶은 의지를 피력한다면 회사 사업전략에 대한 높은 이해도를 보여줄 수 있을 것입니다.

## 2장. 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

**2.1 국내외 주요 기업 개요:** 조선업 동종 업계의 주요 기업으로는 국내 3 대 조선사(**HD 한국조선해양, 삼성중공업, 한화오션**)와 글로벌 시장의 **중국 대형 조선그룹(CSSC 등)**, 그리고 **일본 조선사(이마바리조선소, 재팬마린 etc.)**를 꼽을 수 있습니다. 한국 빅 3 는 모두 **대형 상장사**로서 세계 수주 상위권을 차지하고 있으며, 제품 포트폴리오 면에서 **대형 상선(LNG 선·컨테이너선·유조선)부터 특수선(해군 함정), 해양플랜트(FPSO·드릴십)**까지 다양합니다. **HD 현대**의 경우 조선 중간지주사인 한국조선해양(KSOE) 산하에 현대중공업·현대상호·현대미포를 거느리고 있어 가장 광범위한 선종 라인업을 보유하고 있습니다. 자체 엔진사업(현대힘스엔 등)과 선박기자재 계열사도 보유하여 **수직계열화와 규모의 경제** 측면에서 강점이 있습니다. **삼성중공업**은 상대적으로 조선 단일회사로 운영되지만, 해양플랜트 분야의 기술/실적이 풍부하고 세계 최초 부유식 LNG 생산설비 등 **초대형 프로젝트 완수 경험**을 가지고 있습니다. **한화오션**은 전신 DSME 시절부터 축적한 **LNG 선 건조 실적과 잠수함 등 특수선 기술력**이 차별화 포인트이며, 한화 인수 후 **한화에어로스페이스(방위산업)와의 시너지**로 무기체계 통합 역량까지 확보하는 중입니다[11][12]. 해외로는 **중국 CSSC(중국선박공업집단)**가 산하 여러 조선소(상하이 Waigaoqiao 조선, 대련조선 등)를 통해 **신조선 수주량 세계 1 위**를 차지하며, 대규모 저가 수주 전략으로 상선 시장을 장악하고 있습니다. 일본은 과거 세계 1 위였으나 엔화 강세와 고비용 구조로 경쟁력이 약화되어, 현재 **니치마켓(고부가 LNG 선 일부, 자국 방위함정)**에 한정된 플레이어로 위상이 낮아졌습니다.

**2.2 비즈니스 모델 및 포트폴리오 비교:** 주요 조선사들은 공통적으로 **수주 산업(B2B 프로젝트 산업)**의 비즈니스 모델을 갖습니다. **선주(해운사·에너지사 또는 정부)**로부터 선박이나 해양플랜트를 주문 받아 **장기간(보통 1~3 년) 프로젝트 단위로** 제작한 후 인도하고

대금을 받는 구조입니다. 수주 계약 시 통상 **헤비테일(Heavy-tail)** 조건으로 진행되어, 인도 시점에 대금의 대부분을 받는 형태여서 **프로젝트 관리와 금융비용 관리**가 중요합니다. 기업별 강점 영역을 보면, HD 현대는 **중형선부터 초대형선까지 고르게 건조**하며 특히 **컨테이너선, LPG 선 분야**에서 높은 시장 점유율을 지닙니다. 또한 그룹 내 엔진, 중전기, 건설장비 사업과 **연계 사업모델(예: 엔진 내재화)**을 구축해 부가가치를 높입니다. 삼성중공업은 한때 해양플랜트 수주 세계 1 위를 할 정도로 **해양 플랫폼·부유식 설비**에 특화되었으며, 최근에는 친환경 연료추진 대형 컨테이너선 등 **상선 분야**에서도 **기술 혁신**을 추구하고 있습니다. 한화오션은 기존 DSME 시절부터 **LNG 운반선 분야**에서 **전 세계 누적 인도실적 1~2 위를 다들 만큼 경쟁력**이 있으며[13], 대한민국 해군의 잠수함·구축함을 건조해온 **특수선 명가**이기도 합니다. 또한 과거부터 **해양시추선, FPSO** 등 복잡한 해양플랜트 건조 경험을 갖고 있어 고난도 프로젝트 수행 역량이 강점입니다. 세 회사 모두 **대형 조선소를 거점**으로 한 **거제(한화오션), 울산·영암(HD 현대), 거제 거제남단(삼성중공업)**에 주력 사업장을 두고 있으며, 연구개발센터와 영업본부는 서울 등 도시에 분산 배치되어 있습니다. 중국 CSSC는 수십 개 조선소를 보유한 **울트라 대형 기업**으로, 주로 **범용 상선(벌크선, 중형 탱커 등)**을 대량생산하며 최근에는 한국이 강점을 가진 **LNG 선과 초대형 컨테이너선까지 수주 확대**를 노리고 있습니다. 이렇듯 각사의 포트폴리오와 BM 차이를 이해하면, 지원자가 **한화오션의 사업 모델에 특화된 역량(예: 프로젝트 관리 역량, 방산 이해도 등)**을 선별적으로 강조할 수 있습니다.

**2.3 대상 회사(한화오션)의 시장 포지셔닝:** 한화오션은 **프리미엄 B2B 조선**에 포지셔닝하고 있습니다. 수익성 위주의 선별수주 전략에 따라 **고부가가치 선박 위주**로 수주 포트폴리오를 구성하고 있으며, 실제로 **국내 조선 빅 3 모두 한화오션을 포함해 LNG 선 등 비중을 높이며 저가선 수주는 지양**하고 있습니다[2]. 한화오션의 브랜드는 전신 DSME 시절부터 **정밀한 기술력과 품질**로 신뢰를 받아왔고, 이는 **고객층이 국가 프로젝트나 글로벌 메이저 선사**인 점에서도 드러납니다. 예컨대 한화오션(당시 DSME)은 카타르, 모잠비크 등의 **초대형 LNG 프로젝트** 물량을 대거 수주하여 LNG 선 분야 **프리미엄 리더**로서 자리매김했고, 방산 분야에서는 인도네시아에 **잠수함을 수출**하는 등 한국 조선사의 **방산수출 역사**를 만들어 왔습니다. 반면 한화오션은 **B2C 사업이나 소형 선박**에는 거의 관여하지 않으며, 철저히 **주문생산식 B2B 사업**에 집중합니다. 또한 한화그룹 편입 후 **그룹 내 에너지 사업(태양광 등)과의 시너지**를 추구하고며 “**그린 에너지 밸류체인**”의 일원으로서 **해상풍력 설치선 사업, 친환경 에너지선박 개발** 등을 지향하고 있습니다[14][15]. 이는 한화오션이 기존 조선사들과 차별화되는 “**에너지 솔루션 기업**”으로 스스로를 포지셔닝하려는 전략으로 볼 수 있습니다. 요약하면, 한화오션의 포지션은 “**고부가가치 선박 전문 + 방산/에너지 융합**”으로 정의되며, 지원자는 이러한 포지셔닝에 부합하는 **전문성(예: 친환경 기술 지식, 방위산업 이해)**을 자신이 갖추고 있음을 보여주는 것이 바람직합니다.

**2.4 최근 3~6 개월 내 주요 이슈:** 한화오션 및 경쟁사들의 최근 이슈를 살펴보면 **신사업 진출과 조직 재편, 대형 프로젝트 수주전** 등이 두드러집니다. 한화오션의 가장 큰 변화는 2023년 5월 한화 인수 이후 **대규모 PMI(인수 후 통합) 작업**이 진행되고 있다는 점입니다[11]. 특히 2024년 말에는 **미국 필라델피아 소재 '필리 조선소(Philly Shipyard)'를 약 1억 달러에 인수**하여 화제가 되었습니다[16][17]. 이는 한국 기업 최초의 미국 현지 조선소 인수로, 한화오션과 한화시스템이 공동 투자하여 **미국 해군 함정 건조·정비 시장에 진출할 교두보**를 마련한 전략적 결정입니다[17][18]. 미국 필리 조선소는 연안 상선과 군 보조함정을 건조해온 시설로, 한화는 이를 **미 해군의 함정 생산능력 부족을 해소할 최적 파트너**로 포지셔닝하고 있습니다[19][18]. 한화오션은 이 인수를 통해 **북미 조선·방산 시장에서 존재감을 확대**하고, 한화시스템의 자율운항·통합제어 기술을 접목하여 조선소의 기술 경쟁력을 높일 계획입니다[20]. 한편 경쟁사인 **HD 현대중공업**은 최근 국내 조선 1위 기업으로서 2025년 수주잔량을 탄탄히 확보하고, **미국 등 서방국과의 방산 협력**을 강화하는 움직임이 있습니다. 삼성중공업은 2023년부터 **흑자 전환**을 이루기 위해 강도 높은 원가절감과 생산성 향상 프로그램을 가동했고, 러시아 LNG 선 프로젝트 철수 등의 이슈를 딛고 **신규 LNG 선 수주**에 다시 나서는 등 재도약을 모색 중입니다. 국내 중견 조선사인 **HJ 중공업(구 한진중공업)**도 군함 수주 재개 등으로 회생을 추진하고 있지만 업계 영향력은 제한적입니다. 또한 글로벌하게 **에너지 기업들의 FPSO 발주 재개** 움직임이 있어, 한화오션을 비롯한 국내사들이 **브라질·아프리카향 대형 해양플랜트 수주전**을 펼칠 가능성도 거론됩니다. 방산 분야에선 2023년 7월 한화오션이 HD 현대를 제치고 한국 해군 차기 호위함(울산급 Batch-III 5,6번함) 건조 사업의 우선협상대상자로 선정되는 성과를 냈는데[21][22], 이는 인수 후 첫 방산 수주로서 **공공 입찰 경쟁에서 거둔 전략적 승리**였습니다 (HD 현대는 과거 불공정 행위 전력으로 감점 받았다고 전해짐)[22][23]. 이처럼 **대형 수주전 승패, M&A 와 조직개편** 등의 이슈들은 지원자가 면접 시사 질문 등에 대비해야 할 주제입니다. 특히 한화오션의 필리 조선소 인수나 방산 수주 성과는 **"왜 한화오션인가"**에 대한 지원동기 근거로 활용하기 좋습니다.



미국 필라델피아 조선소에서 선박 진수식 장면 - 한화오션이 2024년 인수하여 북미 시장의 거점으로 활용할 예정<sup>[17]</sup>. 이 전략적 M&A는 한화오션을 글로벌 방산 조선사로 도약시키는 발판으로 평가된다.

**2.5 시사점:** 경쟁사와의 비교 및 최근 이슈에 대한 이해를 통해, 지원자는 한화오션만의 강점과 과제를 명확히 짚어줄 수 있습니다. 예를 들어 “현업에서 한화오션이 LNG 선 기술과 방산노하우를 결합해 차별화하는 것을 알고 있다”거나 “미국 조선소 인수를 통해 글로벌 시장에서의 역할이 커질 것으로 본다”는 식의 언급은, 지원자가 회사를 면밀히 연구했다는 인상을 심어줍니다. 또한 경쟁사 대비 한화오션의 약점(예: 과거 재무이슈)에 대해서도 “최근 흑자전환 및 재무구조 개선 추세” 등을 언급하며 객관적으로 파악하고 있음을 보이면, 문제해결형 인재로서의 면모를 부각할 수 있을 것입니다. 결국 회사와 경쟁 환경에 대한 심층 이해를 바탕으로 자신의 역할을 설득력 있게 제시하는 것이 중요합니다.

## 3 장. 한화오션 심층 분석

**3.1 사업 구조 및 매출 비중:** 한화오션은 크게 세 가지 사업 부문으로 구성되어 있습니다. ① 상선 부문은 LNG 운반선, 컨테이너선, 원유/제품운반선 등 상업용 선박 건조를 담당하며, 통상 매출의 가장 큰 비중을 차지합니다. ② 특수선 부문은 잠수함, 구축함 등 방위산업 합정 건조를 전담하며, 매출 비중은 변동이 있으나 과거 대우조선 시절 통상 10~20% 내외 수준으로 알려져 있습니다. ③ 해양플랜트/신사업 부문은 해양 시추선, FPSO 등 해양플랜트와

최근 추진하는 **풍력-에너지 플랜트 사업**을 포함합니다. 특히 2025년 한화오션은 기존 해양사업 본부를 개편해 **해양·육상 통합 “에너지 플랜트 부문”**을 신설하고, 해양플랜트와 육상 플랜트(풍력 등)를 한 조직에서 추진하도록 구조를 바꾸었습니다 (해양플랜트 수주 부진을 극복하고 시너지 효과를 내기 위한 개편)<sup>[24]</sup>. 한화오션의 **매출 추이**를 보면, 2020~2022년까지 저가 수주물량 인도 등으로 영업손실을 냈지만 2023년 매출 7.4조원, 영업손실 196억원으로 **거의 손익분기점까지 개선**되었고<sup>[25]</sup>, 2024년부터는 수익성 높은 수주물량이 본격적으로 매출에 반영되며 **흑자전환 및 이익증대**가 예상됩니다<sup>[26]</sup>. 이러한 사업 구조상의 특징은 **상선(민수)과 특수선(방산)의 이원화된 포트폴리오**로 안정성을 추구하면서, 한편으로는 **해양플랜트·신재생 부문**으로의 다각화 시도를 통해 성장동력을 모색하고 있다는 점입니다. 지원자는 이처럼 **사업 부문별 전략**을 이해하고, 본인이 관심있는 부문(예: 사업관리 지원자는 상선/풍력 프로젝트 관리 부문)에 맞추어 회사의 방향성을 논의할 수 있어야 합니다.

**3.2 중장기 전략 방향:** 한화오션의 전략 비전은 한화그룹 편입 이후 **“글로벌 그린 에너지 솔루션 기업”**으로의 도약으로 요약됩니다. 2023년 신규 출범식에서 권혁웅 대표이사는 “기술적 탁월함을 추구하는 한화오션의 문화를 기반으로, **지속적 성장과 친환경 기술 중심으로 글로벌 경쟁우위를 확보**하겠다”고 밝히며<sup>[27][28]</sup>, 김동관 한화 부회장도 **책임경영과 인재육성으로 한화오션의 해외시장 확장을 지원**하겠다는 의지를 표명했습니다<sup>[29]</sup>. 이에 따라 한화오션은 **세 가지 중점 전략**을 추진 중입니다. **첫째, 친환경 기술 선도**입니다. LNG 이중연료 추진, 암모니아 추진 선박 등의 개발을 가속화하고, 탄소배출 저감을 위한 **선박용 탄소포집·배출저감장치** 기술도 연구합니다. 또한 한화 그룹의 수소에너지 밸류체인과 연계하여 **액화 CO2 운반선, 부유식 액화플랜트** 등 신사업 기회를 모색하고 있습니다. **둘째, 디지털 혁신과 생산성 향상**입니다. 그룹 차원의 디지털 플랫폼을 도입해 설계·생산 전 과정을 **스마트 공정**으로 전환하고, **AI·로봇릭스 인력 채용** 등을 통해 **스마트야드 구축**에 속도를 내고 있습니다 (실제로 2026년 공채에서 AI 개발, 로봇릭스 개발 등 인력을 다수 채용 중입니다<sup>[30][31]</sup>). **셋째, 방산 시너지 및 해외진출**입니다. 한화오션은 한화에어로스페이스/한화시스템과 함께 **통합 방위산업 플랫폼**을 구축하려 하고 있습니다. 예를 들어 함정 건조 시 한화시스템의 전투체계·센서, 한화에어로스페이스의 추진체계(엔진, 터빈)를 패키지로 통합 제안함으로써 **토탈 솔루션 공급자**로서 경쟁력을 높이는 전략입니다<sup>[23]</sup>. 또한 앞서 언급한 **미국 필리조선소 인수**를 통해 미 해군 사업, 유지보수(MRO) 사업에 진출하고, 향후 **동남아, 중동 등의 함정 수출 시장**에서도 적극적인 마케팅을 전개하고 있습니다. 이렇듯 한화오션은 **환경(E), 디지털(D), 방산/글로벌(G)**이라는 E-D-G 전략을 추구한다고 볼 수 있으며, 이는 한화오션이 **기존 대우조선의 정체성을 뛰어넘어 새로운 성장 스토리**를 만들고자 함을 뜻합니다. 지원자는 이러한 중장기 전략을 염두에 두고, 예컨대 **“한화오션의 친환경·디지털 혁신 방향에 공감하며 관련 역량을 키웠다”**는 식으로 본인의 준비도를 어필할 수 있습니다.

**3.3 차별화 포인트:** 한화오션만의 경쟁우위를 살펴보면 크게 **기술력, 시설규모, 방산네트워크, 그룹 시너지** 네 가지로 요약됩니다. **기술력 측면**에서 한화오션은 세계 최고 수준의 LNG 선 건조 기술을 보유하고 있는데, 특히 프랑스 GTT 사의 화물창 기술을 활용한 LNG 운반선 건조 실적이 풍부하고 **극한 환경용 쇠빙 LNG 선 등을 성공 인도한** 몇 안 되는 조선사입니다. 또한 잠수함 등 **수중 방산기술**에서는 독보적 입지를 지니는데, 1,800 톤급 잠수함을 국내 유일하게 수출(인도네시아)했으며 한국 해군의 최신 잠수함도 건조 중입니다. 이러한 기술적 기반 위에, 한화오션은 한화 그룹의 **정밀유도무기, 함포, 레이더 기술**과 결합해 **"융합 전투체계"**를 제공할 수 있는 역량을 갖춰가고 있습니다[23]. **시설 및 인프라 측면**에서는 경남 거제 옥포조선소에 세계 최대 규모인 **100 만톤급 도크와 900 톤 골리앗 크레인**을 보유하고 있어 초대형 선박과 해양플랜트 동시 건조가 가능합니다[32]. 이 거대한 생산능력은 세계에서 손꼽히는 수준이며, 대형 프로젝트를 안정적으로 수행할 물리적 기반이 됩니다. **고객기반 및 브랜드** 면에서 보면, 한화오션(구 DSME)은 수십년간 글로벌 유수 선사와 국방부문 고객을 상대로 구축한 **신뢰 자산**이 있습니다. 예를 들어 ExxonMobil, BP 등의 해양플랜트 발주처와 머스크, MSC 등의 선주들이 DSME 시절부터 고객이었고, 이들은 **고품질·납기준수**에 대한 평판을 중시하는 기업들입니다. 한화오션은 이러한 **프리미엄 브랜드**를 계승하고 있어, 새로 부상하는 중국 조선소들과 차별화됩니다. 마지막으로 **그룹 시너지** 차별화로, 한화오션은 한화솔루션(태양광)·한화임팩트(에너지) 등 계열사와 **그린에너지 밸류체인 협업**을 도모함으로써, 단순히 선박 건조에 그치지 않고 **해상풍력 발전 사업 개발, 친환경 에너지원 물류체계 구축 등 확장형 비즈니스**를 시도할 수 있습니다[20][33]. 이는 전통 조선사들과 달리 **종합 에너지 솔루션 기업으로 변모**하려는 것으로 평가됩니다. 요약하면 **"기술+시설+신뢰+그룹파워"**가 한화오션의 남다른 강점이며, 지원자는 이러한 강점을 뒷받침할 수 있는 자신의 역량(예: 기술 이해, 대규모 프로젝트 경험, 글로벌 마인드)을 연계 지어 어필하면 좋습니다.

**3.4 리스크 요인:** 동시에 한화오션이 직면한 위험요인도 존재합니다. **시장 리스크**로는 글로벌 경기침체나 해운 불황 시 선박 발주가 급감하는 **수주 사이클 위험**이 있습니다. 수출입은행 전망대로 **향후 1~2 년 신조 발주량 감소**가 현실화될 경우, 수주잔량 감소로 2~3 년 후 경영실적이 다시 악화될 가능성을 배제할 수 없습니다[3][4]. **경쟁 리스크**로는 중국 조선사들의 기술력 향상과 저가공세가 꼽힙니다. 중국이 향후 LNG 선 등에서 기술 격차를 줄이며 저가격으로 시장을 잠식하면, 한화오션의 핵심시장 위협으로 작용할 것입니다. 또한 국내에서는 HD 현대 등 경쟁사가 한화오션의 주요 사업(특히 방산함정)에서 강력한 맞수로 존재합니다. 실제로 2023 년 호위함 사업에서처럼 **국내 조선 3 사간 방산 수주 경쟁**도 치열하여, 수주전 실패 시 생산량 확보에 어려움이 생길 수 있습니다[21]. **기술 리스크**로는 미래 친환경 연료나 자율운항 등 **신기술 추격전**에서 뒤쳐질 위험입니다. 예컨대 현재 암모니아 추진선 개발은 현대중공업이 앞서가는 것으로 평가되는데, 이러한 분야에서 경쟁사 대비 경쟁우위를 잃지 않도록 R&D 투자를 지속해야 합니다. **인력/노무 리스크**도 있습니다. 조선소 현장은 고령화와 MZ 세대 기피로 **용접공 등 숙련공 부족 현상**이 우려되고, 2022 년

하청노동자 파업 사태에서 보듯이 노사관계 이슈도 존재합니다. 한화오션은 인수 후 **조직문화 혁신과 인력 유치**로 이 문제를 완화하려 애쓰고 있지만, 대형 프로젝트 지연이나 품질문제가 발생하면 노무 리스크와 맞물려 생산 차질이 생길 가능성이 있습니다. **재무 리스크** 측면에서는, 한화그룹이 2 조원을 유상증자하여 부채비율을 개선했으나 여전히 조단위 차입금이 남아 있어 **금리변동에 따른 이자비용 부담**, 대규모 투자에 필요한 자금조달 등이 과제로 남아 있습니다. 마지막으로 **평판/법규 리스크**로, 과거 대우조선 시절 발생한 비리 사건들(분식회계 등)로 훼손된 신뢰를 회복하고, 글로벌 ESG 규제에 부응해야 하는 과제가 있습니다. IMO 환경규제가 2025 년 이후 본격 시행되면 기술적으로 대응해야 하고[4], 무기수출의 경우 미국 등 동맹국 규제도 준수해야 합니다. 지원자는 이러한 리스크를 인지하고, **“변동성 높은 산업이므로 리스크 관리 역량이 중요하다”**는 점을 언급한다면 한층 **전략적 사고를 갖춘 지원자**로 평가받을 수 있습니다.

**3.5 시사점:** 기업에 대한 심층 분석 내용을 활용해, 지원자는 **자신이 한화오션의 비전과 도전에 얼마나 공감하고 기여할 준비가 되었는지**를 보여줄 수 있습니다. 예를 들어 한화오션이 **“그린십·스마트십”**을 전략 방향으로 삼고 있음을 근거로, 관련 분야 공부나 프로젝트 경험을 소개하면 매우 효과적입니다. 또한 한화오션의 **차별화 강점(방산 융합 등)**에 대해 **“한화오션만이 가진 강점을 더욱 발전시키고 싶다”**고 언급하면 기업에 대한 로열티와 이해도를 동시에 전달할 수 있습니다. 반대로 **리스크 요인**에 대해서도 피하지 않고 언급하되, 이를 극복하는 데 기여할 수 있는 본인만의 아이디어나 역량을 제시한다면, **문제해결 의지가 있는 지원자**로 신뢰를 줄 것입니다. 이러한 방식으로 기업 분석 인사이트를 **지원동기와 포부에 녹여내는 것**이 중요합니다.

## 4 장. 인재상·조직 문화·채용 특징

**4.1 공식 인재상과 핵심가치:** 한화오션은 한화그룹의 인재상과 가치체계를 공유하고 있습니다. 한화그룹이 추구하는 핵심가치는 **“도전·헌신·정도”** 세 가지로, 이를 실천하는 사람이 한화 인재상으로 정의됩니다[34][35]. **도전(Challenge)**은 **“기존 틀에 안주하지 않고 변화와 혁신을 통해 최고를 추구”**하는 것을 의미하며, **창의적 발상, 자기개발, 자신감 있는 목표 달성** 등이 행동원칙으로 제시됩니다[36][37]. **헌신(Dedication)**은 **“회사, 고객, 동료와의 인연을 소중히 여기며 더 큰 목표를 위해 헌신의 힘을 다함”**을 뜻하고, **팀워크, 고객가치 존중, 공동체 의식**을 강조합니다[38][39]. 마지막으로 **정도(Integrity)**는 **“자극심을 바탕으로 원칙에 따라 바르고 공정하게 행동”**하는 것으로, **원칙 준수, 정직, 공사구분과 공정**의 가치를 담고 있습니다[35][40]. 이러한 인재상 키워드는 채용 공고와 면접 전형에서 자주 등장하며, 실제 평가에도 반영됩니다. 예를 들어 자소서 문항에서 **“도전적 목표를 달성한 경험”**이나 **“팀을 위해 헌신한 사례”, “원칙을 지킨 정직한 행동”** 등을 묻는 경우가 흔합니다. 한화오션 지원자는 반드시 이 **3대 키워드(도전·헌신·정도)**를 기억하고, 자신의 경험을 이에 연결해 표현하는 것이 바람직합니다. 특히 조선업은 보수적인 산업처럼

## 심층 분석 보고서: 한화오션-사업관리

보일 수 있으나, 한화오션은 '끊임없는 도전으로 바다를 통해 세계를 연결한다'는 슬로건을 내세울 만큼 도전정신을 중시하므로 [41][42], 변화와 혁신에 대한 적극적인 태도를 어필해야 합니다.

**4.2 조직 문화와 실제 인재상 해석:** 한화오션은 한화그룹 편입 후 "사람 중심" 조직문화를 표방하며 전통적인 제조업 문화를 혁신하고 있습니다. 김희철 대표이사 취임 이후 강조된 철학은 "사람이 자산이며, 구성원의 성장이 곧 회사의 성장"이라는 인식으로, **직원 유지(retention)와 역량 개발**에 초점을 맞추고 있습니다 [43][44]. 이를 보여주는 사례로, 신입사원 **입사 1 주년 기념 프로그램 '리텐션 돌잔치'**가 있습니다. 과거 제조업 체계에서는 신입이 적응 못해 이탈하더라도 큰 관심을 두지 않는 경향이 있었으나, 한화오션은 입사 1년 되는 사원들을 대상으로 **축하 행사와 워크숍**을 진행해 **구성원의 성장을 함께 축하하고 응원하는 문화**를 만들고 있습니다 [45][46]. 이 리텐션 프로그램에서는 **자신의 일의 목적 재정립('Why' 워크숍), 성향·강점 기반 커리어 디자인, 팀 경영 시뮬레이션 게임** 등의 세션을 통해 직원들이 **주도적으로 커리어를 설계하도록 돕습니다** [47][48]. 참가자들은 이를 통해 "내 일의 의미를 생각해보고 **주인의식을 배울 수 있었다**"고 평가하는 등 긍정적 반응을 보였습니다 [48][49]. 이처럼 **구성원 몰입과 성장**을 중시하는 문화는 한화오션이 **MZ 세대 인재에게 매력적인 환경**을 제공하려는 노력의 일환입니다. 또한 한화오션은 2023년 **기업문화혁신팀**을 신설하여 다양한 **내부 혁신 프로그램(TOP 프로젝트, Business&Culture 활동 등)**을 운영하고, 서울 본사와 거제 조선소 간 **조직 소통**을 촉진하고 있습니다 [50][51]. 한화 그룹 차원에서도 **유연근무제, 안식월, 아빠휴가, 채용휴직** 등 여러 제도를 통해 구성원의 워라밸과 복지를 지원하고 있어 [52], 제조업이면서도 비교적 **개방적이고 현대적인 기업문화**를 지향합니다. 다만 조선소 현장은 여전히 **안전 최우선, 절차 준수** 등의 기풍이 강하고, 군함 등 특수선을 다루는 부서일수록 **보안과 규율**을 중시하는 문화도 병존합니다. 따라서 지원자는 **공식 인재상(가치)과 현장 문화**를 모두 고려해, "팀워크를 중시하면서도 변화에 앞장서는 균형 잡힌 인재"의 이미지를 보여주는 게 좋습니다. 이를 위해 면접 때 **협업 경험과 더불어 원칙준수 사례(안전/윤리의식)**도 함께 어필하면, 한화오션 조직문화에 잘 적응할 인물로 신뢰를 줄 것입니다.

**4.3 채용 트렌드 (최근 공고 특징):** 2025년 하반기~2026년 상반기 한화오션의 채용공고를 살펴보면 **채용 직무의 다양화와 미래지향적 인재 선발** 기조가 두드러집니다. 전통적으로 조선사 신입공채는 설계직, 생산관리직, 경영지원직 등에 국한되는 경향이 있었으나, 한화오션은 2026년 상반기 공채에서 **AI 개발, 로봇틱스, 자동화, 생산지능화, 설계지능화 등 디지털 신기술 직무**를 대거 신설하여 채용하고 있습니다 [30][53]. 이는 앞서 언급한 **스마트 야드 전환 전략**에 따른 인재 투자로 보이며, 회사가 **조선공학 전공자뿐 아니라 소프트웨어·데이터 분야 인재**도 적극 영입하고 있음을 뜻합니다. 또한 **사업개발(풍력)** 직무를 통해 신재생에너지 프로젝트 개발 인력을 뽑는 등, **사업 포트폴리오 확장에 맞춘 채용**이 이뤄지고 있습니다 [54][55]. 채용 공고문 스타일에서도 "담대한 항해를 함께 할 인재

기다립니다”[42], “끊임없는 도전으로 세계를 연결합니다” 등의 문구를 사용하여, 회사 비전과 일치하는 도전정신 있는 지원자를 환영한다는 메시지를 담고 있습니다[41]. 모집요강을 보면 많은 직무에서 **글로벌 챌린저 전형**을 병행하고 있는데[56][57], 이는 해외대학 출신이나 어학능통자를 별도로 선발하여 **국제감각과 외국어 능력**을 강화하려는 의도로 해석됩니다. 실제로 직무별 우대사항에도 어김없이 “**OPIc AL 이상 영어능력**”이 명시되어 있어[58][59], **국제 비즈니스 소통 역량**이 한화오션 인재상의 중요한 축임을 보여줍니다. 한화오션은 국내 수주뿐 아니라 해외 프로젝트, 수출 합정사업 등이 늘고 있어 영어 등 외국어, 글로벌 경험을 중시하는 추세입니다. 아울러 **PMP 등 프로젝트 관리 자격, 기술사/기사 자격증** 등을 우대하는 등[60][59] **실무 전문성 검증**도 강조하고 있습니다. 전반적으로 최근 한화오션 채용은 “**기본에 충실하되 미래 역량을 갖춘 인재**”를 뽑는 방향으로, 지원자는 이에 부합하도록 **어학능력, 디지털 활용능력, 전문지식**을 서류와 면접에서 적극 드러내야 할 것입니다.

**4.4 서류/면접 평가의 키워드 및 역량:** 한화오션의 채용과정에서 자주 강조되는 역량 키워드는 앞서 말한 **도전, 협업, 책임, 전문성, 글로벌** 등으로 요약됩니다. 서류전형 자기소개서 문항에서는 지원자의 **지원동기와 입사 후 포부**를 묻는 질문이 거의 빠지지 않고 등장하며, 이 때 회사의 **비전 공감도와 열정**을 평가하게 됩니다. 또 하나 주요 문항은 “**본인의 성장과정이나 경험 중 인재상에 부합하는 사례**”를 서술하도록 하여, 지원자가 **한화의 핵심가치(도전·헌신·정도)**를 실제로 체화하고 있는지 보게 됩니다. 예컨대 “**협업을 통해 어려운 목표를 달성했던 경험을 말하라**”는 질문으로 **팀워크와 헌신**을, “**기존과 다른 방식으로 혁신을 이뤄낸 사례를 말하라**”는 질문으로 **도전/창의력**, “**원칙을 지켜 어려움을 극복한 사례를 말하라**”는 질문으로 **정도/윤리의식**을 평가하는 식입니다. 면접 전형에서는 지원자의 **전공 지식과 직무 이해도**를 확인하는 질문과 더불어, **인성 및 조직적합성**을 중점적으로 봅니다. 한화오션 면접 후기들을 보면, “**팀 프로젝트에서 갈등을 해결한 경험**”, “**실패를 겪고 배운 점**”, “**조선업에 지원한 동기와 커리어 계획**” 등을 물어보았다는 언급이 있습니다. 이는 지원자의 **문제해결능력, 학습 태도, 장기적 비전**을 보려는 것입니다. 또한 최근 강조하는 **안전 의식** 관련으로 “**현장에서 안전사고를 예방하려면 어떻게 해야 한다고 생각하나**” 같은 질문을 받아답변한 사례도 있어, 지원자의 **책임감과 현장 마인드**를 점검하기도 합니다. 종합적으로 한화오션은 **고도 기술 산업의 프로젝트 수행자**를 뽑는 만큼, **책임감 있게 맡은 바를 해낼 추진력과 협업능력**, 그리고 **국내외 이해관계자와 소통할 커뮤니케이션 역량**을 매우 중요하게 평가합니다. 지원자는 이러한 역량을 뒷받침하는 본인의 경험을 STAR 기법으로 준비하고, 면접 시 **명확한 태도로 논리적으로 전달**해야 합니다. 특히 사업관리 직무 지원자는 **다양한 부서 조율과 일정/리스크 관리 역량**을 보여줄 수 있는 사례를 강조하면 면접관에게 깊은 인상을 줄 수 있을 것입니다.

**4.5 시사점:** 기업문화와 채용특징 파트를 통해 얻은 시사점은, “**회사에 어울리는 사람인가**”를 증명하는 데 있습니다. 한화오션이 바라는 인재는 **도전적이면서 팀을 위해 헌신하고 원칙을**

지키는 사람이며, 이는 지원자가 모든 전형 단계에서 일관되게 보여줘야 할 모습입니다. 따라서 자기소개서 작성부터 면접 답변까지 **한화의 핵심가치를 키워드로 언급**하고, 자신의 경험을 연결 지어 설득하는 전략이 유효합니다. 또한 **사람 중심 문화**를 추구하는 회사인 만큼, 지원자는 본인이 **성장에 대한 의지**가 있고 **타인을 존중하며 소통**할 줄 안다는 인상을 심어야 합니다. 이를 위해 면접에서 회사가 시행중인 프로그램(예: 신입 리텐션 프로그램)에 대해 언급하며 **“입사 후 이러한 프로그램을 통해 빨리 배우고 성장하고 싶다”**고 말하면 **기업에 대한 관심과 애정을 표현**하는 동시에 본인의 성장 마인드셋도 드러낼 수 있습니다. 마지막으로 한화오션의 채용에서 강조하는 **글로벌 역량과 전문성**을 고려하여, 지원자는 어학공부나 자격증 등 **준비해온 노력**을 구체적으로 어필해야 합니다. 예컨대 **“OPic AL 등급을 취득하여 해외 파트너와 원활히 소통할 준비가 되었다”, “프로젝트 관리 지식을 쌓기 위해 PMP 교재로 공부했다”**는 식의 어필은, 채용공고 우대사항과 직접 연결되므로 면접관에게 **긍정적인 평가 요소**가 될 것입니다.

## 5 장. 직무 분석: 사업관리

**5.1 사업관리 직무의 핵심 역할:** 한화오션 사업관리 직무는 한마디로 **조선 프로젝트의 종합 프로젝트 매니저(PM)** 역할을 합니다. 선박이나 해양플랜트 **“수주 계약 체결 직후부터 인도 시점까지”** 전 과정을 책임지고 관리하며, **일정·원가·품질·대금 등 프로젝트 전반을 컨트롤타워처럼 총괄**합니다[61]. 구체적인 역할로는, **프로젝트 일정 계획 수립 및 진행 모니터링**이 중요합니다. 선박 건조에는 **블록 제작부터 진수, 시운전**에 이르기까지 세부 공정 일정이 촘촘히 있는데, 사업관리 담당자는 **매주/매월 단위로 공정률을 점검**하고 지연 가능 공정을 미리 파악해 대응합니다[61][62]. 또한 **예산 관리와 원가 통제**도 핵심 업무입니다. 계약단계에서 책정된 목표 원가 내에서 프로젝트를 완수해야 하므로, **자재비·인건비 집행을 관리**하고 **불필요한 비용 증가를 막기 위한 리스크 관리**를 수행합니다[63][64]. 실제로 건조 중 설계 변경이나 추가 작업 발생 시 비용증가 요인이 큰데, 사업관리자는 이러한 **변경 통제(Change Order 관리)**를 통해 고객과 추가 정산 협의를 하거나 사내적으로 원가절감 대책을 마련합니다[61][65]. 이와 함께 **품질 및 기술 이슈 대응**도 사업관리자의 일입니다. 건조 도중 **기술적 난제나 결함**이 발생하면 관련 설계팀·생산팀과 논의하여 해결책을 찾고, 필요하면 외부 전문가나 기자재 공급사와 협업하여 **문제를 조속히 해결(troubleshooting)**합니다[61][62]. 특히 선박 건조는 초기 설계->조립->시험의 연속이어서, **문제 해결의 속도와 정확성**이 프로젝트 성패를 좌우하기 때문입니다. **대외적으로는 고객사와의 커뮤니케이션 창구** 역할을 합니다. 선주(고객)는 건조 진행 상황을 지속적으로 알고 싶어하고, 경우에 따라 현장 방문이나 검사, 시운전 참여를 합니다. 이 때 사업관리자는 **고객과의 정례회의를 주관**하고, 선주 감독관이 제기하는 요구사항을 조율하며, 최종 **선박 명명식 등 이벤트 지원**까지 담당합니다[65][66]. 동시에 **계약서에 명시된 권리·의무를 준수**하도록 관리하는데, 예컨대 납기일 준수, 성능 보증 조건 등을 챙기고 계약 위반 소지가 없게 챙깁니다[61][65]. 만약 분쟁 가능성이 있는 사안(예: 인도 지연, 성능 미달 주장 등)이

보이면 **법무팀과 협의해 대비**하고, 실제 분쟁이 발생하면 **중재·소송 대응**을 주도합니다[65][67]. 이처럼 사업관리자는 내부적으로는 설계·생산·구매·품질 등 모든 부서와 **협업**하며[63], 외부적으로는 고객·선급협회·협력업체와 소통하면서, **프로젝트를 종합적으로 이끄는 리더**라고 할 수 있습니다. 하루 단위로 보면 **아침 회의에서 전일 공정 진척을 점검**하고 부서간 이슈를 조율하며 시작하고, 낮에는 **고객 미팅이나 현장 확인**을 하며, 오후에는 **각종 문서 작업(진척 보고서, 대금 청구서 등 작성)**과 향후 일정을 계획하는 업무를 수행합니다. 월간 단위로는 **대프로젝트의 마일스톤 점검 회의**를 주관하고, 경영진에 **프로젝트 현황**을 보고하기도 합니다. 1 년의 큰 흐름으로 보면 **수주 ~ 설계 ~ 조립 ~ 시운전 ~ 인도**까지 전 기간에 걸쳐 **단계별 주요 이벤트(예: 킵오프 미팅, 케일레이잉, 진수식, 명명식, 인도식)** 등을 기획/관리하는 역할도 맡습니다. 한화오션의 사업관리 직무는 **조선소의 종합조정실**이라고 할 만큼 폭넓은 역할을 요구하며, 따라서 지원자는 이러한 핵심 역할에 대한 이해를 바탕으로 **“내가 PM 이라면 어떻게 일정을 관리하고 이슈를 풀어나갈지”** 고민해보는 것이 좋습니다.

**5.2 내부/외부 이해관계자 맵:** 사업관리자는 **프로젝트의 허브**로서 매우 다양한 이해관계자들과 소통합니다. **내부적으로는** 먼저 **설계부서**와 긴밀히 협업합니다. 선박 건조는 상세설계 도면이 적시에 나와야 생산이 가능하므로, 사업관리자는 설계팀에게 **필요 도면의 우선순위와 마감기한**을 공유하고, 지연 시 독려하며 문제를 조정합니다. 다음으로 **구매조달부서**와도 밀접합니다. 주요 장비(엔진, 추진기 등)나 자재가 제때 입고되어야 공정 차질이 없으므로, **구매 담당자와 납기 일정을 수시로 점검**하고 공급망 이슈 발생 시 대안을 함께 모색합니다[63][68]. **생산부서(현장 공장)**도 핵심 이해관계자인데, 조립 또는 용접 공정에서 장애가 생기면 생산부서 관리자들과 협의하여 **공정 재배치나 추가 작업인력 투입** 등을 결정합니다. 품질검사팀과 HSE(안전)팀도 중요합니다. 선박은 선급(선박검사 기관) 승인이 필수여서 **품질팀이 선급 검사 대응**을 하는데, 사업관리자는 그 일정을 관리하고 필요시 이슈를 에스컬레이션합니다. 안전사고 발생 시 HSE 팀과 함께 **공정 재조정 및 고객 커뮤니케이션**도 담당할 수 있습니다. 이 외에 **재경/회계팀**도 연관되는데, 사업관리자가 **매출 인식 시점, 중도금 청구 시점** 등을 관리하면 회계팀은 그에 따라 손익을 반영합니다. **법무팀**도 이해관계자입니다. 위에서 언급한 계약 해석, 분쟁 소지가 있을 때 법무 자문을 받아 대응하는데, 특히 해외 고객과의 분쟁은 국제중재까지 갈 수 있으므로 법무팀과 공조가 필수입니다[65]. **경영진** 역시 프로젝트의 이해관계자라 볼 수 있습니다. 조선사는 대형 프로젝트 진행상황이 회사 전체 실적과 평판에 직결되므로, 임원회의 등에서 사업관리자에게 직접 진행 브리핑을 받기도 하고, 필요시 경영진이 고객사 고위층과 만나 **신뢰를 다지는 외교 역할**을 하기도 합니다. **외부 이해관계자**로는 우선 **고객사(선주사)**가 있습니다. 선박 계약 후 선주 측에서는 감독관(Superintendent)이나 PM 을 현장에 파견하여 조선소와 일상적으로 협의합니다. 사업관리자는 이 선주 감독관과 **일일 커뮤니케이션 채널**을 유지하며, 선주의 요구를 조율하고 진행 상황을 투명하게 공유해야 합니다[65][64]. 다음으로 **선급협회(Classification Society)**가 중요합니다. 한국조선이 건조하는 모든 수출선은 LR,

ABS, DNV 등의 선급 검사를 받아야 하고, 검사 기준을 충족해야 인도가 가능합니다. 사업관리자는 품질팀과 함께 **선급 Surveyor 들과 소통**하며 검사 일정을 맞추고 서류를 준비합니다. **협력회사/외주업체**도 빼놓을 수 없습니다. 많은 블록 생산이나 배관 작업 등은 외주사 인력이 수행하기 때문에, 사업관리자는 외주사와 **작업 범위, 납기, 기성금 지급** 등 협의도 합니다[61][66]. 경우에 따라 특정 장비 납품사의 서비스 엔지니어나 해외 전문인력을 불러 작업을 해야 할 때도, 사업관리자가 일정/비용을 조율합니다. **정부·관계 기관**도 이해관계자인데, 예를 들어 수출 함정의 경우 **방위사업청**이, 상선 수출의 경우 **세관·항만청** 등이 프로젝트 말미에 인도서류, 수출통관 등 행정절차에 관여합니다. 또한 군함 건조 시 **군 검수단**과 협업하기도 합니다. 마지막으로 **보험사 및 금융기관**도 간접적 이해관계자입니다. 대형 프로젝트는 건조보험에 가입되어 있어, 큰 사고 시 보험사와 클레임 조정이 필요할 수 있고, 선주 금융조달 일정에 따라 인도일이 영향받기도 합니다. 이처럼 사업관리자는 **사내 여러 부문 + 외부 다수 주체**와 동시에 관계를 맺고 일하기에, **원만한 커뮤니케이션과 조율능력**이 필수임을 알 수 있습니다. 지원자는 이러한 stakeholder 맵을 이해하고, 협업 경험을 어필할 때 **다양한 상대와 소통한 경험**을 강조하는 것이 좋습니다.

**5.3 필요 역량 (지식, 기술, 소프트스킬):** 사업관리 직무는 **공학적 이해와 경영관리 역량이 모두 요구되는 복합 직무**입니다. 첫째, **기술/공학 지식**이 중요합니다. 사업관리자는 조선해양공학, 기계/전기 등 **선박 시스템에 대한 기본 이해**가 있어야 설계도면이나 기술 이슈를 파악하고 전문가들과 소통할 수 있습니다[69]. 예를 들어 **“기관실 엔진 배치 변경”** 논의가 나오면 그것이 전체 선박에 미칠 영향과 난이도를 가늠할 수 있어야 합니다. 한화오션 채용에서도 관련 전공(조선, 기계, 전기, 법학 등)을 명시하고 있는데[69], 특히 조선-기계 전공자의 경우 기사 자격증 등을 우대하여 기술 지식을 검증하려 합니다[60][59]. 둘째, **프로젝트 관리 스킬**입니다. 수백억~수천억 원 규모 프로젝트를 이끌기 위해 **일정관리(PM 도구 활용), 리스크 매트릭스 작성, 변경관리 프로세스** 등 체계적인 PM 기법 활용 능력이 요구됩니다. 실제 우대사항에 **PMP 등 프로젝트 관리 자격**을 명시한 것도 이 때문입니다[60]. 셋째, **계약 및 비즈니스 지식**입니다. 계약조건을 해석하고 이행하려면 **상법·해상법** 등의 기본 법률 이해와 상거래 실무를 알아야 합니다. 사업관리자 중에는 상경계나 법학 전공자도 있는 이유입니다[69]. 협상역량도 중요한데, 선주와 변경계약(추가비용) 협상을 해야 하거나, 지연 시 지체상금(LD) 면책을 설득해야 할 수도 있으므로 **논리적 설득력과 비즈니스 협상기술**이 필요합니다. 넷째, **의사소통 및 언어능력**입니다. 다방향 소통이 일상인 만큼 **명확한 커뮤니케이션 스킬**과 문서 작성 능력이 필수이고, 글로벌 프로젝트가 대다수라 **영어 회의·교신 능력**도 매우 중요합니다[60][59]. 실제 채용 우대에 영어 능통을 거의 필수로 보는 만큼, 사업관리자는 사내 보고도 영문으로, 고객 대화도 영어로 진행할 수 있어야 합니다. 다섯째, **리더십과 갈등관리 능력**입니다. 프로젝트 팀은 다양한 부서 사람들로 구성되고 이해관계가 충돌하기도 하므로, 조율하고 한 방향으로 이끌 **조직장으로서의 리더십**이 필요합니다. 여섯째, **문제해결과 분석력**입니다. 예측 못한 문제가 터질 때 신속히 팩트를 파악하고 대안을 설계해야 하는데, **분석적 사고**와

**결단력**이 여기서 요구됩니다. 예컨대 납기 압박 상황에서 어떤 공정을 단축할지, 추가 특근 인력 투입이 비용 대비 효과적일지 등을 판단해야 합니다. 마지막으로 **스트레스 관리와 책임감**입니다. 워낙 많은 일을 동시에 책임지다 보니 스트레스 상황이 자주 오는데, 이를 건강하게 관리하고 **끝까지 책임지고 마무리**하는 인내심이 중요합니다. 한화오션 사업관리 직무 기술서에서도 **책임감과 조직 협업능력**을 강조하고 있습니다. 지원자는 이 가운데 자신의 강점을 뒷받침할 수 있는 경험을 준비해 두어야 합니다. 가령 "팀 프로젝트 리더로서 갈등을 조정할 경험"은 리더십과 소통능력을, "어려운 공학문제를 분석해 해결한 경험"은 문제해결력과 엔지니어링 이해도를 보여줄 것입니다.

**5.4 성과 지표(KPI)와 평가 포인트:** 사업관리 직무의 성과는 **프로젝트의 성공적 수행 여부**로 가능합니다. 대표적인 **KPI(Key Performance Indicator)**로는 ①**납기 준수율(On-Time Delivery)**이 있습니다. 계약된 인도일을 지켰는지가 최우선 평가 기준으로, 지연 시 회사에 페널티(지체상금)가 발생하기 때문에 **정시 인도**는 곧 사업관리자의 성과입니다. ②**원가 오버런 여부**도 핵심입니다. 프로젝트 실제비용이 예산 대비 얼마나 초과/절감됐는지로 **이익률**이 결정되므로, **예산 내 완료**가 중요한 KPI 입니다. ③**품질 및 성능 달성도**도 평가 요소입니다. 인도 후 시운전이나 운항 중에 결함이 없고, 계약 스펙대로 성능(속력, 연비 등)이 나오면 **고객 만족도**가 높고 추가비용도 발생하지 않습니다. 반대로 인도 후 잦은 A/S 나 성능 미달 클레임이 발생하면 사업관리 미흡으로 간주됩니다. ④**고객 커뮤니케이션 만족도** 역시 정량화는 어렵지만 평가에 반영됩니다. 예컨대 선주 감독관이 프로젝트 종료 시 "귀사 PM 이 협조적이고 훌륭했다"는 피드백을 주면 가점이 될 수 있습니다. 한화오션처럼 **수주산업에서는 반복 수주**가 중요하기 때문에, **고객신뢰 구축**이 성과의 일부입니다. ⑤**안전사고 여부**도 평가 포인트입니다. 프로젝트 중 중대재해나 사고가 없도록 관리하는 것이 기본책임이므로, 무재해 달성 시 가점, 사고 발생 시 감점 요소가 됩니다. ⑥**프로젝트 문서/정산의 정확성**도 KPI 로 볼 수 있습니다. 최종 인도 시 정산 내역에 오류가 없고, 클레임 없이 마무리되었다면 성공적인 관리로 평가받습니다. 이 외에 **사내 협업도**(예: 갈등 최소화)나 **부서장 평가** 등이 보조 지표가 될 수 있습니다. 궁극적으로 사업관리자는 **"제때, 예산 안에, 약속된 품질로"** 프로젝트를 끝냈느냐로 성과가 갈립니다[4]. 평가 포인트로는 이러한 결과 외에도 **과정 상 리더십 발휘, 위기대처 능력** 등이 상사 평가를 통해 고려됩니다. 지원자는 이러한 KPI 를 염두에 두고, **"납기와 품질을 지키기 위해 어떤 노력을 할 각오인지"** 등을 답변에 녹이면 면접관에게 현실감 있게 다가갈 수 있습니다.

**5.5 대표 업무 시나리오:** 사업관리 직무의 실제 업무흐름을 이해하기 위해 **가상의 선박 건조 프로젝트 시나리오**를 그려보겠습니다. 예를 들어 한화오션이 174K LNG 운반선 2 척을 수주했다고 가정합니다. **수주 계약 단계**에서 사업관리자는 영업/견적팀과 함께 계약 주요 내용을 인수인계 받고, **프로젝트 Kick-off 미팅**을 주관합니다. 이 자리에서 설계, 생산, 구매 등 관련 부서들과 고객 담당자가 처음 모여 **전체 일정(Timeline), 각 부서 역할**을 확인합니다. **초기 설계 단계**에서 사업관리자는 설계팀이 **기본설계 도면**을 선급과 선주 승인을

## 심층 분석 보고서: 한화오션-사업관리

제때 받을 수 있도록 **스케줄 관리를 시작**합니다. 만약 선주가 추가 요구(예: "화물창 재질 변경")를 하면 그 영향을 평가하여 **Change Order** 를 발행하고 추가 비용/일정 협상을 진행합니다. **자재 조달 단계**에서는, 예컨대 핵심 기자재인 LNG 연료탱크 납기가 늦어진다는 통보를 받았다고 합시다. 사업관리자는 즉시 **위험도 평가회의**를 소집해 **일정 재조정**(탱크 지연 동안 다른 작업 선행) 및 **공급사와 납기 단축 협상**을 동시에 진행합니다. 필요하다면 **대체 공급원**을 찾는 방안도 검토합니다. **블록 제작과 조립 단계**에서는 현장 공정이 계획 대비 지연될 조짐이 보이면, 생산관리자와 협의하여 **야근이나 특근**으로 따라잡는 결정을 내립니다. 이 과정에서 추가 비용이 들면 예산 내 전환 가능한지 검토하고 승인 절차를 거칩니다. **시운전 단계**에 이르면 선박을 실제 운항하며 성능 테스트를 하는데, 만약 속도가 계약기준에 0.2 노트 못 미친다면 긴급 대책회의를 엽니다. 엔지니어들과 원인을 분석해보니 프로펠러 세팅 문제라면 즉각 **해저 작업팀**을 투입해 프로펠러 피치를 조정하고 재시험을 진행하도록 합니다. 이때 선주도 긴장하고 지켜보기 때문에 사업관리자는 **선주와 실시간 소통**하며 신뢰를 유지합니다. 다행히 조정 후 속도가 기준치를 만족하면, 사업관리자는 안도하며 **인도식 준비**에 들어갑니다. 인도식 전에는 **선주검수**가 이뤄지는데, 선주 측이 소소한 마감 미비점을 지적하면 이를 빠르게 수정토록 지시하고 보고합니다. **선박 명명식/인도식** 행사에서는 회사 대표와 고객, VIP 들이 참석하므로 의전, 식순 등도 사업관리자가 총괄합니다. 행사가 끝나면 최종 **인도서류 서명과 잔금 수령**이 이뤄지고, 프로젝트는 공식 종료됩니다. 이후에도 **보증기간** 동안 발생할 수 있는 A/S 대응을 위해 일정기간 프로젝트팀을 유지하면서 사후관리 인계를 합니다. 이렇게 한 프로젝트 라이프사이클이 끝나면, 회사 내부적으로 **사업관리자의 프로젝트 완료보고**가 있고, 잘한 점과 교훈을 정리하여 다음 프로젝트에 반영합니다. 이 시나리오에서 보듯 사업관리자는 **문제 해결사이자 조율자, 그리고 최종 책임자**로 활약합니다. 지원자는 이런 흐름을 이해하고 있다면, 면접에서 **"프로젝트 진행 중 가장 중요하게 생각하는 것은 무엇이며, 문제 발생 시 어떻게 대응할 것인가?"**라는 질문에 대해 **현실적인 답변**을 할 수 있을 것입니다.

**5.6 시사점:** 사업관리 직무 분석을 통해 얻은 통찰은, **지원자가 스스로 해당 직무를 잘 수행하는 모습을 그려보이게 하는 것**입니다. 면접관은 "이 사람이 우리 회사 사업관리로 들어오면 일을 잘 해낼까?"를 가능하고자 하므로, 지원자는 앞서 정리한 역할과 역량에 비추어 **자신의 경험과 강점을 구체적으로 연결**해야 합니다. 예컨대 **"저는 대학 시절 XXXX 프로젝트 팀장을 맡아 6 개월 동안 일정과 예산을 관리하며 결과물을 완성했습니다. 이 경험을 통해 일정 지연의 압박 속에서도 팀원들과 소통하며 대안을 마련했던 바가 있는데, 한화오션 사업관리자로서도 같은 원칙으로 업무에 임하겠습니다"**와 같이 말한다면, 면접관에게 **지원자가 이미 작은 규모로나마 PM 역할을 수행해본 검증된 인재**라는 인상을 줄 수 있습니다. 또한 사업관리 직무 특성상 **업무강도나 스트레스도 높다**는 점을 고려해, 지원자가 **"어려운 도전에도 즐거움을 느끼며 성취감으로 버틴다"**는 식의 **정신적 태도**도 함께 어필하면 좋습니다. 끝으로, 직무 준비도를 드러내기 위해 **조선업 관련 지식이나 PMP 학습 노력** 등을 언급하면, 지원자가 **열정을 갖고 꾸준히 준비해온 모습**을 보일 수 있습니다. 예를

## 심층 분석 보고서: 한화오션-사업관리

---

들어 "IMO 규정이나 선박 건조 프로세스를 사전에 공부했다", "프로젝트 관리 지침서(예: PMBOK)를 참고하여 개인 프로젝트를 해봤다" 등의 언급은 사업관리 업무에 대한 genuine 한 관심을 보여줍니다. 이러한 노력과 이해를 바탕으로 자신감을 갖고 답변한다면, 지원자는 **한화오션 사업관리 직무에 최적화된 인재**로 긍정적인 평가를 받을 것입니다.

---

[1] [2] [3] [4] 발주량 감소에...조선 빅 3 고부가 선박 집중 | 한국경제

<https://www.hankyung.com/article/2026010514041>

[5] [6]"24년 전 세계 조선 발주량, 전년비 11% 감소 예상"...한국수출입은행 < 후판 < 판재 < 기사본문 - 스틸데일리

<https://www.steeldaily.co.kr/news/articleView.html?idxno=181439>

[7] [10] [11] South Korea's DSME Officially Rebranded 'Hanwha OCEAN' - Naval News

<https://www.navalnews.com/naval-news/2023/04/south-koreas-dsme-officially-rebranded-hanwha-ocean/>

[8] [9] [13] [14] [15] [27] [28] [29] [32] Hanwha Launches New Affiliate, Hanwha Ocean - Hanwha

<https://www.hanwha.com/newsroom/news/press-releases/hanwha-announces-hanwha-ocean-launch-signaling-new-era-of-shipbuilding-and-marine-energy-solutions.do>

[12] [21] [22] [23] Hanwha Ocean Secures First Defense Contract Since Buying DSME

<https://maritime-executive.com/index.php/article/hanwha-ocean-secures-first-defense-contract-since-buying-dsme>

[16] [17] [18] [19] [20] [33] 한화그룹, 필리조선소 품었다...국내 최초로 미국 조선소 인수 | 연합뉴스

<https://www.yna.co.kr/view/AKR20241220084100003>

[24] [단독] '플랜트 수주 가뭄' 한화오션, 해양·육상 통합해 조직 개편... "부진 ...

<https://biz.chosun.com/industry/company/2025/11/18/MJEPIDVX75ELNB23TYPIZEQOPU/>

[25] [PDF] 한화오션 (042660)

## 심층 분석 보고서: 한화오션-사업관리

---

<https://bbn.kiwoom.com/research/SPdfFileView?rMenuGb=CR&attaFile=1738251945676.pdf&makeDt=2025.01.31>

[26] 한화오션(042660) 실적, 재무제표, 기업정보를 한눈에 - 버틀러

<https://www.butler.works/ko/companies/00111704>

[30] [31] [53] [54] 한화오션 채용공고 - 2026 상반기 신입사원 채용 | 자소서 문항, 지원자 스펙 분석까지

<https://jasoseol.com/recruit/102966>

[34] [35] [36] [37] [38] [39] [40] [52] Hanwha Profile 2024

<https://www.hanwha.com/profile/sustainability/social.html>

[41] [42] [55] [56] [57] [58] [59] [60] [61] [62] [63] [64] [65] [66] [67] [68] [69] 한화오션 채용

<https://recruit-hanwhaocean.com/ko/2026newrecruits>

[43] [44] [45] [46] [47] [48] [49] [컬처핏 A+(15)] 한화오션, 입사 1주년 리텐션으로 '사람 중심' 조직문화에 속도를 더해

<https://www.news2day.co.kr/article/20250522500096>

[50] "거제行 택한 MZ 세대"...한화오션 신입사원들이 밝힌 속마음

<https://news.nate.com/view/20250306n32495>

[51] [한화오션 기업문화혁신팀] 인재육성과 조직문화의 연계로 종합 HRD ...

<https://khrd.co.kr/m/view.php?idx=5055621&mcode=m40weh7&page=11>