

심층분석보고서

한화오션-영업

2026.03.31

1장. 산업 분석

① **산업 정의 및 시장 구조:** 한화오션이 속한 **조선·해양산업**은 상선(商船), 특수선(군함·잠수함 등), 해양플랜트(해양 석유·가스 설비 등)를 설계·건조하는 중공업 분야입니다. 선박 건조는 일반적으로 **설계 → 자재 조달 → 블록 제작 → 선체 조립 → 시운전**의 과정을 거치며, 대형 조선소들은 이 전 과정을 통합 관리합니다. 산업 가치사슬을 보면 **상류**에서는 철강재(후판강재)와 엔진·펌프·전장품 등 **기자재 공급망**이 있고, **중류**에서 조선소가 선박을 건조하여 납품하며, **하류**에서는 선주(해운사·에너지회사 등)가 인도받은 선박을 운항하거나 해양플랜트를 운영합니다. 조선소의 수익은 **고부가가치 선박의 설계·통합 조립 역량**에서 주로 창출되며, 고난도 기술이 요구되는 LNG 운반선, 잠수함 등에서 높은 마진을 기대할 수 있습니다. 반면 원자재인 후판강 가격이나 특수 기자재 비용 변동은 조선사의 원가 구조와 수익성에 직접 영향을 미칩니다.

② **시장 규모 및 성장률:** 조선산업은 **고객 주문에 따라 생산하는 프로젝트 산업** 특성상 **수주 사이클**에 따라 성장률이 변동합니다. 2010년대 중반 글로벌 해운 불황과 유가 하락으로 발주가 급감하며 침체를 겪었으나, **2021~2022년을 기점으로 수주 "빅 사이클"이 도래하여** 세계 각지에서 신조선 주문이 폭증했습니다[1][2]. 특히 2021년 이후 **친환경 연료규제와 노후 선박 교체 수요**가 맞물리며 LNG 추진선, 대형 컨테이너선 발주가 크게 증가했습니다. 한국 조선업은 2023년에 약 **100억 달러 이상의 수주 실적**을 거둬 정도로 회복세를 보였고[3][4], 전 세계 신조선 발주량도 **2024년에는 전년 대비 50% 이상 증가**하는 등 가파른 성장세를 나타냈습니다[5]. 다만 2024년 하반기부터는 일시적으로 발주량이 조정되는 조짐도 있는데, 이는 2021~2023년 기간에 몰렸던 대규모 주문이 일단락된 영향으로 보입니다. **중장기적으로는 탄소중립 목표에 따른 대체연료 선박 수요와 노후 함대 교체**, 그리고 **해상 물동량 증가 전망**에 힘입어 **연 3~5%대의 완만한 성장**세를 유지할 것으로 업계는 예상합니다.

③ **산업의 주요 트렌드:** 최근 3~5년 간 조선·해양 분야에서는 **기술 혁신과 규제 변화**를 배경으로 다음과 같은 트렌드가 두드러집니다.

- **디지털 전환: AI 및 자동화 기술**이 설계부터 생산까지 도입되어 **"스마트 야드(Smart Yard)"**로의 전환이 가속화되고 있습니다. 예컨대 HD현대중공업은 AI 기반 통합생산관리 시스템을 도입하여 생산효율을 27%까지 높이고 있으며[6], 삼성중공업은 **디지털트윈 기반 스마트 도크**로 건조 기간을 20% 단축했습니다[7]. 또한 자율운항 알고리즘, 선박 상태 예측진단 등 **선박 운영 단계의 AI 기술**도 개발되어 신조선에 탑재되고 있습니다[2][8]. 이처럼 **디지털 혁신 역량**은 조선사의 경쟁력을 가르는 핵심 요소로 부상했습니다.

- **친환경 연료와 탈탄소: IMO(국제해사기구)의 온실가스 규제**로 2030년까지 신조선의 탄소배출 40% 감축 목표가 제시되면서[2], 조선업계는 LNG 이중연료 추진을 넘어 암모니아·메탄올·수소 등 **무탄소 연료 선박 개발**에 박차를 가하고 있습니다. 실제로 암모니아 추진선과 메탄올 추진 컨테이너선이 상용화 단계에 들어섰고, **“그린쉽(Green Ship)”** 기술이 각 조선사 R&D의 핵심 축이 되었습니다[9][10]. 또한 **에너지 효율설계지수(EEDI)** 규제 대응을 위해 선형 개선, 친환경 도료, 엔진 효율향상 기술도 도입되고 있습니다. **탄소중립에 부합하는 선박을 얼마나 확보했는가**가 시장 점유율을 좌우할 정도로 친환경 트렌드는 조선산업의 지형을 바꾸고 있습니다.
- **방위산업과의 융합: 군용 선박 기술의 민간 전환 및 군함 수요 증가**도 중요한 흐름입니다. 세계 정세 변화로 **해군력 증강**에 나선 국가들이 늘며 잠수함, 구축함 등의 수요가 확대되고 있고, 한국 조선업계도 이 분야에 적극 참여하고 있습니다[11]. 한화오션은 **핵추진 잠수함 개발 협력**을 계기로 함정에 특화된 AI 예지정비, 스텔스 선체 코팅 등 **방산 기술을 민간 상선에 접목**하는 노력을 선도하고 있습니다[11][9]. 과거 조선업이 상선 위주 “민수 산업”이었다면, 이제는 **방위산업과 교차하는 전략 산업**으로 격상되는 추세입니다. 이러한 변화는 조선사가 **정부 정책 및 국제안보 동향**까지 고려해 사업전략을 수립해야 함을 의미합니다.
- **미·중 무역분쟁과 공급망 재편**. 중국의 조선 굴기가 성공하여 현재 **전 세계 선박발주량의 70% 이상**을 중국 조선소들이 가져가는 상황이며[5][12], 이에 대해 미국 등 서방국가는 **자국 및 동맹국 조선산업 보호 움직임**을 보이고 있습니다. 예를 들어 미국은 **대중국 견제** 차원에서 한국 기업과 손잡고 **미국 내 조선 역량을 재건**하는 정책을 추진 중이고, 2025년 양국 협정을 통해 **한국 조선소가 미국 해군 함정 설계·건조에 공동 참여**하는 길이 열렸습니다[13][14]. 그 일환으로 한화오션은 필라델피아 조선소를 인수하고 미국 **핵잠수함 생산 거점**으로 육성하고 있는데, 이에 대해 중국이 한화오션 미국 자회사들을 제재하는 등 견제가 발생하기도 했습니다[15]. 이러한 **지정학 리스크**와 **보호무역 기조**는 향후 조선산업의 시장 구도를 **중국 대 비(非)중국 블록**으로 재편할 가능성을 시사합니다.

㊤ **시장 구조 및 경쟁 구도**: 전통적으로 **한국, 중국, 일본 3 개국**이 글로벌 상선 건조 시장을 과점해 왔습니다. **2020년대 중반 현재 전세계 조선 수주잔량 기준으로 중국이 약 55%, 한국이 26%, 일본이 10% 내외의 비중**을 차지하며[12], **“중국 1 강-한국 1 강”** 체제로 재편된 상황입니다. 중국은 벌크선·컨테이너선 등 **가격 경쟁력 중심의 물량 위주 전략**으로 시장 지배력을 강화하고 있는 반면, 한국은 **고부가가치 선종**에서 세계 최강자로 인정받고 있습니다. 예를 들어 한국 조선사들은 **전 세계 LNG 운반선의 과반 이상**을 수주·건조하며 기술력을 입증하고 있는데[16][17], LNG 선처럼 첨단 기술이 요구되는 분야에서 중국은 여전히 **한국보다 3~5년 기술 격차**가 있다는 평가가 있습니다[18]. 일본의 경우 인건비

상승과 기술투자 부족으로 한때 50%에 달하던 글로벌 점유율이 현재 10% 안팎으로 축소되어, 자국 해운사 물량과 소형선 시장에 주로 집중하고 있습니다. 이러한 구도에서 **한국 조선업계는 기술과 품질, 중국은 저가격과 생산력**으로 각자의 경쟁우위를 가져가고 있으며, **환경규제 대응 역량**에 따라 향후 판도가 변할 것으로 전망됩니다. 산업연구원(KIET)은 **2025~2030 년 사이 한국 조선업계의 전세계 수주점유율이 40%대 중후반으로 상승할 것**이라고 예측하며[19], 이는 친환경·방산 기술에서 앞선 한국에 **고부가 발주가 집중될 것**으로 본 결과입니다.

2 장. 경쟁사 및 대상 회사 포지셔닝

① **주요 경쟁사 선정:** 한화오션이 속한 조선업에서 국내 주요 경쟁사는 **HD 현대중공업 그룹(한국조선해양)**과 **삼성중공업**을 들 수 있으며, 글로벌 차원에서는 **중국 CSSC(Group)**와 **일본 이마바리조선** 등을 포함해 볼 수 있습니다. 이하에서는 국내 **“빅 3” 조선사와 중국 조선업체**를 중심으로 각사의 사업 포트폴리오와 강약점을 비교하고, 그 사이에서 **한화오션의 포지셔닝**을 분석합니다.

- **HD 현대중공업 그룹 (한국조선해양):** 현대중공업은 현대미포조선, 현대삼호중공업 등을 거느린 **세계 1 위 조선 그룹**입니다. **제품 포트폴리오**는 소형 석유화학제품선부터 초대형 원유운반선(VLCC), 초대형 컨테이너선, LNG 운반선, LPG 선, 해양플랜트, 특수선(군함)까지 **전 분야를 아우르는 종합조선사**입니다. 또한 자체 엔진제작 부문과 사내 기자재 계열사를 보유하여 **수직계열화**가 잘 되어 있고, 조선소 여러 곳을 거느린 **규모의 경제**가 강점입니다. **기술 측면**에서는 최근 AI 기반 스마트야드 구축에 앞장서고 (예: **AI 야드 통합관리시스템** 상용화로 생산효율 27% 향상)[6], **자율운항 선박 테스트**에도 적극적입니다. 다만 2010년대 후반 무리한 해양플랜트 투자로 재무구조가 악화된 이력이 있고, 2022년 대우조선해양 인수 시도가 무산되며 규모 확장 전략이 제약받은 바 있습니다. **한화오션 대비 HD 현대중공업은 상선 물량 및 매출 규모에서 앞서지만**, 방산(특히 잠수함) 분야에서는 한화오션만큼의 실적은 없습니다. 포지셔닝으로 보면 **HD 현대중공업은 대량건조와 다양한 선종 커버에 강점**을 가진 **“범용+프리미엄 병행” 전략**이고, 한화오션은 한층 **고부가 선종 특화**에 집중하는 전략이라고 볼 수 있습니다.
- **삼성중공업:** 삼성중공업은 거제조선소를 기반으로 한국 조선 Big3 중 하나를 형성해온 업체로, **해양플랜트와 특수선**에서 강점을 보여왔습니다. **포트폴리오**는 LNG 운반선, 컨테이너선 등 상선도 상당 부분 차지하지만, 특히 2000년대 **드릴십, FPSO** 등 해양설비 수주 1위를 달릴 정도로 해양부문에 특화된 역사가 있습니다. 최근에는 **디지털 트윈 기반 스마트 조선소 기술**과 **AI 선박 설계 자동화**에 주력하여, **디지털 혁신 분야 글로벌 선도**를 표방하고 있습니다[7]. 2020년대 들어 해양플랜트

시장 침체로 수주잔량이 한때 감소했으나, **2021년 이후 LNG 운반선, 컨테이너선 발주 확대**로 다시 회복세입니다. **강점**은 삼성전자 등 그룹 차원의 IT 기술 지원으로 **설계·생산 소프트웨어 역량**이 우수하다는 점, 그리고 **유럽 선주와 장기 신뢰 관계**를 구축해왔다는 점입니다. **약점**으로는 현대에 비해 조선 사업 단독 법인이라 **규모의 경제**가 상대적으로 작고, 해양플랜트 프로젝트에서 과거 **막대한 손실**이 누적되어 재무건전성에 도전 요인이 있었다는 점을 들 수 있습니다. **한화오션과 비교하면**, 삼성중공업은 **민간 상선과 해양설비에 집중**하고 **방위사업 비중**이 낮다는 차이가 있습니다. 두 회사 모두 **고부가가치 선종**을 지향하지만, 한화오션은 방산까지 아우르는 **포트폴리오 다각화**로 차별화하고 있습니다.

- **중국 CSSC (중국선박공업그룹):** 중국은 2019년 CSSC와 CSIC의 합병으로 탄생한 거대 국영 조선기업(CSSC)을 필두로, 다수의 조선소가 **정부 보조금과 내수 물량 지원**을 등에 업고 급성장했습니다. **제품 포트폴리오**는 주로 **대형 벌크선, 유조선, 컨테이너선 등 상선 위주 대량생산**에 강하며, 일부 조선소는 LNG 선 등 고급 선종에도 도전하고 있습니다. **강점**은 막대한 **인건비 경쟁력**과 **정부의 정책적 지원**으로 **저가 수주 전략**이 가능하다는 점입니다. 이를 바탕으로 2024년 기준 **전 세계 신규 수주의 75%를 중국 조선업체가 차지**하기도 했습니다[5]. **약점**으로는 **첨단 기술력에서의 격차와 품질 신뢰도의 한계**가 지적됩니다. 예컨대 중국 조선소들은 AI-저탄소 추진 등 첨단 부문에서 **한국 대비 수년 뒤쳐져 있으며**, 복잡한 LNG 선 공정에서도 아직 한국만큼의 실적을 쌓지 못했습니다[18]. 또 상선 분야에서는 세계 1 위지만, **군함 수출 시장에서는 존재감이 낮고** 주로 자국 해군 건조에 집중하고 있습니다. **한화오션과의 포지셔닝**을 보면, 중국 CSSC는 **블룸 전략의 글로벌 코스트 리더**인 반면, 한화오션은 **품질·기술 우위를 앞세운 틈새전략자**에 가깝습니다. 한화오션이 높은 기술 신뢰도를 기반으로 미국·유럽 등 **선진 발주처와 동맹**을 맺는 **전략**[19]을 취하는 데 반해, 중국은 **가격 경쟁력을 무기로 신흥시장과 자국 수요를 흡수**하는 양상입니다.
- **그 외 기타:** 일본의 **이마바리조선**은 일본 내 1 위이지만 세계 순위로는 4~5 위권이며, 주로 **자동차운반선과 중형 컨테이너선** 등에 강점이 있습니다. **유럽의 핀칸티에리(Fincantieri)**는 크루즈선과 군함 특화 조선사로, 한국과 직접적 경쟁은 적지만 **해군 함정 분야**에서는 한화오션이 향후 이탈리아 핀칸티에리나 영국 BAE Systems 등과 **국제 수주전에서 만날 가능성**도 있습니다. 전반적으로 조선산업은 **국내 빅3와 중국 국영조선사들의 과점 시장**이며, 각사마다 **B2B 사업모델**을 취하지만 전략은 상이합니다 (저가 대량 vs. 고부가 선택 수주 등). 이 속에서 **한화오션의 포지셔닝**은 **“프리미엄 B2B 전문 조선사”**로 요약 가능합니다. 한화오션은 **B2C 사업은 없고** 선주사·해군 등 **법인 고객**을 대상으로 **고부가 제품**을 제공하며, 시장에서는 **품질우선, 기술집약적 조선사**로 자리매김하고 있습니다. 예를 들어

LNG 운반선, 특수선 등의 분야에서 “선별 수주” 전략을 통해 수익성을 확보하고 있어[20][21], 이는 다품종 대량생산을 지향하는 업체와 대비됩니다.

㉔ 최근 3~6 개월 이슈: 한화오션 및 조선업계에 최근 반년 간 다음과 같은 굵직한 이슈들이 있었습니다.

- **미국 필라델피아 조선소 투자 및 핵잠수함 협력:** 한화오션은 2024 년 미국 필라델피아 조선소를 인수하고 약 50 억 달러(한화 7 조 원)를 투자하여, 이 조선소의 연간 건조능력을 현재 1~2 척에서 향후 20 척 규모로 대폭 확대할 계획을 발표했습니다[22][23]. 이어 2025년에는 미국 정부와 협력하여 미 해군의 “황금함대(Golden Fleet)” 구축 계획에 참여하고, 핵추진 잠수함까지 공동 건조할 준비에 착수했다고 밝혔습니다[14][24]. 이는 한국 조선사가 사상 최초로 미국 해군의 핵심 함정 프로그램에 직접 관여하게 된 사례로서, 한미 조선산업 동맹 강화의 상징적 이슈입니다. 다만 이에 대해 중국이 한화오션의 미 자회사 5 곳을 제재하며 반발하는 등[15], 지정학적 리스크도 부각되고 있습니다. 지원자 입장에서는 이러한 한화오션의 글로벌 방산사업 진출 동향을 주목할 필요가 있습니다.
- **신규 수주 호조와 수익성 전략:** 2025 년 한화오션은 3 년 만에 연간 수주액 100 억 달러를 돌파하며 뚜렷한 실적 개선세를 보였습니다[25][26]. 특히 초대형 원유운반선(VLCC) 20 척, 컨테이너선 17 척, LNG 운반선 13 척 등 총 52 척을 수주하여, 선종 다변화 속에서도 고부가 대형선 위주로 선별 수주한 전략이 주효했습니다[26][21]. 회사 측은 “고객 신뢰 확보를 위해 축적된 경험과 차별화 기술에 기반한 선별 수주 전략을 지속할 것”이라고 밝혔습니다[4][27]. 이는 조선업 호황기에 물량을 무턱대고 늘리기보다 수익성 위주로 질적으로 성장하겠다는 의미로, 지원자는 한화오션이 “규모보다 내실”을 강조하는 분위기임을 이해해야 합니다.
- **해외 사업 확장 및 M&A:** 한화오션은 2023 년 싱가포르의 해양플랜트 모듈 전문업체 ‘다이내맥(Dyna-Mac)’을 인수하며 해양플랜트 분야 역량 강화에 나섰습니다[28]. 이를 통해 해양플랜트 상부구조물 제작 등 Offshore 부문의 밸류체인을 보완하고, 향후 부유식 LNG 생산설비(FPSO)나 해상풍력 하부구조물 등 신사업 기회에 대비하고 있습니다. 또한 2025 년 11 월 캐나다 온타리오조선소 및 현지 대학과 MOU 를 맺고 북미 조선인력 양성 및 기술협력을 추진하는 등[29] 북미 시장 개척에도 적극적입니다. 이러한 행보는 한화오션이 국내 조선소에 국한되지 않고 해외 거점 확보와 M&A 를 통해 글로벌화를 가속화하고 있음을 보여줍니다.
- **구조조정 및 재무동향:** 2023 년 한화그룹 인수 이후 한화오션은 방만한 조직을 슬림화하고 그룹의 경영혁신 기법을 도입하는 등 내부 구조조정을 진행했습니다. 인력 운용 면에서는 희망퇴직과 조직개편이 일부 이뤄졌으나, 대규모 정리해고 없이 인수 후 안정적으로 노사관계를 관리한 것으로 평가받습니다. 재무적으로는 2025 년

연결기준 당기순이익 약 6,800 억 원을 기록하며 오랜 적자에서 흑자 전환했지만, 영업현금흐름은 5,000 억 원대에 머물러 이익이 충분한 현금창출로 이어지지 못했습니다[30][31]. 특히 미청구공사(선주에 아직 청구 못 한 공사대금) 규모가 2023 년 말 2.5 조 원에서 2025 년 3 분기 말 5.46 조 원으로 급증하여 재무 위험 요인이 되고 있습니다[32]. 이는 러시아향 쇠빙 LNG 선 등 일부 프로젝트에서 국제 제재로 인한 대금 회수 지연이 발생했기 때문으로, 감사보고서에서도 러시아 제재에 따른 대금 회수 불확실성이 강조되고 있습니다[33]. 지원자는 이처럼 조선업의 프로젝트 채권 회수 리스크와 한화오션의 현 상황(수익성 개선 대비 현금흐름 취약)을 이해하고, 인터뷰 시 재무기초 다지기의 필요성 등도 언급할 수 있을 것입니다.

3 장. 한화오션 심층 분석

① 사업 구조 및 매출 비중: 한화오션은 크게 상선 사업부문, 특수선(방산) 사업부문, 해양플랜트 사업부문으로 나뉘 볼 수 있습니다. 상선 부문이 현재 매출의 대다수를 차지하며, 구체적으로 LNG 운반선, 초대형 컨테이너선, VLCC 등 고부가가치 상선에 집중되어 있습니다. 최근 수주 실적을 보면 건조 계약 금액 기준으로 LNG 선 및 컨테이너선 비중이 높고, 그 다음으로 VLCC, 기타 상선이 뒤따릅니다[26]. 특수선 부문은 대한민국 해군 잠수함과 호위함 건조, 해외 수출 잠수함 등을 담당하며, 과거 대우조선해양 시절부터 축적된 잠수함 기술로 유명합니다. 이 부문은 매출 비중은 10~20% 수준으로 추산되지만 한화그룹 편입 후 전략적 중요도가 더욱 높아진 사업입니다. 해양플랜트 부문은 과거 드릴십, FPSO 등을 건조하며 매출 비중이 컸으나, 최근 몇 년간 발주 부진으로 축소되었습니다. 다만 2023 년 해양플랜트 1 기 수주[26] 및 싱가포르 다이내믹 인수 등을 통해 Offshore 사업을 재정비하고 있어 향후 부활 가능성을 엿보입니다. 종합하면 현 시점 한화오션 매출은 “상선 70~80% : 특수선 20% 내외 : 해양 등 기타 0~10%” 정도로 볼 수 있으며, 회사는 상선에서 벌어들인 수익을 기반으로 특수선 및 신사업에 투자하는 구조입니다.

② 중장기 전략 방향: 한화오션의 중장기 비전은 “Global Ocean Solution Provider”로서 친환경·스마트·방위 분야를 선도하는 것입니다[34]. 2023 년 한화 편입 후 김희철 대표이사는 “기존 대우조선해양의 한계를 혁신하고 그룹 시너지를 통해 새로운 도약을 하겠다”는 취지의 메시지를 여러 차례 밝혔습니다. 구체적 전략으로는 ① 친환경 기술 리더십 확보, ② 방산 조선 강화, ③ 디지털 혁신 가속을 꼽을 수 있습니다. 친환경 측면에서 한화오션은 LNG 이중연료 추진선뿐 아니라 암모니아 추진선 등 차세대 무탄소 선박 개발 프로젝트에 참여하고 있고, 정부의 ‘K-조선 2030’ 정책에 따라 친환경선 기술개발 지원을 받고 있습니다[2][19]. 방산 측면에서는 한화그룹의 한화에어로스페이스, 한화시스템 등과 협력하여 합정용 무기체계 통합 역량을 키우고 있으며, 국내 최초의 원자력추진 잠수함 개발 파트너로서 자리매김을 노리고 있습니다. 실제로 한국 해군의 차기 잠수함 사업과 연계해 옥포 조선소에서 핵잠수함 건조를 준비하고 있고, 미국 필리조선소와 미 해군 합정 수주를 함께 추진 중입니다[35][36].

심층 분석 보고서: 한화오션-영업

디지털 혁신 전략으로는 스마트 조선소 구축과 AI 기반 엔지니어링이 있습니다. 한화오션은 그룹 IT 계열사와 함께 설계 자동화, 생산 로봇틱스, AR/VR 활용 교육 등을 도입하고, AI 선박 운영 솔루션 개발에도 착수했습니다. 요약하면 한화오션은 “그룹 종합력에 기반한 방산형 첨단 조선사”를 미래 청사진으로 삼고 있으며, 수익성 개선을 위해 선별 수주와 원가절감에 집중하면서 동시에 신기술에 과감히 투자하는 투트랙 전략을 구사하고 있습니다.

③ 차별화 포인트: 한화오션만의 경쟁우위를 살펴보면 다음과 같은 차별화 요소들을 들 수 있습니다:

- **첨단 기술력 (LNG·잠수함 전문성):** 한화오션은 전신인 대우조선 시절부터 LNG 운반선 건조 세계 최다 기록을 세울 정도로 이 분야에서 독보적 노하우를 갖고 있습니다[37]. 특히 LNG 선 핵심인 저온 화물창 기술(GTT NO96 등) 적용 경험이 풍부하고, 러시아 야말 프로젝트의 쇠빙 LNG 선처럼 난도 높은 프로젝트도 성공적으로 수행한 바 있습니다. 또한 3,000 톤급 잠수함(KSS-III)을 국내 최초로 건조한 업체로서, 중형 잠수함 설계-건조 기술은 국내 최상위입니다. 이런 고난도 선박 건조력이 한화오션의 기술적 브랜드이며, 타사 대비 경쟁자가 적은 영역입니다.
- **방산·종합방위 기업과의 시너지:** 한화오션은 한화에어로스페이스(엔진·우주), 한화시스템(레이더·통신), 한화디펜스(지상무기) 등 계열사들과 협업하여, 함정 플랫폼 + 무기체계 통합 공급이 가능한 국내 유일의 조선소가 되고 있습니다. 예를 들어 향후 잠수함이나 군함 수출 시 선체부터 전투체계, 미사일, 레이더까지 그룹 차원 풀패키지 제안이 가능하며, 이는 해외 경쟁사에도 드문 장점입니다. 또한 그룹 금융계열사를 통한 프로젝트 파이낸싱 지원 능력, 그룹 글로벌 네트워크를 활용한 해외 마케팅 능력 등도 한화오션의 새로운 강점입니다. 공세적 M&A(필리조선소, 다이내맥 등) 역량도 한화그룹 지원 덕에 강화되고 있어, 한화오션은 기존 조선 3사 중 가장 강력한 그룹 후방 지원을 확보했다는 평을 듣습니다.
- **선별 수주와 위험관리 노하우:** 대우조선 시절 여러 차례 대형 손실을 겪은 경험을 교훈 삼아, 한화오션은 최근 수익성 위주의 수주 심의 프로세스를 정착시켰습니다. 실제 2023년 수주에서 저가수주는 지양하고 고부가 선종 위주로 목표 130% 초과달성하는 성과를 거두었고[20][21], 리스크 평가위원회 등을 통해 각 프로젝트의 기술·채무 위험을 검토하는 체계를 운영 중입니다[38][39]. 또 제한된 인력으로 선택과 집중을 하기 위해 마케팅 활동의 디지털화 (CRM 시스템, 입찰 데이터베이스 구축 등)를 추진하여 영업 효율성을 높이고 있습니다[38][40]. 이러한 “품질 우선 경영”은 경쟁사 대비 보수적일 수 있으나, 장기적으로 브랜드 신뢰와 재무안정성을 확보하는 차별화 전략으로 평가됩니다.
- **신시장 개척 (미국·해양에너지 등):** 앞서 언급했듯 필라델피아 투자를 통한 미국 시장 진출은 한화오션을 한국내수와 아시아·유럽 중심이었던 조선산업 지리에서 북미라는

블루오션으로 확장시켜주는 포인트입니다. 또한 해상풍력 발전기 설치선, 부유식 풍력 하부구조물 등 신재생 에너지 관련 선박/구조물 시장에도 일찌감치 눈을 돌려 전담 조직(풍력사업개발)을 신설한 점도 눈에 띄니다[41][42]. 조선 3 사 중 한화오션이 해양 신사업 분야에 가장 적극적으로 뛰어들고 있는 만큼, 미래 성장동력 측면의 차별화가 기대됩니다.

④ 리스크 요인: 한화오션이 직면한 위험요소도 짚어보겠습니다. 시장 리스크로는 해운경기 변동에 따른 수주 절벽 가능성과, 중국의 공격적 증설로 인한 단가 하락 압박이 있습니다. 특히 중국 조선사가 60% 이상 글로벌 물량을 가져가는 상황에서[12], 저가 공세에 맞서 기술우위 유지가 실패한다면 입지가 흔들릴 수 있습니다. 기술 리스크로는 탈탄소 시대에 요구되는 새로운 연료 기술에서 뒤처지지 않아야 한다는 압박이 있습니다. 예컨대 암모니아 추진선, 연료전지 기술 등에 지속 투자해야 하고, 경쟁사 대비 혁신이 정체될 경우 시장 주도권을 잃을 수 있습니다. 프로젝트 리스크로는 대형 조선소 공통의 문제인 공사 지연·원가 초과 위험이 있는데, 한화오션도 과거 다수의 해양플랜트에서 손실을 입은 전례가 있습니다. 이와 관련된 현재진행형 리스크가 바로 러시아향 프로젝트 대금 미회수로, 앞서 언급한 미청구공사 5 조 원 규모는 만일 회수가 어려워질 경우 향후 대손충당금 설정 등 수익성에 직접 타격을 줄 수 있습니다[32][33]. 인력 리스크 측면에서는 조선업 인력 고령화와 숙련공 부족이 업계 문제인데, 한화오션도 젊은 인력 유입을 늘리기 위해 현장 근로 여건 개선과 자동화 투자에 힘쓰고 있습니다. 노무 리스크로 과거 대우조선 시절 강성 노조 이슈가 있었으나, 현재는 한화그룹의 소통 강화로 노사관계 안정세입니다. 다만 향후 구조조정이나 생산성 향상 과정에서 노조와 마찰 가능성은 상존합니다. 마지막으로 평판·거버넌스 리스크로, 대우조선 해양 시절 발생한 분식회계 스캔들 및 경영진 비리 등에 대한 시장의 기억이 있습니다. 한화오션은 이를 불식시키기 위해 한화 출신 경영진이 투명경영 원칙을 천명하고 내부통제 강화를 약속했으나, 아직 거버넌스 측면에서 한화그룹 편입 효과를 지켜봐야 한다는 시각도 있습니다. 종합하면, "기술 혁신 둔화나 대외 변수로 인한 성장정체 위험"과 "과거 프로젝트의 후유증 정리"가 당분간 한화오션의 주요 리스크이며, 지원자는 이러한 약점을 인지하고 대비전략을 고민하는 모습을 보이면 좋겠습니다.

4 장. 인재상·조직 문화·채용 특징

④ 공식 인재상 키워드 및 해석: 한화오션은 모기업 한화의 인재상을 공유하며, "도전, 헌신, 정도"를 핵심 가치로 내세웁니다[43][44]. 이를 풀어보면 도전(Challenge)은 기존 틀에 안주하지 않고 변화와 혁신을 통해 최고를 추구하며 맡은 분야의 최고가 되기 위해 자기개발을 멈추지 않는 인재를 의미합니다[43]. 지원자는 이를 바탕으로 본인의 새로운 시도 경험, 문제해결을 위해 창의적 접근을 했던 사례 등을 강조하면 좋습니다. 헌신(Dedication)은 회사를 비롯한 고객·동료와의 인연을 소중히 여기고 공동의 목표를 위해 혼신의 힘을 다하는 자세를 뜻합니다[45]. 이는 실무에서는 팀워크와 조직 우선 사고로

나타나므로, 협업 경험이나 공동 목표 달성을 위해 자신을 희생했던 사례 등으로 어필할 수 있습니다. **정도(Integrity)**는 *원칙을 준수하고 정직하고 공정하게 행동하는 것을* 뜻하며, 어떠한 상황에서도 윤리와 규범을 지키는 인재상을 말합니다[46]. 지원자는 **본인의 윤리의식, 책임감**을 보여줄 수 있는 경험(예: 어려운 상황에서도 원칙을 지킨 사례)을 준비하면 좋습니다. 특히 조선업은 안전, 품질, 계약준수 등이 매우 중요하므로 **정도경영 마인드**를 가진 인재로 높이 평가합니다. 정리하면, **한화오션이 바라는 인재는 자기 분야의 최고를 향해 끊임없이 도전하고, 팀과 회사의 목표 달성을 위해 헌신하며, 높은 윤리의식으로 원칙을 지키는 사람입니다**[43][44]. 이러한 키워드를 그럴듯하게 암기하는 데 그치지 말고, **지원자의 실제 경험과 연결해 해석**해주는 것이 중요합니다 (예: “저는 학부 프로젝트에서 새로운 설계 방법에 도전하여 팀 목표를 달성해 **도전정신**을 발휘했고, 어려운 과제를 동료들과 밤새며 완수하여 **헌신**의 가치를 경험했습니다”). 한화오션의 인재상은 단순한 구호가 아니라 **면접 질문으로도 자주 등장**하므로, 각 키워드와 연관된 자신의 역량을 구체적으로 어필해야 합니다.

㊤ **조직 문화와 분위기**: 한화오션의 조직 문화는 **전통적 제조업의 특성과 새로운 변화 노력**이 공존하는 모습입니다. **현장(생산) 조직은 엄격한 규율과 안전 최우선 문화**로 유명합니다. 고위험 중공업 특성상 “**군대 문화**”에 비유될 정도로 위계질서가 뚜렷하고 일정 준수, 보고 체계 등이 강조됩니다 (실제로 한 구성원은 “생산 관련 조직은 군대와 같다”고 평한 바 있습니다). 반면 **사무 및 연구 부서**는 이전보다 수평적이고 **합리적인 분위기로 변화** 중이며, “**사람 바이 사람**”이란 말이 나올 정도로 부서장 성향에 따라 팀 문화가 다양합니다[47]. 한화그룹 인수 이후 김희철 대표는 “**사람 중심**” 경영 철학을 내세워 조직문화 혁신을 추진하고 있습니다[48]. 예를 들어 신입사원들의 **입사 1주년 기념 프로그램(일명 ‘돌잔치’)**을 도입하여 회사가 구성원의 성장을 함께 축하하고 격려하는 문화를 만들었는데[49][50], 이 행사는 단순 이벤트를 넘어 **젊은 직원들의 조직 애착과 자기성찰을 돕는 장치**로 평가받고 있습니다[48]. 또한 **리텐션(retention) 프로그램**을 통해 1년 차 직원들이 자신의 커리어 비전과 일의 의미를 찾도록 워크숍, 경영 시뮬레이션 게임 등을 진행하였고, 이는 **전통 제조업의 경직성을 허무는 새로운 시도**로 호평받았습니다[51][52]. 이처럼 **MZ 세대 직원들을 붙잡기 위한 노력**을 적극 기울이는 한편, 현장에서는 **TOP 프로젝트, Business & Culture 활동 등 현장 개선 제안 프로그램**을 운영하여 **구성원의 목소리를 경영에 반영**하려 애쓰고 있습니다[53]. 근무 조건 측면에서는 **포괄임금제가 폐지**되어 잔업수당을 철저히 지급하고, 연차휴가 사용에도 비교적 **자유로운 편(직원 응답 58% 휴가 자유)**이며[54][55], 평균 근속연수가 길어 **안정적 고용**이 특징입니다. 다만 조선업 특성상 **프로젝트 마감 시기엔 업무강도가 높아지는 경향**이 있고, 특히 **시운전이나 품질 부서** 등은 일정 준수를 위해 잔업·특근이 발생하기도 합니다. 최근 들어 **워라밸 인식**이 개선되어 직원들이 **일과 삶의 균형(워라밸 지표 4.1/5)**을 동종업계 상위 수준으로 평가하는 등[56][57], 과거에 비해 **업무강도는 합리적으로 조절**되는 분위기입니다. **사내 소통**은 한화그룹의 문화가 스며들며 이전보다 **부드러워**졌다는 평이지만, 여전히 **중장년층 관리자**들은 **보수적인 사고방식**을 가진

심층 분석 보고서: 한화오션-영업

경우도 있어 세대 간 이해의 노력은 필요한 상황입니다. 요약하면, **한화오션의 조직문화는 “중공업의 규율과 안정 속에서 변화와 혁신을 접목하려는 과도기적 상태”**로 볼 수 있습니다. 지원자는 **안전·규칙을 중시하는 태도**와 함께 **변화에 열린 마인드**를 모두 갖춘 인재임을 보여준다면 조직 문화 적응 측면에서 좋은 인상을 줄 수 있을 것입니다.

㉓ **채용 트렌드 (최근 3~6 개월):** 한화오션은 **정기공채와 수시채용을 병행**하고 있습니다. 2025 년 하반기와 2026 년 상반기에 걸쳐 **신입사원 공개채용**을 진행했으며, 모집 분야는 **설계, 생산관리, 시운전, 품질, 안전, 사업관리, 경영지원** 등 거의 전 직군에 걸쳐 있습니다[58]. 눈에 띄는 점은 **“Global Challenger”** 전형을 별도로 두어 **영어 등 글로벌 역량이 뛰어난 인재**를 선발한다는 것입니다[59]. 실제로 2025 년 공채에서는 일반전형 외에 Global Challenger 전형에서 **설계, 사업관리, 영업** 등 직무를 선발했고, 이들은 **해외대 출신 등 어학 우수자들**이 주 대상입니다[59][60]. 이는 한화오션이 **글로벌 사업 확대**를 염두에 두고 있어, **신입 단계부터 어학 능통자와 해외 경험자를 우대**하고 있음을 보여줍니다. 채용공고의 **톤(tone)**을 보면, 제목에 **“Begin Here, Your First Wave”**와 같은 슬로건을 쓰고 신입들에게 **모험과 성장을 독려하는 내용**이 담겨 있습니다[61][62]. 채용 설명회도 온라인 라이브로 개최하여 MZ 세대와 소통하려 하고, **조선소 야드 투어 영상** 등을 제공하며 회사에 대한 흥미를 높이는 등 **젊은 감성**을 반영하려 노력합니다[63][64]. 최근 채용 직무들의 추이를 보면, **설계·생산 기술직 수요가 꾸준히 많고**, 그 외에 **스마트 Yard 추진 관련 IT/데이터 직군** 채용도 늘고 있습니다. 예컨대 2024~2025 년에 걸쳐 **데이터 분석, AI 프로그래머** 등의 경력 채용이 진행되어, **조선소의 디지털 인재 충원**을 시작한 모습입니다. 또한 **사업개발(풍력)** 직무를 신설하여 신재생에너지 분야 전문인력도 채용하였고[65], 이는 **해양풍력 등 신사업 추진 의지**에 따른 인력 보강으로 해석됩니다. 종합하면, **한화오션의 채용 키워드**는 **“글로벌”, “디지털”, “고부가가치”**로 요약되며, **영어 능력, 첨단 기술 역량, 산업 전문지식**을 갖춘 지원자를 선호하는 추세입니다.

㉔ **자소서/면접에서 강조되는 역량:** 한화오션은 **서류전형**에서 지원자의 **전공 지식과 프로젝트 경험**을 꼼꼼히 보고, 동시에 **한화의 핵심가치(도전·헌신·정도)**와 부합하는지를 자기소개서 문항으로 묻습니다. 예를 들어 **“본인이 생각하는 도전 정신이란 무엇이며, 이를 발휘했던 경험”** 등을 기술하게 하여 지원자의 **태도와 문제해결 경험**을 확인합니다. 지원자는 **지원동기**와 연계하여, 왜 **조선산업** 및 **한화오션**에 관심을 갖게 되었는지 구체적으로 어필해야 합니다. 면접에서는 **직무역량과 인성**을 모두 평가하는데, **기술직의 경우 전공기초 질문**(예: 선박 구조해석의 기본 개념 등)이 나올 수 있고, **영업직의 경우 시사 현안**(예: 최근 조선업 동향이나 LNG 선 시장 전망 등)을 물을 수 있습니다. 공통적으로 **팀 프로젝트 경험, 갈등 해결 경험** 등 **협업 능력**을 검증하는 질문이 자주 나오며, 이는 앞서 말한 **헌신(팀워크)** 역량을 확인하려는 의도입니다. 또한 **“왜 한화오션인가”**를 재차 질문하여 지원자의 **회사에 대한 이해도와 열의**를 평가합니다. 이때 한화오션의 최근 행보(예: 필라델피아 진출, 방산 강화 등)를 언급하며 **자신이 기여할 수 있는 부분**을 말하면 면접관에게 깊은 인상을 줄

것입니다. 한화오션 면접의 특징 중 하나는 **영어 면접/AI 면접**입니다. Global Challenger 전형뿐 아니라 일반전형 지원자도 **AI 영어서빙(Speaking) 테스트**를 거치는데[66], 이는 간단한 영어 질의에 답변을 녹화하는 방식입니다. 따라서 **기본적인 비즈니스 영어 회화**에 대비하고, 자기소개·지원동기 등을 영어로 말하는 연습을 해두는 것이 좋습니다. 종합적으로, 한화오션이 찾는 인재상에 비추어 **“글로벌 소통역량, 팀 기여 경험, 원칙 준수와 책임감, 그리고 조선산업에 대한 열정”**을 입체적으로 강조하면 서류와 면접에서 좋은 평가를 받을 것으로 보입니다. 특히 지원 직무와 연계하여, **그 직무를 통해 회사의 어떤 목표 달성에 이바지할 생각인지**까지 어필하면 **전략적 사고를 갖춘 지원자**로 차별화될 수 있을 것입니다.

5장. 직무 분석 - 영업 (조선업 국내영업/해외영업)

① **직무의 핵심 역할**: 한화오션 영업 직무는 한마디로 **“수주 활동 전반을 총괄하여 회사의 매출 파이프라인을 만드는 역할”**입니다. 영업 담당자는 **신규 사업 기회 발굴부터 입찰 제안, 계약 체결까지 프로젝트 수주의 End-to-End 과정을 리드**하게 됩니다[67]. 하루 단위로 보면, **시장정보 파악과 대외 커뮤니케이션**이 주요 업무입니다. 예컨대 출근 후 **전일 해운·조선 뉴스를 스크랩**하고, 현재 진행 중인 입찰건 관련 메일 체크 및 고객 요청사항에 대응합니다. **해운사나 선주와 전화/화상회의**를 통해 기술 질의에 답변하거나 견적 협의 일정을 잡기도 합니다. 한 달 단위로 보면, **입찰 제안서 작성 및 내부 협의 일정**이 촉박하게 돌아갑니다. 수주 목표에 따라 **잠재 고객사 리스트업 → 제안 접근**을 하고, 이미 제안 중인 건은 **내부 설계팀과 견적팀 미팅**을 주간 단위로 열어 **최적의 제안 내용(가격·납기·기술사양)**을 조율합니다[38][68]. 때로는 **선주 방문 프레젠테이션 준비**나 **국제 해운 전시회 참가** 준비도 월간 프로젝트로 진행됩니다[69][70]. **1년 단위로**는 **연간 수주 목표 설정 및 달성 관리**가 핵심입니다. 연초에 해당 연도 **타깃 시장·선종별 영업전략**을 수립하고, 분기별로 수주 실적을 리뷰하며 **영업 KPI**를 관리합니다. 또한 주요 **글로벌 해운박람회 (예: 노르십, Posidonia, Gastech 등)**에 회사 대표단으로 참가하여 **마케팅 부스 운영**이나 **네트워킹 행사**를 주관하기도 합니다. 정리하면 영업은 **단기적으로는 개별 계약 성사에 집중**하고, **장기적으로는 시장개척과 고객관계 구축**을 통해 회사의 지속적 수주 기반을 다지는 **종합 매니저먼트** 업무입니다.

② **내부/외부 이해관계자 맵**: 영업 직무는 **사방으로 협업과 조율**이 필요한 자리입니다. **외부 이해관계자**로는 우선 **고객사(선주사)**가 있습니다. 선박을 발주하는 해운사나 오일메이저의 **발주 담당 임원/실무자**와 소통하며, 이들이 영업의 주 고객입니다. 또한 **Shipbroker(선박중개인)**들이 중요한 외부 파트너입니다. 글로벌 딜의 경우 중개사가 개입하여 조선소와 선주 사이를 잇는데, 영업 담당자는 브로커와도 긴밀히 연락하여 **시장 동향과 입찰 정보**를 얻고 조건 협상을 조율합니다. 그 외 **선급협회(Classification Society)**도 빼놓을 수 없습니다. 선박 계약에는 선급 인증 조건이 필수이므로, 영업은 제안 단계부터 **선급 기술자와 만나 선급 기준 충족 여부**를 협의합니다[71][72]. 경우에 따라 **정부**

기관도 외부 이해관계자가 됩니다. 예컨대 방산함정 수주는 **방위사업청**이나 해외 정부와의 B2G 계약이므로, 영업팀이 정부 입찰 절차를 상대합니다. 또한 **금융기관(수출입은행 등)**도 선박금융을 제공하는 주체로, 프로젝트 파이낸싱 구조를 짤 때 영업을 금융기관과 미팅을 갖기도 합니다. 한편 **내부 이해관계자**로는 **설계부서(선행설계팀)**가 가장 가깝습니다. 고객 요구사항을 충족하는 **설계 제안(General Arrangement 도면, 사양서)**을 만들기 위해 영업과 설계팀이 수시로 협업합니다[73][74]. **견적팀(원가팀)**도 핵심 파트너입니다. 영업은 견적팀으로부터 **재료비·인건비 분석 자료**를 받아 적정 입찰가를 산정하며[75], 납기·페널티 조건 등에 따른 리스크 비용도 함께 검토합니다. **생산관리 부서**와도 소통하여, **건조 슬롯(슬롯: 건조 일정상 여유공간) 확인** 및 **납기 검증**을 거칩니다. 계약 협상 시에는 **법무팀**과 **재무팀**의 지원이 필수입니다. 영업은 법무와 함께 **계약서 조항 검토** 및 **위험요소(Risk Assessment)**를 수행하고[76][72], 필요 시 프로젝트별 손익 시뮬레이션을 재무팀과 돌려봅니다. 이처럼 영업은 **회사 내 여러 부문의 의견을 종합하여 대외적으로는 고객·파트너를 상대하는 허브 역할**을 합니다. 따라서 **조율력과 커뮤니케이션 능력**이 이 직무의 생명이라 할 수 있습니다.

㉓ **필요 역량 (지식·기술·소프트스킬)**: 조선업 영업에는 **공학적 지식과 비즈니스 감각**이 모두 요구됩니다. 우선 **기술/제품 지식** 측면에서, 선박의 기본 개념과 스펙을 이해해야 하므로 **조선해양공학** 등 관련 전공지식이 큰 도움이 됩니다. 실제로 한화오션 영업 직무 채용시 **조선/기계/전기공학** 등을 관련 전공으로 명시하고 있습니다[77]. 선박 각종 사양과 해운업 용어(톤수, 속력, 항속거리 등)를 알아야 고객과 원활히 대화할 수 있습니다. 동시에 **경영·경제 지식**도 중요합니다. 선박 한 척의 계약금액이 수천억 원에 달하기 때문에 **프로젝트 파이낸스, 환리스크, 손익분석** 등 비즈니스 기본기를 갖춰야 합니다. 한화오션은 영업 우대사항으로 **시장조사(마켓 인텔리전스) 경험**과 **제안서 작성 경험** 등을 들고 있는데[78][79], 이는 **분석력과 문서화 능력**을 요구하는 것입니다. 실제 영업은 경쟁사 동향, 발주 트렌드를 **데이터로 분석**해 전략을 세우고[80][68], 이를 근거로 **제안서와 프레젠테이션**을 작성해야 하므로 **자료분석 및 커뮤니케이션 스킬**이 필수입니다. **어학 능력**도 빼놓을 수 없습니다. 한화오션 영업은 거의 대부분 **글로벌 B2B 영업**이기에 **영어 회화 및 비즈니스 이메일 작성 능력**이 요구되며, 실제 채용공고에서도 **OPIc AL 등 높은 수준의 영어 소통 능력**을 우대합니다[81][82]. 일부 지역 담당의 경우 **제 2 외국어(중국어, 스페인어 등)** 능력도 강점이 됩니다. **소프트스킬**로는 첫째, **협상력**이 핵심입니다. 선주와 가격·조건을 밀고 당기며 **원원 합의**를 도출해야 하므로, 논리적 설득과 양보안을 이끌어내는 능력이 필요합니다. 둘째, **대인관계 및 문화 이해** 역량입니다. 전 세계 다양한 국적의 선주들과 일하기 때문에 **각국 비즈니스 문화와 에티켓**을 이해하고, 신뢰를 쌓는 커뮤니케이션이 중요합니다. 셋째, **꼼꼼함과 책임감**입니다. 선박 계약은 복잡한 조항이 많아 작은 실수가 큰 손실로 이어질 수 있기에, 계약서 검토나 사양 조율 시 **세부사항까지 챙기는 면밀함**이 요구됩니다. 그리고 **스트레스 관리와 끈기**도 중요합니다. 몇 달에 걸친 협상이 결렬되기도 하고, 수주 실패가 반복될 수도 있기 때문에, **좌절하지 않고 끝까지 추진하는 끈질김**과 동시에 실패 원인을 학습하여

심층 분석 보고서: 한화오션-영업

개선하는 태도가 필요합니다. 마지막으로 **안전의식**과 **윤리의식**도 간과할 수 없습니다. 영업은 회사의 얼굴로서 **정도 경영**이 중요하고[46], 방산영업의 경우 국가 기밀과 직결되므로 **보안의식**과 **준법정신** 또한 필수 역량입니다. 이처럼 **기술+경영 복합역량**, **글로벌 소통능력**, **협상·분석·윤리 의식**까지 갖춘 인재가 조선업 영업에서 두각을 나타낼 것입니다.

㉔ **성과 지표(KPI)와 평가 포인트:** 영업 직무의 성과는 **“얼마나 좋은 계약을 따냈는가”**로 귀결됩니다. 구체적인 KPI 로는 **수주 실적(금액 혹은 척수)**이 최우선입니다. 연간 혹은 분기별로 할당된 **수주목표 달성률**이 핵심 평가 지표가 됩니다. 예를 들어 “올해 30 억 달러 수주” 목표가 주어지면, 달성 %에 따라 인사고과에 큰 영향이 있습니다. 그러나 단순 금액만이 아니라 **수익성 지표**도 중요합니다. **수주 선박의 예상 이익률**이나 **채산성**을 점검하여, 무리한 저가 수주를 하지 않았는지도 평가 포인트입니다. 실제 한화오션은 **“고부가가치 위주 선별 수주”**를 기조로 하므로[21], 영업 담당자가 **고마진 프로젝트**를 따냈다면 높은 평가를 받을 것입니다. **신규 고객 창출 여부**도 평가지표입니다. 예컨대 올해 처음 거래를 트게 된 신규 선주사가 있다면 **영업 개척 능력**으로 인정받습니다. **고객만족도** 역시 정 kie 성적으로 고려됩니다. 선주와 계약 체결 후 관계 유지가 원만하여 **추가 수주로 이어지거나 긍정 피드백**이 오면 영업 담당자에 대한 신뢰가 높아집니다. 또한 **계약이행 지원도** 평가 요소입니다. 계약 후 프로젝트 진행 중 발생한 분쟁이나 요구사항에 대해 영업을 **얼마나 적절히 대처하여 문제 없이 인도되도록** 했는지도 중요합니다[83][84]. 한화오션의 경우 **리스크 관리 지표**를 설정하여, 영업 단계에서 식별한 위험요소를 실제 잘 통제했는지도 피드백을 합니다. 예를 들어 환헤지 전략을 세워 **환손실을 방지했다**든가, **계약 지연 없이 인도되도록** 일정을 관리한 부분 등이 긍정 평가받습니다. 아울러 **팀워크와 협업 과정**도 평가 때 언급되곤 합니다. 영업은 여러 부서를 이끌어야 하므로 **내부 평가에서 타 부서로부터 협조를 이끌어내는 리더십**을 보였는지도 중요합니다. 정리하면, **“수주 목표 달성 + α(수익성과 관계관리)”**가 핵심 평가 기준이며, **장기적으로는 특정 선종/지역의 시장점유율을 높이는 기여도** 등이 경력 평가에 반영됩니다. 지원자는 면접 시 이러한 KPI 를 염두에 두고, **“어떤 성과를 창출하겠다”**는 포부를 구체적 수치와 함께 제시하면 좋습니다 (예: “5 년 내 북미시장 LNG 선 수주 1 위 달성에 기여하고 싶다” 등).

㉕ **업무 시나리오 예시:** 조선 영업의 실제 업무흐름을 **가상의 시나리오**로 간략히 소개하겠습니다. 가령 **“유럽 A 선사가 LNG 운반선 2 척을 발주하려 한다”**는 정보를 입수한 상황을 가정합니다. 영업 담당자 영수 씨는 즉시 **사내 TFT** 를 꾸립니다. **선행설계팀**과 미팅을 잡아 A 선사가 원하는 사양(운반능력, 연료효율 등)을 분석하여 **개념설계안**을 마련합니다[73][85]. 동시에 **견적팀**에 원자재 가격과 인건비 추이를 문의하여 **대략적인 견적원가**를 산출합니다. 영수 씨는 **시장조사**를 통해 경쟁사들이 최근 어떤 가격대에 LNG 선을 수주했는지 데이터베이스를 조회하고, A 선사의 재정 상태와 과거 발주 선호도를 파악합니다[80][86]. 이를 토대로 **“고객 특성에 맞는 최적 입찰전략”**을 수립합니다 (예: A 선사가 신기술에 관심 많다면 **“암모니아 추진 옵션”**을 강조한 제안을 준비). 며칠 후

심층 분석 보고서: 한화오션-영업

A 선사가 RFP(입찰요청서)를 공식 배포하자, 영수 씨는 **제안서 작성 작업**에 착수합니다. **Techno-Commercial Proposal** 이라는 두 파트로 구성된 제안서에서, **기술 제안** 부분은 설계팀이 작성하고 영수 씨가 **핵심 어필 포인트**를 다듬습니다. **상용 신뢰성, 한화오션의 트랙레코드, 인도 일정 준수 계획** 등을 강조하여 쓰고[40][84], **상업 제안** 부분에는 가격, 지급조건, 보증조건 등을 명시합니다. 여기서 가격 산정은 견적팀 데이터에 영수 씨의 **전략적 판단**을 반영합니다. 경쟁이 치열할 것으로 예상되면 **최저 마진율로 가격을 책정**하되, 한화오션이 품질에서 우위임을 감안하여 **약간 프리미엄을 붙인 가격**으로 제안서를 완성합니다. 영수 씨는 **위험요인 체크리스트**도 검토합니다 - 혹시 러시아산 기자재가 포함돼 제재 리스크가 없는지, 환율 변동 폭에 따른 영향은 어떤지 등을 점검하고[76][33], 필요시 이를 상쇄할 **조건 (예: 가격조정 조항)**을 계약초안에 반영합니다. 제안서를 제출한 후에는 **A 선사와 기술협상** 단계에 돌입합니다. 영수 씨는 설계팀과 함께 A 선사 본사로 가서 **프레젠테이션**을 진행합니다. 이 자리에서 **자사의 AI 연료절감 시스템** 등 차별화 기술을 설명하고, 선주 측 엔지니어들의 질의에 답변합니다. 기술협상이 타결되면 **상업협상**으로 가격과 계약조건 흥정을 시작합니다. 선주는 가격 인하를 요구하고, 영수 씨는 **옵션선 추가 발주 시 할인**이나 **인도시기 조정** 등을 제안하며 줄다리기를 합니다. 결국 쌍방이 수용 가능한 가격과 조건에 합의하면 **계약서 사인**이 이루어집니다. 영수 씨는 계약 체결 후에도 **프로젝트 인계 미팅**을 열어 프로젝트관리팀과 생산부서에 **고객의 특수 요구사항**을 전달합니다. 이후 건조 기간 동안 선주와의 주요 소통 창구 역할을 유지하며, **중간 중간 발생하는 사양 변경**이나 **이슈**에 대해 선주와 협의하고 내부 조정을 합니다[83][84]. 최종 선박 인도식 때까지 영업 담당자는 **고객 만족도**를 높이기 위해 선주 대표단을 응대하고, 인도 후에도 **애프터서비스 계약**이나 **추가 발주 논의**를 이어갑니다. 이 시나리오에서 보듯, 영업은 **사내 여러 부서를 조율**하고 **대외로 고객과 협상**하여 **계약을 성사**시키는 **프로젝트 리더** 역할을 수행합니다. 지원자는 이러한 업무 흐름을 이해하고, 본인이 이 직무에서 어떻게 기여할지 그림을 그려보는 것이 좋습니다. (예: “저라면 입찰 정보 수집 단계에서 경쟁사 대비 우위를 찾기 위해 데이터를 면밀히 분석할 것입니다” 등 구체적으로 생각해두면 면접 답변에 유용합니다.)

[1][CC: EN/Korean] 2026: Shipbuilding and Marine Market Outlook

<https://www.youtube.com/watch?v=LyTMx24luKo>

[2] [6] [7] [8] [9] [10] [11] [13] [18] [19] 2025 글로벌 조선산업 트렌드 분석 | 한·미 협정 이후 한국 조선의 방향은?

<https://financeeasylife.com/entry/global-shipbuilding-trends-2025-korea-us-agreement>

심층 분석 보고서: 한화오션-영업

[3] [4] [20] [21] [25] [26] [27] 한화오션, 3년 만에 수주 100억달러 돌파...고부가가치 선별 수주 | 연합뉴스

<https://www.yna.co.kr/view/AKR20260115160300003>

[5] [12] China Dominates Shipbuilding in 2024 Booking Three-Quarters of Orders

<https://maritime-executive.com/article/china-dominates-shipbuilding-in-2024-booking-three-quarters-of-orders>

[14] [23] [24] [35] [36] 한화 "美 필리조선소서 미군 핵잠 건조하기 위한 준비 착수"

<https://www.kita.net/board/totalTradeNews/totalTradeNewsDetail.do?no=97778&siteId=1>

[15] 美국무부, 中 한화오션 제재에 "한미 조선협력 약화 시도" | 동아일보

<https://www.donga.com/news/Inter/article/all/20251017/132580219/2>

[16] [17] K 조선, LNG 운반선 수주 713억 달러 '압도적 1위'...조선 강국 위상 재확인 - 글로벌이코노믹

https://www.g-enews.com/article/Global-Biz/2025/04/202504020944389871fbbec65dfb_1

[22] 한화, 美 필리조선소에 7조원 투자... 마스가 본격 속도 - 조선일보

<https://www.chosun.com/economy/industry-company/2025/08/27/KB7LKDZ7RRABRL YEPKGZYHPMIU/>

[28] [2024 결산] K-조선 수주 약진... 한중 경쟁 구도 심화 - 데일리한국

<https://daily.hankooki.com/news/articleView.html?idxno=1162121>

[29] 한화오션, 캐나다 온타리오조선소·모호크대학과 MOU·LOI 체결...조선 ...

<https://www.kukinews.com/article/view/kuk202602200268>

[30] [31] [32] [33] "일하고도 돈 못 받아"...한화오션 '5조 4천억 미청구공사'에 수익성 "시한폭탄(?)"

<https://www.youthdaily.co.kr/news/article.html?no=208634>

[34] [58] [59] [60] [한화오션] 2025년 상반기 한화오션 신입사원 채용 안내(~3/23) - 공지사항 - 학과소식 - 서울대학교 조선해양공학과

심층 분석 보고서: 한화오션-영업

<http://naoe.snu.ac.kr/news/notice?md=v&bbsidx=20714>

[37] LNG 운반선 세계 점유율 1위, 한화오션 전세계 조선소 중 최초 200 번째 ...

<https://www.youtube.com/watch?v=iRjmzmVawT0>

[38] [39] [40] [41] [42] [61] [62] [63] [64] [65] [67] [68] [69] [70] [71] [72] [73] [74] [75] [76] [77] [78] [79] [80] [81] [82] [83] [84] [85] [86] 한화오션 채용

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

[43] [44] [45] [46] 핵심가치 - 한화인 채용사이트

https://www.hanwhain.com/web/hanwha/main_value/main_value.do

[47] [54] [55] [56] [57] 한화오션 기업리뷰 51 건 - 2025년 최신리뷰 - 캐치

<https://www.catch.co.kr/Comp/ReviewInfo/152019>

[48] [49] [50] [51] [52] [컬처핏 A+(15)] 한화오션, 입사 1주년 리텐션으로 '사람 중심' 조직문화에 속도를 더해

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

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

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

[66] Q. 한화오션 1차 면접 준비 - 코멘토

<https://comento.kr/job->

[questions/%EB%AA%A8%EB%93%A0%ED%9A%8C%EC%82%AC/%EB%AA%A8%EB%93%A0%EC%A7%81%EB%AC%B4/%ED%95%9C%ED%99%94%EC%98%A4%EC%85%98_1%EC%B0%A8_%EB%A9%B4%EC%A0%91_%EC%A4%80%EB%B9%84-608785](https://comento.kr/job-questions/%EB%AA%A8%EB%93%A0%ED%9A%8C%EC%82%AC/%EB%AA%A8%EB%93%A0%EC%A7%81%EB%AC%B4/%ED%95%9C%ED%99%94%EC%98%A4%EC%85%98_1%EC%B0%A8_%EB%A9%B4%EC%A0%91_%EC%A4%80%EB%B9%84-608785)