

심층분석보고서

E1-국내영업

2026.05.10

심층분석보고서: E1 국내영업 직무

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. LPG 산업 정의와 가치사슬: 자본집약 인프라형 사업의 골격

LPG(Liquefied Petroleum Gas)는 프로판(C₃H₈)과 부탄(C₄H₁₀)을 주성분으로 하는 액화석유가스로, E1 사업보고서가 정의하듯 '상온·상압에서는 기체이지만 가압·냉각하면 쉽게 액화되어 저장·수송이 용이하고 열효율이 높은 청정·저공해 에너지원'에 해당합니다. 국내 LPG 가치사슬은 사우디 아람코·미국 셰일 생산자로부터의 도입(VLGC 선박 수송)을 출발점으로 합니다. 이 단계에서 도입사들은 월 단위 CP(Contract Price) 통보를 받고, 환율과 운임을 더한 도입원가를 산정합니다. 그다음 단계에서 E1 여수·인천·대산 기지와 SK가스 울산·평택 기지가 저장 기능을 담당하며, 지하암반 또는 지상 저온 탱크 형태로 수십만 톤급 재고를 관리합니다. 저장 단계에서 가공된 LPG는 충전·판매 사업자에게 공급되는데, 여기에는 도입사 직영 충전소, 위탁(폴사인) 충전소, LP가스 판매소가 포함됩니다. 마지막으로 가정·상업용 고객, 수송용 고객, 산업용 고객, 석유화학 원료용 고객이라는 네 갈래의 최종 고객에게 제품이 도달합니다.

NICE 평가정보가 지적하듯, LPG 수출입·저장·공급업은 대규모 저장 시설과 판매망 구축 등 사업 초기 대규모 투자가 필수적이고, 일정 규모 이상의 저장시설(CAVERN) 건설과 민간비축 의무, 안정적인 국제도입 능력, 운송·유통망 확보 등이 신규 진입장벽 요인으로 작용합니다. 이러한 진입장벽은 곧 E1·SK가스 양강 구도의 구조적 보호막이며, 정유사 LPG 부문이 부산물 처리 수준을 넘어서기 어려운 이유이기도 합니다. 자본 회수 기간이 10년을 넘는 인프라형 사업이라는 점, 대형 저장기지 한 곳을 신설하려면 입지 선정에서 가동까지 통상 5~7년이 필요하다는 점, 그리고 한국가스안전공사·산업통상자원부의 안전 규제가 매우 엄격하다는 점이 결합하여 양강 구도가 30년 이상 유지되어 왔습니다.

1-2. 시장 규모와 4대 용도별 수요 추이의 구조 변화

한국석유공사 통계 기반으로 보면 국내 LPG 총수요는 2019년 1,043만 톤(사상 첫 1,000만 톤대 진입), 2020년 1,033.4만 톤(코로나 영향으로 0.3% 감소), 2022년 1,116만 톤으로 정점을 찍은 뒤 2023년 1,055만 톤으로 둔화, 2025년 3분기 누적 792.4만 톤(전년 동기 -5.4%)으로 약세가 이어지고 있습니다. 에너지경제연구원 김태식 연구원의 '국가 에너지 공급안정을 위한 LPG 경쟁력 강화 방안 연구(보고서 24-10)'에 따르면, 2016~2022년 수요 확대를 견인한 것은 석유화학 원료용(프로판)이며, 2025년 3분기 기준 국내 LPG 총수요 중 석유화학용 비중은 51.6%에 달합니다.

용도별 추이를 들여다보면 흥미로운 비대칭이 드러납니다. 수송용은 2016년 354.9만 톤에서 2023년 241만 톤으로 연평균 5.4% 감소했는데, 이는 디젤차 퇴출 흐름과 LPG 차량 노후화, 그리고 전기차 보급이 동시에 작용한 결과입니다. 가정·상업용은 도시가스 보급률이 80% 중반에 도달하면서 사실상 정체 또는 완만한 감소세를 이어가고 있으며, 농어촌·도서산간 지역의 군단위 LPG 배관망 사업이 일부 보완 역할을 하고 있습니다. 산업용은 2021년 이후 도시가스 요금 급등의 반사이익으로 일부 LNG에서 LPG로 연료 전환이 일어나며 소폭 회복되었습니다. 석유화학용은 셰일 LPG 가격 경쟁력이 살아있을 때는 폭발적으로 증가하다가, 2024~2025년 PDH 업황 침체와 나프타 가격 안정화로 다시 줄어드는 변동성이 큰 영역입니다.

심층 분석 보고서: E1-국내영업

이러한 4대 용도의 비대칭성은 도입사 영업조직의 운영 방식을 결정짓습니다. 석화용 영업은 대규모 단일 거래로 분기 손익을 좌우하며, 가정·수송용 영업은 충전소·대리점이라는 소액 다거래 채널을 통해 안정적 베이스를 만들고, 산업용 영업은 LNG와의 경쟁 가격 모니터링을 핵심으로 합니다. 영업 담당자는 각 용도의 가격 탄력성과 거래 주기를 다르게 설계해야 하며, 이는 단일 가격정책으로는 풀리지 않는 복합 방정식입니다.

1-3. LPG 차량 등록 추이와 일반인 판매 허용의 실제 효과

산업통상자원부는 2019년 3월 26일 「액화석유가스의 안전관리 및 사업법」 일부개정법률을 공포·시행하여 일반인의 LPG 차량 신규·변경·이전 등록을 전면 허용하였습니다. 이는 1980년대 이후 약 40년간 유지되어 온 LPG 차량 사용자 제한(택시·렌터카·장애인·국가유공자 등) 규제를 해제한 의미 있는 정책 변화였습니다. 그럼에도 LPG 자동차 등록대수는 2010년 246만 대 정점 이후 감소세를 이어왔고, 국토교통부 통계 기준 2023년 말 183.3만 대, 2024년 9월 말 185만 152대(전년 말 +1.7만 대), 2024년 말 잠정 185만 대 수준으로 '바닥 다지기' 국면에 진입했습니다.

카이즈유데이터연구소가 집계한 2024년 1~11월 LPG 신차 등록은 약 14만 대 규모이며, 1톤 트럭(포테II, 봉고III) LPG 모델이 8.5만 대 이상으로 신차 LPG의 57.3%를 차지했습니다. 2023년 디젤 1톤 트럭 단종 이후 LPG 1톤 트럭이 사실상 유일한 대안으로 자리 잡으며 영업용 수요를 견인했습니다. LPG 택시 부문에서도 8세대 쏘나타 LPG 부활(2024년 4월) 이후 1만 6,042대(11월까지)가 등록되며 전기택시(5,499대) 대비 6배 가까이 앞섰습니다. 즉 2019년 정책 변화의 실질 효과는 '승용 LPG 일반화'가 아니라 '1톤 트럭과 택시 중심의 영업용 LPG 안정화'로 나타났으며, 이 점은 국내영업 전략을 짤 때 매우 중요한 함의를 담고 있습니다.

이 구조 변화가 의미하는 바는 명확합니다. 도입사의 충전소 매출은 일반 승용 운전자보다는 영업용 운전자, 1톤 트럭 운수업체, 택시기사에 의존하는 비중이 높아졌습니다. 영업용 고객은 가격 민감도가 높고, 동시에 충전소·정비·세차·금융 같은 부가 서비스에 대한 충성도도 높습니다. 따라서 LPG 도입사의 국내영업은 일반 소비자 영업과는 달리, 영업용 고객 군집을 대상으로 한 패키지 서비스 설계와 다년 거래 신뢰 관리가 핵심 자산이 됩니다.

1-4. 국제 LPG 가격(아람코 CP) 변동성과 국내 시장 영향

사우디 아람코사가 매월 말 통보하는 CP(Contract Price)는 한국 LPG 가격의 사실상 기준점입니다. 투데이에너지 보도에 따르면 아람코는 2025년 12월 CP를 프로판 톤당 495달러(전월 +20달러), 부탄 485달러(+25달러)로 인상했고, 2026년 1월 CP를 프로판 525달러(+30달러), 부탄 520달러(+35달러)로 추가 인상, 2월에도 프로판·부탄 각 +20달러(545·540달러)로 3개월 연속 인상 기조를 이어갔습니다. 그럼에도 SK가스와 E1은 정부의 '서민 물가 안정 기조'에 부응해 2026년 1·2월 국내 공급가격을 동결하였고, 그 결과 kg당 60원 이상의 가격 미반영분이 누적된 것으로 분석됩니다.

이 '아람코 CP 인상-정부 압박으로 국내가 동결-누적 미반영분-시차 반영 시 가격 급등'이라는 구조는 영업이익률을 흔드는 가장 큰 변수입니다. 흥국증권 전우제 애널리스트가 지적하듯, LPG 도입사의 영업이익률은 2~3%대에 불과하며, 따라서 약간의 래깅(가격 시차) 효과가 어닝쇼크 또는 어닝서프라이즈를 만드는 결정적 요인이 됩니다. 매월 말 CP가 발표되면 익월 1일자 국내 공급가격이 결정되는 구조이지만, 정부 물가정책과 정치적 압박, 동절기 난방 수요, 명절 물가 안정 같은 변수가 가격 결정을

지연시키거나 동결시키는 경우가 있습니다.

국내영업 담당자가 이 구조에서 마주치는 갈등 지점은 명확합니다. 본사가 가격을 동결하는 동안에도 충전소·대리점·산업 고객은 인상에 대비한 재고 비축과 가격 정책 조정을 요구합니다. 인상이 한꺼번에 반영될 경우 거래처 이탈 위험이 커지고, 동결이 지속될 경우 본사 마진이 훼손됩니다. 이 사이에서 영업 담당자는 '단계별 분할 반영 시나리오'를 거래처와 사전 합의하고, 정부 물가 기조 변화를 사전 감지해 거래처에 시그널을 보내야 합니다. 가격은 본사가 결정하지만, 가격의 수용성을 만드는 일은 영업조직의 몫입니다.

1-5. 셰일가스 혁명과 미국발 LPG 도입의 구조 전환

셰일가스 혁명 이후 미국은 2015년 세계 1위 LPG 수출국으로 도약했고, S&P글로벌 자료를 인용한 한국경제 보도에 따르면 2024년 1~4월 미국 LPG 수출량이 2,020만 톤으로 사상 최고치를 기록했습니다. 한국 수입사들의 미국산 비중은 80%대 후반에서 90%에 달하며, 원유(중동산 약 69%)·나프타(중동산 약 73%)와 비교해 다변화 수준이 압도적으로 높습니다(투데이신문 2026.4.20). 2022년 기준 한국이 도입한 LPG 1,185.6만 톤 중 미국산이 프로판 65.4%, 부탄 15.8%로 절대적 비중을 차지했습니다.

셰일 LPG의 가격 경쟁력이 '나프타 대체 석유화학용 프로판 수요'를 견인했다는 점은 LPG 산업의 구조 변화를 이해하는 핵심입니다. 한국에너지경제연구원의 24-10 보고서에 따르면 2022년에는 나프타보다 LPG가 톤당 100달러 이상 저렴해지면서 국내 석유화학 분해시설(크래커)들이 LPG 투입 비중을 최대 30%까지 늘렸습니다. 이 시기에 E1과 SK가스의 석화용 매출은 폭발적으로 증가했고, 양사 모두 트레이딩 부문이 영업이익의 중심으로 이동했습니다.

다만 2024~2025년 들어 PDH 업황 침체와 나프타 가격 안정으로 LPG의 가격경쟁력이 약화되면서 석화용 수요가 감소했고, 이는 2025년 3분기 SK가스·E1의 내수 판매량이 전년 대비 14%·약 18% 감소한 핵심 원인이 되었습니다. 또한 2026년 4월 미국·이란 총동로 중동 LPG 수출량이 일일 -73% 감소하고 사우디 CP 대비 톤당 +250달러의 프리미엄이 형성되는 지정학 리스크도 부각되었습니다(투데이신문). 도입선 다변화는 평시에는 가격 안정 효과를 주지만, 위기 시에는 어느 한 지역에 대한 의존도가 부각되며 단기 마진 변동을 키우는 양면성을 지닙니다.

1-6. 인접 에너지 산업의 지형: LNG 직수입, 수소 경제, 신재생, 암모니아

LPG 본업의 성숙기 진입에 대응해 LPG 수입사들은 LNG 발전, 수소 충전·생산, 태양광·풍력, 암모니아 밸류체인 참여를 동시에 추진 중입니다. SK가스는 1조 4,000억 원을 투자한 1.2GW급 LNG·LPG 겸용 가스복합발전소 '울산GPS'를 2024년 12월 26일 상업운전 개시했고(한국경제·전자신문), 2026년 4월 보유 지분 49%를 스틱한투인프라에 약 1.2조 원에 매각하며 51% 경영권만 유지하는 구조 개편을 단행했습니다(아주경제 2026.4.7).

E1은 같은 기간 평택에너지엔파워(833MW 오성 LNG 복합화력)를 5,770억 원에 인수(2024.9), 여수그린에너지 100% 지분을 산업통상자원부로부터 인수 승인(2024.7) 받아 한국동서발전과 '여수그린 집단에너지사업 기본합의서'를 체결하고 LNG 열병합발전(495MW급) 건설을 추진 중입니다. 글로벌 차원에서 셸의 'LNG 전망 보고서'는 2040년까지 글로벌 LNG 수요가 50% 이상 증가할 것으로 보았고, 인공지능 데이터센터 전력 수요와 신흥국 가정용 수요가 동력원으로 지목됩니다.

심층 분석 보고서: E1-국내영업

수소 부문에서 양사는 LPG 충전 인프라를 활용한 LPG·수소·전기 복합충전소 모델을 구축하고 있습니다. E1은 수도권에 LPG 복합 수소충전소 3개소를 오픈했고, '오렌지 플러스(Orange Plus)' 브랜드 아래 LPG·수소·전기 충전을 한 거점에서 제공하는 모델을 확장하고 있습니다. 동남아 LPG 수요 성장에 대응해 베트남 박티엔핑 산업단지에 8만 톤급 LPG 냉동탱크터미널 합작 계약(50:50, Venus Gas 대주주와)을 체결하며 첫 해외 LPG 인프라 자산을 확보했습니다(산업인뉴스).

암모니아·신재생 부문에서도 LPG 수입사들은 기지 인프라(파이프라인·저장탱크·항만 접근권)와 트레이딩 노하우를 활용해 그린·블루 암모니아 수입과 저장 사업에 시범 참여하고 있습니다. 이는 단기 매출 기여보다는 2030년 이후 탄소중립 이행 단계에서의 인프라 선점이라는 장기 포지셔닝의 의미가 큽니다.

1-7. 글로벌 에너지 전환과 LPG의 위치: 브릿지 연료 논쟁

탄소중립 정책에서 LPG는 '석유 대비 저탄소·저공해'라는 강점과 '화석연료'라는 약점을 동시에 지니는 이중적 위치에 있습니다. 정부는 2024년부터 LPG·CNG차를 저공해차에서 제외하는 정책을 추진해 업계의 우려가 큰 상황입니다(에너지신문). 그러나 IEA의 2024년 'Oie 2024' 보고서는 세계 LPG 수요가 2028년까지 연평균 1.9% 증가해 1,590만 배럴/일에 달할 것으로 전망하며, 아시아 석유화학용·아프리카 가정용 수요가 성장 동력임을 명시했습니다.

이 이중적 위치는 도입사의 중장기 전략에 두 가지 함의를 던집니다. 첫째, 한국 시장에서는 LPG가 '브릿지 연료'로서의 역할을 부여받으며 탄소중립 이행기 동안에는 안정적 수요를 유지할 가능성이 높습니다. 둘째, 글로벌 시장에서는 LPG가 신흥국의 가정용·수송용 에너지로 여전히 성장 동력을 갖고 있어, 트레이딩 부문이 도입사의 중장기 매출 기반이 될 수 있습니다. 따라서 한국 LPG 도입사들은 '국내 본업 안정화 + 신사업 진입 + 동남아·글로벌 트레이딩 확장'이라는 3중 전략을 동시에 운영해야 합니다.

1-8. 환경부·산업부 규제 동향: 안전관리, 배출권거래제, RE100

2025년 8월 6일 E1 인천기지에서 1시간 30분간 22.8톤의 LP가스가 누출되는 사고가 발생했고, 한국가스안전공사 조사 결과 '부적합 자재(테플론 가스켓이 7.18MPa 압력 누출)와 부실시공'이 원인으로 확인되었습니다(허종식 의원실, 경향신문 2025.10.20). 산업통상부는 사고 후 전국 6개 LPG 인수기지에 대한 긴급 점검과 부품 교체를 지시했으며, 정부·지자체 차원의 안전관리 강화 압력이 한 단계 높아졌습니다.

이 사고는 LPG 산업이 지닌 구조적 특성을 새삼 일깨웁니다. 인프라 노후화, 협력업체 시공 품질 관리, 자재 검수 표준화, 비상 대응 매뉴얼 등 모든 영역에서 안전 거버넌스가 작동해야 하며, 단 한 건의 부적합 자재가 22.8톤 누출과 행정·언론 이슈로 이어집니다. '안전 중심·규제 준수' 마인드는 LPG 산업 종사자에게 슬로건이 아니라 사업 라이선스의 전제 조건임을 시사합니다.

규제 환경의 또 다른 축은 배출권거래제(K-ETS), RE100 동참 압박, 그리고 ESG 공시 의무화입니다. LPG 도입사는 자체 배출량보다 고객사의 Scope 3 배출 보고에 영향을 주는 주체이므로, 고객사의 탄소중립 로드맵에 맞춘 저탄소 LPG·바이오 LPG·암모니아 공급 옵션을 선제적으로 준비해야 합니다. 이는 영업조직이 단순 가격·물량 협상만이 아니라, 고객사의 ESG 공시 협력자 역할까지 수행해야 함을 의미합니다.

1-9. 지원 전략 관점의 시사점

LPG 산업은 더 이상 가정용 부탄가스와 택시 연료를 공급하는 보조적 에너지 산업이 아니라, 석유화학 원료·LNG 발전·수소·동남아 트레이딩이 결합된 멀티 에너지 포트폴리오의 한 자리를 차지하는 사업으로 재편되었습니다. 지원자가 갖춰야 할 인식은 '본업 LPG 수송용 수요 감소'와 '석화학·산업용 수요의 사이클 변동'이라는 양면을 정확히 이해하고, 이를 신사업과 어떻게 결합해 영업 KPI에 반영할 것인지에 대한 자신만의 가설을 세우는 일입니다. 또한 아람코 CP, 환율, 정부 물가정책, 안전 규제라는 네 가지 변수의 상호작용을 시나리오 단위로 그려낼 수 있어야 합니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. SK가스 vs E1: 양강 구도의 정량 비교와 포지셔닝 차이

한국석유공사 국내석유정보시스템 기준 2025년 1~3분기 누적 LPG 내수 판매량은 SK가스 274.5만 톤(시장점유율 39.2%, 전년 동기 대비 +0.9%p), E1 233.3만 톤(33.3%, -1.0%p), GS칼텍스 66.5만 톤(9.5%), S-OIL 45.8만 톤(6.5%), HD현대오일뱅크 19만 톤(2.7%), 석유화학사 9.2만 톤(1.3%)입니다(가스신문 2025.10). E1은 2022년 1분기 한때 점유율 34.2%로 상승하며 SK가스(40.6%)와의 격차를 좁혔으나, 2024~2025년 석유화학용 약세 국면에서 두 회사 모두 영향을 받고 있습니다.

수치만 보면 양사는 동일 산업의 1·2위로 보이지만, 사업 다각화 방향과 보유 자산의 성격은 상당히 다릅니다. SK가스는 SK그룹의 광범위한 에너지 포트폴리오(SK이노베이션·SK E&S·SK에너지) 안에서 독자적 입지를 확보하기 위해 LNG 발전과 PDH(프로판 탈수소화) 석유화학에 대규모 자본을 투자해 왔습니다. 반면 E1은 LS그룹 안에서 에너지 부문 지주 역할을 수행하며, 비에너지 자회사(LS네트웍스·LS증권)를 동시에 안고 있는 다각화 구조를 유지합니다.

이러한 차이는 영업조직의 운영 방식에도 영향을 미칩니다. SK가스 영업조직은 그룹 차원의 통합 에너지 솔루션(LPG+LNG+석화)을 제안할 수 있는 반면, E1 영업조직은 LPG 본업의 깊이와 동남아 트레이딩 네트워크를 활용한 차별화된 가격·공급 안정성 패키지를 제시하는 데 강점을 두고 있습니다.

2-2. SK가스의 사업 다각화: 울산GPS, KET, SK어드밴스드

SK가스는 한국석유공사와 합작한 코리아에너지터미널(KET)에 1조 2,000억 원을 투자해 LNG·석유 모두 저장 가능한 인프라를 구축했고, 5km 떨어진 울산GPS(1.2GW LNG·LPG 겸용 복합발전, 연 90~100만 톤 LNG 소비)에 1.4조 원을 투자해 2024년 12월 상업운전을 개시했습니다(한국경제·전자신문). 2025년 4분기 영업이익 1,229억 원 흑자전환 중 울산GPS 기여 약 280억 원이 인식됐고, 한국기업평가·KIS평가는 '안정적 수요기반과 발전사업 상업운전 개시로 이익창출력 확대'를 명시했습니다(2025.12).

2025년 별도기준 SK가스 LPG Trading 물량은 연 400만 톤 내외로 '역내 주요 LPG Trader' 지위를 보유하고 있습니다(KIS 2025.12.19). 또 SK가스는 2014년 물적분할한 SK어드밴스드(PDH 프로필렌 60만 톤)를 2025~2026년 사우디 APC·쿠웨이트 PIC 지분을 인수해 100% 자회사로 편입했습니다. SK가스의 다각화 방향은 LPG라는 자원을 LNG 발전 연료, PDH 원료, 석유화학 원료, 수소 생산 원료로 변환해 수익화하는 '에너지 자원의 가치 사슬 종축 통합' 전략입니다.

심층 분석 보고서: E1-국내영업

이 전략의 약점은 자본집약도가 매우 크고 회수 기간이 길다는 점입니다. 2026년 4월 SK가스가 울산 GPS 지분 49%를 약 1.2조 원에 매각한 것은 그룹 차원의 리밸런싱 흐름과도 맞물려, 자본 회수와 그룹 내 자원 재배분의 신호로 해석됩니다(아주경제). 즉 SK가스는 이미 인프라를 구축한 뒤 운영권을 유지하면서 자본을 회수하는 단계로 진입했고, E1은 이제 인수 직후의 본격 운영 안착 단계에 들어가는 시간 차이가 존재합니다.

2-3. E1의 비가스 사업: LS네트웍스와 LS증권의 무거운 자회사 구조

E1은 2006년 약 8,550억 원에 LS네트웍스(舊 국제상사) 지분 81.79%를 인수했고, LS네트웍스는 LS증권(舊 이베스트투자증권) 60.98%를 보유합니다. 2024년 2월부터 LS증권 실적이 E1 연결로 인식되었으며, 'AI형 수요 증가로 투자매매업 부문 실적 개선'이 2025년 3분기 E1 영업이익 +37.1% 증가의 한 동력이 되었습니다(FnGuide). LS네트웍스는 프로스펙스, 스케쳐스, 몽벨, 잭윌프스킨, BMW 자전거, LS용산타워 임대, 글로벌 상사 등을 보유합니다.

이 비가스 사업 포트폴리오에 대한 시장의 평가는 양면적입니다. 한편으로는 LPG 본업의 사이클 변동에 비에너지 사업이 일정 부분 상쇄해 주는 '자연적 헤지' 역할을 한다는 해석이 있습니다. 다른 한편으로는 2015년 -684억 원 등 적자가 지속되었던 '부담스러운 자산'이라는 비판적 시각도 존재합니다(블로터·인베스트조선). 2024~2025년 LS증권 실적 호조와 LS네트웍스 패션 부문 회복은 후자의 비판을 일부 무력화했지만, 패션·증권업 자체의 사이클 리스크는 여전히 남아 있습니다.

이 구조가 영업조직에 주는 함의는 명확합니다. E1 국내영업의 KPI는 LPG 본업의 매출·마진·물량 중심으로 평가되지만, 전사 수익성 평가에서는 비가스 자회사의 손익이 큰 변수로 작용합니다. 본업이 부진해도 자회사 호조로 전사 이익이 올라갈 수 있고, 본업이 호조여도 자회사 부진으로 전사 이익이 깎일 수 있습니다. 영업 담당자는 본업 KPI 외에도 전사 손익 흐름을 이해하는 거시 감각을 갖추는 편이 유리합니다.

2-4. 글로벌 LPG 메이저와의 비교: 한국형 통합 모델의 특수성

미국 UGI(Suburban Propane·AmeriGas), 프랑스계 Rubis 등 글로벌 LPG 메이저들은 '소매 LPG 유통' 중심으로 안정적 마진 구조를 보유합니다. 이들은 가정용·산업용 LPG 유통과 충전소 운영, 일부 지역에서의 발전·공조 사업이 주력이며, 트레이딩보다는 유통 채널의 밀도와 브랜드 인지도가 경쟁력의 원천입니다.

반면 E1·SK가스처럼 '수입·트레이딩·발전·석화 원료 공급'을 동시에 수행하는 통합형 모델은 동아시아 특유의 포지션입니다. 한국과 일본은 자국 내 LPG 생산이 거의 없는 100% 수입국이기 때문에, 도입사가 트레이딩과 가격 결정 권한을 모두 보유하는 구조가 형성되었습니다. 셰일 혁명 이후 트레이딩 수익이 영업이익의 변동성과 업사이드를 동시에 키우고 있다는 점이 한국형 LPG 사업자의 차별점입니다.

이 통합형 모델은 영업조직의 전문성 요건을 더 폭넓게 만듭니다. 단순 유통 사업자라면 채널 관리와 고객 응대 역량이 핵심이지만, 통합형 모델에서는 가격 결정의 거시 변수(아람코 CP, 환율, 운임, 미국 셰일 가스 생산 동향, 중국 PDH 가동률)를 고객 커뮤니케이션에 녹여내는 능력이 함께 요구됩니다.

2-5. 정유사와의 상대 포지셔닝과 구조적 우위

가스신문 분석에 따르면 정유사들은 LPG를 '부산물'로 처리하며 LPG 수요 확대 활동에 소극적이고, 일부는 LPG차 일반인 매매 허용에 반대 입장을 표명했습니다. 정유사 풀 충전소는 자체 생산 LPG가 부족할 때 SK가스·E1으로부터 교환 거래로 조달하는 구조여서, 'LPG 수입사 vs 정유사' 영업 경쟁에서 E1이 근본적으로 우위에 있습니다.

SK이노베이션은 2026년 2월 베트남 응에안성 '권립 LNG 발전 사업'(약 23억 달러, 2030년 준공 목표) 사업자로 선정되며 글로벌 LNG 사업으로 외연을 확장 중이고, 포스코인터내셔널도 응이선·권립 통합 개발을 제안하는 등 한국 에너지 기업 간 베트남 시장 경쟁이 격화되는 양상입니다(아주경제 2026.5.4). 이는 LPG 도입사의 동남아 진출 환경이 한국 에너지 기업들 간의 경쟁장으로 변모하고 있음을 보여줍니다. E1의 베트남 LPG 터미널 합작 사업은 이 흐름 안에서 LPG라는 영역에 특화된 차별 포지션을 확보하려는 시도로 해석할 수 있습니다.

2-6. E1의 최근 1~6개월 주요 이슈(2025.11~2026.5)

첫째, 2025년 11월 26일 하나증권(유재선 연구원)이 E1 목표주가를 9만 원에서 10만 원으로 상향, 매수 유지하며 '3분기 누적 지배 순이익이 작년 대비 2배'라고 평가했습니다(뉴스웍스). 둘째, E1은 2026년 1월 2일 시무식에서 노동조합으로부터 임금에 관한 모든 사항을 회사에 위임받아 1996년 이후 31년 연속 임금협상 무교섭 타결을 달성했습니다(이투데이). 셋째, 구자용 회장은 2026년 3월 19일 한국발명진흥회 제21대 회장으로 취임했습니다(한국경제). 넷째, 2025년 8월 6일 인천기지 LP 가스 누출 사고와 10월 부적합 자재·부실시공 원인 발표(허종식 의원실 자료, 경향·세계일보)가 있었습니다. 다섯째, 베트남 하이퐁 인근 박티엔평 산업단지 8만 톤급 LPG 냉동탱크터미널 합작 계약(50:50, Venus Gas 대주주와)을 통해 연 100만 톤 이상 베트남 공급 목표를 제시했습니다(산업인뉴스).

이 이슈들을 종합하면 E1은 'IR 측면에서의 외부 신뢰 강화', '노사 안정성', '오너 위상 제고', '안전관리 거버넌스 강화 압력', '동남아 사업 본격 시동'이라는 다층적 변화 국면에 진입했음을 알 수 있습니다. 영업조직은 이 변화의 흐름 안에서 본업 영업과 신사업 연계 영업을 동시에 운영해야 합니다.

2-7. 지원 전략 관점의 시사점

E1은 SK가스와 동일 사업을 하는 2위 사업자가 아니라, LS증권·LS네트웍스 같은 비에너지 자회사 구조를 안고 있는 다층적 회사라는 인식이 필요합니다. SK가스가 PDH·LNG 발전·수소 같은 '에너지 자원의 종축 통합'에 집중하는 동안, E1은 LNG 발전 후발 진입과 동남아 LPG 인프라 자체 투자라는 '횡축 글로벌화'를 택했다는 점이 핵심 차별점입니다. 본인이 영업 가설을 세울 때 이러한 차별 포지셔닝을 정확히 이해하고, E1의 강점이 발휘되는 영역(트레이딩 네트워크, 충전소 인프라, 동남아 사업)을 본인의 KPI 가설과 연결할 수 있어야 합니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 사업 포트폴리오: LPG 본업과 LNG·수소·신재생의 다중 구조

심층 분석 보고서: E1-국내영업

E1의 2024년 1분기 매출 2조 4,570억 원 가운데 LPG 비중은 97.4%로 압도적이지만, 2024년 9월 평택에너지엔파워(833MW 오성 LNG 복합화력) 인수와 2024년 7월 여수그린에너지(495MW 집단 에너지 사업권) 인수로 '전력 부문'이 새로운 보고 단위로 등장했습니다. 신재생 부문에서는 2020년 6월 강원도 정선 8MW 태양광 발전단지 준공을 시작으로, 강원도 영월 풍력 발전단지(2023년 준공 목표)와 연료전지 등으로 영역을 확장 중입니다. 수소 부문은 LPG 충전 인프라를 활용한 'Orange Plus' 복합충전소 브랜드(LPG·수소·전기)와 LS와 50:50 합작 LS이링크(전기차 충전)를 중심으로 구축되고 있습니다.

이 포트폴리오의 의미를 깊이 들여다보면, E1은 LPG라는 본업 자산(저장기지·충전소·대리점·트레이딩 네트워크)을 인접 에너지 사업의 진입 발판으로 변환하는 전략을 선택했음을 알 수 있습니다. 여수기지 부지 안에 LNG 발전소를 짓고, 기존 LPG 충전소를 수소·전기 복합충전소로 개조하며, 동남아 LPG 트레이딩 노하우를 베트남 LPG 터미널 운영에 활용하는 흐름은 모두 본업 자산의 재활용 모델입니다. 이는 신사업의 자본 회수 기간을 줄이고 운영 위험을 낮추는 효과를 줍니다.

3-2. 매출 구조 및 재무 흐름(2019~2025)의 추세 해석

CEO스코어 기준 E1의 별도·연결 매출은 2019년 4.6조 원, 2020년 3.93조 원(코로나·국제가 하락), 2021년 5.15조 원, 2023년 7.83조 원, 2024년 11.19조 원으로 '10조 클럽' 진입에 성공했습니다. 영업이익은 2019년 1,063억 원, 2021년 56억 원(코로나 직격, 가격 미반영), 2023년 932억 원, 2024년 2,176억 원(YoY +133.5%)으로 회복되었습니다.

하나증권 유재선 연구원은 2025년 3월 '목표주가 8.6만 원으로 매수 의견' 커버리지를 개시하며 2025년 매출 13.7조 원(+22.4%), 영업이익 2,455억 원(+12.8%)을 전망했습니다. 2025년 11월 보고서에서 그는 목표가를 10만 원으로 상향했고, '3분기 누적 지배주주순이익이 2024년 연간 실적 대비 두 배'라고 평가했습니다. FnGuide 기준 2025년 3분기 누적 연결 매출은 전년 동기 -9.3%, 영업이익 +37.1%, 당기순이익 +1.8%로, 'LPG 중계수출 물량 감소와 석화용 판매 감소로 매출이 하락했으나 재고평가손실 환입 축소 등 비용 관리 효과로 영업이익은 증가'한 그림입니다.

이 추세는 두 가지 메시지를 담고 있습니다. 첫째, E1의 매출은 LPG 가격(아람코 CP·환율)이라는 외생 변수에 따라 위아래로 크게 흔들리지만, 영업이익은 가격 미반영분 관리와 트레이딩 마진 확보 능력에 따라 상대적으로 안정적인 회복력을 보여주고 있습니다. 둘째, 매출과 영업이익의 디커플링이 강해지고 있다는 점은 향후 신사업이 매출 성장보다는 이익 성장의 동력이 될 가능성을 암시합니다. 영업조직 관점에서는 '매출 톤수 KPI'보다 '마진을 KPI'와 '신사업 연계 KPI'의 비중이 늘어날 것으로 예상할 수 있습니다.

3-3. 전략 방향: 'Energy Leader, Life Partner' 비전과 신사업 로드맵

E1은 'Energy Leader, Life Partner'를 비전으로 삼고, 'LPG 전문 역량을 바탕으로 인접 에너지 및 Global 확장을 선도하는 리더, 더 좋은 에너지를 제공하여 사람들의 삶을 더 가치 있게 하는 파트너'를 지향합니다(공식 홈페이지). 사업 라인업은 LPG(주력), LNG 발전(평택·여수), 수소(생산·액화·암모니아 수입·저장·유통 밸류체인 구축), 신재생(태양광·풍력·연료전지), 전기차 충전(LS이링크), 해외(휴스턴·싱가포르·두바이 트레이딩 지사, 베트남 LPG 터미널)로 정리됩니다.

이 비전 문구가 강조하는 두 단어 'Leader'와 'Partner'는 영업조직의 일하는 방식과도 호응합니다.

심층 분석 보고서: E1-국내영업

Leader는 LPG 본업에서의 가격 리더십·인프라 리더십·트레이딩 리더십을 의미하며, Partner는 충전소·대리점·산업 고객과의 다년 신뢰 관계 운영을 의미합니다. 즉 E1의 전략 비전은 본업의 우월한 포지션을 유지하면서, 고객·파트너와의 관계 자산을 신사업의 진입 통로로 활용하는 두 가지 축을 동시에 추구합니다.

3-4. 차별화 요소: 여수·인천·대산 수입기지과 직영 충전소 네트워크

E1 공식 자료 기준, 첫째 여수기지(1983년 준공, 아시아 최초 지하암반 저장기지, 프로판 8.3만 톤·부탄 6.9만 톤, 총 15.2만 톤), 둘째 인천기지(세계 최초 해저 지하 암반 저장기지, 프로판 17만 톤·부탄 7만 톤, 총 24만 톤), 셋째 대산기지(약 33,200m² 부지, 지상 저온탱크, 프로판 4만 톤·부탄 3.4만 톤)를 보유하고 있습니다.

충전소 네트워크는 '오렌지카드' 멤버십과 800여 개 타이어픽 제휴 매장 등으로 확장되며, 2025년 가맹점·세차장·전기차 충전기까지 결합된 'Orange Plus' 복합충전소를 통해 LPG·수소·전기 충전을 한 거점에서 제공합니다. 약 47만 톤급 저장 능력은 신규 사업자가 단기간에 복제하기 어려운 진입장벽이며, 충전소 입지 자산은 도시 인구 분포 변화에 따라 전기·수소 복합화의 잠재 가치가 큰 부동산으로도 평가됩니다.

이 인프라 자산의 영업 의미는 다음과 같습니다. 충전소가 LPG 단일 매출원에서 LPG·수소·전기·정비·세차·금융 패키지의 복합 매출원으로 변하면서, 영업 담당자가 관리해야 할 KPI 항목이 다층화됩니다. 입지별 LPG 차량 등록 변화, 인근 전기차·수소차 보급 속도, 충전소 운영주의 자본 여력, 인근 경쟁사 충전소의 가격·서비스 등 분석 항목이 늘어나며, 단일 충전소를 '소형 에너지 허브'로 재정의하는 사고가 필요해집니다.

3-5. 재무 현황과 주주환원 정책

배당정책은 2023~2025년 '별도 당기순이익의 15% 이상 배당성향 유지'이며, 2026년 이후 연결 기준 또는 배당성향 최소치 상향 가능성이 시장 재평가 포인트로 거론됩니다(하나증권 2025.3.11). 2025년 PER 약 3.9~10.9배, PBR 0.2~0.4배, ROE 3.7~13.9%, 자사주 비중 약 15.7%(아이투자) 수준이며, 2024년 별도 매출 8.99조 원·자본금 343억 원 규모입니다.

이 지표들은 E1이 시장에서 '저평가된 안정 배당주'로 분류되어 있음을 보여줍니다. PBR 0.2~0.4배는 자산 가치 대비 시장 가격이 매우 낮다는 의미이며, 이는 LPG 본업의 성장성에 대한 시장의 보수적 시각을 반영합니다. 동시에 자사주 15.7% 보유는 향후 주주환원 강화 또는 사업 재편 시점의 자본 여력으로 작용할 잠재 자원입니다. 2026년 이후 정부의 주주환원 강화 정책(밸류업 프로그램)과 맞물려 E1의 주가 재평가 여력이 부각될 가능성이 있습니다.

3-6. 리스크 요인: 가격 변동성, 수요 감소, 환율, 지정학, 안전

첫째, 국제 LPG CP의 월 단위 변동이 도입원가에 그대로 반영되며 가격 미반영분 관리가 영업이익률을 좌우합니다. 둘째, 수송용·가정용 수요 감소(전기차·도시가스 보급)는 본업의 구조적 축소 압력을 만듭니다. 셋째, 원·달러 환율 상승(2025년 평균 1,422.16원, 11월 1,430원대—투데이에너지)은 도입원가를 끌어올립니다. 넷째, 중동 지정학 리스크(2026년 4월 미국·이란 충돌로 중동 LPG 수출량이 일일 -73%, 사우디 CP 대비 톤당 +250달러 프리미엄—투데이신문)가 단기 수급 위기를 초래합니다.

심층 분석 보고서: E1-국내영업

다섯째, 파생상품 평가손익의 회계상 변동성으로 분기 손익이 흔들립니다. 여섯째, 2025년 8월 인천 기지 사고와 같은 안전사고 리스크는 사업 라이선스 유지의 전제 조건과 충돌합니다.

이 리스크들은 상호 독립적이지 않고 연쇄적으로 작용합니다. 예컨대 환율 상승과 CP 인상이 동시에 일어나면 도입원가가 두 배의 압박을 받고, 정부의 물가 안정 압박으로 가격 동결이 길어지면 미반영분이 누적되며, 이 시점에 안전사고가 일어나면 신뢰 자본까지 훼손됩니다. 영업조직은 이러한 다중 리스크의 동시 발생 시나리오에 대비한 거래처 커뮤니케이션 매뉴얼과 단계별 대응 플랜을 보유해야 합니다.

3-7. 해외 사업: 트레이딩 3지사와 베트남 자체 투자

E1은 휴스턴·싱가포르·두바이 3개 트레이딩 지사와 본사 글로벌 오퍼레이션팀을 통해 LPG 트레이딩을 운영하며, 2024년 베트남 박티엔펑 산업단지 8만 톤 LPG 냉동탱크터미널 합작(Venus Gas 대주주와 50:50)으로 첫 해외 LPG 터미널을 구축 중입니다. 또한 미국 휴스턴 'E1 America LLC'(자본금 500억 원)는 북미 에너지 신사업 개발의 투자 교두보 기능을 합니다. 매출의 60% 이상이 해외 트레이딩(중계무역)에서 발생하며, 이는 E1이 국내 LPG 유통사가 아닌 '동아시아 LPG 트레이더'로 불리는 이유입니다.

이 해외 사업 구조는 국내영업 직무 지원자에게도 의미가 있습니다. 국내영업이라 해도 본사의 글로벌 트레이딩 흐름을 이해하지 못하면 가격 정책의 배경을 설명할 수 없고, 산업용·석화용 대형 고객과의 협상에서 글로벌 수급 시나리오를 활용할 수 없습니다. 국내와 해외가 분리된 두 사업이 아니라 동일 자원의 상하류 관계임을 이해해야 합니다.

3-8. 지배구조와 주요 주주

E1의 최대주주는 구자열 LS 이사회 의장(보통주 87.69만 주, 12.78%)이며, 구자용 E1 회장(67.02만 주, 9.77%), 구자균 LS일렉트릭 회장(69.58만 주, 10.14%), 구혜원 푸른그룹 회장(20.51만 주, 2.99%) 등 구씨 일가가 분산 보유한 '사촌 경영' 구조입니다. E1은 LS네트웍스 81.79%, LS네트웍스는 LS증권 60.98%를 보유하는 수직 구조이며, 'LS그룹(주)LS·인베니(舊 예스코홀딩스)·E1'의 3대 지주 체제 안에서 에너지 부문 지주 역할을 수행합니다. 2025년 3월 호반그룹의 (주)LS 지분 약 3% 매입으로 인한 지배구조 변수가 부각되며, '3세 경영' 시점의 계열분리 가능성이 제기되고 있습니다(EBN·한경비즈니스).

이 지배구조의 안정성은 E1의 장기 전략 일관성에 영향을 줍니다. 사촌 경영 구조는 의사결정 속도를 다소 늦추는 대신 큰 방향의 전략 일관성을 보장하는 효과가 있습니다. 31년 연속 임금협상 무교섭 타결과 같은 노사 안정성도 이러한 지배구조 안정성에 일부 기인합니다. 동시에 호반그룹의 지분 매입과 같은 외부 변수가 등장할 때 그룹 차원의 재편 가능성이 부각될 수 있다는 잠재 변동성도 존재합니다.

3-9. 지원 전략 관점의 시사점

E1은 LPG 본업의 수익성을 LS증권·LS네트웍스의 자회사 손익이 흔드는 동시에 보완하는 다층 회사이며, 2024~2026년의 핵심 모멘텀은 첫째 평택·여수 LNG 발전의 정상화, 둘째 베트남 LPG 사업 진척, 셋째 배당정책의 연결 기준 전환 여부, 넷째 인천기지 사고 이후 안전 거버넌스 재정비, 다섯째 호반그룹 변수에 따른 그룹 재편 가능성입니다. 영업 직무 지원자는 이 다섯 모멘텀이 본인의 영업

KPI에 어떻게 영향을 주는 거시 변수인지를 시나리오 단위로 그려볼 수 있어야 합니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. E1 공식 4대 인재상의 의미와 LS그룹 인재상과의 정합성

E1은 'Go Beyond(주도적인 도전), Go Through(강한 실행력), Go Pro(전문성), Go Together(동반성장)'의 4대 인재상을 명시합니다(잡코리아·인크루트 인용). 동시에 LS그룹 차원 인재상은 'Positive(밝고 긍정·윤리), Creative(변화·혁신), Professional(글로벌 전문성)'이며, 그룹 채용 페이지에서 'LSpartnership을 바탕으로 밝고, 창의적이며, 전문성을 가진 인재가 함께 만들어가는 회사'로 정리됩니다(LS홀딩스). 두 인재상은 거의 동일한 가치 체계를 지향하며, '주도성·실행력·전문성·협업'이 공통 코드입니다.

이 4대 인재상을 영업 직무 맥락에서 풀어보면 다음과 같이 해석할 수 있습니다. Go Beyond는 본업의 정해진 채널을 운영하는 데 머무르지 않고 신사업·새로운 고객군·새로운 채널 모델을 시도하는 자세입니다. Go Through는 가격 미반영분 누적, 정부 압박, 거래처 항의 같은 갈등 상황에서 끝까지 합의를 만들어내는 실행력을 의미합니다. Go Pro는 LPG 가격 결정 메커니즘, 환율, 운임, 헤지, 4대 용도 수요 구조 등을 깊이 이해하는 도메인 전문성을 가리킵니다. Go Together는 본사 수급·트레이딩·재경 부서, 충전소 운영주, 대리점주, 산업 고객과의 다자 협업을 의미합니다.

4-2. 조직 문화 추론: 보수적 안정성과 점진적 신사업 확장의 공존

첫째, 1996년 이후 31년 연속 임금협상 무교섭 타결(이투데이 2026.1.2)은 노사 안정성을 보여주는 강력한 시그널입니다. 이는 일반적인 대기업에서 보기 드문 기록이며, 회사가 직원에게 안정적 처우를 제공하고 직원이 회사의 장기 비전에 신뢰를 보내는 양방향 관계가 30년 이상 유지되어 왔음을 의미합니다.

둘째, 1999년 여수기지 무재해 10배수(15년) 달성, 2000년 KGS 18001/OHSAS 18001 인증 등 안전·보건 시스템이 산업 평균 대비 앞서 있습니다(잡코리아). 다만 2025년 8월 인천기지 사고는 이 안전 신화에 의문을 제기한 사건이며, 사고 후 그룹 차원에서 안전 거버넌스 재정비 압력이 커졌습니다.

셋째, 임직원 약 314~338명 규모의 본사·지방 사업장 구조(서울·부산·광주·대구·대전·강원·여수·인천·대산)로, 인원 대비 자본·인프라가 매우 크며 1인당 매출이 높은 인프라형 보수 조직 성격이 강합니다. 이는 한 명의 영업 담당자가 관리하는 자산·고객 규모가 상당히 크며, 그만큼 책임 단위도 크다는 의미입니다.

넷째, 잡플래닛 평균 평점 3.6, 평균 연봉 약 5,033~7,917만 원 수준으로 동종 업계 상위권입니다. 이는 안정적 처우와 보상이 인재 유지의 핵심 동력임을 보여줍니다.

다섯째, 2025년 8월 인천기지 사고와 LS그룹 차원의 안전·공시 통제 이슈(LS엠트론 중대재해 공시 지연 첫 제재) 이후 그룹 전반의 안전·공시 거버넌스 강화 압력이 큼니다(뉴스필드). 이는 영업조직에도 안전·컴플라이언스 인식 강화 요구로 이어집니다.

4-3. LPG-에너지 도메인이 선호하는 인재 특성

심층 분석 보고서: E1-국내영업

첫째, 안전 최우선 마인드와 규제 준수 감각은 선택이 아니라 면허입니다. 인천기지 사고처럼 한 건의 가스켓 부적합 시공이 22.8톤 누출과 행정·언론 이슈로 이어집니다. 영업 담당자도 충전소 안전 점검, 대리점 시설 관리, 운송차량 안전 운영 같은 영역에서 일상적으로 안전 감각을 발휘해야 하며, 거래처에게도 안전 기준을 일관되게 요구하는 역할을 수행합니다.

둘째, 장기 거래 관계 기반 영업과 신뢰 구축 역량입니다. 충전소 사업주, 택시조합, 운수업체, 석유화학 고객은 모두 다년 단위 관계를 전제로 합니다. 한 분기의 가격 협상이 아니라 5~10년 단위의 거래 흐름을 설계해야 하며, 단기 수익보다 장기 신뢰가 우선시됩니다.

셋째, 수치·데이터 기반 사고력입니다. 월 CP, 환율, 운임, 재고, 마진을 동시에 추적하며 분기 가격정책을 수립하고, 거래처별 P&L을 모니터링하며, 미수금·연체 리스크를 관리합니다. 엑셀·BI·데이터 시각화 같은 기본 도구 활용 능력은 영업조직 안에서도 점점 표준 자질이 되고 있습니다.

넷째, 다부서 협업 역량입니다. 트레이딩·수급·재경·영업기획·운영·정책팀과의 횡적 커뮤니케이션이 일상이며, 부서 간 우선순위 충돌을 조율하는 역량이 중요합니다.

다섯째, 현장 친화성입니다. 서울 본사뿐 아니라 여수·인천·대산 기지와 전국 충전소·대리점 출장이 잦으며, 사업장 현장의 운영 실태를 본인의 눈으로 확인하는 자세가 요구됩니다.

여섯째, 변화 적응력입니다. LPG 본업이 성숙기에 진입하고 신사업이 빠르게 추가되는 국면에서, 기존 업무 매뉴얼만 고수해서는 기여도를 키우기 어렵습니다. 신사업·신채널·신고객군에 대한 학습 의지와 실험 정신이 점점 더 중요해지고 있습니다.

4-4. 직장 후기·보도·인터뷰 기반 추론

블라인드·잡플래닛 후기는 '근무환경 양호, 업무강도 중간, LPG·에너지에 안정적 관심을 가진 사람에게 추천'이라는 톤이 다수입니다. 잡코리아 기업분석은 '재경·해외영업·국내영업·엔지니어 4개 직무 채용'이며 '전공 무관(국내영업·해외영업)'을 명시합니다. 구자용 회장의 2026년 1월 시무식 메시지는 '글로벌 보호무역 심화 및 고환율, 저성장 장기화로 인해 도전적인 한 해'를 강조하며 '일치단결과 도약'을 강조했습니다(이투데이). 즉 '안정적이지만 도전적 신사업으로 외연을 넓히는 보수형 강소기업'이라는 정체성이 일관됩니다.

이 정체성을 그대로 받아들이는 인재가 회사 안에서 가장 잘 자랍니다. 짧은 시간 안에 큰 성과를 만들고 빠르게 다음 회사로 이동하는 커리어 패스보다는, 한 회사 안에서 LPG·LNG·수소·전기차 충전 같은 인접 영역을 차례로 경험하며 도메인 전문성을 두텁게 쌓는 패스가 더 잘 어울립니다. 내부 인사 데이터에서도 장기근속 비율이 높고, 부서 간 이동을 통해 시야를 넓히는 인사 운영이 상대적으로 활성화되어 있습니다.

4-5. 지원 전략 관점의 시사점

4대 인재상을 나열만 하는 차원을 넘어, 본인의 경험을 '안전·신뢰·데이터·협업·현장·변화 적응' 여섯 코드 중 두세 가지에 매핑하여, 각 코드별로 E1이 풀어야 할 실제 문제(예: 인천기지 사고 후속 안전관리 표준화, 베트남 사업 PM 협업, CP 변동에 따른 충전소 가격정책 커뮤니케이션, 영업용 LPG 패키지 서비스 설계)와 연결해 설명할 수 있어야 합니다. 추상적 가치 선언이 아니라 구체적 문제 해결 시나리오 단위로 자기 자질을 기술하는 사고가 중요합니다.

5장: 직무 분석

5-1. 국내영업의 핵심 역할: 하루, 한 달, 1년 단위의 일상

하루 단위로는 충전소·대리점 매출·재고 모니터링, 가격 동향(아람코 CP·환율·국제유가) 점검, 본사 영업기획 회의가 이루어지고, 클레임·미수금·계량 이슈에 즉시 대응합니다. 영업 담당자의 아침은 통상 전일 매출·재고 데이터 점검과 당일 가격 시그널 확인으로 시작하며, 오전에는 거래처 방문이나 본사 부서 협업, 오후에는 클레임 대응과 데이터 정리, 저녁에는 익일 일정 확인으로 마무리되는 흐름이 일반적입니다.

한 달 단위로는 '월 공급가격 결정(매월 말 아람코 CP 통보 후 익월 1일 적용)'이 핵심 이벤트이며, 정부 물가정책·유류세 인하·환율을 종합한 가격정책 수립과 거래처 협상이 진행됩니다. 월말과 월초에 업무 강도가 가장 높으며, 가격 변동 폭이 클 경우 거래처 항의·문의·재고 비축 요청이 한꺼번에 몰립니다.

1년 단위로는 분기 가격·물량 정책, 충전소 신규 개설 또는 폐쇄, 대형 산업·석화 고객 연간 공급 계약 갱신, 신사업(수소·전기 충전 결합)과의 연계 영업을 이루어집니다. 또한 연간 사업계획 수립, 인사 평가, 거래처 만족도 조사, 안전 점검 같은 정례 이벤트가 분기 단위로 배치됩니다.

이러한 하루·한 달·1년 리듬은 영업 담당자에게 두 가지 시간 감각을 요구합니다. 하나는 일·주 단위의 즉시 대응 감각이며, 다른 하나는 분기·연 단위의 거시 흐름 감각입니다. 두 시간 감각이 분리되면 단기 대응에 매몰되어 장기 거래 관계를 잃거나, 거시 전략에 매몰되어 일상 거래처 신뢰를 잃게 됩니다.

5-2. 채널 구조: 직영·위탁 충전소, 대리점, 최종 고객

상위 단계는 E1 직영 충전소(전국 거점)와 위탁(폴사인) 충전소이며, 하위 단계는 LP가스 판매소(가정·상업용 용기 공급)와 산업체·석유화학사 거래입니다. 최종 고객은 첫째 택시기사·1톤 트럭 운전자(수송용 부탄), 둘째 가정·상업·산업용 고객(프로판 용기·벌크·소형 저장탱크·LPG 배관망), 셋째 석유화학사(여수·대산 산단의 나프타 대체 프로판 대량 수요처)로 분화됩니다. 거점 충전소를 통한 위탁운송, 벌크로리 공급, 군단위 LPG 배관망 사업이 채널 효율화의 핵심 흐름이며, '플랫폼·관제 시스템' 도입 흐름이 강해지고 있습니다(에너지신문).

채널별 운영 논리는 상당히 다릅니다. 직영 충전소는 본사 정책의 직접 적용 대상이며, 가격·서비스·브랜드의 표준화 거점으로 기능합니다. 위탁 충전소는 사업주의 자율성과 본사의 표준 사이의 균형이 핵심이며, 사업주가 다른 수입사로 폴사인을 변경할 위험을 관리해야 합니다. 대리점 채널은 가정·상업용 용기 시장의 대다수를 차지하며, 대리점주의 자본 여력과 운영 역량이 채널 성과를 좌우합니다. 산업·석화 채널은 대형 단일 거래 중심이며, 거래 한 건의 협상 결과가 분기 손익에 직접적 영향을 줍니다.

각 채널이 요구하는 영업 스타일도 다릅니다. 충전소 채널은 입지·가격·브랜드의 균형 감각이 중요하고, 대리점 채널은 사업주와의 신뢰·서비스 안정성이 중요하며, 산업 채널은 가격·물량·계약 조건의 정밀한 협상력이 중요합니다. 영업 담당자는 자신이 어느 채널에 강점이 있는지를 스스로 진단하고, 부족한 영역은 사내 학습·동료 협업으로 보완해야 합니다.

5-3. 산업용·석화용 영업과 가정·수송용 영업의 차이

산업용·석화용은 톤 단위 대량 거래, 장기 계약, B2B 협상, 나프타 대체 LPG 가격경쟁력 분석, 헤지 설계가 핵심이며, 한 거래의 전사 손익 기여도가 매우 큼(예: E1의 2022~2024년 석화용 판매량은 143만 톤에서 206만 톤대로 증가—하나증권). 이 영역의 영업 담당자는 고객사의 크래커 가동률, 나프타 가격 시나리오, PDH 업황, 글로벌 석유화학 마진 흐름까지 이해해야 합니다.

가정·수송용은 작은 거래가 누적되는 채널 관리, 브랜드(오렌지카드 멤버십), 서비스 차별화가 핵심입니다. 충전소 단위의 매출 변동, 대리점 단위의 용기 회전율, 영업용 운전자 군집의 충성도 같은 미시 지표가 KPI에 직결됩니다.

두 영업의 KPI 구성과 의사결정 속도가 본질적으로 다릅니다. 산업·석화 영업은 분기·연 단위의 큰 결정이 중심이고, 가정·수송 영업은 일·주 단위의 빠른 대응이 중심입니다. 같은 회사 안에서도 두 영역의 일하는 방식이 다르며, 영업 담당자는 자신의 강점에 맞는 영역을 인지하고 커리어 방향을 설계할 필요가 있습니다.

5-4. 내부·외부 이해관계자 맵

내부에는 첫째 수급팀(국내외 도입·재고·운송 스케줄링), 둘째 트레이딩팀(휴스턴·싱가포르·두바이 지사와 본사 RM 파트), 셋째 충전소 운영팀(엔지니어·안전·시설), 넷째 본사 영업기획·마케팅(가격정책·멤버십), 다섯째 재경(파생상품 헤지·환리스크), 여섯째 ESG·대외협력실(정부·언론 대응)이 있습니다. 영업 담당자는 이 여섯 부서와 일상적으로 협업하며, 부서별로 다른 우선순위를 조율해 거래처 입장에서의 일관된 응답을 만들어내야 합니다.

외부에는 대리점주와 충전소 사업주, 택시조합과 개인택시조합과 운수업체, 석유화학사 구매·생산팀, 한국LPG산업협회와 대한LPG협회, 한국가스안전공사, 산업통상자원부 가스산업과, 한국석유공사, 에너지경제연구원이 있습니다. 외부 이해관계자와의 관계는 회사의 평판 자본을 형성하며, 한 명의 영업 담당자가 거래처에 보여주는 일관성이 곧 회사의 일관성으로 인식됩니다.

내부·외부 이해관계자가 서로 충돌하는 경우(예: 본사 가격정책과 거래처 가격 요구의 충돌, 안전 규제와 거래처 운영 편의의 충돌)에 영업 담당자는 양쪽의 입장을 모두 이해하고 합의 가능한 중간 지점을 만들어내는 역할을 수행합니다. 이 중간 조율 역량이 영업 담당자의 커리어 후반부 성장을 결정짓는 핵심 자질입니다.

5-5. 필요 역량: 협상력·가격정책·B2B·데이터·도메인

첫째, 협상력은 다년 거래에서의 신뢰·일관성이 단기 가격보다 중요합니다. 단기 협상에서 이긴 거래가 다음 분기 거래처 이탈로 이어지는 사례는 빈번하며, 영업 담당자는 협상의 단기 결과보다 장기 관계의 누적 가치를 우선해야 합니다.

둘째, 가격정책 이해는 CP, 환율, 운임, 미반영분 누적, 정부 정책의 다층 변수를 다루는 능력입니다. 가격이 결정되는 메커니즘을 거래처에게 설명할 수 있어야 협상의 정당성이 확보되며, 가격 인상이나 동결을 일방적 통보가 아니라 합의 가능한 결정으로 만들 수 있습니다.

셋째, B2B 계약 관리는 산업용·석화용 장기계약, MTM(현물 인도 시점) 정산, SLA(공급 신뢰도) 관리

심층 분석 보고서: E1-국내영업

입니다. 계약서 조항의 의미와 운영상 실효성, 분쟁 발생 시 합의 가능 범위 등을 이해하는 법무·계약 감각이 함께 요구됩니다.

넷째, 데이터 분석은 가격·물량·마진 추세, 채널별 손익, 미수금·연체 리스크를 시각화하고 의사결정에 반영하는 역량입니다. 엑셀·SQL·BI 도구를 활용해 자신의 가설을 데이터로 뒷받침하는 능력은 영업 담당자의 설득력을 크게 높입니다.

다섯째, 도메인 지식은 LPG 4대 용도 수요 구조, 인접 LNG·수소·전기 충전 트렌드, 안전·환경 규제까지 포함합니다. 도메인 지식은 신입 시기에 빠르게 학습한 후 5~10년에 걸쳐 두께를 더해가는 자산이며, 회사 안에서 자신의 입지를 만드는 가장 강력한 기반입니다.

여섯째, 커뮤니케이션 역량입니다. 본사 임원·실무자, 거래처 사장·실무자, 정부 담당자, 협회 관계자 등 상대에 따라 어휘·논리 구조·의사결정 속도가 달라야 하며, 이를 자유롭게 조절할 수 있는 유연성이 필요합니다.

5-6. KPI/평가 포인트의 다층 구조

첫째, 판매물량(내수·수출)이 가장 기본적인 정량 KPI입니다. 둘째, 마진(스프레드, 헤지 손익 포함)은 매출보다 수익성 관점의 핵심 지표입니다. 셋째, 신규 거래처 확보(충전소·산업 고객)는 채널 확장의 동력원입니다. 넷째, 대리점 관리지표(VOC·서비스·이탈률)는 채널 안정성을 보여주는 지표입니다. 다섯째, 미수금 회수율은 영업의 재무적 건전성을 평가합니다. 여섯째, 안전·규제 위반 0건 유지는 평가의 자격 요건이며 위반 시 다른 KPI 성과를 무력화하는 절대 기준입니다. 일곱째, 신사업 융합(수소·전기 충전소 전환·복합화 진척률)은 전사 전략과의 정렬도를 평가합니다.

'영업이익률 2~3%대의 박리다매 사업'이라는 하나증권의 지적처럼, 약간의 래깅효과가 어닝쇼크 또는 어닝서프라이즈를 만든다는 흥국증권 전우제 애널리스트 코멘트는 KPI 운영의 정밀성을 강조합니다. 즉 영업 담당자는 자신의 거래가 회사 전체 영업이익에 미치는 한계 효과를 의식하며 일해야 하며, 가격 미반영분 관리·헤지 운영·재고 회전 같은 미시 지표가 거시 손익으로 확대되는 메커니즘을 이해해야 합니다.

5-7. 대표 업무 시나리오

첫째 시나리오는 분기 가격 정책 수립입니다. CP, 환율, 정부 물가 기초, 경쟁사(SK가스) 동향을 종합해 충전소·대리점 공급가를 결정하고, 누적 미반영분을 어떻게 분할 반영할지 계획합니다. 2026년 1·2월 동결 후 3월 인상 가능성 시나리오가 대표 사례입니다. 영업 담당자는 본사 가격정책팀과 함께 시나리오 설계에 참여하고, 거래처에 사전 시그널을 보내며, 인상 시 거래처 충격을 최소화하는 커뮤니케이션 플랜을 수립합니다.

둘째 시나리오는 충전소 신규 개설 또는 리뉴얼입니다. 입지·교통량·인근 LPG차 등록 변화·전기·수소 충전 결합 가능성 검토 후 직영·위탁 결정, 'Orange Plus' 복합화 적용 검토를 진행합니다. 입지 선정에서 가동까지 6개월~1년이 소요되며, 운영주 모집·시설 시공·안전 점검·개점 마케팅까지 다단계 프로세스를 관리합니다.

셋째 시나리오는 대형 고객 계약 갱신입니다. 석화사 공장 가동률 시나리오와 나프타 대비 LPG 가격 시나리오를 결합해 연 단위 톤·가격 매트릭스를 설계합니다. 계약 갱신은 통상 6개월 전부터 사전 협

심층 분석 보고서: E1-국내영업

의가 시작되며, 가격·물량·인도 조건·결제 조건의 4대 항목을 동시에 협상합니다.

넷째 시나리오는 시장 이슈 대응입니다. 인천기지 사고와 같은 안전 이슈 발생 시 거래처·고객 커뮤니케이션, 정부 보고, 대리점 안심 메시지 설계를 신속히 수행합니다. 위기 커뮤니케이션은 본사 ESG·대외협력실과 협업하며, 영업 담당자는 거래처 일선의 정서적 반응을 본사에 전달하는 양방향 메신저 역할을 합니다.

다섯째 시나리오는 신사업 연계 영업입니다. 기존 LPG 충전소를 수소·전기 복합충전소로 전환하거나, LPG 거래처에게 LNG 발전 연료 공급을 제안하는 등 본업 자산을 신사업 기회로 변환하는 작업입니다. 이 시나리오는 향후 5~10년 안에 영업 담당자의 핵심 업무로 자리 잡을 가능성이 큼니다.

5-8. 일반인 LPG차 시장 변화에 따른 영업 전략 변화

2019년 일반인 허용 이후에도 승용 LPG는 폭발적 수요를 만들지 못한 반면, 2024년 1톤 LPG 트럭(81.1% 비중)과 8세대 LPG 쏘나타 택시(전기택시 대비 6배)가 시장의 실질 수요를 견인했습니다. 따라서 국내영업 전략은 첫째 영업용·법인 고객 중심의 '영업용 LPG 패키지(연료카드·정비·세차·금융)' 강화, 둘째 1톤 트럭 운전자·중소 운수업체와의 점점 확대(오렌지카드, 티티워시), 셋째 도시가스 미보급 지역(농어촌·도서산간) 군단위 LPG 배관망 사업과 소형 저장탱크 보급 협력, 넷째 산업용 고객의 LNG와 LPG 사이 연료 전환 기회 포착이 핵심입니다.

이 전략들은 공통적으로 '소비자 LPG'가 아니라 '운영용 LPG'에 초점을 맞춥니다. 운영용 LPG는 일반 소비자 대상 마케팅과는 다른 논리로 움직이며, 가격·서비스·신뢰의 패키지가 결합되어야 거래처 충성도가 형성됩니다. 충전소 한 곳을 책임지는 영업 담당자는 그 충전소가 어느 고객 군집(택시·1톤 트럭·법인·일반)에 의존하는지를 파악하고, 군집별 패키지 서비스 설계 가설을 세울 수 있어야 합니다.

5-9. 신사업과의 연계: 영업 직무의 미래 변화 방향

E1이 LNG 발전·수소·전기차 충전·동남아 LPG 인프라로 사업 영역을 확장하면서, 국내영업 직무도 'LPG 단일 상품 영업'에서 '에너지 패키지 영업'으로 변모할 가능성이 큼니다. 향후 5년 안에 충전소한 곳에서 LPG·수소·전기·정비·세차·금융을 동시에 제공하는 모델이 표준화될 전망이며, 영업 담당자는 LPG뿐 아니라 수소·전기차 충전 인프라의 운영 경제, 정부 보조금 구조, 고객 충성도 모델까지 이해해야 합니다.

또한 산업용·석화용 영업에서는 고객사의 탄소중립 로드맵에 맞춘 저탄소 LPG, 바이오 LPG, 그린·블루 암모니아 공급 옵션을 함께 제안하는 흐름이 본격화될 가능성이 있습니다. 이는 영업 담당자가 환경·기후 정책의 흐름을 깊이 이해하고, 고객사의 ESG 공시 협력자 역할까지 수행해야 함을 의미합니다.

이러한 변화 흐름은 신입 영업 담당자에게 두 가지 의미를 갖습니다. 첫째, 입사 후 LPG 본업의 깊이를 빠르게 학습하는 일이 여전히 가장 중요한 첫 과제이지만, 이와 병행하여 신사업 영역의 동향도 함께 따라가야 합니다. 둘째, 5~10년 후의 본인 커리어 모습을 'LPG 베테랑 영업'이 아니라 '에너지 패키지 솔루션 영업'으로 그릴 수 있어야 하며, 그 방향에 맞는 학습 계획을 입사 초기부터 설계하는 사고가 필요합니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. 하나증권 유재선, E1 Initiation 리포트(2025.3.19) — https://www.hanaw.com/download/research/FileServer/WEB/industry/enterprise/2025/03/18/E1_250319_Initiation.pdf
2. 하나증권 'E1 안정적 이익 추세 지속, 목표가 10만원'(뉴스웍스 2025.11.26) — <https://www.newsworks.co.kr/news/articleView.html?idxno=820238>
3. 한국증권신문 'E1, 사업 다각화·배당 정책 기대감'(2025.3) — <https://www.ksdaily.co.kr/news/articleView.html?idxno=104329>
4. KIS 신용평가 SK가스 KIS Credit Opinion(2025.12.19) — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20251219-30.pdf>
5. 에너지경제연구원 김태식, 국가 에너지 공급안정을 위한 LPG 경쟁력 강화 방안 연구(24-10) — https://www.keei.re.kr/pdfOpen.es?bid=0001&list_no=126924&seq=1
6. 에너지경제연구원 강병욱, 국내 LPG 소비 동향 및 전망 — https://www.keei.re.kr/keei/download/focus/ef2008/ef2008_80.pdf
7. E1 공식 홈페이지 — 비전·사업·LNG발전·수소·LPG 인프라 — <https://www.e1.co.kr/ko/main>
8. E1 공식 — LNG발전 사업 페이지(오성 LNG 833MW 인수) — <https://www.e1.co.kr/ko/business/energy/LNGPowerGeneration>
9. E1 공식 — LPG 사업 페이지(여수·인천·대산 저장능력) — <https://www.e1.co.kr/ko/business/lpg/business>
10. E1 공식 — LS네트웍스 등 자회사 소개 — <https://www.e1.co.kr/ko/company/subsidiaryIntroduction>
11. E1 공식 — 수도권 LPG 복합 수소충전소 3개소 오픈 보도자료 — <https://e1.co.kr/ko/relation/publicRelation/pressRelease/33>
12. LS홀딩스 — LS그룹 인재상(Positive-Creative-Professional) — <https://www.lsholdings.com/ko/careers/model>
13. LS홀딩스 — 채용 안내 — <https://www.lsholdings.com/ko/careers/recruitment-guide>
14. FnGuide Company Guide — E1(017940) Snapshot — https://comp.fnguide.com/SVO2/ASP/SVD_Main.asp?pGB=1&gicode=A017940
15. CEOSCOREDAILY 'E1, 5년 새 매출 143% 급증, 10조 클럽 진입'(2025.4.30) — <http://m.ceoscoredaily.com/page/view/2025043017074627173>

16. 이비엔(EBN) 'SK가스 新무기 울산GPS, LNG 미드-다운 밸류체인 완성' —
<https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1653187>
17. 한국경제 'SK가스, LNG-LPG 복합발전소 울산GPS 상업운전 개시'(2024.12.26) —
<https://www.hankyung.com/article/202412269073h>
18. 전자신문 'SK가스, LNG-LPG 복합발전 울산GPS 상업운전 개시'(2024.12.26) —
<https://www.etnews.com/20241226000225>
19. 아주경제 '미래사업·리밸런싱 속도 내는 SK가스, 울산GPS 지분 매각'(2026.4.7) —
<https://www.ajunews.com/view/20260407152951936>
20. 아주경제 '같은 LNG, 다른 행보 — 베트남 LNG 시장서 韓 기업 운명'(2026.5.4) —
<https://www.ajunews.com/view/20260504103428978>
21. 에너지신문 'E1, 여수그린에너지 인수, LNG사업 추가' — <https://www.energy-news.co.kr/news/articleView.html?idxno=208360>
22. investchosun 'LS네트웍스는 10년간 어떻게 무너졌나' —
https://www.investchosun.com/site/data/html_dir/2017/01/12/2017011286001.html
23. 블로터 '이랜드서 빼앗은 LS네트웍스, E1의 짐만 된 사연' —
<https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=36808>
24. 가스신문 'LPG 내수시장 SK가스 입지 다져'(2025년 1~3분기 통계) —
<https://www.gasnews.com/news/articleView.html?idxno=112950>
25. 가스신문 'E1, 1분기 LPG내수시장에서 약진' —
<https://www.gasnews.com/news/articleView.html?idxno=105238>
26. 투데이에너지 '[12월 국내 LPG 공급가] SK가스·E1 결국 동결' —
<https://www.todayenergy.kr/news/articleView.html?idxno=291601>
27. 투데이에너지 '[분석] 새해 1월 LPG 수입가격 인상 폭 확대' —
<https://www.todayenergy.kr/news/articleView.html?idxno=292732>
28. 투데이에너지 '[전망] 3월 국내 LPG 공급가격 소폭 인상·동결 가능성 혼재' —
<https://www.todayenergy.kr/news/articleView.html?idxno=294363>
29. 경향신문 '인천 송도 E1 가스 누출 인재 — 부적합 자재와 부실시공'(2025.10.20) —
<https://www.khan.co.kr/article/202510200937011>
30. 세계일보 'E1 인천기지 가스 누출, 부적합 자재 부실 시공' —
<https://www.segye.com/newsView/20251020504897>
31. 이투데이 'E1, 31년 연속 임금협상 무교섭 타결'(2026.1.2) —
<https://www.etoday.co.kr/news/view/2541775>

심층 분석 보고서: E1-국내영업

32. 한국경제 '제21대 한국발명진흥회장에 구자용 E1 회장'(2026.3.19) —
<https://www.hankyung.com/article/2026031933941>
33. Business Post '[Who Is?] 구자용 E1 대표이사 회장'(2026.2) —
https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=431196
34. EBN '소수지분의 역설, LS그룹 오너家 지배구조 변수' —
<https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1657009>
35. 한국경제 '가스통의 추억, 미국산 LPG 수출 급증'(2024.7.26) —
<https://www.hankyung.com/article/202407261646i>
36. 투데이신문 'LPG업계, 중동발 수급 위기 속 홀로 다른 온도차'(2026.4.20) —
<https://v.daum.net/v/20260420110006869>
37. 에너지플랫폼뉴스 'LPG 신차 15만 대 시대, 1톤 화물차·택시 쌍끌이 흥행' — <http://www.e-platform.net/news/articleView.html?idxno=90599>
38. KDI 경제정보센터 '3.26일부터 일반인의 LPG 차량 신규·변경·이전 등록 가능' —
<https://eiec.kdi.re.kr/policy/materialView.do?num=186622>
39. KIND 한국거래소 'E1 분기보고서'(공시) —
<https://kind.krx.co.kr/common/disclsviewer.do?acptno=20251114001945>
40. 잡코리아 E1 기업분석보고서(4대 인재상 Go Beyond/Through/Pro/Together) —
https://www.jobkorea.co.kr/starter/companyreport/view?Inside_No=12073