

# 심층분석보고서

CJ올리브네트웍스  
-ERP System Engineer

2026.03.31

# 1 장. 산업 분석

## 1.1 산업 정의 및 시장 구조

**IT 서비스 산업**은 기업과 기관의 **정보기술(IT)** 인프라를 구축하고 운영하며, 소프트웨어 솔루션을 제공하는 분야입니다. 시스템 통합(SI), IT 아웃소싱 및 클라우드 서비스 등으로 구성되며, 기업 내부 시스템 개발부터 유지보수까지 포괄합니다. 한국의 IT 서비스 시장은 삼성 SDS·LG CNS 등 대기업 계열 SI 업체들이 주도해왔으며, 이들과 함께 다수의 중견 SI 기업, 글로벌 컨설팅 펌(예: 액센추어, IBM) 등이 경쟁하는 구조입니다. 전통적으로 하드웨어 구축과 인력 투입 중심으로 성장했으나, 최근에는 **디지털 전환(DX)**을 지원하는 **고부가가치 서비스** 중심으로 재편되고 있습니다[1][2]. 가치사슬 상으로, **컨설팅/기획 → 시스템 개발/구축 → 운영/유지보수**의 단계로 이루어지며, 과거에는 구축 후 유지보수 장기계약을 통해 안정적 수익을 얻는 구조가 일반적이었습니다. 그러나 클라우드와 **서비스형 소프트웨어(SaaS)** 모델이 확산되면서, **구독형 수익 구조**와 **솔루션 라이선스 판매** 등으로 수익 모델이 변화하고 있습니다[2].

## 1.2 최근 3~5년 주요 트렌드

① **디지털 전환 가속**: 코로나 19 이후 원격근무 확산과 온라인 비즈니스 급증으로, 기업들의 DX 수요가 폭발적으로 증가했습니다. 클라우드 전환, AI 도입, 빅데이터 분석 등 **첨단 기술 활용도 증가**가 두드러지며, 레거시 시스템을 현대화하고 데이터 기반 의사결정 체계를 마련하려는 움직임이 활발합니다[3][4]. 특히 **클라우드 컴퓨팅**은 공공·금융권까지 빠르게 확산되어, 온프레미스 시스템을 클라우드로 이전하거나 하이브리드 클라우드 환경을 구축하는 사례가 늘고 있습니다.

② **AI 및 자동화 혁신**: **인공지능 전환(AX)**이라는 용어가 등장할 만큼, 산업 전반에 AI 활용이 화두입니다. 챗GPT로 대표되는 **생성형 AI** 기술은 기업 업무 효율화뿐 아니라 새로운 비즈니스 기회로 주목받고 있습니다[1]. 국내 IT 서비스 업계도 AI 전담 조직을 신설하거나 **AI 플랫폼**을 개발하며 대응 중입니다. AI 를 통해 반복 업무를 자동화하고, **RPA(Robotic Process Automation)**와 **Low-Code/No-Code** 플랫폼으로 생산성을 높이는 노력이 일반화되고 있습니다[5][6].

③ **산업별 특화 솔루션 부상**: 제조, 물류, 금융, 헬스케어 등 각 산업에 특화된 IT 솔루션에 대한 수요가 높아지고 있습니다. 예를 들어 **스마트팩토리**, **스마트물류** 솔루션은 제조업과 유통업에서 필수가 되었고, 금융권에서는 **마이데이터 플랫폼**, **AI 신용평가** 등 특화 DX 사례가 늘었습니다. IT 서비스 기업들은 산업 도메인 지식을 갖춘 전문 조직을 두어 경쟁력을 확보하고 있습니다[7][8].

④ **규제 및 정책 변화**: 정부도 디지털 전환을 촉진하며 관련 제도를 정비하고 있습니다. 공공부문은 “디지털 뉴딜” 정책 등에 따라 대규모 IT 투자에 나섰고, 최근 **공공 SW**

적정대가 법제화 논의 등으로 SI 사업의 수익구조 개선 움직임도 보입니다[9]. 또한 클라우드 보안인증(CSAP) 제도 시행으로 공공 클라우드 시장 진입장벽이 생기는 등 **규제 준수** 역량이 중요해졌습니다. 개인정보보호 규제 강화에 따라 **보안과 컴플라이언스** 수요도 증가하는 추세입니다.

㉔ **인력 전략 변화**: 빠른 기술 변화 속도에 맞춰 IT 서비스 기업들의 **인재 관리 전략**도 변화하고 있습니다. 과거 인건비 기반 사업모델은 AI 자동화로 수익성이 흔들리는 딜레마에 직면했으며[6], 이에 따라 **고급 기술인력 확보**와 동시에 **전통적 인력 투입 관행 개선**이 화두입니다. 업계에서는 학력·연차 중심의 등급제 대신 **실무 역량 중심 평가**로 전환하려는 움직임이 있으며, 협력사와의 상생 및 생태계 조성(파트너스데이 개최 등)으로 **협업 모델**을 강화하고 있습니다[10][9].

### 1.3 시장 규모와 성장률

국내 IT 서비스 시장은 **지속적인 성장세**를 보이고 있습니다. 2024년 기준 약 **232억 달러(약 30조 원)** 규모로 추산되며, 2025~2033년 연평균 **6.6%** 수준의 성장률을 기록할 것으로 전망됩니다[3]. 이는 전체 경제성장률을 상회하는 수준으로, **2033년에는 시장규모가 439억 달러(약 57조 원)**에 이를 전망입니다[11]. 성장의 주요 동력은 앞서 언급한 **클라우드, AI, 데이터 분석, 전자상거래 확대** 등으로 요약됩니다[3]. 특히 클라우드 전환 수요가 시장 확대를 견인하여, 국내 IT 서비스 매출 중 클라우드 관련 사업 비중이 빠르게 상승하고 있습니다. 삼성 SDS의 경우 2025년 실적에서 **클라우드 부문 매출이 전년 대비 15% 이상 증가**하며 전체 IT 서비스 성장을 이끌었고[12], LG CNS도 **클라우드·AI 사업 매출 3조 5,872억 원**으로 자사 매출의 절반 이상을 차지하며 사상 최대 실적을 달성했습니다[13]. 이처럼 **디지털 혁신 투자** 증가로 국내 IT 서비스 시장은 중장기적으로 **건조한 중고속 성장**을 이어갈 것으로 보입니다.

### 1.4 가치사슬(Value Chain)과 수익 구조

IT 서비스 산업의 가치사슬은 **상류의 컨설팅/기획 → 중류의 시스템 구축(SI) → 하류의 운영 및 유지보수(SM)**로 구분됩니다. 상류 단계에서는 비즈니스 프로세스 분석과 IT 전략 수립 등이 이루어지며, 보통 대형 SI 기업의 컨설팅 조직이나 외부 컨설팅펌이 참여합니다. 중류 단계인 시스템 구축(SI)은 소프트웨어 개발, 패키지 솔루션(Customizing SAP 등)의 구현, 인프라 세팅 등을 포함합니다. 이 단계에서 **프로젝트 매출**이 발생하며, 경쟁 입찰을 통해 수주하는 경우가 많아 **마진 압박**이 존재합니다. 하류 단계에서는 구축된 시스템의 **유지보수, 운영 아웃소싱** 서비스가 지속적으로 제공되고, **정기적인 수익**(연 단위 계약 형태)이 창출됩니다. 이러한 **운영 단계 매출**은 비교적 안정적이어서, SI 기업들의 수익성 버퍼 역할을 합니다[2].

전통적으로 국내 SI 사업은 인건비 기반 용역 매출 비중이 높았지만, 최근에는 **자체 플랫폼/솔루션 판매**와 **구독형 서비스** 비중을 높이는 추세입니다. 예를 들어, 삼성 SDS는 물류

SaaS 플랫폼(Cello)을 통해 반복 수익을 창출하고, LG CNS 는 AI·빅데이터 플랫폼(DAP)과 클라우드 MSP 서비스를 강화하고 있습니다. 또한 IT 서비스 기업들은 파트너 생태계를 구축해 **하드웨어, 소프트웨어 벤더와 협업**하면서 부가 솔루션을 묶어 판매하기도 합니다. **가치사슬별 수익성**을 보면, 컨설팅과 운영 단계는 고부가가치 영역으로 비교적 높은 마진을, SI 구축 단계는 경쟁이 치열해 마진이 낮은 편입니다. 이에 따라 기업들은 **상담/기획 역량과 특화 솔루션 IP** 를 키워서 수익 구조를 개선하려 하고 있습니다[1][2].

### 1.5 주요 플레이어와 경쟁 구도

국내 IT 서비스 산업의 주요 플레이어로는 **대기업 계열 SI 업체와 전문 솔루션 기업** 두 축이 있습니다. 우선, **삼성 SDS, LG CNS, SK Inc.(구 SK C&C)**가 **빅 3** 로 꼽히며 시장을 주도합니다. 삼성 SDS 는 2025 년 연결 매출 약 **13 조 9 천억 원**(IT 서비스 부문 6.5 조원)을 달성해 업계 1 위 규모이며[14], 삼성 계열사의 글로벌 IT 운영과 물류 BPO 사업에서 강점을 보입니다. **LG CNS** 는 2025 년 매출 **6 조 1 천억 원**으로 사상 최대치를 경신했고[13], 제조·금융·공공 분야에서 폭넓은 고객을 확보하고 있습니다. **SK Inc.**의 ICT 부문(SKUYX 로 AX 브랜드화)이 그 뒤를 잇고 있으며, SK 그룹 내 에너지·통신 IT 와 금융권 프로젝트 등에 강점이 있습니다. 이들 빅 3 는 모두 **AI 와 클라우드**를 미래 성장동력으로 삼아 조직 개편 및 투자를 단행하고 있습니다[15][16]. 예컨대 삼성 SDS 는 OpenAI 와 제휴하여 **챗 GPT 엔터프라이즈 솔루션을 기업에 공급**하고, **GPUaaS(그래픽처리장치 임대 서비스)** 출시 등 **AI 풀스택 전략**을 발표했습니다[16]. LG CNS 는 자체 AI·데이터 플랫폼을 강화함과 동시에 글로벌 기업(팔란티어 등)과 협업하여 **빅데이터 분석 역량**을 높이고 있습니다[17][18].

중견 플레이어로는 **롯데정보통신, 포스코 DX(옛 포스코 ICT), 현대오토에버** 등이 있어 각 그룹사의 유통·제조 영역 DX 를 담당하면서 외부 사업을 확장 중입니다. 또한 **네이버클라우드, 카카오엔터프라이즈** 등 빅테크 기반 업체도 클라우드, AI 서비스를 앞세워 B2B 시장에 진입하여 **경쟁 지형을 다변화**시키고 있습니다. 한편 **ERP 전문기업인 더존비즈온**은 중소·중견기업용 ERP 솔루션 시장을 선도하여, ERP 분야에서 대기업 SI 들과 협력·경쟁하는 관계입니다. 전반적으로 국내 IT 서비스 업계는 **대기업 계열사들의 내수시장 경쟁 구도**가 뚜렷하며, 최근에는 **공공부문 AI·클라우드 사업** 수주를 놓고 삼성 SDS 와 LG CNS 가 각축하는 등 양강 체제도 나타납니다[19]. 해외 글로벌 업체의 직접 진출은 제한적이지만, MS·AWS 와 같은 클라우드 공룡과의 파트너십을 어떻게 활용하느냐가 각사의 경쟁력 변수로 작용하고 있습니다. 이처럼 **경쟁사들은 모두 DX 역량 확보와 자체 솔루션 출시**를 통해 **"단순 SI 에서 혁신 파트너로"** 포지셔닝을 전환하고 있으며[1][6], **인공지능 전환(AI)** 시대에 주도권을 잡기 위한 치열한 경쟁을 벌이고 있습니다.

## 2 장. 경쟁사 및 대상 회사 포지셔닝

### 2.1 주요 경쟁사 비교 (제품/서비스 포트폴리오 및 강약점)

- **삼성 SDS** - *포트폴리오*: 제조·물류 IT 에 강하며, 삼성그룹의 글로벌 생산·유통망 시스템을 구축·운영해온 경험이 있습니다. 물류 플랫폼(Cello), 제조 실행시스템, 금융 IT 등 다양한 솔루션을 보유하고 클라우드 MSP 사업도 확대 중입니다. **강점**: 자본력과 대규모 인력, 글로벌 네트워크로 초대형 프로젝트 수행 역량이 탁월합니다. 또한 반도체·스마트폰 제조 등 **첨단 제조 IT 노하우**와 물류 BPO 분야에서 독보적 지위를 갖고 있습니다. **약점**: 사업의 상당 부분이 삼성 내부 거래에 의존해 **외부 고객 다변화**가 상대적으로 미흡하다는 평가가 있습니다. 최근엔 이 약점을 보완하고자 외부 사업 비중을 늘리고 AI 기반 신규 서비스를 출시하는 등 노력 중입니다[14][16].
- **LG CNS** - *포트폴리오*: 금융 IT, 공공부문 SI, 스마트팩토리 등에서 고른 실적을 내며, 자체 **AI·빅데이터 플랫폼(DAP), 스마트시티 플랫폼** 등을 개발했습니다. 클라우드 전환 컨설팅부터 운영(MSP)까지 원스톱 서비스를 제공하고, 모바일 플랫폼, 물류 시스템 등 LG 그룹 외부에도 다수 공급하고 있습니다. **강점**: **AI·클라우드 매출 비중 50%**를 넘길 만큼 신기술 역량이 뛰어나고[13], 금융권 차세대 시스템 등 난이도 높은 프로젝트 수행 경험이 많습니다. 또 국내 SI 중 대외사업 비중이 높은 편으로 공공·금융 레퍼런스를 많이 확보했습니다. **약점**: 대형 글로벌 프로젝트 경험은 상대적으로 적었으나, 최근 인도네시아 AI 데이터센터 구축 등 해외 진출을 본격화하며 이를 보완하고 있습니다[18].
- **SK Inc. (옛 SK C&C)** - *포트폴리오*: SK 그룹의 에너지화학, 통신, 투자회사 IT 시스템을 담당하며, 금융권(주로 증권/카드) SI 사업에도 전통이 있습니다. 자체 클라우드 플랫폼 **Cloud Z**(현재는 SK 로 통합)와 **AI 브랜드 'AX'**를 내세워 새로운 사업 창출에 주력하고 있습니다. **강점**: 모회사(SK 그룹)의 신사업(예: 바이오, 반도체 소재 등)에 발맞춘 IT 지원 능력이 뛰어나고, SK 텔레콤과 협업한 **ICT 인프라**(데이터센터, 5G 등) 역량도 보유하고 있습니다. **약점**: 삼성·LG 대비 기업 규모가 작아 인력풀 및 솔루션 스펙트럼이 제한적이며, 그룹 내 수주에 집중된 구조를 탈피하기 위해 외부 고객 확보 노력이 필요한 상황입니다. 최근 **핀테크**(토스뱅크 시스템 구축 참여 등)나 **블록체인** 같은 영역에서 틈새를 공략하고 있습니다.
- **롯데정보통신** - *포트폴리오*: 유통·물류 분야 DX 에 전문화되어 **스마트리테일(예: 스마트스토어), 물류 자동화, 교통 시스템(하이패스)** 등의 사업을 전개합니다. 2021년 비씨카드의 VAN 사업을 인수하고 자회사로 **디지털페이먼츠**(한국정보통신)를 거느리는 등 결제 IT 까지 영역을 넓혔습니다. **강점**: 모그룹인 롯데의 방대한 유통/물류 계열사를 기반으로 다양한 옴니채널 IT 경험을 축적했습니다. 또 제조기업 현대정보기술을 합병하여 제조 SI 역량도 보유하고 있습니다. **약점**: 매출 규모가 1 조 원 남짓으로 상위권

## 심층 분석 보고서: CJ올리브네트웍스-ERP System Engineer

대비 작고, 핵심 솔루션의 경쟁력이 글로벌 대비 도전과제입니다. 다만 그룹 차원의 **스타트업 투자**와 연계하여 신기술 도입에 적극적입니다.

(\* 그 외에도 포스코 DX(철강 스마트팩토리 전문), 현대오트모에버(모빌리티 SW 강점) 등이 있으나, CJ올리브네트웍스와 직접적으로 결합하는 빈도는 상대적으로 낮습니다.)

### 2.2 CJ올리브네트웍스의 포트폴리오와 포지셔닝

**CJ올리브네트웍스(이하 CJ ON)**는 CJ그룹 계열의 IT 서비스 기업으로, “**생활문화 기반 종합 IT 서비스 및 디지털전환 솔루션 기업**”을 표방합니다[20]. 이는 CJ그룹이 영위하는 식품·물류유통·엔터테인먼트·미디어 등 **라이프스타일 산업 전반**에 특화된 IT 서비스를 제공한다는 의미입니다. 실제로 CJ ON의 서비스 포트폴리오는 **스마트팩토리(식품·바이오 제조 자동화), 스마트물류(유통센터 자동화), 미디어 방송 IT, 커머스/리테일 솔루션, 멤버십·마케팅 플랫폼(CJ ONE), 클라우드 인프라(O'Cloud)** 등 매우 다각화되어 있습니다[21][22]. 이러한 포트폴리오 구성은 **B2B 사업을 중심으로 B2C 요소를 일부 가미한** 형태입니다. 예컨대 **CJ ONE** 멤버십(2,800만 회원 기반)을 통한 **데이터 마케팅/타겟광고 서비스**는 B2B2C 모델로서, CJ ON만의 차별화된 자산입니다[23]. 전반적으로 CJ ON은 **그룹 내 내부 ICT 수요를 기반으로 성장**하면서 해당 산업군의 외부 고객에게 솔루션을 확산하는 전략을 취하고 있습니다[24][25].

**포지셔닝** 측면에서, CJ ON은 “**AX·DX 전문기업**”을 지향하며 2030년까지 **국내 톱 5 IT 서비스 기업**으로 도약을 선언했습니다[26][25]. 현재 매출 규모(~7,000억 원대)를 고려할 때 업계 중상위권에 위치하지만, 특정 산업 분야(식품제조, 유통, 미디어콘텐츠 등)에서는 **리더십**을 확보하고 있습니다[27]. 예를 들어 **스마트제조물류 분야**에서 **100여 개 고객사를 확보하여 업계 선도적 지위**를 강조하고 있고[27], 방송·미디어 IT 서비스 부문에서도 최근 5년간 누적 3,000억 원의 사업을 수행하며 전문 인력 150여 명을 보유한 **1등 사업자**로 거듭나고 있습니다[24]. 이러한 강점을 살려 CJ ON은 **프리미엄 B2B 디지털 파트너**로서의 브랜드를 구축하는 한편, **CJ그룹의 라이프스타일 노하우**를 녹여낸 니치 솔루션(예: 공연/이벤트 특수영상 송출, 푸드테크 등)으로 차별화를 꾀합니다. 경쟁사 대비 인력 규모나 자원은 작지만, **민첩한 조직 문화**와 **그룹 시너지**를 무기로 틈새시장을 공략하며, B2B와 B2C의 접점을 가진 독특한 포지션을 선점하고 있습니다.

### 2.3 최근 3~6개월 내 큰 이슈

- **CJ ON의 외부 사업 확대**: 2026년 1월 CJ ON은 **국내 식품기업 한성기업의 차세대 ERP 구축 사업**을 수주하며 외부 DX 사업을 본격 확대했습니다[28][29]. 한성기업 사례에서 보듯 **식품·유통 특화 ERP 구축 노하우**를 앞세워 다른 식품회사 DX 프로젝트를 따낸 것이며, 이를 통해 CJ ON은 “**CJ그룹 외 매출**” 비중을 높이는 전략을 실천하고 있습니다. 실제 CJ ON은 2024년 기준 외부매출 비중 32%를 2028년 43%까지 끌어올릴 계획을 발표한 바 있습니다[25].

- **SAP 코리아와 전략적 협력:** 2025 년 하반기 CJ ON 은 SAP 코리아와 CJ 그룹 차세대 ERP 구축을 위한 MOU 를 체결했습니다. CJ 제일제당, CJ 대한통운 등 그룹 주력 계열사의 SAP S/4HANA 도입을 추진하면서, 글로벌 베스트프랙티스 적용과 클라우드 기반 혁신을 도모하고 있습니다[30][31]. 이는 CJ ON 이 내부 역량 제고는 물론, SAP 와 공동으로 신규 사업을 발굴하는 계기로 삼고 있어 ERP 전문성 강화 이슈로 주목됩니다.
- **신사업 및 기술 투자:** CJ ON 은 AI, 빅데이터, 클라우드 분야를 전략적으로 강화하고 있으며, 2026 년 들어 관련 인재 채용을 대폭 늘렸습니다[32][33]. 특히 2025 년 말~2026 년 초 마케팅 테크(MarTech) 사업에서 성과가 보였는데, 키움증권에 CJ ON 의 데이터 마케팅 솔루션을 공급하며 금융권으로 사업 영역을 확장했습니다[8]. 또한 미디어 기술 측면에서는 버추얼 스튜디오 구축, e 스포츠·콘서트 특수영상 중계 등 고도 기술 서비스를 연이어 성공, 엔터테인먼트 IT 시장에서도 기술력 입증 이슈가 있었습니다[34].
- **조직 개편 및 계열사 편입:** 2024 년 6 월 CJ ON 이 CJ CGV 산하로 편입되는 지배구조 변화가 있었습니다[35][36]. CJ CGV 연결실적에 CJ ON 이 포함되면서, CJ ON 은 CGV 의 디지털 혁신을 지원하고 기술 협력을 강화하는 역할을 맡고 있습니다[37]. 이 편입 효과로 CJ CGV 는 2024 년 하반기 CJ ON 의 영업이익 433 억 원을 반영하며 재무구조 개선을 봤고[36][37], 향후 CJ ON 은 CGV 사업과 시너지를 내는 신기술 (예: 영화관 AI, AR/VR) 프로젝트도 기대되고 있습니다.
- **업계 AX 트렌드 속 경쟁 심화:** 한편 경쟁사 동향으로, 삼성 SDS 와 LG CNS 는 2025 년 말 각각 생성 AI 솔루션 출시와 해외 데이터센터 수주 등의 빅뉴스를 발표했습니다[18][16]. 정부의 공공 AX 사업에서도 두 회사가 다수의 AI 구축 사업을 놓고 치열히 맞붙는 등[19], AX 시대의 수주 경쟁이 가열되고 있습니다. 이러한 업계 환경은 CJ ON 에도 위협이자 기회로, 대형사들이 선점하지 못하는 특정 산업 특화 DX 사업을 공략해 입지를 넓히는 전략이 요구되고 있습니다.

## 3 장. CJ 올리브네트웍스 심층 분석

### 3.1 사업 구조 및 매출 현황

CJ 올리브네트웍스의 사업은 산업 Vertical 과 기술 Horizontal 이 교차하는 구조로 이루어져 있습니다. 산업 축으로는 ①식품·바이오, ②물류·유통, ③엔터테인먼트·미디어, ④기타 (교육, 공공 등)의 4 대 그룹 주력 사업군이 있으며, 해당 분야별로 특화된 IT 서비스를 제공합니다[27]. 기술 축으로는 스마트팩토리/물류, 시스템통합(SI)·운영(SM), AI·빅데이터, 디지털마케팅(CJ ONE 플랫폼), 클라우드/인프라, 정보보안 등으로 조직이 편성되어 있습니다[38][39]. 각 조직이 담당 산업군과 연계하여 매트릭스 형태로 프로젝트를 수행함으로써, 업종별 도메인지식과 최신 기술역량의 시너지를 추구합니다.

매출 비중을 살펴보면 (2024 년 기준 추정), 과거에는 그룹 내부 프로젝트 매출이 70% 안팎을 차지했으나 최근 **외부 고객 매출 비중이 30%를 넘어** 증가세에 있습니다[25]. 부문별로는 **플랫폼/솔루션 매출**과 **SI 프로젝트 매출**이 균형을 이루는 편입니다. 예를 들어 CJ ONE, CJ 기프트카드와 같은 플랫폼 사업에서의 **거래 수수료 및 광고 매출**, O'Cloud 등의 **클라우드 인프라 이용료 매출**이 지속적으로 발생하고 있습니다. 동시에, 스마트팩토리 구축, ERP 시스템 구축 등의 **일회성 SI 매출**도 큰 비중을 차지합니다. 최근 2~3 년간 **스마트 제조·물류** 분야 수주 증가로 해당 부문 매출이 상승했고, 미디어/콘텐츠 IT 부문도 대형 프로젝트 누적으로 매출 기여도가 높아졌습니다[27].

재무적으로 CJ ON 은 2022 년 매출 6,652 억 원, 영업이익 351 억 원에서 2024 년 매출 **7,277 억 원**, 영업이익 **574 억 원**으로 성장하여 **영업이익률 약 7.9%** 수준의 견조한 수익성을 기록했습니다[40]. 2024 년 하반기 CJ CGV 연결 편입 이후 집계된 실적에서는, 2024 년 6~12 월 매출 4,833 억 원, 영업이익 433 억 원이 반영되어 CGV 전체 영업이익의 80% 이상을 책임지는 효자 역할을 하였습니다[35][36]. 이는 CJ ON 의 안정적인 사업 포트폴리오와 수익 창출력을 보증하는 것으로, 그룹 내 핵심 자회사로서의 위상을 보여줍니다.

### 3.2 중장기 전략 방향 (비전 및 목표)

CJ 올리브네트웍스는 창립 30 주년을 맞은 2025 년에 **“글로벌 ONLYONE 기술기업”**을 비전으로 제시하며, **AI Transformation(AX)** 시대를 선도하는 전략을 천명했습니다[41][42]. 구체적인 중장기 목표로 **“2030 년 국내 톱 5 AX·DX 기업”** 진입을 선언하였고, 이를 위해 **외부 매출 비중 확대, 신사업 강화, 기술 리더십 확보**를 3 대 축으로 내세웠습니다[26][25]. 2028 년까지 그룹 외 매출 비중을 32%→43%로 끌어올리고, 이후 글로벌 시장 진출에도 속도를 낸다는 방침입니다[25]. 특히 **미국 시장** 등 해외 진출을 가속화하여, CJ 그룹의 한류 콘텐츠/푸드 사업과 연계한 IT 서비스 수출 기회를 모색하고 있습니다[25].

기술 전략으로는 **AI, 빅데이터, 클라우드** 3 대 영역에 집중 투자하여 **디지털 플랫폼 기업**으로의 변신을 꾀합니다. 예를 들어 제조·물류 현장의 DX 를 위한 AIoT 플랫폼, 대용량 데이터 처리를 위한 클라우드 데이터레이크 구축 등 **고도화된 솔루션**을 개발하고 있습니다[32][30]. 또한 **CJ ONE 데이터 기반의 마테크(MarTech)** 사업, **이음 5G** 기반의 스마트시티/팩토리 통신망 사업 등 그룹 강점을 살린 신사업을 확대하고 있습니다[43][44]. 내부적으로는 **인재 확보 및 조직문화 혁신**을 통해 **“실패를 두려워하지 않고 도전하는”** 조직으로 거듭나고자 합니다[45][46]. 유인상 대표는 **“안정적 성장에 안주하지 않고 도전·혁신 문화로 전환”**할 것을 강조하며, 임직원들에게 새로운 미래 여정을 함께 만들자고 독려했습니다[45][46]. 이런 메시지에서 알 수 있듯 CJ ON 의 전략 방향은 **1) 그룹 핵심사업의 DX 파트너 역할 강화, 2) 축적된 역량으로 외부 시장 공략, 3) 기술 선도 기업**

이미지 구축으로 요약됩니다. 즉, “기존에 없던 새로운 가치”를 만들어 **ONLYONE** 정신을 실천함으로써, 2030년까지 양적 성장과 질적 도약을 동시에 이루겠다는 비전입니다[47].

### 3.3 차별화 포인트 (기술·역량 및 경쟁우위)

CJ올리브네트웍스가 경쟁사 대비 갖는 **차별화 포인트**는 다음과 같이 정리됩니다:

- **CJ 그룹 도메인 전문성:** CJ ON은 식품 가공, 물류 창고, 엔터테인먼트 미디어 등 **라이프스타일 산업 전반에 대한 깊은 이해**를 바탕으로 IT 서비스를 제공합니다. 이는 단순 IT 기술 공급을 넘어 **비즈니스 운영 노하우**를 반영한 솔루션을 제안할 수 있게 하며, 실제로 식품업 특화 ERP 나 미디어 특수영상 송출 등 **업계 맞춤형 서비스**에 강합니다[7][34]. 예컨대 한성기업 ERP 구축 시 **전 밸류체인 데이터 연결, 실시간 경영가시성 확보** 등 식품업에 최적화된 기능을 구현하여 고객사의 DX를 성공적으로 지원했습니다[7][48]. 이러한 **현업 밀착형 기획·개발 역량**은 고객사로부터 “사업을 잘 이해한다”는 평가로 이어지고 있습니다.
- **융합형 서비스 (B2B + B2C 자산):** CJ ON이 보유한 **CJ ONE 멤버십 플랫폼(3천만 이용자)**, **CJ 기프트카드** 등은 IT 서비스 회사로서는 이례적인 B2C 자산입니다[23]. 이를 활용해 **데이터 기반 마케팅**이나 **온·오프라인 연계(O2O) 솔루션**을 제공할 수 있다는 점이 경쟁우위입니다. 실제 키움증권이 자사 MZ 고객 대상 마케팅에 CJ ONE 데이터 솔루션을 도입한 사례처럼[8], **B2B2C 모델**로 고객사의 최종 소비자 접점을 강화해주는 서비스를 제공할 수 있습니다. 이처럼 **플랫폼 비즈니스 경험**을 갖춘 SI 기업은 국내에 드물어, 차별화된 경쟁력으로 평가됩니다.
- **방송·미디어 IT 1위 사업자 지위:** CJ ON은 CJ ENM과 협업하며 쌓은 방송 시스템 구축 역량을 바탕으로, 방송국, OTT, 공연기획사 등을 위한 **토털 미디어 IT 서비스**를 제공합니다. **국내 최다 방송시스템 구축 레퍼런스**와 150여명 규모의 미디어 전문 인력으로 원스톱 서비스를 제공한 결과, 최근 5년간 3,000억 원 규모 사업을 성공적으로 수행했습니다[24]. 버추얼 스튜디오, e 스포츠 중계, K-팝 콘서트 라이브 스트리밍 등 **첨단 미디어 기술 서비스**를 선도하여 해당 분야 **1등 기업**으로 자리매김한 점도 큰 강점입니다[34].
- **신속하고 유연한 조직문화:** 규모가 상대적으로 작은 대신 **의사결정이 빠르고 고객 맞춤 대응이 유연**하다는 평판이 있습니다. 특히 CJ 그룹 특유의 **젊고 역동적인 문화**가 있어, 스타트업 마인드로 새로운 기술 도전을 잘 받아들이는 편입니다. 최근 사내에 **AX 혁신단**을 구성해 사내 AI 적용 아이디어를 발굴하고, CEO까지 참여하는 **해커톤**을 여는 등 작지만 민첩한 조직역량을 과시하고 있습니다 (이는 경직된 조직으로 비치는 일부 대형 SI와 대비됩니다).

- **그룹 시너지와 브랜드 신뢰도:** CJ ON의 솔루션은 CJ제일제당, CJ대한통운, CJ ENM, 올리브영 등 그룹 내 **다양한 사업장에서 검증**된 것이 많습니다. 따라서 외부 고객 입장에서는 “CJ 같은 대기업도 쓰는 시스템”이라는 **신뢰감**을 얻을 수 있습니다. 또한 CJ 그룹의 **문화 콘텐츠, 유통 채널** 등과 연결된 IT 서비스는 향후 고객 비즈니스 확장의 발판이 되기도 합니다. 예를 들어 CJ ON이 구축한 **통합커뮤니케이션 플랫폼(mplace)**은 그룹 내 마케팅에 활용된 후 대외적으로도 서비스되어, 고객사들이 CJ의 노하우를 공유받는 효과를 보고 있습니다[23].

요약하면, CJ 올리브네트웍스는 **도메인 특화 역량 + 플랫폼자산 + 민첩성 + CJ 브랜드 신뢰**를 핵심 경쟁우위로 삼아, 선택된 영역에서 **남들이 따라하기 어려운 차별화**를 구현하고 있습니다.

### 3.4 주요 리스크 요인

- ㉠ **대기업 대비 자원 규모 한계:** CJ ON은 매출, 인력 면에서 업계 빅 3 대비 작기 때문에 한정된 자원으로 다방면 사업을 영위해야 하는 부담이 있습니다. 초대형 사업 수주 시 인력 확보 압박이 크고, 동시에 여러 대형 프로젝트를 수행할 경우 **핵심 인력 분산** 리스크가 존재합니다. 이는 **인력 이탈**이나 **갇차(교차) 발전 부족**으로 이어질 수 있어 지속적인 인재 확충이 요구됩니다.
- ㉡ **그룹 의존도 및 지배구조 이슈:** 현재 매출의 약 2/3가 CJ 계열사로부터 발생하는 구조로, 그룹 경기나 IT 투자 전략 변화에 영향받을 수 있습니다. 만약 그룹 차원에서 IT 투자를 감축하거나 외부 솔루션을 도입하면 내부 매출이 줄어들 우려가 있습니다. 더불어 2024년 CJ CGV 산하 편입으로 CJ ON의 재무가 **CJ CGV 경영상황**에 영향받게 된 점도 새로운 변수입니다[35][36]. CGV는 영화산업 특성상 경기 변동에 민감하므로, 모회사 재무제약이 CJ ON의 투자여력 축소로 이어지지 않도록 관리가 필요합니다.
- ㉢ **기술변화 속도와 투자 리스크:** AI, 클라우드 등 신기술 주기가 매우 빨라, 적시 투자와 역량 확보가 필수입니다. CJ ON이 전략적으로 육성 중인 AX 기술 분야에서 **경쟁사 대비 뒤처지지 않으려면** 상당한 연구개발 투자가 필요하나, 무리한 투자 시 수익성 저하 위험도 있습니다. 예컨대 자체 클라우드(O'Cloud) 구축이나 AI 플랫폼 개발은 글로벌 빅테크와의 경쟁 구도가 있기 때문에, 기술 선도력이 떨어질 경우 **투자 대비 성과미흡** 위험이 존재합니다.
- ㉣ **인재 확보 및 유지:** 디지털 인재 쟁탈전이 심화됨에 따라, **우수 개발자와 AI 인력의 확보**가 사업 성패의 핵심으로 떠올랐습니다. CJ ON은 대기업 계열사로서 연봉과 복리후생은 경쟁력이 있지만, 네카라쿠배(네이버, 카카오 등)와 비교한 **기술 기업으로서의 선호도**는 상대적으로 낮을 수 있습니다. 따라서 **채용브랜드 강화**, 사내 기술문화 조성 등을 통해 인재를 붙잡지 못하면, 성장 전략에 차질이 빚어질 수 있습니다.

- ㉔ **사업 포트폴리오 집중도**: 다양한 사업을 벌이고 있으나, 매출의 상당 부분이 **물류/유통 및 멤버십 마케팅** 영역에 쏠려 있습니다. 만약 주요 고객 산업(예: 유통업 침체, 물류산업 위축)에서 IT 예산을 줄이면 CJ ON의 특정 부문 매출 타격으로 이어집니다. 또한 CJ ONE 같은 플랫폼 사업은 **보안사고나 개인정보 이슈** 발생 시 평판 리스크가 큼니다. 실제 2026년 초 CJ ONE의 현금영수증 누락 사고에 대해 공식 사과를 한 사례가 있으며[49], 이러한 운영 리스크를 항상 관리해야 합니다.
- ㉕ **경쟁 심화**: 앞서 언급했듯 대형 SI 들은 AI 특수 등을 타고 사상 최대 실적을 내며 공격적으로 시장을 넓히고 있습니다[50][51]. CJ ON이 강점을 가진 식품/물류 분야에도 삼성 SDS, LG CNS가 잇달아 솔루션을 들고 진출할 가능성이 있습니다. 만약 **가격경쟁**이나 **영업력 경쟁**에서 밀리면 신규 수주에 어려움을 겪을 수 있습니다. 특히 공공/금융처럼 대형사가 장악한 시장에 진출할 때 진입장벽이 높아, **선택과 집중 전략** 실패 시 투자 대비 성과가 부진해질 위험이 있습니다.

이처럼 CJ 올리브네트웍스는 **내부 의존 리스크, 기술/인력 리스크, 외부 경쟁 리스크**를 안고 있으며, 이를 어떻게 관리하느냐가 향후 목표 달성의 관건이라 할 수 있습니다. 다행히 회사도 이러한 요소를 인지하고, **사업다각화 및 문화혁신**으로 대응 중입니다 (예: 외부 매출 확대, 실패 두려움 없는 문화 등)[25][45].

## 4 장. 인재상·조직 문화·채용 특징

### 4.1 공식 인재상 키워드와 의미

CJ 그룹은 **인재제일(人材第一)** 경영철학을 내세우며, 공통 인재상으로 **‘하고잡이’**라는 키워드를 사용합니다[10]. ‘하고잡이’란 **“하고자 하는 의지가 강한 사람”**을 의미하는 순우리말로, 도전적이고 실행력 있는 인재상을 함축합니다[10]. CJ는 이 하고잡이 정신을 실천하는 구체적 행동원칙으로 **정직, 열정, 창의, 존중** 4가지를 제시하고 있습니다[52]. 즉 **1) 정직하게 신뢰를 쌓고, 2) 열정적으로 몰입하며, 3) 창의적으로 남다른 가치를 만들고, 4) 서로를 존중하며 팀워크를 발휘하는 인재**를 원한다는 것입니다. 2025년 CJ는 이 **‘하고잡이’의 정의를 한층 강화하여, “선언에 그치지 않고 결과로 증명해내는 사람(We Who Prove It)”**이라고 재규정했습니다[10]. 이는 단순히 시도하는 데 만족하지 않고 **끝까지 성과를 창출하는 집요함**을 강조한 것입니다.

CJ 올리브네트웍스 역시 CJ 그룹 공통 인재상을 따르면서, IT 기업으로서의 색을 조금 더하고 있습니다. 예를 들어 채용공고문에서 **“AX 혁신을 주도할 IT 인재”, “새로운 기술과 비즈니스 변화에 도전하며 성장할 인재”** 등을 언급하며[33], 기술 트렌드에 대한 호기심과 변화주도 의지를 중시함을 나타냅니다. 한마디로 **“도전적 실행력 + 기술역량”**을 겸비한 사람이 CJ ON이 말하는 이상적인 인재라고 할 수 있습니다. 이러한 인재는 실패를 두려워하지 않고

## 심층 분석 보고서: CJ올리브네트웍스-ERP System Engineer

끊임없이 도전하되 정직과 팀워크를 바탕으로 성과를 내는 사람으로, 이는 스타트업 정신과 대기업 철학이 조화를 이룬 모습이라 볼 수 있습니다.

### 4.2 조직 문화 (공식 발표 및 실제 분위기)

CJ 올리브네트웍스는 **열린 소통과 수평적 문화**를 지향하고 있습니다. CJ 그룹이 미디어·엔터테인먼트 사업을 영위하면서 비교적 젊고 자유로운 조직문화를 발전시킨 덕분에, CJ ON 도 경직된 SI 기업보다는 **유연한 분위기**라는 평가가 많습니다. 공식적으로 회사는 **“도전과 혁신의 문화”**를 내세우며 임직원들에게 **실패를 두려워 말고 새로운 것에 도전할 것을** 독려하고 있습니다[45]. 실제 유인상 대표는 창립기념 행사에서 **“안정에 안주하지 말고 변화에 용기를 내자”**고 강조했고, 이를 위해 **직급과 상관없이 아이디어를 낼 수 있는 분위기** 조성에 힘쓰고 있습니다[45][46].

또한 CJ ON 은 모기업 CJ 의 **“ONLYONE”** 정신을 이어받아 **내가 하는 일이 회사 최초/최고가 되도록 하자**는 자기동기부여를 강조합니다. 이러한 문화는 **성과주의**와 연결되어, 각자가 목표의식과 주인의식을 갖고 일하도록 합니다. 동시에 **팀워크**도 중시되어, 여러 부서가 얽힌 프로젝트가 많다 보니 **협업과 커뮤니케이션 능력**을 중요하게 여깁니다. 사내에 **사일로(silo) 문화**를 깨기 위한 **TF** 를 운영하거나, **타부서 동료와 교차로 멘토-멘티**를 맺는 **프로그램** 등도 존재합니다 (이를 통해 직원들이 폭넓은 관점을 기르도록 유도).

**근무환경** 측면에서는, 선택적 근로시간제와 재택근무 활용 등 **업무 자율성**을 부여하고 있습니다. IT 기업답게 **캠퍼스 같은 사무공간**과 **수평적 호칭**(영어 이름이나 닉네임 사용 등)도 도입하여 자유로운 분위기를 조성했습니다. 복지제도는 CJ 그룹 공통으로 **직원 영화관 할인, 자사 제품 복지물, 건강검진** 등 다양한 혜택이 제공되어 만족도가 높은 편입니다.

사원들의 후기를 종합하면, **“대기업의 안정성과 스타트업의 역동성 중간쯤 되는 문화”**, **“야근 등 크런치보다는 워라밸을 중시하는 편”**, **“보수적인 CJ 그룹 문화와 개방적인 IT 문화가 섞여 과도기적인 느낌도 있다”** 등으로 묘사되곤 합니다. 전반적으로 **젊은 인력들이 능동적으로 움직이는 활기찬 조직**이며, 회사도 **사내 소통 프로그램(온·오프라인 행사, 임원과의 대화 등)**을 통해 조직문화를 지속적으로 개선하려 노력하고 있습니다.

### 4.3 채용 특징 (최근 채용 경향 및 절차)

CJ 올리브네트웍스는 **정기 공채와 수시 채용**을 병행합니다. **신입사원 공개채용**은 CJ 그룹 차원에서 상·하반기 각 1 회 진행되며, CJ ON 도 이에 참여해 대규모 신입을 뽑고 있습니다. 특히 2026 년 상반기 신입공채에서는 **AI, DX, 소프트웨어, ERP, 보안, 데이터, 인프라, 네트워크, UX/UI** 등 **12 개 직무**에 걸쳐 작년 대비 **30% 늘어난 인원**을 모집했습니다[32][10]. 이는 회사가 **AI·DX 인력 강화**를 전략적으로 추진함에 따른 것이며, 그만큼 **전산학/공학 계열 우수 인재** 유치에 적극적입니다. 신입 채용 시에는 **서류전형 → AI 역량검사 → 코딩테스트(일부 직군) 및 인성검사 → 1 차 면접 → 2 차 면접 → 인턴십**

## 심층 분석 보고서: CJ올리브네트웍스-ERP System Engineer

**전형(3 주)** 순으로 진행됩니다[53]. 인턴십을 통해 **실무 프로젝트에 투입**하여 역량을 검증한 뒤 최종입사를 결정하는 방식으로, **실무형 인재 선발**에 초점을 맞추고 있습니다[53]. 면접에서는 지원 직무에 대한 기초 이해와 함께, **CJ ON의 사업에 대한 관심과 열정**을 많이 평가한다고 합니다 (예: "CJ가 관심있는 사업은 무엇인가?" 등의 질문이 등장)[54]. 즉 단순 기술지식만이 아니라 **회사의 비전과 맥락을 이해하고 함께 성장하려는 태도**를 중요시합니다.

경력 채용은 수시로 진행되며, 최근에는 **클라우드 아키텍트, 데이터 사이언티스트, 보안 컨설턴트** 등 **핵심 기술 분야 경력직** 채용 공고가 잦습니다. 경력직의 경우 인터뷰를 통해 **즉시 프로젝트 투입 가능 여부**와 **문제해결 경험** 등을 집중 평가하며, 팀장급 이상의 리더급 채용도 수시로 이뤄집니다.

채용 브랜딩 측면에서 CJ ON은 **온라인 채용설명회 개최, 유튜브 기술직무 소개 영상** 공개 등으로 지원자들의 이해를 도우려 노력합니다[55]. 현직자들의 인터뷰를 통해 **조직문화(하고잡이 정신)**와 **성장 기회**를 강조하며, "최고의 성장, 최고의 미래를 함께할 인재를 기다린다"는 메시지로 우수 지원자를 유인합니다[56]. 이러한 노력 덕분에 2026년 상반기 공채에서는 **평균 학점 3.8, 토익 851 점**의 높은 스펙을 가진 지원자들이 모였고[57][58], **경희대, 숙명여대, 동국대** 등 다양한 학교 출신들이 지원하여 경쟁을 펼쳤습니다.

전반적으로 **채용 키워드**는 "실무역량, 도전정신, 기업이해도"로 요약됩니다. 지원자는 **IT 기술 역량**을 갖추는 동시에 **CJON의 사업과 비전에 공감하는 자세**를 보여야 좋은 평가를 받을 수 있습니다. 서류나 면접에서 **AX, DX, 산업트렌드** 등에 대한 관심을 드러내고, **본인이 주도적으로 과제를 해결한 경험**을 어필하면 **하고잡이** 인재로서 높은 점수를 얻을 것입니다.

### 4.4 평가 및 육성

CJ 올리브네트웍스는 **성과주의 인사평가**를 실시하며, MBO(목표관리)에 기반한 연간 목표 달성도와 핵심가치 행동 평가를 병행합니다. **평가 포인트**는 각 직무별 KPI와 연계되는데, 예를 들어 프로젝트 조직의 경우 **프로젝트 기한 내 완수, 품질 지표(결함률), 고객 만족도** 등이 주요 평가 항목이고, 플랫폼 운영 조직은 **서비스 가용률, 트래픽 성장률, 운영 효율 지표** 등을 봅니다. 또한 CJ 그룹 차원에서 강조하는 **핵심 행동원칙(정직, 열정, 창의, 존중)**에 부합하는지를 정성평가하여 **인재상 부합도**를 판단합니다[52].

특히 **하고잡이(실행력)** 부분은 승진 심사나 포상에서도 중시되어, 어려운 과제를 끝까지 수행해낸 직원에게 **OnlyOne 상** 등의 포상이 수여되기도 합니다. 아울러 **팀 공헌도**도 평가에 반영되어, **협업을 잘하고 동료**를 존중하는 태도가 좋은 평가를 받습니다.

육성 측면에서는, 신입사원의 경우 **CJ 그룹 입문교육**과 더불어 **IT 역량 부트캠프**를 거쳐 프로젝트에 배치되며, 멘토 선배를 지정해 초기 적응을 돕습니다. **사내 교육 프로그램(CJ UNIV)**을 통해 최신 기술 트레이닝, 어학/직무교육 기회를 제공하고 있고[55], 우수 인재를

CJ 그룹 연수나 해외 컨퍼런스 참가 기회도 부여됩니다. 기술 직무에서는 사내 기술 세미나, 코딩데이, 해커톤 등을 개최하여 개발자 문화 조성 및 자기계발을 장려합니다. 이러한 체계적 육성 아래 직원들은 “다양한 산업을 경험하며 성장할 수 있다”는 만족감을 표하며, 회사에 대한 로열티를 높여가고 있습니다.

## 5 장. 직무 분석 – ERP System Engineer

### 5.1 핵심 역할과 일상 업무

ERP 시스템 엔지니어는 기업의 전사적자원관리(ERP) 시스템을 구축하고 운영하는 역할을 맡습니다. CJ 올리브네트웍스의 ERP 엔지니어는 주로 SAP ERP 기반으로 업무를 수행하며, CJ 그룹의 차세대 시스템 구축을 지원하는 것이 핵심 미션입니다[59]. 이들은 하루 단위로 보면 SAP 시스템의 모듈별 기능 개선, 사용자 요청 처리, 장애 모니터링 등의 운영 업무를 수행합니다. 예를 들어 아침에 전일 배치작업 로그를 검토해 에러를 확인하고 조치하며, 각 사업부에서 온 사용자 문의 티켓(예: “매출전표 승인 오류”)을 해결합니다.

한 달 단위로는 보다 프로젝트적인 업무가 진행됩니다. 새로운 요구사항에 따라 기능 개발 또는 커스터마이징을 하고, 정기 패치 및 업그레이드 일정을 소화합니다. 예컨대 CJ 제일제당 재무팀의 요구로 손익분석 보고서 개선이 필요하면, ERP 엔지니어는 SAP FI/CO 모듈에서 요구사항 분석→설계→ABAP 개발→테스트→적용까지 일련의 작업을 주도합니다.

1년 단위 관점에서는 차세대 ERP 구축 프로젝트와 같은 대형 과제에 참여합니다. 현재 CJ 올리브네트웍스는 SAP 코리아와 협력하여 그룹 계열사들의 ERP를 차세대로 전환 중인데[30][31], ERP 엔지니어들은 각 계열사별 PI(Process Innovation) 단계 지원, 글로벌 베스트프랙티스 적용 검토, 데이터 마이그레이션 등 프로젝트 전반에 관여합니다. 이러한 대규모 프로젝트에서 ERP 엔지니어는 컨설턴트 겸 개발자로서, 도입 전략 수립부터 실제 설정·개발까지 폭넓은 역할을 수행하게 됩니다.

요약하면 ERP System Engineer의 일상은 시스템 운영 관리자 + 구축 프로젝트 수행자 두 가지 모습을 모두 띠고 있습니다. 안정적 시스템 운영으로 현업 사용자들이 원활히 업무를 보도록 지원하는 한편, 새로운 기능 구현과 시스템 고도화를 통해 비즈니스 혁신을 이끄는 것이 이 직무의 핵심입니다.

### 5.2 내부/외부 이해관계자 맵

ERP 엔지니어는 다양한 이해관계자(stakeholder)와 협업해야 하는 직무입니다. 내부적으로는 해당 ERP를 사용하는 각 사업부의 현업 담당자(재무팀, 영업팀, 생산관리팀 등)가 1차적 이해관계자입니다. 이들과 긴밀히 소통하여 요구사항을 파악하고, 문제 발생 시 지원합니다. 또한 CJ 올리브네트웍스 내 타 부서 엔지니어들과도 협업합니다. 예를 들어

## 심층 분석 보고서: CJ올리브네트웍스-ERP System Engineer

인프라 장애가 ERP 성능에 영향 줄 경우 **Infra Service** 팀과 함께 대응하고, 연계 시스템(예: 물류시스템, SCM 등)과 인터페이스 이슈가 있으면 해당 시스템 개발자와 공조합니다. 보안 관련해서는 **정보보안팀**과 협의하여 ERP 권한관리, 개인정보 보호 점검도 수행합니다.

외부 이해관계자로는 우선 **솔루션 벤더(SAP)**가 있습니다. SAP 코리아의 기술지원팀과 연락하여 제품 이슈 자문을 구하거나, 최신 버전 기능에 대해 교육/자료를 얻습니다. 경우에 따라 SAP 로부터 전문 컨설턴트 파견을 받아 함께 과제를 수행하기도 합니다[31]. 또한 프로젝트 상황에 따라 **외부 컨설팅 파트너**(타 SI 업체나 전문 컨설팅펌)와 협업하기도 합니다. 대규모 ERP 구축 시에는 모듈별로 외부 전문인력이 투입되어 팀을 이루므로, 이들과 과업을 분담하고 산출물을 공유합니다.

만약 **외부 고객사 프로젝트**를 수행하는 ERP 엔지니어라면, 해당 고객사의 IT 부서 및 현업 담당자도 주요 이해관계자입니다. 예컨대 한성기업 ERP 구축 당시 CJ ON 엔지니어들은 한성기업 경영진 및 현업팀과 워크숍을 진행하며 **요구사항 합의**를 이끌어냈고, 프로젝트 진행 중에는 **주간회의** 등을 통해 고객과 진행 상황을 조율했습니다[60][48]. 이처럼 **고객 커뮤니케이션 역량**이 매우 중요합니다.

마지막으로, ERP 엔지니어는 **경영진**과도 간접적으로 연결됩니다. ERP 는 기업 핵심시스템이므로, 프로젝트 성패나 운영 이슈는 경영층 관심사입니다. 따라서 임원회의 등에 보고자료를 제공하거나, 성과지표를 관리하여 경영진 요구에 대응하는 일도 있습니다.

정리하면, ERP 시스템 엔지니어의 이해관계자 맵은 **현업 사용자 ↔ IT 내부팀 ↔ 솔루션벤더/파트너 ↔ (외부 고객)**로 복잡한 편이며, 이들과의 원활한 협업과 조율이 직무 성공의 필수 요소입니다.

### 5.3 필요 역량 (기술·지식·소프트스킬)

**기술 역량:** ERP 엔지니어에게 가장 기본은 해당 ERP 소프트웨어(SAP)의 **전문지식**입니다. SAP 의 주요 모듈(FI 재무, CO 관리회계, SD 영업물류, MM 자재관리, PP 생산계획 등)에 대한 **프로세스 지식**과, **커스터마이징 설정 방법**을 숙지해야 합니다. 또한 **ABAP** 등 ERP 내장 개발언어로 필요한 기능을 코딩할 수 있는 **프로그래밍 역량**이 요구됩니다. CJ ON 의 ERP 엔지니어들은 SAP S/4HANA 를 다루므로 **HANA DB 와 SQL, Fiori UI 개발** 등에 대한 기술도 갖추는 것이 유리합니다. 최근 ERP 시스템이 클라우드로 운영되기에 **AWS/Azure 인프라 지식** 및 **클라우드 보안** 지식도 점차 중요해지고 있습니다[61]. 이밖에 ERP 와 연계되는 타 시스템(API, EDI 등)과의 **인터페이스 기술, 데이터 마이그레이션 툴 활용 능력**도 필요합니다.

**업무 지식:** ERP 는 경영 전반을 다루므로 **기업 경영 프로세스에 대한 이해**가 필수적입니다. 회계 원리, 생산계획 수립, 공급망 관리, 인사/급여 등 **업무 도메인 지식**이 있어야 현업

## 심층 분석 보고서: CJ올리브네트웍스-ERP System Engineer

부서와 소통이 원활하고, 시스템 설계를 최적화할 수 있습니다. 예를 들어 재무모듈 담당자는 회계결산 프로세스를 알아야 결산속도 향상 같은 가치를 제공할 수 있습니다[62]. CJ ON의 경우 식품·유통 업종 ERP에 강하므로 **제조공정, 유통물류 프로세스**에 대한 이해가 특히 유용합니다[7]. 또한 **프로젝트 관리 기법**(일정/범위/이해관계자 관리 등)에 대한 지식도 갖추면 대형 프로젝트 수행에 큰 도움이 됩니다.

**소프트 스킬:** ERP 엔지니어는 **커뮤니케이션 역량**이 뛰어나야 합니다. 앞서 언급한 다양한 이해관계자들과 요구를 조율하고 문제를 해결하려면, **사용자 요구를 경청하고 기술적으로 설명하는 능력**, 회의 진행 및 문서화 능력이 필수입니다. 특히 ERP 도입은 조직 변화를 수반하므로, **변화관리**와 **교육/훈련 스킬**도 중요합니다. 사용자들에게 새 시스템 사용법을 효과적으로 트레이닝하거나 반발을 설득하는 데 부드러운 대인관계 능력이 요구됩니다.

**문제해결력** 역시 핵심입니다. ERP 시스템 장애나 데이터 오류 발생 시 원인을 신속히 파악하고 해결책을 내놓아야 하므로, **논리적 분석력과 스트레스 대처능력**이 필요합니다. 또한 ERP 엔지니어는 동시에 여러 이슈와 과제를 다루므로 **멀티태스킹과 우선순위 관리 능력**, 꼼꼼한 **품질관리 습관**도 중요합니다.

마지막으로 **학습 민첩성(learning agility)**이 요구됩니다. ERP 솔루션도 지속 업데이트되며, 연동되는 주변 기술(AI를 활용한 ERP 자동화 등)도 발전합니다. 새로운 모듈이나 버전이 나오면 빠르게 학습하여 적용하는 **적응력**이 있어야 합니다. CJ ON의 ERP 인력들은 SAP 최신 기술뿐만 아니라 **글로벌 선진 사례**도 벤치마킹하여 업무혁신에 적용하고자 노력하고 있습니다[63]. 이런 **끊임없는 공부와 개선 마인드**가 뛰어난 ERP 엔지니어를 만드는 요소입니다.

### 5.4 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

ERP System Engineer의 성과는 **안정적 시스템 운영 성과**와 **프로젝트 성과** 두 측면으로 평가됩니다. **운영 측면 KPI**로는 우선 **시스템 가용성(Uptime)**이 중요합니다. 연중 서비스 가동시간이 99.9% 등 목표치를 달성했는지 확인합니다. 또한 **장애 대응 지표**로 **평균 복구시간(MTTR)**이나 **중대장애 건수**가 사용됩니다. ERP 엔지니어는 24x7 중요한 시스템을 책임지므로, 장애를 얼마나 신속히 최소화했는지가 성과로 직결됩니다. **사용자 요청 처리율**도 성과 지표인데, 예를 들어 월간 헬프데스크 티켓 중 SLA 내 처리 비율(예: 95% 이상 3일 내 해결)을 측정합니다.

**프로젝트 측면 KPI**로는 **프로젝트 일정 준수율**(타임라인 내 Milestone 달성), **예산 준수**(투입공수 관리), **산출물 품질** 등이 있습니다. ERP 구축 프로젝트 완료 후에는 **사용자 만족도 조사**나 **업무 개선 효과**(예: 결산기간 20% 단축, 재고정확도 향상 등)도 평가 요소가 됩니다[62][61]. 예컨대 한성기업 ERP 프로젝트에서는 “**부서간 데이터 단절 해소, 실시간**

## 심층 분석 보고서: CJ올리브네트웍스-ERP System Engineer

“경영정보 제공” 등의 목표 KPI 를 설정하고, 달성 여부를 성공 기준으로 삼았습니다[7][60]. 이러한 **비즈니스 성과 기여도**까지 입증되면 최고의 평가를 받게 됩니다.

개인 평가 포인트로는 **전문성 발전**과 **협업도**도 고려됩니다. 예를 들어 SAP 자격증 취득이나 모듈 추가 습득 등 **개인 역량 개발 노력**, 그리고 문제해결 시 보여준 **팀 내 협업과 조율 능력**이 리더 피드백으로 반영됩니다. CJ ON 의 경우 **“OnlyOne”** 사례를 발굴하여 포상하기도 하는데, ERP 엔지니어가 **특정 혁신 과제**를 주도해 그룹 성과를 냈다면 가산점을 받을 수 있습니다.

요약하면 ERP 엔지니어는 **시스템을 안정적으로 잘 굴러가게 하고(+α 개선)**, **프로젝트를 계획대로 높은 품질로 완수**하는 것이 곧 성과입니다. 이를 정량·정성 KPI 로 관리하며, 궁극적으로는 **내부 고객(현업)의 신뢰도**와 **경영진의 만족도**가 높다면 최고의 평가를 받을 것입니다.

### 5.5 대표 업무 시나리오 (가상 예시)

#### [시나리오] 식품공장의 ERP 생산관리 모듈 개선 프로젝트

**배경:** CJ 올리브네트웍스 ERP 엔지니어 김대리는 CJ 제일제당의 식품공장 생산관리 프로세스 개선 프로젝트에 참여하고 있다. 목표는 **생산계획 수립부터 재고관리까지 ERP 상에서 실시간으로 연결하여, 생산성 10% 향상**을 이루는 것[62][48]. 이는 그룹 차원의 “스마트팩토리 AX” 전략 과제로 지정된 중요한 프로젝트다.

**1) 요구분석:** 김대리는 공장 생산관리자들과 워크숍을 진행한다. 현 프로세스에서 **데이터 단절** 문제가 있음을 파악한다 - 생산계획 변경 시 ERP 에 수기로 재고를 맞추느라 업무 지연이 발생하고 있었다[60]. 현장 관리자들은 **“실시간 재고 및 손익 모니터링이 가능하면 좋겠다”**고 요구했다[61][48]. 김대리는 이 요구를 상세히 기록하고, SAP PP(Production Planning) 모듈과 MM(Materials Management) 모듈의 통합 개선으로 해결 가능하다고 판단한다.

**2) 설계 및 개발:** 김대리는 SAP **베스트 프랙티스**를 참고하여, 생산주기마다 실시간 재고처리가 되는 프로세스를 설계한다[63]. 구체적으로 **생산오더 발생 시 자동 재고차감 기능, 실시간 원가계산 기능**을 추가하기로 한다. ABAP 개발자와 협업하여 해당 기능을 코딩하고, **AWS 클라우드 테스트 서버**에 배포하여 시뮬레이션해본다[61]. 개발 과정에서 SAP 코리아의 자문을 받아 성능에 영향을 주지 않도록 HANA DB 최적화 쿼리도 구현했다.

**3) 테스트 및 교육:** 개발 완료 후 김대리는 공장 담당자들과 함께 UAT(사용자 인수 테스트)를 진행한다. 일부 버그(실시간 처리 시 동시발주 충돌)가 발견되어 수정했다. 이후 현장 담당자들을 대상으로 **교육 세션**을 열어, 개선된 ERP 화면에서 **생산계획 → 실적 등록**

## 심층 분석 보고서: CJ올리브네트웍스-ERP System Engineer

---

→ 재고변경 → 원가확정 흐름을 보여주었다. 처음엔 변화에 어색해하던 사용자들도 시연을 보며 "이제 수작업 없이 자동화돼 편리하다"고 긍정적 반응을 보였다.

**4) 운영 및 효과 측정:** 기능 적용 후 한 달간 김대리는 매일 생산 및 재고 데이터를 모니터링한다. 재고실사와 ERP 수량 오차가 거의 0 에 수렴하는 것을 확인했고, 생산팀 보고서 작성 시간이 크게 단축되었다. 현장에서는 "ERP 한 화면에서 생산부터 판매까지 다 보인다"며 만족했다[7][48]. 김대리는 프로젝트 결과를 요약해 "실시간 가시성 확보로 현장 의사결정 속도 향상", "제품별 손익 분석체계 정교화" 등의 효과를 경영진에 보고했다[62][64]. 이는 KPI 상 목표를 초과 달성한 성과로 인정받았고, 김대리는 **CJ ON 우수사례 발표회**에서 이 프로젝트를 공유하며 포상을 받았다.

이 시나리오에서 보이듯, ERP 시스템 엔지니어는 **현업 문제를 IT 로 해결**하기 위해 사용자와 소통하고 시스템을 개선하는 **전 과정에** 관여합니다. **기술 역량과 비즈니스 이해, 커뮤니케이션 스킬**을 총동원하여, 기업의 **디지털 혁신(DX)**을 현장에서 구현해내는 것이 이 직무의 보람이자 매력입니다. 김대리처럼 CJ 올리브네트웍스의 ERP 엔지니어들은 **SAP 기반으로 다양한 산업의 AX 혁신**을 이뤄내며, CJ 그룹과 고객사의 **성장 파트너**로 활약하고 있습니다[59][7].

---

[1] [2] [5] [6] [9] [현장] AX 시대, IT 서비스 업계도 변화한다..."혁신 실행 주체로" - ZDNet korea

<https://zdnet.co.kr/view/?no=20260116160402>

[3] [11] 한국 IT 서비스 시장 규모, 2025-2033년 점유율

<https://www.imarcgroup.com/report/ko/south-korea-it-services-market>

[4] [20] [54] [56] [57] [58] CJ 올리브네트웍스 기업정보 - 2026년 연봉, 사업, 채용, 지원자 스펙 분석

<https://jasoseol.com/companies/736>

[7] [8] [28] [29] [48] [49] [60] [61] [62] [64] CJ 올리브네트웍스, 한성기업 차세대 ERP 구축 수주...식품 DX 공략 가속 - ZDNet korea

<https://zdnet.co.kr/view/?no=20260130161710>

[10] [32] [33] [42] [53] [55] [59] "AX 혁신을 함께할 IT 인재 모여라" CJ 올리브네트웍스, 2026년 상반기 신입사원 채용

[https://www.cjolivenetworks.co.kr/news/press\\_release/detail/821?ca=ALL](https://www.cjolivenetworks.co.kr/news/press_release/detail/821?ca=ALL)

## 심층 분석 보고서: CJ올리브네트웍스-ERP System Engineer

---

[12] [13] [14] [16] [18] [50] [51] 삼성 SDS·LG CNS, 클라우드와 AI 로 지난해 사상 최대 실적 경신 - 글로벌이코노믹

[https://www.g-enews.com/article/ICT/2026/02/2026020311154791493d7a510102\\_1](https://www.g-enews.com/article/ICT/2026/02/2026020311154791493d7a510102_1)

[15] [2025 AX 결산] 삼성 SDS·LG CNS·SK AX 'AI 퍼스트' 조직개편... 내년 ...

<https://www.pointdaily.co.kr/news/articleView.html?idxno=285759>

[17] 삼성 SDS vs LG CNS, AI 글로벌 생태계 확장 경쟁 - Daum

<https://v.daum.net/v/20260312154022212?f=p>

[19] 공공부문 AX 가속화...삼성 SDS·LG CNS 수주 경쟁 '치열' - 뉴스토마토

<https://www.newstomato.com/ReadNews.aspx?no=1288912>

[21] [24] [25] [26] [27] [34] [45] [46] '창립 30 주년' CJ 올리브네트웍스 "2030 년 국내 톱 5 AX·DX 기업으로"

<https://v.daum.net/v/20251021144146635>

[22] [23] [38] [39] [41] [43] [44] [47] CJ 올리브네트웍스

<https://www.cjolivenetworks.co.kr/>

[30] [31] [63] CJ 올리브네트웍스, 차세대 ERP 구축 위해 SAP 코리아와 사업 협력

[https://www.cjolivenetworks.co.kr/news/press\\_release/detail/685?ca=ALL](https://www.cjolivenetworks.co.kr/news/press_release/detail/685?ca=ALL)

[35] [36] [37] 올리브네트웍스 편입 효과 톡톡...CJ CGV, 지난해 영업이익 759 억원 - ZDNet korea

<https://zdnet.co.kr/view/?no=20250207173018>

[40] 유인상 대표 체제 CJ 올리브네트웍스, 신사업 전략 통했다 - 데이터뉴스

<https://www.datanews.co.kr/news/article.html?no=140331>

[52] 2025 CJ 인재상 '하고잡이'란? | 핵심가치 및 자소서 작성 방법

[https://community.linkareer.com/employment\\_data/4133809](https://community.linkareer.com/employment_data/4133809)