

심층분석보고서

KCC-선박도료 해외영업

2026.05.15

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 선박도로 산업의 정의와 시장 규모

선박도로 산업은 선박의 외판, 평형수 탱크, 화물창, 갑판, 기관실 등 각 부위를 부식과 생물 부착으로부터 보호하고, 운항 효율과 외관을 유지하기 위한 기능성 도료를 설계·제조·공급하는 산업입니다. 일반 건축도료나 공업도료와 달리 해수라는 극한 환경, 수십 년에 걸친 선박 수명, 국제 규제라는 세 가지 조건을 동시에 만족해야 하므로 기술 진입장벽이 높은 고부가 분야로 분류합니다.

글로벌 선박도로 시장 규모는 조사기관마다 시장 정의가 달라 추정치의 편차가 큰 편이지만, 2024년에서 2025년 기준으로 대체로 USD 55억에서 65억 사이, 연평균 성장률 4%에서 6%대로 수렴합니다. Mordor Intelligence는 2025년 시장 물량을 10.4억 리터로 보고 2030년까지 연평균 4.34% 성장을 전망하며, The Business Research Company 계열 자료는 2025년 USD 5.49B에서 2030년 7.49B로 확대를 예상합니다. Zion Market Research는 2024년 USD 6.13B에서 2034년 10.93B, 연평균 6.1% 성장을 제시합니다. 세 기관의 수치를 종합하면 선박도로 산업은 폭발적 성장 산업은 아니지만, 경기 변동을 타면서도 구조적으로 우상향하는 견조한 성숙 산업의 성격을 띠니다.

성장의 바탕에는 세 가지 구조적 요인이 자리합니다. 첫째, 세계 선대의 평균 연령이 22.4년에 이르러 노후화가 진행되면서 재도장 수요가 꾸준히 발생합니다. 둘째, 친환경 규제 대응을 위한 고기능성 도료로의 교체 수요가 늘어납니다. 셋째, LNG·메탄올·암모니아 등 신연료 선박이 폭증하면서 신조선 도로 수요가 확대됩니다.

1-2. 제품 세그먼트 구조와 수익 구조

선박도로는 기능에 따라 크게 방오도료(Anti-fouling), 방청도료(Anti-corrosion), 폴리싱 계열 저마찰 도료(Foul-release), 갑판·탱크용 특수도료로 나뉩니다. 제품 유형 기준으로 방오도료가 2024년 매출의 47.23%로 최대 비중을 차지하고, 방청도료와 저마찰 도료가 그 뒤를 잇습니다. 성장을 측면에서는 저마찰 Foul-release 계열이 연평균 4.71%로 가장 빠르게 확대되고 있는데, 이는 친환경 규제가 생물 부착을 막는 기능을 넘어 운항 효율을 끌어올리는 기능까지 도료에 요구하기 시작했기 때문입니다.

용도별로 보면 선체(Hull)가 방오 부문의 81.82%를 차지하여 압도적이며, 평형수 탱크와 화물창 등 내부 구조물이 나머지를 구성합니다. 최종 수요처 기준으로는 신조선(Newbuild)이 58.78%, 보수도료(Maintenance & Repair, M&R)가 41.22%를 차지합니다. 다만 보수도료 시장이 연평균 5.13%로 신조선보다 빠르게 성장하고 있어, 장기적으로는 신조선과 보수 시장의 비중이 점차 좁혀질 전망입니다.

수익 구조의 핵심은 제품 차별화의 정도에 있습니다. 범용 방청도료는 가격 경쟁이 치열하여 마진이 얇은 반면, 실리콘 기반 저마찰 도료와 같은 프리미엄 제품은 운항 효율 개선이라는 정량적 가치를 제공하기 때문에 높은 가격 프리미엄을 유지할 수 있습니다. 따라서 선박도로 기업의 수익성은 전체 매출에서 프리미엄 제품이 차지하는 비중이 크게 좌우됩니다.

1-3. 가치사슬 구조와 핵심 수익 지점

선박도로 가치사슬은 최상류의 원료 단계에서 출발합니다. 이산화티타늄(TiO₂), 구리, 실리콘 수지, 실릴 아크릴레이트, 바이오사이드 등의 원자재가 도료 제조사로 공급됩니다. 도료 제조사는 이를 배합·반응시켜 완제품 도료

심층 분석 보고서: KCC-선박도로 해외영업

를 생산하며, 이 도료는 조선소와 선주에게 납품됩니다. 실제 도장 작업은 도장 시공 협력사(Applicator)가 수행하고, 운항 이후에는 수중 청소 로봇 등을 활용한 사후관리 단계로 이어집니다.

이 사슬에서 부가가치가 가장 크게 발생하는 지점은 도료 제조와 기술 서비스 단계입니다. 도료의 화학적 설계 역량, 분류협회 승인 보유 시스템의 수, 그리고 도장 현장에서의 기술 지원 능력이 가격 결정력을 좌우하기 때문입니다. 또한 운항 이후의 성능 모니터링과 사후관리 영역이 새로운 수익 지점으로 부상하고 있습니다. 도료 자체를 파는 것을 넘어 선체 성능을 관리하는 서비스 계약으로 사업 모델이 확장되는 흐름이 나타나고 있습니다.

상위 5개사가 글로벌 수요의 약 81%를 점유하는 고도 과점 구조라는 점도 가치사슬의 중요한 특징입니다. 과점 구조는 신규 진입자에게 높은 장벽으로 작용하는 동시에, 기존 플레이어 간의 기술 경쟁과 글로벌 서비스망 경쟁을 격화시키는 요인이 됩니다.

1-4. IMO 환경규제의 강화와 산업 영향

선박도로 산업의 수요 곡선을 가장 크게 흔드는 변수는 국제해사기구의 환경규제입니다. 2023년 1월 EEXI(현존선 에너지효율지수)와 CII(탄소집약도지수)가 동시에 발효되면서, 선박의 에너지 효율이 기술 인증과 운영 등급이라는 두 측면에서 평가받기 시작했습니다. 2025년부터는 CII 등급에서 D를 3년 연속 받거나 E를 1년 받은 선박은 시정계획서 제출이 의무화되었습니다.

2025년 4월 MEPC 83 회의에서 채택된 Net-Zero Framework는 규제의 강도를 한 단계 끌어올렸습니다. 이 프레임워크는 2050년 전후 Net-Zero를 명문화하고, 2008년 대비 2030년 20~30%, 2040년 70~80%라는 중간 목표를 설정했으며, 무엇보다 부문 전체의 의무 배출한도와 온실가스 가격제를 결합한 세계 최초의 규제 체계라는 점에서 의미가 큼니다. 여기에 EU 배출권거래제(EU-ETS)가 2025년 해운 부문 50% 적용에서 2026년 100% 적용으로 확대되었고, FuelEU Maritime 규정도 2025년 시행되었습니다.

이 규제 패키지가 선박도로 산업에 미치는 영향은 분명합니다. 선주는 연료 사용량과 탄소 배출을 줄여 등급을 개선해야 하는데, 선체 표면의 마찰을 낮추는 저마찰 실리콘 도료는 별다른 설비 개조 없이 운항 효율을 끌어올릴 수 있는 수단입니다. 결과적으로 친환경 규제는 저마찰 Foul-release 도료의 구조적 수요 확대를 불러오며, 도료가 보호재에서 효율 개선재로 그 위상을 바꾸도록 만들고 있습니다.

1-5. 친환경 도료 기술 혁신과 디지털 전환

규제 환경의 변화는 기술 경쟁을 가속하고 있습니다. AkzoNobel의 Intersleek 1100SR은 출시 후 10년간 누적 CO2 배출 4,100만 톤과 연료비 USD 80억 축소 효과를 제시했고, 3,000척 이상의 선박에 적용되었습니다. Hempel이 2024년 출시한 Hempaguard Ultima는 연료 사용량 21% 축소와 연 160일의 유휴 운항 대응 성능을 내세웠습니다. Jotun의 SeaQuantum Skate와 HullSkater 조합은 노르웨이 콩스버그와 공동개발한 로봇 선체 청소 솔루션으로, 2025년 로이드선급(LR)으로부터 업계 최초의 강화 방오 형식승인을 획득했습니다.

일본 진영의 기술 혁신도 두드러집니다. Nippon Paint Marine의 FASTAR는 4세대 SPC 기술과 나노도메인-하이드로젤 구조를 적용해 출시 3년 만에 1,000척 이상에 적용되었으며, 연료 사용량 14% 축소와 60개월 도크 주기를 구현했습니다. PPG의 SIGMAGLIDE 2390은 실리콘 Foul-release 계열로 출력력 20% 축소와 배출 35% 감소를 기록했습니다. 그래핀, 양극성(zwitterionic) 고분자, 생체모방 등 차세대 기술의 특허출원이 2024년에서 2025년 사이 40% 가까이 늘어난 점은 기술 경쟁이 한층 격화되고 있음을 보여줍니다.

디지털 전환도 산업의 한 축으로 자리잡고 있습니다. 선체 성능을 ISO 19030 기준으로 측정하고, 운항 데이터를 분석해 도료의 효과를 정량적으로 증명하는 흐름이 확산되고 있습니다. 이는 영업 방식 자체를 데이터 기반

심층 분석 보고서: KCC-선박도로 해외영업

의 효율 제안형 컨설팅으로 바꾸어 가고 있습니다.

1-6. 한국 조선업 슈퍼사이클과 도로 수요

선박도로 수요는 조선업 경기와 긴밀하게 연동됩니다. 한국 조선 빅3는 2024년 합산 매출 53.27조원, 영업이익 5.88조원을 기록했고, 2025년 3분기 누적으로는 합산 영업이익 4.35조원으로 전년 동기 대비 315% 증가했습니다. 합산 수주잔고는 약 135조원으로 3~4년치 일감에 해당하며, 클락슨 신조선가지수는 2008년 이후 최고치를 경신했습니다.

수주의 질적 변화도 주목할 만합니다. 2025년 1월에서 10월 사이 글로벌 신조 화물선 발주의 37%가 청정연료 추진선이었으며, LNG 운반선 수주잔고만 약 300척, 2026년에서 2028년 사이 219척이 인도될 예정입니다. HD한국조선해양은 메탄올 추진선 세계 발주 99척 가운데 54척을 수주해 점유율 50%를 넘겼습니다.

이러한 조선업 호황은 선박도로 산업에 두 가지 의미를 가집니다. 첫째, 신조선 물량 자체가 늘어나 도로 수요의 절대량이 확대됩니다. 둘째, 청정연료 선박은 극저온 화물 환경, 새로운 탱크 구조, 강화된 효율 요구를 동반하므로 일반 선박보다 고기능성 도로를 더 많이 요구합니다. 한국 조선소에 접근성을 가진 도로사일수록 이 슈퍼사이클의 수혜를 폭넓게 누릴 수 있는 구조입니다.

1-7. 원자재 시장과 공급망 구조

선박도로의 원가 구조는 원자재 가격에 민감하게 반응합니다. 핵심 원료인 이산화티타늄은 백색 안료이자 도막의 핵심 성분이며, 구리계 화합물은 방오 성능의 기반이 됩니다. 실리콘 수지는 저마찰 도로의 핵심이고, 실릴 아크릴레이트는 SPC 방오도로의 폴리싱 기능을 담당합니다. 바이오사이드는 생물 부착을 억제하는 활성 성분입니다.

이들 원자재의 가격 변동은 도로사의 수익성에 곧바로 영향을 미칩니다. 원자재 가격이 오르면 마진이 압박받고, 가격을 제품에 반영하는 협상 과정에서 고객과의 긴장이 발생합니다. 반대로 원자재 가격이 안정되면 수익성이 빠르게 개선됩니다. 따라서 선박도로 기업은 원자재 조달의 안정성과 가격 헤지 역량을 중요한 경쟁력으로 관리합니다.

원료의 내부 조달 여부도 중요한 변수입니다. 실리콘 수지를 자체적으로 확보한 기업은 차세대 저마찰 도로 개발에서 공급망 우위를 가지며, 외부 원료 의존도가 낮을수록 가격 변동에 대한 방어력이 높아집니다. 이 점은 뒤에서 다룰 KCC의 모멘티브 인수가 가지는 전략적 의미와 연결됩니다.

1-8. 보수도로 시장의 부상과 산업 재편

신조선 시장이 조선업 사이클을 따라 변동하는 반면, 보수도로 시장은 이미 바다에 떠 있는 선대의 정기 수리 주기에 따라 비교적 안정적으로 발생합니다. 세계 선대의 노후화와 친환경 규제 대응을 위한 재도장 수요가 겹치면서, 보수도로 시장은 연평균 5.13%로 신조선보다 빠르게 성장하고 있습니다.

보수도로 시장의 성장은 산업의 경쟁 구도에도 변화를 가져옵니다. 신조선 영업을 조선소와의 관계에 무게를 둔다면, 보수도로 영업은 선주 및 선박관리회사와의 관계, 그리고 전 세계 주요 항만과 도크에 걸친 서비스망의 밀도가 승부를 가릅니다. 글로벌 서비스 거점이 촘촘한 기업일수록 보수 시장에서 유리한 위치를 점하며, 이는 후발 주자가 글로벌 네트워크 확장에 투자하는 배경이기도 합니다.

또한 보수 시장에서는 운항 중 선체 청소, 부분 보수, 성능 회복 같은 서비스형 사업이 빠르게 자리잡고 있습니다. 도로 판매와 서비스 계약이 결합되면서 산업의 부가가치 사슬이 운항 단계 쪽으로 넓어지고 있으며, 이는 선

심층 분석 보고서: KCC-선박도로 해외영업

박도로 기업이 제조업에서 솔루션 제공업으로 정체성을 넓혀가는 흐름을 보여줍니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 글로벌 과점 구조의 개관

선박도로 시장은 소수의 글로벌 플레이어가 시장을 나누어 가진 고도 과점 구조입니다. Jotun이 약 25% 점유로 세계 1위를 차지하고, AkzoNobel의 International Paint 브랜드, Hempel, Chugoku Marine Paints가 그 뒤를 잇습니다. 여기에 PPG와 Nippon Paint Marine을 포함한 상위권 기업이 합산하여 글로벌 시장의 약 81%를 점유합니다.

이 과점 구조의 본질은 기술력, 분류협회 승인 시스템의 폭, 글로벌 서비스망이라는 세 요소가 동시에 진입장벽으로 작동한다는 데 있습니다. 신규 도로가 선박에 적용하려면 분류협회의 까다로운 승인 절차를 통과해야 하며, 이 과정에만 통상 12개월에서 18개월이 걸립니다. 또한 전 세계 어느 항만에서든 기술 지원이 가능해야 글로벌 선주의 신뢰를 얻을 수 있습니다. 이러한 조건은 후발 주자가 단기간에 격차를 좁히기 어렵게 만듭니다.

2-2. AkzoNobel: 종합 코팅 1위의 친환경 리더십

AkzoNobel은 2024년 총매출 €10.71B를 기록한 종합 코팅 분야 세계 1위 기업입니다. 선박도로 분야에서는 International Paint 브랜드로 사업을 전개하며, 대표 제품인 Intersleek 1100SR은 3,000척 이상에 적용된 실리콘 기반 저마찰 도로입니다. 방청 분야에서는 Intershield 계열을 보유하고 있습니다.

AkzoNobel의 강점은 바이오사이드를 사용하지 않는 친환경 도로 분야의 리더십과, 운항 효율 개선 효과를 데이터로 증명해 온 오랜 실적입니다. 종합 코팅 기업으로서의 규모와 R&D 투자 여력도 경쟁 우위로 작용합니다. 반면 종합 코팅 포트폴리오 안에서 선박도로가 차지하는 비중이 상대적으로 작아, 선박 전업 기업만큼의 집중도를 보이기 어렵다는 점은 약점으로 평가할 수 있습니다.

2-3. Jotun: 선박도로 시장 점유율 1위

노르웨이의 Jotun은 2024년 매출 NOK 34.21B, 미화 약 USD 3.07B로 전년 대비 7% 성장했으며, 선박도로 시장 점유율 약 25%로 세계 1위를 지키고 있습니다. 대표 제품인 SeaQuantum 시리즈는 실릴 아크릴레이트 기반 SPC 방오도로이며, HullSkater는 콩스버그와 공동개발한 로봇 선체 청소 솔루션입니다.

Jotun의 가장 큰 자산은 그리스와 노르웨이를 비롯한 유럽 선주층에서의 압도적인 신뢰 기반입니다. 선박도로에 사업을 집중해 온 역사가 길고, 선체 성능 관리라는 서비스 영역으로 사업을 넓혀 온 점도 강점입니다. 2025년 로이드선급으로부터 업계 최초의 강화 방오 형식승인을 받은 것은 기술 리더십을 보여주는 사례입니다.

2-4. Hempel: 사상 최고 수익성과 전략적 투자 유치

덴마크의 Hempel은 2024년 매출 €2.185B를 기록했으며, 이 가운데 선박도로 부문은 €709M으로 전년 대비 5.8% 감소했습니다. 매출 감소의 배경에는 홍해 사태로 인한 드라이도킹 일정 연기가 있었습니다. 다만 EBITDA 마진은 17.9%로 사상 최고를 기록해 수익성 측면에서는 오히려 개선되었으며, 2024년에는 사모펀드 CVC를 소수 지분 투자자이자 전략적 파트너로 영입했습니다.

Hempel의 대표 제품인 Hempaguard X7은 4,000척 이상에 적용된 실적을 보유하고 있으며, 2024년 출시한 Hempaguard Ultima는 연료 사용량 21% 축소 성능을 내세웠습니다. 전략적 투자 유치를 통해 확보한 자금은

심층 분석 보고서: KCC-선박도료 해외영업

친환경 기술 개발과 글로벌 확장의 재원으로 활용될 전망입니다.

2-5. Chugoku Marine Paints: 한국 시장을 겨냥한 공격적 확장

일본의 Chugoku Marine Paints(CMP)는 2025년 9월 기준 최근 12개월 매출 USD 916M을 기록했으며, 5년 평균 주당순이익 성장률 57.1%로 빠르게 약진하고 있습니다. CMP의 움직임 가운데 가장 주목할 부분은 한국 시장을 겨냥한 공격적 확장입니다. 2025년 11월 한국 페인트사와 자본·업무 제휴 협정을 체결했고, 울산에 1,200억원 규모의 투자를 단행하면서 그 가운데 800억원을 외국인 투자로 집행해 2030년 본사를 김해에서 울산으로 옮기겠다고 발표했습니다.

이는 한국 조선업 친환경 도료 시장에서 KCC에 강력한 신규 경쟁자가 등장했음을 의미합니다. 대표 제품으로는 2025년 8월 공개한 차세대 SEAFLO NEO SL ZX와 Selektope 성분을 적용한 SEA PREMIER 3000 PLUS 계열을 보유하고 있습니다.

2-6. Nippon Paint Marine: 무바이오사이드 기술의 선구자

Nippon Paint Marine은 2017년 세계 최초의 100% 바이오사이드 무첨가 SPC 도료인 AQUATERRAS를 출시한 무바이오사이드 기술의 선구자입니다. 대표 제품 FASTAR는 4세대 SPC 기술에 나노도메인과 하이드로젤 구조를 결합했으며, 저마찰 도료 A-LF-Sea는 약 8% 수준의 마찰 축소 효과를 제시합니다. 누적 5,000척 이상에 적용되었고 CO2 배출 4,500만 톤 축소 효과를 내세우고 있습니다. 생체모방 기술을 차세대 선체 도료에 접목하는 연구도 진행하고 있습니다.

2-7. PPG: 미국·유럽 시장의 강자

미국의 PPG는 보호·선박도료(Protective & Marine Coatings) 사업을 통해 선박도료 시장에 참여하고 있습니다. 실리콘 Foul-release 계열인 SIGMAGLIDE와, 90개월의 긴 도크 주기를 내세운 SIGMA SAILADVANCE 계열을 보유하고 있으며, 미국과 유럽 시장에서 강세를 보입니다. SIGMAGLIDE 2390은 출력 20% 축소와 배출 35% 감소를 기록했습니다.

2-8. KCC의 글로벌 포지셔닝

KCC는 글로벌 종합 도료 기준 상위 10위권에 속하는 기업이며, 선박도료 분야에서는 상위 10위에서 15위 그룹에 위치한 한 자릿수 점유율 플레이어로 평가받습니다. 글로벌 빅3와 비교하면 절대 규모와 프리미엄 라인업의 인지도에서 격차가 있지만, 특정 제품군에서는 세계 최상위권의 경쟁력을 확보하고 있습니다.

선박용 방청도료인 EH2350 시리즈는 17년 연속, 방오도료인 이지스 시리즈는 15년 연속 산업통상자원부와 KOTRA의 세계일류상품으로 인증받았습니다. 세계일류상품 인증은 글로벌 시장 점유율 5위 이내 또는 점유율 5% 이상이라는 자격 요건을 충족해야 받을 수 있으므로, KCC의 선박도료 기술이 특정 제품군에서 세계 최상위 수준임을 보여주는 객관적 지표입니다.

성장세도 가파릅니다. 2024년 KCC 해외법인 도료 매출은 8,202억원으로 전년 대비 57.8% 늘었으며, 중국 곤산 법인이 127%, 광저우 법인이 133%, 싱가포르 법인이 87% 성장하는 등 아시아 거점에서 점유율을 빠르게 확대하고 있습니다.

2-9. 제품 포트폴리오 비교

글로벌 주요 기업의 제품 포트폴리오를 살펴보면 각 사의 기술 전략이 드러납니다. AkzoNobel은 실리콘 저마찰

심층 분석 보고서: KCC-선박도료 해외영업

계열인 Intersleek 1100SR과 에폭시 방청 계열인 Intershield를 양대 축으로 운용합니다. Jotun은 실릴 아크릴 레이트 SPC 계열인 SeaQuantum 시리즈와 로봇 청소 솔루션 HullSkater를 결합해 도료와 서비스를 함께 제공합니다. Hempel은 4,000척 이상에 적용된 Hempaguard X7과 2024년 신제품 Hempaguard Ultima를 보유하고 있습니다. Chugoku는 차세대 SEAFLO NEO SL ZX와 Selektope 적용 SEA PREMIER 3000 PLUS를 내세웁니다. Nippon은 나노도메인과 하이드로젤을 결합한 FASTAR와 저마찰 A-LF-Sea를 운용합니다.

KCC는 폴리실록산 기반의 양극성 실리콘 방오도료인 MetaCruise BF와 NS 계열을 보유하고 있으며, 이는 국내 최초의 양극성 실리콘 방오 기술로 평가받습니다. 방청 분야에서는 EH2350 시리즈를 운용하고, 2025년 11월에는 HD현대와 공동개발한 수용성 방청도료와 LNG선용 차열도료를 추가했습니다.

2-10. KCC의 약점과 보완 과제

KCC의 약점은 명확합니다. 저마찰 Foul-release 프리미엄 라인업이 글로벌 빅3인 AkzoNobel, Jotun, Hempel과 비교해 인지도가 낮고, 그리스를 비롯한 유럽 선주층과의 접점이 부족합니다. R&D 투자의 절대 규모도 글로벌 빅3에 비해 제한적이며, 분류협회 승인을 받은 도료 시스템의 수도 상대적으로 적습니다.

다만 보완 자산도 분명합니다. 모멘티브 인수를 통해 실리콘 원천기술을 확보하면서 차세대 실리콘 방오도료 개발에서 내부 공급망 우위를 갖게 되었습니다. 또한 한국 조선 빅3에 대한 접근성, 특히 HD현대그룹과 2023년 10월 체결한 도장 기술 개발 양해각서는 지리적·관계적 해자로 작동합니다. KCC의 과제는 이 두 자산을 결합해 프리미엄 라인업의 글로벌 인지도 격차를 좁히고, 유럽 선주층으로 영업망을 넓히는 데 있습니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 사업 포트폴리오와 매출 구조

KCC는 도료, 건자재, 실리콘, 기타의 네 가지 사업 부문으로 구성된 종합 소재 화학 기업입니다. 2025년 사업 보고서 기준 외부매출 비중은 실리콘이 47.3%로 가장 크고, 도료가 29.5%, 건자재가 14.9%를 차지합니다. 실리콘은 모멘티브 인수 이후 매출 비중이 가장 큰 부문으로 올라섰습니다.

다만 영업이익 기준으로 보면 도료의 위상이 다릅니다. 2025년 3분기 기준 영업이익 구성은 도료가 51%로 약 570억원, 건자재가 30%, 실리콘이 19%를 차지해, 도료가 KCC의 최대 이익 기여 부문입니다. 도료 부문 안에서는 자동차, 선박, 분체, 공업도료가 매출의 75% 이상을 차지하는 고부가 구조이며, 도료 매출은 2022년 1.51조원에서 2023년 1.66조원, 2024년 1.94조원으로 연 13% 이상 성장하고 있습니다.

이러한 구조는 KCC가 매출 측면에서는 실리콘 중심으로 무게가 옮겨갔지만, 이익 창출의 안정적 기반은 여전히 도료에 있음을 보여줍니다. 선박도료는 이 도료 부문 안에서 자동차도료와 함께 고부가 제품군을 이루는 핵심 사업입니다.

3-2. 재무 성과 추이

KCC의 연결 실적을 살펴보면, 매출은 2023년 6.29조원에서 2024년 6.66조원으로 5.9% 늘었고, 영업이익은 2023년 3,125억원에서 2024년 4,711억원으로 50.7% 증가하며 사상 최대 흑자를 시현했습니다. 2024년은 KCC에게 실적 측면에서 정점에 해당하는 해였습니다.

다만 2025년 들어 단기 모멘텀은 둔화 신호를 보였습니다. 2025년 4분기 영업이익은 665억원으로 전년 동기

심층 분석 보고서: KCC-선박도로 해외영업

대비 32% 감소했고, 2026년 1분기 영업이익은 881억원으로 전년 동기 대비 14.8% 줄어 시장 컨센서스를 약 10% 하회했습니다. 원자재 비용 증가가 주요 배경으로 지목됩니다.

재무 구조의 핵심 변수는 모멘티브 인수에 따른 부채입니다. 차입금은 2019년 2조원에서 2020년 4.4조원으로 늘었고, 2023년 9월 말 순차입금은 3.94조원 수준이었습니다. KCC는 2025년 보유 중인 HD한국조선해양 지분을 기반으로 약 4,300억원 규모의 교환사채를 발행해, 이자비용을 2025년 2,501억원에서 2026년 1,942억원으로 축소하는 계획을 추진하고 있습니다. 재무 부담을 점진적으로 줄여가는 과정에 있다고 볼 수 있습니다.

3-3. 모멘티브 인수와 실리콘 시너지

KCC는 2019년 약 USD 30억, 누적 기준 3.5조원을 투입해 미국 모멘티브 퍼포먼스 머티리얼즈를 인수하면서 다우, 바커에 이은 글로벌 실리콘 3위로 올라섰습니다. 2024년 5월에는 SJL파트너스가 보유한 잔여 지분을 4,050억원에 인수해 모멘티브를 100% 자회사로 편입했습니다.

실리콘 사업은 인수 초기 부진을 겪었으나 이후 빠르게 회복했습니다. 2023년 영업손실 833억원에서 2024년 영업이익 729억원으로 흑자전환했고, 2025년 1분기에서 3분기 누적으로는 829억원의 영업이익을 기록했습니다. 메탈실리콘 원가가 2022년 킬로그램당 5,050원에서 2024년 2,930원으로 42% 낮아진 점이 수익성 개선에 크게 기여했습니다.

도로와 실리콘의 시너지가 가시화된 대표 사례가 폴리실록산 기반 친환경 방오도로 MetaCruise NS의 출시입니다. 실리콘 원천기술을 자체적으로 확보한 덕분에 차세대 저마찰 도로 개발에서 원료 공급망의 우위를 가질 수 있게 되었습니다. 여기에 AI 데이터센터와 휴머노이드 로봇용 방열·절연 실리콘이라는 신수요가 더해지면서 실리콘 사업은 추가 성장 동력을 확보하고 있습니다.

3-4. 선박도로 사업의 차별화 자산

KCC 선박도로의 가장 큰 차별화 자산은 한국 조선 빅3와의 관계입니다. KCC는 HD현대중공업, 삼성중공업, 한화오션 세 곳 모두에 선박도로를 공급하고 있으며, 특히 HD현대 계열 4사인 HD한국조선해양, HD현대중공업, HD현대미포, HD현대삼호와 2023년 10월 도장 기술 개발 양해각서를 체결해 친환경 신제품 공동개발 체계를 구축했습니다.

이 협력 체계의 구체적 성과가 2025년 11월 6일 발표한 두 가지 신제품입니다. 하나는 수용성 방청도로로, 휘발성유기화합물 배출을 크게 줄이고 건조 시간을 단축하는 제품입니다. 다른 하나는 LNG 운반선용 차열·단열 도로로, 영하 160도에 이르는 극저온 환경에서 증발가스 발생을 억제하는 기능을 갖췄습니다. 두 제품 모두 한국 조선소의 LNG-메탄올-암모니아 추진선 수주 확대와 정확히 부합하는 방향성을 가집니다.

도로 부문 영업이익률이 11%에서 12%대를 유지하고 있다는 점도 중요합니다. 이는 글로벌 상위권 도로 기업과 견줄 만한 수익성 수준으로, KCC 선박도로 사업이 외형뿐 아니라 수익성 측면에서도 견조함을 보여줍니다.

3-5. 글로벌 거점 네트워크

KCC는 중국, 사우디아라비아, 독일, 일본, 베트남, 말레이시아, 싱가포르, 인도네시아, 인도, 튀르키예, 우즈베키스탄 등 11개국에 거점을 운영하고 있으며, 이 가운데 도로 법인만 13개에 이릅니다. 쿤산, 광저우, 베이징, 싱가포르, 하노이, 호치민, 말레이시아, 인도네시아, 인도, 튀르키예 등에 도로 생산·영업 거점이 분포합니다.

이 가운데 싱가포르 법인은 선박도로 글로벌 허브 역할을 맡고 있습니다. 싱가포르는 세계 해운의 요충지이자 선박관리회사와 선주의 의사결정이 모이는 지점이므로, 동남아시아와 중동 선주를 응대하는 데 핵심적인 거점이

심층 분석 보고서: KCC-선박도로 해외영업

됩니다. 글로벌 13개 도로 법인 네트워크는 KCC가 한국 조선소 의존을 넘어 글로벌 선주와 보수 시장으로 사업을 넓혀가는 기반이 됩니다.

3-6. 정몽진 회장의 비전과 밸류업 계획

KCC의 전략 방향은 정몽진 회장의 메시지에서 분명하게 드러납니다. 정몽진 회장은 2025년 7월 발표한 기업 가치 제고 계획, 이른바 밸류업 공시에서 2030년까지 매출 10조원, 영업이익률 10%, 자기자본이익률 10%, 주가순자산비율 1배라는 구체적 목표를 제시했습니다. 2025년 신년사에서 비상경영, 고객 중심 영업력, 초격차 기술, 디지털 전환을 핵심 키워드로 내세웠습니다.

정몽진 회장 본인이 영어, 중국어, 일본어, 러시아어에 능통한 글로벌형 경영자로 알려져 있다는 점도 회사의 방향성을 이해하는 데 도움이 됩니다. 회장의 메시지 흐름은 2017년 적극적 해외시장 개척과 R&D, M&A 강조, 2019년 모멘티브 인수를 통한 글로벌 초정밀화학기업 도약 선언, 2025년 고객 중심 영업력과 초격차 기술 강조로 이어집니다. 일관되게 글로벌 확장과 기술 고도화를 추구해 온 궤적이 확인됩니다.

3-7. 리스크 요인 분석

KCC가 직면한 리스크는 여러 갈래로 정리할 수 있습니다. 첫째, 조선업 사이클 의존입니다. 선박도로 수요가 조선업 경기에 후행하기 때문에, 슈퍼사이클이 꺾이면 신조선 도로 수요도 둔화됩니다. 둘째, 원자재 가격 변동입니다. 이산화티타늄, 수지, 메탈실리콘 등 핵심 원료의 가격이 수익성을 좌우합니다. 셋째, 환율 변동입니다. 해외 매출 비중이 큰 만큼 환율 움직임이 실적에 영향을 줍니다. 넷째, 중국과 일본 경쟁사의 가격 공세입니다. 특히 Chugoku의 한국 시장 공격적 진출은 곧바로 위협이 됩니다. 다섯째, 모멘티브의 미국 기업공개 일정 지연으로, 2026년 재추진 여부가 변수입니다. 여섯째, KCC건설의 부동산 프로젝트 파이낸싱 익스포저가 그룹 차원의 부담으로 작용할 수 있습니다.

이러한 리스크는 선박도로 사업 단독의 문제라기보다 KCC 그룹 전체의 포트폴리오 차원에서 관리되는 변수들입니다. 다만 조선업 사이클 의존과 원자재·환율 변동은 선박도로 사업과 긴밀하게 연결되므로, 이 사업을 이해하는 데 반드시 함께 고려해야 할 요인입니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. KCC 공식 인재상 해석

KCC는 공식 채용 페이지에서 인재상을 K, C, C 세 글자에 대응시켜 제시합니다. 첫 번째 K는 Knowledge로, 기본에 충실한 전문지식을 의미합니다. 두 번째 C는 Challenge로, 불굴의 의지와 창의력으로 실천하는 도전 정신을 가리킵니다. 세 번째 C는 Courage로, 고객과 조직에 정직하며 사명감과 책임감을 갖춘 용기를 뜻합니다.

경영이념인 더 좋은 삶을 위한 가치창조, 그리고 회사가 스스로를 규정하는 정체성인 Global Advanced Materials Company는 KCC가 도로와 전자재 제조사에 머물지 않고 응용 소재 화학 기업으로 정체성을 넓혀가고 있음을 보여줍니다. 인재상의 세 요소 가운데 전문지식과 도전 정신은 글로벌 시장 개척과 직결되며, 정직과 책임감은 장기 프로젝트를 다루는 선박도로 사업의 특성과 부합합니다.

4-2. 외부 평판과 조직문화의 현실

외부 평판 사이트의 데이터는 KCC 조직문화의 현실적 모습을 보여줍니다. 블라인드 기준 KCC 종합 평점은 5

심층 분석 보고서: KCC-선박도로 해외영업

점 만점에 약 2.5점으로, 한국 전통 제조 대기업의 평균과 유사한 수준입니다. 세부 항목을 보면 커리어 향상 2.7점, 워라밸 2.6점, 급여·복지 2.6점인 반면, 사내문화는 2.1점, 경영진은 1.9점으로 상대적으로 낮습니다.

평판을 정리하면, 긍정적으로 언급되는 키워드는 초봉과 급여, 복지 수준이고, 부정적으로 언급되는 키워드는 보수적인 의사결정 방식, 위계적 조직 문화, 잦은 회식입니다. 이는 KCC가 전통적인 한국 제조 대기업의 조직 문화를 상당 부분 유지하고 있음을 시사합니다.

4-3. 선박도로 해외영업 도메인이 요구하는 인재 특성

선박도로 해외영업이라는 직무 도메인은 다섯 가지 인재 특성을 동시에 요구합니다.

첫째, 장기 프로젝트를 관리하는 끈기입니다. 신조선 도로 영업은 발주에서 인도까지 18개월에서 24개월이 걸리고, 사후 모니터링까지 포함하면 단일 거래가 3년 이상 이어집니다. 한 건의 성과를 끝까지 책임지는 인내심이 필요합니다.

둘째, 거대 B2B 계정을 관리하는 역량입니다. 그리스의 안젤리쿠시스 그룹, 일본의 NYK·MOL·K-Line, 중국의 COSCO, 카타르의 QatarEnergy처럼 100억 이상을 보유한 대형 선주를 상대해야 하므로, 조직 대 조직의 관계를 설계하고 관리하는 능력이 요구됩니다.

셋째, 엔지니어링 세일즈의 성격입니다. 에폭시, 폴리우레탄, 실리콘 화학에 대한 이해와 IMO PSPC, MARPOL, EEXI-CII 규제 지식을 갖추고 의사결정자를 설득해야 하므로, 영업과 기술이 결합된 역량이 필요합니다.

넷째, 현장 적응력입니다. 거제, 울산, 중국의 푸둥·난통·장가항, 인도의 코친 등 도크 입회 출장이 빈번하므로, 현장 환경에 적응하고 장기 출장을 감당하는 체력과 태도가 요구됩니다.

다섯째, 다국어와 다문화 협상력입니다. 영어는 기본이고, 일본어, 중국어, 그리스어 가운데 하나를 더 구사할 수 있다면 강력한 차별화 요소가 됩니다. 유럽 선주, 일본 선주, 중동 선주는 협상 문화와 의사결정 방식이 서로 다르므로, 문화적 차이를 읽어내는 감각이 성과를 좌우합니다.

4-4. 경영진 메시지로 본 기대 역량

정몽진 회장의 신년사 흐름은 KCC가 해외영업 인재에게 기대하는 역량을 명확하게 드러냅니다. 2017년에는 적극적인 해외시장 개척과 R&D, M&A를 강조했고, 2019년에는 모멘티브 인수를 통한 글로벌 초정밀화학기업 도약을 선언했으며, 2025년에는 비상경영, 고객 중심 영업력, 초격차 기술, 디지털 전환을 키워드로 제시했습니다.

이 흐름을 종합하면 KCC가 원하는 해외영업 인재의 상이 그려집니다. 표면적인 영업 능력만 갖춘 인재가 아니라, 첫째 기술을 이해하고, 둘째 글로벌 시장 개척에 적극적이며, 셋째 디지털 데이터로 고객의 투자 대비 효과를 증명할 수 있는 융합형 인재입니다. 회장 본인이 다국어를 구사하는 글로벌 경영자라는 점은 외국어 역량에 대한 기대치를 한층 끌어올리는 요인입니다.

4-5. 조직문화의 과도기적 특성

KCC 조직문화는 전통적 한국 제조 대기업의 보수적 색채와 글로벌 기업 문화 사이의 과도기에 있다고 평가할 수 있습니다. 모멘티브 인수가 이루어진 2019년 이후 KCC 매출의 절반 이상이 해외에서 발생하면서, 도로와 실리콘 부문을 중심으로 글로벌 협업 문화가 빠르게 도입되고 있습니다.

사업 부문별로 조직 문화의 결도 다릅니다. 도로 부문, 특히 선박과 자동차도로는 기술 이해도가 높고 출장이 빈번하며 글로벌 노출이 큰 편입니다. 실리콘 부문은 미국, 독일, 일본의 R&D 네트워크 영향으로 외국계 기업 문

심층 분석 보고서: KCC-선박도로 해외영업

화의 비중이 가장 높습니다. 건자재 부문은 국내 시장 중심의 성격이 강합니다. 선박도로 해외영업은 이 가운데 글로벌 노출과 기술 이해도가 모두 높은 영역에 속하며, 한국식 위계 조직 내부에서의 협업과 글로벌 선주와의 다문화 협상이라는 두 가지 환경을 함께 다루는 직무입니다.

5장: 직무 분석

5-1. 일·월·연 단위 핵심 업무 구조

선박도로 해외영업의 업무는 시간 단위에 따라 다른 모습을 띠니다.

일간 업무는 시차 대응을 중심으로 돌아갑니다. 아침에는 아시아 지역, 오후에는 유럽 지역, 야간에는 미주 지역과 이메일을 주고받으며, Teams나 Zoom을 통한 화상회의가 수시로 이어집니다. 시방서와 견적서를 작성하고, 연구소 및 기술서비스 부서와 협의하며, 도장 현장의 일일 진척을 점검하고, 분류협회 검사관의 코멘트에 회신하는 일이 하루의 핵심을 이룹니다.

월간 업무는 관계 관리와 현장 입회를 중심으로 합니다. 선주와 선박관리회사를 대상으로 한 정기 미팅, 조선소 구매팀과의 미팅, 거제·울산·중국 도크의 입회 출장, 중국·싱가포르·베트남·인도 해외법인 영업담당자와의 연계 회의, 월간 수주 실적 보고가 한 달의 흐름을 구성합니다.

연간 사이클은 하나의 큰 수주 프로젝트를 따라 흐릅니다. 견적 요청 접수에서 출발해 기술 미팅과 샘플 평가, 분류협회 승인, 선주 승인, 가격과 납기 협상, 수주, 사양 확정, 자재 출하, 도장 시공 입회, 인도 이후 사후관리와 성능 모니터링으로 이어집니다. 여기에 함부르크 SMM, 상하이 Marintec China, 노르웨이 Nor-Shipping, 아테네 Posidonia 같은 글로벌 전시회 참가가 병행됩니다.

5-2. 내부 이해관계자 맵

선박도로 해외영업이 협업하는 내부 이해관계자는 일곱 부문으로 정리할 수 있습니다.

첫째는 중앙연구소와 울산 도로기술팀으로, 제품 개발과 기술 자문을 담당합니다. 둘째는 기술서비스 부서로, 도장 현장의 기술 지원을 맡습니다. 셋째는 공급망관리와 해외영업관리 부서로, 물류와 영업 운영을 지원합니다. 넷째는 울산·전주·중국의 도로 공장으로, 실제 생산을 책임집니다. 다섯째는 13개 해외법인으로, 현지 영업과 고객 응대를 수행합니다. 여섯째는 법무·통상 부서로, 계약과 무역 규제를 검토합니다. 일곱째는 재정·환관리 부서와 품질보증 부서로, 환율 관리와 품질 검증을 담당합니다.

해외영업 담당자는 이 일곱 부문을 연결하는 중심점 역할을 합니다. 고객의 요구를 내부에 전달하고, 내부의 기술적·생산적 제약을 고객에게 설명하며, 양쪽의 기대를 조율하는 일이 직무의 핵심입니다.

5-3. 외부 이해관계자 맵

외부 이해관계자는 더 넓은 범위로 펼쳐집니다.

선주는 도료를 최종 결정하는 주체입니다. 선박관리회사는 V.Ships, 앵글로-이스턴, 베른하르트 솔테 등으로, 선박의 실제 운영을 담당하며 도료 선택에 영향을 줍니다. 조선소의 구매팀과 기술팀은 발주와 사양 확정의 실무를 맡습니다. 도장 시공 협력사는 실제 도장 작업을 수행하고, 드라이도크는 보수 도장의 장소를 제공합니다. 분류협회 검사관은 ABS, DNV, LR, NK, KR, BV, CCS 등 7대 선급으로, 도로 시스템의 승인과 검사를 담당합니다. PSPC 검사관은 NACE 자격이나 FROSIO 자격을 갖춘 도장 검사 전문가입니다. 이 밖에 도료 원자재 공급사,

심층 분석 보고서: KCC-선박도로 해외영업

중개인과 트레이더, 환경 규제 당국이 외부 이해관계자에 포함됩니다.

이 구조에서 특히 주목할 점은 선주가 도료를 결정하지만 발주와 구매는 조선소가 진행한다는 이원적 의사결정 구조입니다. 따라서 해외영업 담당자는 선주와 조선소 양쪽을 함께 설득해야 하며, 한쪽의 동의를 얻더라도 다른 쪽에서 거절되면 수주가 무산될 수 있습니다.

5-4. 필요 역량: 기술 및 도메인 지식

선박도로 해외영업이 갖춰야 할 기술과 도메인 지식은 상당히 전문적입니다. 에폭시, 폴리우레탄, 실리콘 방오 도료의 화학적 원리를 이해해야 하며, 도장 사양과 관련해 건조 도막 두께, 습윤 도막 두께, 규정 도막 두께 같은 개념과 SSPC, ISO 8501-1 기준의 표면처리 등급을 알아야 합니다.

규제 지식도 핵심입니다. 선박 배출을 규율하는 MARPOL Annex VI, 도료 성능 기준을 정한 IMO PSPC, 평형 수 처리를 규정한 BWM 협약, 방오제 사용을 규제하는 AFS 협약, 그리고 EEXI와 CII가 도료 선택에 미치는 영향을 이해하고 있어야 합니다. 이러한 규제 지식이 있어야 고객에게 왜 특정 도료 시스템이 필요한지를 논리적으로 설명할 수 있습니다.

5-5. 필요 역량: 비즈니스 지식과 소프트스킬

기술 지식만으로는 부족합니다. 비즈니스 지식 측면에서는 글로벌 해운과 조선 경기의 사이클, INCOTERMS 2020 같은 무역 조건, 신용장 기반 무역 실무, 환율 헤지의 기본 원리, 원자재 가격 변동이 수익성에 미치는 영향을 파악하고 있어야 합니다.

소프트스킬의 비중도 큼니다. 다국적 협상력, 장기 거래에서 흔들리지 않는 회복탄력성, 장기 출장에 적응하는 태도, 선주와 조선소 사이의 이해 상충을 조율하는 능력, 데이터를 근거로 투자 대비 효과를 제안하는 설득력이 요구됩니다. 어학 측면에서는 영어로 비즈니스 협상이 가능한 수준이 필수이며, 일본어나 중국어, 그리스어 가운데 하나를 추가로 구사하면 우대 요소가 됩니다.

5-6. KPI 구조

선박도로 해외영업의 성과는 여러 지표로 평가됩니다. 가장 큰 가중치를 갖는 지표는 수주 매출로, 신조선과 드라이도킹, 항만 재고 판매를 합산한 금액입니다. 두 번째는 매출총이익률로 표현되는 마진율입니다. 세 번째는 신규 고객 확보와 선주 승인 추가 건수입니다. 네 번째는 반복 수주와 점유율로 측정되는 고객 유지율입니다. 다섯 번째는 클레임 비율과 보증 비용입니다. 여섯 번째는 시방서 등재 건수, 즉 사양 수주율입니다. 일곱 번째는 시공 현장 출하의 적시성입니다. 여덟 번째는 친환경·저탄소 제품이 전체 매출에서 차지하는 비중입니다.

특히 주목할 점은 KCC가 2030년 매출 10조원, 영업이익률 10%를 목표로 명시한 만큼, 향후 마진율과 친환경 제품 비중이라는 두 지표의 가중치가 빠르게 높아질 것이라는 전망입니다. 이는 선박도로 해외영업이 외형 성장 뿐 아니라 수익성과 친환경 전환을 함께 책임지는 방향으로 직무가 진화하고 있음을 보여줍니다.

5-7. 대표 업무 워크플로우

선박도로 해외영업의 표준 업무 흐름을 그리스 선주의 LNG 운반선 5척 수주라는 가상의 사례로 설명하면 다음과 같습니다.

거래 시작 18개월 전, 해외영업 담당자는 TradeWinds나 클락슨의 정보를 통해 그리스의 안젤리쿠시스 그룹이 한화오션에 LNG 운반선 5척을 발주할 가능성을 포착합니다. 본사 마케팅과 아테네 현지 에이전트와 협업해 정

심층 분석 보고서: KCC-선박도로 해외영업

보를 수집합니다.

15개월 전, 아테네로 출장을 떠나 마란 가스의 기술팀과 1차 미팅을 진행하고, 기존에 사용하던 도로 이력을 확인하며 견적 요청을 받습니다.

12개월 전, 평형수 탱크와 외판 도장을 위한 KCC EH2350 방청 시스템과 MetaCruise BF 실리콘 방오 시스템을 제안하고, ISO 19030 기준의 연료 사용량 축소 시뮬레이션과 CII 등급 개선 효과를 정량적으로 제시합니다.

10개월 전, 선주의 연구센터에 패치 테스트 패널을 제공하고 6개월간의 가속 시험을 진행합니다. 8개월 전, DNV와 LR의 PSPC 인증을 받고 AFS 협약에 부합하는 친환경 인증을 첨부합니다. 6개월 전, 한화오션 구매팀과 5척 패키지의 단가, 환율 연동 조건, 결제 조건을 협상하며, 선주 승인 절차를 함께 진행합니다.

4개월 전, 발주서를 수령하고 사양서를 확정하며 자재 명세를 산출합니다. 3개월 전부터 인도 후 12개월까지의 기간에는 울산과 중국 공장에서 자재를 분할 출하하고, 거제 도크의 시공 현장에 입회하며, 검사관과 선급 검사관의 합동 검사를 지원합니다. 인도 15개월 후부터는 운항이 시작된 선박의 수중 검사 데이터를 확보해 방오 성능을 모니터링하고, 이 결과를 차기 수주의 레퍼런스로 활용합니다.

이 워크플로우는 선박도로 해외영업이 정보 포착, 기술 제안, 인증, 협상, 출하, 시공 입회, 사후관리라는 긴 사슬을 하나의 담당자가 책임지고 끌고 가는 직무임을 보여줍니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. Mordor Intelligence – Marine Coatings Market: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/marine-coatings-market>
2. Mordor Intelligence – Marine Anti-fouling Coatings Market: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/marine-anti-fouling-coatings-market>
3. Mordor Intelligence – South Korea Marine Coatings Market: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/south-korea-marine-coatings-market>
4. Zion Market Research – Marine Coatings Market: <https://www.zionmarketresearch.com/report/marine-coatings-market>
5. Maximize Market Research – Marine Coatings Market: <https://www.maximizemarketresearch.com/market-report/marine-coatings-market/2058/>
6. Research and Markets – Marine Coating Report: <https://www.researchandmarkets.com/report/marine-coating>
7. IMO – EEXI 및 CII FAQ: <https://www.imo.org/en/mediacentre/hottopics/pages/eexi-cii-faq.aspx>

심층 분석 보고서: KCC-선박도료 해외영업

8. IMO – Net-Zero Regulations 보도자
료: <https://www.imo.org/en/mediacentre/pressbriefings/pages/imo-approves-netzero-regulations.aspx>
9. Normec Verifavia – MEPC 83 Net-Zero Framework 분
석: <https://normecverifavia.com/news/imo-mepc83-net-zero-framework/>
10. DNV – MEPC 80 및 BWMC 해설: <https://www.dnv.com/news/2023/imo-mepc-80-shipping-to-reach-net-zero-ghg-emissions-by-2050-245376/>
11. Lloyd's Register – Jotun HullSkater 형식승인: <https://www.lr.org/en/knowledge/press-room/press-listing/press-release/2025/lr-grants-industry-first-full-antifouling-approval-to-jotuns-hull-skating-solutions/>
12. AkzoNobel Q4 2024 실적 보도자료: <https://www.akzonobel.com/en/media/media-releases/q4-2024>
13. Jotun Annual Report 2024: <https://www.jotun.com/globalassets-b2b/jotun-annual-report-2024-2.pdf>
14. Hempel Annual Report 2024: <https://www.hempel.com/about-us/media-and-news/news/2025/annual-report-2024>
15. Nippon Paint Marine – FASTAR 1,000척 적용: <https://www.nipponpaint-marine.com/nippon-paint-marine-successfully-applies-industry-leading-fastar-solution-to-over-1000-vessels-in-just-three-years-since-launch/>
16. PPG Protective & Marine Coatings: <https://www.ppgpmc.com/marine>
17. Chugoku Marine Paints 뉴스룸: <https://www.cmp-chugoku.com/global/news-release.html>
18. Seoul Economic Daily – CMP 울산 투자: <https://en.sedaily.com/society/2026/03/24/chugoku-marine-paints-invests-120-billion-won-in-ulsan-eco>
19. PCI Magazine – 2025 Global Top 10 Coatings Companies: <https://www.pcimag.com/articles/113766-2025-global-top-10-top-paint-and-coatings-companies>
20. KCC 공식 인재상: <https://www.kccworld.co.kr/jobs/talent.do>
21. KCC 글로벌 네트워크: <https://www.kccworld.co.kr/about-kcc/network.do>
22. KCC 선박페인트 사업 소개: <https://www.kccworld.co.kr/paints/marine.do>
23. KCC 채용 사이트: <https://recruit.kccworld.co.kr/recruit/recruitMain.do>
24. C-Journal – KCC 2024 실적 및 해외도료 분석: <https://www.c-journal.co.kr/articleView?num=747>

심층 분석 보고서: KCC-선박도로 해외영업

25. 뉴스핌 - KCC 도로 부문 매출 추이: <https://www.newspim.com/news/view/20250710000733>
26. 비즈니스포스트 - KCC 2026년 1분기 실적: https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=437206
27. 헤럴드경제 - KCC 사업부 포트폴리오 분석: <https://biz.heraldcorp.com/article/10735089>
28. 머니투데이 - KCC 2030 비전 및 밸류업 계획: <https://www.mt.co.kr/industry/2025/07/16/2025071514325381529>
29. 아주경제 - KCC·HD현대 친환경 선박도로 공동개발: <https://www.ajunews.com/view/20251106083337143>
30. 문화일보 - KCC 방청·방오도로 세계일류상품 선정: <https://www.munhwa.com/article/11400041>
31. PRNewswire - KCC 모멘티브 인수 완료: <https://www.prnewswire.com/news-releases/kcc-corporation-completes-acquisition-of-momentive-performance-materials-group-302145115.html>
32. 딜사이트 - KCC 실리콘 사업 분석: <https://dealsite.co.kr/articles/153635>
33. 인사이트코리아 - KCC 선박용 도로 17년 연속 인종: <https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=238405>
34. 인사이트코리아 - 조선 빅3 사상 첫 매출 50조: <https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=241100>
35. 머니투데이 - 조선 3사 선별 수주와 실적 고공행진: <https://www.mt.co.kr/industry/2025/08/03/2025080115281448405>