

심층분석보고서

가온전선-국내영업(직판)

2026.05.15

심층 분석 보고서: 가온전선-국내영업(직판)

심층분석보고서: 가온전선 국내영업(직판) 직무

1장. 산업(섹터) 분석 — 전선·전력 케이블 산업

1-1. 산업 정의와 시장 구조

전선·케이블 산업은 전기 에너지의 송·배전과 통신·데이터의 전송이라는 인프라 골격을 담당하는 산업재 B2B 영역으로, 크게 ① 초고압·고압 전력케이블(HV/UHV, 송전망), ② 중·저압 전력케이블(MV/LV, 배전·산업·건물), ③ 통신·광케이블(광섬유, UTP, OPGW), ④ 산업·특수케이블(자동차·로봇·선박·플랜트·엘리베이터), ⑤ 권선(나선·전선재 등 소재)으로 구분됩니다. 가온전선의 사업 분류상으로도 전력·통신·특수케이블·목드럼 등 4개 사업부 체계가 운영되고 있어 이러한 구조와 직결됩니다.

산업은 전형적인 '성숙기 + 부분 슈퍼사이클' 국면입니다. 국내 송배전망 자체는 1990~2000년대 이미 일정 수준 완성돼 내수 성장 여력이 크지 않으나, 글로벌 시장은 AI 데이터센터·신재생·노후 인프라 교체라는 3대 축이 동시에 작동하면서 구조적 공급 부족 국면(수주잔고 장기화)에 진입했다는 평가가 우세합니다.

1-2. 시장 규모 및 성장률

글로벌 와이어 및 케이블 시장은 2025년 기준 약 2,330억 달러(Fortune Business Insights) 규모로 추정되며, 2034년 약 4,090억 달러(연 6~7%대 CAGR)로 확대될 전망입니다. 지역별로는 아시아·태평양이 약 980억 달러로 최대 시장이며, 북미는 2025년 약 377억 달러에서 2031년 494억 달러(CAGR 4.6%, Mordor Intelligence)로 성장이 예상됩니다. 유럽의 전력·제어 케이블 시장만으로도 2024년 633억 달러, 2034년까지 CAGR 7.2%로 확대된다는 GMI(Global Market Insights) 분석이 제시됩니다.

세부 영역별로는 ① 해저케이블 시장이 2022년 약 6조 원 → 2029년 약 28조 원으로 4~5배 확대(대한전선 IR 인용), ② 글로벌 가공송전선(overhead conductor) 시장이 2025년 8억 3천만 달러 → 2035년 12억 9천만 달러(연 4.5%), ③ 아시아·태평양 태양광 케이블 시장이 2024년 14억 달러 → 2034년 CAGR 7.6% 성장이 전망됩니다. 국내 전선 시장은 LS전선·대한전선·가온전선·일진전기·대원전선 등 5개사가 70~80% 점유율로 과점하고 있으며, 2025년 상반기 국내 4사 합산 매출은 5조 3,518억 원으로 전년 동기 대비 +8.9% 성장했습니다(머니투데이 2025.11).

1-3. 최근 3~5년 핵심 트렌드

① **AI 데이터센터 전력 수요 폭증**: 맥킨지에 따르면 글로벌 데이터센터 용량 수요는 2025년 82GW에서 2030년 219GW로 약 3.5배 증가, AI 워크로드 비중이 70%에 도달합니다. 데이터센터 1곳을 짓는 데 변전소~서버랙까지 들어가는 중저압 전선 물량이 과거 대비 크게 늘어, '초고압 대동맥'과 '중저압 모세혈관' 모두 동시에 수요가 폭증하는 구조입니다.

② **노후 전력망 교체**: IEA 'World Energy Investment 2025' 기준 글로벌 전력 부문 투자는 2025년 1조 5천억 달러로 화석연료(1조 1천억 달러)를 50% 상회, 전력망 단독 투자만 연 4,000억 달러 규모입니다. 미국은 초당파 인프라법(BIL)·IRA 기반 변전·송전망 현대화에 자금이 투입되며, 변압기 리드타임은 최대 6년까지 늘어났습니다.

③ **신재생·HVDC·해저케이블**: 해상풍력·태양광 확대에 따라 장거리 송전을 위한 HVDC(초고압직류송전)·해저케이블 수요가 급증하고 있으며, 시장은 Prysmian(이탈리아)·Nexans(프랑스)·NKT(덴마크)·스미토모·후루카와 등 글로벌 6사가 과점하는 EPC(터키) 구조로 진화 중입니다.

심층 분석 보고서: 가온전선-국내영업(직판)

㉔ **중동 재건과 미국 IRA 효과:** 2025~2026년 중동 재건 발주, 미국 데이터센터·반도체·배터리 공장 신설로 북미향 배전(URD)·MV 케이블 수요가 폭증하고 있습니다. 가온전선은 이 흐름을 LSCUS를 통해 직접적으로 흡수하는 구도입니다.

㉕ **구리 가격 슈퍼사이클:** LME 구리 현물 가격은 2025년 10월 톤당 11,067달러로 17개월 만에 역대 최고치를 경신했고, 1~9월 평균 9,953달러로 전년 대비 +8.8% 상승했습니다(머니투데이). 전선업체는 에스컬레이션(원가연동형) 계약으로 가격 전가가 가능해 구리 가격 상승이 매출 확대·수익성 개선에 작용합니다.

1-4. 가치사슬(Value Chain) 구조

전선 산업 가치사슬은 '① 원재료(전기동·알루미늄·XLPE 등) → ② 나선·권선·소재 가공 → ③ 케이블 제조(절연·시스·연선) → ④ 유통(대리점·직판) → ⑤ EPC·시공·접속·포설 → ⑥ 발주처(한전·발전사·KT·건설사·플랜트·산업체)'로 구성됩니다. LS그룹은 LS MnM(원재료 제련) → LS전선·가온전선(제조) → LS마린솔루션(해저 포설·시공)으로 이어지는 수직계열화가 특징이며, 한국신용평가는 "원재료 조달부터 제조·판매에 이르는 수직계열화로 안정성이 높다"고 평가합니다.

직판(직접 판매) 채널은 가치사슬 ㉔번에서 유통 대리점을 거치지 않고 발주처와 직접 계약·납품·A/S까지 수행하는 모델로, 가온전선은 "수요자에게 제품을 직접 판매하는 직판 위주의 내수 판매전략을 추구"한다고 공식 사업 보고서에 명시하고 있습니다.

1-5. 주요 플레이어 — 국내외 경쟁 구도

국내: LS전선(1위, 2025년 연결 매출 7조 5,882억 원 추정), 대한전선(2위, 2025년 연결 매출 2조 5,457억 원), 가온전선(3위, 2025년 연결 매출 2조 5,457억 원 — 잠정), 일진전기, 대원전선, 극동전선 등이 주요 사업 자입니다. 초고압·해저케이블은 LS전선과 대한전선이, 광케이블은 LS·대한·가온이 과점합니다. **글로벌:** Prysmian Group(이탈리아, 글로벌 1위), Nexans(프랑스), NKT(덴마크), 스미토모전기·후루카와전공(일본), Southwire-Encore Wire(미국) 등이 경쟁사입니다.

1-6. 지원 전략 관점의 시사점

- **구조적 호재 스토리:** 자기소개서·면접에서 'AI 데이터센터 + 노후 전력망 + 신재생 + 구리 슈퍼사이클' 4박자가 동시에 작동하는 '전력 슈퍼사이클' 흐름을 자신의 언어로 설명할 수 있으면 산업 이해도가 차별화됩니다.
- **직판 채널의 의미:** 산업이 성숙기에 진입할수록 '영업력' 자체가 차별화 무기가 됩니다. 직판은 마진과 고객 인사이트 측면에서 회사가 전략적으로 강화하는 채널이라는 점을 강조하시면 좋습니다.
- **수치 무장:** "2024년 매출 1.6조, 2025년 목표 2.5조, 글로벌 와이어·케이블 시장 2,330억 달러" 같은 수치를 1~2개 정확히 인용하면 신뢰감을 줄 수 있습니다.

2장. 주요 기업 비교 및 가온전선 포지셔닝

2-1. 국내 경쟁 구도와 점유율 지형

국내 전선 시장은 LS전선·대한전선·가온전선·일진전기·대원전선 5개사가 70~80%의 점유율을 갖는 과점 시장입니다. 뉴스핌(2025.03) 보도 기준 2023년 매출 비중은 LS전선 약 35%대(LS+가온 합산 51.3%), 대한전선 29.3%, 가온전선이 그 뒤를 잇는 구도이며, 2018년 가온전선이 LS전선 자회사로 편입된 이후 'LS연합(LS전선

심층 분석 보고서: 가온전선-국내영업(직판)

+가온전선) vs 대한전선' 양강 구도가 고착됐습니다. 별도 기준 LS전선 2023년 3.8조 → 대한전선 2.6조의 격차는 2012년 27.9%p에서 8.4%p로 빠르게 축소되어 경쟁이 격화되고 있습니다.

표1. 국내 5개사 포지셔닝(2024~2025년):

- LS전선: 연결 매출 약 7조 5천억 원, 초고압·해저·HVDC 시장 1위, 글로벌 50여 개 법인
- 대한전선: 연결 매출 약 2조 5천억 원, 호반그룹 계열, 당진 해저1공장 준공·2공장 착공
- 가온전선: 연결 매출 약 2조 5천억 원(2025년 잠정), LS전선 자회사, 중저압 국내 1위
- 일진전기: 초고압 변압기·송전선 강자, 북미 인프라 수혜
- 대원전선: 중저압·산업용 중심, 구리 가격 연동 모멘텀 강함

2-2. 제품 포트폴리오·비즈니스 모델 비교

LS전선은 초고압 송전·해저·HVDC·통신·산업케이블의 '토탈 포트폴리오' 모델로, 525kV급 HVAC·HVDC 케이블 시스템을 보유한 글로벌 6개사 중 하나입니다. 대한전선은 ① 초고압, ② 산업전선, ③ 통신, ④ 소재·기타 4개 사업부 체계로 나선·권선이 매출의 55%, 전력·절연선이 22.9%를 차지하는 구조이며, 베트남·남아공·사우디·호주에 해외 법인을 운영합니다.

가온전선은 ① 전력케이블(고압·중압·저압, 매출 비중 약 73%), ② 자동차·센서용 전선(약 17%), ③ 통신·광케이블(약 7%), ④ 특수케이블·목드럼(지앤피 인수 효과)으로 구성되며, 중저압 배전·산업용 전선 영역의 '다품종 소량 직판'에 강점이 있습니다.

2-3. 가온전선의 LS그룹 내 위상과 차별화

가온전선은 LS전선이 약 47~48% 지분을 보유한 상장 자회사로, LS그룹 케이블 사업의 '중저압·범용 라인'과 '북미 배전 거점'을 담당합니다. LS전선이 초고압·해저·HVDC 등 고부가 글로벌 프로젝트를 전담한다면, 가온전선은 ① 국내 한전·KT·건설사·산업체향 직판, ② 북미 LSCUS를 통한 URD(지중 배전)·MV·EPR 케이블 공급, ③ 자동차·엘리베이터 등 산업용 전선이라는 보완적 포지션을 가집니다. 핀포인트뉴스(2026.02)는 "변전소에서 데이터센터·오피스·공장 내부로 전기를 분배하는 모세혈관 역할을 가온전선이 담당, 건물 내부 중저압 전선 국내 1위"라고 평가했습니다.

2-4. 최근 1~6개월 주요 이슈

① LSCUS 100% 인수(2025년 1월): LS전선이 보유하던 LSCUS 지분 82%를 제3자배정 유상증자·현물출자로 인수해 100% 자회사화. LSCUS는 2025년 상반기 매출 2,111억 원·당기순이익 145억 원을 기록하여 연간 약 300억 원의 순이익 기여 효과가 예상됩니다(KB증권 김선봉 연구원). 동부 지역 유통망 확보로 기존 서부 중심 사업과 시너지가 기대됩니다.

② 사상 최대 분기 실적: 2025년 2분기 매출 6,433억 원(+56.9% YoY)·영업이익 232억 원(+121.6%), 3분기 매출 6,494억 원(+61%)·영업이익 261억 원(+103%)으로 3년래 최고치 경신. 누적 3분기 매출 +59.0%, 영업이익 +97.3%(동사 IR).

③ 주가 폭등 및 AI 데이터센터 수혜 재평가: 2025년 5월 엔비디아-IREN(텍사스 2GW 데이터센터) 계약 발표 직후 가온전선 주가는 상한가 4회를 포함해 한때 47만 7천 원까지 치솟으며 사상 최고가를 경신했습니다(데일

심층 분석 보고서: 가온전선-국내영업(직판)

리머니, 5월 8일 +24.93%). AI 데이터센터 특별법(전력 직공급 특례) 상정도 추가 모멘텀으로 작용했습니다(뉴 스투데이 2026.02).

③ **지애플·모보·이지전선 등 자회사 시너지**: 2024년 10월 특수케이블 전문 지애플 인수, 2020년 통신케이블 이지전선 설립, 종속회사 모보 등으로 사업 포트폴리오를 다변화 중입니다.

④ **LS전선 ↔ 대한전선 분쟁의 반사이익**: 해저케이블 기술 탈취 의혹·호반그룹의 (주)LS 지분 매입 등 LS-대한전선 간 갈등이 격화되면서 'LS연합' 내 가온전선의 전략적 중요도가 부각되고 있습니다.

2-5. 글로벌 경쟁사와의 비교

Prysmian(이탈리아)·Nexans(프랑스)·NKT(덴마크) 3사는 해저케이블·HVDC EPC 턴키 역량(생산+포설선+시공)을 갖춘 수직통합 모델로 고수익성을 확보하고 있습니다. 스미토모·후루카와는 일본 내수와 자동차·통신 광케이블 강자입니다. 가온전선은 글로벌 톱티어와 직접 경쟁하기보다는 모회사 LS전선의 기술·해외 네트워크를 활용해 북미 중저압 배전 시장에서 '로컬 파트너+가격경쟁력+납기'로 차별화하는 후발 추격 전략을 취하고 있습니다.

2-6. 지원 전략 관점의 시사점

- **'LS연합 내 역할' 설명**: 면접에서 "LS전선과 가온전선은 카니발라이제이션이 아니라 고부가(초고압·해저)-범용(중저압·산업용)의 보완적 분업 구조"라고 설명할 수 있다면 그룹 구조 이해도가 입증됩니다.
- **북미 모멘텀**: LSCUS·지애플·신재생 진출은 '2025 매출 2.5조 원' 목표의 핵심 변수입니다. 직판 영업 지원자는 "북미 시장 확대가 국내 직판 부서에는 어떤 의미인가(예: 글로벌 EPC가 한국에서 발주하는 프로젝트 대응, 환율·관세 리스크)"까지 연결 짓는 것이 유리합니다.
- **AI 데이터센터 수혜의 본질**: 단기 주가 테마를 넘어, 데이터센터·반도체 fab·배터리 공장 신설이 '국내 산업단지 직판 영업의 핵심 신규 수요'임을 인식하는 것이 중요합니다.

3장. 가온전선 심층 분석

3-1. 사업 구조와 매출 비중

가온전선은 ① 전력사업부(고압·중압·저압 전력케이블, 송·배전·기계제어용), ② 통신사업부(광케이블·UTP·LAN), ③ 특수케이블사업부(지애플 인수 기반, 자동차·센서·엘리베이터), ④ 목드럼·기타까지 4개 사업부 체계를 운영합니다. 2025년 상반기 별도 기준 매출 비중은 **전력 송·배전 및 기계제어용 전력케이블 약 72.9%**, **자동차 전선·센서용 16.8%**, **유무선 통신용 6.6%**, 기타 약 3.7%로 '전력 압도 → 통신·특수 보완' 구조입니다(데일리인베스트 분기 인용).

주요 고객사는 전력선 부문에서 한국전력공사·삼성엔지니어링·현대건설 등 EPC·발전사·산업체, 통신선 부문에서 KT·LG유플러스 등 기간통신사업자, 자동차·산업용 전선은 글로벌 OEM과 1차 협력사입니다.

3-2. 최근 실적 트렌드 (2024~2025)

표2. 가온전선 분기·연간 실적(연결 기준)

- 2023년: 매출 1조 4,986억 원, 영업이익 약 437억 원
- 2024년: 매출 1조 7,271억 원(+15.2% YoY), 영업이익 450억 원(+3.0%), 순이익 256억 원(+43.0%) — 사상 최대

심층 분석 보고서: 가온전선-국내영업(직판)

- 2025년 1분기: 매출 +59.0% YoY, 영업이익 +71.3%, 당기순이익 +71.8%(전력사업부 북미 매출 + 특수케이블 신규 편입)
- 2025년 2분기: 매출 6,433억 원(+56.9%), 영업이익 232억 원(+121.6%, OPM 3.6%)
- 2025년 3분기: 매출 6,494억 원(+61%), 영업이익 261억 원(+103%) — 분기 최고치 재경신
- 2025년 연간 잠정: 매출 2조 5,457억 원(+47.5%), 영업이익 792억 원(+75.9%), 당기순이익 514억 원(+102.7%, 디지털투데이 공시 인용)

이는 2025년 초 정현 대표가 제시한 '매출 2.5조 원' 목표를 사실상 달성한 수치로, 5년 연속 사상 최대 경신입니다. KB증권은 "전력선사업부 OPM이 의미 있게 개선되고 있으나 통신·기타 사업부는 OPM 1% 전후로 여전히 미미, 향후 LSCUS·북미 비중 확대가 추가 동력"으로 분석했습니다.

3-3. 전략 방향 및 CEO 메시지

정현 가온전선 대표는 "2025년은 북미 시장 확대와 포트폴리오 다변화를 추진하는 원년"이라며 다음 4개 축을 천명했습니다.

1. **북미 시장 확대:** LSCUS 지분 100% 인수, 미국 태양광·전력청·플랜트 시장 공략
2. **포트폴리오 다변화:** 지애플(특수케이블)·모보·이지전선 등을 통한 사업 다각화
3. **초고압 케이블 사업 강화:** 모회사 LS전선 기술 협력 기반 HV/UHV 확장
4. **해저케이블 신규 진출:** LS전선의 기술 이전을 기반으로 해상풍력용 해저케이블 시장 진입(한국경제TV 2025.01)

장기 비전은 '다품종 산업용 케이블 강자에서 글로벌 전력 인프라 종합 솔루션 기업으로 도약'이며, 한국경제·뉴스피은 가온전선을 'LS그룹 케이블 사업의 북미 거점'으로 규정합니다.

3-4. 차별화 포인트

① **직판 채널 강점:** 사업보고서가 명시하듯 "수요자에게 직접 판매하는 직판 위주의 내수 판매전략"으로 대리점 의존도가 낮고 발주처와의 장기 관계가 강합니다. ② **다품종 소량 생산 역량:** 군포·전주 공장을 중심으로 전력·통신·특수·자동차·엘리베이터 등 폭넓은 제품 라인업을 다품종 생산. ③ **중저압 국내 1위:** 건물·산업단지 내부 배전을 담당하는 LV/MV 영역에서 데이터센터·반도체·배터리 fab 수요를 정조준. ④ **LS그룹 수직계열화:** 원재료(LS MnM 제련) → 기술(LS전선) → 포설·시공(LS마린솔루션) → 해외 거점(LSCUS, LSE코에너지) 시너지. ⑤ **신용도:** 한국신용평가 기업어음 등급 A2 유지.

3-5. 리스크 요인

① **원재료(구리) 가격 변동성:** 전선 제조원가의 약 90%를 차지하는 전기동 가격이 톤당 11,000달러 수준의 고점을 유지 중인데, 단기 급락 시 매출 감소·헷지 손실 위험. 다만 '에스컬레이션(원가연동형)' 계약으로 일정 시차를 두고 판가 반영이 가능. ② **LS전선과의 카니발라이제이션:** 초고압·해저로 영역 확장 시 모회사와 시장이 중첩될 수 있어 그룹 내 사업 조정 필요. ③ **환율·관세:** 미국 대상호관세 25% 발효 시 통신사업부는 이미 관세 부담으로 실적 감소(KB증권 코멘트)했으며, 북미 매출 확대 시 환율 변동에 직접 노출. ④ **통신·기타 사업부 저수익성:** OPM 1% 전후로 전력선에 비해 수익성 격차 큼. ⑤ **인력·생산능력 병목:** 글로벌 변압기·케이블 공급부족(IEA,

심층 분석 보고서: 가온전선-국내영업(직판)

변압기 리드타임 6년) 속에서 추가 CAPEX 부담.

3-6. 주가 및 자본시장 평가

가온전선 주가는 2024년 9월 약 3만 원대 → 2025년 1월 6만 8천 원 → 4월 3만 5천 원으로 조정 → 5월 8만 1천 원 → 10월 5만 3천 원 → 11~12월 6만 원대로 큰 변동성을 보였으며, 2026년 5월 엔비디아-IREN 모멘텀으로 47만 7천 원까지 폭등하며 사상 최고가를 경신했습니다(액면 효과 미반영 단순 시세). 시가총액은 약 1조 4,674억 원 수준으로 보고됩니다(FnGuide). 외국인은 단기 차익 실현과 재유입을 반복하며 변동성이 큰 흐름입니다.

3-7. 지원 전략 관점의 시사점

- **숫자로 말하기:** "2024 매출 1.6조 → 2025 매출 2.5조 / 2025 3Q 영업이익 +103% YoY" 등 핵심 지표 2~3개는 면접에서 외우고 들어가는 것을 권장합니다.
- **'북미×직판' 연결:** 면접 시 "북미 LSCUS가 잘 풀리려면 국내 직판 영업이 어떤 역할을 해야 하나?(예: 국내 대형 EPC가 발주하는 북미 프로젝트 동반 진출 영업)" 같은 질문에 답할 수 있어야 합니다.
- **리스크 인식:** 단순한 '성장 스토리'만 외우지 말고, 구리·환율·LS전선과의 영역 분담 같은 리스크에 대한 인식을 함께 보여주면 '균형 잡힌 분석가' 인상을 줄 수 있습니다.

4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성

4-1. 가온전선 공식 인재상 키워드

가온전선은 LS그룹의 채용 체계를 공유합니다. LS홀딩스 채용 페이지에 명시된 LS그룹 인재상은 **'Positive-Creative-Professional'** 세 키워드로 요약되며, 이는 LS의 핵심 가치인 **LSpartnership(엘에스 파트너십)** 위에 세워집니다.

- **Positive(긍정):** 밝은 기운과 긍정적 마인드, 상생, 윤리적 절차·기본 준수
- **Creative(창의):** 창의력 기반 변화·혁신 추구, 글로벌 기업 성장 주도
- **Professional(전문):** 분야 최고 전문성, 글로벌 감각, 세계 무대 경쟁 가능 역량

가온전선 공식 회사소개는 또한 'Reliable Partnership Management(신뢰의 파트너십 경영)'를 경영방침으로 천명, "고객과 함께 성장하는 최고의 파트너"라는 표현을 사용합니다. 이는 1947년 창립부터 '국가 산업의 동맥' 역할을 수행해 온 정체성과 직결됩니다.

4-2. LSpartership과 일하는 방식

LSpartership은 '우리는 한 가족'이라는 정서적 유대 + '함께 성장한다'는 경영 철학이 결합된 LS그룹 고유 가치입니다. 구체적 행동 원칙은 ① 상호 존중과 신뢰, ② 책임감 있는 실행, ③ 장기적 관계 관리(고객·협력사·동료), ④ 윤리 준수입니다. LS 채용 안내는 면접 단계에서 "LS그룹 가치 및 기업문화에 부합하는지"를 핵심 평가 기준으로 명시합니다.

4-3. B2B 산업재의 직무 특성에서 도출되는 선호 인재

전선·케이블은 '산업의 동맥'이며 발주 1건당 수억~수백억 원 규모의 산업재 B2B 영업입니다. 이 도메인에서 자

심층 분석 보고서: 가온전선-국내영업(직판)

연스럽게 강조되는 인재 특성은 다음과 같습니다.

① **장기 거래관계 중시·신뢰 기반 영업**: 한전·KT·삼성엔지니어링 같은 발주처와의 거래는 10년 이상 누적되는 관계입니다. 단기 영업 성과보다 '오랜 시간 함께 갈 수 있는 사람'이라는 신뢰 자산이 핵심 자산입니다. LSpartnership의 '상생'과 직결됩니다.

② **안전·품질 최우선 문화**: 케이블은 전력·통신 인프라의 골격으로, 불량 1건이 정전·화재·인프라 마비를 유발할 수 있습니다. 따라서 '안전·품질에서 타협하지 않는다'는 마인드셋이 절대적이며, 영업 직무도 단순 매출 추구가 아닌 '품질 약속을 지키는 영업'이 강조됩니다.

③ **산업재 B2B의 기술 이해도**: 전기·전자 기초(전압, 절연, 도체 단면적, KS·IEC 표준), 전력 시스템, 데이터센터·플랜트 도면 등 기초 기술 이해가 필요합니다. 비전공자라도 '배우려는 학습 의지와 빠른 흡수력'이 평가 포인트가 됩니다.

④ **다부서 협업(영업-기술-생산-구매)**: 직판 영업은 단가 협상 시 구매·재무와, 사양 검토 시 R&D·품질과, 납기 조정 시 생산관리와 매일 협업합니다. '갈등 조정·커뮤니케이션 역량'이 핵심입니다.

⑤ **발주처 맞춤 대응력**: 한전(전력청 표준품), 건설사(EPC 일정 압박), 플랜트(설계 변경 빈번), 산업체(맞춤 사양)별로 의사결정 구조·언어가 다르며, 각 고객군별 대응 방식을 빠르게 학습하는 '적응형 영업'이 요구됩니다.

4-4. 글로벌 감각과 영어 역량

2025년 매출 2.5조 원 중 상당 부분이 북미·유럽·동남아 수출에서 발생하고 있어 '글로벌 감각(Professional)'이 인재상 핵심 키워드로 강조됩니다. 국내영업(직판) 직무도 글로벌 EPC가 한국에서 발주하는 프로젝트 대응, LS전선·LSCUS와의 협업 미팅, 다국적 발주처 대응 등에서 실용 영어가 점차 필요해지고 있습니다.

4-5. 책임감·끈기와 '발로 뛰는 영업'

전선업계는 "현장이 답"인 산업입니다. 산업단지·건설 현장·플랜트 EPC 사무실을 직접 방문하고, 견적·도면·KS 인증서 등 무거운 자료를 들고 다니며, 클레임 발생 시 새벽에도 현장으로 출동해야 하는 '발로 뛰는 영업'이 기본입니다. 인내심·체력·책임감을 자기소개서나 면접에서 구체적 경험으로 풀어내면 설득력이 커집니다.

4-6. 지원 전략 관점의 시사점

- **'LSpartnership x 직판' 연결 스토리**: '오랜 신뢰 관계'를 자신의 사례(동아리·인턴·아르바이트에서 장기 고객을 만든 경험 등)로 풀어내면 인재상 적합성이 강화됩니다.
- **안전·품질 마인드 키워드 활용**: "단순 매출 1순위가 아니라, 품질·안전 약속을 지키는 영업으로 신뢰를 쌓아 평생 거래선을 만들고 싶다"는 톤은 산업 정체성에 정확히 부합합니다.
- **기술 학습 의지 어필**: 비전공자라면 "KS C/IEC 인증 체계, 케이블 단면적·절연 종류, 한전 표준품 카탈로그"를 미리 학습한 흔적을 자기소개서에 노출하는 것이 매우 유효합니다.

5장. 직무 분석 — 국내영업(직판) 직무

5-1. 직판 채널의 정의와 가온전선 내 위상

직판(直販, Direct Sales)은 대리점·유통상을 거치지 않고 제조사가 발주처(End-User)에 직접 영업·납품·A/S를 수행하는 채널입니다. 가온전선 사업보고서는 "수요자에게 제품을 직접 판매하는 직판 위주의 내수 판매전략을

심층 분석 보고서: 가온전선-국내영업(직판)

추구”한다고 명시하고 있으며, NICE신용평가·사람인 기업정보도 “고객 중심 영업 활동을 전개하며 특히 직판 영업을 강화하는 등 일반 내수시장 확장에 주력”하고 있다고 평가합니다.

직판 채널은 ① 마진율이 대리점 경유 대비 높고, ② 발주처 니즈와 시장 트렌드를 직접 학습할 수 있으며, ③ 장기 거래관계 형성에 유리합니다. 반면 ④ 영업 인력의 전문성·관리 부담이 크고, ⑤ 다수 소규모 발주처 대응에 비용이 듭니다. 가온전선은 한전·KT 등 대형 공공 발주처와 삼성엔지니어링·현대건설 등 대형 EPC, 그리고 산업단지 내 제조 대기업·플랜트 발주처에 직접 영업합니다.

5-2. 일·월·연 단위 핵심 역할

일 단위(Daily)

- 거래선(기존 발주처) 유선·방문 관리, 진행 중 프로젝트 납기·이슈 점검
- 견적 의뢰(RFQ) 검토 및 사양·단가 확인, 사내 견적팀·생산·기술 협업
- 클레임·A/S 요청 대응, 도면 검토, 샘플 발송
- 일일 영업 보고(매출·수금·견적 진행 현황)

월 단위(Monthly)

- 입찰 캘린더 관리(한전 일반경쟁입찰, EPC 프로젝트 입찰)
- 월별 매출·수주·수금 목표 점검, 미수금 회수 활동
- 신규 거래선 발굴(산업단지·데이터센터·신규 EPC 등)
- 사내 S&OP(영업·생산 회의)에서 생산 일정·재고 조정

연 단위(Yearly)

- 연간 영업 계획·예산 수립, 핵심 거래선별 KAM(Key Account Management) 전략 수립
- 시장 동향·경쟁사 가격 분석 보고, 사업부 매출·수익성 목표 합의
- 한전·발전사·KT 등 대형 발주처의 연간 단가 계약 협상
- 인사평가(MBO) 및 차년도 KPI 설정

5-3. 내부·외부 이해관계자 맵

내부(In-house)

- **영업기획/마케팅**: 시장 분석, 가격 정책, 신제품 출시 협업
- **생산관리(군포·전주 공장)**: 납기 조율, 우선순위 조정
- **품질보증/R&D**: KS·IEC·UL 인증 대응, 사양 검토, 고객 맞춤 제품 개발
- **구매**: 전기동·알루미늄·XLPE 원재료 가격 헷지·소싱 협의
- **재무/회계**: 신용 한도, 수금, 채권 관리, 환헷지

심층 분석 보고서: 가온전선-국내영업(직판)

- **법무:** 입찰-계약서 조항(에스컬레이션, 지체상금, LD) 검토
- **물류·납품:** 트럭 배차, 드럼·포설 대응

외부(External)

- **한전(KEPCO):** 표준품 입찰, 단가계약, 송배전망 발주처
- **발전사:** 한수원·5개 발전자회사·민자발전 등
- **종합 건설사·시공사(EPC):** 삼성엔지니어링·현대건설·GS건설 등
- **플랜트 EPC:** SK에코플랜트·두산에너지빌리티·현대엔지니어링
- **제조 대기업:** 삼성전자·SK하이닉스(반도체 fab), LG에너지솔루션·삼성SDI(배터리), 현대차·기아(공장)
- **설계사/엔지니어링사:** 제품 사양·도면 결정자 위치(스펙인 영업 핵심)
- **데이터센터 운영사/하이퍼스케일러:** 신규 핵심 고객군
- **KT·LG U+ 등 기간통신사업자:** 통신·광케이블 부문

5-4. 필요 역량

① **영업 커뮤니케이션·관계 구축력:** 신뢰 기반 장기 거래의 본질. 사내·사외 이해관계자가 다양해 '번역 능력(영업↔기술 언어)'이 핵심입니다.

② **협상력·재무·수익성 감각:** 구리 가격이 90%인 원가 구조에서 1%p 마진 차이가 큰 영향. '에스컬레이션 조항·LD·지체상금' 등 계약 조건의 손익 영향을 빠르게 계산할 수 있어야 합니다.

③ **전기·전선 제품 지식:** 전압별(LV/MV/HV/UHV) 제품 라인업, 절연 종류(XLPE/EPR/PVC), 도체(구리/알루미늄), KS·IEC·UL 표준, 한전 표준품 카탈로그 이해.

④ **입찰·구매 프로세스 이해:** 한전 일반경쟁입찰 시스템(나라장터·KEPCO 자체 시스템), 종합 건설사의 견적·VE(Value Engineering) 프로세스.

⑤ **데이터 활용·문서 작성:** 견적서·제안서·기술 협의 자료, SAP·ERP 기반 매출·수주 관리, Excel 기반 손익 시물레이션.

⑥ **외국어:** 글로벌 EPC·해외 발주처 대응 시 영어 실무 역량(이메일·미팅·견적 영문화). 직판이라도 북미 LSCUS 협업·LS그룹 글로벌 프로젝트 동참 시 필수.

5-5. 성과 지표(KPI)

전형적 KPI 구성은 다음과 같습니다.

- **매출액·수주액:** 1차 KPI. 가온전선 같은 산업재 B2B는 수주잔고(Backlog) 관리도 매우 중요
- **영업이익률(OPM):** 단순 매출이 아닌 수익성 중심 평가(전력선 OPM 3% 후반 vs 통신·기타 1% 전후 격차 인식)
- **수금 회수율·DSO(매출채권회수일수):** B2B 산업재 특성상 미수금 리스크 관리 필수

심층 분석 보고서: 가온전선-국내영업(직판)

- **신규 거래선 확보 건수:** 데이터센터·반도체·배터리 신규 산단 대응의 핵심
- **클레임 비율·고객 만족도(NPS):** 품질·납기 약속 이행
- **시장점유율(특정 발주처 내 비중):** 한전·KT 등 핵심 발주처 내 share

5-6. 대표 업무 시나리오 — 산업단지 EPC 프로젝트 수주

[Step 1] 시장 인텔리전스: 신규 데이터센터·반도체 fab·산업단지 발주 정보 입수(설계사·EPC·industry 매체 모니터링). 가온전선 직판 영업은 “건물 내부 중저압 전선”의 국내 1위라 데이터센터·하이퍼스케일 신규 프로젝트 인지가 핵심.

[Step 2] 스펙인(Spec-in) 영업: 발주처 설계 단계에서 설계사·엔지니어링사 대상으로 가온전선 제품 사양이 채택되도록 ‘기술 영업’ 수행. 화재 안전 강화 케이블, 저발연·할로겐프리(LSZH) 등 고부가 제품을 제안.

[Step 3] 견적·입찰 대응: EPC 발주처로부터 RFQ 수령 → 사내 견적팀·생산관리와 협업해 구리 가격·납기·물량·결제 조건 종합 산출. 입찰가 결정에는 영업이익률, 경쟁사 동향, 향후 수주 잔고 전략까지 종합 고려.

[Step 4] 단가·계약 협상: 가격(에스컬레이션 조항 포함 여부), 납기(지체상금 LD), 결제(현금/CP/어음), 품질 보증 기간, A/S 범위를 협상. 법무·재무 협업 필수.

[Step 5] 계약 체결 & 생산 지시: 수주 등록 → 생산관리에 우선순위 반영 → 자재(구리·알루미늄) 발주 → 군포·전주 공장 생산 일정 확정.

[Step 6] 납품·시공 지원: 드럼 단위 출고, 시공사 현장 납기 준수, 시공 도중 기술 문의 즉시 대응.

[Step 7] 수금·정산: 매출 인식, 수금 회수, 매출채권 관리, 환차손 점검(수출의 경우).

[Step 8] A/S·재거래 유도: 클레임 발생 시 현장 출동 → 원인 분석 → 개선 보고 → 다음 프로젝트 재수주로 연결. ‘평생 고객화’가 직판 영업의 궁극적 목표.

5-7. 지원 전략 관점의 시사점·면접 활용 포인트

- **‘직판=장기 거래관계 디자이너’ 프레임:** 단순 ‘제품을 파는 사람’이 아니라 ‘발주처의 전력 인프라 파트너를 평생 만든다’는 톤이 가온전선의 ‘Reliable Partnership Management’와 정확히 부합합니다.
- **숫자 + 프로세스로 답하기:** “수주액·수주잔고·OPM·수금 회수율” 4가지 KPI 용어를 자연스럽게 사용하면 영업 직무 이해도가 입증됩니다.
- **AI 데이터센터·반도체·배터리 신규 산단 사례:** 면접에서 “최근 가온전선이 수혜를 본 신규 수요 영역이 어디라고 보십니까?”라는 질문에 “데이터센터 내부 중저압 전선, 반도체 fab·배터리 공장 내부 배전”이라고 답할 수 있어야 합니다.
- **‘스펙인 영업’이라는 용어:** 산업재 B2B에서 설계 단계 영업의 중요성을 정확히 이해하고 있음을 보여주는 강력한 키워드입니다.
- **리스크 시나리오:** “구리 가격 급락 시 직판 영업이 어떻게 대응해야 하는가?”라는 압박형 질문에 “에스컬레이션 조항·헷지·계약 시점 분산·고부가 제품 비중 확대”로 답할 수 있다면 차별화됩니다.

심층 분석 보고서: 가온전선-국내영업(직판)

참고 레퍼런스 (References)

1. **McKinsey** — **Data center demands (AI 수요 2025-2030)** — <https://www.mckinsey.com/featured-insights/week-in-charts/data-center-demands>
2. **McKinsey** — **The cost of compute: A \$7 trillion race to scale data centers** — <https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/the-cost-of-compute-a-7-trillion-dollar-race-to-scale-data-centers>
3. **McKinsey** — **The race to power AI data centers** — <https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/data-centers-the-race-to-power-ai>
4. **McKinsey** — **Beyond compute: Infrastructure that powers and cools AI data centers** — <https://www.mckinsey.com/industries/industrials/our-insights/beyond-compute-infrastructure-that-powers-and-cools-ai-data-centers>
5. **McKinsey** — **Scaling bigger, faster, cheaper data centers with smarter designs** — <https://www.mckinsey.com/industries/private-capital/our-insights/scaling-bigger-faster-cheaper-data-centers-with-smarter-designs>
6. **IEA** — **World Energy Investment 2025 Executive Summary** — <https://www.iea.org/reports/world-energy-investment-2025/executive-summary>
7. **IEA** — **Grid investments 2025 Analysis** — <https://www.iea.org/reports/grid-investments>
8. **IEA** — **World Energy Investment 2025 (Full PDF)** — <https://iea.blob.core.windows.net/assets/1c136349-1c31-4201-9ed7-1a7d532e4306/WorldEnergyInvestment2025.pdf>
9. **IEA** — **Breakthrough Agenda Report 2025: Power** — <https://www.iea.org/reports/breakthrough-agenda-report-2025/power>
10. **IEA** — **Renewables 2025 Executive Summary** — <https://www.iea.org/reports/renewables-2025/executive-summary>
11. **Fortune Business Insights** — **Wires and Cables Market** — <https://www.fortunebusinessinsights.com/wires-and-cables-market-103322>
12. **Global Market Insights** — **Europe Power and Control Cable Market** — <https://www.gminsights.com/industry-analysis/europe-power-and-control-cable-market>
13. **Mordor Intelligence** — **North America Wire and Cable**

심층 분석 보고서: 가온전선-국내영업(직판)

Market — <https://www.mordorintelligence.kr/industry-reports/north-america-wire-and-cable-market>

14. **Research Nester** — **Overhead Conductor Market 2026-2035** — <https://www.researchnester.com/reports/overhead-conductor-market/5612>
15. **Newspim** — **10년 사이 LS-대한전선 격차 분석** — <https://www.newspim.com/news/view/20250307000270>
16. **시사저널e** — **LS전선 vs 대한전선 시장 주도권 전쟁** — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=410304>
17. **뉴데일리** — **전력망 특수, 중동 넘어 글로벌로 확대** — <https://biz.newdaily.co.kr/site/data/html/2026/04/22/2026042200092.html>
18. **핀포인트뉴스** — **AI 데이터센터 수혜, 가온전선 중저압 1위** — <https://www.pinpointnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=411409>
19. **LS Cable 뉴스룸** — **가온전선 LSCUS 100% 지분 인수** — <https://news.lscns.com/%EA%B0%80%EC%98%A8%EC%A0%84%EC%84%A0-%E7%BE%8E-%ED%98%84%EC%A7%80%ED%99%94-%EC%A0%84%EB%9E%B5-%EA%B0%95%ED%99%94%EC%BC%80%EC%9D%B4%EB%B8%94-%EC%83%9D%EC%82%B0%EB%B2%95%EC%9D%B8-%EC%A7%80/>
20. **LS Cable 보도자료** — **가온전선 사상 최대 매출 경신** — https://www.lscns.co.kr/kr/pr/news_view.asp?brd_id=news1&mode=MOD&idx=118514&lang_cd=kr
21. **인포스탁데일리** — **가온전선 2024년 매출 1.6조 사상최대** — <https://www.infostockdaily.co.kr/news/articleView.html?idxno=205119>
22. **데일리인베스트** — **가온전선 LSCUS 인수·2분기 실적** — <http://www.dailyinvest.kr/news/articleView.html?idxno=69120>
23. **씽크풀** — **가온전선 3분기 영업이익 261억 (+103%)** — <https://m.thinkpool.com/news/view/16733795>
24. **디지털투데이** — **가온전선 제78기 실적·배당 공시** — <https://www.digitaltoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=644824>
25. **데일리머니** — **엔비디아-IREN 모멘텀, 가온전선 상한가** — <http://www.thedailymoney.com/news/articleView.html?idxno=1139626>
26. **뉴스투데이** — **AI 데이터센터 특별법, 가온전선 급등** — <https://www.news2day.co.kr/article/20260225500160>
27. **머니투데이** — **구리 가격 17개월 만에 역대 최고, 전선업계 특수** — <https://www.mt.co.kr/industry/2025/11/12/202511114271182703>

심층 분석 보고서: 가온전선-국내영업(직판)

28. 전기신문 — 전기동 가격과 전선 대기업 주
가 — <https://www.electimes.com/news/articleView.html?idxno=335310>
29. 한국신용평가 — 가온전선 기업어음 평가
(A2) — <https://m.kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20221220-36.pdf>
30. LS홀딩스 채용 — 인재상(Positive·Creative·Professional, LSpartnership) — <https://www.lsholdings.com/ko/careers/model>
31. LS홀딩스 채용 — 채용안내·직군 소개 — <https://www.lsholdings.com/ko/careers/recruitment-guide>
32. 가온전선 공식 회사소개 — <https://www.gaoncable.com/company/summary/>
33. FnGuide — 가온전선(000500)
Snapshot — https://comp.fnguide.com/SVO2/ASP/SVD_Main.asp?giccode=A000500
34. Wisereport — 가온전선 기업현황(직판 위주 내수전
략) — https://comp.wisereport.co.kr/company/c1010001.aspx?cmp_cd=000500
35. Jasoseol — 가온전선 핵심 기업분석(채용공고
ec=104102) — <https://jasoseol.com/companies/235/insights>
36. 잡코리아 — LS전선 고객/자사/경쟁사 분석(국내 시장 점유
율) — https://www.jobkorea.co.kr/company/1727991/AnalysisView?Inside_No=16946
37. 사람인 — 가온전선 기업정보(직판영업 강화 내수전
략) — [https://www.saramin.co.kr/zf_user/company-info/view/csn/ZWlTEo5K3dCRU5XVGZ2azU3Zm9TQT09/company_nm/%EA%B0%80%EC%98%A8%EC%A0%84%EC%84%A0\(%EC%A3%BC\)](https://www.saramin.co.kr/zf_user/company-info/view/csn/ZWlTEo5K3dCRU5XVGZ2azU3Zm9TQT09/company_nm/%EA%B0%80%EC%98%A8%EC%A0%84%EC%84%A0(%EC%A3%BC))