



# 현대차 면접 대비

## 경험정리

### 스파이에그

- 기존의 계란 농가는 계란이 깨지는 문제를 계란 껍질을 두껍게 하려는 방법으로만 해결
- 근본적인 원인은 물리적 충격이라 생각
- 이러한 한정적인 접근에 의문
- 이를 계기로 계란이 받는 충격을 분석하여 손상을 최소화하는 것을 목표로 하는 스파이에그 프로젝트를 시작
- 해당 프로젝트를 통해 데이터 기반 문제 해결의 전 과정을 직접 경험할 수 있었습니다.
- 스파이에그 프로젝트를 진행하며, 같은 충격량에도 불구하고 농장의 구체적 상황과 계란의 크기를 고려해 맞춤형 해결책을 제안
- 이처럼 데이터를 통해 농가별 맞춤형 해결책을 제시한 경험은 현대자동차에서 소비자 행동 데이터와 차종별 데이터를 분석하여 차종별 세부적인 맞춤형 판매전략을 수립하는데 크게 기여 가능
- 또한 프로젝트를 진행하며 솔루션이 가지는 경제적 가치를 판단하기 위해 전체 시장 규모를 파악하고 농가의 계란 생산량을 분석
- 제품이 시장에 출시되는 과정은 단순한 문제해결을 이상
- 이러한 경험을 통해 차종별 판매 및 생산 믹스와 중장기 전략 수립을 위한 시장 변화 예측에 크게 기여할 수 있습니다.

### 대학연합 빅데이터 동아리

- 머신러닝, 딥러닝 세션 참여를 통해 기본적인 지식을 듣는 경험
- 데이터 분석 프로젝트를 진행하여 분기별로 프로젝트를 진행
- 현재는 컴퓨터 비전을 통해 키보드 헬멧 탐지 및 2인 이상 탑승 탐지 모델 기획 중
- 아직은 데이터셋 구축 단계

### datatoys

- 좋은 기회로 데이터 기반 회사를 운영하는 대표님과 프로젝트 진행
- 데이터 사이언스를 처음 접하는 사람을 위해 통계청, 공공데이터포털의 약 50개의 공공데이터를 직접 가공하여 활용하기 쉬운 데이터셋으로 만든 후 R 언어 라이브러리 배포
- 해당 데이터셋으로 할 수 있는 예시코드를 웹에 게시하여 데이터 입문자들이 용이하게 학습이 가능
- 역할
  - 데이터셋을 공공데이터 중에서 선택
  - 이를 입문자들이 어렵지 않도록 가독성이 좋고, 깔끔한 데이터셋 제작
  - R 언어 예시코드를 제공하는 역할

## 제주 특산물 가격 예측 AI 경진대회

- 공급데이터, 판매데이터, 날짜데이터, 특산물 가격데이터 등을 통해 앞으로의 가격데이터를 예측
- 보다 좋은 성능을 위해 데이터프레임을 전처리 경우의 수에 따라 다양하게 분할
- 피쳐엔지니어링과 스케일링을 통해 성능을 높임
- autogluon의 timeseries 모델과 lstm 모델 앙상블
  - autogluon의 timeseries란?
    - 시계열 데이터에 특화된 AUTOML
    - 자동으로 데이터 전처리, 특성추출, 모델 선택
    - 다양한 모델(arima, 랜덤포레스트, 딥러닝 모델)과 이를 앙상블
  - lstm란?
    - RNN(반복 신경망)의 한 종류
    - 시계열데이터와 순차데이터 처리에 특화
    - RNN은 장기적인 정보 기억에 한계가 있지만 이를 극복한 모델
    - 주요 특징은 메모리셀과 세가지 주요 게이트
      - 메모리셀 : 네트워크가 장기적인 정보를 저장하는데 사용
      - 게이트 : 입력게이트, 망각게이트, 출력게이트
        - 입력게이트 : 새로운 정보를 얼마나 추가할지 결정
        - 망각게이트 : 셀 상태에서 어떤 정보를 삭제할지 결정
        - 출력게이트 : 최종출력에 어떤 부분 사용할지 결정

## 2023 스마트농업 AI 경진대회 해커톤(예선)

- 토마토를 최소 에너지 비용(누적 난방용 도시가스 사용량)으로 최대 수확량을 예측 할 수 있는 환경/생육 모델을 구축
- 제공받은 데이터는 결측치가 상당했기 때문에 결측치를 어떻게 채울지 논문 등을 통해 도메인 지식을 학습
- 선형보간법 등의 다양한 기법을 통해 결측치를 채웠습니다
- 다양한 요소 중에 중요한 요소와 덜 중요한 요소를 구분
- 모델 성능에 도움이 되도록 피쳐엔지니어링을 진행
- 파인튜닝을 통해 모델 성능을 최대한 올려 생산량을 높일 수 있는 모델을 구축

## 42 Seoul

- 가장 힘들었던 경험
- 성격의 장점
- 군전역을 하고 복학을 하기 전 데이터 사이언스 공부를 하기위해 시작한 소프트웨어 교육 프로그램
- 강의 X 멘토 X 교재 X가 없는 3무 시스템

- 따라서 모르는 것이나 막히는 것이 있으면 왼쪽 사람에게 물어보고, 오른쪽 사람에게 물어보고, 둘다 모르면 검색을 통해 직접 학습
- 과제 진행 후 동료에게 평가받는 시스템
- 동료학습과 동료평가의 힘을 알게 됨
- 또한 문제 해결의 태도를 깊게 배움

## 대표 면접 질문

### (1분)자기소개

안녕하세요. 국내사업 국내판매 직무에 지원한 이승우입니다.

저는 문제를 인식하고 이를 데이터를 통해 해결하는 것을 즐기는 사람입니다.

공공 빅데이터 창업 경진대회에 참여하여 기업과 스타트업들 사이에서 2등이라는 성과를 낸 경험이 있는데요.

깨지는 계란을 줄이기 위해 계란을 깨트리며 데이터를 직접 수집하였고, 충격량을 모니터링할 수 있는 스파이에그를 개발하여 기존의 해결책에서 벗어나 농가 별 맞춤형 솔루션을 제시했습니다.

이러한 데이터 기반 맞춤형 문제해결 경험을 바탕으로 다양한 차종을 판매해야하는 판매직무에서 차종별 판매 전략과 차종의 중장기 생산 계획 수립에 기여하겠습니다.

감사합니다.

- 계란 농가를 주제로 선택한 이유는
  - 다른 축산물과는 달리 계란은 레일이라는 이동 수단을 통해 유통
  - 기존의 문제해결은 오로지 눈으로만 문제를 해결하려고 하거나 영양적 방법으로만 해결하려고 함
  - 데이터를 통해 보다 객관적이고, 사람의 눈으로는 포착할 수 없는 리스크 포인트를 잡을 수 있다고 판단
- 계란과 자동차 아이템의 가장 큰 차이점
  - 계란 농장을 공장이라고 생각하고 계란을 자동차라고 생각하면 계란은 5가지의 차종이고 모두 같은 목적으로 출하되는 상품
  - 그러나 자동차는 수많은 차종이 있고 전기차, 승합차, 승용차, MPV 등으로 다양한 목적이 있음
- 본인이 농가에 가져다준 솔루션의 경제적 가치는 얼마큼이라 생각하는지?
  - 약 한 농가당 50만원 이상의 생산성 증가가 예상됨
  - 대한민국 농가 평균 4만5천개의 계란이 생산, 깨진계란 약 2500개
  - 깨진 계란으로 인한 손해는 하루평균 16만원, 월평균 500만원
  - 솔루션 제공을 통해 파각란 발생량 12% 감소시켜 60만원의 경제적 가치 창출
- 해당 경험에서 어려웠던 점?

- 데이터를 수집하는 과정이 어려웠음.
- 기존에 정해진 임계 충격량이라는 것이 없었기때문에 직접 계란에 충격을 주면서 충격량을 측정해야 됐고, 계란의 크기에 따라 임계충격량이 달랐고, 같은 계란 크기여도 난각의 두께에 따라 임계 충격량이 달랐기 때문에 데이터 수집을 많이 했어야 했음. 셀 수 없는 계란을 깨트리며 결국 임계충격량을 측정할 수 있었고 이를 기준으로 솔루션을 제공할 수 있었음
- 어떤 데이터를 이용했나?
  - 자체데이터와 공공데이터를 이용함
    - 자체데이터
      - 기존에 정해진 임계 충격량이라는 것이 없었기때문에 직접 계란에 충격을 주면서 충격량을 측정해야 됐고, 계란의 크기에 따라 임계충격량이 달랐고, 같은 계란 크기여도 난각의 두께에 따라 임계 충격량이 달랐기 때문에 데이터 수집을 많이 했어야 했음. 셀 수 없는 계란을 깨트리며 결국 임계 충격량을 측정할 수 있었고 이를 기준으로 솔루션을 제공할 수 있었음
    - 공공데이터
      - 공공데이터를 통해 지역별로, 계란의 사이즈 별로 몇개의 데이터가 생산되는지 파악
      - 동일 지역에서의 계란 성적을 통해 농가에게 객관적인 농가 성적을 평가
- 해당 경험에서 협업? 혼자함?
  - 센서를 담당하는 팀원과 함께 협업했습니다.
  - 팀원이 3축 가속도 센서와 3축 자이로 센서를 통해 스파이에그를 만들면 저는 해당 스파이에그를 통해 데이터를 수집했습니다.
  - 해당 센서데이터를 통해 임계 충격량을 설정하고, 데이터를 통해 농가별 리스크포인트를 파악했습니다.
  - 해당 리스크포인트를 기반으로 농가별 맞춤 솔루션을 제공했습니다.
  - 리스크 포인트를 정밀하게 파악하기 위해, 팀원과 논의한 경험이 있습니다.
- 해당 경험을 통해 이 직무에서는?
  - 데이터를 통해 문제를 제기할 수 있는 역량을 기를 수 있었음
  - 데이터를 직접 수집하며 문제 해결에 필요한 데이터는 무엇이고 데이터를 활용하는 경험을 쌓을 수 있었음
  - 데이터 기반 문제해결 경험은 국내 사업 직무에서 현대자동차의 고객데이터를 통해 효과적인 판매전략과 생산전략을 수립할 수 있음
  - 시장조사와 농가별 생산량 분석을 통해 비즈니스 모델을 만드는 과정은 시장 변화를 예측하고 중장기 판매 전략 수립에 기여할 수 있습니다.
- 시장조사와 농가별 생산량 분석을 통해 어떻게 비즈니스 모델?
  - 농가 1일 평균 45, 000개계란생산 2,426개 파각란 출현
  - 파각란으로인한 손해 평균 약 160,000, 평균 약 4,800,000
  - 농가맞춤컨설팅
  - 제품연계판매

## 지원동기/회사선택기준

저는 문제를 해결하여 세상을 발전시키고 싶은 다소 원대한 꿈을 꾸며 먹거리 문제 해결을 위해 동물자원과학과에 진학했습니다.

하지만 현대자동차의 인류를 향한 진보라는 비전 아래 완성차뿐만 아니라 로봇틱스와 AI, PBV와 SDV, AAM 등을 통한 스마트 모빌리티 솔루션으로 인류 발전에 긍정적 변화를 촉진하는 점.

특히 ICE 기반의 자동차회사가 탄소중립이라는 사회문제를 해결하기 위해 전기차 라인업을 2030년 31종으로 확대하는 점에서 감명받아 현대자동차의 일원으로써 이에 기여하고자 지원했습니다.

현대자동차의 계획에서 제가 프로젝트에서 맞춤형 솔루션을 제공한 경험과 시장분석을 경험은 늘어난 차종에 대한 최적의 판매 계획 수립과 생산 계획 수립하는데 기여할 수 있습니다.

끊임없는 변화에 대응해야 하고, 시장 분석 뿐만 아니라 사회 현상까지 분석해야하는 국내판매 직무에서 저의 열정적인 배움의 태도는 보다 유연한 위기 대응 능력을 보일 수 있습니다

이를 토대로, 국내사업, 판매 직무에서 조직의 성장과 인류의 진보를 위해 끊임없이 성장하며 함께하고 싶습니다.

- PBV란? = 목적 기반 차량

- 기존 운전자 중심 설계된 자동차 개념에서 벗어나 사용목적에 초점을 둔 미래형 전기차
- 특정 목적을 위해 설계된 차량을 의미
- 전기차 플랫폼 위에 무엇을 얹는지에 따라 승용차, 화물차, 택시 여러가지 형태
- 자율주행 기술과 결합하면 로보택시, 무인화물 운송, 움직이는 비즈니스 공간
- 호텔과 병원 등 다양한 분야에 접목 가능
- (기아차가 현재 이 분야 선두적)

- SDV란?

- 소프트웨어 중심 자동차
- 지속적인 업데이트로 최신 기능을 구현하고 최적화된 성능을 유지하는 자동차
- '바퀴달린 스마트폰'
- SDV가 확산되면 데이터와 플랫폼의 연결성이 상승
- 즉, 많은 차량을 한 번에 쉽고, 효율적으로 관리
- 현대자동차는 실시간 데이터 분석을 통해 차량에 대한 인사이트를 제공하는 소프트웨어 솔루션을 기업 고객으로 확대
- 현대차그룹 글로벌 소프트웨어(SW) 센터인 포티투닷과 삼성전자는 CES 2024가 열린 미국 라스베이거스에서 인공지능(AI) 기반 SDV 플랫폼 개발과 전장용 시스템온칩(SoC) 등 전장부품 공급 확대 등에 대한 업무협약(MOU)을 체결
- 삼성전자 : 최신 CPU와 GPU를 탑재한 첨단 전장용 반도체
- 운전자에게 실시간 운행 정보를 제공하고 고화질 지도와 영상 스트리밍 기능을 제공
- **SDV 전환 과정에서는 특히 '보안' 문제가 대두**
  - 차량 내 SW가 중심으로 자리잡으면서 무선 소프트웨어 업데이트(OTA)기능을 이용한 시스템 업그레이드 등이 잦아지고 주행관련 중요 정보가 통신으로 오가는 만큼, 차량에 대한 외부 공격 위협이 커진다는 우려

- SDV를 가장 잘하고 있는 회사?

- 테슬라.
- 현대자동차는 SDV 체질을 갖춰 모빌리티 혁신을 주도하려 함

- 18조원을 투자해 포티투닷을 중심으로 2025년까지 모든 차종을 SDV로 전환한다고 밝힘
- SDV를 해야하는 이유
  - '락인(Lock in)효과
  - 완성차 업체들도 자체적으로 SDV 시스템을 구축하면서, 자동차 판매 이후에도 자사의 차량 및 시스템을 이용할 수 밖에 없는 충성 고객을 확보
- 사회현상분석?
  - 환율, 금리, 물가와 같은 경제적 요소들의 상호작용을 이해하고, 이를 사회적 맥락과 결합하는 분석적 사고를 요구
  - 환율
    - 환율 상승 ⇒ 수입된 부품의 비용이 증가 ⇒ 자동차의 생산 비용 상승
    - 환율 하락 ⇒ 생산 비용을 낮추고 이익률을 향상
    - 원화 가치 하락은 수출 시 이익 증가로 이어질 수 있으나 국내 시장에서는 수입 자동차의 가격 경쟁력이 높아질 수 있습니다
  - 금리
    - 자동차 구매를 위한 대출 이자율을 높이며, 이는 소비자의 구매 부담을 증가
    - 반대로 금리가 낮을 때는 대출 이자율이 낮아져 자동차 구매가 촉진
  - 물가
    - 물가 상승, 특히 인플레이션이 높아지면 구매력 저하로 이어질 수 있으며, 이는 자동차 구매 감소로 연결
    - 높은 인플레이션은 일반적으로 화폐 가치를 저하시키고, 이는 수출 촉진에는 긍정적일 수 있지만 국내 시장에서는 부정적

## 입사후 역할

데이터 분석 능력과 시장에 대한 이해를 활용하여 당면해보이는 데이터를 한번 더 자세히 보고 깊게 짚고 넘어가겠다는 태도를 가지겠습니다.

이를 통해 인사이트를 도출하여 효과적인 판매 전략 수립 및 중장기 생산 계획 수립

시장에서의 예측치 못한 위험과 변화에 유연하게 대응해서 오퍼레이팅할 것

내연기관, PBV, SDV, AAM, 전동화 차량 등에 대한 꾸준한 공부를 통해 미래 모빌리티 산업에 대한 이해도를 높여 결국 국내 판매 전략까지 이을 것

### • 전문성강조

원하는 데이터를 얻기 위해 실제 충격량 테스트를 했다

또 이번 사전과제 PT를 진행할 때도 필요한 데이터에 대해 고민하고 필요한 데이터를 직접 수집하였다.

나는 잘 가공된 데이터 뿐 만 아니라, 필요한 데이터를 직접 수집하는 열정을 가지고 있다.

### • 차별화 된 강점

저는 잘 가공된 데이터 뿐만 아니라, 필요한 데이터를 직접 수집하는 열정을 가지고 있습니다.

스파이애그 프로젝트에서는 임계 충격량을 파악하기위해 직접 계란을 깨트리면서

- **인재상과 핵심가치**

## **성격의 장점**

저는 새로운 것을 두려워 하지 않고 도전하는 저의 성격의 제 장점이라고 생각합니다.

이러한 제 성격 덕분에 문제해결에 데이터가 도구로 사용될 수 있다고 생각하고, 데이터 사이언스를 위해 코딩을 경험해보지 않은 제가 42서울 프로그램을 통해 프로그래밍을 배울 수 있었습니다.

또 데이터로 문제해결을 위해 통계적 지식이 중요하다는 판단에 응용통계학과를 복수전공하는 결정을 할 수 있었습니다.

이런 장점 덕분에 저의 성장에 큰 도움을 줬다고 생각합니다.

인턴으로 입사하게되더라도 끊임없이 변화하고 도전하며 저의 성장을 통해 조직의 성장에 기여하겠습니다.

## **성격의 단점**

하고 싶은 일도 많고, 또 할 수 있다고 생각하는 성격 탓에 제가 할 수 있는 일보다 많은 일을 하게 될 때가 있습니다.

작년 2학기에 데이터를 통해 문제 해결하는 경험이 재미 있어 전공수업을 듣는 학기 중에도 불구하고 스마트농업 AI 경진대회 해커톤, 제주 특산물 가격 예측 AI 경진대회, 학과 데이터사이언스 소모임 프로젝트까지 세개의 프로젝트를 같은 기간에 진행하게 됐습니다.

이런 과정에서 결국 저의 역량보다 과도한 테스크가 있었고 매일매일 도서관에 있는 결과를 낳았습니다.

이때 해야 될 일과 하고 싶은 일을 정리했고, 일의 우선순위를 정하여 캘린더를 통해 정리하는 습관을 가졌습니다.

결국 해당 학기에 프로젝트를 모두 마무리하고, 성적 장학금 받을 수 있었습니다.

이 경험을 토대로 어떠한 일을 하기로 마음먹기 전에, 현재 내가 무엇을 해야하는지 정리하고 결정하는 노력을 들이고 있습니다.

## **힘들었던 경험**

데이터 기반 분석을 위해 42서울이라는 소프트웨어 프로그램에서 프로그래밍을 배우는 기회가 있었습니다.

42서울은 멘토, 교재, 강의를 없는 프로그램으로 오로지 동료평가와 동료학습으로 프로그래밍 교육 기관이었습니다.

코딩에 대해 모르는 채로 들어가서 과제에 대해서 하루종일 구글에 찾아보았지만 해결을 못했고, 제 주변 지인에도 프로그래밍에 대해 할 줄 아는 사람이 당시에는 없어 일주일동안은 상당히 괴로웠던 경험이 있습니다.

하지만 옆에 있는 같이 수료받는 동기에게 배우고자 적극적으로 물어보고, 제가 안 것을 다른 모르는 동기에게 알려주는 과정에서 프로그래밍에 대한 이해도를 높일 수 있었습니다.

이러한 경험을 통해 동료학습의 힘을 알 수 있었고, 배우고자 하는 태도의 중요성을 깨달았습니다.

## **입사 후 포부**

현대자동차의 비전처럼 인류를 향한 진보에 기여하고 싶습니다.

국내판매 직무에서 국내 판매량을 높이고 최적의 생산 계획 수립을 통한 현대자동차 국내 시장 이익 증대도 미래 모빌리티 산업에서 상당히 중요한 요소라고 생각합니다.

제가 위치한 역할에서 최선을 다하는 것이 곧 현대자동차의 성장을 이룰 것이고, 이는 곧 인류의 발전에 기여할 수 있는 요소라고 생각합니다.

또, 후배양성에도 힘쓸 수 있는 사람이 되겠습니다.

## 마지막 하고 싶은 말

사실, 너무나도 근무하고 싶은 기업인 현대자동차 면접에 앞서 많이 긴장했습니다.

그런데 면접 시작때 면접관님들의 '어떻게 오셨나요'와 같은 질문들 덕분에 무사히 면접을 끝낼 수 있었던 것 같습니다. 감사합니다.

또 제가 동경했던 기업의 선배님들과 시간을 보낼 수 있어 영광이었습니다.

제가 입사하게 된다면 면접장에 있는 제 모습을 다시 생각하며 초심을 잃지않겠습니다.

제 얘기들어주시고 시간 내주셔서 다시한번 진심으로 감사합니다.

## 최근에 해결한 문제는 무엇인가?

학과 데이터 사이언스 소모임 운영부장

신입 기수들이 전체적으로 데이터 사이언스에 대한 이해도가 낮고 코딩 실력이 부족하여 1차프로젝트 진행에 어려움이 있었음

따라서 1차프로젝트 전에 기존에 계획된 주제를 취소하고 직접 데이터 사이언스 프로젝트 가이드라인을 만들어서 발표를 하고 이후에도 개별적인 질문을 받았음

해당 가이드라인을 교과서로 삼아 신입기수분들이 1차프로젝트를 열심히 참여한 것에 큰 보람을 느낌

## 실패 경험에 대해 말해보세요. 그리고 그 경험에서 무엇을 배웠나요?

1학년 때 배우는 대학교 개론과 이론을 배우는 것에 의미가 없다고 생각

세상을 발전시키는데 이러한 이론이 무슨 필요가 있을까라는 생각

그 결과 1학년 때 학점이 낮았음

그러나 학생의 본분은 학업이고, 학문을 배우는 것이 문제해결의 기초라는 것을 깨달음

또, 학문을 배우는 노력 또한 문제해결과 성장에 큰 거름이 된다는 것을 알게됨

2학년부터, 전공을 포함하여 학업을 열심히 한 결과 4번의 학기에서 3번의 성적장학금과 학과 수석이라는 결과를 만들음

## 팀 프로젝트에서 겪었던 어려움과 그것을 어떻게 해결했는지 설명해주세요.

스마트팜AI 경진대회에서 팀원의 무책임한 태도에 어려움을 겪었던 적.

당시 팀원은 총 10명으로 개발 역할은 저포함 4명, 기획 역할은 6명.



개발팀원 중 한명 박사 출신이었고 개발 리더를 맡아 대회 시작 전 본인이 메인으로 하고, 저포함 다른 팀원은 리더님을 보조하기로 결정

대회 당일 아침에 개발리더는 사실상 대회 이탈

팀원 중 한명도 급한 경조사로 대회 이탈

시간도 없고 경험도 부족했지만 대회 문제를 빠르게 파악하고 역할을 빠르게 분배

시간과 사람이 부족했기 때문에 당시 32시간인 해커톤대회에서 2명 모두 잠을 자지 않고 문제해결

결국 대회 해커톤 상위 점수로 통과

책임감있는 태도와 역할 분배의 중요성을 깨달음.

## 본인이 생각하는 팀워크란 무엇인가요?

- 각자가 맡은 바 역할을 다하는 것
- 특히, 내가 잘 못하는 부분을 다른 팀원이 채워주고, 팀원의 부족한 부분을 내가 채우는 것이 팀워크
- 결국  $1+1 = 2$ 가 아닌 3이 되어 이상적 팀워크

## 다른 직무로 가게 된다면?

- 회사의 결정 수용 / 회사 = 조직, 조직의 성장을 위해 개인의 희생 필요할 수 있음 / 나 하나로 조직에 민폐 끼칠 생각X / 하지만 아쉽기에 어필 / 그래도 안되면 내가 가진 역량을 바탕으로 다른 부서에서도 최대한 열심히 배우고 성과를 낼 수 있도록 노력

## 상사가 부당한 업무지시를 한다면?

- 직장 상사들은 현업에서 경험이 많은 사람들이기 때문에 지시하시는데에는 충분한 이유가 있을 것이라 생각할 것입니다.
- 왜 그런 지시를 하셨는지 이유에 대해 다시 한번 고민하고, 해당 지시로 창출 될 수 있는 기대효과에 대해 미처 생각하지 못한 부분에 대해 고민할 것입니다.
- 그럼에도 부당하다는 생각이 든다면 상사분에게 다시한번 질문하며 이해할 것입니다.
- 하지만 횡령, 불법유통 등의 범죄와 같은 도덕적으로 문제가 되는 지시는 불응할 것입니다.

## 꿈이 뭐가?

- 국내 사업 본부에서 개인의 성장을 이루며 데이터를 통해 문제를 해결하는 PM으로써 문제해결에 앞장 설 것입니다.
- 현대자동차의 발전은 물론 후배 양성에도 힘을 쏟고 있을 것
- 결국 인류를 위한 진보에 보탬이 되고자 하는 것이 꿈입니다.

## 뽐히지않는다면?

- 부족하다고 생각하여, 데이터에 분석 역량 상승, 자동차 산업에 대한 이해를 쌓은 후 신입 공채에 다시 지원하여 현대자동차 국내사업 직무에 꼭 다닐 것

- 리더십 경험에 대해 말씀해주시고, 그때 어떤 점을 배웠는지 공유해주세요.

스마트팜 AI에서 리더의 갑작스러운 부재로 다시 역할분담을 했던 경험

역할분담이 중요하다는 생각 아래 제주 특산물 AI 경진대회에서 팀장을 맡아 팀이 어떤 문제를 해결해야하는지 구체적으로 인식시키고, 해야할 일을 정리.

이를 기반으로 각자에게 세부적인 역할 분담

어떤 문제를 해결하기 위해선, 무슨 문제를 해결해야하는지 인지시키고 이해하는 것이 중요

문제해결을 위해 역할 분담은

- 리더형인가 팔로워형인가

저는 리더형이라고 생각합니다.

리더로서의 역할은 문제가 무엇이고 왜 이 문제를 해결해야하는지를 이해시키는 것에서 시작한다고 생각합니다.

저는 문제해결에 앞서 문제는 무엇인가, 왜 문제인가, 왜 해결해야하는가를 먼저 생각하는 습관을 가지고 있습니다.

스파이애그 프로젝트를 진행할 때, 이미 해결책이 있는 문제였지만, 문제를 다른 시야에서 보면서 왜 해결이 안됐는가를 집중하며 팀원들에게 물리적충격이 근본적인 원인이 될 수 있음을 설득했습니다

또 이 문제를 데이터로 해결하는 것이 농가 생산성에 직접적인 영향을 끼치는 점을 이해시킨 경험이 있습니다.

이러한 경험을 통해 팔로워가 되더라도 어떤 것이 문제인지, 왜 해결하는지를 생각할 수 있었습니다.

- 개인적으로 가장 사고싶은 자동차는 무엇인가요?

코나 EV

귀여우면서도 미래지향적인 디자인이 마음에 듭

도심에 살고있기 때문에 소형 SUV인 코나 EV가 도심주행에 적합하여 사고 싶음

또 연비와 공간 활용성이 좋기 때문에 사회초년생인 내가 사기에 적합

## 현대자동차에 대해 아는대로 말해보시오

현대자동차는 단순한 자동차 제조업체를 넘어 인류의 평생 동반자가 되고자 합니다.

현대자동차의 비전인 '인류를 위한 진보(Progress for Humanity)'는 모든 혁신이 인간 중심적이어야 한다는 철학을 바탕으로, 자율주행, 로보틱스, AAM과 같은 첨단 기술에 집중하고 있습니다.

현재 전 세계적으로 지속 가능한 이동 수단에 대한 요구가 증가함에 따라, 현대자동차는 SDV로의 전환, AI 및 빅데이터 기반의 연결성 강화, 그리고 수소 생태계를 구축하는 등의 퍼스트무버 전략을 취하고 있습니다.

또한, 현대는 전기차 모델인 아이오닉과 코나 전기차를 통해 친환경적이면서도 혁신적인 이동 수단을 제공하고 있습니다.

이와 같이 현대자동차는 기술과 인간을 연결하는 다양한 방법을 통해 지속 가능한 미래를 만들어 가고 있으며, 이는 우리가 전 세계적으로 존경받는 글로벌 기업으로서의 역할과 책임을 다하기 위한 것입니다.

## 실적

2023년 연간 매출 162조6635억원, 영업이익 15조1269억원을 기록

2023년 한 해 동안 국내외 시장에서 총 421만6680대를 판매해 전년 대비 6.9% 증가한 실적

2023년 국내 시장에서 전년 대비 10.6% 증가한 76만2077대를 판매

세단은 그랜저 11만3062대, 쏘나타 3만9641대, 아반떼 6만5364대 등 총 22만7351대가 팔렸다. 레저용차량 (RV)은 팰리세이드 4만1093대, 싼타페 5만1343대, 투싼 4만3744대, 코나 3만4707대, 캐스퍼 4만5451대 등 총 24만5552대가 판매

상용차는 9만7675대의 판매고를 올린 포터와 3만9780대가 팔린 스타리아 등을 합한 소형 상용차가 13만7455대 팔렸다. 중대형 버스와 트럭을 합한 대형 상용차는 2만5152대가 판매됐다. 프리미엄 브랜드 제네시스는 G90 1만 2479대, G80 4만3236대, GV80 2만8860대, GV70 3만4474대 등 총 12만6567대가 팔렸다.

현대차는 2024년 ▲전기차 생산 기반 강화 ▲권역별 시장 변화에 탄력적 대응 ▲선제적 리스크 관리 강화 등을 통해 전동화 리더십 확보 및 수익성 중심의 사업운영을 추진할 계획이다. 이를 바탕으로 현대차는 올해 국내 70만 4000대, 해외 353만9000대 등 총 424만3000대를 판매

## 수소 / 전기차 (7)

- **ST1** 5,980 만원~ : 스마트 딜리버리 특화 EV 카고 / 낮은 차고덕분에 어디든 이동하기 편함



- **더 뉴 아이오닉5** 5,240 만원~*N line*포함 : 아이오닉5의 페이스리프트, 롱레인지모델만 판매



- **아이오닉6** 5,000 만원~



- **소형SUV - NEW코나 Electric** 4,584 만원~*N line*포함



- **넥쏘** 6,950 만원~

- 2018년부터 생산하는 앞엔진 앞바퀴굴림 수소연료전지차 중형 SUV



- 포터 II Electric 4,395만원~



- 포터 II Electric 특장차 4,805만원~



## N (2)

- 더 뉴 아반떼 N 3,352만원~



- 아이오닉 5 N 7,600만원~



## 승용 (6)

- 더 뉴 아반떼 1,975만원~N line포함/ 더 뉴 아반떼 Hybrid 2,466만원~N line포함



- 쏘나타 디 엡지 2,808 만원~N line포함/쏘나타 디 엡지 Hybrid 3,187 만원~
- 디 올 뉴 그랜저 3,743 만원~ / 디 올 뉴 그랜저 Hybrid 4,266 만원~



## 소형 SUV (3)

- 베뉴 2,146 만원~



- 코나 2,446 만원~N line포함 / 코나 Hybrid 3,102 만원~N line포함



## SUV (5)

- 더 뉴 투싼 2,771 만원~N line포함 / 더 뉴 투싼 Hybrid 3,213 만원~N line포함



- 디 올 뉴 싼타페 3,546 만원~ / 디 올 뉴 싼타페 Hybrid 3,888 만원~



- 대형 SUV : 팰리세이드 3,896만원~



## MPV (7)

- 스타리아 라운지 3,780만원~ / 스타리아 라운지 Hybrid 4,110만원~ / 스타리아 2,847만원~
- 스타리아 라운지 캠퍼 / 스타리아 라운지 리무진 / 스타리아 킨더



## 기업분석

세계적으로 전기차 판매가 부진해지면서 신기술이 대중화되기 전에 일시적으로 수요가 정체되는 캐즘현상이 실적  
으로 확인

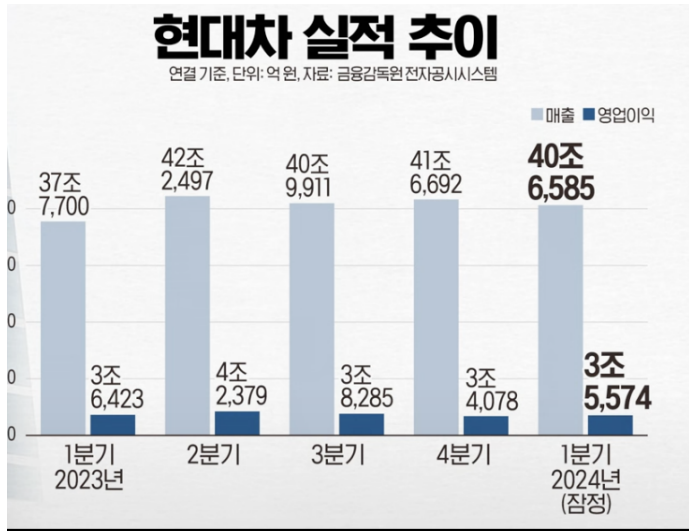
1분기 국내 판매량이 전년도 동일 기간보다 16% 감소

아산공장이 일시적으로 셧다운에 생산량 출하량의 영향

영업이익과 당기순이익도 한자리수로 줄어들

글로벌판매량도 100만 676대로 전년대비 감소

수량은 줄었지만 매출 자체는 상승 = 비싼차를 잘 팔았다. + 환율 상승



최근에 EV차량의 판매가 줄고 완성차 업계가 하이브리드로 집중  
수소차, 전기차 집중 중  
완전 전동화는 시기상조라는 입장  
내연기관을 저버리는 것에 대한 저항 (노동자)

## 기업소개

### 경영철학

- 창의적 사고와 끝없는 도전을 통해 새로운 미래를 창조함으로써 인류 사회의 꿈을 실현한다.

### 비전

- 자동차에서 삶의 동반자로
- 지속가능한 성장을 위한 목표와 현대자동차가 추구하는 미래를 제시합니다
- 휴머니티를 위한 진보

우리는 진보가 인류에 대한 깊은 배려와 맞닿아 있을 때 비로소 의미를 가진다고 믿습니다.

휴머니티는 우리를 하나로 만들고, 우리의 관계를 더욱 단단하게 해줍니다.

그리고 무엇에 힘을 쏟아야 할지 알려주며, 혁신을 향해 나아가야 할 지향점을 제시해줍니다.

이러한 원칙으로 우리는 관계를 더 강하게 하고,

서로를 공감하게 하여 더 가치있는 삶을 제공합니다.

우리는 인류를 위해 옳은 일을 하고자 존재합니다.

### 핵심가치

- 고객최우선
- 도전적실행
- 소통과 협력

- 인재 존중
- 글로벌 지향

## 정의선회장 신년사 2024

올해는 한결같고 끊임없는 변화를 통해 지속 성장할 수 있는 건강한 체질을 만들고자  
현재에 안주하지않고 꾸준한 발전을 추구해야한다. 끊임없는 변화하는 것이 혁신의 시작.

## 2023 신년사

인간과 모빌리티가 자유롭게 연결되는 세상

이 길에 종착지는 없다

### ceo 장재훈 사장

현재 전동화 시장을 차지하기 위한 치열한 경쟁이 이뤄지고있음

현재는 아이오닉5와 코나ev가 서로 호환이 불가능

모듈화 아키텍처가 도입된 후 13개의 핵심 전략 모듈을 공유할 수 있도록 개발 할 것

### 김응수 부사장

전동화를 넘은 미래모빌리티 추구

스마트 모빌리티 솔루션 프로바이더는 누구에게나 이동의 자유를 제공하기위한 모빌리티의 진화

탄소중립을 통해 지속가능한 사회 실현을 향한 현대자동차의 목표

미래기술 투자는 기술력의 선점을 통한 지속가능한 비즈니스 모델 개발을 추구

필연적으로 투자의 시점과 수익회수의 시점간 차이가 발생

추진중인 미래사업의 중장기 수익성을 검증