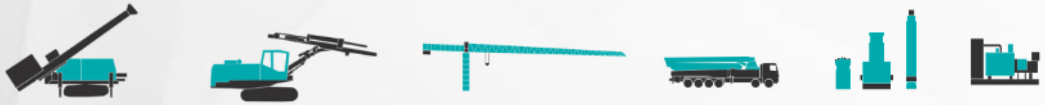
HYUNDAI
현대에버다임

Build the future
현대에버다임

3분기 경영실적



DISCLAIMER

본 자료에 포함된 경영실적 및 재무성과와 관련한 모든 정보는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 작성되었습니다.
본 자료는 미래에 대한 "예측정보" 를 포함하고 있습니다.
이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 것으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무상태를 의미하고, 표현상으로는 "예상", "전망", "계획" (E)등과 같은 단어를 포함합니다.
위 "예측정보" 는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래실적은 "예측정보" 에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 있을 수 있습니다.
또한 향후 전망은 현재의 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로써 향후 시장환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 달라질 수 있음을 양지 하시기 바랍니다.

본 자료는 어떠한 경우에도 투자자의 투자결과에 법적 책임 소재의 입증자료로써 사용될 수 없습니다.

Source: Icons by [magnific, xnimrodx, andinur, leremy] / Flaticon

CONTENTS

Ⅰ. 기업 개요

1) 일반 현황
2) 관계 회사
3) 네트워크

Ⅱ. 사업 영역

1) 건설 기계
2) 광산 기계
3) 소방 특장차
4) 특수방재장치

Ⅲ. 2026년 3분기 경영실적

1) 손익 현황
2) 부문별 실적 리뷰
3) 재무 현황

Ⅳ. Appendix

1) Total Solution
2) Vision2030
3) 재무제표
4) 기타 주요정보

Ⅰ. 기업 개요

1 일반 현황

사 명	:	주식회사 현대에버다임
설 립 일	:	1994. 07. 01
자 본 금	:	8,957 백만원
발행주식총수	:	17,841,712 주
임 직 원 수	:	643명 (26.09.30 현재, 해외현지 채용 제외)
본점 소재지	:	충북 진천군 진천읍 부영길 49

2 관계 회사

최 대 주 주	㈜현대지에프홀딩스	경영컨설팅 및 서비스
자 회 사	한우공정기계 유한공사	부품 가공 및 제품 판매
자 회 사	HYUNDAI EVERDIGM MONGOLIA LLC.	상품 판매 및 임대
자 회 사	HYUNDAI EVERDIGM AMERICA INC.	자사 제품 판매 및 서비스
자 회 사	HYUNDAI EVERDIGM PANAMA S.A.	자사 제품 판매 및 서비스



총 매출(단위 : 억원)

2,896

2025년 기준



포트폴리오

30

건설, 광산, 구조, 재난 등
현장에서의 고객 맞춤형 설계
30개 기종 포트폴리오



해외 거점

7

- 법인 4개소(미국, 중국, 몽골, 파나마)
- 지사 2개소 (네덜란드, 중동)
- 물류창고 1개소 (벨기에)



인적 자원

635

임직원 수 (25.12월 기준)



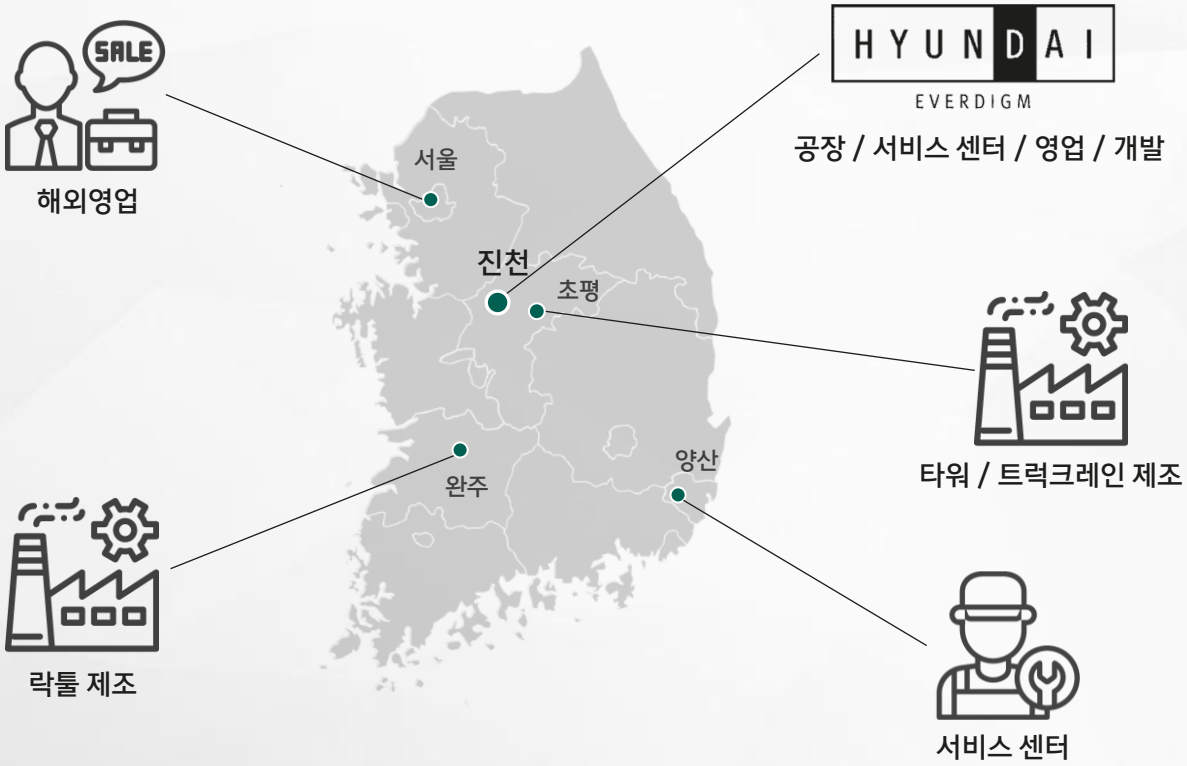
글로벌 네트워크

150

150여개 딜러

Ⅰ. 기업 개요

3 네트워크


SALE
해외영업
서울
진천
초평
양산
완주
HYUNDAI
EVERDIGM
공장 / 서비스 센터 / 영업 / 개발
타워 / 트럭크레인 제조
락툴 제조
서비스 센터

Ⅱ. 사업 영역

건설 기계

끊임없는 기술혁신과 우수한 품질을 바탕으로 다양한 건설기계 제품을 공급하며 건설 현장의 효율성과 생산성을 높이는 솔루션을 제공하고 있습니다.

- 콘크리트 펌프카
- 어태치먼트
- 타워크레인
- 디젤 발전기



광산 기계

전 세계 다양한 광산 및 탐사 현장에서 기술력과 품질을 인정받으며 글로벌 시장에서 경쟁력을 갖춘 광산·탐사 장비 전문기업으로 성장하고 있습니다.

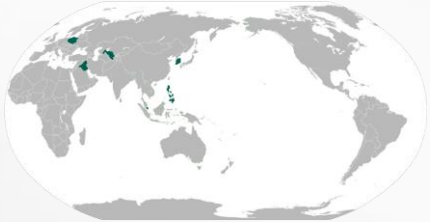
- 락 드 릴
- 락 툴



소방 특장차

축적된 소방기술과 현장 노하우를 바탕으로 재난·화재 대응을 위한 특장차를 개발·공급하며 안전한 소방활동을 지원하는 기업으로 자리매김하고 있습니다.

- 고가 사다리차
- 굴절 사다리차



특수방재장치

특수 재난환경에 대응하는 차별화된 기술력과 전문성을 바탕으로 다양한 방재 솔루션을 제공하며 해상·항공 등 특수 현장의 안전을 지원하고 있습니다.

- 해상 소방설비
- 항공기구조소방차



영남 종합서비스

Ⅲ. 2026년 3분기 경영실적

1 손익 현황

매출액 전년 대비 3.1% 증가



콘크리트 펌프카
지정학적 리스크에 매출 ▼



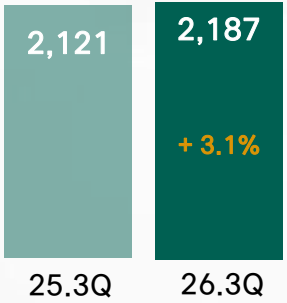
타워크레인
반도체현장 납품 매출 ▲

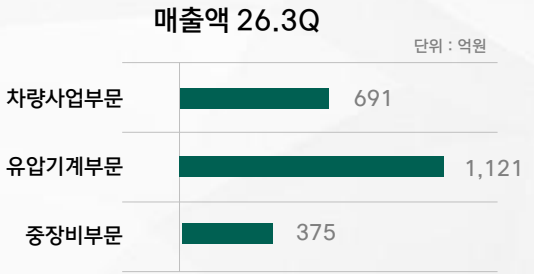


소방특장차
납품 확대에 따른 매출 ▲



어태치먼트
수출 확대에 따른 매출 ▲





영업이익 전년 대비 4.5% 증가



락 드 릴
남미 광산활황으로 영업이익▲



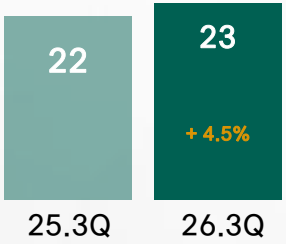
타워크레인
매출증가에 따른 영업이익▲

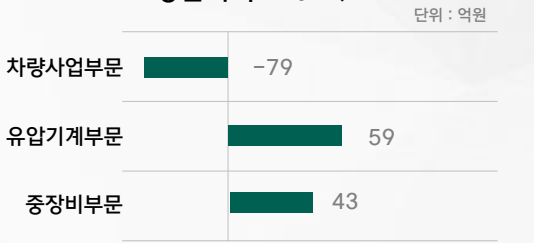


어태치먼트
매출증가에 따른 영업이익▲



중장비부문
광산활황으로 영업이익▲





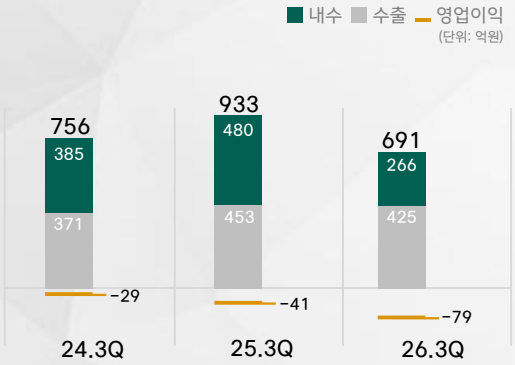
Ⅲ. 2026년 3분기 경영실적

2 부문별 실적 리뷰

차량사업부문

매출액 **691** 억원

영업이익(률) −79억원 (−)

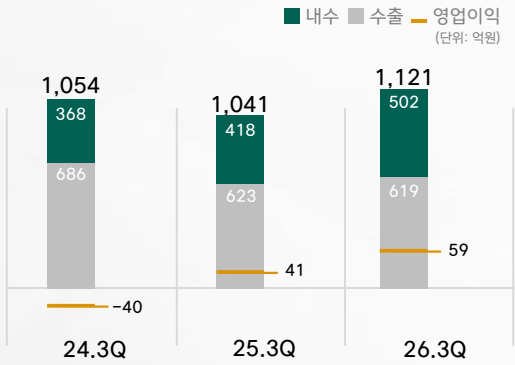


- 중동지역 수요 지속으로 콘크리트 펌프카 수출 매출 유지
- 콘크리트 펌프카 프로모션 판매로 수익성 악화
- 국내 소방 상반기 약세이나, 하반기 부 납품 증가

유압기계사업부문

매출액 **1,121** 억원

영업이익(률) 59억원 (5.2%)

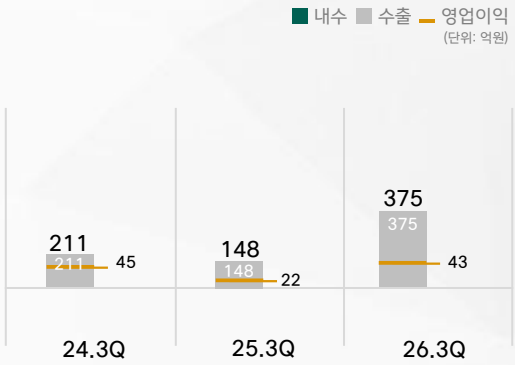


- 어태치먼트 해외 주요지역(유럽, 미국 등) 수출 증가
- 국내 주요 반도체 현장의 타워크레인 납품 증가
- 아프리카, 남미지역 락드릴 매출 증가로 수익성 개선

중장비사업부문

매출액 **375** 억원

영업이익(률) 43억원 (11.4%)



- 몽골 현지 광산경기 활황으로 덤프트럭 등 판매 증가
- 몽골법인 상품 매출 증가에 따른 영업이익 증대

Ⅲ. 2026년 3분기 경영실적

3 재무 현황

단위 : 억원

구분	26.3Q	25.3Q	YoY	% YoY
매출액	2,187	2,121	66	3.1%
매출원가	1,824	1,774	50	2.8%
매출총이익	363	347	16	4.6%
판관비	340	325	15	4.6%
영업이익	23	22	1	4.5%
세전이익	4	9	-5	적자전환
당기순이익	-6	10	-16	적자전환

구분	26.3Q	25.4Q	YoY	% YoY
Ⅰ. 자 산 총 계	3,568	2,951	617	20.9%
1. 유동자산	2,769	2,127	642	30.1%
- 매출채권	912	717	195	27.1%
- 재고자산	1,622	1,246	376	30.1%
2. 비유동자산	799	824	-25	-3.0%
Ⅱ. 부 채 총 계	1,677	1,034	643	62.1%
Ⅲ. 자 본 총 계	1,891	1,917	-26	-1.3%

Ⅳ. Appendix

1 Total Solution

[현대에버다임은 건물의 **시작**부터 **끝**, 그리고 **그 이후**까지 건설업의 **종합 솔루션을 제공**합니다.]



01
기반공사
(락드릴)
안정적인 지반을 위한 기반공사



02
구축
(콘크리트펌프카)
효율적인 콘크리트 타설로 견고한 구조물 구축



03
공사
(타워크레인)
높이와 하중을 지탱하는 핵심 구조물 시공



04
파쇄/철거
(어태치먼트)
효율적인 해체와 자원 재활용

화재 진압



(고가사다리차)



(굴절사다리차)

수명주기 보호

소방특장차



화재 및 재난으로부터
생명과 자산 보호

인명 구조 · 재난 대응



(항공기구조소방차)



(소방정)

Ⅳ. Appendix

2 Vision 2030

엔지니어링 고도화로 차별적 가치를 제공하는 특수장비 전문 회사

2030년 **매출 5,000억** 달성을 위한
TRIPLE P

Pipeline expansion	**차량사업부 볼륨 확대**	펌프카 해외 생산거점 확보 전략(신흥) 시장 신규 영업
Profit expansion	**수익성 전략 확대**	생산량 증가 기반 원가절감 제조역량 및 구매전략 강화
Portfolio expansion	**사업 포트폴리오 확대**	중대재해 대응장비 다각화 ('25년: 11% → '30년: 16%)



주력(선진) 시장 수익성 확보
핵심딜러 구축 + 부품 허브 + 프리미엄 제품

전략(신흥) 시장 성장성 확보
틈새시장 공략 + 원가 절감형 제품

Ⅳ. Appendix

2 Vision 2030 _차량사업부 볼륨 확대

– 콘크리트 펌프카 : 영업 전략 + 6개 대륙 6개 딜러 추가 & 교체 통한 물량 확보

영업 전략

☑ **원가절감 分 가격 반영**
- 절단, 제관 내재화로 실현한 원가절감분 활용 딜러 공급가 인하
- 중국산 제품의 수용성이 높은 지역 우선 적용
  → 아시아, 중동, 아프리카, 중남미
- 월 평균 3대 추가물량 확보

국가별 목표	
아시아	보급형 10대
사우디 & 중동	대형급 18대
아프리카 & 중남미	대형급 3대 & 보급형 2대

+

☑ **지역특화형 제품 개발**
- 북미 City Pump (LP100-Ⅱ) : 적재공간 확대한 다용도 제품
- 중남미 소형 트레일러 펌프 : 부품 해외소싱을 통한 저가형 제품
- 국내 엔진탑재형 라인펌프 : 국내 최우수 성능의 고층용 제품
- 월 평균 3대 추가물량 확보

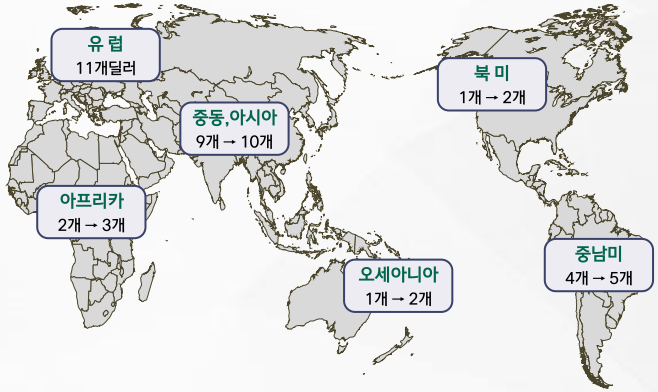

소형 트레일러펌프

+

☑ **중요시장 전략 관리**
- 사우디 : 서비스 인력지원을 통한 사업 파트너쉽 강화
- 미국 : MOQ 30대 규모의 신규 딜러쉽 협의
- 튀르키예 : 딜러 교체 후 동유럽 및 북아프리카 영업 거점화 & SKD[주1] 공급확대
- 월 평균 4대 추가물량 확보

월 평균 10대 추가물량 확보

6개 대륙 34개 딜러 확보



6개 대륙 28개 딜러 ➡ 6개 대륙 34개 딜러

종 합

- 영업 전략을 통한 월 평균 10대 물량 확보 + 신규 6개 딜러를 통한 추가 물량 확보
- 월 평균 30대(기존 20대) 납품 환경 마련 ⇒ 안정적 생산 물량 확보로 4~5% 이익률 개선

주1) SKD (Semi Knock Down) : 부품단위로 수출한 뒤 해외 공장에서 최종 완제품을 조립·생산하는 방식

Ⅳ. Appendix

2 Vision 2030 _차량사업부 볼륨 확대

– **소방특장차 :** 신제품 전략 + 민수소방 · 유라시아 시장 안정적 공급처 마련을 통한 물량 확보

신제품 전략

유럽 제조사와 기술 격차 해소

굴절 사다리차	– 30~40m급 굴절사다리에 주2) A 타입 아웃트리거 장착 – '26년 개발 착수
무인 소방 로봇	– 로봇 원격 조종하여 고열, 고위험 지역에 투입 – '25년 하반기 개발 착수





기능 융합을 통한 차별성 확보

무인파괴 방수차	– 공장 건물 외벽 파괴 화재 진압 가능 장비 – '25년 개발 완료
대용량 배수 장치 탑재 차량	– ESSD 사업에서 획득한 고용량 수중펌프 기술을 당사 소방 고가차량에 접목 (옵션 판매 목표) – '25년 개발 착수



민수 소방 + 유라시아 시장

민수 소방

☑ **법정의무 설치 소방대**
– 위험물안전관리법 시행령에 따라 위험물을 취급하는 제조소는 의무적으로 자체소방대 필요
→ 전국 총 83개 사업소 소방차량 194대 운용 中

☑ **민수 소방대 집중지역 공략**
– 충남 석문산업단지 (현대제철 등)
– 울산 석유화학단지 (SK에너지 등)
– 여수 석유화학단지 (LG화학 등)

관납위주의 매출구조 개선

유라시아 시장

☑ **국가별 파워 딜러 육성 및 공급 사양 차별화 전략 추진**
※ 중동(이라크 등) 신규 시장 개척 포함



해외 시장 안정적인 물량 확보

종 합

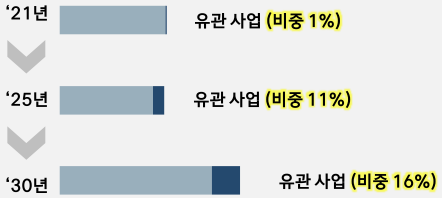
➢ 매출 시장을 다양화함으로써 **매월 일정한 생산물량 확보** (기존의 하반기 생산 과부화 현상 해소)

주2) A타입 아웃트리거 : 차량 지지대가 A자 형태로 펼쳐짐, H타입 대비 협소한 공간에서 작업이 용이함

Ⅳ. Appendix

2 Vision 2030 _유관사업 추진전략

유관사업 매출 비중



✓ 포트폴리오 확대 계획

기존 4개 거래처 5개 제품군

↓

확대 5개 거래처 7개 제품군

(폭약주입차량사업 + 한수원 이동형설비공급사업)

기대 효과	· 한수원, 국방부와 같이 건설경기에 영향을 받지않는 매출비중 확대 · 사업부간 시너지 창출이 가능한 프로젝트성 매출 지속 확보 → 전술교량차량, 폭약주입차량, 변전차 등

실현·강화

중대재해 대응장비 포트폴리오

한국전력	한국수력원자력	국방부		민간항공
공기압축포 소화설비	미분무 소화설비	전술 교량 차량	항공기 구조 소방차	
✓ 매출 규모 연간 50억 ✓ AI화재감지 체계 접목 ✓ 디자인 변경	✓ 매출 규모 연간 500억 (3년간 총 1,600억) ※예산 변경 가능 ✓ 원자력 유자격취득 완료 (A등급)	✓ 매출 규모 연간 390억 (4년간 총 1,560억) ✓ 개발 시험 평가 통과		✓ 매출 규모 연간 50억 ✓ 군부대와 민간항공 영업 병행 → 국방계획 22대 및 12개 민간공항

※ 매출 규모는 사업 목표치입니다.

확대·신설

폭약주입차량 라인업 확대

· 배 경 : '25년 납품한 EDU 차량의 성공사례를 바탕으로 ANFO, MPU 등 추가 라인업 개발 및 납품

· 사업 기회 : 기술 축적을 통한 해외 진출 가능성

EDU	· 액체 타입의 폭약 운반 및 주입
ANFO	· 고체 타입의 폭약 운반 및 주입
MPU	· 화학 연료를 현장에서 혼합하는 차량

한수원 이동형설비공급 및 개선사업

· 배 경 : 발전소 위기대응 위한 규제는 세분화 및 강화되나 기존 사용중인 이동형설비는 노후화 및 성능 부족

· 사업 기회 : 전체 납품 설비의 개선 및 교체 공급 가능

설비 개선	· 8톤 및 3.5톤 펌프차 성능 개선 (1년간 80억)
설비 교체	· 냉각수 공급차량, 조명기기 등 (3년간 150억 + α)
측정설비	· 방사선/방사능 측정 용역 사업 (3년간 171억)

Ⅳ. Appendix

2 Vision 2030 _유관사업 추진전략

국내외 공급망 구축

본사 부품공급센터

현 황	– 오더 접수 時 즉시 출고율 40% 이하로 결품에 따른 **발주 제작에 1~2주가 더 소요됨** ⇒ 고객이 복제품을 구매하는 원인
원 인	– 진천 본사 內 부품 창고가 협소하고 , 운영 시스템이 노후하여 **즉납용 안전재고를 둘 공간 확보 및 관리가 이루어지지 못함**
방 안	– 부품공급센터를 통해 전사 부품을 효율적으로 통합 관리하고 **즉시 출고율을 70% 이상으로 확대**

【검토 사항】

① 면적 확대
– 기존 700평 → 1,500평 규모

② 디지털 운영 시스템 도입
– WMS[주3] 동시 투자

③ 확장성
– 생산량 등 사업확대 고려



<기존 부품 창고>


<부품 공급 센터 예시>



<생산 내재화 전략과 시너지 고려>

【운영 시스템 개선】

구 분	내 용
WMS 도입	• 입출고 바코드 관리 및 프로세스 자동화 → 전 과정 스캔 처리 (수기 업무 제거)
MRP[주4] 고도화	• 정확한 사전 발주 예측 시스템 적용 → 과잉 재고 및 결품 방지

【기대 효과】

구 분	내 용
즉시 출고율	• 기존 40% ⇒ 70% 이상
평균 리드타임	• 1~2주 단축
재고 운영	• 생산,판매용 부품 통합 운영 → 중복 재고 제거 및 재고 회전율 개선

주3) WMS(Warehouse Management System) : 창고 안에서 입고, 적치, 보관, 출고를 실시간으로 통제하고 정보 제공하는 시스템
주4) MRP (Material Requirement Program) : 생산계획에 따라 그에 필요한 부품 소요량의 흐름을 종합적으로 관리하는 프로그램

Ⅳ. Appendix

3 재무제표

요약 재무제표

구 분		'22	'23	'24	'25	'26.3Q
B/S	**자산총계**	**2,927**	**2,976**	**2,965**	**2,951**	**3,568**
	유동자산	2,146	2,129	2,139	2,126	2,769
	비유동자산	781	847	826	825	799
	부채총계	**1,135**	**1,149**	**1,082**	**1,038**	**1,677**
	유동부채	1,126	1,112	1,041	1,012	1,514
	비유동부채	9	37	41	26	163
	자본총계	**1,792**	**1,827**	**1,823**	**1,913**	**1,891**
I/S	매 출 액	3,744	3,581	3,551	2,896	2,187
	영업이익	157 (4.2)	120 (3.4)	99 (2.8)	54 (1.8)	23 (1.0)
	당기순이익	111 (3.0)	64 (1.8)	66 (1.9)	43 (1.5)	-6 (-)

주요 재무지표

구 분	'22	'23	'24	'25	'26.3Q
유동비율 (%) (유동자산/유동부채)	190.1	191.4	205.5	210.1	182.9
부채비율 (%) (부채총액/총자본)	63.3	62.9	59.3	54.3	88.6
차입금 비율 (%) (차입금/총자본)	30.4	19.0	21.9	25.3	47.8

Ⅳ. Appendix

4 기타 주요정보

E S G

□ '25년 한국 ESG 기준원 평가결과 종합 A등급 획득하며 6년 연속 A등급을 기록하였으며 이는 코스닥 상장사 상위 7%에 해당

※ '19년 ESG 종합 등급 B+

□ '26년은 E(환경) 평가의 최초 A등급 획득과 S(사회)등급의 A+등급 재획득을 목표로 정량지표 위주 평가 개선 예정

✓ 6개년 ESG 등급

구 분	종 합	E(환경)	S(사회)	G(지배구조)
'25년	A	B+	A	A
'24년	A	B+	A	A
'23년	A	B+	A	A
'22년	A	B	A	A
'21년	A	B+	A+	A
'20년	A	B+	A	A

신 용 등 급

□ '26년 나이스디앤비 평가결과 BBB+등급 획득하며 5년 연속 안정적인 신용도를 확보 유지

□ 재무건전성 강화를 바탕으로 안정적인 성장 기반을 확보하겠습니다.

✓ 6개년 신용 등급

구 분	신 용 등 급	평 가 회 사
'26년	BBB+	㈜나이스디앤비
'25년	BBB+	㈜나이스디앤비
'24년	BBB+	㈜나이스디앤비
'23년	BBB+	㈜나이스디앤비
'22년	BBB+	㈜나이스디앤비
'21년	BBB0	㈜나이스디앤비

Ⅳ. Appendix

4 기타 주요정보

주주환원

☐ 연결 당기순이익 기준 10% 이상의 배당 지향
(전년 배당액의 ±30% 內 변동)

☐ 중장기적 관점에서 주주 환원을 위한 단계적 배당 확대 예정

'25년 배당성향	'25년 배당금	'25년 배당수익률
26.8%	70원/주	0.9%

※배당실적

구 분		'22년	'23년	'24년
당기순이익	연 결	10,713	6,391	6,581
	별 도	13,397	9,267	1,379
주당배당금 (배당률)		70원 0.9%	70원 1.1%	70원 0.8%
배 당 총 액 (배당성향)		1,249 11.7%	1,249 19.5%	1,249 18.9%

지배구조

☐ 지배구조 선진화를 통한 투명경영 및 주주 권익 강화

2019 감사위원회 신설
이사회 중심 경영체계 구축, 주요 경영정책 심의·관리 강화

2024 배당절차 개선
배당기준일 이사회 결정 근거 마련, 배당 예측가능성 제고

2026 독립이사 / 감사위원 독립성 강화
독립이사 구성 기준: 이사 총수의 1/4 이상 → 1/3 이상
감사위원 분리선출 대상 확대: 최소 1명 → 2명 이상

2026 전자주주총회 근거 신설
전자적 방법을 통한 주주총회 참여 근거 신설로 의결권 행사 편의성 제고

정관 및 제도 개선으로 이사회 중심의 투명경영과 주주권익 보호 체계를 지속 강화

Ⅳ. Appendix _제조환경 AX 적용 방안

Ⅰ. 개 요

- 제조업 AX 성공 사례의 특징은 **'제조 데이터의 유기적인 연결과 제조 경험의 자산화'**에 있음
- 당사는 성공 사례 벤치마킹을 통해 **지능형 생산 생태계 구축과 글로벌 딜러 통합 플랫폼 구축**을 AX 추진 목표로 설정
- '26년 모바일 기반 소통 서비스(APP), 제조 데이터 취합 프로그램(POP)을 자체 개발하였으며 AX 가속화를 위한 역량 강화 활동 추진 中

※ POP (Point Of Production) : 생산정보를 실시간으로 수집/처리하여 정보를 제공하는 시스템

【제조업 AX 사례 특징】

제조업 특징:기업 고유의 생산 경험 및 노하우 존재 → 방식:노하우의 데이터화 및 유기적인 연결 → 결과:제조 현장의 의사결정 고도화

당사 목표	지능형 생산 생태계	· 데이터 기반 의사결정 체계 확립(생산성 및 수익성 강화)
	글로벌 딜러 통합	· 제품 문의부터 발주까지 가능한 플랫폼 구축

Ⅱ. 제조업 주요 AX사례

한화에어로스페이스

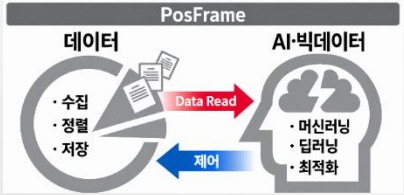
- 수 년간 축적된 **항공엔진 DB를 학습한** 자체 AI 모델(En-genius) 개발
  → 개발 과정의 리스크 최소화, 혁신적인 아이디어의 도입



※ 항공엔진 설계에 AI 활용

posco

- 철강제품 생산과정에서 발생되는 **대량의 데이터를 수집,정렬,저장하고 분석,예측**하는 스마트팩토리 플랫폼 **포스프레임(PosFrame)** 운영



Mercedes-Benz

- AI가 **도장 공정을 모니터링**하여 에너지, 도료 사용 최적화
- 대다수의 직원이 주요 생산데이터를 조회하고 분석하는 환경 구축



※ 자동차 도색 공정 AI 접목

VOLVO

- 제조 현장을 천장의 카메라를 통해 AI가 실시간으로 인식
  → Physical AI를 통해 **부품 공급 및 물류이동 자동화**



※ 물류 로봇을 통한 제조 현장에서의 부품 공급 자동화

Ⅳ. Appendix _제조환경 AX 적용 방안

– 그룹 차원의 AX 육성을 통해 실무 자동화 및 프로그램 개발에 성과 창출 中 ⇒ 생산/영업/개발 각 부문의 단계별 AX 추진 전략 수립

01 성과

① A/S 및 원자재 수요 예측 에이전트 개발

– 철강 등 원자재 수요 예측 Agent 개발
– A/S 처리 결과 분석 AI 개발
→ A/S 사례 탐색 시간 단축 (90%)

② 모바일 기반 소통 서비스(APP) 자체 개발

– 딜러,잠재고객이 쉽게 접근가능한 APP 자체 개발
※ 외주 견적 대비 2억원 절감



영업 기능	· 견적 및 주문 요청
서비스 기능	· 1:1문의, A/S 접수

③ 실무 자동화 프로그램 개발

– 무역 실무(인보이스 작성 등) 자동화 구현
– 네스팅 도면 설계 자동화 프로그램 개발

【자체 역량 강화 활동】
· AX팀 (CDS)을 사내 강사로 하여 전사 AI 활용 및 보안 교육 실시 (총 400명 참석)

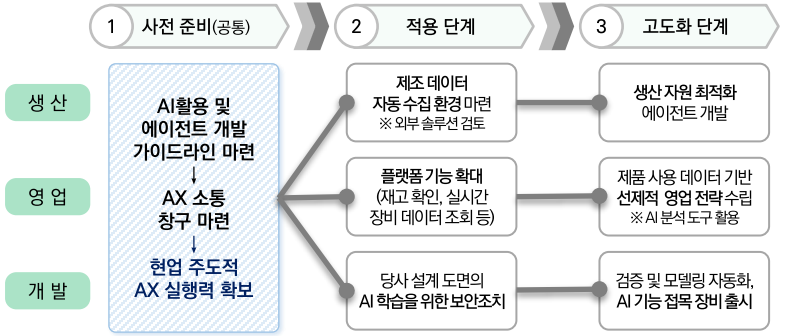


02 잔여 과제 (현황)

– 부문별 현황 분석을 통해 AI 활용이 시급한 과제를 도출

생산	현황	– 생산 데이터 사후 집계 및 단절로 인해 돌발 이슈에 즉각적인 대응 한계
	과 제	– 전사 제조 데이터 일원화를 통한 지능형 생산 생태계 구축
영업	현황	– 딜러 소통 채널 미흡과 사후 발주에 의존하는 수동적 영업
	과 제	– 글로벌 딜러 통합 플랫폼 구축과 거래 데이터 기반의 선제적 영업 전략 수립
개발	현황	– AI 융합 제품 부재에 따른 경쟁력 부족
	과 제	– 자연어 기반 설계 자동화 환경 구축을 통한 AI 접목 장비 라인업 출시

03 단계별 추진계획



04 기대 효과

– 각 부문의 현황 개선 뿐만 아니라 전사 데이터의 유기적인 연결을 통해 시너지 창출

생산 효과
(지능형 생산 생태계)

– 부품 투입 이력 정확도 향상
→ 원가 정확도 개선
– 자재 현황의 가시성 확보
→ 재고 관리 신뢰도 향상
– 제조 Loss 데이터 수집 가능
→ 원가 개선 활동에 활용 가능

HYUNDAI
시너지 효과
정확한 수요 예측 → 생산 자원 최적화 → 수익성 확대

영업&개발 효과
(글로벌 통합 플랫폼, AI 접목 장비)

– 고객 대응 신속성 향상
→ 견적,납기 정보 즉시 대응
– 글로벌 수요예측 정확도 향상
– 설계 오류 사전 검출
→ 재설계 및 품질 문제 감소
– 유럽·북미 시장의 제품 경쟁력 강화

HYUNDAI

EVERDIGM