

심층분석보고서

한화에어로스페이스_R&D_기계항공

2026.03.31

1 장. 산업 분석

1.1 산업의 정의와 구조

항공우주 산업은 항공기(민간 및 군용)와 우주산업, 그리고 방위산업을 포괄하는 광범위한 분야입니다. 민간 **상업 항공** 분야(여객기·화물기 제조 및 운영)와 **방위 산업**(군용 항공기, 미사일, 지상무기 등), 그리고 **우주 산업**(발사체, 인공위성 등)으로 세분됩니다. 산업 구조상 보잉·에어버스와 같은 **완제기 제조사(Prime)**, 엔진·전자장비 등의 **부품 공급사(Tier)**, 그리고 MRO(유지·보수) 서비스 기업까지 **가치사슬**이 길고 복잡합니다. 일반적으로 완제기 제조사는 대규모 통합과 시스템 설계 역량을 보유하고, 엔진 등 **핵심 부품업체**는 해당 분야 전문기술로 고부가가치를 창출하며, **MRO 서비스**는 장기적인 수익원으로 작용합니다[1]. 특히 항공기 엔진 분야는 개발 비용은 높지만 운용 수명 동안 정비·부품 교체로 수익을 얻는 구조로, **엔진 제조 및 후속 지원**이 높은 마진을 창출하는 핵심 밸류체인으로 꼽힙니다. 방위산업의 경우 정부 조달을 통해 연구개발→양산→후속군수지원으로 이어지는 구조이며, 국가 안보와 직결되어 **정부 규제와 정책**의 영향을 크게 받습니다.

1.2 시장 규모와 성장률

글로벌 항공우주·방위산업의 시장 규모는 지속 성장 추세입니다. PwC 보고서에 따르면 2023년 전 세계 항공우주·방위 산업 총 매출은 약 **8,290억 달러**로 전년 대비 11% 증가하며 팬데믹 이전 수준을 4% 상회했습니다[2]. 영업이익도 730억 달러로 개선되었으며, 업계 평균 영업이익률은 약 8.8% 수준입니다[3]. 특히 **민간 항공 부문**은 코로나 19 팬데믹 이후 여객 수요 회복으로 두 자릿수 매출 성장을 보였고, 2023년 전 세계 유상여객킬로미터(RPK)는 2019년 대비 94% 수준까지 회복되었습니다[4]. **방위산업 부문**도 각국 국방비 증가로 완만한 성장세입니다. 2023년 미국 상위 6대 방산기업 매출은 평균 6% 증가, 유럽 주요 방산기업은 8% 증가했고, 러시아-우크라이나 전쟁 등으로 **유럽의 국방비 증액**이 두드러졌습니다[5]. NATO는 2023년 유럽 동맹국들의 국방지출이 총 3,800억 달러에 이를 것으로 전망하며, 18개국이 GDP 대비 2% 지출목표를 달성할 것으로 내다봤습니다[6].

국내 시장을 보면, 한국 항공·방위산업은 정부의 적극적인 투자와 수출 증대로 성장 중입니다. 한국은 2022년부터 방산 수출이 큰 폭으로 늘기 시작하여 2022년 방산 수출액이 사상 최대를 기록했고, 2023년에도 그 추세를 이어갔습니다. 실제로 2022~2023년 사이 폴란드, 노르웨이, 아랍에미리트 등과 대규모 무기 수출 계약을 맺으며 대한민국 방산업체들이 본격적으로 **글로벌 시장에 진출**했습니다[7][8]. 업계에서는 2024년을 기점으로 “그동안의 성과가 **우연이 아닌 실력**임을 증명하고, 한국 방산기업들이 명실상부 글로벌 플레이어로 도약하는 해”가 될 것이라고 평가합니다[9]. 한편 우주 산업 분야도 2022년 한국형 발사체 누리호 성공 이후 정부가 우주항공청 신설 및 차세대 발사체 개발 등에 투자하면서 5년 내

우주경제 규모 2 배 성장을 목표로 하고 있습니다. 글로벌 우주산업은 연 5~6%대 성장하여 2030 년경 1 조 달러 규모에 이를 것으로 전망되고 있어[10], 항공우주 산업 전반의 **중장기 성장률**은 양호할 것으로 보입니다.

1.3 최근 3~5 년 주요 트렌드

최근 몇 년간 항공우주·방산업계에는 몇 가지 뚜렷한 **변화의 흐름**이 나타나고 있습니다:

- ① **포스트 코로나 민항기 회복**: 2020 년 팬데믹으로 역사적 침체를 겪었던 민항 분야는 2022 년 이후 급속히 회복되었습니다. 보잉과 에어버스는 항공기 생산을 다시 늘리고 있지만 폭발적 수요를 따라가기엔 역부족이어서 2023 년 신규 항공기 주문량이 인도량의 3 배(3,670 대)에 달했고, 전 세계 항공기 백로그(backlog)는 14,000 대 이상으로 사상 최대치를 기록했습니다[11]. 항공사들은 항공기 인도 지연으로 기단 확충 계획을 수정해야 할 정도로 **공급망 병목**을 겪고 있습니다. 이로 인해 항공기 제조사들은 **공급망 안정화와 생산능력 확대**가 최대 이슈로 떠올랐습니다.
- ② **글로벌 국방비 증액과 K-방산 부상**: 2022 년 발발한 우크라이나 전쟁을 계기로 유럽을 비롯한 세계 각국이 국방비를 증액하며 방위산업 수요가 증가했습니다. 특히 유럽은 **재무장(rearmament)** 움직임이 뚜렷하고, 동유럽 국가들이 한국산 무기에 큰 관심을 보이며 한국이 새로운 무기 공급국으로 부상했습니다[12]. 중동 역시 안보 불안 지속으로 **방공망 강화** 등에 투자를 늘리는 추세입니다. 이에 따라 한국 방산기업들은 자주포, 전차, 유도무기, 방공미사일 등 다양한 제품군을 앞세워 **수출 확대** 기회를 맞이했습니다[13][14]. 2024 년 이후로는 유럽·중동뿐 아니라 **아시아 지역 긴장**(예: 중국-대만, 남중국해 등)으로 주변국 군비증강이 예상되어, 글로벌 방산 수요 확대 기조가 이어질 전망입니다[15].
- ③ **디지털 전환과 스마트 제조**: 항공우주 제조 현장에도 **Industry 4.0** 트렌드가 확산되어, **디지털 엔지니어링**(디지털 트윈, 3D 시뮬레이션)과 **스마트팩토리** 도입이 가속화되고 있습니다. 글로벌 방산기업들은 인플레이션과 공급망 차질, 인력 부족으로 수익성이 압박받는 상황에서 생산효율을 높이기 위해 **자동화 및 AI 기술**을 적극 활용 중입니다[16]. 한국 방산업체들도 **신속한 생산 및 납기 준수**라는 강점을 유지하기 위해 스마트 공정 구축에 주목하고 있습니다[16]. 또한 **소프트웨어 및 AI 인재** 확보가 전통적 제조기업의 핵심 과제가 되면서, 기업 문화 역시 민첩하고 협업적인(**Agile & Collaborative**) 방향으로 변모해야 한다는 요구가 나오고 있습니다[17].
- ④ **기술혁신과 신사업**: **첨단 무기체계**에서는 스텔스기술, 극초음속미사일, 드론/무인기 등이, **항공산업**에서는 친환경 여객기(전기 추진, 수소연료 등)와 도심항공모빌리티(UAM)가, **우주산업**에서는 민간 우주발사와 위성통신 사업이 주목받고 있습니다. 예컨대 유럽은 "Flightpath 2050"을 통해 친환경 항공기 기술

개발을 가속화하고 있고[18], 미국의 SpaceX, Blue Origin 등은 민간 주도의 발사체 시장을 열어 경쟁을 심화시키고 있습니다. 한국도 **누리호 발사 성공(2022)**과 더불어 2032년 달착륙을 목표로 차세대 발사체 개발에 착수하는 등 우주개발 로드맵을 추진 중입니다[19]. 한화에어로스페이스가 2024년 차세대 발사체 총괄주관사업자로 선정되어 2030년대 초까지 달 착륙선 발사까지 맡는 등[20], **민간 기업이 우주개발 선봉**에 나서는 변화도 나타나고 있습니다.

- **㉔ 공급망 재편과 지역화:** 미국-중국 갈등과 각국의 기술 패권 경쟁으로 항공우주 분야에서도 **공급망 재편** 움직임이 있습니다. 미국은 자국 공급망을 강화하기 위해 동맹국과 첨단기술 협력을 추진하고, 중국은 항공기 자립을 위해 자체 민항기(C919) 개발에 속도를 내는 등 **지역 블록화** 경향이 있습니다. 이에 따라 부품 수급 다변화, 핵심기술 자국화가 중요한 이슈로 부상했습니다. 한국도 전투기 엔진같이 해외 의존도가 높은 분야의 **국산화 노력**을 강화하고 있습니다[21][22].

1.4 시장 규모 수치 및 전망

앞서 언급한 대로, 2023년 글로벌 A&D 산업 매출은 약 8,300억 달러 수준으로 사상 최대치를 경신했습니다[2]. **민항기 시장**에서는 보잉이 2023년 528대, 에어버스가 735대 항공기를 인도하며 전년 대비 각각 10%, 11% 증가시키는 등 생산량을 회복하고 있으나 여전히 2018~2019년 수준에는 못 미칩니다[23]. 양사는 2024년부터 생산량을 추가로 높여 2019년 수준을 넘어설 계획입니다. **방산 시장**은 전 세계 국방비 증가율(2022→2023년 약 +3.7%)와 유사한 수준의 매출 성장을 보이고 있습니다[5]. 특히 **유럽의 국방예산 증가**는 2024년 이후에도 지속되어 유럽 방산기업들의 매출·수주 확대가 예상됩니다[5].

우주 산업의 경우 Euroconsult 등의 예측에 따르면 전 세계 우주경제 규모가 2022년 약 3,860억 달러에서 연평균 5~6% 성장하여 2030년경 **8,000억 달러**를 돌파할 전망입니다[24]. 특히 위성발사 수요 증가와 위성통신(우주인터넷) 시장 개척으로 높은 성장이 기대됩니다. **항공 엔진 시장**만 보더라도 2029년 약 **150조 원**(약 1,150억 달러) 규모로 커질 것으로 전망되며[25], 차세대 친환경 엔진 및 무인기용 엔진 등 신제품 수요도 늘어날 것입니다. 요약하면, **항공우주·방위산업은 중장기적으로 안정적인 성장산업**으로 평가되며, 특히 기술우위 확보 여부에 따라 각 국가·기업의 시장점유율 변화가 클 것으로 보입니다.

1.5 가치사슬(Value Chain)과 수익성

항공우주 산업의 가치사슬은 **상류(연구개발 및 부품 제조) - 중류(시스템 통합 및 완제품 생산) - 하류(판매 및 운용지원)** 단계로 나뉩니다. 상류 단계에서는 소재(티타늄 합금 등) 및 부품(엔진, 전자장비, 랜딩기어 등) 업체가 포진하며, 이들은 특정 분야의 전문기술로 수익을

창출합니다. **엔진 제조사**(예: GE, 롤스로이스 등)는 완제품 판매보다 **장기 정비계약**으로 수익을 얻는 구조이며, 부품 단가와 기술 난이도가 높아 높은 진입장벽과 수익성을 확보합니다. 중류 단계의 **완제기 제조사**(보잉, 에어버스, 록히드마틴 등)는 다수 부품을 조달해 설계·조립하는 **시스템 인티그레이터** 역할을 하며, 거대한 개발비 투입과 리스크를 감수하는 대신 성공 시 막대한 매출과 브랜드 파워를 누립니다. 이들은 대규모 프로젝트 관리 역량과 글로벌 공급망 운영 능력이 핵심 경쟁력입니다. 하류 단계에서는 **유통(판매)**과 **MRO 서비스**, 그리고 **훈련/교육** 등이 이뤄집니다. 민간 항공기 분야는 항공사에 판매 후 부품 공급과 정비를 통해 지속 매출을 올리고, 방산 분야는 **정부와 군**을 상대로 후속 군수지원, 업그레이드 사업 등으로 추가 수익을 창출합니다. 특히 MRO는 항공기 수명주기 전체에 걸쳐 안정적 현금흐름을 만들어주며, 엔진 MRO의 경우 제조사들이 독점적으로 수행하는 경우가 많아 **수익성이 매우 높습니다**.

핵심 수익 지점을 살펴보면, 민항기 산업에서는 **엔진 및 애프터마켓**에서 가장 높은 마진이 발생하는 것으로 알려져 있습니다. 예컨대 엔진 제조사들은 초기 엔진 판매는 원가에 가깝게 하더라도, decades에 걸친 유지보수 계약으로 안정적 이익을 취합니다. 방위산업에서는 **첨단 기술 분야**일수록 마진이 높습니다. 미사일, 레이더, 잠수함 등은 해당 단가와 진입장벽이 높아 높은 이윤을 남기며, 비교적 범용성이 높은 탄약이나 소총 등은 마진이 낮은 편입니다. 또한 방산 수출 시에는 **대규모 패키지 계약**과 기술 이전 비용 등이 포함되어 수익성이 내수 대비 높게 나타납니다. 실제로 한화에어로스페이스의 지상방산 부문 경우 2025년 3분기 국내 매출 영업이익률이 9%인 반면, **수출 매출의 영업이익률은 약 41%**에 달해 훨씬 높은 수익성을 보였습니다[26]. 이는 수출 계약에서는 추가 서비스, 부속품 패키지, 이익률을 높게 책정할 여지가 있기 때문입니다. 요컨대, 항공우주 산업의 가치사슬 상 **고부가가치 영역**은 첨단부품 개발, 시스템 통합, 그리고 장기 서비스 부문이라고 할 수 있습니다.

1.6 주요 플레이어와 경쟁 구도

글로벌 항공우주 산업은 몇몇 **메가 플레이어**들이 시장을 주도합니다. 민항기 분야는 양대 산맥인 **보잉(미국)**과 **에어버스(유럽)**가 여객기 시장을 과점하고 있습니다. 방산 분야에서는 **록히드 마틴(미국)**이 세계 1위 방산기업으로 전투기(F-35), 미사일, 우주시스템까지 광범위한 포트폴리오를 보유하고 있습니다. 그 외에 **레이시온 RTX(미국)**, **노스롭 그러먼(미국)**, **BAE 시스템즈(영국)**, **에어버스 국방우주(유럽)** 등이 상위권이며, 이들은 항공기, 미사일, 함정, 전자장비 등 각자 강점을 가진 분야에서 경쟁합니다. **엔진 분야**에서는 **GE Aerospace**, **롤스로이스**, **프랫앤휘트니(RTX 계열)** 3대 업체가 민항기용 엔진시장을 사실상 과점하고 있고, 방산용 터빈엔진도 이들이 주도합니다. 최근 **중국 AVIC**이나 **러시아 UEC** 등이 자국 엔진 개발에 나서고 있으나 기술 격차가 존재합니다.

국내에서는 **한화에어로스페이스**, **한국항공우주산업(KAI)**, **LIG 넥스원**, **현대로템**, 그리고 한화에어로스페이스 계열사인 **한화시스템** 등이 항공우주·방산의 주요 기업입니다. KAI는

고정익 군용기 전문 업체로서 국내 유일 완제기 제조사이고, LIG 넥스원은 유도무기와 방공, 해양무기 전문 기업입니다. 현대로템은 전차(K2 흑표)와 장갑차를 생산하며 지상군무기에 강점을 가지고 있습니다. 이 가운데 **한화에어로스페이스**는 최근 몇 년 사이 방산계열사를 연이어 인수합병하며 **전 영역을 포괄하는 종합 방위산업체**로 자리매김했습니다[27]. 항공기 엔진 제조를 모태로 했으나, 한화지상방산/한화디펜스 등을 흡수해 지상 무기체계(K9 자주포, 레드백 장갑차 등)를 거느리고 있고, 한화시스템을 통해 레이더·전자장비, 한화오션(옛 대우조선해양)을 통해 함정·잠수함까지 **육·해·공·우주**를 아우르는 포트폴리오를 구축했습니다[28]. 이를 통해 국내 방산업계 **매출 1 위** 기업이 되었으며, 글로벌 톱티어 방산기업들과 경쟁할 발판을 마련했습니다[29].

경쟁 구도 측면에서, 국내 시장은 방위사업청 등 정부사업을 두고 업체들이 경쟁하거나 협력하는 구조입니다. 예를 들어 한국의 차세대 우주발사체 개발 사업자 선정을 두고 한화에어로스페이스와 KAI 가 경합했는데, 한화에어로스페이스가 우위를 점하여 선정되기도 했습니다[30]. 한편 해외 수출 시장에서는 한국 기업들이 **제품군별로 협업 및 경쟁** 관계에 있습니다. 폴란드 수출의 경우 KAI 의 FA-50 경공격기, 한화의 K9 자주포·천무 로켓, 현대로템의 K2 전차 등이 패키지로 수출되어 상호 보완적이었습니다. 그러나 중동 등에서 **방공 체계** 수출을 두고 한화와 LIG 넥스원이 경쟁하게 될 가능성도 있습니다. (예: 사우디아라비아의 방공망 사업에서 LIG 넥스원의 중거리 지대공미사일 '천궁-II' 수출설이 유력한 가운데[31], 한화는 레이더와 유도탄 운용체계 쪽으로 협력 모색). 전반적으로 한국 방산업체들은 **해외 시장 확대**라는 공동 목표 아래 정부 주도로 **팀 코리아(Team Korea)** 형태로 협력하면서도, 사업 영역이 겹치는 분야에서는 선의의 경쟁을 벌이고 있습니다.

글로벌 시장에서는 한국 업체들이 주로 가격 경쟁력과 납기 준수, 기술 대비 가성비를 내세워 시장을 공략하고 있습니다. 예컨대 폴란드가 한국산 무기를 대거 도입한 배경에는 **"빠른 공급이 가능하고, 성능도 서방 무기 대비 손색없으며, 가격도 비교적 합리적"**이라는 평가가 있었습니다. 한화의 K9 자주포, KAI 의 FA-50 등이 **실전에서 검증된 신뢰성과 운용상의 이점**(예: FA-50 은 NATO F-16 과 훈련 전환이 쉬움[32])을 무기로 채택된 것입니다. 앞으로도 한국 기업들은 **기술 자립도**를 높이면서 글로벌 톱 플레이어들과의 **파트너십**(엔진 RSP 사업 등)을 유지해 입지를 확대하려고 할 것입니다. 특히 한화에어로스페이스는 세계 엔진 공급망의 한 축을 담당하면서 동시에 자체 완제품(엔진, 무인기, 우주발사체 등)을 개발하는 **이중전략**으로 경쟁우위를 노리고 있습니다.

2 장. 경쟁사 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2.1 동종 업계 주요 회사 개요

- **한국항공우주산업 (Korea Aerospace Industries, KAI):** 국내 유일의 완제기 제조사로, T-50 고등훈련기와 FA-50 경공격기, KUH 수리온 헬기 등을 개발했습니다.

현재 KF-21 보라매 차세대 전투기 개발의 주관 기업이기도 합니다. **제품 포트폴리오**는 고정익 군용기 위주이며, 민항기 구조물 사업도 일부 수행합니다. **비즈니스 모델**은 정부 개발사업 및 군납, 그리고 해외 수출로 구성됩니다. 강점은 항공기 **설계·조립 통합 역량**과 다수 개발사업 경험으로 쌓은 **노하우**입니다. FA-50 경우 F-16 과 운용 공통성이 높아 수출 경쟁력이 있으며, 2022 년 폴란드에 48 대 대규모 수출 계약을 따내 2028 년까지 지속 인도할 예정입니다[32]. 다만 **약점**으로 자체 엔진이나 레이더 등 핵심부품 기술이 없어 해외 협력사에 의존한다는 점이 있습니다. 예컨대 KF-21 의 엔진은 미국 GE 사의 라이선스로 생산하며[21], 핵심 센서는 한화시스템 등과 분업합니다. 또한 사업 구조상 정부사업 비중이 커 **민수 부문 다각화**가 미흡한 편입니다. KAI 는 최근 우주분야(누리호 조립 참여 등)와 방산 드론 등으로 영역 확장을 모색하고 있으나, 한화 등에 비해 포트폴리오가 좁습니다. **포지셔닝** 측면에서 KAI 는 **전투기/훈련기 틈새 시장**에서 글로벌 입지를 넓히는 중이며, 한화에어로스페이스와는 항공기 체계/발사체 분야에서 협력과 경쟁을 병행하는 관계입니다.

- **LIG 넥스원**: 국내 대표 **정밀유도무기 및 방산전자** 전문 기업입니다. 미사일, 로켓, 어뢰, 레이더, 통신장비 등 주로 **유도무기 및 방공체계**에 강점을 갖고 있습니다. 대표 제품으로 중거리 지대공미사일 **천궁-II**, 휴대용 대전차미사일 **현궁**, 함대함유도탄 등을 들 수 있습니다. LIG 넥스원의 **비즈니스 모델**은 국내군 공급과 일부 수출입니다. 탄탄한 기술 인력을 바탕으로 **국방과학연구소(ADD)**와 공동개발을 많이 수행했고, 네트워크/전자전 분야까지 영역을 넓히고 있습니다. **강점**은 유도무기 핵심 기술을 오랜 기간 축적해온 전문성으로, 미사일 내장 소프트웨어, 탐색기 기술 등에서 국내 최고 수준이라는 평가입니다. 최근 **천궁-II 시스템**은 UAE 에 4 조 원 규모로 수출되었고, 현재 사우디아라비아에도 10 조 원대 수출 협상이 진행 중이라는 소문이 있습니다[31]. 이처럼 첨단 무기 수출로 **K-방산 수출 주역**으로 부상하고 있습니다. **약점**이라면 포트폴리오가 **무기체계 일부 분야**에 치우쳐 있다는 점과, 대기업 계열이 아닌 관계로 대규모 M&A 나 자본확충에 다소 제한이 있다는 점입니다. LIG 넥스원은 한화에어로스페이스와 **경쟁/협력 관계**로, 예컨대 한화가 유도로켓 발사대(천무)를 만들면 그 발사체계에 LIG 의 유도탄(비궁)을 탑재하는 식으로 상호 보완합니다. 한편 방공망 사업 등에서는 각자 솔루션으로 경쟁하기도 합니다.
- **현대로템**: 현대자동차그룹 계열의 **지상무기 및 철도차량 제조사**입니다. 방산 부문에서 한국군 주력전차 **K2 흑표**, 장갑차, 군용 차량 등을 생산하고 있습니다. K2 전차는 뛰어난 성능으로 평가받아 2022 년 폴란드에 수출 계약이 이루어졌으며, 현재 납품이 진행 중입니다. 로템의 **강점**은 자동차 산업에서 이어진 **대량생산 공정관리 능력**과 기계시스템 통합 역량입니다. K2 전차의 경우 엔진/변속기 등 일부 외산부품 의존이 있지만, 차체와 화포 안정화 기술 등은 세계적 수준으로 평가됩니다. **약점**은 회사

전체 매출에서 철도사업 비중이 높아(지하철, 고속열차 등) 방산이 차지하는 비율은 상대적으로 작고, 그룹 내 전략산업 우선순위에서 자동차 다음으로 밀린다는 점이 지적됩니다. 현대로템은 한화에어로스페이스와 **보완적 관계**로, 한화가 못 만드는 전차 분야를 담당하고 있으나, 장기적으로 한화도 장갑차(Redback) 등 지상장비 라인업을 가져 경쟁이 가능해졌습니다. 폴란드 등 해외사업에서는 협력하고 있지만, 국내 차세대 장갑차 사업 등에서는 두 회사가 경쟁할 가능성도 있습니다.

- **한화시스템**: 한화에어로스페이스의 관계사(한화에어로 지분 보유)로서, **방산전자**와 **ICT** 사업을 영위합니다. AESA 레이더, 전투체계, 통신장비 등 전자전 분야에 특화되어 있고, 우주위성 통신, 에어택시(UAM) 등 신사업에도 진출했습니다. 한화시스템은 한화에어로스페이스와 함께 패키지로 사업 제안하는 경우가 많아 **사실상 한 팀**으로 움직입니다. 예컨대 사우디 WDS 2026 방산전시회에서 한화 방산 3 사(에어로스페이스+시스템+오션)가 **AI 기반 통합전장 솔루션**을 공동으로 선보인 바 있습니다[28]. 한화시스템의 경쟁사는 LIG 넥스원 (레이더, 소나 등)이나 해외 엘빗시스템즈 등이지만, 그룹 내에서 시너지를 통해 경쟁우위를 확보하는 전략입니다.

이 밖에도 한화에어로스페이스와 직접적 경쟁·비교 대상은 아니지만, 글로벌 **엔진제조사**들은 한화에게 **협력자이자 잠재적 경쟁자**입니다. 한화는 과거부터 GE, Rolls-Royce 등의 **위험분담파트너(RSP)**로서 민항기 엔진 부품을 제조해왔는데, 향후 독자 엔진 개발을 추진함에 따라 장기적으로 엔진 시장에서 경쟁구도가 생길 수 있습니다. 다만 단기간 내에는 여전히 파트너십이 주를 이룰 것으로 보입니다.

2.2 대상 회사(한화에어로스페이스)의 포지셔닝

한화에어로스페이스는 현재 대한민국 방위산업의 **간판 기업**으로서, 국내 동종업계에서 **가장 폭넓은 제품 포트폴리오**를 보유하고 있습니다. 항공기 엔진(터보팬/터보샤프트)부터 지상무기(K9 자주포 등), 우주발사체 엔진, 함정 및 잠수함(자회사 한화오션), 방산전자(한화시스템 지분 보유)까지 아우르며, **"One-Stop 종합방산 회사"**를 지향합니다. 경쟁사들이 특정 분야에 전문화되어 있는 데 비해, 한화에어로스페이스는 그룹 내 여러 방산자원을 통합하여 **육·해·공·우주 전 부문의 솔루션**을 제공할 수 있다는 것이 차별점입니다[28]. 이를테면 중동국가에 무기 수출을 추진할 때 전차+자주포+방공+함정까지 **패키지 제안**을 할 수 있는 국내 유일 업체입니다. 이러한 포지셔닝은 글로벌로 보면 미국의 록히드마틴이나 영국 BAE 시스템즈처럼 **다각화 종합 방산기업**에 해당합니다.

시장 세분화 관점에서 보면, 한화에어로스페이스는 **B2G(Business to Government)** 위주의 사업을 영위하면서 동시에 일부 **B2B**(엔진 부품 공급, 민간항공 MRO 등) 사업도 병행합니다. 민수 시장에서는 주로 GE 등 완제엔진 메이커의 협력업체로 활동하고, 방산

시장에서는 **정부 고객**(국방부 및 해외군)에 직접 판매하는 구조입니다. **브랜드 포지션**은 품질과 신뢰성 측면에서 **프리미엄급**으로 부상 중입니다. 예컨대 K9 자주포는 실전 성능 입증으로 세계 최고의 자주포로 평가받고 있고, 항공엔진 분야에서도 45년간 1만 대의 엔진 생산 경험을 통해 국내 유일의 엔진 명가 지위를 갖고 있습니다[33]. 다만 완전히 독자 기술로 승부하는 분야는 아직 적고, **국제 협력 속에서 성장해왔다**는 특성이 있습니다. 이는 오히려 글로벌 **네트워킹 장점**으로 이어져, 한화는 현재 미국·유럽 현지에서 R&D 법인을 설립하고 글로벌 인재를 영입하면서 **세계 시장 공략**에 나서고 있습니다[34].

최근 3~6 개월 내 주요 이슈로는, 첫째 2023년 12월 폴란드와 추가로 **K9 자주포 2차 계약(약 3.4조 원)**을 체결하는 등 수주 호황이 지속되고 있다는 점을 들 수 있습니다[8]. 또한 2024년 3월 한국 차세대 발사체 사업의 총괄 주관기업으로 선정되며 **우주사업 리더십**을 확고히 했습니다[20]. 이는 2032년 달착륙선 발사까지 민간 기업이 책임지는 프로젝트로, 한화에어로스페이스의 기술력과 추진력을 국내에서 인정받은 사건입니다. 한편 2023년 한화에어로스페이스는 **옛 대우조선해양(현 한화오션)**을 인수 완료하여 방산함정 분야까지 사업영역을 넓혔습니다[27]. 이를 계기로 2025년 연결기준 매출 27조 원을 넘기며 전년 대비 세 배에 육박하는 외형 성장을 이뤘습니다[35]. 급격한 인수합병으로 조직 내 통합 이슈도 있었지만, 2024년 초 지주사 분할 등을 통해 사업 구조를 재편하고 있습니다[36]. 요약하면, 한화에어로스페이스는 동종 업계 내에서 **"대한민국 방산의 플랫폼 기업"**으로 포지셔닝하고 있으며, 공격적 투자와 M&A로 **시장 지배력을 확대**해가고 있는 상황입니다.

3 장. 한화에어로스페이스 심층 분석

3.1 사업 구조 (부문별 제품 및 매출 비중)

한화에어로스페이스는 현재 **다각화된 사업 포트폴리오**를 갖추고 있습니다. 크게 나누면 ①항공우주 부문, ②지상방산 부문, ③방산전자/시스템 부문, ④조선/해양 부문, 그리고 ⑤기타 사업 등으로 볼 수 있습니다. 2024년 연간 연결 매출을 기준으로 살펴보면, **지상방산 부문**이 가장 큰 비중을 차지합니다. K9 자주포, K10 탄약운반장갑차, 천무 다연장로켓, 레드백 장갑차 등의 **지상무기** 매출이 약 **7조 원** 규모로, 전체 매출의 약 60% 수준입니다[37]. 이 부문은 2022년 이후 폴란드 등 해외 수주로 폭발적인 성장세를 보이고 있습니다(+117% YoY, 2024년)[38]. 다음으로 **항공우주 부문**(항공엔진 및 항공기 부품 등)이 약 **2.4조 원**(약 18~20%)을 차지합니다[37]. 한화에어로스페이스는 민항기 엔진 국제공동개발(RSP) 참여와 군용기 엔진 면허생산, 항공 MRO 등을 통해 꾸준한 매출을 올리고 있으며, 2023년부터는 무인기 엔진 등 신제품 개발 매출도 발생하고 있습니다[39][40]. **방산전자/시스템 부문**은 자회사 한화시스템 및 위성기업 세트렉아이 등을 포함하며 약 **3조 원** 내외의 매출입니다[38]. 이 부문에는 레이더, 전술통신, 항법장비, 위성솔루션 등의 매출이

포함됩니다. **조선/해양 부문**은 2023 년 인수한 한화오션의 매출로, 2024 년에 약 **3.5 조 원**(4 분기부터 반영) 규모, 2025 년에는 **13 조 원 이상**으로 증가하여 그룹 내 최대 단일 사업이 될 전망입니다[37]. 다만 조선부문은 방산함정(잠수함, 군함)과 상선 건조가 혼재되어 있고, 현재 흑자전환을 추진 중인 단계입니다. 이외에 **기타 사업**으로 항공기계 사업부(랜딩기어, 유압기기 등)와 민간 엔진부품 가공사업 등이 있습니다. 종합하면, 한화에어로스페이스는 **방산(육·해·공) 매출 비중이 80% 이상**인 구조이며, 민수 매출은 엔진 RSP 와 일부 선박 등의 약 20% 수준입니다. 사업 포트폴리오가 광범위하지만, **핵심 수익원은 지상방산 수출과 항공엔진 사업**이라고 할 수 있습니다.

재무적으로 보면, 대규모 수주로 **수주잔고**가 역대 최대를 기록 중입니다. 2025년 3분기 기준 한화에어로스페이스의 총 수주잔고는 약 **106 조 원**으로 매출 대비 3.9 년치 일감을 확보하고 있습니다[41]. 특히 지상방산 부문 수주잔고는 31 조 원에 달해 향후 **3.6 년간 생산물량이 확보된 상태**입니다[42]. 이는 향후 몇 년간 안정적인 매출 성장의 **버퍼(buffer)** 역할을 할 것으로 평가됩니다. 또한 방산/항공 부문은 수출 비중 상승으로 전사 이익률이 개선되고 있습니다. 2024 년 한화에어로스페이스의 연결 영업이익률은 15.4%로 전년 대비 두 배가 넘는 수준이며[43], 특히 수출이익률이 높아 전체 수익성을 견인하고 있습니다[26]. 다만 대규모 M&A 로 인해 2023 년 말 부채비율 상승과 일시적 영업이익률 저하가 있었으나, 2024 년부터 시너지와 규모의 경제 효과로 재차 이익률 상승세를 보이고 있습니다[44].

3.2 중장기 전략 방향

한화에어로스페이스는 **“글로벌 톱티어 방산·항공우주 기업”**을 중장기 비전으로 내세우고 있습니다. 김동관 한화그룹 부회장(한화에어로스페이스 대표)이 제시한 비전은 한화를 **항공우주 산업의 토탈 솔루션 리더**로 성장시키겠다는 것입니다[45]. 이를 위해 몇 가지 전략적 방향을 추진 중입니다:

- **① 글로벌 시장 공략 가속화:** 한화에어로스페이스는 국내 방산 수요에 안주하지 않고, **수출 드라이브**를 걸고 있습니다. 2022~2023 년 성과로 자신감을 얻은 만큼, 앞으로 **유럽, 중동, 아시아** 등지에서 신규 수주를 확대할 전략입니다[9]. 폴란드 외에도 노르웨이(천무 수출 논의), 루마니아(K9·레드백 논의), 사우디아라비아(현지 생산 JV 모색) 등 **후속 빅딜**이 거론되고 있습니다[46]. 이를 뒷받침하기 위해 **현지 거점**을 구축 중인데, 폴란드에 생산공장 설립, 호주에 법인 설립 등이 진행되고 있습니다[29]. 또한 미국·유럽에 R&D 센터를 세워 선진 시장 기술흡수와 파트너십을 강화하고 있습니다[34].
- **② 기술자립 및 R&D 투자 강화:** “첨단 기술 없이는 글로벌 톱티어 도약은 불가능”이라는 인식 하에, **핵심 기술 내재화**에 집중하고 있습니다. 대표적으로 **항공엔진 독자기술 확보**가 최우선 과제입니다. 현재 한국은 전투기 엔진 같은

고난이도 기술은 미국 등에서 들여오고 있어, 한화는 정부와 함께 **KF-21 급 전투기 엔진을 2030년대 중반까지 독자 개발**하는 프로젝트를 추진 중입니다[22]. 이를 위해 대규모 R&D 투자를 집행하고 있는데, 2022 년 연구개발비 8,878 억 원에 이어 2023 년에도 비슷한 규모를 투자했습니다[22]. 또한 창원 항공공장 내에 약 500 억 원을 투입해 5,000 평 규모의 **스마트엔진공장**을 신설하고 있습니다[22]. **R&D 인력 확충**도 전략의 일환으로, 미국 실리콘밸리와 유럽 등에 연구거점을 마련하고 2028 년까지 연구인력을 **현재의 두 배인 500 명 수준으로 확충**할 계획입니다[34]. 이러한 공격적 투자로 고추력 엔진, 위성기술, AI 무기 등에 있어서 **자체 원천기술**을 확보해나가고 있습니다. 이밖에도 AI, 자율주행, 사이버보안 등 미래전 핵심기술 분야의 인재를 채용하여 **디지털 역량 강화**에도 힘쓰고 있습니다[17].

- **㉓ 사업 포트폴리오 고도화 및 신사업 진출:** 현재 보유한 사업들을 **수익성 중심으로 재편**하고, 동시에 미래 먹거리에 투자하고 있습니다. 예를 들어 민수 엔진부품과 같이 수익성이 낮은 사업은 자동화로 효율을 높이고, 방산 중에서도 단가가 낮은 탄약류는 자회사 한화춘약으로 이관하여 한화에어로스페이스 본사는 **고부가가치 사업**에 집중하려는 움직임이 보입니다. 한편 **우주산업**은 회사의 새로운 성장축으로 낙점되었습니다. 2022 년 그룹 차원의 '스페이스 허브(Space Hub)' 조직을 결성하고 위성 제조(세트렉아이 인수), 위성통신(OneWeb 지분 투자), 발사체(누리호 엔진 개발 참여) 등 **우주 밸류체인 구축**에 나섰습니다[47]. 차세대 발사체 사업 수주로 사실상 한국판 '스페이스 X'로 도약할 기반을 다졌고, 나아가 **우주인터넷 사업**(저궤도 위성통신)에도 한화시스템과 함께 진출하고 있습니다. 또한 **신모빌리티** 분야로 도심항공교통(UAM)에 투자(오버에어사 투자)하여 향후 항공 모빌리티 시장 선점도 노립니다[48]. 정리하면, 한화에어로스페이스의 중장기 전략은 현재 **방산 호황**을 기반으로 **글로벌 시장 점유 확대**와 **선도기술 확보**에 총력을 다해, 미래에는 **민간우주·신산업까지 포괄하는 항공우주 강자**가 되겠다는 것입니다.
- **㉔ 협업 생태계와 상생:** 그룹 차원에서 강조되는 부분으로, **국내 협력업체와 동반성장** 및 **인재 양성**을 통해 장기 경쟁력을 높이는 전략도 추진 중입니다. 한화에어로스페이스는 항공·방산 분야 중소 협력사들을 대상으로 기술 지원, 금융 지원을 제공하며 **서플라이 체인 강화**를 꾀하고 있습니다[49][50]. 이는 공급망 리스크를 줄이고 생산 안정성을 확보하기 위한 조치입니다. 또한 대학 및 연구소와 산학협력을 맺어 핵심 분야 전문인력을 육성, 조기에 확보하려는 노력도 지속하고 있습니다.

3.3 차별화 포인트

한화에어로스페이스가 경쟁사 대비 갖는 **차별화 요소**는 다음과 같이 정리할 수 있습니다:

- ① **폭넓은 기술 스펙트럼:** 앞서 언급했듯 육·해·공·우주를 망라하는 사업 영역은 세계적으로도 몇 안 됩니다. 이를 통해 **Cross-Domain 시너지**를 낼 수 있는 것이 강점입니다. 예를 들어 지상무기 기술을 기반으로 우주발사체 이동식 발사대, 함정 기술과 미사일 기술을 접목한 함대공 미사일 체계 등 **융합 신제품** 개발이 가능합니다. 또한 그룹 내 방산 3 사(에어로스페이스-시스템-오션) 협력을 통해 **통합 솔루션**을 제안함으로써, 단품 공급보다 높은 부가가치를 창출합니다. 이러한 **토털 패키지 공급능력**은 해외 고객에게도 매력적이어서, 사우디 등의 현지 생산·기술이전을 포함한 대형 프로젝트에서 한화가 **파트너로 선정될 가능성**을 높여줍니다.
- ② **국내 유일 항공엔진 전문기업:** 항공엔진은 '기술의 꽃'이라 불리는 분야로, 한화에어로스페이스는 1977년 창립 이래 45년간 누적 1만 대 이상의 엔진을 생산하며 이 분야 국내 **독보적 지위**를 구축했습니다[33]. F-15K 전투기, T-50 고등훈련기, 수리온 헬기 등 공군 주력기 엔진을 면허생산했고, 엔진 설계·제조·정비 통합 역량을 갖춘 대한민국 **유일의 기업**입니다[17]. 이 축적된 제조경험과 노하우는 향후 독자 엔진 개발 시 큰 자산이 됩니다. 또한 누리호 발사체 75톤급 엔진을 성공적으로 개발·납품하여 한국이 **자력으로 위성 발사**할 수 있게 한 주역이기도 합니다[51]. 이러한 **엔진 기술력과 실적**은 국내외에서 높은 신뢰도를 구축하게 해주며, 다른 방산업체들이 가지지 못한 차별화 포인트입니다.
- ③ **탄탄한 수주잔고와 자본력:** 한화에어로스페이스는 최근 방산 호조로 몇 년치 일감을 선확보한 상태이며[41], 모기업 한화그룹의 자본 지원을 통해 2022~2023년에만 2개의 대형 M&A(방산 통합, 조선 인수)를 단행할 수 있었습니다. 이를 통해 빠르게 규모의 경제에 도달했고, **R&D 투자 여력**도 국내 최고 수준입니다. 증권가 분석에 따르면 동사는 이미 3~4년치 먹거리를 확보하여 **중장기 안정적 성장**이 보장되어 있고, 글로벌 거점을 넓혀가고 있어 향후 **글로벌 방산 톱티어 기업으로 도약할 가능성이 가장 높다**는 평가도 있습니다[29]. 재무적으로 순차입금비율 등 건전성이 개선되고 있고[52], 시장의 신뢰(주가 상승)도 높아 **대규모 프로젝트 수행 능력**이 우수합니다. 요컨대 자본·수주 측면에서 **공격적 성장**을 뒷받침할 기반이 탄탄합니다.
- ④ **빠른 납기와 유연성:** 한국 방산이 최근 각광받는 이유 중 하나는 **전략적 유연성과 납기 준수 능력**입니다. 한화에어로스페이스는 국내 협력사들과 긴밀한 관계로 전동화차량, 탄약 등 **부품 수급을 안정적으로 관리**하고 있고, 기업문화상 고객 요구에 빠르게 대응하는 것으로 알려져 있습니다[16]. 예컨대 폴란드 K9 사업에서도 계약 후 6개월 만에 초도물량을 인도하여 서방 경쟁사들을 놀라게 했습니다. 이처럼 **민첩한 생산/공급 능력**은 관료적이고 대형화된 글로벌 경쟁사 대비 한화의 차별화된 경쟁력입니다. 또한 상대적으로 **가격 경쟁력**도 있습니다. 서방 선진국 무기 대비

가격이 합리적이면서 성능은 90% 이상 구현한다는 평가를 받아 “가성비 높은 대안”으로 포지셔닝했습니다.

- ㉔ **한화 브랜드와 신뢰:** 한화그룹은 한국에서 1950년대부터 화약·방산을 해온 전통있는 기업집단으로, **국가적 신뢰도**가 높습니다. 한화에어로스페이스는 이러한 그룹의 **브랜드 파워**와 글로벌 네트워크(태양광, 금융 등 그룹 해외 거점)를 활용할 수 있습니다. 예를 들어 중동 사업에서 그룹 차원 네트워킹을 동원해 현지 왕실과 협력 MOU 를 맺는 등의 활동이 가능합니다[53]. 또한 국내 인재풀에 대한 접근성, 정부와의 소통 등 측면에서도 유리한 위치입니다. 이런 보이지 않는 자산들 역시 경쟁사 대비 한화의 우위 요소라고 볼 수 있습니다.

물론 한화에어로스페이스도 해결해야 할 내부과제들이 있습니다. 급격한 M&A 로 인한 **조직 문화 통합** 이슈, 다양한 사업부 간 **시너지 창출** 등이 그것입니다. 하지만 전체적으로 볼 때, 기술/제품 포트폴리오의 폭과 깊이, 수주 기반, 정부 및 그룹의 지원 측면에서 **동종 업계 최고 수준의 경쟁력**을 갖춘 것으로 분석됩니다.

3.4 주요 리스크 요인

한화에어로스페이스의 성장 전망이 밝지만, 동시에 **유의해야 할 리스크 요인**도 존재합니다:

- ㉕ **기술 리스크:** 첨단 항공우주 기술 확보를 추진 중이나, 아직까지 **핵심원천기술 미흡** 분야가 있습니다. 항공기 엔진의 경우 고온부 소재기술은 선진국 대비 40~50% 수준에 불과하며[54], 고압 터빈 등 핵심 부품 기술도 해외의 이전 제한으로 확보하지 못한 상황입니다[54]. 이로 인해 독자 엔진 개발 등에서 **기술적 난관**을 겪을 가능성이 있습니다. 또한 신사업인 우주발사체 개발도 SpaceX 등과 경쟁하려면 상당한 혁신이 필요합니다. 만약 대규모 R&D 투자에도 불구하고 목표 기술 수준에 도달하지 못하면 **투자 회수 위험**이 발생할 수 있습니다.
- ㉖ **인력/조직 리스크:** 방산 및 항공우주 분야의 **인재 부족** 문제가 지적됩니다. 방위사업청 추산에 따르면 2022년 기준 국내 엔진 관련 인력이 기업 전체 250여명, 학계 220여명에 불과하여 미국의 10분의 1 수준이라고 합니다[55]. 한화에어로스페이스가 적극 채용 중이지만, 한정된 풀에서 우수인력을 확보하지 못하면 계획한 연구개발 일정에 차질이 생길 수 있습니다. 또한 사내적으로 최근 잇단 M&A 로 다양한 출신(옛 한화디펜스, 옛 대우조선 등) 직원들이 모였는데, **조직 문화 통합**이 과제입니다. 일부 직원 후기에서는 “M&A 로 커진 회사라 기본 체계가 부족하고, 시너지보단 주먹구구식 운용”이라는 지적도 있습니다[56]. 만약 이러한 내부 불협화음이 지속되면 **운영 효율 저하** 및 핵심인력 이탈 위험이 있습니다.

- ㉓ **정책/규제 리스크:** 방산은 국가 정책에 민감합니다. 수출의 경우 한국 정부 승인뿐만 아니라 미국 등 동맹의 **국제공조**가 필요할 때가 많습니다. 예를 들어 한화 제품에 미국 기술이 포함된 경우, 미국 수출승인이 지연되거나 거부될 가능성이 있습니다. 또한 정권 교체 등으로 국내 국방예산이 조정되면 사업 우선순위가 변동될 수 있습니다. 다행히 현재는 국방수요 확대 국면이나, **지정학적 상황 변화**(예: 우크라이나 전쟁 종식, 한반도 긴장 완화 등) 시 방산 수요 감소 가능성을 배제할 수 없습니다. 이런 정책 리스크에 대비해 한화는 민수 비중을 늘리는 등 균형을 잡아야 합니다.
- ㉔ **경쟁 심화 리스크:** 글로벌 시장에서 한국 방산에 대한 경계심이 높아질 수 있습니다. 미국, 유럽 업체들이 한국의 약진을 견제하기 위해 가격 인하나 현지 생산 제안 등 **수주전략 강화**에 나설 것입니다. 실제로 경쟁국이 덤핑에 가까운 조건을 제시하면 한화의 **수익성 악화** 우려가 있습니다. 또한 일부 분야에서는 국내외 신생 기업들의 도전도 있습니다(예: 국내 스타트업들이 소형발사체 개발 등). 한화는 **끊임없는 혁신과 비용 절감** 노력을 병행하지 않으면 이들 도전을 뿌리치기 어렵습니다.
- ㉕ **재무 및 통합 리스크:** 잇단 M&A 로 한화에어로스페이스는 자회사 구조가 복잡해졌습니다. 2023년 말 지주회사 신설 등 구조 개편을 하고 있지만, 한화오션 등 **대형 자회사 경영 안정**이 중요합니다. 조선 부문은 업황에 따라 변동성이 크고, 여전히 적자를 내고 있어 단기적으로 **실적 부담**이 될 수 있습니다. 만약 조선부문 정상화가 지연되거나 방산 외부환경이 나빠지면 재무비율 악화 우려가 있습니다. 다만 현재까지는 순차입금비율 27% 수준으로 관리되고 있습니다[57].
- ㉖ **평판 및 윤리 리스크:** 방산수출이 늘면서 국제사회에서 한국 방산에 대한 평판 관리도 중요합니다. 민간기업이 무기 판매를 주도할 경우 **윤리적 고려**도 필요합니다. 한화에어로스페이스는 ESG 경영을 표방하며 준법과 윤리를 강조하고 있지만, 만일 부정수출, 뇌물 스캔들 등 **윤리 이슈**가 발생하면 기업 이미지에 큰 타격을 입을 수 있습니다. 따라서 투명한 거래와 윤리경영 체계를 유지하는 것이 리스크 관리 측면에서 핵심입니다.

요약하면, **기술/인재/정책/경쟁/재무/윤리** 등 여러 측면의 리스크가 상존하나, 이는 곧 한화에어로스페이스가 **글로벌 항공우주 기업으로 성장하기 위해 필연적으로 겪어야 할 도전**들입니다. 회사는 이러한 위험을 인지하고 대비책을 마련함으로써 안정적인 성장을 이어갈 것으로 보입니다. 지원자 입장에서는 이러한 리스크 요인을 이해하고, 어떻게 대응방안을 모색하고 있는지 파악하는 것이 중요합니다(예: "엔진 국산화 도전 = 기술·인재 확보 노력"으로 연결).

4 장. 인재상·조직 문화·채용 특징

4.1 공식 인재상 키워드 및 의미

한화에어로스페이스는 한화그룹의 인재상 철학을 바탕으로, “**Great Challenger**”라는 자체 인재상 슬로건을 내세우고 있습니다. 구체적으로 세 가지 핵심 키워드가 있는데, ①**주인의식**, ②**월등한 차별성**, ③**변화 수용성**입니다[58]. 이를 조금 풀어서 설명하면 다음과 같습니다:

- **책임있게 몰입하는 주인의식**: 맡은 일에 **오너십(owner-ship)**을 가지고 끝까지 책임을 다하는 태도를 말합니다. 단기 성과에 일희일비하지 않고 **장기적 관점**에서 생각하며, 일을 미루지 않고 신속 果斷 하게 실행하는 **프로액티브한 자세**를 강조합니다[59][60]. “일의 주인은 바로 실행하는 사람”이라는 말처럼, 문제 해결을 남 탓하지 않고 스스로 주도적으로 몰입하는 것을 중시합니다.
- **기존 틀을 넘어선 월등한 차별성**: **혁신적이고 창의적인 도전정신**을 뜻합니다. 업계의 관행이나 당연시되는 방법을 과감히 뒤집고, 남들이 하지 않는 **대담한 목표**를 설정하여 한 가지 핵심에 몰두함으로써 탁월한 결과를 내는 사람을 원합니다[61][62]. “좋은 여러 가지보다 위대한 한 가지”라는 표현처럼, 하나의 분야에서 독보적 경쟁우위를 만들어내는 **깊이 있는 전문성과 디테일**을 추구합니다. 결국 남과 다른 차별화로 조직의 성과를 한 단계 끌어올릴 수 있는 인재를 뜻합니다.
- **미래 기회를 선점하는 변화 수용성**: 급변하는 시장과 기술 환경 속에서 **안주하지 않고 늘 위기의식**을 갖는 태도입니다. 성공에 자만하지 않고 겸손하게 현실을 직시하며, **변화를 두려워하지 않고 선제적으로 대응**하는 유연성을 말합니다[63]. “맑은 날에도 우산을 준비한다”는 비유처럼, 항상 미래의 리스크와 기회를 내다보며 민첩하게 움직이는 것을 강조합니다[64]. 즉 과거의 성과에 안주하지 않고 끊임없이 학습하고 적응하는 **Agile Mindset**입니다.

이 세 가지가 한화에어로스페이스 인재상의 핵심이며, 이는 그룹 차원의 **도전(Challenge)**, **헌신(Dedication)**, **정도(Integrity)** 정신과도 맞닿아 있습니다[65]. 특히 방산·항공우주 분야는 국가와 인류의 미래를 개척하는 사업이기에, **도전적 목표의식과 사명감**을 갖춘 인재상을 강조하는 것으로 보입니다.

4.2 인재상의 채용/평가에서의 해석

공식 인재상을 실제 채용 과정이나 임직원 평가에서 어떻게 적용하는지 살펴보겠습니다. 우선 **서류전형 자기소개서** 문항에서도 인재상 키워드를 반영한 질문이 등장합니다. 한화에어로스페이스 자기소개서 항목 중에는 “책임있게 몰입하는 주인의식” 등 인재상 키워드에 맞춰 경험을 쓰게 하는 문항이 있으며[66], 지원자는 **주도적으로 문제를 해결한**

경험이나 새로운 시도를 통해 혁신을 이룬 경험 등을 어필하도록 유도됩니다. 이는 지원자의 과거 행위를 통해 인재상 부합도를 평가하려는 것입니다. 면접 전형에서도 “최근에 스스로 주인이 되어 추진해 본 프로젝트는?”, “기존과 다른 차별화된 아이디어를 낸 경험?” 같은 행동면접 질문이 예상됩니다. 면접관들은 지원자가 실제로 **Ownership** 을 갖고 일해본 경험, **창의적으로 문제를 접근한 사례, 환경 변화에 대응하여 개선한 이야기** 등을 듣고, 한화의 Great Challenger DNA 와 부합하는지 판단하게 됩니다.

신입사원 교육이나 임직원 평가에서도 이러한 가치가 강조됩니다. 예를 들어 한화에어로스페이스는 CEO 주관 타운홀 미팅 등에서 회사의 비전과 전략을 공유하며, 모든 구성원이 **도전적 목표**에 공감하고 스스로 **주인의식**을 갖도록 독려합니다[67]. 성과평가에서도 단순 업무실적뿐 아니라 **자기개발 노력, 변화에 대한 기여** 등 정성적 요소를 함께 고려하여 인재상의 내재화를 촉진합니다. 특히 **방산기업 특성상** 위계질서나 매뉴얼 중시 문화가 있을 수 있으나, 한화는 인재상 구현을 통해 **자발적이고 창의적인 조직문화**로 변모하려 하고 있습니다[17].

정리하면, 한화에어로스페이스는 인재상을 보여주기식 구호로 끝내지 않고 **채용-육성-평가 전 과정에 녹여** 실제 Great Challenger 형 인재를 선발·육성하려고 노력하고 있습니다. 지원자로서는 자기 경험을 이 세 가지 키워드와 연결 지어 어필하는 것이 효과적이며, 입사 후에도 이러한 자세로 임한다면 회사의 핵심인재로 성장할 가능성이 높습니다.

4.3 조직 문화 (보도자료, 인터뷰, 후기 기반)

한화에어로스페이스의 조직 문화는 전통적인 대기업 문화와, 최근 변화 움직임이 혼재되어 있습니다. **한화그룹 문화**의 기본 토대는 **상명하복식 군대 문화**가 강하다는 인식도 있었으나, 김동관 부회장 등 젊은 경영진이 앞장서 유연하고 열린 문화를 만들려는 노력을 기울이고 있습니다. 예컨대 회사는 **“사람 중심 경영”**을 내세워 불필요한 보고 절차를 줄이고, 자율 출퇴근제 도입, 복장 자율화 등을 시행했습니다[68][69]. 직원 만족도 조사에 따르면 “눈치 보지 않고 정시 퇴근 가능”, “자유로운 연차 사용” 등이 장점으로 꼽힙니다[70][69]. 실제 잡플래닛/캐치 리뷰에서는 조직문화, 워라밸, 커리어 측면 평점이 모두 **5 점 만점 중 ~4.1 점**으로 업계 상위 수준이며, “성과급이 잘 나오고, 복지가 괜찮다” (성과급 있음 87%), “회사가 앞으로 성장할 것이라 믿는다” (응답자 77%) 등의 긍정적 피드백이 많습니다[71][69]. 이는 급성장하는 사업 실적 덕분에 사내 분위기가 고무되어 있고, **미래 비전**에 대한 직원들의 기대감도 높은 것을 시사합니다.

또한 **장기근속자가 많고** 평균연령 30 대 후반으로 비교적 젊은 편이며[70], 방산업 특성상 조직 내 **안정성과 연대감**이 있는 것으로 보입니다. **노사관계**도 비교적 원만한 편으로 알려져 있고, 노조와의 협의를 통해 주 52 시간제 안착, 임금피크제 등 제도를 운용 중입니다. 한편 **MZ 세대** 신입사원 유입과 함께 bottom-up 의견 개진이 늘어나는 추세이며, 회사도 **임직원**

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스_R&D_기계항공

소통 채널(익명게시판 등)을 마련해 건설적 제안을 수렴하려 합니다. CEO 가 직접 직원들과 격의 없이 대화하는 시간도 정기적으로 갖습니다[67].

다만 조직문화상의 **과제**도 있습니다. 일부 익명 직원후기에서는 “M&A 로 회사 규모는 커졌지만 아직 **체계 확립이 미흡**하고, 연봉 등 처우는 같은 대기업 대비 낮은 편”이라는 지적도 있습니다[56]. 실제로 한화에어로스페이스의 과장급 이상 연봉은 일부 타 대기업보다 낮다는 불만이 나옵니다. 또한 방산 특유의 **보수적인 문화**가 잔존하여, 급격한 변화보다는 안정 추구 성향이 있다는 의견도 있습니다. “~한화라서 어쩔 수 없다”는 식으로 과거 방식 답습이 있다는 내부 지적이나, 계열사 간 이해관계로 인한 의사결정 지연 등이 언급되기도 합니다 (예: 그룹 시너지라는 명분하에 비효율 발생). 그러나 이러한 목소리에도 불구하고 다수 직원들은 **한화에어로스페이스의 조직문화가 빠르게 개선되고** 있다고 평가합니다[72]. 실제로 자유로운 토론문화, 수평적 호칭 도입 등 시도를 통해 과거 경직된 문화에서 벗어나려 노력 중입니다.

지원 전략 관점 시사점: 지원자는 한화에어로스페이스의 조직문화가 **전환기**에 있음을 인식해야 합니다. 아직 전통적인 면이 있지만, **새로운 문화를 적극 수용**하고자 하는 분위기입니다. 따라서 면접 등에서 “기존 방식에 순응하기보다는 더 나은 방법을 제안하고 싶다”는 **건설적 자세**를 보이면 조직이 추구하는 변화 수용성에 부합할 것입니다. 동시에 방산기업으로서 요구되는 **팀워크와 규율**도 존중하는 균형 잡힌 태도가 중요합니다. 요약하면, **“하나의 목표를 위해 협업하지만, 그 과정에서 개선과 혁신을 주저하지 않는”** 인재상을 어필하면 조직문화에 잘 맞을 것으로 판단됩니다.

4.4 최근 채용 동향 (3~6 개월) 및 특징

한화에어로스페이스는 1 년에 보통 상·하반기 **대규모 공개채용**을 실시하며, 수시 채용도 병행하고 있습니다. **2024 년 하반기 신입 공채**에서도 R&D, 생산기술, 경영지원 등 **20 여 개 직무**에서 인원을 모집했습니다[73]. 특히 2022 년 이후 방산 사업 확대로 **채용 규모를 대폭 확대**하는 추세입니다. 2023~2024 년의 채용공고를 보면, R&D 분야를 세분화하여 **세부 전공별 모집**을 한 것이 눈에 띕니다. 예를 들어 R&D_기계/항공 안에서도 **항공엔진사업부, 우주사업부, LS 사업부(지상무기), PMG 사업부(유도무기)** 등으로 세분 모집하여 각 분야 전문 인력을 찾았습니다[74]. 이는 한편으로는 회사 조직이 사업부별로 명확히 구분되어 있고, **지원 단계에서부터 희망 분야 매칭**을 고려하기 때문입니다. 덕분에 지원자는 자신의 전공과 경력을 살릴 수 있는 **구체 직무**를 찾아 지원할 수 있습니다. 다만 세분화된 공고명 때문에 **준비해야 할 직무역량이 구체적**이라는 점도 특징입니다. (예: “R&D_기계/항공_공력설계” 직무는 유체역학 해석 역량을 요구할 가능성이 높음).

채용 톤 & 브랜드 측면에서, 한화에어로스페이스는 **“Great Challenger DNA”**를 전면에 내세운 채용홍보를 하고 있습니다[75]. 회사 공식 리크루팅 영상, 블로그 등을 통해 **도전과 성장**의 이미지를 강조하며, “미래 한화를 함께 만들어갈 인재”라는 메시지로 글로벌 인재를

환영하고 있습니다[76]. 또한 STEM 전공자 대상 채용설명회, 온라인 채용상담도 활발히 운영하여 젊은 지원자들과 소통합니다. 흥미로운 점은 2025 년 상반기 공채 때 **해외대 유학생 대상 글로벌 신입 공채**를 별도로 진행했다는 것입니다[77]. 여기서 기계·항공, 전기·전자 등 각 사업부별로 해외대 졸업생을 모집하여, **다양한 국적/배경의 인재** 풀을 확보하려는 노력도 보입니다. 이는 한화에어로스페이스가 세계 무대로 나가는 데 **글로벌 감각**을 지닌 인재를 원한다는 방증입니다.

채용 절차는 서류전형 - 인적성검사 - 1 차 면접 - 2 차 임원면접 - 신체검사 순으로 이루어집니다. 1 차 실무면접에서는 전공지식 및 직무역량 평가에 집중하고, 2 차 임원면접에서는 **인성 및 조직적합성**을 종합 평가합니다[78]. 특이하게 한화그룹은 과거 **한화인 적성검사(HAT)**를 시행했는데, 2020 년대 들어 서류합격자에 한해 **AI 역량검사**로 대체한 것으로 알려져 있습니다. 지원자는 AI 검사 플랫폼에서 상황판단, 성향분석 등을 수행하게 됩니다. 또한 **한화 VALUES 면접**이라 하여 토론이나 발표를 통해 **한화 핵심가치(도전, 헌신, 정도)에 부합하는지** 평가하는 전형도 있었습니다. 다만 이는 그룹 공채 때 주로 쓰였고, 한화에어로스페이스 단독 채용에서는 구체 적용 여부는 해마다 다를 수 있습니다.

자기소개서 키워드를 살펴보면, 실제 2024 년 공채 자소서 문항에 **기술 혁신에 대한 열정, 국가 안보에 대한 사명감, 글로벌 산업 선도의 꿈** 등을 묻는 항목이 있었습니다[79]. 이는 방위산업이라는 특수성과 회사의 지향점을 동시에 반영한 것입니다. 따라서 지원자들은 본인이 **기술자로서 혁신을 추구한 경험, 조국과 조직을 위해 헌신했던 경험, 국제적 마인드** 등을 어필하는 게 유리했습니다. 실제 합격자들의 후기를 보면 “방산업의 공익적 가치를 존중하고, 동시에 엔지니어로서 최고가 되려는 포부를 밝힌 것이 주효했다”는 이야기가 많습니다. 또한 한화의 3 대 인재상(앞서 언급한 주인의식 등)을 자기 이야기 속에서 자연스럽게 녹여낸 지원자들이 좋은 평가를 받았습니다[79].

정리하면, 최근 한화에어로스페이스 채용은 **규모가 확대되고 전문화**되었으며, **도전적이고 애국심 있는 인재**를 찾는 방향으로 진행되고 있습니다. 이는 채용 공고와 면접에서 일관되게 나타나므로, 지원자는 이에 맞춰 자신의 경험과 역량을 어필해야 합니다. 또한 방산기업 지원인 만큼 **신원조회나 보안서약** 등 절차도 있다는 점을 참고해야 합니다. 면접에서는 전문지식 외에 **윤리의식, 팀워크, 국가관** 등에 관한 질문이 나올 수 있으니 준비하면 좋겠습니다.

4.5 서류/면접에서 강조되는 역량 및 키워드

한화에어로스페이스 인재상과 채용 방향을 종합할 때, **서류와 면접에서 평가자들이 주목하는 역량 키워드**는 다음과 같이 요약할 수 있습니다:

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스_R&D_기계항공

- **기술 전문성:** R&D 직군 지원자의 경우 전공 기초가 튼튼하고 해당 분야 프로젝트 경험이 중요합니다. 면접 때 전공지식 질문(예: 기계공학 지원자에게 “열역학 제 1 법칙 설명”, 항공우주 지원자에게 “마하수와 충격파 관계” 등)이 나올 수 있습니다. **학부/대학원 연구경험, 설계경진대회 수상, 관련 인턴십** 등을 서류에 쓰면 가점 요소입니다[80]. 특히 **모델링/해석 툴 활용능력(CAD, CFD, FEA 등), 코딩/프로그래밍 능력(매트랩, 파이썬 등)**도 강조하면 좋습니다.
- **프로젝트 수행 능력:** 한화는 복잡한 무기 체계를 다루기에 **팀 프로젝트 경험과 문제해결력**을 높이 평가합니다. 따라서 “목표를 정하고 기획-실행-성과 도출까지 이끈 경험”을 구조화하여 제시하면 면접관에게 좋은 인상을 줍니다. 실제 면접에서도 “어려운 목표를 설정하고 달성한 경험은?” 같은 질문이 빈출한다고 합니다. 이때 난관에 봉착했을 때 **창의적으로 대응**한 사례를 곁들이면 인재상(차별성)에 부합됩니다.
- **주인의식/리더십:** 프로젝트 내 자신의 역할 중 **주도적으로 한 부분**을 강조하는 것이 좋습니다. 지원자가 조직의 작은 부분일지라도 **책임감을 갖고 리드**한 경험을 찾습니다. 동아리나 학회 활동, 혹은 직전 직장에서 **리더 역할**을 수행했다면 이를 부각해야 합니다. 면접관은 지원자가 **수동적으로 지시만 따르는 사람이 아닌, 스스로 생각하고 움직이는 인재**인지 보려 합니다.
- **애국심과 사명감:** 방산업 특성상 **국가 안보 기여**라는 가치를 이해하는지를 묻습니다. “왜 방산업에 관심 가지게 되었나?” 질문에 단순히 회사 안정성이나 연봉만 언급하면 감점일 수 있습니다. 대신 “어릴 적 군 시절 K9 자주포를 보고 한국 기술에 자부심을 느꼈다”거나 “국산 항공기 개발사에 참여해 조국에 기여하고 싶다”는 등 **진정성 있는 동기를** 전하면 좋습니다. 실제 자기소개서 문항에도 **국방 산업에 기여하고픈 이유**를 쓰게 하는 경우가 있었습니다[79].
- **글로벌 역량:** 해외사업이 늘고 있는 만큼 **어학능력이나 다문화 이해도**도 플러스 요소입니다. 영문 기술문서 독해, 외국 파트너와 기술회의 경험 등이 있다면 강조하십시오. 한화에어로스페이스는 GE, 롤스로이스 등과 협업하고 폴란드 등과 조인트벤처도 추진 중이라 영어 능통자는 우대됩니다. 면접에서 일부 질문을 영어로 할 가능성도 있습니다(기술 면접 시 영어로 전공지식 답변 요구 등).
- **커뮤니케이션과 팀워크:** **대규모 프로젝트 협업**이 일상인 회사이므로, 원만한 소통과 협업능력은 필수입니다. 면접에서는 지원자가 **겸손하면서도 논리적으로 자신의 생각을 전달**하는지 봅니다. 또 “팀 갈등을 해결한 경험은?” 같은 질문으로 대인관계 역량을 평가할 수 있습니다. 따라서 지나치게 독선적인 인상보다 **경청하고 조율할 줄 아는 모습**을 보이는 게 좋습니다. 이는 곧 인재상 중 **변화 수용성(유연성)**과도 연결됩니다.

- **윤리의식과 보안의식:** 방산기업은 **보안 준수**가 중요합니다. 따라서 정직성과 규정을 따르는 태도도 평가합니다. “업무 중 부당한 지시를 받으면 어떻게 하겠는가” 등의 질문으로 지원자의 **원칙 준수**를 가늠할 수 있습니다. 한화의 인재상에는 ‘정도(Integrity)’ 가치도 있는 만큼, 면접 답변에서 **정직함**과 **원칙중시**를 어필하면 신뢰를 줄 수 있습니다.

이러한 역량들은 채용 프로세스 전반에 걸쳐 반복적으로 강조됩니다. 특히 면접 후기들을 보면 면접위원들이 “우리 인재상 중에 무엇이 가장 중요하다고 생각하나?”, “입사 후 어떤 **Challenger** 가 되고 싶은가?” 같은 직접적인 질문을 하기도 했다고 합니다. 이는 지원자가 사전에 한화 인재상과 핵심가치를 공부했는지 테스트하는 의도일 수 있습니다. 따라서 충분히 대비가 필요합니다.

5 장. 직무 분석 - R&D(연구개발)_기계/항공

5.1 핵심 역할과 업무 범위

R&D_기계/항공 엔지니어는 한마디로 **제품의 “설계자”이자 “문제 해결사”**입니다. 하루 일과를 그려보면, 먼저 자신이 맡은 제품 혹은 부품의 **설계 작업**이 중심입니다. 예를 들어 항공엔진 설계팀의 엔지니어라면 **3D CAD 소프트웨어**(예: CATIA 등)를 활용해 터빈 블레이드, 연소기와 같은 부품을 모델링합니다. 혹은 지상무기 차체 설계 담당자는 자주포의 서스펜션 구조를 설계하고 해석하겠지요. 이렇게 만든 설계안에 대해 **해석 및 검증 작업**을 수행합니다. 구조 해석(FEM 해석으로 강도/진동 평가), 유동 해석(CFD 로 유동특성 파악), 열해석 등을 통해 **설계한 부품이 요구 조건을 만족하는지** 시뮬레이션합니다.

하루 중 상당 시간을 컴퓨터 앞에서 도면 그리고 해석하는데 보내지만, **회의와 협업**도 중요한 몫입니다. 기계/항공 R&D 엔지니어는 **다른 분야 엔지니어들과 팀을 이루어** 일합니다. 예컨대 유도무기 개발 프로젝트라면 **체계공학 팀**(시스템 엔지니어링)이 전체 요구조건을 설정하고, 기계 설계팀, 전자-소프트웨어팀, 제어팀이 각자 맡은 설계를 진행합니다. 이때 기계 설계 엔지니어는 전자/전기 부품의 배치 요구, 열원 위치, 무게중심 등 **다른 분야 제약**을 반영해야 합니다. 그래서 **타 분야 엔지니어와 수시로 미팅**하여 인터페이스를 조정합니다. 또한 **제조 부서**와도 협의합니다. 자신이 구상한 설계가 실제 공장에서 가공/조립 가능한지, 공차나 제작공법 상 문제는 없는지 **생산기술 엔지니어**와 검토합니다. 만약 어려움이 있다면 설계를 수정하거나 재료를 바꾸는 식으로 피드백을 반영합니다.

프로토타입 제작과 시험평가 단계도 R&D 엔지니어의 중요한 업무입니다. 설계가 완료되면 시제품을 제작하여 **성능 테스트**를 진행하는데, 이때 R&D 엔지니어는 시험 계획을 세우고 현장에서 테스트를 감독합니다. 예를 들어 항공엔진 엔지니어라면 엔진을 시험대(Test Cell)에 올려 추력, 연료소비율, 진동 등을 측정하고 **테스트 데이터를 분석**합니다. 지상장비

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스_R&D_기계항공

엔지니어의 경우 현장에서 차량 시운전을 하며 내구도, 충격시험 등을 확인하기도 합니다. 이 과정에서 만약 **문제가 발견되면**, 예를 들어 “연소기 온도가 예상보다 높다”는 데이터가 나오면 R&D 엔지니어는 원인을 분석해 **설계 개선안**을 도출합니다. 즉 R&D 엔지니어는 **문제 진단 및 해결**을 반복하면서 제품 성능을 목표치까지 끌어올립니다.

연간 주기로 본다면, R&D_기계/항공 직무는 **프로젝트 단위 업무**입니다. 보통 몇 개월~수년 단위의 개발과제가 주어지고, 해당 과제의 개념설계→상세설계→시제품→시험→양산개발 순으로 **제품 개발 라이프사이클**을 따라갑니다. 신입사원 때는 선배 엔지니어의 서포트 역할로 도면 작성, 문서화, 시험 보조 등을 하다가, 차츰 **소규모 부품의 책임 설계자**가 됩니다. 1년 정도 지나면 작은 부품 하나를 처음부터 끝까지 설계해볼 수 있고, 3~5년 경력이 쌓이면 **주요 서브시스템 리더**로 성장합니다. 또 다른 일상 업무로 **기술문서 작성**이 있습니다. 국방과제의 경우 방위사업청 제출용 기술보고서, 설계설명서, FMEA(고장형태영향분석) 등 다양한 문서를 작성해야 합니다. 엔지니어들은 개발과정에서 도출된 계산서, 해석결과 등을 체계적으로 정리해 **문서화**하는 능력도 필요합니다.

정리하면, R&D_기계/항공 직무의 핵심 역할은 **제품 개발의 전 과정**에 걸쳐 “아이디어를 현실의 설계로 구체화하고, 그것을 검증하여, 최종적으로 신뢰성 있는 완제품으로 만들어내는 것”입니다. 여기엔 아이디어 발상, 설계, 해석, 협업, 실험, 문제해결, 문서정리까지 **종합적 역량**이 요구됩니다.

5.2 내부/외부 이해관계자 맵

R&D_기계/항공 엔지니어가 상시 협업하거나 영향을 주고받는 **이해관계자들**을 정리하면 다음과 같습니다:

내부 이해관계자: - **같은 제품 개발팀 동료들:** 앞서 언급한 전자/전기/소프트웨어/제어 엔지니어, 체계공학(Systems Engineering) 담당자 등이 직접적인 동료입니다. 이들과 **다기능팀(CFT)**을 구성하여 프로젝트를 진행하며, 일일 또는 주간 단위로 진행회의, 설계 리뷰 등을 실시합니다. - **생산기술/공정 엔지니어:** 기계 설계된 부품을 실제로 가공, 조립하는 공정전문가들입니다. **DFM(제조용이성 설계)** 검토를 같이 하며, 시제품 제작 중 문제가 생기면 설계자와 상의합니다. 예컨대 “이 부품의 형상은 5축 가공기 있어야 가능한데, 사내에 없으니 형상 단순화 필요” 등의 피드백을 줍니다. - **품질관리팀:** 개발 단계부터 **QC 품질 기준**을 충족하도록 관여합니다. 소재 인증, 치수 공차, 신뢰성 시험 기준 등을 제시하고, R&D 엔지니어가 설계 시 이를 반영합니다. 시험 단계에서는 품질팀이 입회하여 시험절차 준수 여부를 확인하고 결과에 대한 평가를 함께 내립니다. - **사업관리/영업 부서:** 개발 일정, 비용 등을 관리하고 대외적으로 고객과 커뮤니케이션하는 부서입니다. 방산의 경우 **방위사업청/군**이 내부고객 역할을 하므로, 사업관리자가 대리 소통합니다. R&D 엔지니어는 사업관리자를 통해 고객의 요구변경 사항이나 피드백을 전달받고 기술적 설명을 제공하기도 합니다. - **경영진/의사결정권자:** 대규모 개발의 주요 의사결정은 임원단 회의 등에서

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스_R&D_기계항공

이뤄집니다. R&D 책임자는 경영진에게 개발 진척, 위험요인, 추가자원 필요 등을 보고하고 승인을 얻습니다. 신입/주니어 엔지니어는 직접 경영층과 대면할 기회는 적지만, **상향식 보고체계** 속에 자신의 성과와 이슈가 간접적으로 공유됩니다. - **기타 지원 부서:** 구매팀(부품 발주 및 협력사 관리), 원가관리팀(개발 원가 산출), 안전관리팀(시험 중 안전 확보) 등도 모두 이해관계자입니다. 특히 구매팀은 개발에 필요한 소재나 외주 테스트를 제때 조달해줘야 R&D 일정이 어긋나지 않습니다. R&D 엔지니어는 구매팀과 협력하여 **공급업체와 기술협약**에 참여하기도 합니다.

외부 이해관계자: - **정부 기관/군(고객):** 방산 R&D 의 최종 고객은 군 당국입니다. 개발사업 초기에는 **군 요구도**를 청취하고 반영하며, 중간중간 군 전문가들이 **개발자문회의**에 참석해 의견을 줍니다. 예를 들어 전투기 엔진 개발 시 공군시험평가단이 시험평가 기준을 함께 마련합니다. 또한 방위사업청(조달기관)은 개발 진도관리와 성능검증을 감독합니다. **민수 분야**에서는 항공사나 OEM 기업이 고객이 될 수 있습니다. - **협력업체/공급사:** 일부 부품이나 해석 업무를 **외주 협력사**에 맡기는 경우가 있습니다. 예컨대 특수 소재부품은 협력사에서 제작하거나, 단순 해석 작업은 전문 용역사에 의뢰하기도 합니다. R&D 엔지니어는 이들과 기술요건을 조율하고 결과물을 검토합니다. 또한 해외 파트너 (예: 엔진 RSP 사업의 GE, Rolls-Royce 엔지니어)와 협업할 경우 이메일/회의로 기술 인터페이스를 맞춥니다. - **국방과학연구소(ADD) 등 연구기관:** 국내 방산 개발은 ADD 와 공동수행하는 과제가 많습니다. R&D 엔지니어는 ADD 연구원들과 한 팀이 되어 일할 수 있습니다. 기술적인 난제는 함께 연구하고, 시험시설을 공동 활용하기도 합니다. 민간 항공우주 분야에선 항공우주연구원(KARI) 등의 연구기관과 협업 가능성이 있습니다. - **인증/검증 기관:** 항공 분야는 국토부나 민항 인증기관, 방산은 군 검증기관(국방기술품질원 등)이 있습니다. 최종 제품 인도 전 이들의 **인증시험**을 받아야 합니다. R&D 엔지니어는 인증기준(예: MIL-STD, FAA 규정 등)을 숙지하고 설계에 반영하며, 인증 테스트 지원을 합니다. - **최종 사용자(Operators):** 예를 들어 군인 조종사, 정비사 등 실제 장비를 운용하는 사람들이 피드백을 주는 경우가 있습니다. 개발 말기에 시범운용 평가 등을 통해 "정비용이성 개선이 필요하다" 등의 의견이 나오면 R&D 에서 반영합니다. 민수제품인 경우 항공사 정비부서 의견, 조종사 피드백 등을 수렴하기도 합니다.

이렇듯 R&D_기계/항공 엔지니어는 사내에서는 **다기능팀의 허브**로 활동하고, 회사 밖으로는 고객 및 기술파트너와 **가교 역할**을 수행합니다. **의사소통 능력**과 **조율 능력**이 중요한 이유가 여기에 있습니다. 지원자는 이러한 맥락을 이해하고, "혼자 연구실에 틀어박혀 설계만 하는 직무"가 아니라 **수많은 이해관계자와 함께 문제를 풀어나가는 직무**임을 인지해야 합니다.

5.3 필요 역량 (기술·지식·소프트스킬)

R&D_기계/항공 직무에서 **뛰어나기 위해 요구되는 역량**을 기술적, 지식적, 그리고 소프트스킬 측면으로 구분해 보겠습니다:

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스_R&D_기계항공

기술적 역량: - **공학 기초 능력:** 기계공학, 항공우주공학의 핵심 교과내용에 대한 이해. 예컨대 재료역학, 유체역학, 열역학, 동역학, 제어공학 등의 지식을 실제 문제에 적용할 수 있어야 합니다. 면접 등에서 기본 개념을 물어볼 수 있으니 꾸준히 다져야 합니다. - **설계 도구 활용 능력:** 3D CAD(예: CATIA, SolidWorks 등) 숙련도는 필수입니다. 자유곡면 설계, 어셈블리 설계, 도면화 작업을 능숙히 해야 합니다. 아울러 유한요소해석(FEM) 툴(예: ANSYS, Abaqus)이나 유동해석(CFD) 툴(Fluent, CFX 등)의 사용 능력이 요구됩니다. 신입이라도 관련 설계·해석 툴을 **학습해온 경험**이 있다면 유리합니다. - **프로그래밍/스크립팅:** 복잡한 계산 자동화나 데이터 처리 위해 MATLAB, Python 등을 다룰 줄 알면 좋습니다. 예컨대 FEM 해석 결과를 후처리하거나, 최적화 알고리즘을 구현하는 등의 작업에 필요합니다. 최근 엔지니어링 분야에서도 **코딩 역량**이 중요시되고 있습니다. - **실험 계측 및 분석:** 각종 **계측장비 다루는 능력** (센서, DAQ 장치, 오실로스코프 등)과 실험 절차 수립 역량이 필요합니다. 실제 시험 시 어떤 데이터를 어떻게 측정하고 어떤 통계로 분석할지 계획해야 하므로, 대학 시절 실험 경험이 도움됩니다. 시험 결과를 처리하여 의미 있는 결론을 도출하는 통계분석 능력도 한몫합니다.

지식적 역량: - **제품 및 도메인 지식:** 자신이 개발하는 **무기체계나 제품의 동작원리**를 깊이 알아야 합니다. 예를 들어 자주포 차체 설계자는 포탑 반동 메커니즘까지 이해하고 있어야 최적 설계가 가능합니다. 항공엔진 개발자는 연소, 압축, 팽창 사이클 지식을 알고 있어야 하겠지요. 그러므로 지원 분야의 해당 시스템에 대해 공부해 두는 게 좋습니다. - **재료 및 제조공정 지식:** 어떤 부품에 어떤 소재를 써야 하는지, 주조/단조/가공/적층제조 등 **제조법의 한계와 특징**을 알아야 실용적인 설계를 합니다. 예컨대 항공기 부품은 AL 합금, Ti 합금, 복합재 등 다양한 소재를 쓰는데, 이들 물성치와 가공특성을 알아야 경량화와 내구성을 균형있게 설계합니다. - **규격 및 표준 지식:** 방산 규격(MIL-STD), 항공 인증기준(FAA/EASA 규정) 등 해당 분야 표준을 숙지해야 합니다. 또한 회사 내 기존 제품들의 **사양서 및 실패사례** 등 사내지식도 파악해야 합니다. 신입은 처음엔 모르는 게 당연하지만, 입사 후 꾸준히 표준과 사내 데이터베이스를 학습할 필요가 있습니다. - **프로젝트 관리 지식(기본):** R&D 일정관리, 형상관리, 문서관리 등 기본적인 **개발 프로세스** 지식을 갖추면 좋습니다. 한화 같은 대기업은 개발 프로세스가 체계화되어 있으므로, V-모델 개발 프로세스, Stage-Gate 절차 등에 대한 기본 이해가 있으면 금방 적응할 수 있습니다.

소프트스킬 역량: - **문제해결력:** R&D 의 본질은 문제해결입니다. 미지의 기술적 문제를 두려워하지 않고 논리적으로 접근하는 자세가 중요합니다. 주어진 문제가 모호할 때 이를 명확히 정의하고, 가설을 세워 실험/해석으로 검증하여 **원인을 찾아내는 능력**이 핵심입니다. 또한 실패에서 학습하고 개선안을 도출하는 **지적 끈기**도 필요합니다. - **학습능력:** 항공우주는 새로운 기술이 쏟아지는 분야입니다. 스스로 새로운 툴이나 지식을 빠르게 습득할 수 있어야 합니다. 예를 들어 입사 후 처음 다뤄보는 해석소프트웨어가 주어지면 단기간 내 매뉴얼 공부하고 튜토리얼 돌려볼 수 있는 적극적 학습 태도가 요구됩니다. 영어 기술문서를 읽어

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스_R&D_기계항공

공부하는 것도 필수이기에 **외국어 학습능력**도 포함됩니다. - **커뮤니케이션**: 기술적인 내용을 동료나 비전문가에게 **명확히 전달**하는 능력입니다. 회의에서 자신의 설계 의도와 결과를 조리있게 설명하고, 타 부문의 의견을 경청하며 용어를 맞추는 등의 소통역량이 중요합니다. 문서 커뮤니케이션도 포함되며, 보고서/메일을 논리 정연하고 정확하게 작성하는 글쓰기 실력도 갖춰야 합니다. - **팀워크와 협업 태도**: 하나의 목표를 위해 타부서와 협력할 때 **열린 태도**가 필요합니다. 상대의 제약사항을 이해하고, 갈등 시에는 근거에 입각해 설득하거나 타협안을 찾는 **협상력**도 한 부분입니다. 특히 방산처럼 여러 기업/기관 합동개발이 많을 땐 **조율능력**이 더욱 부각됩니다. - **디테일과 꼼꼼함**: 엔지니어링은 작은 실수가 큰 사고로 이어질 수 있습니다. 도면의 치수하나, 단위변환 실수 등이 큰 문제를 야기하므로 **세부까지 꼼꼼히 검토하는 습관**이 중요합니다. 자기검증(Check) 리스트를 가지고 일하거나, 동료 리뷰를 적극 활용하는 태도가 요구됩니다. 동시에 큰 그림을 보는 시야도 필요하지만, 우선은 **디테일을 놓치지 않는 신뢰성**이 기본입니다. - **스트레스 관리와 책임감**: 개발 프로젝트는 일정압박, 예산제약 속에 진행되므로 스트레스 상황이 잦습니다. 실패 테스트, 상부 압력 등이 있을 때 **멘탈을 관리**하고 침착하게 대응해야 합니다. 또한 자신의 설계 결과에 **끝까지 책임지는 자세**, 문제가 생기면 해결될 때까지 붙드는 성실함이 필요합니다.

위의 역량들을 모두 완벽히 갖추기는 쉽지 않지만, **한화에어로스페이스가 바라는 인재상**과 연결지어보면 주인의식(책임감), 차별화(창의적 문제해결), 변화 수용(빠른 학습과 유연한 협업) 등으로 요약됩니다. 신입이라면 이러한 역량의 **잠재력**을 보여주는 것이 관건입니다. 예를 들어 대학 시절 프로젝트에서 문제를 어떻게 해결했는지, 팀 활동에서 갈등을 어떻게 풀었는지 등의 사례를 통해 자신의 역량을 증명할 수 있습니다.

5.4 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

R&D_기계/항공 직무에서 **성과를 평가하는 지표**는 정량적 성과와 정성적 기여를 모두 포함합니다. 방산기업 특성상 단기 매출보다는 **프로젝트 성공 여부**와 **기술 목표 달성**이 핵심이기에, 일반 영업직과는 다른 KPI 를 씁니다:

- **기술 목표 달성도**: 개발 과제 시작 시 설정된 **성능 지표** 달성 여부가 1 차 지표입니다. 예를 들어 “엔진 추력 XX 이상, 무게 YY 이하”라는 목표가 있었다면 최종 결과물이 이를 충족했는지 평가합니다. 혹은 “자주포 신형 현수장치 개발: 진동 감소율 ZZ% 향상” 같은 기술 개선 목표의 달성도를 봅니다. 이는 **팀 단위** 목표이지만, 달성 실패 시 원인분석을 통해 개인 기여도를 판단합니다.
- **일정 및 예산 준수**: 개발 **일정 지연 여부**, **예산 초과 여부**도 중요한 성과 지표입니다. R&D 엔지니어 개인의 KPI 로는 자신이 맡은 세부 파트의 **마일스톤 준수율** 등이 있습니다. 예를 들어 “3 월 말까지 시제품 설계 완료” 목표를 지켰는지, “시제품 1 차

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스_R&D_기계항공

테스트를 1 주 내 끝냈는지” 등이죠. 방산 개발은 지연 시 페널티가 크기 때문에 **일정준수**는 성과평가에 큰 영향을 미칩니다.

- **품질 및 오류율:** 본인이 설계한 부품이나 제품에서 **결함이 얼마나 발생했는지도** 평가 요소입니다. 시제품 테스트 시 반복 결함이 나오지 않고 한 번에 통과되었다면 높은 평가를 받을 것입니다. 반대로 설계 미스로 재작업이나 설계변경이 많이 발생했다면 감점 요인입니다. 이를 **설계 정확도** 지표로 삼아, “설계 변경 건수” 등을 모니터링하기도 합니다.
- **문서화와 프로세스 준수:** 항공우주 R&D 는 **형상관리, 문서관리**가 매우 중요합니다. 개인 KPI 로 “기술문서 완성도”, “설계 검토 절차 준수” 등이 포함될 수 있습니다. 예컨대 필요한 설계문서/시험보고서를 기한 내 완비했는지, 형상변경 통제를 제대로 거쳤는지 등이 평가됩니다. 이는 **정량화 어려워도 평가자 관찰**로 판단합니다.
- **창의 및 개선 기여:** 정성적이지만 중요한 평가 포인트로, **개선 제안 건수나 특허 출원** 등이 고려됩니다. 한화에어로스페이스는 사내 혁신제안 제도가 있어 유용한 기술아이디어를 낸 직원에게 가점을 줍니다. 또한 R&D 인력에게 **특히 목표**를 부여하기도 하므로, 개인 특허 출원/등록 실적이 인사고과에 반영될 수 있습니다. 이를 통해 **창의적 차별화 노력**을 평가합니다.
- **협업 및 조직기여:** 360 도 다면평가 등을 통해 **팀워크와 리더십**도 평가합니다. 상사/동료로부터 “이 직원이 협업에 얼마나 기여했는가”, “후배를 얼마나 잘 코칭했는가” 등의 피드백을 받아 종합합니다. 이는 한화 인재상 중 헌신(Dedication) 부분과 연관되며, 최근 기업들이 중요시하는 항목입니다. 가령, **지식공유 활동**(사내 기술세미나 발표, 매뉴얼 작성 등)도 플러스 요인입니다.
- **학습 및 성장:** 개인의 자기계발 노력도 평가 포인트입니다. 회사가 지원하는 교육 이수, 석·박사 수료, 자격증 취득 등이 반영될 수 있습니다. 방위산업 특성상 **석박사 연구**와 연계되는 경우도 많아, 학위논문 주제가 회사에 기여하면 인정받습니다. 신입의 경우 입사 후 OJT 기간에 얼마나 빨리 **전문성 습득**했는지가 비공식적으로 고려될 수 있습니다.
- **고객 만족도:** 직접 고객과 접점은 없지만, 개발 결과에 대한 **고객(군) 평가**도 조직평가에 들어가고, 간접적으로 개인평가에 영향을 줍니다. 예를 들어 시제품 평가회의에서 군 전문가들이 “설계 매우 만족” 평가를 했다면 팀장 통해 칭찬이 내려오고 인사고과 반영될 수 있습니다.

한화에어로스페이스는 공정한 평가를 위해 **목표관리(MBO)**를 활용하며, 팀/개인별 연초에 목표를 설정해 연말에 달성도를 측정합니다. 따라서 R&D 엔지니어는 자신의 KPI 를 명확히

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스_R&D_기계항공

인지하고 있어야 합니다. 일반적으로 “**정해진 기간 내 요구 성능을 만족하는 제품을 오류 없이 만들라**”는 것이 핵심 KPI 로 요약됩니다. 물론 팀성과가 우선이기에 개인은 팀 기여도로 평가받습니다.

신입사원의 경우 첫 해에는 **학습곡선**을 감안하여 비교적 관대하게 평가하지만, 2~3 년차부터는 위 지표들에 따라 **엄격히 성과를 관리**하게 됩니다. 따라서 단순히 기술만 잘 한다고 되는 것이 아니라, 시간관리, 협업, 문서작성 등 **전방위 능력**을 발휘해야 좋은 평가를 받고 승진할 수 있습니다.

5.5 대표 업무 시나리오 (가상의 워크플로우 예시)

마지막으로, R&D_기계/항공 직무의 **실제 업무 시나리오**를 하나의 예로 들어보겠습니다. 가상의 예시로, “신형 무인정찰기(UAV) 엔진 개발 프로젝트에 참여한 기계/항공 연구원의 하루”를 그려봅니다:

오전 8:30 출근 - 설계 검토 미팅 준비: 연구원 A 씨는 출근하여 먼저 어제까지 작업한 **엔진 터보팬 블레이드** 설계 파일을 열어봅니다. 오늘 오전 10 시에 있을 내부 설계 검토 회의 자료를 준비합니다. CAE 해석 결과(블레이드 응력 분포, 안전계수 등)를 PPT 슬라이드에 정리하고, 상충되는 설계요구(추력 vs 무게)에 대해 **두 가지 설계안 비교표**를 만듭니다.

오전 10:00 - 설계 검토 회의: 팀장과 동료 엔지니어들이 참석한 회의에서 A 씨는 자신의 **설계의도와 해석결과**를 발표합니다. “현재 블레이드 형상을 기존 대비 10% 얇게 하여 무게를 줄였지만, 응력 상승으로 피로수명이 기준에 못 미칠 우려가 있습니다[54]. 대안으로 합금 소재를 바꾸거나 냉각홀 설계를 추가했습니다.” 동료들은 이에 대해 질의하고 토론합니다. 전자제어 팀에서는 “얇아진 블레이드로 인해 회전시 진동 특성이 바뀔 것 같으니 나중에 **회전체 밸런싱** 신경 써달라”는 요청을 합니다. 팀장은 **결정사항**으로 “냉각홀 추가하는 안으로 진행, 단 응력 높아지는 부분은 추후 코팅보강도 검토”라고 지시합니다. A 씨는 회의록을 작성하며 추후 과제를 메모합니다.

정오 - 점심시간: 동료들과 구내식당에서 식사하며 담소를 나눕니다. 최근 들어온 신입사원에게 자신의 과거 프로젝트 경험을 이야기해주며, 선배로서 **멘토링**도 간간히 해줍니다. 식사 후 30 분 정도 회사 헬스장에 들러 러닝머신으로 가볍게 운동하며 머리를 식힙니다.

오후 1:30 - 해석 작업: 회의 피드백을 반영하여 **블레이드 재설계** 작업에 착수합니다. CAD 모델에 냉각홀(구멍)을 일정 간격으로 배치하고, 형상을 수정합니다. 이후 유한요소 해석 소프트웨어를 돌려 새 디자인의 응력분포를 분석합니다. 해석은 1 시간 가량 걸리므로, 돌아가는 동안 다른 일을 합니다. 해석 결과가 나오자, 이전 설계 대비 응력 피크가 15% 감소한 것을 확인하고 **안도**합니다. 그러나 무게는 약간 늘어 목표 대비 +5% 수준이라서

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스_R&D_기계항공

고민이 됩니다. 우선 이 데이터를 저장해두고, 팀장에게 잠시 찾아가 상황을 공유합니다. 팀장은 “무게는 이후 나머지 부품에서 보상하도록 하고, 이대로 진행하자”며 승인합니다.

오후 3:00 - 협력사 미팅(비대면): A 씨는 엔진 연료펌프 부품을 제작하는 **협력업체 B** 사와 화상회의에 참여합니다(구매 담당과 함께). B 사에서 보내온 시제품이 오차범위를 약간 벗어나 조립에 문제가 생겼기 때문입니다. A 씨는 3D 모델을 화면 공유하며 **문제부분 치수**를 지적합니다. B 사 기술자는 “자사 공정으로는 $\pm 0.1\text{mm}$ 공차 유지가 어려웠다”고 설명합니다. A 씨는 **대안**으로 “그 부분 비금속 와셔를 덧대는 설계로 바꾸면 어떨겠냐”고 제안하고, 구매담당도 가격 영향 미미함을 확인합니다. 결국 **설계 변경** 방향으로 합의하고, A 씨는 변경 도면을 조만간 보내주기로 합니다.

오후 4:30 - 테스트 지원 준비: 다음 주에 예정된 **시제 엔진 시운전 테스트**를 준비합니다. 오늘 아침 회의에서 블레이드 냉각홀 추가로 설계 변경되었으므로, 시제 엔진에도 해당 형상을 반영해야 합니다. A 씨는 **시제품 제작팀**에 전화를 걸어 “블레이드 3 번~5 번은 새로운 냉각홀 모델로 교체해야 한다”는 것을 알립니다. 이미 일부 부품은 생산되었지만 테스트전 바꾸기로 합니다. 또한 시험 중 계측할 **센서 배치도**를 검토합니다. 온도센서 2 개 추가 요청이 와있어, 엔진 도면에 위치를 표시하여 **시험 담당자**에게 전달합니다.

오후 5:30 - 일일 보고 작성: 업무를 마무리하며 간단한 **업무일지/보고** 메일을 씁니다. 금일 설계변경 내용, 해석결과 요약, 협력사 미팅 결과 등을 정리하여 팀원들에게 공유합니다. 특히 변경된 블레이드 형상 3D 모델 파일은 PDM(제품데이터관리) 시스템에 업로드하고 버전관리를 합니다. 마지막으로 내일 할 일 To-do 로 “연료펌프 부품 도면 개정 발행”을 적어놓습니다.

오후 6:00 퇴근: 남은 일을 체크하고 퇴근합니다. 오늘은 일정대로 일이 흘러갔고, 크게 막히는 문제는 없었습니다. 회사 밖을 나오며 A 씨는 스스로 만족감을 느낍니다. “엔진 냉각 개선을 드디어 해냈군. 다음주 테스트도 순조롭길...” 내일의 도전을 생각하며 집으로 향합니다.

이러한 시나리오는 하나의 예시지만, 실제 R&D_기계/항공 엔지니어들의 일상과 크게 다르지 않습니다. **계획-설계-조정-시험-보고**의 사이클이 반복되고, 크고 작은 문제들이 발생하지만, 이를 동료·파트너들과 협력해서 풀어나가는 과정입니다. 결국 이 직무의 보람은 **자신이 설계한 것이 현실에서 제대로 작동하는 순간** 느낄 수 있습니다. 긴 개발의 마지막에 시제품이 요구 성능을 달성했을 때, 또는 개발품이 양산되어 고객(군)이 “좋은 물건 고맙다”고 할 때, R&D 엔지니어는 큰 자부심과 성취감을 얻게 됩니다.

[1] [21] [22] [25] [33] [34] [39] [40] [54] [55] 한화에어로, 이젠 항공엔진 기술·인력 확보
戰

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스_R&D_기계항공

<https://www.asiae.co.kr/article/2025032108030972370>

[2] [3] [4] [5] [6] [10] [11] [16] [17] [23] pwc.com

https://www.pwc.com/kr/ko/insights/industry-focus/samilpwc_aerospace-defense-annual-industry-performance-outlook-2024.pdf

[7] [8] [9] [12] [13] [14] [15] [31] [32] [채널 Who] K-방산 2024 년은 '확신'으로, 한화에어로 KAI LIG 넥스원 얼마나 같까

https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=337846

[18] 2024 독일 항공 우주 산업 정보 - 해외경제정보드림

<https://dream.kotra.or.kr/user/extra/kotranews/bbs/linkView/jsp/Page.do?dataIdx=216944>

[19] 한화 '차세대발사체 사업자' 선정... 도전적 과제, 책임감으로 완수할 것

https://www.unicorns.kr/news/read.php?news_no=986201

[20] 한화에어로스페이스, 한국 차세대 발사체 사업자 선정

<https://www.spaceradar.co.kr/news/articleView.html?idxno=3250>

[24] [PDF] 데이터로 보는 우주항공산업 - Argos

<https://argos.nanet.go.kr/lawstat/arc/attach/96866?view=1>

[26] [29] [37] [38] [41] [43] [44] [46] 한화에어로스페이스

<https://securities.miraeasset.com/bbs/download/2139669.pdf?attachmentId=2139669>

[27] 한화에어로스페이스, 주가 상승... 한화디펜스 흡수합병 소식

<https://www.pinpointnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=133166>

[28] 한화, 사우디 비전 2030 겨냥한 방산 현지화 모델 제시

<https://www.digitaltoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=628517>

[30] 한화, 누리호 다음 차세대 발사체도 조준... KAI 와 대결 - 조선비즈

<https://biz.chosun.com/industry/company/2023/05/24/5L6VK2NVZVCJNJZ23UURUJB2LQ/>

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스_R&D_기계항공

[35] [52] [57] [한화에어로스페이스] 2025 년도 컨콜 모아보기

<https://contents.premium.naver.com/bilanxlyc/curiousir/contents/260303135028697dk>

[36] [Hot-Line] "한화에어로스페이스, 자회사 합병과 한화 사업 양수는 긍정적

<https://m.mbn.co.kr/news-amp/3665738>

[42] [PDF] 한화에어로스페이스 (012450) - 하나증권

https://www.hanaw.com/download/research/FileServer/WEB/industry/enterprise/2025/11/04/HA_251104_3Q25re.pdf

[45] [PDF] Hanwha Profile 2025

<https://www.hanwha.com/assets/download/Hanwha-Profile-2025.pdf>

[47] [51] 누리호 4 차 발사 성공! '한화에어로스페이스'가 해냈다! - 조선일보

https://www.chosun.com/kid/kid_literacy/2025/11/28/FXX2WTZ2PNGCDI2ANRECVY3MXY/

[48] 한화에어로스페이스 2025 년 상반기 기업분석자료 - 대기업·금융권

<https://linkareer.com/company-analysis/23>

[49] [50] [67] m.hanwhaaerospace.com

https://m.hanwhaaerospace.com/assets/content/esg/sustainBusiness/download/en/HanwhaAerospace_SustainabilityReport_2025_ENG.pdf

[53] 한화, AI 통합솔루션으로 중동시장 확대 ... "사우디와 '비전 2030' 동행 "

<https://m.hanwhaaerospace.com/kor/media/newsroom/view.do?seq=596>

[56] 한화에어로스페이스 문화 - 블라인드 - Blind

<https://www.teamblind.com/kr/browse/%ED%95%9C%ED%99%94%EC%97%90%EC%96%B4%EB%A1%9C%EC%8A%A4%ED%8E%98%EC%9D%B4%EC%8A%A4-%EB%AC%B8%ED%99%94-7724>

[58] [59] [60] [61] [62] [63] [64] 인재상 | 한화에어로스페이스

<https://m.hanwhaaerospace.com/kor/careers/talent.do>

[65] 인재경영 - Hanwha Profile 2024

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스_R&D_기계항공

<https://www.hanwha.com/profile/sustainability/social.html>

[66] 한화에어로스페이스 인재상 - 책임있게 몰입하는 주인의식 (800 자 이내)

<https://www.threads.com/@know.youngwoo/post/DPawxMHD9RF/-3%EB%B2%88-%ED%95%AD%EB%AA%A9-%ED%95%9C%ED%99%94%EC%97%90%EC%96%B4%EB%A1%9C%EC%8A%A4%ED%8E%98%EC%9D%B4%EC%8A%A4-%EC%9D%B8%EC%9E%AC%EC%83%81-%EC%B1%85%EC%9E%84%EC%9E%88%EA%B2%8C-%EB%AA%B0%EC%9E%85%ED%95%98%EB%8A%94-%EC%A3%BC%EC%9D%B8%EC%9D%98%EC%8B%9D-800%EC%9E%90-%EC%9D%B4%EB%82%B4%EC%A3%BC%EC%96%B4%EC%A7%84-%EC%9D%BC%EC%9D%84-%EC%B1%85%EC%9E%84%EA%B0%90-%EC%9E%88%EA%B2%8C-%EC%88%98%ED%96%89%ED%96%88%EB%8B%A4%EB%8A%94-%ED%91%9C%ED%98%84%EC%9D%80-%EC%A1%B0%EA%B8%88-%EC%9C%84%ED%97%98%ED%95%A0-%EC%88%98-%EC%9E%88%EB%8B%A4-%EC%82%AC>

[68] [ESG 포커스] 한화에어로스페이스 "사람 중심 경영 강화...공정한 인사

<https://www.dailyenews.co.kr/news/articleView.html?idxno=46634>

[69] [70] [71] [72] 한화에어로스페이스 기업리뷰 19 건 - 2026 년 최신리뷰 | 캐치

<https://www.catch.co.kr/Comp/ReviewInfo/380784>

[73] [74] [77] 한화에어로스페이스 채용 - 2026 년 채용정보, 자기소개서 문항

<https://jasoseol.com/companies/4216/careers>

[75] 한화에어로스페이스 Great Challenger DNA e - Book

<https://hanwhaaerospace-recruit.com/jdebook/>

[76] Challengers EP 06 - Attention Global Talents! Everything ... - YouTube

<https://www.youtube.com/watch?v=wHLeOCCR7Ow>

[78] 채용안내 - 한화에어로스페이스

<https://m.hanwhaaerospace.com/kor/careers/recruit.do>

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스_R&D_기계항공

[79] 한화에어로스페이스 자기소개서 문항분석편 5 문항/4000 자 - 링커리어

<https://linkareer.com/channel/%EB%A7%88%EC%9D%B4%EC%BB%A4%EB%A6%AC%EC%96%B4-29409/8607>

[80] 한화에어로스페이스 합격 후기 - 면접, 시험, 스펙, 취업 후기 - 자소설닷컴

<https://jasoseol.com/companies/4216/reviews>