

심층분석보고서

한화에어로스페이스-방산원가

2026.03.31

1 장. 산업 분석

1.1 산업 정의와 시장 구조: 방위산업은 군사적 목적의 물자와 서비스를 개발·생산하는 산업으로, 정부 및 군대를 주요 고객으로 하는 **B2G(Business-to-Government) 중심 산업**입니다. 무기체계 개발에는 대규모 R&D 투자와 장기간의 개발주기가 요구되며, **정부 예산과 규제**의 영향력이 절대적입니다. 계약 방식도 일반 상업시장과 달리 **원가 보상(price-cost-incentive)**이나 **장기 공급계약** 형태가 많습니다. 가치사슬 측면에서는 △개발(방위사업청 등과의 요구도 분석, 연구개발) △생산(대형 방산기업 및 협력업체의 제조) △납품 및 **후속 군수지원**(정비·부품 공급·업그레이드)으로 이어지며, **초기 개발·양산단계에서는 이윤율이 낮고**, 오히려 **장기적인 유지보수(MRO)** 단계에서 안정적인 수익을 확보하는 구조입니다[1]. 이는 방산기업들이 단순 무기 판매를 넘어 **수명주기 전반에 걸친 서비스를 제공**하려는 이유이기도 합니다.

1.2 최근 3~5 년 주요 트렌드: 2010 년대 후반까지 정체되던 글로벌 방위산업은 **2022 년 러시아-우크라이나 전쟁을 기점으로 급변**했습니다. 세계 각국이 **국방비 지출을 증대**하며 2023 년 전 세계 군사비 지출은 약 **2 조 4,430 억 달러**로 사상 최고치를 경신했습니다[2][3]. **"K-방산"**으로 불리는 한국 방위산업도 큰 수혜를 입어, 2022 년 한국의 방산 수출액은 약 **173 억 달러**로 역대 최고를 기록했습니다[4]. 폴란드향 K2 전차·K9 자주포·천무 다연장로켓, UAE 향 M-SAM(천궁 II) 등 **대규모 수출 계약이 연이어 체결**된 결과이며, 이로써 한국은 주요 방산 수출국 **Top10** 반열에 올랐습니다[4][5]. 방산 수출 대상 지역도 전통적 중동·동남아 중심에서 **폴란드를 필두로 한 유럽까지 확장**되었는데, 국방백서는 이를 **"한국 방산수출이 중동·아시아 위주에서 유럽지역까지 확장**하는 계기를 마련했다"고 평가합니다[6]. 정부도 2023 년 '방산수출전략회의'를 출범시키고 **2027 년까지 세계 방산 수출국 4 위 도약(글로벌 시장점유율 5% 이상)**을 목표로 수출 지원을 강화하고 있습니다[7][8]. 이러한 성장 배경에는 **국제 안보 환경 악화**로 인한 각국의 국방예산 증가, 그리고 한국 무기체계의 **"가성비"와 납품 신뢰도**가 부각된 점이 있습니다. 실제 삼일 PwC 보고서는 **"높은 성능 대비 가격 경쟁력과 빠른 납기"**를 앞세운 한국이 세계 무기 수출의 약 2%를 차지하며 **신흥 방산강국**으로 부상했다고 분석합니다[9].

기술 측면에서는 **디지털 전환과 첨단 기술의 접목**이 화두입니다. AI 및 빅데이터를 활용한 **지능형 감시정찰**, 시뮬레이션을 통한 **디지털 트윈** 기반 무기개발, **사이버 보안 및 전자전 역량 강화** 등이 주요 흐름입니다[10]. 특히 **자율·무인무기체계**에 대한 투자가 급증하고 있습니다. 각국 군대는 드론봇 전투체계 등 **무인기(UAV)**와 무인함정, 무인지상차량 개발에 박차를 가하고 있으며, **유·무인 복합전투**가 미래전 양상으로 부상했습니다[11]. 예컨대 한국도 유무인 복합체계와 **드론봇 전투단** 창설을 추진 중입니다. 또한 **우주산업의 군사적 활용**도 트렌드로, 민간 주도의 소형위성 기술과 **우주감시** 능력을 국방에 접목하려는 움직임이 활발합니다[1]. 한편으로 ESG 경영의 확산과 맞물려, 전통적으로 **'죽음의 상인'**이라 불리며

부정적 인식이 있었던 방위산업에도 **친환경·투명경영** 요구가 커지고 있습니다. 그러나 최근 **안보 위기감으로 방산에 대한 인식이 긍정적으로 변화**하면서, 각 기업은 오히려 **ESG 리스크를 완화할 기회**로 삼아 윤리경영, 투명공시, 탄소중립 기술 개발 등을 강조하고 있습니다[12].

1.3 시장 규모와 성장률: 글로벌 방산 시장은 **정부 예산**으로 뒷받침되는 특수시장인 만큼, 글로벌 경기와 저용 관계가 크지 않고 **지정학적 이벤트에 크게 영향을 받는** 경향을 보입니다. 2020년대 초까지 연평균 1~3% 내외의 완만한 성장세였으나, 2022년 이후 **두 자릿수 급증세**로 전환되었습니다. SIPRI에 따르면 2023년 전 세계 군비지출은 전년 대비 **6.8%** 증가하여 2조 4천억 달러를 돌파, 2009년 이후 최대 증가율을 기록했습니다[13]. 한국의 경우 국방예산이 2024년 약 **59조원**으로 GDP 대비 2.2% 수준이며, 2017년 이후 연 5~7%대의 비교적 높은 증가율을 유지하고 있습니다. 민간 기업 매출로 보면, 2022년 국내 방산 업체 수출 173억 달러 달성과 함께 방산 주요 기업들의 실적이 크게 성장했습니다. 국내 4대 방산업체(한화, LIG넥스원, 현대로템, KAI)의 **합산 시가총액이 2020년 5조원대에서 2024년 28조원으로 5배 이상 뛰었고**,[14] 매출도 수년새 급증하여 방산을 주력으로 하는 대기업군이 형성되었습니다. 특히 한화에어로스페이스는 2020년대 초반까지 연 매출 3조원대 기업이었으나, 2022년 9.3조원, 2023년 26.6조원으로 폭발적인 성장률을 보였습니다[15]. 이는 방산 수출 증가와 더불어 대형 인수합병 효과(후 述)까지 더해진 결과입니다.

1.4 가치사슬 및 수익 지점: 앞서 언급한 바와 같이 방산 가치사슬은 **연구개발 - 양산 - 후속지원** 단계로 구분됩니다. R&D 단계에서는 대규모 선투자가 필요하고 성공 여부가 불확실하지만, 정부가 일정 부분 개발비를 분담하거나 선급금을 지급하는 경우가 많습니다. 양산 단계에서는 정부와 **원가보상 계약**을 맺는 경우 일정 이윤율이 보장되지만, **고정가격(FP) 계약**의 경우 원가 절감에 따른 이윤 향상이 기업 몫이 되는 반면 원가 초과시 기업 부담으로 작용합니다. 한국 방산의 전형적인 계약 구조는 방위사업청 고시 원가에 **10% 내외의 이윤율**을 더해 납품 단가를 정하는 식으로, 기업 입장에서는 원가를 효율화하면 그 일부를 추가이윤으로 가져갈 수 있는 **인센티브 구조**입니다. 이에 따라 방산 기업들은 생산혁신과 국산화로 원가절감을 도모하는 한편, **최적 원가 산정**을 통해 **"적정 이윤 확보"**를 추구합니다. 그러나 방산 제품 특성상 소량 다품종 생산이 많고 단가가 높아, 민수 산업에 비해 원가관리의 난이도가 높습니다. 대신 초기 제품 판매보다 **운용수명 동안 지속적으로 발생하는 정비(MRO), 업그레이드, 탄약/부품 보급** 등에서 안정적 매출이 창출됩니다[10]. 예를 들어 전차나 자주포를 수출한 경우, 구매국에 대한 **부품공급권과 성능개량 사업**을 수십년간 수행하면서 추가 수익을 올리게 됩니다. 이렇듯 **후방 지원 단계**에서의 매출 비중이 높아지는 것이 방산 비즈니스 모델의 특징이며, 최근 국내 업체들도 해외에 **정비센터 설립, 현지 생산 파트너십** 등을 통해 MRO 시장까지 선점하려는 전략을 취하고 있습니다[1].

1.5 주요 플레이어와 경쟁 구도: 글로벌 방산 시장은 미국을 선두로 한 **소수 거대 기업들이 과점**하고 있습니다. 2022 년 기준 매출 1~5 위 방산업체(록히드마틴, 레이시온, 보잉, 노스럽그루먼, 제너럴다이내믹스)는 모두 미국 기업이며, 각사가 연간 수십조 원대 방산 매출을 올립니다. 그 뒤를 에어버스, BAE 시스템즈(영국), 탈레스(프랑스), 레오나르도(이탈리아) 등이 잇고 있으며, 중국의 노린코 등도 상위권이지만 불투명합니다. **한국의 한화에어로스페이스는 2023 년 방산 매출 기준으로 본다면 약 8 조원 내외(지상·항공 부문 합계)로 추정되며, 이는 글로벌 순위 20 위권 내외에 해당할 것으로 보입니다.** 국내 시장으로 한정하면, **한화, LIG 넥스원, 현대로템, 한국항공우주산업(KAI)** 4 개사가 핵심 축입니다[16]. 각사의 전문 영역이 뚜렷하여, 한화는 **탄약·포병·유도무기·함정 등 종합 방산업체**로 육·해·공 전영역을 다루고, LIG 넥스원은 **정밀 유도무기와 레이더/통신 등 전자전 분야**에서 독보적입니다[17]. 현대로템은 **전차·장갑차 등 궤도 차량** 기술을 바탕으로 지상 플랫폼에 강점이 있고[17], KAI 는 **고정익/회전익 항공기와 우주 발사체** 분야를 책임지는 구조입니다[17]. 이러한 **4 강 구도**는 한국 방산 생태계의 유기적 분업체계를 형성해왔습니다. 가령 군이 새로운 무기체계를 기획하면 **“센서-지휘통제-타격-플랫폼”**에 걸쳐 한화(Land 종합체계 및 포병), LIG 넥스원(센서·유도), 현대로템(지상 플랫폼), KAI(항공 플랫폼)가 **각자의 전문 영역을 결합**해 완성하는 식입니다[18]. 이는 국내 방산이 기업 간 경쟁만이 아니라 **협력적 연결의 이야기**이기도 함을 보여줍니다[18].

다만 **최근 경쟁 구도는 한층 복잡해지고 있습니다.** 해외 시장에서 한국 기업들은 미국·유럽의 전통 강자들뿐 아니라 **터키, 이스라엘 등 틈새강자들과도 경쟁**하고 있습니다[19]. 예컨대 중동 지역에서는 터키제 무인기, 이스라엘제 방공망 등이 강세이며, 폴란드의 차기 보병전투장갑차 사업에서는 현대로템과 경쟁한 BAE, 라인메탈 외에도 터키 오토카 등이 도전장을 내고 있습니다. **국제정치와 수출규제도 중요한 변수**입니다[19]. 방산은 국가 안보와 직결되기에, 수출이 **단순 상거래가 아닌 외교 사안**이 되는 경우가 많습니다. 실제로 유럽 일부 국가들은 폴란드 등으로의 한국산 무기 수출 증가를 견제하여 **‘유럽 방산 카르텔’** 움직임을 보이고[10], 자국업체 보호를 위해 한국산 무기의 EU 진입에 비공식적인 장벽을 세우는 사례도 거론됩니다. 또한 미국 등 우방과의 **방산협력협정**이 체결되지 않은 경우 일부 첨단부품 도입에 제한을 받을 수 있는데, 한국은 현재 미국과 **국방상호조달협정(RDP)** 체결을 추진 중입니다[10]. 전반적으로 **한국 방산업체들은 가격경쟁력 및 납기 준수 역량을 강점**으로 빠르게 세계 시장 점유율을 높이고 있으나, 장기적으로는 **기술 표준 선도, 글로벌 인증 취득, 국제 규범 준수** 등에서 서방 선진업체들과의 격차를 줄여야 하는 과제가 있습니다.

2 장. 경쟁사 및 회사 포지셔닝

2.1 국내 주요 경쟁사 비교: 앞서 언급한 국내 방산 4 강 기업을 중심으로, 한화에어로스페이스와의 포지셔닝을 비교하면 다음과 같습니다.

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-방산원가

- **LIG 넥스원:** 1976 년 금성정밀로 출발해 유도무기, 레이다, 통신 분야에 특화된 업체입니다. **미사일 전 분야(지대지, 함대함, 공대공 등)와 어뢰, 레이다·전자전 시스템**을 개발하며, 매출의 80% 이상이 방산 전자장비에서 발생합니다[20]. 강점은 **첨단 정밀기술과 소프트웨어 역량**으로, 한국형 미사일 방어체계(천궁 M-SAM 등)와 대함미사일, 어뢰 양산 실적이 있습니다. 약점으로는 제품 포트폴리오가 **유도무기 및 센서에 집중**되어 있어, 종합 플랫폼 부족으로 단독 수주보다는 타사와 협업이 잦다는 점입니다.
- **현대로템:** 현대자동차 그룹 계열로, **전차(K2 흑표), 장갑차** 등의 지상무기와 철도사업을 경영합니다. 궤도 차량 기술력이 강점이며, K2 전차를 폴란드에 수출하며 존재감을 높였습니다. 다만 민수 철도사업의 부진과 전차 파워팩 등 일부 핵심부품의 국산화 지연으로 **수익성에 어려움**을 겪은 바 있습니다. 지상플랫폼에 전문화되어 있지만, 한화에어로스페이스(한화디펜스)가 K9 자주포와 레드백 장갑차 등으로 육상 장비 포트폴리오를 넓히면서 **경합 구도가 형성**되고 있습니다.
- **KAI (한국항공우주산업):** 국내 유일의 완제기 제조사로 **고정익 항공기와 헬기** 개발을 담당합니다. T-50 고등훈련기, FA-50 경공격기, 수리온 헬기 등을 보유하고 있으며, 한국형 전투기 KF-21 개발을 주관하고 있습니다. 우주 분야에서는 다누리 달 궤도선 개발에 참여했고, 소형위성 생산 실적도 있습니다. 항공 분야 전문성은 뛰어나지만, **항공기 엔진 등 핵심 구성품은 해외업체 의존**이 높고 대형 사업의 성공 여부에 따라 실적 변동성이 큼니다. 한화에어로스페이스와는 협력과 경쟁 관계가 혼재되어 있는데, 예를 들어 KF-21 개발에서는 한화가 엔진을 공급하는 파트너인 동시에, 한화가 추구하는 **우주발사체/UAM 사업에서는 잠재적 경쟁자**가 될 수 있습니다.
- **한화시스템:** 한화그룹 내 방산전자 전문회사로, 원래 삼성탈레스→한화탈레스로 출발하여 **레이다, 함정 전투체계, 항공전자** 등을 영위합니다. LIG 넥스원과 일부 겹치는 영역(레이다, 유도탄 시커 등)이 있으나, **지휘통제(C4I)와 위성통신, ICT** 융합 사업을 키우고 있습니다. 2021 년 미국의 위성통신 안테나 업체를 인수하고, UAM(도심항공교통) 기업 오버에어(Overair)에 투자하는 등 **미래 모빌리티와 우주인터넷** 분야로 확장 중입니다. 한화에어로스페이스와는 지분관계로는 별도이지만, 그룹 차원 시너지를 위해 협업하며 **"한화 방산 패밀리"**로 묶여 움직이는 경우가 많습니다.

이들 국내 플레이어와 비교할 때, **한화에어로스페이스의 가장 큰 포지셔닝 특징은 종합성**에 있습니다. 한화는 원래 **1960년대 탄약(화약) 제조**로 시작해 축적된 탄두기술을 바탕으로 지대지 유도탄, 지상 화포(K9 자주포) 등을 개발했고[21], 2010년대 중반 이후 그룹 차원에서 방산계열을 연쇄 인수합병하며 **"육·해·공 전 영역을 아우르는 종합 방산기업"**으로 몸집을 키웠습니다[17]. 2015년 삼성테크윈·탈레스 인수(방산전자·항공엔진 사업 확보),

2016 년 두산 DST 인수(지상장비 보강), 2022 년 한화디펜스(옛 한화지상방산) 흡수합병, 2023 년 한화오션 인수(함정 분야 진출) 등으로 현재는 **탄약·화력체계, 지상장비, 유도무기, 레이더/전자전, 항공엔진, 함정까지 플라인업을** 갖추었습니다. 이런 포트폴리오를 가진 국내 업체는 한화가 유일하며, **“한국의 록히드마틴”**을 지향하고 있습니다. 실제 손재일 한화에어로스페이스 대표는 **“육·해·공 통합 토탈 디펜스 솔루션 제공”**을 미래 사업비전으로 제시했습니다[22]. 반면 타 경쟁사들은 분야별 전문기업으로서 강점이 뚜렷한 대신 사업 다각화 측면에서는 한화에 비해 좁습니다. 이 때문에 **국내 방산수주 시장**에서는 한화가 여러 영역에 참여하면서 **협력사이자 경쟁사**가 되는 복잡한 양상이 나타납니다. 예를 들어 한국형 아이언돔 개발사업에서 한화는 유도탄(천무-II)과 레이더(한화시스템) 부분을, LIG 넥스원은 요격체 부분을 맡는 식으로 **컨소시엄을** 구성하기도 하고, 중동 무인기 사업에서는 한화시스템과 KAI 가 각기 다른 플랫폼으로 **수주 경쟁**을 벌이기도 합니다. 요약하면 **한화에어로스페이스는 국내 시장에서 범용 포트폴리오로 폭넓은 플레이를 하는 “종합상사”형 플레이어**이고, 다른 기업들은 특정 영역에 깊이를 가진 **“전문회사”**로 구분됩니다.

2.2 글로벌 포지셔닝과 전략: 한화에어로스페이스는 국내 시장 점유율 1 위일 뿐 아니라, 최근의 수출확대로 **글로벌 무대에서도 존재감을 강화**하고 있습니다. 폴란드가 한화의 K9 자주포를 672 문 대규모로 도입하는 계약을 맺은 것을 비롯해, **K9 자주포 운용국이 10 개국을 돌파**했고 폴란드와 노르웨이 등 **K9 사용국 모임(K9 User Club)**까지 등장했습니다[23]. 이는 **“제때 납품되고, 고장이 나면 즉각 지원이 따라붙는 시스템 덕에 ‘한국산 포는 믿을 만하다’는 평판”**을 얻은 결과입니다[23]. 이러한 납품 신뢰와 가성비로 한화는 **“중가의 볼륨존 시장”**을 공략하는 전략으로 보입니다. 최첨단 스텔스기나 미사일방어체계 등에서는 미·중·러 등 강대국에 비해 기술격차가 있으나, **자주포·전차·유도무기 등에서 서방 제품 대비 70~80% 수준 성능에 50~60% 가격**이라는 평가를 받으며 수요를 창출하고 있습니다. 예컨대 폴란드가 한화의 K2 전차와 K9 자주포를 대량 도입한 결정에는 **“독일제보다 성능은 약간 떨어지나 가격이 저렴하고 신속한 인도 일정”**이 주요했던 것으로 알려져 있습니다. 한화는 이처럼 **가격 대비 성능**을 내세워 신흥국·개도국 그리고 무기공백을 메우려는 **NATO 동유럽 국가들을 집중 공략**하고 있습니다[9][6]. 동시에 **해외 거점 확보**에도 힘써, 한화디펜스 시절 호주 법인을 설립하고 **호주 자주포/장갑차 공장**을 지어 현지 생산을 시작했고[24], 미국에도 방산 부문 별도 법인을 통해 현지 업체와 파트너십을 모색 중입니다.

포지셔닝 관점에서 한화에어로스페이스는 **B2G 중심의 프로젝트 비즈니스**를 영위하면서도, 일부 **B2B 사업도 병행**합니다. 대표적으로 **항공엔진 사업**은 GE, 롤스로이스 등의 글로벌 메이커와 **라이선스/공동생산** 형태로 진행되어 민항기 엔진 부품을 공급하고 있고, 항공기 엔진 MRO 서비스는 국내외 항공사를 대상으로 합니다. 또 한화오션을 통해 **상선(민수 선박)** 사업이 연결 편입됨에 따라, B2B·B2C 분야 매출도 증가했습니다[25]. 즉 **방산 중심이면서도 민수 기술과의 접점**이 커지고 있는 것입니다. 이러한 복합 포트폴리오 덕분에

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-방산원가

한화에어로스페이스는 **경기 변동에 대한 완충재**를 일부 확보하고 있습니다. 예를 들어 코로나 시기 민항기 엔진 사업이 부진했으나 방산이 이를 메워주었고, 반대로 방산 프로젝트 공백 시기에는 민수 사업이 일부 커버해주는 식입니다.

2.3 최근 3~6 개월 주요 이슈: 한화에어로스페이스는 최근 **대형 M&A 와 신사업 진출** 이슈로 연일 화제가 되고 있습니다. 가장 큰 변화는 2023 년 5 월 그룹 차원에서 **옛 대우조선해양(현 한화오션)**을 인수 완료하여, 그 해 **한화오션의 12 개월 실적을 연결 편입**한 것입니다[26]. 이를 통해 한화에어로스페이스는 **연 매출 26 조원의 방산·조선 통합기업**이 되었고, **육·해·공 통합 방위산업체로 도약한 원년**으로 평가받고 있습니다[27]. 이와 맞물려 **“육·해·공을 아우르는 통합 방산 시너지 본격화**”라는 기조에 조직 개편과 사업 재편이 이뤄지고 있습니다[26]. 두 번째 이슈는 **우주항공 분야 진출**입니다. 한화는 2022 년 말 우리나라 **차세대 우주발사체 사업 주관기업**으로 선정되어, 누리호 후속 차기 발사체 개발을 이끌게 되었습니다. 이는 과거 정부 연구기관(KARI) 주도로만 진행되던 우주 개발을 민간기업이 주도하게 된 첫 사례로, 한화에어로스페이스가 **“2030 년 한국을 우주강국으로 만드는 데 핵심 역할을 하겠다”**고 포부를 밝히고 있습니다. 더불어 2023 년 영국 서리대학과 **우주기술 공동연구 MOU** 를 체결하여, 한국형 발사체와 영국 위성을 결합한 신규 우주임무를 모색하는 등[28] **글로벌 우주 네트워크**에도 뛰어 들고 있습니다. 세 번째로 **방산 수출의 호조와 이에 따른 대규모 증설/인력 총원** 이슈입니다. 폴란드로의 K9 자주포 초도물량 인도가 2022~23 년 성공적으로 이루어지고, 노르웨이, 이집트 등으로 추가 K9 수출, 천무 다연장로켓의 에스토니아 수출(2023 년) 등의 계약이 발표되었습니다[29]. 이에 대응하기 위해 한화에어로스페이스는 창원 등 국내 생산라인의 **증설과 설비투자**를 단행하고, 해외(호주 등) 생산기지 확충에도 투자했습니다[24]. 또한 2024~2025 년까지 소요되는 방산 인력을 충원하기 위해 **2024 년부터 공격적인 공개채용**에 나서고 있습니다[30]. 2024 년 상반기 신입 공채에서는 R&D, 생산, 품질, 경영 등 **전 직군에 걸쳐 세 자릿수 인원**을 모집했고, 동시에 경력직 채용도 병행하여 **빠르게 인재 확보**에 나섰습니다[31]. 회사 측은 **“K9, 천무, 레드백 등 무기 수출 증대와 누리호, 차세대발사체 등 국가 우주사업 참여로 인한 인력 수요 증가에 대응”**하고 나아가 **“미래 경쟁력 확보”**가 목적이라고 밝혔습니다[32].

이 외에도 2025 년 총선을 앞두고 국내 방산 예산 증가 및 정책 지원 기대감이 높아지는 점, 미국의 IRA 법(인플레이션 감축법) 등에 따라 국방 공급망 재편 움직임에 한국이 파트너로 부상하는 점, 그리고 한화에어로스페이스가 4 차산업혁명 기술 접목을 위해 **게임사 크래프톤과 ‘피지컬 AI(로보틱스)’ 공동개발 협력**을 발표한 것[33] 등도 주목할만한 이슈입니다. 크래프톤과의 협력은 **시뮬레이션 기술과 로봇 AI** 를 접목해 가상훈련이나 무인체계 고도화를 노리는 전략으로 해석됩니다. 또한 그룹사인 한화비전(구 한화테크윈, CCTV 전문) 등과도 **영상인식 기술의 군사응용** 협업이 논의되는 등, 최신 ICT 와의 접목 시도가 활발합니다. 마지막으로 인수합병 이후 **조직문화 통합과 기술 내재화** 이슈도 거론됩니다. 2022~23 년 한화에어로스페이스에 편입된 한화디펜스, 한화정밀기계, 한화오션

등의 구성원들을 하나의 **코퍼레이트 문화로 융합**하고, 서로 다른 **ERP/품질시스템 정합**을 맞추는 작업이 진행 중입니다. 일각에서는 “M&A 로 급성장한 회사라 기본이 없다”는 내부 평가도 있으나[34], 경영진은 “**사람 중심의 공정한 조직문화**”를 정착시키겠다고 인사제도 혁신과 투명경영 의지를 표명하고 있습니다[35].

3 장. 대상 회사 심층 분석 (한화에어로스페이스)

3.1 사업 구조와 매출 비중: 한화에어로스페이스의 사업구조는 크게 ①지상방산, ②항공우주, ③조선(한화오션), ④기타 로 나눌 수 있습니다. 2023 년 연결기준 매출 26.6 조원 중 지상방산 부문 약 8.13 조원(약 30%), 항공우주 부문 2.51 조원(약 9%), 한화오션 조선 부문 12.69 조원(약 48%)이며, 나머지가 기타/조정 항목으로 추산됩니다[36][37]. 지상방산 부문에는 K9 자주포, 천무 MLRS, 대공미사일, 지대지유도탄, 함포, 탄약 등 *한화디펜스*와 *한화시스템* 일부 사업이 통합되어 있으며, 최근 2 년간 매출이 2 배로 성장하여 2023 년 영업이익 2 조원을 돌파하는 **핵심 캐쉬카우** 역할을 했습니다[36]. 항공우주 부문은 *엔진사업부*가 담당하는 영역으로, 항공기 엔진 완제품이 아니라 **엔진 부품제조, 군용엔진 창정비, 민항기 엔진 MRO 및 부품 공급**이 주된 매출원입니다. 2023 년 항공우주 부문 매출은 2.5 조원으로 3 년 연속 성장했으며, 특히 한국형 전투기 KF-21 용 엔진 등 **군수 물량 증가**로 처음으로 영업흑자 전환에 성공했습니다[38]. 그간 민항기 엔진부품 사업은 코로나 기간 부진했으나, 군용/방산 엔진 물량이 이를 상쇄하며 수익성이 개선된 모습입니다[38]. 조선 부문은 2023 년 처음 한화오션 실적이 연간 반영된 것으로, **매출 12.7 조원, 영업이익 1.11 조원**을 기록하여 회사 외형 확대에 가장 크게 기여했습니다[37]. 한화오션은 **전략 핵심수합, 구축함 등 특수선부터 LNG 선 등 상선까지 포트폴리오**가 있으며, 2022~2023 년 해양 방산시장 호황과 상선 시황 개선으로 흑자 전환하였습니다. 이 외에 기타 부문에는 방산과 시너지가 있는 *한화모멘텀(정밀기계)*, *한화정밀화학* 등의 매출이 소폭 포함됩니다.

재무 구조를 보면, 2023 년 기준 연결 영업이익률은 약 11.4%로 양호하며(지상방산 부문 이익률은 25% 이상 추정), 차입금 대비 EBITDA 비율 등 재무건전성도 방산 수출 대금 유입으로 개선되고 있습니다. 다만 한화오션 인수 과정에서 순차입금이 증가하고 대규모 투자자금 수요가 예정되어 있어, **중장기 투자여력 확보를 위한 현금흐름 관리**가 중요한 과제로 지목됩니다. 또한 **수주잔고(backlog)** 규모가 방산 부문에만 약 37 조 2 천억원(2025 년 말 기준)으로 추산되어[29], 향후 5~10 년간 안정적 매출 성장 기반을 갖추고 있습니다. 이는 폴란드 등 해외 초대형 계약이 반영된 수치로, 일감 측면에서 **사실상 “일감 절벽” 우려 없이 2030 년대 초반까지 풀가동**해야 할 정도의 물량이라고 할 수 있습니다.

3.2 중장기 전략 방향: 한화에어로스페이스는 스스로를 “대한민국을 대표하는 글로벌 항공·우주·방산 기업”으로 정의하고, 2022 년 말 **New Vision 타운홀 행사**에서 3 대 미래

사업방향을 발표했습니다[22]. 첫째, '토탈 디펜스 솔루션' - 전통적 방산사업 영역을 확대하여 **종합군수기업화**를 이루겠다는 것입니다. 육·해·공 모든 영역의 무기체계 포트폴리오를 갖춘 강점을 살려, 고객(국방부 및 해외군)에게 **통합 솔루션**을 제공하고 **융복합 신무기체계를** 개발하겠다는 전략입니다. 예를 들어 유무인 복합체계, 합동 지휘통제 체계 등을 그룹 내 역량을 총동원해 개발하거나, **스마트 국방** (AI 군수지원, 모의훈련 등) 영역으로 사업을 확장할 가능성이 있습니다. 둘째, '에어로스페이스 글로벌 리더' - 우주발사체, 인공위성, 항공모빌리티 등 **미래 항공우주 사업을 적극 육성**하는 비전입니다[22]. 이미 확보한 엔진기술과 한화그룹 내 화약·전자 기술을 접목해 **우주발사체 분야에서 글로벌 플레이어**가 되는 것을 목표로 하고 있습니다. 한화는 그룹 차원 '**스페이스허브**' 조직을 만들어 한화에어로스페이스를 축으로 한화시스템(위성·통신), 한화(엔진 추진제) 등의 역량을 모으고 있는데, 2030 년대에 저궤도 위성통신망, 달 탐사, 우주쓰레기 제거 등 **신우주(New Space)** 비즈니스를 선도하겠다는 청사진을 그리고 있습니다. 또한 항공 분야에서는 **도심항공모빌리티(UAM)**를 미래 먹거리로 낙점하여, 한화시스템이 미국 오버에어사와 eVTOL 기체를 개발 중이며 한화에어로스페이스도 **전기 추진체계** 등 부품 공급을 맡아 **2025 년 시제기 시험, 2030 년대 초 상용화**를 준비하고 있습니다. 셋째, '뉴 모빌리티 패러다임 드라이버' - 이는 방산과 우주 이외에 **민수 산업의 미래 모빌리티 변화**에도 참여하겠다는 의미로, 친환경 에너지, 로봇틱스, 자율주행 등 그룹 차원의 신사업과 연결됩니다[22]. 한화에어로스페이스는 이미 **한화파워시스템(수소터빈 등 에너지 장비), 한화모멘텀(2 차전지 제조장비)** 등의 지분을 갖고 있어 향후 친환경 에너지와 생산자동화 영역에도 기술 투자를 확대할 것으로 보입니다.

이러한 비전 하에 **경영진 메시지**를 종합하면, 한화에어로스페이스의 키워드는 "**지속가능한 성장**", "**글로벌 시장 개척**", "**기술 핵심역량 확보**"로 요약됩니다. 실제 회사측은 2024 년 사업계획 발표에서 "다각화된 제품 포트폴리오를 바탕으로 **지속가능한 성장을** 이루고, **글로벌 시장 개척과 대한민국 안보 기여**를 위해 최선의 노력을 다할 것"이라고 천명했습니다[27]. 또한 방산기업으로서 **국가안보에 기여하는 사명감과 세계 평화에 이바지**하는 책임의식도 강조합니다. 공식 웹사이트의 비전 문구에는 "**우리의 솔루션으로 지구를 보호하고 세계 평화를 추구합니다**" 라고 명시되어 있고[39], 이는 단순 무기판매 기업이 아닌 **안보 파트너**로서의 정체성을 부각한 것입니다. R&D 측면에서는 **핵심기술 내재화**에 방점을 찍고 있습니다. 과거 주요 무기에서 일부 부품 국외 의존도가 높았던 점을 개선하기 위해, 엔진, 센서, 소프트웨어 알고리즘 등의 국산 개발을 늘리고, 경우에 따라서는 해외 기술기업 인수도 검토하고 있습니다. 2022 년 영국 위성통신 안테나 회사(Inmarsat GDC)를 인수한 한화시스템 사례처럼, 한화에어로스페이스도 **필요 기술을 M&A 로 확보**하는 전략을 병행할 것으로 전망됩니다.

3.3 차별화 포인트: 한화에어로스페이스는 다음과 같은 강점을 바탕으로 경쟁사 대비 차별화를 이루고 있습니다.

- ① **폭넓은 제품 포트폴리오와 크로스셀(cross-sell) 기회:** 앞서 언급했듯 **종합 방산업체**로서 포트폴리오가 광범위하다는 점이 가장 큰 강점입니다. 이는 국내외 고객에게 **원스톱 통합솔루션**을 제공할 수 있고, **번들 수주**를 노릴 수 있다는 뜻입니다. 예컨대 폴란드에 자주포를 팔면서 그 운용에 필요한 탄약과 추후 업그레이드 패키지까지 함께 제안하거나, 함정을 수출할 때 함포, 미사일, 전투체계까지 패키지로 공급하는 식의 **수직계열화 효과**를 기대할 수 있습니다. 개별 품목의 성능이 동등하다면 “모든 걸 한 회사가 책임져준다”는 점은 구매국에 매력적인 제안이며, **계약·유지보수 청구 일원화**로 고객 편의성을 높일 수 있습니다.
- ② **가격 경쟁력과 빠른 납기:** 한국 방산의 대명사가 된 “**가성비와 납기**”는 한화의 핵심 경쟁력입니다. 내부적으로 **린 생산(Lean 생산)** 및 **효율적 원가관리**를 통해 서방 경쟁사 대비 낮은 단가를 제시할 수 있고, **경쟁자보다 신속하게 행동**하는 조직문화로 해외 수요에 빠르게 대응하고 있습니다[40][41]. 실제로 폴란드 K9 자주포 계약에서 **18 개월 만에 초도물량 인도**를 완료하여 폴란드 측에 깊은 인상을 남겼고, 이같은 **납기 준수 능력**은 추가 계약으로 이어졌습니다. 이는 한국 생산인력의 헌신과 유연한 제조공정 덕분인데, 한화는 **창원사업장 2~3 교대 확대, 부품 협력사 풀 가동** 등으로 공급일정을 앞당겼습니다. 또한 그룹 차원에서 **방산 협력업체의 스마트공장화**를 지원하여 납기와 품질을 높이는 노력도 기울이고 있습니다.
- ③ **정부 및 그룹 지원에 따른 투자 여력:** 한화에어로스페이스는 대기업 한화그룹의 방산 핵심 계열사로 **자본조달과 정책지원 측면에서 유리**합니다. 정부의 방산수출 드라이브 정책에 따라 금융보험(K-SURE 수출금융) 지원, 수출승인 간소화 등의 혜택을 얻고 있고, 그룹 차원에서도 방산을 **전략사업**으로 선정해 대규모 투자 결정을 신속히 내립니다. 예를 들어 한화오션 인수나 우주사업 진출 같은 전략적 의사결정이 그룹 오너십 하에 추진되어 **과감한 M&A 와 설비투자**를 실행에 옮길 수 있었습니다. 이는 전문경영인 체제의 경쟁사들에 비해 신속한 행보로, 방위산업의 “**선투자 후성과**” 특성에 부합합니다.
- ④ **해외시장 개척능력:** 최근 방산수출 성공에는 정부 고위급 세일즈 외에 기업 자체의 **시장개척 노력**도 큰 몫을 했습니다. 한화는 **폴란드, 노르웨이, 호주 등에 현지 법인 및 사무소**를 설립하고, 각국 군 관계자 및 산업계와 긴밀한 네트워크를 구축해왔습니다. 또한 국제 방산전시회(Defense Expo)에 매년 주요 제품을 출품하고 적극적인 데모 시연을 통해 **브랜드 인지도**를 높였습니다. 그 결과 기존에 한국 무기를 써본 적 없던 **신규 수요국**들을 다수 발굴했으며, 심지어 미국·영국 등 **전통 방산강국 기업들과 협업**하는 사례도 나오고 있습니다. 2022 년 한화는 영국 BAE 시스템즈에 **모듈형 추진장약(MCS)**을 공급하며 탄약류 분야에서 서방시장에 진입했고[42], 미국 록히드마틴과도 우주·미사일 분야 협력을 논의 중입니다. 이러한 **글로벌 파트너십 역량**은 한화의 수출 드라이브를 한층 가속화하는 요소입니다.

- ㉔ **국내 생산기반과 인적자원:** 창원 국가산단 등지에 구축된 한화의 방산 생산기지는 수십 년간 축적된 장인 기술과 노하우를 보유하고 있습니다. 특히 자주포/장갑차를 생산하는 창원 1 사업장, 항공엔진 공장이 있는 창원 2 사업장은 해당 분야 **국내 유일 대량생산라인**으로서 규모의 경제와 품질관리 역량을 갖추고 있습니다. 인력 면에서도 평균 근속 15 년 이상의 숙련기술자들이 다수 포진해 있고, 최근 대규모 공개채용으로 젊은 이공계 인재들도 대거 유입되어 **세대 다양성**을 확보했습니다. 또한 그룹 내 연구소(한화종합연구소 등)와 협업하며 재료공학, 화약공학 등 특화 분야 원천기술도 꾸준히 개발하고 있습니다. 한편, 한화가 **민간 주력기업 출신**임도 차별점입니다. 대기업으로서 **민수 산업의 선진 경영기법**(ERP 시스템, 6 시그마 품질혁신 등)을 일찍 도입했고, 과거 방산이 관행적으로 이어오던 부분들을 혁신하여 **기업 효율성과 군납 신뢰성**을 동시에 잡았다는 평가를 받습니다.

이상의 강점 외에, **브랜드 신뢰도** 또한 높아졌습니다. K9 자주포, 천궁 미사일 등 **“전쟁터에서 입증된”** 한국산 무기들이 늘면서, 한화 브랜드도 국제 무기시장에 신뢰를 쌓았습니다. 예컨대 우크라이나 전쟁에서 성능이 검증된 K9 자주포를 앞세워 **“Battle Proven(전쟁에서 입증)”**을 마케팅 키워드로 내세우고 있으며, 이는 보수적인 군 당국자들에게 강한 어필이 됩니다.

3.4 리스크 요인: 한화에어로스페이스가 직면한 위험요소로는 몇 가지가 지적됩니다.

- ㉕ **대내외 규제 및 정책 리스크:** 방산은 **정부 정책 변화**에 민감합니다. 국내에서는 국방예산 증감, 무기 획득계획 변경이 곧 사업기회 증감으로 이어집니다. 예를 들어 차기 전투기 사업 등 특정 사업이 지연되거나 취소되면 관련 매출이 크게 줄 수 있습니다. 또한 수출도 **수출허가, 국제협정** 등의 규제를 받는데, 한국 정부가 **대외정책 변화**로 특정 국가에 대한 수출을 제한하면 갑작스런 시장 축소를 겪을 수 있습니다. 반대로 지나친 수출 드라이브로 **내수 군 현대화가 지연**되는 점도 위험입니다. 무기 수출에 치중하다 보면 정작 한국군 전력 강화에 필요한 체계 도입이 늦어질 수 있고, 이 경우 국방부와 방산업계의 갈등 가능성도 존재합니다.
- ㉖ **기술 및 제품 경쟁력 리스크:** 한화에어로스페이스는 아직 세계 최첨단 기술분야에서는 한계가 있습니다. 스텔스기, 장거리탄도미사일, 극초음속무기, 인공위성 대형 플랫폼 등에서는 독자기술이 부족하고, 핵심부품 상당수를 **해외 의존**합니다. 만약 기술획득이나 국산화에 실패하여 **제품 경쟁력이 정체**될 경우, 현재의 가격경쟁력만으로는 장기 지속성장을 담보하기 어렵습니다. 특히 AI 기술의 군사적 활용, 신소재 적용 등 **미래전 기술**을 따라가지 못하면 글로벌 경쟁에서 뒤쳐질 수 있습니다. 이를 보완하려면 대규모 R&D 투자가 필요한데, 민간기업으로서 **과감한 선투자에 따른 재무부담**도 고민해야 합니다.

- ㉓ **인력 및 조직 리스크:** 급격한 사업 확장으로 **전문인력** 수급에 어려움이 발생할 수 있습니다. 이미 창원 등 지방사업장의 경우 대규모 생산 증대에 따른 **숙련 기술인력 부족** 문제가 제기되고 있습니다. 또한 M&A 로 합류한 조직 간 **문화 차이**로 인한 비효율, 핵심 기술인력이 타 산업으로 이탈하는 **브레인 드레인** 가능성도 존재합니다. 방산원가 등 일부 전문직군은 **업무 강도가 높아 워라벨 불균형**이 지적되며[34], 이에 따른 인재 유치의 어려움도 리스크입니다. 회사를 “*대리까지 다닐만 하고 그 이상 직급에서는 급여 경쟁력이 낮다*”는 등의 내부 평가도 있어[34], **보상체계 개선**을 통한 인재 확보가 필요합니다.
- ㉔ **사업별 수익성 및 통합 리스크:** 방산사업 특성상 **매출 인식**이 프로젝트에 따라 **출렁이고**, 제품별 수익성 편차도 큼니다. 향후 수주잔고는 크지만, **원가 상승**이나 **환율 변동**에 따라 수익성이 악화될 소지가 있습니다. 예컨대 폴란드와 맺은 공급계약에서 원자재 가격이 급등해도 고정단가 계약이면 마진이 감소합니다. 또한 한화오션의 상선 부문은 조선업 업황 사이클에 영향을 받아 **방산 부문과 다른 수익 변동성**을 가지는데, 이를 한 회사에서 모두 관리해야 하는 **포트폴리오 통합 리스크**가 있습니다. 최근 조선업 인력임금 상승, 강재가격 변동 등도 **코스트 요인**입니다.
- ㉕ **평판 및 윤리 리스크:** 방산기업은 **윤리경영** 측면에서도 높은 기준을 요구받습니다. 무기 거래와 관련한 뇌물, 리베이트, 기술유출 등의 문제가 발생할 경우 기업 존립에 심대한 타격을 입습니다. 한화그룹은 2012년 방산비리 수사 당시 일부 임원이 기소된 전력이 있고, 이후 **윤리준법 경영 강화**를 천명하고 있습니다. 또한 **민감기술 유출 방지**와 보안 유지도 리스크로, 최근 글로벌 공급망에서 한국 기업의 기술 탈취 시도가 늘어나는 가운데 회사를 지키기 위한 **사이버보안 투자**도 필수입니다. 마지막으로 무기 특성상 **제품 결함으로 인한 사고**(예: 탄약 폭발사고, 장비 오작동으로 인명피해)가 발생하면 대규모 손해배상과 평판 훼손이 불가피합니다.

정리하면, 한화에어로스페이스는 폭넓은 기회와 강점을 가진 만큼 내재된 리스크도 다양하며, 이를 관리하기 위해 **내부통제 강화, 기술 축적, 인재 확보, 포트폴리오 균형 유지** 등의 다각적 노력이 필요합니다. 지원자 입장에서는 이러한 기회요인과 위협요인을 모두 이해하고, *어떤 리스크에도 흔들리지 않는 주인의식*으로 기여하겠다는 자세를 보이는 것이 중요할 것입니다.

4 장. 인재상·조직 문화·채용 특징

4.1 공식 인재상 키워드: 한화에어로스페이스는 **Hanwha 그룹 공통 인재상**을 기반으로 자체적인 인재상을 정의하고 있습니다. 슬로건은 “**We are Great Challenger**”로, ㉑**주인의식**, ㉒**월등한 차별성**, ㉓**변화 수용성** 세 가지 마인드셋을 갖춘 인재로 지향합니다[43][44]. 각 항목의 의미는 다음과 같습니다. 첫째 **주인의식**은 “*온전한 일의 주인으로서 책임감 있게 결정하고, 미루지 않고 신속히 실행*”하는 자세를 말합니다[40][45].

단기 성과나 남 탓에 연연하지 않고, 멀리 내다보며 내가 곧 조직이라는 마음으로 일하라는 뜻입니다. 둘째 **월등한 차별성**은 “기존 틀을 깨는 대담한 목표를 세우고, 핵심 한 가지에 집요하게 몰입하여 디테일로 승부”하는 태도를 뜻합니다[46][47]. 남들도 하는 평범함이 아니라 남들이 못하는 탁월함으로 승부하고, 업계의 관행을 뒤집는 혁신을 추구하라는 것입니다. 셋째 **변화 수용성**은 “과거 성공에 안주하지 않고 냉혹한 현실을 직시하며 미래 변화를 선제적으로 대비”하는 열린 자세입니다[44][48]. 성공에 취하지 않는 겸손, 안일함을 경계하는 위기의식, 맑은 날에도 우산을 준비하는 준비성이 강조됩니다[49][50]. 요컨대 한화에어로스페이스는 **주도적 실행력(Ownership)**, **탁월함 지향(Excellence)**, **유연한 적응력(Agility)**을 두루 갖춘 도전적 인재상을 그리고 있습니다.

4.2 인재상에 대한 해석: 이러한 공식 키워드를 실제 채용이나 평가에서는 다음과 같이 해석할 수 있습니다. ‘**주인의식**’은 단순히 책임감을 말하는 게 아니라 **스스로 동기부여하여 문제를 해결하고 결과를 만들어내는 추진력**을 뜻합니다[51]. 지원자의 경험 서술 시, 주인의식을 보여주려면 주도적으로 목표를 세우고 실행하여 성과를 낸 사례, 또는 어려움 속에서 끝까지 **오너십**을 발휘해 과제를 완수한 스토리를 강조하면 좋습니다. **‘월등한 차별성’**은 곧 **창의성과 전문성**으로 볼 수 있습니다. 남들이 모두 A 라는 방법을 택할 때 B 라는 독창적 방법을 찾아냈던 경험, 혹은 한 가지 분야를 깊게 파고들어 **두드러진 전문 능력**을 보인 사례가 어필될 것입니다. 예컨대 “당시 팀에서 아무도 시도하지 않던 새로운 접근으로 문제를 해결했다”거나 “OO 분야 공모전에서 수상할 정도로 남다른 역량을 쌓았다” 같은 식입니다. **‘변화 수용성’**은 **학습 능력과 적응력**을 의미합니다. 환경 변화나 예상치 못한 난관에 맞닥뜨렸을 때 **기민하게 배우고 유연하게 대응**했던 경험 - 예를 들어 새로운 기술을 단기간 습득하여 업무에 적용하거나, 조직 개편 상황에서 빠르게 적응해 성과를 낸 사례 등이 좋은 근거가 될 수 있습니다. 또한 실패를 교훈 삼아 발전한 경험, **피드백을 받아 변화한 경험** 등도 변화 수용성을 보여주는 에피소드가 됩니다. 실제 한화 계열사의 자기소개서 문항을 보면 이 세 가지 키워드에 해당하는 항목들이 제시되어 있습니다. 지원자는 각 항목에 대해 **STAR 기법(상황-과제-행동-결과)**에 따라 자신의 경험을 풀되, 그 경험에서 **배운 점과 성장한 모습**을 강조해 “앞으로도 이러한 자세로 일할 것이다”라는 **잠재력 신호**를 주는 것이 중요합니다[52].

4.3 조직 문화: 한화에어로스페이스는 모기업 한화그룹의 전통과, 합병으로 들어온 여러 조직문화가 혼재된 상태입니다. 그룹 모토인 “**신용과 의리**” 정신이 기본 바탕으로, 이는 **동료간 신뢰와 책임**을 중시하는 문화를 의미합니다. 동시에 방위산업 특성상 **보안과 규율, 절차**를 강조하는 경향이 있습니다. 대체로 **보수적이고 위계적인 문화**가 강했던 것으로 평가되나, 최근 젊은 인재 유입과 수평적 팀문화 도입으로 많이 변화하고 있습니다. 경영진은 “**사람 중심 경영**”을 핵심 가치로 내세우며, 인권과 다양성 존중, 공정한 인사, **유연한 조직문화**를 강조하고 있습니다[35]. 2021 년 인권경영 선포와 함께 임직원 행동규범을 제정하고, **성과주의 인사제도 개편**도 단행했습니다. 실제로 과거 연공서열 중심에서 이제는

실적과 역량 중심 평가로 옮겨가는 중이며, 젊은 사원들도 자유롭게 의견을 제시할 수 있는 **챌린저스(사내 인터뷰 시리즈)**, **타운홀 미팅** 등이 시행되고 있습니다[53]. 또한 **워라벨 개선** 측면에서 주 1회 리프레시데이(조기퇴근) 운영, 연차사용 독려, 육아휴직 활성화 등의 노력도 보입니다. 다만 제조업 현장과 개발 조직은 여전히 **납기 준수**가 중요한 만큼, **야근이나 특근**이 발생하는 경우도 있습니다. 특히 방산원가, 생산기술 등 일부 부서는 업무량이 많아 **“일이 힘들다, 워라벨이 부족하다”**는 익명의 직원 후기도 존재합니다[34]. 이는 현재 회사가 성장통을 겪는 과정으로 볼 수 있으며, 구성원들도 **“기본이 정립되는 중”**이라는 인식을 가지고 있습니다. 합병된 한화오션 인력과 기존 인력의 문화 차이를 줄이고 **One Team** 으로 융합하는 작업도 과제입니다. 전반적으로 **“일은 빠세지만 미래 비전이 확실하고 보람이 있다”**는 것이 다수 임직원의 목소리이며, 본인이 열심히 한 만큼 성장과 보상을 챙겨주는 조직이라는 평가도 있습니다.

4.4 채용 특징 및 최근 동향: 한화에어로스페이스의 채용은 **한화그룹 공채**와 **자체 수시채용** 두 경로를 모두 활용합니다. 신입사원의 경우 최근 **대규모 공개채용**을 부활시켜, 2024년 상반기에만 세 자릿수 규모의 신입을 일괄 모집했습니다[31]. 모집 직무는 R&D(기계/전기/SW/화학), 생산기술, 품질, 구매, 사업개발, 재무, 경영지원 등 매우 폭넓게 진행되었으며[54][55], 이는 앞서 언급한 사업확장에 따른 **인력 수요 급증에 대응**한 것입니다[32]. 채용 공고상 눈에 띄는 점은 **이공계 R&D 직군 비중**이 높다는 것이고, 자기소개서 문항에서도 지원 직무와 연계된 **전문역량**과 **인재상 부합 경험**을 묻는 경향이 강했습니다[56]. 특히 **지원동기/포부**보다 **직무역량**과 **인재상 fit**을 강조하는 출제 경향이 있어, 지원자가 얼마나 해당 직무를 이해하고 준비해왔는지를 중시합니다[52]. 예컨대 방산원가 직무라면 **“본인이 쌓은 회계지식이나 문제해결 경험을 방산원가 업무에 어떻게 적용할 수 있을지”** 서술하도록 요구하는 식입니다. 또한 **한화의 3대 인재상 키워드(주인의식·차별성·변화 수용성)**를 각각 묻는 문항이 존재하여, 지원자는 세 가지 각각에 부합하는 경험을 별도로 제시해야 합니다.

한편 **면접 전형**에서는 직무 프레젠테이션이나 심층 면접이 진행됩니다. 예를 들어 R&D 직군은 대학(대학원) 전공 프로젝트나 수행 과제를 PT로 발표시키고, **기술 질문**을 주고받습니다. 경영지원 직군의 경우 **시사 이슈나 지원회사에 대한 이해도**를 물어보는 토론형 면접이 가미되기도 합니다. **방산업 특성상 신원조회와 보안 관련 질문**도 있을 수 있습니다. 또한 한화만의 특징으로 **애착도(회사에 대한 관심)**를 파악하려는 질문도 간혹 언급됩니다. 면접 분위기는 과거에는 다소 딱딱하고 압박 면접 스타일이었다는 후기도 있으나, 최근에는 **지원자를 깊이 있게 파악하되 존중하는 태도**로 변화하고 있습니다. 실제 2023년 하반기 면접에 참여한 지원자들에 따르면, **“지원 동기에 대한 꼬리질문, 직무 관련 상황대처 질문”**이 많이 나왔고, 자기소개서에 쓴 내용을 꼼꼼히 확인했다고 합니다. 특히 **방산원가 직무** 지원자에게 **“방산원가 산정 방식과 고려 요소를 설명하라”, “원가 절감을 위한 전략을 제안해보라”** 등 **실제 업무 연관 질문**이 나온 사례가 전해집니다[57]. 이는 지원자가 해당

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-방산원가

직무에 필요한 기초지식(정부 원가산정 기준 등)을 이해하고 있는지, 또 논리적으로 사고할 수 있는지를 보고자 합니다.

4.5 채용 톤 & 채용 브랜딩: 한화에어로스페이스는 채용 브랜딩에도 힘쓰고 있습니다. 공식 리크루팅 사이트와 SNS 등을 통해 **'Challengers'** 시리즈로 현직자 인터뷰 영상을 공개하고[53], 전국 대학 채용설명회를 개최하여 인사담당자와 현직자가 직접 직무상담을 진행했습니다[32]. 슬로건은 **"담대한 도전을 함께할 우수 인재 확보"**로 일관되며, **미래성장**과 **글로벌 진출** 키워드로 구직자들의 사명감을 자극하고 있습니다[58]. 채용공고 문구도 **"미래 성장을 위한 발판 마련"**, **"글로벌 항공·우주·방산 기업으로 성장"** 등의 문장을 포함하여, 지원자들이 **국가대표 방산기업의 일원**이 된다는 자부심을 가질 수 있게 합니다[30][58]. 연봉과 복지 수준은 대기업 평균 수준이며, 특히 기술직의 경우 **창원 등 지방근무자에 대한 기숙사/주택 지원, 각종 수당**이 잘 갖춰져 있습니다. 이러한 현실적 조건보다는 **비전과 자부심**을 내세워 인재를 모으는 전략으로 보입니다. 실제 지원자들은 **"K-방산의 성장 스토리에 함께하고 싶다"**, **"한화라서 가능한 대규모 프로젝트에 매료되었다"** 등 비전 요소를 지원 동기로 언급하는 경우가 많습니다.

마지막으로 평가에서 반복적으로 강조되는 역량으로는 **팀워크와 소통**이 있습니다. 방산 프로젝트는 대규모 조직이 협업해야 하므로, 개인 역량 못지않게 **협업 태도**를 중요하게 봅니다. 따라서 자기소개서나 면접에서도 **"갈등을 조정했던 경험"**, **"팀 목표를 위해 헌신한 경험"** 등을 물어 **이타심과 커뮤니케이션 스킬**을 평가합니다. 또한 **윤리의식**과 **보안의식**도 중요한데, 면접 시 **"본인이 부당한 지시를 받으면 어떻게 할 것인가"** 등 딜레마 상황을 물어보는 경우가 있어, 지원자가 **정직성과 준법정신**을 갖추었는지도 살펴봅니다. 이는 방산기업으로서 **윤리경영 가치관**을 내재화한 인재를 찾는 노력의 일환입니다.

요약하면, 한화에어로스페이스의 채용에서는 **전문역량 + 한화 DNA(주인의식·차별성·유연성) + 팀 플레이어 자질 + 윤리의식**이 골고루 요구되며, 이는 서류-필기-면접 전 단계에 걸쳐 일관되게 평가되는 요소입니다. 지원자는 이를 염두에 두고 자신의 경험과 강점을 입체적으로 어필해야 할 것입니다.

5 장. 직무 분석 - 방산원가

5.1 직무의 핵심 역할: 방산원가 직무는 한화에어로스페이스 내 **경영지원 조직**의 한 분야로, 방위사업 원가관리 및 원가산정을 전문으로 합니다. 쉽게 말해 **방산 제품의 "가격을 책정하는 회계사"** 역할을 수행한다고 볼 수 있습니다. 일반 기업의 원가관리와 차이가 있다면, 방산원가는 **정부와의 계약을 전제로 한 원가 산정**이 핵심이라는 점입니다. 구체적으로, 방산업체가 무기나 군수품을 생산·납품할 때 **정부 방산원가 기준**에 따라 예정가격(계약가격)을 산출해야 하는데, 방산원가 담당자가 그 산출 실무를 맡습니다[59]. **계약 단계**에서 해당 물자의 예상 원가를 계산해 방위사업청에 제출하고 가격협상을 지원하며,

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-방산원가

진행 단계에서는 생산 중 발생하는 원가 변동요인을 관리합니다. **완료 단계**에서는 납품 후 실제로 들인 원가를 정산하여 정부에 보고하고, 혹시 차액이 발생하면 조정하는 역할도 합니다[59].

이를 일상의 흐름으로 살펴보면, **연간 사이클상 1) 사업 계획 및 예산 확보 → 2) 개별 계약별 원가 산정 및 협상 → 3) 생산 진행 중 원가 관리 → 4) 납품 후 원가 정산 및 감사 대응** 순으로 돌아갑니다. **일상적으로** 방산원가 담당자는 각 무기체계별로 **원가 산정 기초자료**를 관리합니다[59]. 여기에는 **자재명세(BOM)**, **표준공수(표준 작업시간)**, **노무비·경비율** 등 상세 항목별 데이터가 포함됩니다. 새로운 사업을 수주할 경우, 과거 유사사업의 원가 데이터를 참고하여 **사전 원가추정서**를 작성하고, 이를 근거로 **정부에 예산 견적을 제안**합니다[60]. 이때 원자재 가격이나 환율 등 외부 변수도 반영하여 **“적정 예산 확보”**를 노리는 것이 중요합니다[59]. 계약이 체결되면, 그 내용을 토대로 **원가관리계획**을 수립하고 관련 부서에 공유합니다.

월간 업무로는 생산 현장의 **원가 실적 모니터링**이 있습니다. 양산 진행 품목의 **실제 투입량과 표준 대비 차이**를 점검하고, 원자재 가격 변동으로 인한 원가 증감 추이를 분석합니다[61]. 만약 계획 대비 원가가 상승하는 추세라면 경영층에 보고하여 대책을 논의하고, 필요시 방위사업청과 **증액 협의**를 추진하기도 합니다 (단, 고정단가 계약일 경우 기업이 부담). 또 **분기별로는 “원가점검회의”**를 개최해 각 사업부의 원가율, 손익을 리뷰하고, **비용 절감 아이디어**를 수립합니다. **1년 단위로 보면**, 연말/연초에 당해 연도 납품 완료 품목에 대한 **정산원가 보고서**를 작성해 정부에 제출합니다. 여기엔 실제 지출된 재료비, 노무비, 경비 등을 상세히 소명하고, 애초 예정가격 대비 차액이 있으면 정산(초과분 환급 또는 보전)하게 됩니다[59]. **외부 감사**도 주기적으로 진행됩니다. 국방기술품질원 등에서 회사로 파견되어 **“대외 검증”**을 시행하는데, 이때 방산원가 담당자는 감사인에게 관련 증빙자료(자재 투입명세, 장부 기록 등)를 제출하고 응대합니다[59]. 이러한 **원가 감사 대응**은 방산원가 업무의 큰 비중을 차지하며, 오류나 부적정 지출로 판정받지 않도록 정확한 자료관리와 논리적 설명이 필요합니다.

하루 일과를 가정해보면, 오전에는 ERP 시스템에서 **전날 생산실적과 비용 집계**를 확인하고 이상치가 있는지 살펴봅니다. 이후 생산관리 부서와 미팅을 통해 **“특정 부품의 단가가 상승한 것이 있는데 원인과 대책은 무엇인지”** 등을 논의합니다. 오후에는 **신규 사업의 원가 산정 회의**에 참석해, 엔지니어들과 **신규 제품의 소요량과 표준공수 산출** 작업을 합니다[61]. 예컨대 신형 유도탄 개발시 필요한 부품 리스트와 수량을 검토하고, 조립에 몇 시간이 걸릴지 추계합니다. 동시에 **방산원가 관련 규정 업데이트**도 챙깁니다. 방위사업청이 최근 원가 산정 기준을 개정했다면, 그 내용을 분석해 사내 지침을 개정하거나 교육을 실시합니다[62]. 퇴근 전에는 곧 있을 외부 원가검증을 대비해 **증빙자료 파일링**을 점검합니다 (예: 자재구매 명세서, 공정손실률 계산자료 등 준비). 이렇듯 방산원가 담당자는 **사내 여러 부서(생산, 개발, 구매,**

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-방산원가

회계)와 소통하면서 데이터를 취합하고, 이를 대외적으로 정부와 소통하는 가교 역할을 수행합니다.

5.2 내부/외부 이해관계자 맵: 방산원가 직무는 회사 내부적으로는 경영진-사업부-지원부서 사이의 연결자이고, 외부적으로는 회사-정부(방위사업청)-감사기관 사이의 창구입니다. 우선 내부 이해관계자를 보면, ①생산/공정 부서와 밀접합니다. 원가 데이터를 정확히 산출하려면 생산현장의 실제 투입량, 공수, 설비가동시간 등의 정보를 수시로 얻어야 합니다. 원가팀은 생산부서로부터 월별 생산실적보고를 받고, 필요시 현장에 내려가 라인 공정 분석도 수행합니다. ②연구개발 부서와도 연관되는데, 개발 단계부터 원가기획을 참여시켜 목표원가를 설정하고, 신기술 도입 시 비용 영향을 검토합니다. 예컨대 “이 신소재를 쓰면 성능은 좋아지지만 원가가 2 배입니다”라는 개발팀 피드백이 오면, 원가팀은 성능 향상 대비 비용증가의 경제성을 함께 따져봅니다. ③구매/조달 부서는 원자재와 부품 단가 정보를 제공합니다. 구매팀이 공급업체로부터 받은 견적을 원가팀에 공유하면, 원가팀은 그것이 정부 기준상 적절한지 검토하고 혹시 벤치마크 가격이 있다면 제안합니다. ④경영진/기획 부서는 원가팀의 산출물을 토대로 사업의 손익을 평가하므로, 원가팀은 경영층에 “본 사업 예상원가율은 00%이며 이유는 00 억원 수준”이라고 보고합니다. 경영진 입장에서 수익성 판단의 근거이므로, 원가팀 보고에 많은 관심을 갖습니다. 때로는 ⑤재무회계팀과 협업하여 결산 시 원가차이 조정분을 회계 처리하거나, 원가절감에 따른 이익개선을 분석하기도 합니다.

외부 이해관계자는 크게 ①방위사업청 원가검증 담당자, ②군 감사기관, ③협력업체 등이 있습니다. 방위사업청에는 원가사정관 등 가격 담당 공무원들이 있어, 계약 체결 전후로 업체의 원가자료를 검토합니다. 원가팀은 이들과 공식 회의 및 비공식 접촉을 통해 원가 구성에 대해 설명/협의합니다. 예를 들어 “특정 부품 단가가 왜 이렇게 비싼가?”라는 질의가 오면, 원가팀이 시장조사 자료와 기술적 이유를 들어 설득해야 합니다. 상대는 정부의 이익(예산 절감)을 대표하므로, 협상 과정에서 치열한 공방이 벌어질 수 있습니다. 둘째, 군 내부 또는 감사원 등에서 정기 감사를 나오는 경우가 있습니다. 이들은 과거 진행된 사업의 실제 원가 정산이 적정했는지, 부당계약은 없었는지 살핍니다. 원가팀은 자료 제출 외에도 감사 대응회의에 참석해 실무 설명을 하고, 지적사항이 나오면 개선계획을 수립합니다. 셋째, 협력업체(하청업체)들도 원가팀의 이해관계자입니다. 특히 원가형 방산계약에서는 하도급 원가도 투명하게 관리되어야 하므로, 주요 부품 협력사들로부터 원가 내역서를 제출받아 검증합니다. 필요시 협력사와 원가절감 TF 를 만들어 부품 제조공정 개선을 도모하기도 합니다.

한편 방산원가팀은 같은 한화에어로스페이스 내 타 원가팀과도 교류하는데, 예컨대 항공엔진 사업 원가팀과 지상방산 원가팀이 서로 노하우를 공유하며 원가관리사례를 전파합니다. 또한 방위사업청 산하 원가관리 연합회 같은 대외 모임에 참석해 업계 트렌드를 파악하기도 합니다.

5.3 필요 역량 (지식·기술·태도): 방산원가 직무에 요구되는 역량은 **회계/원가관리 지식 + 방산 도메인 지식 + 협상/소통 스킬 + 문제해결력**으로 요약됩니다.

- *Technical Knowledge:* 우선 **회계 및 원가회계 지식**이 기본입니다. 재무제표 상 원가구조(매출원가, 제조경비 등)를 이해하고, **원가계산 방법(표준원가, 직접원가/간접원가 배부 등)**에 능숙해야 합니다. 정부 방산원가 산정 기준에는 각 원가요소(재료비, 노무비, 경비, 일반관리비 등)의 인정 범위와 산출식이 정해져 있는데, 이를 숙지해야 합니다. 가령 **노무비 산정시 표준공수 × 노무단가**로 계산하며, 노무단가는 방사청 고시 기준에 따라 경력별 평균임금을 적용하는 등 규칙이 있습니다. 이런 **방산회계 기준**을 공부해두면 유리합니다. 또한 한국채택 국제회계기준(K-IFRS)상 수익인식(공사진행률 등)도 알아두면, 사업 손익을 파악하는데 도움이 됩니다.
- *Industry/Domain Knowledge:* 방산제품 및 생산공정에 대한 **기본 이해**가 중요합니다[63]. 즉, 기계/전기 등 전공 지식은 아니더라도, 회사의 주요 제품 특성과 제조 프로세스를 알아야 원가구조를 감 잡을 수 있습니다. 예를 들어 자주포 생산에는 **포신, 차체, 포탑, 사격통제장치** 등 큰 모듈들이 있고 각각 별도 협력사에서 제작 후 조립됩니다. 이때 어떤 모듈이 비용의 대다수를 차지하는지, 조립에 얼마나 시간이 걸리는지 알아야 합리적 원가 배분과 **코스트 드라이버** 파악이 가능합니다. 또한 방산사업 특유의 용어와 제도를 익혀야 합니다. *원가검토, 원가보상, 방산물자대가, 기술료, 손실보상, 물가변동 적용* 등 관련 용어들의 의미를 이해하고 업무에 적용할 수 있어야 합니다. 이러한 도메인 지식은 입사 후 OJT 와 선배 멘토링을 통해 습득하는 경우가 많으며, 회사에서도 방산원가 직무신입에게 **기본 교육과 멘토 연결**을 제공한다고 합니다[64].
- *Skills:* **데이터 분석 및 Excel 활용 능력**은 필수입니다. 수십~수백 개 원가 항목을 취합하고 계산하기 위해 복잡한 엑셀 시트를 다루거나, 경우에 따라 **원가산정 자동화 프로그램(ERP 모듈)**을 사용합니다. 따라서 피벗테이블, 조건부합계 등 고급 함수 사용과 VBA 매크로 작성까지 가능하면 업무 효율을 높일 수 있습니다. 또한 **Attention to detail(치밀함)**이 매우 요구됩니다. 0 하나 잘못 찍거나 단위를 착각하면 원가계산 오류로 이어져 회사에 손실을 끼칠 수 있으므로, 숫자를 정확히 검증하고 문서화하는 꼼꼼함이 필요합니다. **문서 작성 능력**도 중요합니다. 대외 제출용 원가보고서는 준-공식문서이므로, 오류없는 숫자와 논리적인 설명이 들어가야 하며 국문 보고서 작성스킬이 좋아야 합니다. 아울러 **프레젠테이션 및 커뮤니케이션 스킬**도 갖춰야 합니다. 앞서 이해관계자 부분에서 보았듯, 원가 담당자는 회사 내부 여러 팀과 외부 정부인사들을 연결하므로, 상황에 맞게 **소통 스타일**을 바꿀 줄 알아야 합니다. 예컨대 생산현장 엔지니어에게는 문제해결 파트너로 협의하고, 정부 담당자에게는 회사 입장을 정확히 전달하며 협상해야 합니다. 따라서 경청과 설득,

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-방산원가

갈등조정 역량이 유용합니다. 실제로 면접에서도 “갈등 상황을 어떻게 해결했는지” 등을 물어 이 부분을 평가할 가능성이 높습니다.

- *Attitude/Soft traits*: 무엇보다 **성실성과 윤리의식**이 필수적인 덕목입니다. 원가업무 특성상 작은 실수도 용납되지 않고, 자료 조작이나 허위 보고는 범죄가 될 수 있기에, **정직하고 책임감 있는 태도**가 요구됩니다. 방위산업 종사자의 **보안의식**도 중요하여, 업무 중 알게 된 민감 정보(원가내역, 군사자료 등)를 철저히 관리하고 외부에 유출하지 않아야 합니다. 또한 **끈기와 인내심**이 필요합니다[63]. 방산원가는 앞서 경력 리스크에서 언급했듯 업무강도가 높을 수 있는데, 방산원가팀 선배들은 “디테일을 끝까지 놓지 않는 끈기가 중요하다”고 조언합니다. 가령 며칠 밤을 새워 수천 개 트랜잭션 데이터를 검증해야 할 때도 있는데, 그럴 때 **주인의식을 갖고 완벽에 가까운 결과**를 내야 한다는 것입니다. 동시에 너무 숫자에만 매달려 전체 숲을 놓치면 안 되므로, **균형 잡힌 시각**과 협업 태도도 강조됩니다. 회사 내부에서는 방산원가팀이 “검찰” 같다는 우스갯소리도 있는데, 원가팀이 비용을 통제하다 보면 타 부서와 마찰도 생길 수 있기 때문입니다. 이때 **협업관계 유지**를 위한 **유연함과 소통**이 필요하며, 원칙은 지키되 관계는 부드럽게 하는 센스가 좋습니다.

5.4 성과 지표(KPI)와 평가 포인트: 방산원가 직무의 성과는 **정량지표와 정성평가**로 모두 살펴볼 수 있습니다. 대표적인 정량 KPI 로는 ①**원가절감 실적**이 있습니다. 이는 당초 책정 원가 대비 최종 실현 원가를 비교하여 얼마나 비용을 절감했는지 수치화한 것입니다. 예를 들어 어떤 무기 양산 사업에서 목표 원가 100 억원이었는데 실제 95 억원으로 끝냈다면 5 억원 절감, 5% 효율화 성과로 기록됩니다. 이러한 원가절감 기여도는 개인 평가에 반영될 수 있습니다. ②**원가회수율** 또는 **원가 차이 발생률**도 지표입니다. 이는 계약시 예정원가 대비 납품 후 정산원가의 비율로, 이 수치가 100%에 가까울수록 **정확한 원가산정**을 했다는 의미입니다[63]. 만약 원가회수율이 90%라면 애초에 원가를 높게 불러 이윤이 남았다는 뜻인데, 이는 좋게 보면 효율이나, 지나치면 정부와 가격협상 시 신뢰 저하 요인이 될 수 있습니다. 반대로 110%라면 예산이 부족해 회사가 손실을 본 것이므로, 이는 원가 산정 미스입니다. 따라서 **적정한 원가 산정 정확도**를 유지하는 것이 중요 KPI 입니다. ③**원가검증 지적 사항 건수**도 있을 수 있습니다. 감사나 검증에서 **오류나 부적정 지출 지적**을 “Zero”로 만드는 것이 목표일 것입니다. 만약 지적이 나와 환급하거나 패널티를 받은 사례가 있다면 이는 팀/개인의 성과에 감점입니다.

정성적으로는 **협업도와 문제해결 능력**이 평가됩니다. 예를 들어 **원가절감 TFT 참여도**, **타부서 만족도** 등이 피드백으로 고려될 수 있습니다. 또한 **보고서 작성의 완성도나 보고/발표 능력**도 평가 포인트입니다. 경영층은 원가팀의 자료를 기반으로 의사결정하므로, 그 자료의 신뢰성과 이해하기 쉬운 전달이 성과로 이어집니다. 상사는 이런 부분에서 “**자료를 논리정연하게 잘 만든다**”, “**원가 분석 인사이트가 좋다**” 등을 코멘트할 수 있습니다. 아울러 **자격증 취득 여부**도 개인 발전 지표로 볼 수 있습니다. 예를 들어 **원가분석사/원가관리사**

자격이나 CPA 일부 과목 합격 등은 직무 전문성을 높이는 활동으로 인정받습니다[65]. 실제 회사에서도 원가관리사 등 자격 취득을 **우대사항**으로 삼고 있으며[65], 입사 후 취득 시 장려금 등 보상이 있습니다.

성과를 높이는 방안으로는, 원가 **Database** 화 및 **AI 활용**이 최근 화두입니다. 과거 사업들의 방대한 원가 데이터를 축적하여 유사 사업 원가를 자동 추천하거나, **디지털 트윈으로 제조공정별 원가시뮬레이션**을 하는 등의 시도가 이루어지고 있습니다. 이런 혁신적인 접근을 도입하고 리드하는 것도 성과로 인정받을 수 있습니다. 예컨대 “원가 산정 자동화 프로그램을 개발하여 수작업 시간을 50% 단축했다”거나 “AI 예측으로 원자재비 변동 추이를 정확히 맞춰 예산절감에 기여했다”는 사례가 나온다면, 이는 뛰어난 성과로 어필될 것입니다.

5.5 대표 업무 시나리오: 끝으로, 방산원가 담당자의 업무를 가상의 시나리오로 정리해 보겠습니다.

시나리오: “신형 지대공미사일 양산사업 원가 산정 및 협상”

한화에어로스페이스가 최초로 개발한 신형 지대공유도무기 L-SAM 의 양산 계약을 앞두고 있다고 가정합니다. 방산원가 담당자인 당신에게 이 프로젝트의 원가산정 업무가 주어졌습니다.

- **Step 1: 사전 준비** – 개발부서로부터 미사일 설계도와 부품 명세를 받습니다. 총 **200 여개의 부품 리스트**와 필요 수량, 그리고 예상 단가 정보가 주어집니다. 당신은 우선 과거 유사무기(천궁-II) 생산 원가자료를 참고하여 **표준원가 모델**을 만듭니다. 주요 부품 (탐색기, 추진기관 등)의 과거 단가와 이번 견적을 비교해 업계 가격 동향도 파악합니다.
- **Step 2: 원가 산정 기초 작업** – 구매팀과 함께 **주요 부품 협력사 견적서**를 확보합니다. 핵심 부품 5종의 견적 합이 1발당 10억 원으로 나왔습니다. 여기에 기타 소형부품과 원재료 비용 2억 원을 합산해 **재료비 추정 12억**을 계산합니다. 다음으로 **표준공수(Std. Man-hours)** 산정을 위해 생산기술팀과 회의를 합니다. 미사일 1발 조립에 **200 시간**, 성능시험에 **50 시간** 등 합계 250 시간의 표준 작업시간을 설정합니다. 인당 월평균 174 시간 근무 기준으로, 1발 생산에 약 1.44 인월의 작업이 소요됩니다. 노무단가는 회사 평균 임금과 정부 기준을 고려해 **인월당 500 만원**으로 책정, 결과적으로 **노무비 720 만원**(0.144 인년 × 5,000 천원)을 산출합니다. **경비**는 예상되는 전력비, 장비감가상각, 공장관리비 등을 합쳐 1발당 1 억원으로 추산합니다. 또한 회사의 **일반관리비 및 이윤**은 방사청 고시율(예: 원가의 10% 가산)을 적용할 예정입니다.

- **Step 3: 내부 승인** - 이렇게 산정한 L-SAM 1 발당 예상원가는 재료비 12 억 + 노무비 0.072 억 + 경비 1 억 = 13.072 억 원입니다. 여기에 일반관리비(예: 5%) 0.6536 억, 기술료(개발사인 LIG 넥스원에 지급할 기술사용료, 예: 2%) 0.2614 억, 법정이윤(10%) 1.3072 억을 더하면, **납품단가 15.294 억 원(1발 기준)**이 도출됩니다. 당신은 이 내역을 표로 정리하고 내부 검토회의를 엽니다. 개발, 생산, 영업, 경영기획 임원들이 모인 자리에서 **"L-SAM 예상원가 및 예정단가"** 프레젠테이션을 진행합니다. 참석자들은 "재료비 비중이 상당히 높다. 특정 부품(탐색기)이 원가 30% 차지하는데, 단가 인하 여지 없는가?" 등의 질문을 합니다. 이에 대해 협력사와 추가 협상 여지가 있는지 구매팀과 논의한 결과를 공유합니다. 또한 개발팀에 "성능 향상을 위한 비용증가 요인은 없는지" 확인합니다. 최종적으로 경영층은 **"단가 15.3 억원으로 방사청과 협상 진행"**을 승인합니다.
- **Step 4: 가격 협상 (대외)** - 이제 방위사업청과 가격 협상을 합니다. 방사청 원가분석관은 회사가 제출한 원가산정서를 검토하고, 몇 가지 항목에 이견을 제시합니다. 예를 들어 "일반관리비를 5% 책정했는데, 유사사업 평균은 4% 수준이라 조정 필요"라는 요구가 옵니다. 당신은 **회사 일반관리비율 산정근거** (최근 3 년간 손익계산서상 판관비율 등)를 제시하며 5%의 정당성을 설명합니다. 또 방사청은 "탐색기 부품 단가가 너무 높다, 해외 유사품 견적과 차이난다"고 지적합니다. 이에 대해 탐색기 성능이 기존과 달라 기술규격이 강화되었고, 생산 초도물량이라 단가가 높다는 점을 기술근거와 함께 소명합니다. **며칠간의 협상 끝에**, 최종적으로 방사청은 일반관리비 4.5%, 이윤 8%로 낮추는 대신 재료비는 회사 제출안 수용, 노무비도 수용하기로 합의합니다. 그 결과 최종 계약단가는 약 **14.8 억원**으로 결정됩니다. 당신은 이 합의안을 내부 승인받고 계약서 가격부에 명시합니다.
- **Step 5: 생산 단계 원가관리** - 계약 후 생산이 본격화됩니다. 당신은 **L-SAM 원가관리 TF** 에 합류해 생산진행 상황을 월간 리뷰합니다. 6 개월쯤 지나자 문제가 하나 발생합니다. 탐색기 부품을 공급하는 중소협력사가 원자재 희토류 가격 폭등으로 **납품단가 10% 인상**을 요청해온 것입니다. 계약상 가격조정 조항이 있어 방사청에 승인을 받아야 합니다. 당신은 즉시 해당 원자재의 국제시세 자료, 협력사의 원가구조 개요 등을 준비해 **가격조정 요청서**를 작성합니다. 그리고 방사청에 찾아가 "협력사에 납품단가 10% 인상 승인 요청" 프레젠테이션을 진행합니다. 다행히 글로벌 상황이 명백하여 방사청도 이를 승인했고, 추가 예산을 배정받았습니다. 이러한 이슈 외에도, 현장에서 보고된 **공정손실(스크랩) 증가** 문제 등도 체크하여 표준손실률을 재산정하고, 생산팀과 **불량을 저감 대책**을 세웁니다.
- **Step 6: 납품 후 정산 및 감사 대응** - 2 년간의 양산이 완료되고, 총 100 발의 L-SAM 이 모두 인도되었습니다. 이제 **실제 원가정산작업**을 해야 합니다. 당신은 회계팀과 함께 프로젝트 결산을 실시합니다. 집계 결과, **총 발생원가**는 재료비

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-방산원가

1,250 억원, 노무비 7 억원, 경비 95 억원 = 합계 1,352 억원으로 산출되었습니다. 계약상 인정원가(원가보상 한도)는 $100 \text{ 발} \times 13.072 \text{ 억원} = 1,307.2 \text{ 억원}$ 이었으므로, 약 44.8 억원 초과지출된 셈입니다. 이는 탐색기 단가 인상분과 기타 손실 증가 때문으로 분석됩니다. 다만 계약 구조상 일부 초과원가는 정부에서 **손실보상** 해주기로 한 항목도 있습니다. 이를 반영하여 **정산보고서**를 작성합니다. 보고서에는 "초과 원인 분석: 원자재 가격 상승 30 억, 테스트 비용 증가 10 억 등"을 상세히 기술합니다. 방위사업청은 정산을 검토한 후, 당초 제시했던 손실보상 한도 내에서 30 억원을 추가 정산해주기로 합니다. 결과적으로 회사는 $14.8 \text{ 억원 단가} \times 100 = 1,480 \text{ 억원}$ 매출에 대해 1,322 억원 비용이 확정되어 약 158 억원 이익을 실현한 것으로 마무리됩니다.

정산 완료 후 1 년 뒤, **국방부 감사**가 이 사업에 대한 들여다보기를 진행합니다. 감사관들은 "원가 산정 및 정산이 적정했는지" 샘플링 점검합니다. 당신은 감사 요구자료에 따라 **모든 증빙과 산출물**을 제출합니다. 특히 문제될 소지가 있었던 탐색기 부품의 협력사 원가내역도 제출했는데, 다행히도 이미 가격조정 승인 절차를 거쳤던 부분이라 지적은 없었습니다. 감사 종료 회의에서, 감사관은 "전반적으로 원가 산정 및 정산이 투명하게 잘 수행되었다"고 평가합니다. 이는 당신과 팀이 **데이터 관리와 규정 준수**를 철저히 한 덕분입니다.

이 시나리오는 방산원가 직무의 전형적인 사이클을 보여줍니다. *요약하면*, 방산원가 담당자는 **원가 산정 -> 협상 -> 모니터링 -> 정산 -> 감사대응** 전 과정을 책임지며, 그 안에서 **숫자에 강한 분석가, 협상가, 조정자**의 역할을 모두 수행합니다. 방산원가는 단순한 원가계산원이 아니라, **회사의 이윤을 지키고 정부와 신뢰를 쌓는 최전선**에 있는 직무인 것입니다[63]. 따라서 지원자는 이 직무를 통해 **제품과 사업에 대한 전문적 이해**를 깊게 할 수 있고, 나아가 기획·재무 등의 **경영전문가로 성장**할 수 있다는 커리어 비전도 가질 수 있습니다[64]. 실제로 한화에어로스페이스 방산원가 출신자들은 **재무부서(자금·회계·세무)**나 **사업기획 부서**로 로테이션하며 폭넓은 경력을 쌓기도 합니다[63].

[1] [7] [8] [9] [10] [11] [12] W.E.A.P.O.N - 키워드로 보는 방위산업의 현재와 미래 : 삼일회계법인

<https://www.pwc.com/kr/ko/insights/industry-focus/defense-industry.html>

[2]'전쟁의 해'된 2023 년, 전 세계 군사비 사상 최대...한국은? - 마케틴

<https://marketin.edaily.co.kr/News/ReadE?newsId=02246806638858744>

[3] 2023 년 전 세계 군비 지출 사상 최고치...전년比 7%↑ : 네이트 뉴스

<https://news.nate.com/view/20240423n11273>

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-방산원가

[4] [5] [6] [66] [2022 국방백서] 방산수출 173 억달러...방산군수협력 체결 48 개국(종합) | 연합뉴스

<https://www.yna.co.kr/view/AKR20230215168051504>

[13] Trends in world military expenditure, 2023 - 국가전략포털 - 국회도서관

<https://nsp.nanet.go.kr/plan/subject/detail.do?nationalPlanControlNo=PLAN0000045198>

[14] 방위산업 현황과 동향 - SIMTOS

https://simtos.org/kor/media/info_view.do?Bldx=6615

[15] [24] [25] [26] [27] [29] [33] [36] [37] [38] 한화에어로스페이스, 지난해 매출 26.6 조원·영업익 3 조원 달성 - 뉴스와이어

<https://www.newswire.co.kr/newsRead.php?no=1028444>

[16] [17] [18] [19] [21] [23] 05 화 한화·LIG·현대로템·KAI... 진짜 센 놈은 따로 있다

<https://brunch.co.kr/@highstem/348>

[20] 산업/기업/직무 분석 1. 한화시스템은 레이더, 전자광학 센서 ... - Threads

<https://www.threads.com/@know.youngwoo/post/DWLEUFDj89C/%EC%82%B0%EC%97%85%EA%B8%B0%EC%97%85%EC%A7%81%EB%AC%B4-%EB%B6%84%EC%84%9D1-%ED%95%9C%ED%99%94%EC%8B%9C%EC%8A%A4%ED%85%9C%EC%9D%80-%EB%A0%88%EC%9D%B4%EB%8D%94-%EC%A0%84%EC%9E%90%EA%B4%91%ED%95%99-%EC%84%BC%EC%84%9C-%EC%A7%80%ED%9C%98%ED%86%B5%EC%A0%9C%ED%86%B5%EC%8B%A0c4i-%EB%93%B1-%EB%B0%A9%EC%82%B0-%EC%A0%84%EC%9E%90%EC%9E%A5%EB%B9%84-%EA%B0%9C%EB%B0%9C%EC%9D%B4-%EB%A7%A4%EC%B6%9C%EC%9D%98-80-%EC%9D%B4%EC%83%81%EC%9D%84-%EC%B0%A8%EC%A7%80%ED%95%98%EB%8A%94-%EA%B8%B0%EC%97%85%EC%9D%B4%EB%8B%A42-2025>

[22] [28] [42] 이코노미스트 - [2024 100 대 CEO] 항공·우주·방산 아우르는 글로벌 기업

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-방산원가

<https://economist.co.kr/article/view/ecn202408060062>

[30] [31] [32] [58] 한화에어로스페이스, 2024 년 상반기 대규모 공개채용 - 동아사이언스

<http://m.dongascience.com/ko/news/64329>

[34] 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>

[35] [ESG 포커스] 한화에어로스페이스 "사람 중심 경영 강화...공정한 인사·조직문화 혁신" - 데일리 e 뉴스

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

[39] 한화에어로스페이스

<https://www.hanwhaaerospace.com/>

[40] [41] [43] [44] [45] [46] [47] [48] [49] [50] 인재상 | 한화에어로스페이스

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

[51] [56] 한화에어로스페이스 인재상 질문 - 링커리어 커뮤니티

https://community.linkareer.com/STEM_mentoring/4860764

[52] 인재경영 - Hanwha Profile 2024

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

[53] 한화에어로스페이스 #챌린저스 #임직원 #인터뷰 #한화 ... - LinkedIn

https://kr.linkedin.com/posts/hanwha-aerospace-global_%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%B1%8C%EB%A6%B0%EC%A0%B8%EC%8A%A4-%EC%9E%84%EC%A7%81%EC%9B%90-activity-7351883447054843906-NOJ6

[54] [55] 한화에어로스페이스 채용공고 - 2026 상반기 대규모 신입사원 채용 | 자소서 문항, 지원자 스펙 분석까지

<https://jasoseol.com/recruit/102982>

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-방산원가

[57] [면접] 한화방산 방산원가 면접 질문 및 답변 합격 예문 기출 문항 최종 ...

<https://www.reportworld.co.kr/thema/t6084958>

[59] [61] [63] [64] [65] [67]

한화에어로스페이스 | 방산원가 : 직무소개

https://www.hanwhain.com/web/meet/detail_job/view.do?sdSeq=365&djSeq=95&pg=8&pgSz=20

[60] [62] 방산원가팀에 직무 능력/커리어에 대해서

<https://community.linkareer.com/mentoring/5635022>