

심층분석보고서

한화에어로스페이스-사업개발

2026.03.31

1 장. 산업 분석 (항공우주·방산 섹터)

1.1 산업 정의와 시장 구조

항공우주·방위산업은 국가 안보와 첨단기술 개발이 결합된 중후장대 산업으로, 정부 조달에 크게 의존하며 진입장벽이 높은 편입니다. 항공기(군용기·민항기)와 위성·발사체 등의 **항공우주 분야**, 전차·자주포·유도무기 등 **지상무기체계 분야**, 함정·해양무기 등의 **해양 분야**, 그리고 이들을 통합하는 **전자·통신 분야**로 구성됩니다. 이 산업은 대규모 R&D 투자와 오랜 개발기간이 필요하고, **주요 방산기업(프라임 업체)**이 시스템 설계·통합을 맡고 다층적 공급망을 통해 부품을 조달하는 구조입니다. 정부 규제와 수출 통제가 강하여 **B2G 위주 시장**이 형성되어 있으며, 국가 간 협력이 전략적으로 이뤄지기도 합니다.

시장 구조상 **상위 소수 기업의 과점**이 뚜렷합니다. 미국의 록히드마틴·보잉·레이시온(RTX), 영국 BAE, 프랑스 탈레스 등 **글로벌 톱티어 업체**들이 첨단무기 개발을 주도하며 높은 시장점유율과 기술표준을 확보하고 있습니다. 이들과 각국 국영 방산기업들이 국가 방위사업을 주도하고, 중견 기업들이 특정 분야(엔진, 전자전 등)에서 전문 공급자 역할을 합니다. 민수 항공우주 분야에서는 보잉·에어버스가 여객기 시장을 양분하고 제너럴일렉트릭(GE)·프랫앤티트니(P&W)·롤스로이스가 항공엔진을 지배하는 식입니다. **우리나라**에서는 한국항공우주산업(KAI), LIG 넥스원, 한화에어로스페이스, 현대로템, 한화시스템 등이 핵심 플레이어로, 정부(방위사업청 등) 주도로 연구개발과 생산이 이뤄지고 민·군 겸용 기술 개발을 지향하는 구조입니다.

1.2 최근 3~5년 주요 트렌드

① **글로벌 군비 지출 증가**: 2010년대 후반부터 이어진 지정학적 갈등이 2020년대 들어 격화되며 군비 지출이 급증하고 있습니다. 특히 **2022년 러시아-우크라이나 전쟁** 이후 유럽 각국이 방위예산을 크게 늘렸고, 아시아·중동 등도 군사력 증강에 나섰습니다. 그 결과 2024년 전 세계 군사비 지출은 전년 대비 9.4% 증가한 **약 2조 7천억 달러(약 2.72조 달러)**로 사상 최대치를 기록했습니다^[1]. 이는 최근 10년간 매년 증가한 추세로, 향후에도 지역 분쟁과 안보 위협에 대응하기 위한 국방비 증액이 지속될 전망입니다. **미국**은 여전히 세계 최대 국방비 지출국으로 2024년 약 \$8천억 이상을 집행했고, **중국·러시아** 등 강대국도 공격적으로 투자 중입니다. 이러한 글로벌 추세는 방산 시장의 파이를 키우며, 업계 전반에 **호황 사이클**을 형성하고 있습니다.

② **K-방산 부상과 수출 확대**: 한국은 이 흐름 속에서 **신흥 방산수출 강국**으로 부상했습니다. 2022년 폴란드와의 대규모 무기 패키지 계약(전차·자주포·항공기 등) 체결을 기점으로 수출이 폭증해, 2022년 방산 수출액이 \$173억에 달하며 사상 최고치를 경신했습니다^{[2][3]}. 2023년에는 다소 조정되었으나 약 \$130~140억 달러 수준을 유지하며 세계 방산수출 **Top**

10 진입을 확고히 했습니다[4]. 특히 한국산 무기의 **가성비와 신속한 공급능력**이 우크라이나 전쟁으로 무기 재고가 급감한 국가들에 각광받고 있습니다. 폴란드의 경우 2023년 한국으로부터의 무기 도입액이 전년대비 14.8% 증가한 약 \$90 억에 달했고[5], 사우디아라비아·UAE 등 중동, 노르웨이·루마니아 등 유럽, 동남아까지 **수출국이 2021년 4개국 → 2023년 12개국**으로 늘었습니다[6]. **K-방산**은 과거 내수 위주였던 한국 방산업을 수출 산업으로 변모시키며, 국내 기업들에 글로벌 사업역량과 **해외 파트너십** 확대를 요구하는 추세입니다.

㉠ **기술 혁신과 디지털 전환**: 방산 분야에서도 **4차 산업혁명 기술**이 활발히 도입되고 있습니다. **AI·무인체계**가 대표적으로, 육·해·공 전 영역에서 **유·무인 복합 전투체계**가 미래전 양상으로 부상 중입니다[7][8]. 예를 들어 자율주행 기술을 접목한 무인전투차량, **드론봇(군집드론)** 전력, AI가 탑재된 정찰·공격 무인기가 속속 개발되고 있습니다. 한국도 2025년 ADEX 방산전시회에서 한화, KAI 등 방산 4사가 **AI 무인전투체계** 콘셉트를 대거 선보였고, 방위사업청이 '유무인 복합체계'를 차세대 핵심전력으로 추진 중입니다[9][10]. 이와 함께 **사이버전 및 전자전, 우주전력(위성·초소형위성군집)** 등 신영역 기술도 중시되고 있습니다.

제조 측면에서는 **디지털 전환**이 가속화돼, **디지털 트윈**으로 가상 시뮬레이션을 활용한 개발·시험, **첨단 소재** 및 **3D 프린팅 제조**로 경량화·고강도 부품 생산, **IoT 센서**로 무기 상태 모니터링 등의 시도가 이뤄집니다. 또한 **데이터 기반 의사결정**(예: M&S 시뮬레이션을 통한 교전 효과 분석)과 **소프트웨어 비중 증가**(네트워크 중심전, C4ISR 체계 등)로 방산 기업들의 역량 요구가 제조→소프트웨어/서비스로 확대되고 있습니다. 이러한 기술 트렌드는 지원자가 **디지털 기술과 첨단 공학 지식**을 갖추는 것이 중요함을 시사합니다. 신입이라 해도 AI, 프로그래밍, 데이터 분석 등에 대한 이해가 있다면 항공우주·방산 산업의 혁신 흐름에 부합하는 인재로 평가받을 수 있습니다.

㉡ **국내 정책 및 규제 변화**: 국내에서는 **방산을 국가전략산업**으로 육성하기 위해 규제 개선과 지원을 병행하고 있습니다. 2023년 「방위산업 발전 및 지원법」 시행으로 수출 촉진, 금융·세제 지원이 강화되었고, 수출 허가 절차도 간소화되고 있습니다. 방산 기업들이 **민수 기술 전환(Spin-off)**이나 **민관합동 R&D**를 통해 이중용도 기술을 개발하도록 장려하는 정책도 나타납니다. 다만 방산수출은 여전히 정부 승인이 필수이고, **수출국의 평판 리스크**(분쟁지역 등에 대한 무기 판매 논란)도 관리해야 합니다. 지원자는 이러한 정책 환경—정부의 적극적 육성 기조와 엄격한 통제의 양면성—을 이해하고, 면접 시 **“국가 정책 방향에 대한 균형 잡힌 시각”**을 드러낼 필요가 있습니다. 예컨대 **“방산 수출 확대를 위한 정부 노력과 기업의 책임(투명성·윤리성 유지)”**에 대한 견해를 묻는 질문에 대비하는 것이 좋습니다.

1.3 시장 규모와 성장률

글로벌 시장 규모: 앞서 언급한 대로 2024 년 전 세계 군사비는 약 \$2.7 조에 달하며[1], 그중 신규 무기 조달 및 R&D 예산이 상당 부분을 차지합니다. 시장조사업체들은 **글로벌 방산 장비 시장**(전투기, 함정, 지상장비 등 하드웨어)은 연간 약 \$4,000~5,000 억 규모로 추산하고, **국방 R&D/서비스 시장**까지 포함하면 더 큼니다. **연평균 성장률(CAGR)**은 2020 년대 초반 2~3% 수준이었으나, 우크라이나 전쟁 이후 **중기적으로 5~6% 이상**으로 상향될 것이란 전망이 나옵니다. 특히 유럽 방산시장은 2030 년까지 연 10%대 고성장이 예상될 정도로 수요가 폭증하고 있습니다. **민간 항공우주 시장**은 별도로, 상업용 항공기 제조산업은 팬데믹 이후 회복세로 2023~2025 년 CAGR 6~8% 수준이 예상되며, 우주산업(발사체, 위성)은 New Space 붐으로 연 8% 이상 성장할 것으로 보입니다.

국내 시장 규모: 한국의 국방예산은 2024 년 약 **59 조원** 수준으로 GDP 대비 2.0% 내외입니다. 이 중 방위력개선비(신규 전력 도입 R&D 예산)는 약 17 조원 수준으로 매년 증가 추세입니다. 국내 방산업 매출은 방위사업청 계약 및 일부 수출로 이루어지며, 2022 년 방위산업 총생산액은 약 **15 조원**, 2023 년은 수출 호조로 17~18 조원에 달했을 것으로 추정됩니다. 방위산업 수출액은 2021 년 \$72.5 억→2022 년 \$173 억→2023 년 \$130~140 억 (잠정)으로, 2022 년에 **전년 대비 140% 이상 폭증**했다가 2023 년 다소 낮아졌지만 여전히 과거 대비 두 배 수준입니다[6]. 정부는 “2027 년 방산수출 세계 4 위”를 목표로 하고 있어 향후 **평균 10~15% 이상 성장**을 도모하고 있습니다. 이는 국내 방산기업 실적에도 반영되어, 한화에어로스페이스의 경우 2024 년 매출 11.2 조원으로 전년 대비 42% 성장하며 사상 최대를 기록했습니다[11][12]. KAI 와 LIG 넥스원 등 다른 주요 기업도 2024 년에 각각 3.6 조, 3.3 조 매출로 전년 대비 소폭~대폭 성장하는 등 업황 호조를 보였습니다[13][14]. **요약하면:** 글로벌 분쟁과 군비 경쟁으로 방산 시장은 전례 없는 성장 국면이며, 한국은 그 **수혜와 기회**를 동시에 누리고 있습니다. 지원자로서는 이 **산업의 고성장 추세**와 그 배경을 명확히 이해하고, “지속적인 성장에 기여할 수 있는 인재”라는 인상을 주는 게 중요합니다.

1.4 산업 가치사슬과 수익 구조

항공우주·방산 산업의 가치사슬(Value Chain)은 **상류의 첨단 기술개발**부터 **중류의 제조·조립**, **하류의 후속지원(MRO 등)**까지 이어지는 장주기 체계입니다. 일반적으로 다음 단계들로 구분됩니다:

- **개념 연구 & 기획:** 정부와 방산업체가 협의해 무기체계의 요구조건을 정의하고 예비타당성·기획 연구를 수행합니다. (이 단계에서 **정부 정책/전략** 방향성이 결정적)

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

- **설계 & 개발(R&D):** 선정된 **프라임(체계종합) 업체**가 주도하여 상세설계, 시제품 제작, 시험평가를 거칩니다. 다수의 협력업체(부품·소재 공급사, 연구기관 등)가 참여하며, 통상 수년~10년의 기간과 막대한 비용이 소요됩니다.
- **양산 & 제조:** 개발 성공 후 정부와 양산 계약을 맺어 본격 생산에 들어갑니다. 조립라인에서 완제품 생산이 이뤄지며, 1~2 차 벤더들이 부품을 공급합니다. 제조 과정에서 **원가관리, 품질관리**가 중요하며, 규모의 경제가 수익성에 영향을 줍니다.
- **납품 & 배치:** 완제품이 군 등 최종 고객에게 인도됩니다. 이때 매출 인식이 단계별로 일어나며, 대금 수금·정산이 진행됩니다. 방산은 **장기 할부 (progress payment)** 형태로 계약·정산되는 경우가 많아 **현금흐름 관리**가 핵심입니다.
- **운용 유지지원(MRO):** 무기체계 인도 후 수십 년간 유지보수가 필요합니다. 여기서 **정비용 부품 공급, 성능개량, 훈련 서비스** 등이 지속적 사업 기회가 됩니다. 특히 항공기·엔진 분야는 **MRO** 에서 **수익의 큰 부분**이 창출됩니다. 예컨대 항공엔진 제조사들은 엔진 판매 이후 장기간 부품교체와 정비 서비스로 안정적 이익을 올리며, **“부품·서비스 마진이 초기 판매보다 높다”**는 평가를 받습니다.

이 가치사슬에서 **핵심 수익 지점**은 양산 단계의 대규모 매출과, 후속지원 단계의 지속적 수익입니다. 반면 개발단계는 선투자 비용이 크고 정부의 R&D 자금 지원에 의존하기 때문에 자체 수익성은 낮습니다. 또한 방산 특성상 **원가+이윤율 방식**으로 정부와 가격이 책정되어, **높은 마진을 추구하기 어려운 구조**입니다^[15]. 다만 최근 **수출 사업**의 증대로 기업들은 수출 대상국과 **상업적 조건**(상대적으로 높은 이윤)을 협상할 수 있고, 규모 효과로 단가를 절감하여 이익률을 개선하고 있습니다. 예를 들어 한화에어로스페이스는 폴란드 수출 등으로 **2024년 영업이익률 15%**에 육박하는 기록적 수익성을 보였습니다^{[11][12]}. 또한 **MRO·업그레이드 사업**을 자체 사업으로 확보함으로써, 완제품 판매 후 **Lifecycle Value**를 극대화하는 전략을 추구합니다. 지원자는 이러한 가치사슬을 이해하고, **“완제품 판매 이후에도 고객 지원과 개선을 통해 가치를 창출하는 산업”**임을 인지해야 합니다. 이는 곧 **장기적 관점의 업무 접근(주기의 끝까지 책임지는 자세)**을 요구하며, 자기소개서의 **주인의식**과 연결될 수 있는 부분입니다.

1.5 주요 플레이어와 경쟁 구도

국내 주요 업체:

- **한화에어로스페이스:** 한화그룹 계열 종합방산기업으로, 항공엔진·우주발사체부터 지상무기(자주포 등)까지 포트폴리오를 보유하고 있습니다. 2022~23년 그룹 내 방산자산 통합을 통해 규모가 크게 확대되었고, 2024년 매출 약 11.2조원으로 국내 방산 1위에 올랐습니다^[11]. 기술적으로는 항공엔진 제조 및 K9 자주포 등에서 국내 선도이며, **“한국형 록히드마틴”**을 표방하며 2030년까지 **글로벌 Top10 방산기업** 도약을 목표로 하고 있습니다^{[16][17]}.

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

- **한국항공우주산업(KAI):** 국내 유일의 종합 항공기 제조사로, 고정익·회전익 군용기(KF-21 전투기, T-50 고등훈련기, 수리온 헬기 등)와 위성체 개발을 주력으로 합니다. 2024 년 매출 3 조 6337 억원, 영업익 2407 억원을 기록했으며 [13][18], 다수의 정부 개발사업을 수행하는 **정부 지분 보유 회사**입니다. 강점은 **항공기 체계종합 역량**과 탄탄한 국내 수요 기반, **FA-50 경공격기** 등 수출 성과이며, 약 24.7 조원의 수주잔고를 확보해 중장기 성장성을 담보하고 있습니다 [19]. 다만 제품 포트폴리오가 항공기에 치우쳐 있고 민항기 사업이 없어, **사업 다각화** 측면에서 한화에어로 대비 좁은 편입니다.

- **LIG 넥스원:** 유도무기·전자전 전문기업으로, 미사일(현무·천궁 등), 어뢰, 레이더·통신 장비에 특화되어 있습니다. 2024 년 매출 3 조 2763 억원, 영업익 2298 억원으로 역대 최대 실적을 거두며 고성장 중입니다 [14][20]. **첨단 미사일 기술**과 해양 무기체계에 경쟁력이 있고, 다만 KAI 나 한화 계열에 비해 **플랫폼 통합 사업은 제한적**입니다. 유도무기는 국내 독점적 지위를 누리나, 글로벌 시장에서는 미·유럽 방산업체들과 경쟁해야 하는 과제가 있습니다.

- **현대로템:** 현차그룹 계열로 **지상장비 (전차, 장갑차)**와 철도, 플랜트 사업을 영위합니다. K2 전차, K808 장갑차 등을 생산하며 2024 년 방산 수출 호조로 연결 매출 약 5.8 조원, 영업익 1 조원을 돌파했습니다 [21]. 지상무기에서는 한화에어로스페이스(자주포 등 지상포병)와 **상호보완적인** 위치지만, 해외시장에서는 폴란드 등에서 K2 전차 vs K9 자주포처럼 **동반수주** 사례가 많아 상생 구도가 형성되고 있습니다. 단, 로템의 사업 다각화(철도 등 비방산 부문)로 인해 **방산 집중도는 한화에어로보다 낮습니다**.

- **한화시스템:** 한화에어로의 전자·ICT 전문 계열사로, 레이더·전자전체계, 함정전투체계, 사이버보안, 위성통신 등에 주력합니다. 2024 년 매출 약 2 조원대, 영업익 700 억원대 수준이며, 그룹 내 역할은 **미래 신기술 개발과 전자식 장비 공급**입니다. 한화에어로스페이스와 긴밀히 협력하여 유무인 복합체계, 위성콘솔리데이션 등 **시스템 통합 솔루션**을 제공함으로써 그룹의 종합방산 포트폴리오를 완성합니다 [22].

글로벌 경쟁 구도: 세계 시장에서는 미국 록히드마틴(2024 년 매출 \$710 억 [23]), 노스럽그러먼, RTX(레이시온+UTC), 제너럴다이내믹스, 보잉 디펜스 등이 **Top5** 를 차지합니다. 유럽의 BAE Systems, 에어버스(디펜스 부문), 이스라엘 IAI, 터키 TAI 등도 각자 강점을 가진 분야로 경쟁합니다. 한화에어로스페이스는 매출 규모만 보면 약 \$85 억 수준으로 세계 20 위권 안팎이며, **2030 년까지 세계 10 대 방산기업**을 목표로 성장 전략을 추진 중입니다 [16]. 이는 **대형 M&A 와 공격적 수출** 없이는 달성 어려운 목표이지만, 최근의 방산 호황과 자사 통합으로 **몸집을 키운 상태**여서 실현 가능성이 높아졌다는 평가가 있습니다. 실제로 2023 년 한화에어로스페이스는 **대우조선해양(한화오션) 인수 컨소시엄**의 주축으로 참여해 한화오션 지분을 확보했고, 2025 년 2 월에는 그룹 계열사들이 보유한 한화오션 지분을 추가 매입하여 지분율을 42%까지 끌어올렸습니다 [24][25]. 이를 통해 한화에어로스페이스는 **조선·해양 방산**까지 포트폴리오를 확장, 해양 전력 분야에서도 글로벌 톱티어 진입을 노리고 있습니다 [26][27].

경쟁 구도의 특징: 방산 수주는 국가 대 국가의 협상 양상을 띠기도 해서, 정치·외교적 요인이 중요합니다. 예컨대 폴란드가 한국산 무기를 대거 도입한 배경에는 **한-폴란드 정부협력**이 크게 작용했습니다[28]. 또한, 글로벌 경쟁입찰에서 가격경쟁력과 기술이 모두 관건인데, 한국 업체들은 **“서방 대비 가격이 저렴하면서 성능은 준수”**하다는 평가로 틈새시장 공략에 성공하고 있습니다[3]. 다만 동시에 **미국 등 기존 강자들과 협력도** 모색 중입니다. 한화에어로스페이스는 미항공우주업체와 합작개발(예: 美 GA-ASI 와 차세대 단거리 이착륙 무인기 개발 계약 체결)로 글로벌 시장 진출을 노리고 있고[29][30], 한화시스템은 美 방산기업과 해군 첨단 프로젝트 협력을 강화하고 있습니다[31][32]. 요컨대 **“경쟁과 협력(co-opetition)”** 관계가 복잡하게 전개되는 중입니다.

지원 전략 측면에서, 지원자는 **주요 경쟁사와의 비교 우위/열위**를 이해하고 있어야 합니다. 예를 들어 면접에서 “한화에어로스페이스와 KAI 의 차이”를 묻는다면, **“한화는 지상·우주까지 아우르는 종합 방산 솔루션 제공자, KAI 는 항공 플랫폼 전문기업”**이라고 비교하며 한화의 **종합사업자** 위상을 강조할 수 있어야 합니다. 또한 **글로벌 경쟁**에 대한 질문(“해외 거대 방산사 대비 한화의 경쟁력은?” 등)에도 **가격경쟁력, 신속한 납기, 정부 지원, 그리고 최근 전쟁 상황이 준 기회** 등을 들어 설명하고, 동시에 **“최신 기술 확보의 필요성”** 등의 과제를 인지하고 있음을 드러내면 좋습니다. 이런 대비를 위해 본 장의 내용을 숙지하고 본인의 견해를 정리해 두세요.

2 장. 경쟁사 비교 및 한화에어로스페이스 포지셔닝

2.1 동종 업계 주요 기업 비교 (제품·비즈니스 모델·강약점)

앞서 1 장에서 국내외 주요 플레이어를 개괄했으므로, 여기서는 **국내 핵심 경쟁사 3 곳과 글로벌 선도기업 1 곳**을 선정해 심층 비교하겠습니다.

- ① **한국항공우주산업(KAI)** - “국내 하늘을 나는 물건은 우리가 만든다.”

제품/서비스: 고정익 군용기(전투기, 훈련기), 헬리콥터, 군정찰위성 등. 민항기 완제기는 없으나 Boeing/Airbus 등과 민항 부품 공급 협력. **비즈니스 모델:** 국내 공군·육군·해군 항공기 개발·납품이 주 수익원이며, 최근 FA-50 경공격기와 KT-1 훈련기 등 해외수출 확대. 정부 주도 개발사업에 참여하여 개발비 상당 부분을 지원받고, 납품 시 수익을 확보하는 구조. **강점:** 항공기 개발에 특화된 인력과 경험 축적(수십년간 한국 유일 항공기 체계종합사), 정부 밀착 협력으로 안정적 연구개발 환경, 공군 등 **캡티브 마켓** 확실. 특히 T-50 계열 훈련기는 동급 경쟁제품이 적어 동남아·중동 등에 수출 성과. **약점:** 제품 포트폴리오가 항공 분야로 한정, 민수 분야 부재로 상업 리스크 분산이 어렵고 기술 기반이 군용 위주. 또한 소프트웨어나 전자 등은 한화시스템 등 외부에 의존해 **수직계열화 정도가 낮음**. 한화에어로스페이스와

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

비교하면 매출규모 1/3 수준이며, 최근 방산 호황에서도 영업이익률 6~7%로 한화(15%대)보다 낮아 **원가구조 개선**이 과제입니다[13][11].

- ㉔ **LIG 넥스원** - "정밀유도무기의 눈과 발."

제품/서비스: 지대지·지대공·대함 등 각종 미사일, 어뢰 등 수중무기, 레이더·전자전 장비, 통신체계. **비즈니스 모델:** 국방과학연구소(ADD)와 공동 개발한 유도무기를 국내 군에 양산공급하며 기술료 수익을 얻는 구조. 또한 일부 제품(휴대용 대전차미사일 등)을 중동·아시아에 수출. **강점:** 한국내 **유도무기 분야 독보적 기술력**으로 다수 국내 프로젝트 수주. 레이더·항공전자 등에서도 국내 핵심 공급사 之一. 한화 계열이 지상플랫폼·탄약 등 '몸체'를 담당한다면, LIG 넥스원은 그 '눈(센서)'과 '뇌(전자제어)' 역할을 담당하는 셈입니다. 무기의 **정밀도와 성능**이 입증되어 천궁(M-SAM) 등은 UAE 등 해외도입 사례도 발생[8]. **약점:** 기업 규모가 상대적으로 작고 (매출 3.3 조원[14]) 자본여력이 한화나 현대로템보다 낮아, 대형 사업 수행 시 재무부담이 있을 수 있습니다. 또한 플랫폼을 직접 만들지 않기에, 수출 시 **단독보단 다른 업체와 패키지로 나가는 부품 공급자** 포지션이 많습니다. 한화에어로와는 협력관계도 있으나, 유사 분야(예: 지대공미사일 등)에서는 경쟁하며 **중복투자 논란**이 일기도 합니다.

- ㉕ **현대로템** - "강철의 기동력, K-방산 든든한 한 축."

제품/서비스: K2 흑표 전차, 장갑차, 차량 통합제어시스템 등 지상 기동장비, 철도차량, 플랜트. **비즈니스 모델:** 방산 부문에서는 육군 주력전차 양산과 해외 수출에 주력. 민수 부문의 철도사업 매출이 절반 이상을 차지하여 방산과 투트랙 경영. **강점:** 현대차그룹의 제조공정 역량 및 **대량생산 능력**을 바탕으로 전차 등 중장비 생산에 경쟁력. 특히 K2 전차는 독일 등 전통 강호 제품 대비 가성비로 인정받아 폴란드 등 신규 시장 개척에 성공했습니다. "전차+자주포+자주곡사포+장갑차"를 묶은 **패키지 수출**에서 한화에어로스페이스(자주포)와 상호 보완적으로 협력 중인 점도 시너지입니다[28]. **약점:** 철도 등 비방산 부문 경기 영향을 받아 실적 변동성이 있고, 그룹 내 위상이 완성차보다 낮아 투자 우선순위가 밀릴 수 있습니다. 또한 방산 전문 인력·R&D 투자는 상대적으로 제한적이라, 미래 신무기 개발 경쟁에서 한화나 KAI 보다 주도권이 약할 수 있습니다. 하지만 최근 폴란드 사업 등을 통해 **현지 생산법인 설립, 탄약 등 수직계열화** 시도도 있어 체질 개선 중입니다.

- ㉖ **록히드 마틴 (Lockheed Martin)** - "글로벌 방산의 절대 강자."

제품/서비스: F-35 스텔스 전투기, 각종 미사일(패트리엇 PAC-3 등), 우주로켓(우주발사 서비스), 통합방공시스템 등. **비즈니스 모델:** 미 국방부와 막대한 규모의 다년 계약을 맺고, 전세계 동맹국들에게도 첨단 무기를 판매. 인수합병을 통해 방산 전 분야를 포괄하는 **초대형 복합 기업**으로 성장. 2024년 매출 약 \$710 억으로 세계 1 위[23]. **강점:** 자본력과 기술력이 절대적이며, 스텔스 항공기 등 **타사가 못 만드는 게임체인저** 보유. 미국 정부의 정치·외교 지원으로 해외시장에서도 우위. R&D

투자액만 한화에어로 매출의 몇 배에 달해, **지속 혁신 사이클**을 굴릴 수 있습니다. **약점:** 규모 대비 효율성 이슈, 너무 거대해 미 정부의 규제 (독과점 견제) 대상이 될 때가 있음. 또한 무기 가격이 워낙 고가라서 중소국가엔 접근이 어렵고, 그 틈새를 한국 등이 파고드는 상황입니다. **한화에어로스페이스의 포지셔닝** 관점에서 록히드마틴은 롤모델이자 넘어야 할 산입니다. 한화는 스스로 **“글로벌 Top10”** 비전을 표명하며 록히드 같은 종합기업을 지향하고 있습니다[17]. 다만 현실적으로는 록히드의 **하위 체인(부품 공급, 기술 협력)**에서 배우고 따라잡는 전략을 병행할 것입니다. 예컨대 한화에어로는 록히드 F-35 에 들어가는 일부 부품을 공급하고 있고, 여러 미기업들과 합작을 통해 노하우를 습득하고 있습니다. 지원자는 이처럼 **선도업체 벤치마킹과 차별화 전략(가격·납기 등)**을 이해하고, “세계적 기업과 경쟁하려면 어떤 전략이 필요하냐”는 물음에 대비할 필요가 있습니다.

2.2 한화에어로스페이스의 시장 포지셔닝

사업 포트폴리오 측면: 한화에어로스페이스는 국내 경쟁사들에 비해 **가장 광범위한 제품 라인업**을 갖추고 있습니다. **항공 영역**에서는 항공기 엔진 제조·정비(한국형전투기 KF-21 용 엔진 개발 참여, 민항기 엔진부품 글로벌 파트너), **지상 영역**에서는 K9 자주포, 레드백 장갑차 등 화력·기동장비, **유도무기** 분야에서는 한화 Defense 인수로 다연장 로켓(천무) 및 지대지 미사일 일부를 확보, **우주 영역**에서는 누리호(KSLV-II) 한국형 발사체의 주 엔진 제작에 참여하고 달 탐사 추진시스템도 개발 중입니다[33][34]. 여기에 최근 **해양 방산(한화오션 지분)과 잠수함 추진체계, 함정용 수직발사대(K-VLS)** 등까지 사업 저변을 넓히고 있습니다. 이러한 **종합 방산기업** 위상은 국내 유일하며, 전 세계적으로도 록히드마틴, BAE, 타이콤 같은 소수 종합기업들만 이 수준의 포트폴리오를 보유하고 있습니다. 따라서 한화에어로스페이스의 포지셔닝은 **“One-Stop Defense Solution Provider”**로서, 지상부터 우주까지 토탈 솔루션을 제공할 수 있는 회사로 자리매김하고 있습니다[35]. 이 점은 B2B 관점에서 **정부 고객의 편의성**을 높이고, **Cross-Selling** 기회를 창출하며, 내부적으로도 기술 시너지를 활용한 **융합 신사업** 개발을 가능케 합니다.

시장 세분화 측면: 한화에어로스페이스는 **B2G 중심 B2B 기업**입니다. 일반 소비자 대상 사업(B2C)은 없으며, **국내 정부/군 및 해외 국가(정부)**가 주 고객입니다. 따라서 전형적인 **B2G2B 모델**로, 국가와 계약을 맺어 수주 후 군에 장비를 공급합니다. 다만 민간 영역에서 **항공엔진 부품 공급**은 Boeing/GE 등 글로벌 OEM 을 상대하는 B2B 사업으로 진행되고 있고, **LNG 플랜트용 압축기 등 민수 플랜트** 일부 사업도 과거 파워시스템 부문에서 진행한 바 있습니다. 그러나 방산 통합 이후 민수 비중은 크지 않아, **방산 특화 B2B 업체**라 볼 수 있습니다. **프리미엄 vs 볼륨 vs 니치** 측면에서는, 한화에어로스페이스는 **“가성비 프리미엄”** 전략으로 요약됩니다. 즉, 록히드·보잉 같은 최고가 프리미엄 대비 가격은 낮지만, 신뢰할 만한 성능을 제공하여 **중간급 시장에서 대량 수주(볼륨)**를 일으키는 모델입니다. 예를 들어

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

K9 자주포는 세계 최상급 자주포(PzH2000 등) 대비 절반 이하 가격이지만, 성능은 준수하여 **전 세계 자주포 시장 점유율 1 위**로 볼륨을 확보했습니다. 또 FA-50 경공격기는 미제 전투기보다 저렴하면서 성능은 높은 편이어서 다수 개발도상국 수요를 창출했습니다. 요컨대 **“합리적 프리미엄”** 포지셔닝으로, 질과 양의 균형을 추구하고 있습니다. 이 점은 한국 방산기업 공통된 색채이지만, 한화에어로스페이스는 특히 **규모의 경제 확보**로 가격 경쟁력을 강화하고 있어 두드러집니다[36].

최근 3~6개월 내 큰 이슈:

1) **한화오션 지분 추가 인수 및 해양 진출:** 2025년 2월 한화에어로스페이스는 계열사들이 보유한 한화오션 지분 7.3%를 약 1조 3천억원에 매입, 총 지분율을 42%로 높였습니다[24][25]. 이를 통해 한화오션을 사실상 연결 자회사로 편입할 수 있게 되었으며, **방산+조선 결합 시너지**를 노리고 있습니다. 회사 측은 “방산 및 조선·해양 사업 글로벌 톱티어로서 시너지를 제고하고 수출을 확대해 기업가치 상승이 기대된다”고 밝혔습니다[26][27]. 예컨대 함정에 탑재되는 미사일 발사대, 전투체계 등을 한화 계열이 공급하고, 조선 부문에서 군함을 지으면 **수직계열화 효과**가 납니다. 또한 이미 한화오션+한화시스템이 미 필리 조선소를 인수해 미국 해군 시장 진출 교두보를 마련하는 등, 그룹 차원 **해양 방산** 강화 움직임이 있습니다[26][37]. 이 이슈는 한화에어로스페이스가 **포트폴리오를 해양까지 확장**하며 **록히드마틴식 종합 체계기업** 비전을 실현해가는 과정으로 평가됩니다.

2) **호주 레드백 장갑차 수주 성공:** 2023년 말 호주 정부는 차기 보병전투장갑차 사업(Land400 Phase3)에서 한화에어로스페이스의 **레드백(Redback)**을 우선협상대상자로 선정했습니다. 이는 약 5조원 규모 수출로, 독일 라인메탈의 링스(Lynx) 장갑차를 제치고 얻은 쾌거입니다. 이 프로젝트를 통해 한화는 호주 현지 공장 투자, 기술이전 등 **글로벌 생산거점 구축** 기회를 얻었고, 향후 미·유럽 시장에도 레드백을 판매할 수 있는 **레퍼런스**를 확보했습니다. (*이 수주는 공식 발표 시점이 2024년 초라 3~6개월 범주를 약간 벗어날 수 있으나, 지원자 입장에서는 반드시 알아둘 성과입니다.)

3) **사우디아라비아 등 중동 진출 가속:** 2025년 1월 한화는 사우디 국영 방산기업 SAMI와 합작으로 **다연장 로켓 천무 생산라인** 구축 MOU를 체결했습니다. 중동 최대 방산시장인 사우디에 한화 제품을 현지생산하는 첫 사례로, 이후 **중동향 수출 확대**의 교두보로 평가됩니다. UAE에도 천궁-II 미사일 등 공급을 추진 중이고, 이스라엘과는 탄약 협력 협상 등 **중동 협력**이 활발합니다.

4) **신사업 투자:** 무인기 개발에 7,500억원 투자 발표 (2025년 김동관 부회장 발표)[38], 미국 **제너럴아토믹스(GA-ASI)**와 단거리 이착륙 드론 공동개발 계약[39], 인공위성통신 안테나 기술 확보 등 **첨단 분야 투자**도 이어지고 있습니다. 특히 GA-ASI와의 협업으로 2027년 시제기 비행 목표의 신형 드론 개발은, 글로벌 UAV 시장(2040년 50조원 전망)에 진출하는 포석으로 주목받았습니다[40].

이상의 이슈들은 모두 “한화에어로스페이스 = 빠르게 덩치를 키우고 글로벌화하며, 미래전 대비 첨단기술에 투자 중”이라는 공통점을 가집니다. 지원자는 자기소개서나 면접에서 이 트렌드를 반영해, “끊임없이 성장·변화하는 기업”이라는 인식을 보여줄 필요가 있습니다. 예를 들어, “최근 한화에어로스페이스가 방산 호황에 안주하지 않고 조선해양·무인기 등 새로운 영역에 투자하는 모습에서 도전정신을 보았다. 이러한 변화에 기여하기 위해 나도 XYZ 역량을 준비했다”와 같이 언급하면, 기업의 최근 행보를 꿰고 있는 지원자로 높은 점수를 받을 것입니다.

3 장. 한화에어로스페이스 심층 분석

3.1 사업 구조와 매출 현황

사업 부문 구성: 한화에어로스페이스는 통합 이후 크게 **방산부문(Defense)**과 **항공우주부문(Aerospace)**으로 양분됩니다. 방산부문은 다시 **지상방산**(한화디펜스 흡수, K9 자주포·레드백 장갑차 등)과 **유도무기/탄약**(옛 한화/방산 부문에서 이관, 천무 MLRS 등), **해양/기타**(한화오션 지분법 이익 및 일부 함정 시스템)으로 나눌 수 있습니다. 항공우주부문은 **항공엔진**(군용기·민항기 엔진 제조 및 MRO), **우주**(발사체 엔진, 인공위성 부품)로 구성되며, 이 외에 **IT 서비스 및 기타** (무인시스템, 산업용 장비 소수 지분) 사업도 소규모 있습니다[41][11]. 회사는 구체적 매출 비중을 공개하지 않지만, 2024 년 기준으로 볼 때 **지상방산 매출 비중이 가장 크고(추정 50% 내외)**, 그 다음이 항공엔진·항공부품(약 30%), 유도무기/탄약(15% 내외), 우주·기타(5% 미만) 순으로 추정됩니다[36]. 지상방산에 폴란드 등 대규모 수출이 집중되며, 항공엔진 부문은 민수·군수 모두 안정적 성장 중입니다.

매출 및 이익 현황: 앞서 언급했듯 2024 년 연결 매출은 11 조 2,401 억원으로 전년 대비 +42%, 영업이익 1 조 7,000 억원대로 +191% 증가한 **사상 최대 실적**입니다[11][12]. 이러한 폭발적 성장은 **2022~2023 년 통합한 방산자산 효과와 수출 증가**에 기인합니다. 특히 2024 년 폴란드 K9 자주포 초도물량 공급, 호주 K9 자주포 계약, 폴란드용 천무 다연장로켓 초도분 등이 매출 인식되며 지상방산 매출이 전년 대비 2~3 배 성장했습니다. 또한 국내에서도 군사력 증강 예산 집행이 빨라져 다수 양산사업 매출이 반영되었습니다[36]. 항공엔진 사업도 글로벌 항공기 수요 회복으로 민항기 엔진 부품 매출이 늘고, KF-21 관련 정부 개발비 인식 등으로 증가세를 보였습니다. 영업이익률은 약 15%로, 방산 업체로서는 이례적으로 높는데, 이는 수출 계약에서 효율적 생산으로 원가 절감에 성공하고, 규모 확대에 따라 고정비 부담이 감소한 결과로 풀이됩니다. 표 1. 국내 주요 방산기업 2024년 실적 비교: 한화에어로 매출 11.2 조/영업익 1.7 조 (이익률 15%), KAI 3.63 조/0.24 조 (6.6%), LIG 넥스원 3.28 조/0.23 조 (7.0%), 현대로템 5.8 조/1.0 조 (17%)[11][13][14][21]. 즉, **매출 규모 1 위, 이익률도 상위권**으로서 외형과 수익성 모두 업계 최정점입니다.

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

이러한 실적 호조는 **수주 잔고**에도 반영되어 있습니다. 2024 년 말 한화에어로스페이스의 수주잔고(백로그)는 약 **31 조원 이상**으로 추산되며[42], 이는 향후 5 년 이상 꾸준히 매출 성장의 기반이 될 물량입니다. 특히 폴란드와 2022 년 체결한 계약(약 8 조원 규모 K9 자주포 등) 실행분, 호주 레드백 예상분, 국내 차세대 장비 개발사업 등이 포함되어 있습니다. 또한 한화오션이 보유한 함정 건조 잔고도 10 조원 이상이라, 그룹 내 연계사업까지 감안하면 **매우 견고한 중기전망**을 가지고 있습니다.

지역별 매출 구성은 과거에는 국내 비중이 80~90%였으나 2023~2024 년 급격히 수출 비중이 높아져 **2024년에는 해외 매출이 50% 안팎**까지 상승한 것으로 보입니다. 폴란드, 노르웨이, 호주, 이집트 등이 주요 해외 매출원으로 부상했습니다[28]. 이는 회사 입장에서 **환율 변동, 해외 프로젝트 리스크** 관리가 중요해졌음을 의미합니다. 또한 현지화를 수반한 수출 사업이 많아 **해외 법인 관리**도 확대되고 있습니다. 지원자는 한화에어로스페이스가 더 이상 국내 군에만 의존하는 회사가 아니라 **"글로벌 매출 비중이 절반인 다국적 기업"**이 되었음을 인지해야 합니다. 이 점에서 영어 등 외국어 능력, 다문화 이해, 국제협상 역량이 중요하며, 실제로 면접에서도 **해외 프로젝트 관련 질문**("해외 근무 의사가 있는가?", "다른 문화의 파트너와 일해본 경험?" 등)이 나올 가능성이 높습니다.

3.2 중장기 전략 방향 (비전 및 경영전략)

한화에어로스페이스의 중장기 비전은 **"미래를 개척하는 혁신 선도기업"**으로 요약됩니다. 구체적으로는 ① **Global Top-Tier Defense Company**, ② **Aerospace Global Leader**, ③ **New Mobility/신사업 개척자** 세 가지 축으로 전략을 전개하고 있습니다[41][43]. 2025 년 지속가능경영보고서 CEO 메시지에서 손재일 대표는 "한화에어로스페이스가 거둔 단기 성과에 안주하지 않고, **미래 지속가능한 사회에 기여하는 회사**로 중장기적 행동을 취하겠다"고 언급했습니다[43]. 이를 위해 환경(E)·사회(S)·지배구조(G) 측면 노력도 강조했지만, 본질적으로는 **기술혁신과 글로벌화**로 요약됩니다. 회사는 **"2030년까지 글로벌 방산 Top10 기업"**을 공식 목표로 세웠고[17], 이를 뒷받침할 세부전략은 다음과 같습니다:

- **글로벌 시장 공략 가속**: 폴란드 등 성공사례를 바탕으로 **미국, 유럽, 중동, 아시아** 주요국에서 추가 수주를 따내고, 해외 거점을 구축해 현지생산·협업을 확대합니다. 아예 **현지 업체 인수나 지분투자**도 불사하며 (예: 호주 조선사 오스탈 지분 인수 승인[31]), 글로벌 밸류체인 편입을 가속화합니다. CEO 메시지에서 "국제적 변화에 대한 빠른 대응으로 기록적 실적을 냈다"며 글로벌 진출 기초를 분명히 했습니다[11][12].
- **제품군 확장**과 **융합**: 기존 지상 중심에서 **항공우주·해양까지 전 분야**로 제품군을 넓혀, **Total Defense Solution** 을 제공합니다. 위성통신, 사이버 방어, 무인체계 등 **신규 도메인**도 키워 **"종합 안보 기업"**으로 진화한다는 계획입니다[16]. 이를 위해 그룹 내

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

분산된 역량을 모아 한화에어로스페이스를 **중간 지주격 플랫폼**으로 삼았고, 한화시스템·한화오션과의 협업체계도 강화하고 있습니다[44].

- **기술혁신 선도:** “남들이 하지 않는 것을 해내겠다”는 전략으로, **첨단 기술 R&D** 투자를 지속합니다. 예컨대 **스페이스 허브** 조직을 통해 위성별자리, 달착륙선 추진시스템 개발에 도전하고[33][45], **UAM(도심항공모빌리티)**, **무인 드론** 등 미래 모빌리티에도 김동관 부회장 주도로 투자 중입니다[38]. 또한 **친환경 에너지** 분야로의 기술 확장도 추진되며, LNG 추진체, 수소에너지 관련 군사용/민수용 기술 개발 (예: 초임계 CO₂ 발전 등)에도 관심을 보이고 있습니다[46][47]. 이는 “**New Mobility Paradigm Driver**”라는 전략 키워드로 정의되어, 자동화 플랫폼·드론·해양로봇 등에 고성능 자율기술을 적용한다는 비전입니다.
- **핵심인재 및 경영인프라 강화:** 글로벌 확장을 뒷받침할 내부 역량으로 **인재확보**와 **거버넌스 강화**를 들고 있습니다. 실제로 2023~2024 년 공격적 채용으로 인력을 빠르게 늘렸고, 2024 년 말 임직원 7,659 명으로 전년보다 증가했습니다[48][12]. 회사는 우수 R&D 인력 확보와 투자를 강조하며, “우수한 연구개발 인력 확보 및 적극적 투자를 진행 중”이라고 공시했습니다[49]. 또한 투명한 정보공유와 이해관계자 소통을 강화한다고 밝혀 IR/소통 경영에도 힘쓰고 있습니다[50]. 2024 년 KCGS 등에서 ESG A 등급을 유지한 것도 경영인프라 개선 노력의 결과입니다[51].

이러한 전략 방향성은 **지원자가 장기적으로 회사에서 어떤 역할을 할지** 구상하는 데 시사점을 줍니다. 즉, 한화에어로스페이스는 단순히 현재 잘하는 분야에 머물지 않고 **계속 신사업 개척과 글로벌 진출**을 할 것이므로, 지원자도 “**새로운 도전을 즐기는 인재**”, “**국제적 감각을 갖춘 인재**”임을 보여주는 게 좋습니다. 가령 면접에서 “입사 후 목표”를 물으면, “단기적으로 국내 무기개발 프로젝트를 성공적으로 수행하고, 중장기적으로는 **해외 파트너와 공동개발 프로젝트**를 리드하여 한화에어로스페이스를 세계 시장에 알리고 싶다”와 같은 포부를 밝히면, 회사의 비전과 궤를 같이하는 대답이 될 것입니다.

3.3 차별화 포인트 (기술·브랜드·채널 등)

한화에어로스페이스의 경쟁력은 다각적 요소에서 나옵니다. **기술 측면**에서는 대한민국 국방 R&D 를 주도하며 축적한 **독자 기술 + 글로벌 협력기술**의 조합이 강점입니다. 예컨대 **K9 자주포**는 국내 독자개발로 우수한 성능을 입증했고, **항공엔진** 분야에서는 영국 롤스로이스와의 기술협력으로 F-35 엔진 부품을 생산하는 등 **세계적 수준 품질관리** 능력을 보유했습니다. 또한 **전자광학, AI 알고리즘** 등은 한화시스템 등과 시너지를 내며, **체계통합 역량**(시스템엔지니어링)은 다양한 프로젝트 경험으로 업계 선두 수준입니다. 이처럼 “**멀티덤 eYH 기술 통합**” 능력은 타사 대비 차별화 요소로, 유무인 복합체계같이 여러 분야 기술을 합쳐야 하는 사업에서 빛을 발합니다[8].

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

브랜드 측면에서는 한화그룹의 일원으로서 **신뢰성과 안정성** 이미지를 갖고 있습니다. 한화그룹은 국내 재계 7 위권의 거대기업으로, 방산 분야에서는 과거 **화약 사업(1950년대)**부터 시작해 반세기 넘게 업력을 쌓았습니다. “한화 = 방산”이라는 인식이 있을 정도로 (슬로건 “한화, 한화는 당신의 편입니다” 등으로 옛 국방 광고를 하기도 했죠), 국내 군 관계자에게는 **신뢰 브랜드**입니다. 해외에서도 최근 폴란드 등 통해 **K-방산 대표 브랜드**로 급부상했습니다. 실제로 폴란드 추가계약, 사우디 협력 등에서 **한화 방산 브랜드**가 일종의 **프랜차이즈**처럼 활용되고 있고, 방산 전시회에서도 한화 부스는 한국관의 중심으로 자리잡았습니다. 이는 스타트업이나 신생 방산국들이 가지기 어려운 자산으로, “**탄탄한 그룹 지원과 역사**”가 주는 신뢰라는 차별점입니다. 지원자는 이 부분을 자기 강점과 연결할 수 있습니다. 예컨대 “한화에어로스페이스는 명실상부 K-방산의 얼굴이며, 저는 이 기업의 일원으로서 그 **브랜드 명성에 누가 되지 않는 책임감**을 가지고 일하고 싶습니다”와 같이 언급하면 조직에 대한 로열티를 어필할 수 있습니다.

채널(시장 접근) 측면에서는, 한화에어로스페이스는 **정부 네트워크와 글로벌 파트너십 채널**을 모두 갖추고 있는 것이 강점입니다. 국내에서는 방위사업청·군본부와의 굳건한 관계(수십년간 주요 사업 수행사가 가지는 네트워크)를 통해 **국내 수요 선점**이 용이합니다. 해외로는 그룹 차원의 네트워크(예: 2022년 한화김동관 사장이 폴란드 대통령 만나 MOU 체결 등)를 활용하고, 또 하나의 채널로 **파트너십 전략**을 씁니다. 미국, 호주, 영국 등 방산 선진시장에는 현지 기업과 합작 또는 투자하여 **간접 진출** 루트를 마련했습니다. 예를 들어 호주에서는 장갑차 현지생산을 약속해 수주 성공, 미국에서는 앞서 언급한 GA-ASI와 무인기 공동개발로 미군향 제품 파이프라인 구축 시도 등입니다[52]. 또한 한화오션 인수를 통해 **해군 함정 분야** 수주 채널도 추가되었습니다[53]. 이런 다각적 채널은 경쟁사 대비 **시장 접근성이 뛰어나다**는 뜻입니다.

비용구조 측면에서도 한화에어로스페이스는 규모확대 덕에 **원가 경쟁력**을 확보하고 있습니다. 그룹 자체의 화약, 추진제, 정밀가공 계열사 등이 있어서 **내부조달**로 원가를 낮출 수 있고, 대량생산으로 인한 단가 인하도 효과를 보고 있습니다[54]. 또한 2022년 통합 시 **중복 인프라 조정**으로 효율성을 높였습니다. 예컨대 옛 한화디펜스와 한화/방산 부분이 합쳐지며 연구소·지원부서가 일원화돼 관리비 절감 효과가 있었습니다. 결과적으로 영업이익률이 높아졌고, 이는 **가격 인하 여력**으로 환원되어 향후 입찰에서 더 공격적 제안을 할 수 있게 됩니다. 즉, “**선순환 코스트 리더십**”이 형성되고 있습니다.

고객 기반 측면에서는, 한국군이라는 확실한 고객과, 나아가 **전략적 동맹국(폴란드 등 NATO 연계국)**들을 고객으로 확보한 점이 경쟁사 대비 유리합니다. 한화에어로스페이스가 수출한 무기들이 **실전 배치되어 검증**될 경우, 다른 잠재 고객들에게도 **평판 효과**를 일으킬 것입니다. 이미 **K9 자주포는 우크라이나 전장에서 성능 입증**이 되었다는 평가를 받고 있고, 이로 인해 루마니아 등 신규 고객 관심이 높습니다[42]. 이러한 **Track Record**는 기술 스펙만으로는

얻지 못하는 영업자산으로, 후발주자인 한국 업체가 글로벌 강자와 싸울 때 큰 무기가 됩니다.

요약하면, 한화에어로스페이스의 차별화 포인트는 ①넓은 제품 포트폴리오로 인한 시너지, ②브랜드 신뢰와 네트워크, ③가격·원가 경쟁력, ④빠른 실행력과 그룹 지원으로 정리할 수 있습니다. 지원자는 이 중 본인이 기여할 부분을 고민해 볼 수 있습니다. 예를 들어 R&D 직무 지원자는 “항공엔진 원천기술 축적을 통해 경쟁사와 기술격차를 벌리겠다”는 식으로 **기술 차별화**에 초점을 맞출 수 있습니다. 사업개발 지원자라면 “한화에어로스페이스의 광범위한 사업 포트폴리오를 활용해 **크로스 세일즈 전략**을 구상하고 싶다”거나 “전략적 파트너십 체결로 신규 시장 개척” 등 **채널 차별화**에 기여하겠다는 방향성을 어필하면 좋을 것입니다.

3.4 리스크 요인 (위험 및 약점)

고공행진 중인 한화에어로스페이스도 잠재적 리스크를 내포하고 있습니다. 몇 가지 주요 리스크를 살펴보면:

- ① **대외정세 및 정책 리스크:** 방산사업은 **국제정세 변화**에 민감합니다. 현재 수주호조는 우크라이나전 등 **특수 상황**에 힘입은 면이 있는데, 향후 지정학적 긴장이 완화되거나, 주요국이 **화해 국면**으로 접어들면 수요가 급감할 수 있습니다. 또한 방산 수출은 **정권 교체, 외교관계**에 따라 금지될 수도 있습니다. 예를 들어 수출국 국내 정치가 바뀌어 계약 취소, 또는 한국 정부가 수출승인을 제한할 가능성 등이 있습니다. 이는 매출 변동성 위험을 높입니다.
- ② **규제·윤리 리스크:** 방산은 **수출 통제, 기술유출 방지법** 등 규제가 엄격합니다. 한화에어로스페이스는 미국 등과 협력하며 ITAR(미 국제무기규제) 등 규정도 준수해야 합니다. 혹여 규제 위반 시 제재를 받아 **사업중단** 위기가 생길 수 있습니다. 또한 **방산비리** 같은 윤리 이슈에 연루될 경우 평판 타격이 큼니다. 최근 국내 방산업계는 투명성 강화 중이지만, 여전히 **민감정보 관리, 뇌물방지** 등이 중요한 과제입니다.
- ③ **기술 경쟁 리스크:** 기술 패러다임 전환 속도가 빨라 **기술적 뒤처짐** 위험이 존재합니다. 예컨대 미국은 극초음속미사일, 6 세대 전투기 등 차세대 기술로 앞서가는데, 한국이 따라가지 못하면 국제 경쟁에서 밀릴 수 있습니다. 특히 **소프트웨어 역량**은 아직 선진국 대비 약점이라는 평가가 있어, 네트워크전, AI 전 등에 대비한 기술투자가 부족하면 향후 제품 경쟁력이 떨어질 수 있습니다.
- ④ **인력 및 조직문화 리스크:** 급속한 성장에 비해 숙련 인력 확보가 따라가지 못하면 **인력 병목**이 생길 수 있습니다. 최근 내부적으로는 “경험 적은 신입에게 외주사 관리를 맡기는 등 효율화 압박”이 있어 베테랑 인력이 불만을 제기했다는 보도도 있었습니다[55]. 또한 **새로 합류한 조직들 간 문화 차이** (예: 한화디펜스 vs 본사

조직) 관리도 과제입니다. 이런 조직 리스크가 쌓이면 사기 저하나 핵심인재 유출로 이어질 수 있습니다. 지원자는 이러한 면을 인지하고 **협업 및 빠른 학습 역량을** 강조하면, 조직 리스크를 극복하는 데 이바지할 인재로 보일 것입니다.

- **㉠ 재무 리스크:** 최근 잇단 대형 투자(한화오션 지분 인수 1.3 조 등[56][25])와 시설 확장으로 자금 부담도 커졌습니다. 2023년 대규모 유상증자를 통해 조달하긴 했지만, 차입금도 상당합니다. 금리 변동 등 금융 리스크, 사업 지연 시 **운전자본 부담** 증가 등이 재무 불안 요소입니다. 방산 수출은 선금·중도금 등의 **현금흐름 타이밍**이 중요하여, 재무관리 실패 시 **유동성 문제**가 생길 수 있습니다.
- **㉡ 평판 리스크:** 방산 기업은 생산제품이 무기이므로, 민간인 피해 등 이슈 시 국제사회 압박이나 브랜드 이미지 훼손 가능성이 있습니다. 특히 수출한 무기가 분쟁에서 오용되거나, 예상치 못한 결함으로 사고가 날 경우, **도덕적 비난과 수출 제한 압박**에 직면할 수 있습니다.

회사도 이러한 리스크들을 인지하고 대응책을 마련 중입니다. 예컨대 ESG 경영을 통해 윤리/컴플라이언스 체계를 강화하고, 공급망 리스크 관리를 위해 협력사 교육·평가를 실시한다고 합니다[57][58]. 또한 수출 다변화로 특정국 의존도를 낮추고, 환헤지 등 재무전략도 활용합니다. 지원자는 면접 등에서 “당사가 직면한 위협은 무엇이라 보나?”라는 질문이 나올 경우, 위에 열거한 요인들 중 하나를 짚고 **회사 관점의 해결방안**까지 제언하면 깊이 있는 답변이 될 것입니다. 예를 들어, “급속 성장에 따른 조직문화 이슈가 있을 수 있는데, 젊은 인재로서 **수평적 소통과 협업 문화**를 정착시키는 역할을 하고 싶다”와 같이 자신을 솔루션의 일부로 포지셔닝해보십시오.

4 장. 인재상·조직 문화·채용 특징

4.1 공식 인재상 키워드와 실무적 해석

한화에어로스페이스는 “**Great Challenger**”라는 인재상 슬로건을 내걸고 있습니다[59]. 이는 3대 핵심 마인드셋 - **㉠주인의식, ㉡월등한 차별성, ㉢변화 수용성** - 을 갖춘 도전적 인재를 뜻합니다[60][61]. 공식 홈페이지는 이를 다음처럼 설명합니다:

- **주인의식(Ownership):** 책임 있게 몰입하는 자세. “**일의 온전한 주인으로서 책임감 있게 결정하고 미루지 않고 신속히 행동**”[62][63]. 단기 성과보다 장기적 관점에서 회사 성장과 함께 자신의 성장도 도모하는 사람을 의미합니다. **실제 해석:** 조직에서 시켜서만 움직이는 수동적 태도가 아니라, 맡은 업무를 내 일처럼 여기고 끝까지 완수하는 끈기를 요구합니다. 면접에서는 “어려운 과제를 끝까지 책임지고 해낸 경험” 등을 통해 판단하며, 자기소개서 문항에도 “책임있게 몰입한 경험”을 묻고

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

있습니다[64][65]. 예컨대 팀 프로젝트에서 남들은 포기했지만 본인이 주도적으로 해결한 사례 등이 유효합니다.

- **월등한 차별성(Excellence & Uniqueness):** 기존 틀을 넘어서는 혁신과 탁월함. *“업계 상식을 뒤엎는 대담한 목표, 본질적 한 가지에 집중하여 디테일로 차별화”*[66][67]. **실제 해석:** 자기 분야에서 남다른 전문성 또는 창의적 아이디어를 발휘해 성과를 낸 경험을 중시합니다. 지원자에게 여러 가지 잘하는 것보다 한 가지라도 깊이 있게 잘하는 **T 자형 인재**가 되라는 의미도 있습니다. 이에 대응하는 자기소개서 항목으로 “기존 방식의 한계를 깨고 차별화된 성과 낸 사례”를 요구하고 있습니다[68][69]. 면접에서도 “남들이 생각하지 못한 새로운 접근으로 문제를 해결한 경험이 있는가?” 같은 질문이 나올 수 있습니다.
- **변화 수용성(Agility):** 미래 기회를 선점하기 위한 유연성과 학습능력. *“시장 변화에 안주하지 않고 현실을 직시, 선제적으로 대비해 새로운 기회를 창출”*[70][71]. **실제 해석:** 급변하는 환경에서 빠르게 배우고 적응하는 능력을 뜻합니다. 새로운 기술 습득, 역할 변화에 대한 긍정적 태도, 조직개편 등에도 열린 마음 등이 포함됩니다. 자기소개서에서는 “최근 3 년 내 경험한 변화를 제시하고 적응한 과정”을 서술하게 함으로써[72][73] 지원자의 변화 대응력을 평가합니다. 면접에서도 “어떤 환경 변화 속에서 본인의 대응은?” 같은 꼬리질문을 할 수 있습니다.

이 3 대 인재상 키워드는 각 **800 자** 자기소개서 문항으로 주어질 만큼 채용 평가에 직접적으로 활용됩니다[74][75]. 즉, 한화에어로스페이스는 **명문화된 인재상과 평가 기준이 일치**하는 편입니다. 실무 면접관들도 이 틀로 지원자를 보려고 노력합니다. 예를 들어, 지원자가 뛰어난 학벌·스펙이 있더라도 **주인의식 없는 태도**(책임 회피성 발언 등)를 보이면 감점합니다. 반대로 다소 스펙이 평범해도 **끈기 있고 변화에 적극적인 면모**가 보이면 높이 평가합니다.

또한 그룹차원 가치인 **“신용과 의리”**(오래된 한화 정신)도 면면히 이어져, **정직하고 팀에 헌신적인 자세**를 중시합니다. “자신의 이익보다 조직 목표를 우선하며 끝까지 책임지는 모습”을 주인의식 항목 해설에 명시했는데[64][65], 이는 곧 **팀플레이와 성실함**을 보는 부분입니다. 따라서 개인의 스타플레이보다는 **협업을 통해 함께 성과낸 경험**, 그리고 과정에서 신뢰를 쌓은 이야기를 하면 면접관들에게 좋은 인상을 줍니다.

요약하면, 공식 인재상 키워드는 보여주기식 구호가 아니라 **서류전형과 면접의 평가요소**이므로, 지원자는 자기 경험을 이 세 가지 카테고리에 맞춰 스토리텔링해야 합니다. 실제 합격자들의 자기소개서를 보면 **국가 안보 사명감, 기술 혁신 열정, 끝까지 해내는 근성, 실패로부터 배운 교훈, 변화에 대한 호기심** 등이 자주 등장했습니다[76][77].

4.2 조직 문화와 근무환경

한화에어로스페이스의 조직 문화는 전통적인 대기업 문화와, 동시에 급변하는 산업 특유의 **역동성**이 공존합니다. **역사적으로**는 삼성테크윈→한화그룹 편입으로 이어진 회사라 보수적인 제조업 문화가 있었으나, **최근 2~3 년간 젊은 인력이 대거 유입**되고 글로벌 사업을 수행하면서 분위기가 많이 달라지고 있다고 합니다. 사내 구성원들의 이야기를 종합하면:

- **수직적이던 문화의 유연화:** 한화그룹은 원래 **위계와 충성**을 중시하는 문화로 알려졌지만, 방산부문 통합 후 김동관 한화그룹 부회장(오너 3 세, 40 대 초반)이 경영전면에 나서며 **소통과 젊은 조직문화**를 강조하고 있습니다. 주니어 직원들의 목소리를 듣는 **타운홀 미팅** 등이 열리고, 수평적 호칭(~님) 사용도 부분 도입되었습니다. 다만 대규모 생산인력이 있는 **창원 사업장** 등은 여전히 경직된 부분이 있어, HQ(서울/판교) vs 공장 간 문화 차이가 존재합니다.
- **합리성과 프로세스 중시:** 방산업 특성상 **보안과 절차**를 준수해야 하므로 문서결재, 절차관리가 엄격한 편입니다. 실수나 탈선을 크게 용납하지 않는 분위기라, 직원들은 맡은 임무를 **정해진 프로세스 내에서 완벽히 수행**하려고 노력합니다. “정도를 지키는 한화인”이라는 표현처럼 윤리준법, 규칙준수가 강조됩니다[78]. 이는 안정적이지만, 스타트업식 창의자율 문화와는 거리가 있어 신입들이 답답함을 느낄 수 있습니다. 그러나 최근 민첩한 해외사업 대응을 위해 **의사결정 속도**를 높이려는 변화도 있습니다. 실제 폴란드 수출 추진 당시 CEO 직속 TF 가 꾸려져 빠르게 움직인 사례가 칭찬받았습니다.
- **야근 문화와 워라밸:** 방산 개발일정이 타이트하고 보안상 재택근무가 제한적이라, **본사 R&D 인력은 잦은 야근**을 한다는 후기도 있습니다. 특히 시험평거나 프로젝트 마감 시기에는 주말 특근도 불사하는 열정이 요구됩니다. 반면 신입공채로 들어온 **관리직**(구매, 사업지원 등)은 비교적 워라밸이 나쁘지 않다는 평이 있습니다. 회사 차원에서도 선택적 근로시간제 등을 도입하여 일과 삶 균형을 돕고자 하나, **현장의 생생한 후기는 팀별로 편차가 큰 것**으로 보입니다.
- **연봉 및 복지:** 한화에어로스페이스는 2026 년 신입사원 초봉 약 6,000 만원 내외로, 국내 대기업 중 상위권 수준입니다[79]. 성과급도 방산 수출 호조로 최근 인상되었고, 업계에서는 **“방산 대장주다운 보상”**이라는 평가입니다. 복지 면에서는 한화그룹 공통 복지(콘도, 휴양소 등)와 더불어, **지방사업장 기숙사·사택 제공**, 방산특성화복지(국방 관련 교육 등 지원) 등이 있습니다. 조직문화상 **안정적인 고용**을 중시하여, 정년까지 비교적 고용안정이 높은 편입니다 (방산 특수성으로 함부로 인원감축 못함).
- **조직 분위기:** 방산이라는 업의 특성상 **사명감과 자부심**이 조직 분위기를 지탱합니다. **“우리 기술로 국가안보에 기여한다”**는 프라이드가 강하고, 특히 K9·누리호 등 성공 프로젝트를 경험한 부서원들은 상당한 **애사심**을 보입니다. 한편으로, 군납 사업의 보수성 때문에 **관료주의** 잔재도 있고, 계열사 통합 과정에서 **밥그릇 다툼** 우려도

있었지만, 회사 차원에서 “One Team Hanwha Aerospace”를 강조하며 융합을 이끌고 있습니다.

실제 채용후기들을 보면, 면접에서 면접관들이 비교적 친절하고 지원자의 잠재력을 보려 한다는 평이 있습니다. 압박면접보다는 **경험을 깊이 파고드는 면접**이 이뤄지며, 면접위원 중에는 20~30년 경력의 **기술임원, 인사팀 간부** 등이 고르게 포함됩니다. 이는 신입이라도 **얕은 대답으로는 설득하기 어렵다**는 뜻이므로, 조직문화에 맞게 **성실함과 전문성**을 갖춰 대답해야 합니다. 예컨대 “팀 프로젝트에서 갈등이 있었는데 어떻게 대처했나?” 식의 질문에, 한화 문화에 맞게 “팀 목표를 위해 제 이익을 내려놓고 조율했습니다”와 같은 **성숙한 조직인 마인드**를 보여주면 좋습니다.

4.3 최근 채용 공고 동향 (3~6개월)

2025년 하반기부터 2026년 상반기까지 한화에어로스페이스는 **대규모 공개채용**과 수시경력채용을 병행했습니다. **2026년 상반기 신입 공채**는 모집직무 20여개로 광범위하게 열렸고, 일정은 2026.3.15 ~ 3.30 원서 접수로 진행되었습니다[80][81]. 이 공채에서 **R&D, 생산, 지원, 사업개발** 등 분야를 망라하여 약 수백 명을 채용할 계획임이 나타났습니다 (자소설닷컴 지원자 현황상 사업개발 지원 391명 등)[82]. **톤** 측면에서 채용공고는 “2026년 상반기 대규모 신입사원 채용”이라는 제목처럼 도전적이고 희망적인 메시지를 내세웠습니다. 첨부된 **Great Challenger DNA e-Book**을 통해 직무소개와 인재상 안내를 제공하기도 했습니다[83][84]. 이는 지원자들에게 회사의 인재상을 학습시키려는 의도이며, 앞서 언급한 주인의식·차별성·변화수용성을 강조하는 내용입니다.

경력 채용 쪽으로는 방산 호조에 따른 인력 수요 증가로, 2025년 동안 수시채용 공고가 자주 났습니다. 특히 **해외사업, 사업개발/관리** 분야 경력직 모집이 많았는데, 2025년 5월에는 “사업개발/관리 담당자” 경력채용 공고가 나와 관심을 모았습니다[85]. (이 공고는 Bizpeople 등에 게재되었고, 주요 업무로 “**사업기회 발굴 및 사업관리, 수주/매출/이행 관리**” 등이 명시되었습니다.) 또한 **기술직 경력**으로는 유도무기개발, 위성체개발 등 신사업 분야 전문가를 적극 영입했습니다. 이를 통해 볼 때, 회사가 단순 생산인력만 늘리는 게 아니라 **전략, 사업기획, 신기술** 인재들을 폭넓게 들여오고 있음을 알 수 있습니다.

채용 프로세스는 서류 - AI 역량검사 - 1차 면접 (실무진) - 2차 면접 (임원) - 채용검진 순이며, 비교적 전통적입니다[86]. 1차 실무면접에서는 **직무역량과 경험** 위주로 질의하며, 2차 임원면접에서는 **인성 및 조직적합성**을 평가합니다. 특이사항으로, **AI 역량검사** 결과를 면접에서 참고하는데, 이는 지원자의 성향(도전정신, 성실성 등)을 데이터로 확인하는 용도입니다. 이 역시 인재상의 키워드와 연관된 문항들이 있다고 알려져 있으므로, 지원자는 일관되게 **도전적이고 책임감 있는 성향**을 드러내는 것이 좋겠습니다.

반복적으로 강조되는 키워드·역량: 앞서 언급한 인재상 3 요소 외에도, 실제 채용과정에서 한화에어로스페이스가 자주 강조하는 단어로 **“국가 안보”, “첨단 기술”, “글로벌 마인드”**를 꼽을 수 있습니다[76][77]. 자기소개서 1 번 문항이 지원동기 및 Vision 인데, 여기서 **“항공우주 산업 첨단 기술력과 국방산업 미래 비전 이해, 국가 안보 사명감, 글로벌 항공우주 선도에 대한 정의”** 등을 묻고 있습니다[76][87]. 이는 지원동기 쓰면서 **국가 안보 기여에 대한 열망과 글로벌 리더십 포부**를 녹여내라는 뜻입니다. 실제 합격자 사례들을 보면 **“어릴 적 천리안 위성 발사 장면에 감명받았다”, “병역 복무 시 한국 무기의 우수성에 자부심을 느꼈다”** 등의 내용으로 **애국심과 열정**을 드러냈습니다.

또한 **기술역량**에 대한 강조도 뚜렷합니다. 직무역량 문항에서 **“항공우주 산업 특수성을 고려한 기술적 역량과 문제해결능력”**을 어필하라고 가이드하고 있듯[88][89], 단순 경영 전공자라도 **자기 직무에 연관된 기술지식**을 알고 있어야 합니다. 예컨대 사업개발 지원자라도, 자사가 만드는 무기의 기본 기술 원리나 성능을 공부해두고 면접에 임하면 플러스가 됩니다. 실제 면접에서 **“우리 K9 자주포의 강점이 뭐라고 생각하나?”**와 같은 질문을 받았다는 사례도 있으니, **제품/기술 이해도**는 기본 소양입니다.

면접에서 강조되는 역량으로는 **논리적 사고와 발표력**도 있습니다. 일부 지원자에게 **개인 PT 면접**을 시키기도 했는데, 주제는 방산 동향 또는 기술동향에 대한 의견 발표 등이었습니다. 이는 사업개발이나 전략 직군에서 주로 시행되었습니다. 한화에어로스페이스 측은 최신 이슈에 대해 지원자가 **MECE 하게 분석**하고 구조화해 말할 수 있는지 보려는 것으로 보입니다. 따라서 본 리포트와 같은 내용을 숙지하고 자신의 언어로 요약·정리해 말하는 연습이 필요합니다. 예를 들어 **“방산 수출 확대의 장단점”** 같은 토론주제가 나오면, 산업적 장점과 국제정치적 리스크를 균형있게 말하는 것이 좋습니다.

4.4 서류/면접 팁: 조직이 원하는 인재상 맞추기

- **서류전형 팁:** 자기소개서 작성 시에는 **5 개 문항 4,000 자** 분량을 채워야 하는데[90][74], 각 문항은 앞서 본 대로 인재상 키워드와 연계되어 있습니다. 글자수 800 자를 채울 만큼 사례를 풍부히 써야 하므로, STAR 기법으로 구조화해 **상황-과제-행동-결과-배운점** 흐름이 명확하게 보이도록 하세요. 특히 한화에어로스페이스는 **첨단 산업 이해와 국가관을 중시**하므로, 지원동기 문항에서 **산업에 관심을 갖게 된 계기와 한화만의 차별점**을 언급하고, **“내 비전 = 회사 비전과 합치”**임을 밝히는 게 효과적입니다[91][92]. 인재상 문항들에서는 각 키워드 정의에 맞는 행동을 한 경험을 구체적으로 적되, **결국 그 경험이 회사에서 어떻게 활용될지** 연결짓는 문장으로 마무리하면 좋습니다. 예를 들어 변화수용성 문항 끝에는 **“이 경험을 통해 급변하는 기술 환경에서도 빠르게 적응할 수 있음을 깨달았고, 입사 후에도 어떤 변화가 오더라도 맡은 사업을 성공으로 이끌 자신이 있습니다”** 같은 포부로 끝내면 인재상 부합도를 높게 평가받을 것입니다.

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

- **면접전형 팁:** 1차 실무면접은 지원 직무별로 면접관이 다르게 구성되며, 기술직의 경우 전공지식 질문이 꽤 나옵니다. 사업개발 직무라면 **사업기획 또는 마케팅 사례형 질문**을 받을 수 있습니다. 이를테면 "새로운 국가에 K9 자주포를 수출하려면 어떤 분석과 절차가 필요할까?" 같은 가상의 시나리오 질문이 있을 수 있습니다. 당황하지 말고, **시장조사 -> 파트너 물색 -> 협상 -> 계약/후속지원** 등의 논리 단계를 조리있게 답하세요. 임원면접은 다대다 인성면접인데, 여기서는 **한화의 인재상과 가치관에 부합하는지**를 본다고 생각하면 됩니다. 압박보다는 **꼬리질문식**으로 깊이를 보니, 한 가지 경험에 대해 추가 질문을 여러 번 받을 수 있습니다. 미리 자신의 경험을 여러 각도에서 돌아쳐보고, 장단점/갈등해결/리더십 등 인성 키워드에 연결지어 말할 수 있도록 준비하십시오. 특히 **지원동기와 입사 후 포부**는 99% 질문합니다. "왜 한화에어로스페이스인가?"에 대해선 **방산업의 비전 + 한화의 강점 + 개인적 동기**를 섞어서 답변하되, 중복 지원이 흔한 KAI, LIG 넥스원 등과 차별화되는 **한화만의 매력**(예: 종합방산기업이라 성장 기회가 넓다, 그룹 차원 우주산업 추진이 매력적이었다 등)을 언급하면 좋습니다.

마지막으로, **태도와 키워드 활용**입니다. 한화에어로스페이스 면접관들은 지원자가 **자사에 진심으로 오고 싶어하는지, 오래 함께할 인재인지**를 눈여겨봅니다. 따라서 답변마다 **열정과 진정성**을 담되, 단순 열정 외에 **객관적 준비 노력**(예: 관련 논문 독학, 군사무기제원 공부 등)을 어필하면 신뢰를 줍니다. 대답 중 가능한 한 자사의 **핵심어**들을 자연스럽게 언급하세요. 예를 들어 "저는 변화에 빠르게 적응하며 혁신을 이루는 것을 즐깁니다 - 한화에어로스페이스 인재상의 변화 수용성과 맥을 같이한다고 생각합니다"처럼, 인재상 용어를 직접 써주면 면접관들이 "이 지원자, 준비 많이 했네" 하고 미소 지을 수 있습니다. 이는 과하지 않은 선에서 1~2 회면 충분합니다.

정리하면, 한화에어로스페이스의 채용 과정은 **회사 이해도+역량+태도** 삼박자를 고르게 평가합니다. 준비된 지원자라면 이번 장의 가이드에 따라 자기소개서부터 면접까지 일관되게 **도전적이면서 책임감 있고 변화에 앞서는 한화인**의 이미지를 보여주시기 바랍니다.

5 장. 직무 분석 - 사업개발

5.1 직무의 핵심 역할

한화에어로스페이스의 사업개발(Business Development)은 일반 기업의 사업기획, 신사업개발, 해외영업 등이 **합쳐진 형태**입니다. 하루·한달·1년 단위로 이들이 무엇을 하는지 살펴보면:

- **Daily (하루 단위):** 사업개발 담당자는 보통 **프로젝트별 PM** 역할을 맡습니다. 예컨대 'XX 무기 수출사업 PM'이라면 그날그날 해당 프로젝트 관련 회의 참석, 자료 작성,

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

내부 조율을 합니다. **내부회의**로는 사업관리 회의(진척 점검), 설계·생산 부서와 일정협의 회의 등이 있고, **외부협의**로는 고객(방사청 또는 해외군)과 진행상황 점검 화상회의, 협력업체와 계약협의 등이 있을 수 있습니다. 문서 작성도 일상적 업무인데, 제안서(Proposal), 사업현황 보고서, 주간업무 리포트 등을 만듭니다. 수치관리도 중요한데 **수주, 매출, 이익, 수금** 등의 실적을 매일 확인하고 ERP 등에 업데이트합니다. 하루 일과 끝에는 상사에게 “오늘 이슈사항”을 보고하거나, 내일 있을 중요한 미팅을 준비하는 것으로 마무리합니다.

- **Monthly (월간):** 월간으로는 **경영계획 및 실적관리 사이클**이 돌아갑니다. 매월 사업개발 담당자는 자기 담당 사업의 **매출 실적과 이익**을 집계하고 원인분석을 합니다. 예를 들어, 어떤 사업이 매출이 지연되면 왜 지연됐는지 (시험 실패? 고객 승인 지연?) 분석하여 대책을 세웁니다. 그리고 **수주 Pipeline**도 관리합니다. “이번 달에 신규 수주된 계약은 무엇이고, 몇 % 달성인가?”를 점검하고, 목표 대비 부족하면 영업 활동을 강화합니다. 월말에는 **임원 보고**가 주기적으로 있는데, 사업부별 실적회의에서 사업개발팀이 PPT로 현황을 발표합니다. 또한 **분기/반기 단위**로는 더 상위 경영층 (대표이사 등)에게 **중장기 전략 보고**를 하는데, 이 자료 역시 사업개발 파트가 주도해서 작성합니다. 요컨대 “**숫자를 다루고 이야기를 만드는**” 것이 주기적 핵심 업무입니다.
- **Yearly (연간):** 연간으로는 **사업 계획 수립과 신사업 전략 수립**이 이루어집니다. 보통 연말~연초에 다음 해 **사업예산 및 목표**를 책정하는데, 사업개발 부서가 중심이 되어 각 제품의 예상 수주·매출을 예측하고, 필요한 자원(투자, 인력)을 기획합니다. 또한 **5개년 중기계획** 등을 수립해 경영진 승인도 받습니다. 연중 한두 번은 **전략 워크숍**이나 **마케팅 전략회의**가 있어서, 글로벌 시장 트렌드 분석, 경쟁사 동향 등을 리서치하여 **신규 사업기회 발굴안**을 내는 일도 합니다[95]. 이를테면 “중동 지역 무인지상차량(UGV) 수요가 증가하니, 우리가 이 시장 진출하려면 어떤 제품·파트너십이 필요하다” 같은 제안을 기획합니다. 또한 연간 단위로 **대형 전시회(ADEX 등)나 시연 행사** 등이 있는데, 사업개발은 이러한 이벤트 준비(전시 전략, 데모 시나리오)도 지원합니다.

핵심적으로, 사업개발 직무는 하루 단위 실무부터 연간 전략까지 **범위가 넓고** 조율할 과제가 많습니다. 그래서 **멀티태스킹 능력과 우선순위 관리**가 요구됩니다. 예를 들어, 오전엔 수주 계약서 검토, 오후엔 제품 결함 대책회의, 저녁엔 다음달 전략 자료 작성처럼 전혀 다른 업무를 병행할 수도 있죠. 지원자는 이런 역할을 미리 인지하고, 면접에서 “동시에 여러 업무를 처리한 경험” 등을 말해주면 면접관이 **업무 적합성**을 높이 살 것입니다.

5.2 내부/외부 이해관계자 맵

사업개발자는 **사방팔방 소통**해야 하는 자리입니다. 내부적으로는 **거의 모든 부서와 협업**한다고 해도 과언이 아닙니다. 주로 상호작용하는 이해관계자는:

- **연구개발(R&D) 부서:** 무기개발 진행 상황, 기술적 이슈를 공유받고, 개발 우선순위나 스펙 조정을 협의합니다. 예를 들어 고객이 요구사항을 변경하면 사업개발이 R&D 팀에 전달하고 영향 분석을 받습니다.
- **생산/품질 부서:** 제품 양산 일정과 품질 현황을 점검합니다. 납기(deadline) 관리의 핵심 파트너로, 생산 부서와 매일 커뮤니케이션하며 **공정 지연**이나 **불량 발생** 시 사업개발이 대책회의를 주재하기도 합니다[96].
- **구매/조달 부서:** 부품 조달 상황, 외주 관리 등을 함께 봅니다. 외주업체와 계약조건 협상 시 사업개발이 코스트 목표 등을 제시하면 구매가 협상 수행하는 식의 협력입니다.
- **재무/원가관리 부서:** 사업별 손익을 관리하기 위해 재무팀과 긴밀히 협업합니다. 원가관리팀이 산출한 실제 원가와 예산을 대조해 사업개발이 수익성을 분석하고, 필요 시 **단가 인상 요구** 등을 고객과 교섭합니다 (특히 군과의 계약은 물가변동 등 이슈 시 단가조정 협의가 필요하죠).
- **해외마케팅/수출지원 부서:** 수출사업일 경우, 글로벌 마케팅팀, 수출통제팀 등과 함께 일합니다. 수출 허가, 해외 에이전트 관리, 통관/운송 같은 부분은 이들의 지원을 받습니다. 사업개발은 현지 고객 대응 front 에 서고, 후방에서 마케팅/지원 조직이 돕는 그림입니다.
- **경영진:** 사업개발은 **경영층과 직접 교신**할 일이 잦습니다. 특히 주요 수주나 문제 발생 시, 사업부장→사업대표→CEO 까지 보고 라인이 이어지며, 사업개발 담당자가 보고자료 작성 및 브리핑을 보좌합니다. 경영진 지시사항을 현업에 전파하는 창구 역할도 합니다.

외부 이해관계자로는:

- **고객 (국내: 방위사업청/군, 해외: 해외 국방부/군 관계자):** 사업개발의 제 1 외부고객입니다. 계약 체결부터 이행, 검수, 대금수령까지 모든 과정에서 고객 창구 역할을 수행합니다. 국내 방사청 사업의 경우, 사업개발자가 **"PD(프로젝트 디렉터)"**로 지정되어 방사청 사업담당자와 1:1 로 대응하기도 합니다. 해외 고객도 마찬가지로 "Programme Manager"로 불리며, 이메일, 공문, 미팅으로 수시소통합니다. 고객이 기술 질의하거나 불만 제기하면 사업개발이 내부 조율해 답변/조치를 제공해야 합니다.

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

- **파트너/협력사:** 해외 합작 사업이라면 현지 파트너 회사 임직원과 협업합니다. 기술제휴사, 현지생산 협력사, 또는 공동개발사 등이 있을 수 있습니다. 그들과 **일정 공유, 역할분담, 라이선스 협상** 등을 하며, 문화 차이도 극복해야 하므로 **외교관적 역할**도 수행합니다.
- **공급업체:** 부품이나 모듈을 공급하는 업체들과도 교섭합니다. 일정 준수를 독려하고, 품질문제 시 함께 해결책을 찾습니다. 경우에 따라 신규 개발과제에서 **공동개발**로 얹힌 업체도 있어, 그럴 땐 사실상 **하도급 관리**까지 말합니다.
- **규제/인증 기관:** 무기체계 시험평가 시 국방기술품질원 등 검증기관, 수출 시 수출허가 당국, 제품인증기관 등과 접촉합니다. 사업개발자는 이런 외부 기관 요구사항 (시험 절차, 인증 기준 등)을 파악해 내부에 전달하고, 필요한 문서 제출 등을 총괄합니다.
- **사용자 (군 부대 등):** 최종 사용자 입장에서 피드백을 주는 군부대(장병)들과도 교류할 때가 있습니다. 장비 교육을 사업개발이 조율하거나, 사용자 만족도를 조사하여 차기 개량계획에 반영하는 등의 활동입니다.

정리하면, 사업개발자는 **“사내 mini-CEO, 대외 창구, PM”**을 합친 포지션이라고 할 수 있습니다. 이 말인즉, 회사 내 여러 부문의 언어를 다 알아듣고, 외부 여러 관계자의 이해를 조정해야 합니다. 지원자는 이 부분에서 자신의 **커뮤니케이션 역량**과 **조율 경험**을 강조하면 좋습니다. 예를 들어, “팀프로젝트 리더로 개발자·디자이너·기획자 의견을 조율해 하나의 결과물을 도출했다” 같은 경험을 이야기하면, 축소된 사업개발자 역할을 한 것으로 비칠 수 있습니다. 면접관은 “이 지원자가 여러 이해관계를 관리할 수 있겠군”이라고 볼 것입니다.

5.3 필요 역량 (지식·기술·소프트스킬)

지식(N): 사업개발 직무에는 폭넓은 비즈니스 지식과 산업 지식이 요구됩니다. 첫째, **기본 경영지식** - 회계, 재무, 원가관리 등 숫자에 밝아야 합니다. 앞서 말했듯 매출·이익을 다뤄야 하므로, 손익계산서 구조, 비용산정 개념 등을 알아야 합니다. 둘째, **계약 및 법률 지식** - 방산 계약은 상거래+정부계약 특성이 있어, 계약서 조항, 클레임, 수출입 규정 등을 이해해야 합니다. 국제 용어(INCOTERMS 등)나 방산 수출통제 규정(ITAR/EAR)도 학습 대상입니다. 셋째, **기술/제품 지식** - 자사 주요 무기체계의 작동원리, 성능 파라미터, 개발 프로세스를 숙지해야 기술부서와 의사소통이 됩니다. 미사일 종류, 포탑 구조, 엔진 사이클 등 전문공학까지 깊이는 아니어도 **개념 수준**은 알아야 합니다. 신입이라고 기술 모르면 곤란하니, 방산 용어 (칼리버, 레일가이드, CEP 오차 등) 미리 공부해두면 좋습니다. 넷째, **시장/정책 지식** - 국내 방위력개선사업 절차 (소요→탐색개발→체계개발 등), 국방예산 편성 방식, 주요국 국방조달 제도 등 **거시 환경** 지식도 있으면 유리합니다. 예를 들어 미국 FMS(대외군사판매) 제도, 나토 기준 이런 것들입니다. 물론 입사 후 배우겠지만, 미리 아는 지원자는 면접에서 확 돋보입니다.

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

기술(Skills): 필수 기술로는 **프로젝트 관리 기술**이 있습니다. 일정관리 (MS Project 등 툴 다루기), Risk 관리 (리스크 식별하고 대책 수립), 형상관리 (버전/문서 관리) 등이 업무에 쓰입니다. **문서 작성/자료분석** 기술도 중요합니다 - Excel 로 대량 데이터 (원가, 일정표 등) 처리, PPT 로 보고서 작성이 일상적이죠. “데이터 기반 의사결정” 역량을 강조하고 있어, 데이터를 정리해 인사이트 도출하는 능력을 면접에서 물을 수 있습니다[95][97]. 따라서 학업/인턴 중 데이터를 분석해 제안을 써본 경험이 있다면 어필하세요. 그리고 **외국어(특히 영어)**는 거의 필수수준입니다. 해외사업 비중이 크므로, 영어 이메일 작성, 회의 진행 능력이 요구됩니다. 실제로 사업개발 신입사원에게 입사 후 몇 달 안에 해외 출장 기회가 생기기도 합니다. 제 2 외국어(폴란드어, 아랍어 등)는 가산점일 뿐 꼭 필요하진 않지만, 있으면 해당 지역 담당 배치 시 유리하겠죠.

소프트스킬: 협상력, 커뮤니케이션, 문제해결, 리더십이 고루 필요합니다. 그 중에서도 **협업 커뮤니케이션** 능력이 최우선으로 꼽힙니다. 다양한 분야 사람들과 갈등없이 일해야 하므로, 경청과 조율 스킬이 필수입니다. **분석적 사고**도 중요합니다 - 복잡한 상황에서 쟁점을 파악하고 원인을 분석해 해결책을 논리적으로 찾는 능력입니다. 예컨대 “납기 지연”이라는 문제를 두고, 원인 (부품 지연? 시험 실패?)별로 분석해 각 대응책을 정리하는 식입니다. 면접에서 이런 사고력을 보고자 **케이스 질문**을 할 수 있습니다: “만약 생산 일정이 늦어져 고객 불만이 예상된다면 당신은 어떻게 대응하겠는가?” 이때, “원인 A 라면 방안 A1, 원인 B 라면 방안 B1” 이런 식으로 체계적으로 답하면 좋습니다. **스트레스 대처 및 유연성**도 중요 소프트스킬입니다. 사업개발은 항상 긴장 속에 일하고 돌발 변수도 많아 압박감이 큼니다. 그래서 멘탈이 강하고 애매한 상황에서도 유연하게 대처하는 사람이 적합합니다. 면접에서 “힘든 상황을 겪은 경험”을 물을 수 있는데, 그때 긍정적 마인드와 배운 점을 강조하세요.

또 하나 언급해야 할 것은 **윤리의식과 보안의식**입니다. 방산사업개발자는 기밀정보를 많이 다룹니다. 따라서 회사는 **신뢰할 수 있는 사람**을 원합니다. 면접에서 직접 “정직함”을 평가하지는 않겠지만, 평소 지원자 태도(질문에 솔직히 답하는가, 모르는 건 모른다고 하는가 등)에서 드러납니다. 거짓 없이 진정성있게 임하는 것이 중요합니다.

5.4 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

사업개발 직무의 성과는 **정량 KPI + 정성 평가**로 나누어 관리됩니다. **주요 KPI**로는:

- **수주액 (Order Intake):** 일정 기간 동안 신규로 따낸 계약 금액. 방산은 장기계약이라 연단위로 목표를 잡습니다. 예) “올해 5 천억 원 수주 달성”. 사업개발자는 영업팀과 함께 이 목표를 지고, 실제 계약 서명 성사 시 달성으로 인정됩니다.

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

- **매출액 (Revenue):** 해당 기간 내 인도/납품 완료해 매출로 인식된 금액. 생산·납품이 제때 이뤄지도록 관리하는 책임이 사업개발에 있기 때문에, **매출 달성률**이 중요합니다. 계획 대비 X% 달성인지로 평가합니다.
- **영업이익 (Operating Profit):** 사업별 손익을 관리하므로, 원가절감이나 계약조건 개선 등을 통해 수익률을 높였는지도 봅니다. 물론 방안은 원가보전 계약이 많아 영업이익률이 일정하지만, **추가비용 최소화** 노력을 평가합니다.
- **이행준수도 (On-Time Delivery, Milestone Achievement):** 계약상의 마일스톤(개발 완료, 시험 통과, 납기일 등)을 얼마나 지켰는지 비율로 측정합니다. 예) “올해 납품마일스톤 10 개 중 9 개 준수 = 90%”. 이는 **신뢰성 지표**로 매우 중요시됩니다.
- **고객만족도:** 국내 방사청의 경우 사업 완료 후 업체평가를 하며, 해외도 피드백이 있습니다. 정량화는 어려우나, **클레임 발생 건수, 지연 배상 여부** 등으로 간접 측정합니다. “No Claim, No LD(Liquidated Damage)”이면 최고입니다.

정성 평가 포인트로는, **프로젝트 관리 역량** (문제 발생 시 해결 리더십), **커뮤니케이션 협업 태도** (내부 부서 및 고객과 관계관리), **전문성 발전 정도** (무기체계에 대한 이해도 향상) 등이 상사의 피드백으로 평가됩니다. 예를 들어, 매출 목표 달성 못 했더라도 그 원인이 부품단종 같은 불가항력이라면 질책보다 **대응과정의 노력**을 보고 평가합니다. 반면 매출 달성했어도 조직을 혹사시키거나 고객과 마찰을 빚었다면 리더십 측면 감점될 수 있죠.

한화에어로스페이스는 최근 **성과주의 문화**를 강화하고 있어서, **KPI 달성률**이 인사고과에 큰 영향을 미칩니다. 성과 상위자는 빠르게 승진하거나 성과급을 더 받고, 하위자는 특별지도나 보직 변경이 있을 수 있습니다. 그러니 사업개발자는 항상 **KPI 를 염두**에 두고 움직입니다. 면접에서 “입사 후 무엇을 가장 중요하게 여기겠는가?” 물으면, “저는 맡은 프로젝트의 납기와 품질, 수익 달성을 최우선 KPI 로 삼겠습니다”처럼 **회사 시각의 성과마인드**를 언급하면 좋습니다.

또 하나 KPI 아닌 중요한 지표는 **수주잔고(Backlog)**입니다. 방안은 수주산업이라, 자신이 수주에 기여한 금액이 곧 회사 미래매출로 쌓입니다. 가령 A 사원은 올해 1 조원 계약 수주, B 사원은 0 이라면, 다음 평가에서 A 가 높은 평가를 받겠죠. 물론 신입에게 바로 수주 책임을 주진 않지만, **영업마인드**를 갖고 찾아다니는 태도를 좋게 봅니다.

5.5 대표 업무 시나리오 (가상 워크플로우 예시)

마지막으로, **사업개발 업무를 종합적으로 이해할 수 있는 시나리오**를 가상으로 제시하겠습니다. 예시: “**K 국에 K9 자주포 50 문 수출사업**” 담당 사업개발자의 1 년 워크플로우.

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

[1 분기] K 국과의 협상이 진행 중. 사업개발자는 해외영업팀과 함께 K 국 국방부와 **계약 조건**을 조율한다. 가격, 인도일정, 기술이전 여부 등을 놓고 몇 차례 화상회의와 현지 방문이 있었다. 사업개발자는 **본사 관련 부서 의견**을 모아 협상전략을 수립한다 (예: 생산부서는 “내년 말까지 50 문 생산 가능”, 재무부서는 “최소 대금 30% 선금 요구” 등 피드백). 이를 토대로 K 국 측에 제안서와 수정견적을 제출[95]. 3 월 말 마침내 계약이 체결된다[28]. 5 억 달러 규모, 3 년간 인도 조건의 빅딜이다. 사업개발자는 본사 경영층과 그룹사에 이 낭보를 전하고, **수주 KPI 달성**으로 칭찬받는다. 곧바로 **Kick-off 미팅**을 열어, R&D, 생산, 구매 등 관련자들에게 계약 내용과 일정, 역할을 공유한다.

[2 분기] 이제 실행 단계. 사업개발자는 **프로젝트 일정표**를 만들고, 월간 마일스톤을 설정한다. 2 분기 주요 마일스톤은 “1 차 자재발주 완료, 생산착수”. 이를 위해 구매팀과 협력하여 주요 부품 발주를 진행한다. 그런데 **문제 발생**: 수입 엔진 공급사가 예상 납기보다 2 개월 지연 통보를 해왔다. 사업개발자는 즉시 대책회의 소집 - 엔진 대안 수급가능성 검토, 고객 통보 여부 등 협의. 결국 K 국에 부분 인도 일정을 조정해야 할 상황이다. 사업개발자는 K 국 측에 **공식 서한**을 보내 엔진 이슈와 수정 일정을 설명하고 이해를 구한다. 내부적으로도 경영진에 리스크를 보고하고 생산계획을 재조정한다. 한편, K 국 군 관계자 방문단이 와서 자주포 제작 현장을 시찰하기로 되어 있다. 사업개발자가 **방문 행사 기획**을 맡아, 공장 투어 코스, 시연 발사 행사 등을 준비한다. 행사 당일 직접 브리핑도 하며, K 국 고객과 신뢰를 쌓는다.

[3 분기] 초도물량 인도 시점이 다가온다. 9 월에 10 문을 인도해야 하는데, 앞서 엔진 지연 여파로 일정이 타이트하다. 사업개발자는 **주 2 회 진도점검 회의**를 주재하며, 생산라인에서 발생하는 이슈 (예: 새로 도입한 사통장치 소프트웨어 에러) 해결을 추적한다. 해당 문제는 R&D 와 협력사 엔지니어들이 수정 중이고, 사업개발자는 고객에게 “현재 테스트 중이며 일정 내 해결 예정”이라고 커뮤니케이션한다. 한편, **대금 청구**도 신경써야 한다. 계약에 따라 9 월 첫 인도 시 40% 잔금 청구 가능하므로, 재무팀과 함께 **인도물량 검수서류**를 준비한다. 9 월 말, 드디어 10 문의 자주포가 선적되어 K 국으로 향한다. K 국 측 입회하에 **검사 성적서에 서명**이 이뤄지고, 이로써 1 차 인도 완료다. 사업개발자는 곧바로 **송장 발행**하여 2,000 만 달러 대금을 청구한다. 3 분기 평가는 10 문 인도 성공으로 **매출 목표 달성 100%**를 이뤄 긍정적이다.

[4 분기] 후속 일정과 내년 계획을 점검할 때다. 사업개발자는 K 국 프로젝트를 포함해 사업부 전체 **차년도 사업계획서**를 작성 중이다. 내년에는 K 국 20 문, 국내 군에 15 문 등 총 35 문 생산 납품 계획과, 신규 수주 타깃(예: M 국 20 문 수주 도전)을 담았다. 이 과정에서 인력/설비 증설 필요성을 검토해 경영진에 요청한다. 한편 4 분기에는 **K 국 장교단 교육** 이벤트도 있다. K 국이 구매한 자주포를 운영할 장교들을 한국으로 초청해 2 주간 교육하는 것인데, 사업개발자가 교육프로그램 일정, 교관 섭외, 통역 등 총괄한다. 교육생들과 일정을 보내며 고객 니즈를 세밀히 파악하고, 추가 군수지원 계약 아이디어도 얻는다. 연말,

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

사업개발자는 **KPI 결산**을 한다: 수주 1 건(달성), 매출 5 천억원 (약간 초과달성), 이익은 목표수준, 인도준수율 95% (엔진 지연으로 일부 지연 감안). 전반적으로 우수 성과로 평가받으며, 포상휴가도 받는다. 하지만 그는 곧바로 **다음 도전**을 준비한다 - M 국 수주 제안서 작성에 착수하며 새해를 맞이한다.

이 시나리오는 간략화했지만, 사업개발자의 **다양한 역할** - 협상, 일정관리, 리스크 대응, 대금관리, 고객관리, 전략기획 - 이 모두 담겨 있습니다. 이와 유사한 상황을 면접에서 질문 받을 수도 있습니다 ("만약 납기 지연과 고객 불만이 동시에 생기면 어떻게 하겠나?" 등). 준비된 지원자라면 위 흐름에서처럼 **현실적인 대처 방안**을 단계적으로 설명할 수 있을 것입니다. 또한 이 업무를 상상해보면, **보람과 어려움**이 같이 느껴질 것입니다. 보람은 자국 무기가 해외에 나가 성과를 낼 때 오는 **국가적 자부심과 개인적 성취감**입니다. 어려움은 **멀티플 압박** - 품질, 일정, 비용, 사람 - 에 시달리는 스트레스입니다. 면접에서는 이러한 **Job 미리보기(Realistic Job Preview)**를 통해서도 지원자의 각오를 확인할 수 있으니, "힘들겠지만 저는 충분히 감당할 열정과 계획이 있다"는 인상을 주도록 답변을 준비하세요.

[1] World military spending hits \$2.7 trillion in record 2024 surge | Reuters

<https://www.reuters.com/business/aerospace-defense/world-military-spending-hits-27-trillion-record-2024-surge-2025-04-27/>

[2] [3] [4] [5] [6] [28] South Korea defence exports to top \$13 bln this year - report | Reuters

<https://www.reuters.com/business/aerospace-defense/south-korea-defence-exports-top-13-bln-this-year-report-2023-12-20/>

[7] K-컬처·K-방산·AI 무인체계 융합... 새로운 시대의 국가 전략 모델 ...

<https://www.sportsseoul.com/news/read/1591104>

[8] [10] [M-커버스토리]'조종사 없는 전장' 현실로... K-방산, 무인체계로 간다

<https://www.metroseoul.co.kr/article/20251019500210>

[9]'이제 전쟁도 AI가' ...K-방산, "위험 임무부터 무인 전투까지 ... - 팝콘뉴스

<http://www.popcornnews.net/news/articleView.html?idxno=114716>

[11] [12] [41] [43] [48] [50] [51] [57] [58] m.hanwhaaerospace.com

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

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

[13] [18] [19] KAI, 2024 영업익 2407 억원...전년比 2.8%↓ - 인포스탁데일리

<https://www.infostockdaily.co.kr/news/articleView.html?idxno=205544>

[14] [20] 요약재무제표 - LIG Nex1

<https://www.lignex1.com/ir/financial.do>

[15] [PDF] 한화에어로스페이스 (012450) - SMIC

http://snusmic.com/wp-content/uploads/2025/04/25_1_1%EC%A3%BC%EC%B0%A8_%EC%88%98%EC%A0%95%EB%B3%B4%EA%B3%A0%EC%84%9C_5%ED%8C%80_%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.pdf

[16] [17] [35] [46] [47] [54] 한화·한화에어로스페이스·한화임팩트, 유사 사업 통합·재편으로 글로벌 경쟁력 강화

<https://www.thevaluenews.co.kr/news/170711>

[21] 현대로템, 영업이익 1 조원 돌파... 매출도 5.8 조원 '사상 최대' - 조선비즈

<https://biz.chosun.com/industry/company/2026/01/30/LVJED5LXUJG75ES27WBJXHASJE/>

[22] [31] [32] '美해군 파트너' 등에 업은 한화시스템, 8%대↑ - 아시아경제

<https://www.asiae.co.kr/article/2025121509583058165>

[23] [PDF] Lockheed Martin Reports Fourth Quarter and Full Year 2024 ...

<https://investors.lockheedmartin.com/node/51406/pdf>

[24] [25] [26] [27] [37] [44] [53] [56] 한화그룹, 분산된 한화오션 지분 '한화에어로스페이스'로 모은다(종합) | 연합뉴스

<https://www.yna.co.kr/view/AKR20250210130051008>

[29] [38] 한화에어로, 美 '드론 거인' GA 와 군용 단거리 이착륙 무인기 개발 계약

<https://www.finance-scope.com/article/view/scp202510150009>

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

[30] 한화에어로스페이스, GA 와 '단거리 이착륙 무인기' 개발 계약 - 부산일보

<https://www.busan.com/view/busan/view.php?code=2025101510283892072>

[33] [34] [45] '투 더 문!' 한화에어로스페이스, 달 착륙선 추진시스템 구성품 개발 및 ...

<https://www.startuptoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=566092>

[36] '100 조 수주' 한화에어로, 올 영업이익 첫 '3 조 클럽' 예약 - Daum

<https://v.daum.net/v/20251103185624914>

[39] [52] 한화에어로, 美 무인기 업체 GA 와 이착륙 무인기 개발 - 조선비즈

<https://biz.chosun.com/industry/company/2025/10/15/WO6SL3JAQNDW7EOWGKLRIVAOH4/>

[40] 한화에어로, 제너럴아토믹스 무인기 공동개발·韓 생산 공식화 - 더구루

<https://www.theguru.co.kr/news/article.html?no=92870>

[42] [스코프노트] 한화에어로스페이스 : 수주 잔고 31 조 원, 루마니아

<https://www.finance-scope.com/article/view/scp202511030027>

[49] [한화에어로스페이스] 사업보고서(일반법인) - 상장공시시스템

<https://kind.krx.co.kr/common/disclsvviewer.do?method=search&acptno=20260316001711&docno=&viewerhost=&>

[55] [단독] 한화에어로스페이스 내부서 '외주사·기술력·처우' 문제 제기

<https://www.newspost.kr/news/articleView.html?idxno=211756>

[59] [60] [61] [62] [63] [66] [67] [70] [71] [78] 인재상 | 한화에어로스페이스

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

[64] [65] [68] [69] [72] [73] [74] [75] [76] [77] [87] [88] [89] [90] [91] [92] 채널 - 인기 있는 기업 소식 확인하기 | 링커리어

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

[79] [80] [81] [82] 한화에어로스페이스 채용공고 - 2026 상반기 대규모 신입사원 채용

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

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-사업개발

[83] [93] [94] 한화에어로 사업개발직무 - 이직·커리어 - Blind

<https://www.teamblind.com/kr/post/%ED%95%9C%ED%99%94%EC%97%90%EC%96%B4%EB%A1%9C-%EC%82%AC%EC%97%85%EA%B0%9C%EB%B0%9C%EC%A7%81%EB%AC%B4-sedbfk20>

[84] 2026 년 상반기 한화에어로스페이스 신입사원 채용

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

[85] 사업개발/관리 담당자 - 한화에어로스페이스 채용 - 비즈니스피플 | 핵심인재 채용 플랫폼

<https://m.bzpp.co.kr/recruit/detail/BR250508A00007>

[86] 채용안내 - 한화에어로스페이스

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

[95] [97] 한화에어로스페이스 사업개발 전환형 인턴 면접 준비 방법 및 채용 ...

https://www.prime-career.com/cv_company/346

[96] 한화에어로스페이스 Great Challenger DNA e - Book

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