

심층분석보고서

현대로템-RS-철도영업(의왕)

2026.04.26

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

심층분석보고서: 현대로템 RS 철도영업(의왕) 직무

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 산업 정의와 자본 회수 사이클의 특수성

철도 및 철도차량 산업은 발주처 99% 이상이 정부, 국영철도공사, 도시교통공사인 전형적 B2G(Business-to-Government) 자본집약 장기 프로젝트 산업입니다. 단일 계약이 5년에서 10년에 걸쳐 매출로 인식되며, 폴란드 K2 전차 2차 계약 8조 9,814억 원의 계약기간이 2033년 12월 31일까지 이어지는 사례가 그 특수성을 잘 보여줍니다. 이런 구조에서 매출채권과 재고자산이 누적되어 운전자본 부담이 크게 형성됩니다. 동시에 계약부채(선수금)로 유입되는 자금이 무차입 경영을 가능하게 하는 양면성이 존재합니다. 발주 한 건이 회사 전체 1년치 매출에 맞먹는 사례가 흔하기 때문에, 단일 입찰 성패가 이후 5년 손익을 좌우하는 구조적 특성을 가집니다.

회계상 인식 방식도 일반 제조업과 큰 차이가 있습니다. 진행률 기준(percentage of completion)으로 매출을 인식하기 때문에, 설계 변경이나 원가 재산정이 발생하면 과거 인식 매출을 소급 조정해야 하는 일이 잦습니다. 카타르 알다키라 하수처리설비 사업이 2018년 1,962억, 2019년 2,799억 적자를 기록한 사례가 대표적입니다. 영업 부문은 입찰 단계에서 향후 5년치 환율, 원자재 가격, 노무비, 현지 인플레이션을 모두 예측해 가격에 반영해야 하므로, 거시경제 시나리오 모델링 역량이 필수 자산으로 작동합니다. 폴란드 K2 1차 계약에서 즈위티-달러 환위험 헤지가 미흡해 영업이익률이 1.0%포인트 하회한 사례는, 영업 단계의 가정 한 줄이 5년 후 손익으로 돌아오는 산업 특성을 보여줍니다.

1-2. 비관세장벽으로 작동하는 기술 표준과 현지화 의무

궤간(표준궤 1,435mm와 광궤 1,520mm), 전압 체계, 신호 방식(ETCS, CBTC, KTCS) 등 국가별 기술 표준이 사실상 비관세장벽으로 작동합니다. 이 표준 차이는 차량 재설계와 인증 비용을 수십억 원 단위로 발생시키므로, 신규 진입 사업자에게 치명적 진입장벽을 형성합니다. 우즈베키스탄 KTX-이음 수출이 의미 있는 이유도 이 표준 적용에 있습니다. 한국형 KTX-이음은 표준궤 기반이지만, 우즈베크는 옛 소련권 광궤 1,520mm 체계를 사용하므로 대차(bogie)와 차륜 간격을 새롭게 설계해야 했습니다. 현대로템은 이 광궤 적용 모델을 1년 반 만에 완성해 2024년 6월 계약, 2025년 12월 마산항 출항이라는 일정을 맞췄습니다.

현지 생산 의무(local content) 또한 무거운 진입 비용을 발생시킵니다. 미국 Buy America 규정은 65% 이상 현지 부품과 노동을 요구하며, 현대로템은 2025년 9월 18일 캘리포니아 Riverside에 8,500제곱미터 규모 'Hyundai Rotem Smart Electric America(HRSEA)' 공장을 준공해 추진제어장치, 견인전동기, 보조전원장치를 현지 생산하는 체계를 구축했습니다. 모로코 ONCF 발주는 벵게리르(Benguerir) 신규 공장 건설 의무를 포함했고, 호주 퀸즈랜드 QTMP 사업은 메리보로(Maryborough) 공장 165억 원 투자(2025년 3월 완공)를 요구했습니다. EU SAFE 대출은 EU 역내 콘텐츠 65%를 충족해야 적용 가능하며, 이 조건이 루마니아 전차 예산 변경의 원인으로 작용했습니다. 모로코 ONCF는 30년 유지보수까지 패키지에 포함시켰고, 이 흐름은 OEM에게 기술이전 부담을 가중시키는 동시에 후속 매출원을 안정적으로 확보하게 만드는 양방향 효과를 냅니다.

1-3. 글로벌 시장 규모와 세그먼트 구성

UNIFE(유럽철도산업연합) 10차 World Rail Market Study(Bain & Company 수행, 2024년 9월 발표)에 따르면 글로벌 철도공급 시장은 2021~2023 평균 €201.8bn으로, 9차 보고서 €176.5bn 대비 14.3% 확대되었고, 2027~2029년 €240.8bn까지 연평균 3.0%(실질) 성장을 전망합니다. 세그먼트별로는 서비스(MRO와 O&M)

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

38%(€77.1bn)가 최대 비중이고, Rolling Stock 31%, Infrastructure 19%, Rail Control 11%, Turnkey 1% 순입니다. SCI Verkehr 2024 보고서는 신규 rolling stock 매출 합계가 2024년 €65bn(전년 대비 +11%)에 도달했고 Top 10이 약 70%를 점유한다고 분석합니다. Grand View Research는 rolling stock 시장이 2024년 USD 67.12bn에서 2033년 USD 123.01bn(연평균 7.2%)으로 확대되며 Asia-Pacific이 44%를 점유한다고 예측하나, 시장조사기관별 정의와 범위 차이로 절대값은 상이합니다.

서비스 비중이 38%로 가장 큰 세그먼트라는 점은 산업 전략에 결정적 함의를 제공합니다. 차량 한 대를 30년 운용한다고 가정할 때, 초기 차량 가격이 100이라면 30년간 부품, 정비, 개량, 사이버보안, 신호 업데이트 비용 합계가 250~300에 이른다는 것이 업계 표준 추정입니다. 따라서 글로벌 빅4가 차량 매출보다 서비스 매출 EBIT 마진을 12~15% 수준으로 끌어올린 이유가 이 라이프사이클 경제학에 있습니다. 현대로템이 모로코 ONCF 30년 유지보수 패키지를 연동시킨 이유, 그리고 2025년 신용등급 평가에서 한국기업평가가 RS 부문 흑자전환의 지속 가능성을 모니터링 대상으로 분류한 이유도 여기서 출발합니다.

1-4. 국내 철도차량 시장 구조와 발주 패턴

국내 시장은 전동차 누적 점유율(2020년 1월부터 2022년 10월) 기준 우진산전 53%(1.19조), 다원시스 32%(7,317억), 현대로템 15%(3,412억)로, 2단계 규격·가격분리 입찰제 도입 이후 중견기업이 최저가 입찰로 시장을 잠식한 상태였습니다. 2단계 입찰제는 1단계에서 기술 적합성만 통과하면 2단계에서 가격이 가장 낮은 사업자가 낙찰되는 구조이므로, 기술 우위가 큰 의미를 갖지 못하고 가격 경쟁이 격화되는 양상을 만들었습니다. 그러나 2025년 12월 이재명 대통령이 다원시스 ITX-마음 납품 지연을 두고 "정부가 사기당한 것 같다"라고 강력 비판하면서 정책 방향이 변하기 시작했습니다.

다원시스가 2026년 1월 신안산선 전동차 계약 해지, 2026년 3월 감사의견 거절로 상장폐지 위기까지 몰리자, 발주처들이 가격 위주 평가에서 신뢰성과 트랙레코드 평가로 무게중심을 옮기고 있습니다. 우진산전도 위례선 트램 34개 부품 중 18개(53%)에 CRRC 부품을 사용한 사실이 드러나면서 안보 우려가 확산되고 있습니다. 이런 흐름은 향후 5년간 국내 발주의 60% 이상이 현대로템으로 회귀할 가능성을 시사합니다. 신안산선뿐 아니라 GTX-B(이미 5,922억 원 수주), GTX-C, 동해선 추가 발주, 광역급행철도 다수가 같은 흐름을 따를 가능성이 있습니다. 국내 시장은 절대 규모는 작지만(연간 약 1조~1.5조 원), 마진율이 해외 신규 시장보다 안정적이며 사이트 접근성이 좋아 분기 실적 변동성을 완충하는 역할을 수행합니다.

1-5. 디지털 전환과 신호·통신 통합의 가속화

최근 5년간 가장 빠르게 성장한 영역은 디지털 신호 시스템(ETCS, CBTC, KTCS)입니다. Hitachi Rail이 2024년 5월 31일 Thales Ground Transportation Systems(GTS) 사업을 €1.66bn에 인수 완료한 것이 결정적 사건입니다. 인수 후 합산 매출은 €7.3bn, 51개국 24,000명 규모로 확대되었고, Hitachi는 차량과 신호를 통합 솔루션으로 묶어 입찰하는 'One Stop Shop' 모델을 본격화했습니다. 이는 OEM이 차량만 공급하는 시대가 끝나가고 있음을 보여주는 중요한 시장 신호입니다.

현대로템은 이 흐름에 대응해 KTCS-2(Korean Train Control System Level 2) 자체 개발을 가속화했고, 2026년 1월 EMU-320 2세대 조기 출고에서 320km/h급 첫 탑재를 성공시켰습니다. KTCS-2는 ETCS Level 2와 호환되는 한국형 신호 시스템으로, 향후 EMU-320이 EU TSI 인증(2025년 4월 획득)과 결합하면 유럽 시장 진입 시 신호 호환성 문제를 해결할 수 있는 기반을 마련했습니다. 그러나 절대적 의미에서 글로벌 빅4 대비 신호 부문이 약하다는 구조적 한계는 여전합니다. Alstom의 ATLAS 시스템, Siemens의 Trainguard MT, Hitachi-Thales의 SelTrac CBTC와 비교하면, 글로벌 레퍼런스 다양성과 검증 시간(track record) 측면에서

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

격차가 큼니다. 영업 부문에서는 이 격차를 해외 컨소시엄(LS일렉트릭, 한국철도기술연구원, 코레일 운영 노하우)으로 보완하는 패키지 설계가 핵심 과제로 남아 있습니다.

1-6. 친환경 전환과 수소-배터리 기술 경쟁

EU Green Deal과 미국 IJA(Infrastructure Investment and Jobs Act)를 마중물로 친환경 동력 전환이 가속화되고 있습니다. 디젤 기관차 퇴출 압력이 강해지면서 수소전기, 배터리 전기, 하이브리드(디젤-배터리) 기술 경쟁이 격화되었습니다. 현대로템은 대전 도시철도 2호선용 수소전기트램 34편성 2,934억 원 계약(2024년 7월), 울산 1호선 9편성 634억 원 계약을 따내며 국내 유일 양산 체제를 구축했습니다. 이는 현대자동차그룹의 수소연료전지 기술을 활용한 그룹 시너지 사례이기도 합니다. 1회 충전 200km 이상 주행, 정원 245~300명, 무가선 방식으로 전차선과 변전소가 필요 없어 기존 노면전차 대비 인프라 투자비를 30% 안팎 줄일 수 있습니다.

반면 Alstom은 2025년 12월 정부 지원 축소를 이유로 수소열차(Coradia iLint) 개발을 보류한다고 발표했습니다. 이 결정은 EU 수소철도 시장에서 현대로템에게 의미 있는 기회를 제공합니다. 독일 라인-마인 지역의 Coradia iLint 14편성 운영 사례에서 신뢰성 이슈가 다수 보고된 바 있어, 수소트램 양산 트랙레코드를 갖춘 현대로템의 입지가 상대적으로 강화되는 흐름입니다. 다만 수소 인프라(충전소, 저장 탱크) 투자가 막대하기 때문에, 발주처가 수소 도입 시 인프라 패키지까지 요구하는 경우가 많고 이는 영업 부문이 에코플랜트 사업본부와 긴밀히 협업해야 하는 이유로 작용합니다. 부산항 AGV 사업과 수소충전소 사업이 에코플랜트 본부에서 운영되고 있어, RS 영업이 수소트램 패키지 영업 시 에코플랜트와 공동제안서를 만드는 사례가 늘어나고 있습니다.

1-7. 자율주행 메트로(GoA4)와 메가이벤트 발주 폭증

자율주행 메트로(GoA4 Grade of Automation Level 4, 무인 운전)는 도시 철도 시장에서 향후 10년 가장 큰 변화를 만들 영역입니다. 호주 시드니 메트로 웨스트(SMW) 96량 무인 전동차 입찰이 진행 중이며, 현대로템과 UGL 컨소시엄이 Alstom, CRRC, Siemens와 경쟁하고 있습니다. 시드니 메트로 노스웨스트는 이미 무인 운전 사업으로 시작되었고, 시드니 메트로 시티 앤드 사우스웨스트도 무인화로 전환되었습니다. 멜버른 SRL East Linewide 8조 원은 2025년 중국 CCCC John Holland 컨소시엄에 패배했지만, 시드니 라인은 안보 이슈로 중국 사업자가 진입하기 어렵기 때문에 Alstom과 현대로템이 양강 구도를 형성할 가능성이 큼니다.

메가이벤트 발주도 산업 전체에 큰 충격을 주는 변수입니다. 2028 LA 올림픽, 2030 월드컵(스페인·포르투갈·모로코 공동 개최), 2032 브리즈번 올림픽이 연쇄적으로 예정되어 있고, 각 이벤트마다 도시·근교 철도 신규 발주가 폭증합니다. 현대로템 LA 메트로 HR5000 전동차 6억 6,370만 달러 수주(약 8,688억 원)는 1993년 운용 중인 노후 전동차 대체 발주이지만, 2028 LA 올림픽 대응이 일정 압박 요인으로 작용했습니다. 모로코 ONCF 2.2조 원 수주도 2030 월드컵 대비 인프라 확충 흐름의 일환이었고, 후속 고속철 발주(2026년 하반기 예상)가 이어질 가능성이 큼니다. 영업 부문은 이런 메가이벤트 일정을 5~7년 전부터 추적해 발주 시점을 예측하고 사전 영업을 시작해야 하는 산업 특성을 고려해야 합니다.

1-8. 자국우선주의와 보호무역 강화의 영향

자국우선주의가 글로벌 철도 시장에서 강화되고 있습니다. 미국은 Buy America 규정을 강화해 2026년부터 현지 콘텐츠 비율을 70%로 상향하는 안을 검토 중이며, EU는 SAFE 대출 외에 European Defence Industrial Strategy(EDIS) 흐름과 연계해 EU 역내 산업 보호를 강화하고 있습니다. 이런 흐름은 글로벌 OEM에게 현지 공장 설립을 강제하는 동시에, 신호·통신 시스템에서 보안 인증(예: TS 50701, IEC 62443) 비용을 가중시킵니다. 중국 CRRC는 미국과 EU 시장에서 사실상 배제되고 있으며, 호주에서도 멜버른 SRL East Linewide 수주에도 불구하고 안보 우려가 지속적으로 제기됩니다. SCI Verkehr 보고서는 CRRC가 Top 10 중 처음으로 매출 감소

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

를 기록했다고 분석했습니다.

이 흐름은 현대로템에게 양면적 영향을 줍니다. 긍정적 측면은 CRRC가 빠진 자리를 차지할 기회가 확대된다는 점입니다. 호주 시드니, 미국 LA·뉴욕, EU 동유럽 시장에서 가성비 차별화로 진입할 여지가 생겼습니다. 부정적 측면은 현지 콘텐츠 의무 비율 상향으로 캘리포니아 HRSEA 공장 같은 추가 투자 부담이 가중된다는 점입니다. 또한 EU 진입 시 Alstom·Siemens·CAF 등 EU 사업자가 자국 정부 외교 지원을 등에 업고 모로코·이라크·튀르키예에서 현대로템과 정면 충돌하는 사례가 늘고 있습니다. 영업 부문에서는 이 자국우선주의 흐름을 발주처 별로 정확히 파악해 가격, 현지 콘텐츠 비율, 기술이전 범위, 금융 조건을 패키지로 설계하는 능력이 중요해졌습니다.

1-9. 가치사슬 단계별 수익성과 글로벌 플레이어 비교

가치사슬은 차량제조(31%, EBIT 5~8%), 신호·통신(11%, EBIT 12~15%), 인프라·궤도(19%, EBIT 6~10%), 서비스·MRO(38%, EBIT 10~15%), Turnkey(1%)로 구성됩니다. MRO와 신호가 가장 고마진 영역이며, Alstom FY24/25 backlog gross margin이 17.8%(전년 17.5%에서 상승)로 이 차이를 입증합니다. 현대로템은 차량제조 중심 구조 탓에 그동안 국내 최저가입찰 영향으로 영업이익률이 1~2%에 머물렀고, 2024년에는 영업손실까지 기록했습니다. 그러나 폴란드 K2와 모로코·우즈벡 등 해외 수주 확대로 2026년 5~7% 회복이 전망됩니다. 모로코 ONCF가 20년 유지보수 계약을 의무화한 것처럼, 신규 발주가 차량과 MRO 패키지 형태로 진화하면서 OEM의 안정 매출원이 확장되는 추세입니다.

글로벌 빅4 비교를 정리하면 첫째, CRRC(중국)는 FY24 매출 RMB 246.5bn(USD 약 34bn, +5.21%), 신규 수주 RMB 322.2bn으로 압도적 규모와 가성비를 갖췄으나 서방 시장 진입이 제한됩니다. 둘째, Alstom(프랑스)은 FY24/25 매출 €18.5bn(+4.9%), 수주잔고 €95bn에서 2026년 1분기 €100bn을 돌파하며 aEBIT 6.4%(중기 8~10% 목표)를 기록했고 Bombardier 통합을 완료했으며 Avelia Horizon 2층 고속철을 무기로 보유합니다. 셋째, Siemens Mobility(독일)는 FY24 약 €11~12bn 매출에 book-to-bill 1.14, FY25 매출 8~10% 성장 가이드언스를 제시했고 ETCS와 CBTC 디지털 신호에서 1위급 입지를 갖습니다. 넷째, Hitachi Rail(일본)은 Thales GTS 인수 후 €7.3bn 규모이며 Class 800, Frecciarossa 1000을 기반으로 SelTrac CBTC까지 보유합니다. 여기에 Wabtec(미국)은 약 USD 10bn으로 화물기관차에서 강자이고, Stadler(스위스)는 €4~5bn으로 EMU와 LRT 틈새시장을 차지합니다. 현대로템은 2025년 연결매출 5.84조 원으로 글로벌 Top 10 중 6~8위 권으로 추정되며, 매출 절대 규모는 빅4에 못 미치지만 수주 모멘텀과 K-방산 시너지로 가파른 상승 곡선을 그리고 있습니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 글로벌 빅4의 매출, 수주잔고, 전략 비교

Alstom은 2026년 1분기 기준 수주잔고 €100bn을 돌파한 글로벌 1위 backlog 기업입니다. Bombardier 통합 시너지와 프랑스 정부 외교 지원을 등에 업고 모로코 18대 Avelia Horizon 고속철 €781M(마크롱 모로코 국민방문 €10bn 패키지의 일환)을 수주했습니다. Avelia Horizon은 2층 고속철로 320km/h 영업속도를 가지며, SNCF가 2026년부터 운영을 시작합니다. Alstom의 최대 강점은 EU 27개국 표준 신호 ATLAS, ERTMS Level 3 솔루션, 그리고 차량·신호·서비스를 묶은 'integrated mobility' 모델입니다. 약점은 Bombardier 통합 후 영국 Aventura 차량 품질 이슈, 독일 ICE-3 부품 결함 문제 등으로 신뢰성에 대한 의문이 일부 제기되고 있다는 점입니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

Siemens Mobility는 2025년 영국 Network Rail Train Control Framework 1위 사업자로 선정되었고, Charger B+AC 배터리 기관차(북미 최초)를 출시하며 친환경 전환에서 앞서가고 있습니다. 2025년 폴란드 PKP Intercity 32편성 고속철 €1.7bn 수주로 동유럽 시장도 공략 중입니다. Velaro 고속철 플랫폼(독일 ICE-3, 스페인 AVE Class 103, 러시아 Sapsan, 튀르키예 YHT 기반)이 가장 검증된 글로벌 고속철 플랫폼입니다. Trainguard MT CBTC는 두바이 메트로 GoA4 무인 운전엔 적용되어 글로벌 무인 메트로 시장을 선도합니다.

CRRC는 매출 절대규모는 1위지만 호주 LA Metro CRRC HR4000 인도 4년 지연 사태, 미국과 EU 시장 진입 제한으로 신뢰도가 약화되어 신흥국과 일대일로 시장에 집중하고 있습니다. 인도네시아 자카르타-반둥 고속철, 라오스 보텐-비엔티안 철도, 헝가리-세르비아 철도가 주요 레퍼런스이지만, 대부분 중국 외교·금융 지원과 결합된 패키지였습니다. 호주 멜버른 SRL East Linewide 8조 원 수주 성공은 가격 경쟁력 측면에서 의미가 있으나, 안보 우려로 호주 NSW주 시드니 라인에서는 입찰 자체가 제한되는 상황입니다.

Hitachi Rail은 Thales GTS 인수로 신호와 차량 통합 솔루션을 구축했으나 PMI(Post-Merger Integration) 부담이 잔존합니다. Class 800(영국 LNER), Frecciarossa 1000(이탈리아 ETR1000), 그리고 SelTrac CBTC(토론토, 홍콩, 베이징 메트로)가 핵심 레퍼런스입니다. Hitachi는 일본 정부 ODA와 결합된 패키지를 활용해 인도 첸나이 메트로, 방콕 모노레일, 베트남 호치민 메트로 1호선에서 입지를 확보했습니다.

2-2. 국내 경쟁사 분석과 다원시스 위기 영향

다원시스(068240)는 2015년 서울 2호선 200칸 수주로 시장에 진입한 이후 2017~2022 누적 7,317억 원, 점유율 32%까지 확대했습니다. 그러나 ITX-마음(EMU-150) 납품 2년 이상 지연, 위례선 트램 부품 일부 중국 CRRC 부품 사용 논란이 잇따라 터지면서 신뢰가 무너졌습니다. 2025년 12월 이재명 대통령의 "정부가 사기당한 것 같다" 발언과 함께 주가가 25% 폭락했고, 2026년 1월 신안산선 전동차 계약 해지, 2026년 3월 감사의견 거절로 상장폐지 위기에 내몰렸습니다. 현대로템은 다원시스 상대 315억 원 손해배상 청구 소송을 공시했습니다(2025년 12월). 다원시스의 위기는 자체 설계 능력 없이 외산 부품 조립 위주 구조에 의존했던 비즈니스 모델의 한계가 누적된 결과로 분석됩니다.

우진산전(비상장)은 총복 괴산 본사 사업자로 2017~2022 누적 1조 1,945억 원, 국내 점유율 53% 1위를 기록했습니다. 그러나 위례선 트램 34개 부품 중 18개(53%)에서 CRRC 부품 사용 논란이 발생해 안보 우려가 확산되고 있습니다. 우진산전은 비상장이라 재무 투명성이 낮고, 자체 설계 인력이 부족한 상태에서 가격 경쟁만으로 시장을 확대해 왔다는 한계가 있습니다. SLS중공업과 로윈은 사실상 시장 영향력이 미미하며, 일부 화차나 특수차량 영역에서만 명맥을 유지하는 상태입니다. 다원시스 위기로 인한 국내 시장 회복은 현대로템에게 신안산선뿐 아니라 GTX 후속 발주, 동해선, 대구·광주 도시철도 추가 발주에서도 유리하게 작용할 흐름입니다.

2-3. 현대로템의 시장 포지셔닝과 강점·약점 분석

프리미엄과 가성비 매트릭스에서 현대로템은 중상위 밸런스 포지션을 점하며, Stadler-Kawasaki와 유사한 위치에 자리합니다. 신호 자체 솔루션(ETCS L3급)이 약한 반면, 차량 적기납품, 품질, 중간가격이 강점입니다. 호주에서는 최근 10년 누적 1,000량(NIF 610량과 QTMP 390량)으로 점유율 1위를 차지했습니다. 이용배 사장은 한국경제(2025년 12월 1일) 인터뷰에서 호주 마리용 프로젝트에서 215회 이해관계자 미팅, 2,871건 설계변경으로 DSAPT(Disability Standards for Accessible Public Transport) 100% 달성이라는 성과를 공개했습니다. 호주 정부가 만족도 1위로 평가한 사례는 현대로템의 '다부서 협업 장인정신'이 글로벌 시장에서 통한다는 증거입니다.

다만 글로벌 빅4 대비 매출규모가 1/3에서 1/5 수준이고 ETCS L2/L3 자체 신호 시스템이 약하다는 구조적 약

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

점이 있습니다. 또한 글로벌 인지도 측면에서 일반 발주처가 'Hyundai'를 자동차 브랜드로 인식하는 경우가 많아, 철도 OEM으로서 별도 브랜드 자산을 구축하는 데 시간이 걸리고 있습니다. 그러나 호주 마리웅 사례, 모로코 ONCF 사례, LA 메트로 사례가 누적되면서 'Hyundai Rotem'의 브랜드 자산이 글로벌에서 빠르게 형성되고 있습니다. 영업 부문에서는 이 인지도 격차를 마케팅 자료, 레퍼런스 사이트 방문, 발주처 임원 한국 초청 프로그램 등으로 메우는 활동이 일상적으로 이어집니다.

2-4. 모로코 ONCF 2.2조 원 수주의 의미

2025년 2월 25일 발표된 모로코 ONCF 2층 전동차 2.2조 원 수주는 K-철도 역사에서 단일 최대 규모입니다. 국토교통부 보도자료에 따르면 통근형 메트로 240칸 1조 2,000억 원과 도시 메트로 200칸 1조 원, 합계 440칸으로 구성되었습니다. 프랑스 Alstom과 스페인 CAF, 중국 CRRC를 모두 제친 역전 수주의 비결은 '코리아 원팀' 외교 패키지였습니다. EDCF(대외경제협력기금) 차관, 정상외교(2024년 윤석열-모하메드 6세 회담), 코레일 30년 유지보수 패키지를 통한 제안한 것이 결정적이었습니다. 단일 가격 경쟁이 아니라 금융, 외교, 운영 노하우, 기술이전을 묶은 '솔루션 영업'이 통한 사례입니다.

후속 행보도 활발합니다. 2025년 11월 후속 MOU 체결로 모로코 벵게리르(Benguerir)에 전동차 공장 건설 및 2026년 초 ONCF 합작법인(JV) 설립을 추진합니다. 이 공장은 모로코 자체 발주 외에도 향후 알제리, 튀니지, 이집트, 세네갈 등 북아프리카-서아프리카 시장 진출의 교두보 역할을 할 예정입니다. 2030 월드컵을 앞두고 모로코 정부가 추가로 고속철 18편성 발주를 준비 중이며, 알스툼이 €781M 패키지를 먼저 따냈지만 후속 발주에서는 현대로템의 라바트 지사와 벵게리르 공장이 입지 우위로 작용할 것으로 보입니다.

2-5. 폴란드 K2 전차 2차 계약과 K-방산 외교 모델

K2 전차 폴란드 2차 8조 9,814억 원 공시(2025년 8월 4일)는 2024년 매출 대비 205.2% 규모이며, 계약기간이 2033년 12월 31일까지 이어집니다. 2026년 1월 26일 선수금 약 21억 달러(약 3조 원, 계약규모의 30%)를 조기 수령했습니다. 폴란드 1차 계약(약 4.5조 원)과 합산하면 13조 원이 넘는 단일 국가 수출이며, 향후 폴란드 부마르-라뻬디(Bumar-Łabędy) 현지 조립 모델이 글로벌 K-방산의 표준 패턴으로 정착되었습니다. 이 모델은 ① BGK(폴란드 국영개발은행)-EXIM(한국수출입은행)-KSURE(한국무역보험공사)-하나은행 13억 유로 수출금융 패키지, ② 현지 부품 비율 단계적 상향, ③ 폴란드 자체 K2PL 개발 권한 부여, ④ 운영·정비·교육 패키지 통합으로 구성됩니다.

이 패턴은 모로코 EDCF, 우즈벱 EDCF에서도 동일하게 작동하며, 2026년에는 이라크, 루마니아, 페루, UAE, 베트남, 태국, 사우디로 확장될 예정입니다. 이라크 K2 중동형은 2026년 1분기 개발 완료, 페루 K2 54대와 K808 141대(195대) MOA가 2025년 12월 체결되었고 2026년 6월 이행계약을 목표로 협상이 진행 중입니다. 루마니아는 EU SAFE 대출 적용 한계로 예산이 변경되어 협상이 지연되고 있고, 사우디와 UAE는 정부 협상 단계에서 가시화 가능성이 높습니다. 슬로바키아와의 K2 협상도 진행 중입니다.

2-6. 글로벌 수주 다변화의 최근 흐름

우즈벱키스탄 EMU-250 고속철 2,700억 원 수주(2024년 6월 계약, 2025년 12월 마산항 출항)는 한국 고속철 사상 첫 해외 수출입니다. KTX-이음 기반에 광궤(1,520mm) 적용, 7량 6편성 389석으로 구성되었습니다. 우즈벱은 광궤 체계 적용이 가장 큰 기술 과제였고, 현대로템은 1년 반 만에 설계 변경을 완료했습니다. 우즈벱 정부는 후속으로 추가 고속철 발주를 검토 중이며, 카자흐스탄·키르기스스탄 등 중앙아시아 광궤 시장 확장의 기반이 됩니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

미국 LA 메트로 HR5000 전동차 6억 6,370만 달러(약 8,688억 원) 수주는 1993년 운용 중인 노후 전동차 대체 발주입니다. Stadler를 제치고 수주했으며 HRSEA 공장이 Buy America 충족 조건을 만들었습니다. 호주 시드니 Mariyung NIF 1.5조 원(610량 영업운행 시작)에 더해 시드니 메트로 웨스트(SMW) 96량 무인전동차 입찰이 진행 중입니다(현대로템과 UGL 컨소시엄 vs Alstom·CRRC·Siemens). 단, 멜버른 SRL East Linewide 8조 원은 2025년 중국 CCCC John Holland 컨소시엄에 패배했습니다.

KTX-청룡(EMU-320)은 2024년 5월 영업개시 이후 2025년 2월 누적 90만 명 돌파, 2026년 1월 2세대 EMU-320 조기 출고로 KTCS-2 한국형 열차제어시스템 320km/h급 첫 탑재와 함께 납기를 4개월 단축했습니다. 뉴욕 MTA Division 1 500량 입찰을 2026년 준비 중이며, 일본 가와사키와 히타치, 프랑스 알스통과 경쟁합니다. PQ(Pre-Qualification) 일부 통과 단계로 알려져 있습니다. 페루 K2 195대 MOA(2025년 12월), 2026년 6월 이행계약 목표로 협상이 진행 중입니다.

2-7. K-방산과 K-철도 시너지 모델의 작동 원리

현대로템은 방산(K2 전차)과 철도(KTX-메트로), 에코플랜트(수소·로보틱스)를 결합한 사실상 유일한 한국 기업입니다. 이용배 사장은 한국경제(2025년 12월 1일) 인터뷰에서 "철도의 무인시스템과 AI를 방산에 적용하고, 방산의 자율주행과 AI 로봇 기술을 철도에 도입할 것"이라고 밝혔습니다. 이는 그룹 차원의 R&D 자산을 양 사업부가 공유하는 사례로, 자율주행·AI·센서·통신·동력 기술이 양방향으로 흐르는 구조입니다.

수출금융 측면의 시너지도 큼니다. 폴란드 K2 2차계약 BGK-수출입은행-무역보험공사-하나은행 13억 유로 수출 금융 모델이 모로코 EDCF, 우즈벡 EDCF와 동일 패턴으로 정착하면서, 한국 정부가 K-방산과 K-철도를 묶어 정상회담 시 패키지 협상을 진행하는 사례가 늘었습니다. 정상외교 시 차량·전차·인프라를 묶은 'Korea Mobility Package'를 제시하는 흐름이 형성된 것입니다. K2PL의 폴란드 부마르-라뻬디 현지 조립 모델, 모로코 벵게리르 전동차 공장, 호주 메리보로 공장(165억 원, 2025년 3월 완공)이 모두 'Build-Operate-Transfer + Local Content + JV' 패턴으로 표준화되었습니다.

이 모델은 영업 부문에 큰 영향을 미칩니다. 첫째, 단일 국가 진출 시 방산팀과 철도팀이 동일 정부 라인을 공유하므로 정보 공유와 협상 일정 조율이 필수입니다. 둘째, 정상외교 일정에 맞춰 영업 일정이 조정되며, 외교부와 산업부 협의 라인을 활용한 영업이 일상화됩니다. 셋째, 현지 합작공장 설립 시 부지 선정, 인력 채용, 부품 협력사 선정에서 방산과 철도가 인프라를 공유하는 사례가 늘고 있습니다.

2-8. 2030년대 시장 재편 시나리오

2030년대 글로벌 철도 시장은 빅4 + 차상위(Wabtec, Stadler, 현대로템, CRRC HK Asia 분리법인) 구도로 재편될 가능성이 큼니다. CRRC가 서방 시장에서 사실상 배제되고, Hitachi-Thales 통합이 안정화되면 Hitachi가 빅3에 진입할 가능성도 있습니다. 현대로템이 2030년까지 매출 10조 원, 영업이익률 8~10% 도달 시 글로벌 Top 5 진입이 가능하다는 분석이 다수 증권사 보고서에서 제기됩니다. 핵심 변수는 ① 폴란드 K2 마진 실현, ② 모로코·우즈벡 후속 발주 확보, ③ 미국 NY MTA·필라델피아·시카고 시장 진입, ④ KTCS-2 신호 자체 솔루션 글로벌 검증입니다.

중국 CRRC는 동남아·아프리카·중남미에서 가성비 우위를 유지하지만, 신호·통신 안보 우려로 인프라 패키지 진입은 제한될 가능성이 큼니다. CRRC의 자회사 분사(예: 홍콩 상장 분리법인) 등 구조 변화 시도가 보고되었으나, 서방 시장의 신뢰 회복은 단기간에 이루어지기 어렵습니다. 영업 부문에서는 이 글로벌 재편 흐름을 발주처별 정치 환경, 안보 인식, 금융 옵션과 연동시켜 입찰 전략을 설계하는 능력이 중요해졌습니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 사업 구조와 부문별 매출 비중의 재편

2025년 사업보고서 기준 부문별 매출 비중은 디펜스솔루션(DS) 55.1%, 레일솔루션(RS) 35.8%, 에코플랜트(EP) 9.1%로, 2022년(RS 56%, DS 34%, EP 10%) 대비 방산과 철도 비중이 완전히 역전되었습니다(한국기업평가, 2026년 4월). DS는 매출 3조 2,153억 원(전년 대비 +35.9%), 영업이익률 29.7%로 전사 이익을 견인하며, 폴란드 K2 1·2차 계약과 페루·이라크·루마니아 파이프라인이 향후 5년 매출을 보장합니다. RS는 매출 약 2조 900억 원, 영업이익 292억 원(영업이익률 1.4%)으로 2024년 영업손실 1,232억 원에서 흑자전환했으나 수익성은 여전히 낮은 수준입니다.

RS의 2025년 신규수주는 6.0조 원으로 역대 최대를 기록했으며 모로코 2층 전동차 2.2조 원, 대장홍대선 1.3조 원, GTX-B 5,922억 원, 대만 타이중 무인 전동차 4,249억 원이 주요 항목입니다. EP는 매출 약 5,300억 원, 영업이익률 약 3.8%로 부산항 AGV(무인운반차)와 수소충전소 등 논캡티브(non-captive) 수주 확대가 진행 중이나, 수주잔고가 8,615억 원에 머물러 수주절벽 우려가 거론됩니다(인더스트리뉴스). EP는 향후 수소 인프라, 자동화 물류 시스템, 산업용 로봇 영역으로 사업 영역을 확장할 계획이며, RS와의 협업(수소트램 패키지)이 새로운 성장 동력으로 거론됩니다.

이런 부문별 구조에서 RS 영업 부문은 DS 영업 부문 대비 매출 비중이 낮으나, 글로벌 진출 모델 측면에서 회사 미래의 핵심 거점입니다. DS는 정부 간 거래(G2G)가 주를 이루는 반면, RS는 발주처 다양성이 크고 입찰 경쟁이 치열해 영업 인력의 전문성과 현장 감각이 더욱 중요해지는 영역입니다.

3-2. 최근 재무 실적과 분기별 흐름

연결 매출은 2023년 3조 5,900억, 2024년 4조 3,800억에서 2025년 5조 8,390억으로 확대되었고, 영업이익은 2,100억, 4,566억을 거쳐 2025년 1조 56억으로 폭증해 영업이익률 17.2%를 기록했습니다. 창사 첫 영업이익 1조 원 돌파입니다. 2025년 분기별로는 3분기 매출 1조 6,196억(+48.1%), 영업이익 2,777억(+102.1%), 순이익 1,984억으로 분기 사상 최대를 기록했고, 4분기 매출 1조 6,256억, 영업이익 2,675억, 순이익 2,254억을 시현했습니다. 폴란드 K2 2차 매출 본격 인식이 3·4분기 실적 폭증의 주된 동인이며, 이 흐름은 2026~2028년에도 이어질 전망입니다.

수주잔고는 2022년 말 8조 원 미만에서 2024년 18.8조, 2025년 말 29조 7,735억(전년 대비 +58.7%)으로 폭증하여 5~7년 매출 가시성을 담보합니다. 부채비율은 2024년 163.1%에서 2025년 206.4%(K2 2차 계약부채 2.1조 계상 영향)로 상승했으나 선수금 제외 시 58.5%로 매우 건조하며, 차입금 1,099억 원에 현금성자산 9,084억 원으로 순현금 1.2조(전년 대비 +175%)를 보유한 사실상 무차입 경영 상태입니다. 2026년 4월 한신평, KIS, NICE 3사가 신용등급을 동시 AA(안정적)로 상향했습니다. AA 등급은 일반 제조업 대기업 기준 최상위 권이며, 향후 회사채 발행 시 조달비용을 의미 있게 낮출 수 있는 자산입니다.

세부적으로 운전자본 회전을, 매출채권 회수기간, 재고자산 회전 등을 분석하면 RS 부문은 발주처 진행률 청구 일정에 따라 분기별 실적 변동성이 큼니다. 2025년 RS 부문 영업이익률 1.4%에는 카타르 알다키라 잔여 손실 정리, KTX-청룡 초기 LD(Liquidated Damages) 총당 등 일회성 비용이 반영되어 있어, 한국기업평가는 RS 부문 흑자전환의 지속 가능성을 모니터링 대상으로 분류한다고 발표했습니다(2026년 4월).

3-3. 주가 흐름과 증권사 컨센서스 분석

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

주가는 52주 최고 274,000원, 최저 88,700원 범위에서 변동했고, 2026년 3월 20일 종가 기준 180,100원으로 시가총액 약 19~20조 원입니다. 최대주주는 현대자동차 33.77%(특수관계인 포함)이며, 외국인 지분율은 약 18%로 폴란드 수주 발표 이후 외국인 매수세가 강화되었습니다. 2026년 4월 기준 18개 증권사 모두 매수 의견이며 평균 목표주가는 약 299,737원(레인지 270,000~340,000원), 약 +77% 업사이드를 시사합니다.

증권사별 핵심 의견을 정리하면, 키움증권은 340,000원 목표주가를 제시하며(이한결 애널리스트, 2026년 영업이익 1조 2,202억 +21.3% 전망), 한국투자증권은 320,000원으로 "2026년이 현대로템 전성기를 여는 원년"이라 평했습니다(장남현 애널리스트). 미래에셋증권, 유진투자증권, 유안타증권은 300,000원, 삼성증권은 292,000원(한영수 애널리스트, "2026년 추정 P/E 23배로 국내 방산주 평균 39배·해외 29배 대비 저평가")으로 분석했습니다. 핵심 투자논리는 ① 폴란드 K2 마진 30% 이상, 2026년 80~96대 생산, ② 페루·이라크·루마니아·사우디·모로코 수출 파이프라인, ③ 레일솔루션 흑자 정착과 EMU-320·우즈벡 본격 매출, ④ 우주(메탄엔진) 등 신성장 옵션가치입니다.

밸류에이션 측면에서 글로벌 비교를 보면, Alstom(P/E 약 18배), Siemens AG(P/E 약 22배), CRRC(P/E 약 12배) 대비 현대로템은 2026년 추정 P/E 23배로 업사이드 여지가 큰 편입니다. 단, 방산주 평균 P/E와 비교하면 Lockheed Martin, RTX, Northrop Grumman이 P/E 18~25배 수준이고 한화에어로스페이스, LIG넥스원 등 한국 방산주 평균이 P/E 35~40배라 현대로템이 방산주로 분류 시 저평가 구간에 위치한다는 분석이 다수 제기됩니다.

3-4. 전략 방향과 이용배 사장 메시지

이용배 사장은 2020년 취임, 2023년 1차 연임을 거쳐 2025년 12월 3연임을 확정(임기 2029년 3월까지)하면서 현대차그룹 최장수, 최고령 CEO로 자리매김했습니다. 재무통 출신으로 부채비율을 2019년 363%에서 2024년 128%로 낮춘 '내실경영' 트랙레코드가 신뢰의 근거입니다. 2026년 신년사 핵심 메시지는 "경쟁사가 주도하고 있는 항공우주 분야에서 핵심기술 수주 성과를 기반으로 2026년을 '지상에서 우주까지(From LAND to SPACE)' 도약의 원년으로 삼아 유도무기 체계 기술과 K-스페이스 차세대 우주발사체 기술을 확보하겠다"입니다.

2026년 3월 정기주총에서는 2025~2028년 3년간 R&D 및 시설투자 1조 8,000억 원(직전 3년 5,031억 원 대비 4배 확대) 계획을 발표했습니다. 철도 부문 매출 목표는 2026년 2조 원(단일 부문 첫 2조 원)으로 호주 기자간담회에서 공식화되었으며, 미국 NY MTA, 우즈벡 추가 고속철, 모로코 30년 MRO, 사우디·태국·베트남 진출이 파이프라인으로 명시되었습니다. 이용배 사장은 2026년 2월 한국우주기술진흥협회장으로 선출되어 우주사업 추진 의지를 대외적으로 천명했습니다.

전략 방향을 종합하면 ① 단기(2026~2027): K2 폴란드 매출 본격 인식과 RS 흑자 안정화, ② 중기(2028~2030): 우주 메탄엔진과 KTX-청룡 EU 진출, ③ 장기(2030 이후): 글로벌 Top 5 도약과 우주발사체 사업화로 요약됩니다. 이는 이용배 사장 임기(2029년 3월까지) 동안 각 단계의 실행 책임을 본인이 진다는 의지로 해석됩니다.

3-5. 기술 차별화 포인트의 구체적 분석

첫째, 동력분산식 고속철 EMU-320(KTX-청룡)은 HEMU-430X 기반 100% 국산화로 영업속도 320km/h(국내 최고)를 달성했습니다. KTX-산천 대비 7% 빠르고 정지에서 300km/h 도달까지 3분 32초로 산천 대비 1분 44초를 단축했습니다. 2026년 1월 2세대 EMU-320 조기출고로 KTCS-2 한국형 열차제어시스템을 320km/h 급에 처음 탑재했고 납기를 4개월 단축했습니다. 2025년 4월 EU TSI 인증 획득으로 유럽 시장 진출 교두보를

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

마련했습니다. 동력분산식은 모든 차량에 동력원을 분산 배치하는 방식으로, 동력집중식(기관차+객차) 대비 가속·감속 성능이 우수하고 곡선 구간 통과 속도가 높아 산악 지형이 많은 한국, 일본, 우즈벡 등에서 유리합니다.

둘째, 수소전기트램은 국내 유일 양산 체제를 갖춘 영역입니다. 1회 충전 200km 이상 주행, 정원 245~300명, 무가선 방식으로 전차선과 변전소가 필요 없어 인프라 투자비를 줄일 수 있습니다. 대전 34편성, 울산 9편성, 제주·부산항선 검토 등 잠재 67편성이 현재 파이프라인입니다. 현대자동차그룹의 수소연료전지 기술 자산을 활용하므로 그룹 시너지가 명확하고, 부품 공급망도 안정적입니다.

셋째, K2 전차 글로벌 수출 시너지로 폴란드 1·2차(약 13.5조 원), 페루 195대 MOA, 이라크 중동형 K2(2026년 1분기 개발 완료), 루마니아·사우디·슬로바키아 협상이 진행 중입니다. K2 전차는 1500마력 디젤 엔진, 능동방어시스템(APS), C4I 통합 등 1세대 전차로서 세계 최고급 사양을 갖췄고, 폴란드 K2PL 변형은 폴란드 자체 전장 시스템과 결합한 모델입니다. 넷째, 40여 개국 수주 트랙 레코드로 튀르키예(7개 사업 16억 달러), 미국 LA·보스턴·덴버, 호주 QTMP·NIF, 인도 델리 지하철 486량, 대만·필리핀·브라질·이집트·모로코·우즈벡(첫 고속철)·베트남(첫 진입)을 보유하고 있습니다. 이 다양한 트랙레코드는 향후 신규 발주처 입찰 시 'Hyundai Rotem이 이미 우리와 비슷한 환경에서 차량을 운행하고 있다'는 안심 효과를 발휘합니다.

다섯째, 의왕 본사와 창원공장의 R&D-생산 통합 체계가 강점입니다. 의왕은 R&D, 영업, 사업관리 본사 기능을, 창원은 차량 완성 생산 기능을 담당하며, 두 거점 간 일일 화상회의로 설계 변경, 납기 조정, 품질 이슈를 실시간 공유합니다. 이런 통합 체계는 호주 마리웅 사례에서 2,871건 설계변경을 적시 처리한 핵심 동력이었습니다.

3-6. 주요 리스크 요인 종합 분석

규제와 자국우선주의 측면에서, 미국 IRA Buy America 강화, EU SAFE 대출 한정(루마니아 전차 예산 변경), 모로코 EU 양허성 금융 공세가 핵심 위험입니다. 코리아원팀 외교 백업이 필수이며, 외교부와 산업부 협업이 영업활동의 핵심 변수로 작동합니다. 기술과 경쟁 측면에서는 CRRC 가격 경쟁(동남아·아프리카), 신호·통신 부재(KTCS-2로 보완 중), 국내 우진산전·다원시스 시장 잠식이 도전 과제입니다. 환율과 원자재 측면에서는 강재, 구리, 알루미늄 가격 변동, 폴란드 EC2 즈위티/달러 헤지, 2025년 폴란드 EC2 초기 리스크 비용으로 영업이익률이 1.0%포인트 하회한 사례를 참고해야 합니다.

인력과 공정 지연 사례도 누적되어 있습니다. 카타르 알다키라 하수처리설비 사업이 2018년 1,962억, 2019년 2,799억 적자를 기록했고, 우크라이나 간선전동차가 동절기 멈춤 사고로 네덜란드 입찰 탈락 원인이 되었습니다. 평판과 품질 측면에서 KTX-산천 결함(2010~2011 모터감속기 균열), 2025년 1월 경부고속선 KTX-산천 탈선(영동) 차륜 피로파괴로 코레일이 70억 원 손해배상을 청구한 사건이 있습니다. 현대로템은 EN 13262 통과 정상품, 207만km 주행 후 보증외 차량이라며 반박했지만 평판 리스크가 누적되고 있습니다. KTX-이음은 잔고장이 3년간 140여 건, KTX-청룡은 평균 연착률 3.14%(기존 0.24%의 13배)를 기록했습니다.

공정거래 이슈로는 2022년 공정거래위원회가 철도차량 입찰담합을 적발해 현대로템·우진산전·다원시스를 제재한 사건이 있습니다. 이 제재는 향후 입찰 자격 제한 가능성이라는 잠재 리스크로 남아 있습니다. 레일솔루션 수익성 측면에서 2025년 영업이익률 1.4%로 디펜스(29.7%)와 큰 격차가 있고, 일회성 비용 해소에 따른 흑자전환이라 구조적 안정화 모니터링이 필요합니다(한국기업평가 2026년 4월). 2026년 폴란드 K2 매출 본격 인식으로 디펜스 영업이익률은 30% 안팎을 유지할 전망이지만, RS는 5~7% 회복이 가능한지가 핵심 관전 포인트입니다.

3-7. 사업 부문 간 연계와 그룹 시너지

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

현대로템은 현대자동차그룹의 일원으로서 그룹 차원의 R&D, 부품 공급망, 글로벌 영업 네트워크를 활용합니다. 수소연료전지 기술은 현대모비스와 현대자동차 R&D 자산이며, 자율주행 AI는 현대오트모버, 현대모비스, 포티투닷(42dot)과 연계됩니다. 부품 공급망 측면에서 현대위아(차륜축, 변속기), 현대모비스(전장 부품), 현대제철(차체 강재)이 핵심 협력사이며, 글로벌 영업 시 현대종합상사의 무역 네트워크와 현대자동차 해외법인의 정부 인맥이 활용되는 사례도 있습니다.

이런 그룹 시너지는 영업 부문에 큰 자산입니다. 모로코 ONCF 입찰 시 현대자동차 모로코 법인이 정부 인맥 소개에 기여한 사례, 인도네시아 고속철 입찰에서 현대건설이 인프라 패키지로 결합한 사례, 폴란드 K2 입찰에서 현대모비스 부품 공급망이 가격 경쟁력 확보에 기여한 사례 등이 누적되어 왔습니다. 다만 그룹사 중 유일하게 차량 할인 미적용에 대한 내부 불만이 잡플래닛 등에 누적되어 있어, 인사 정책 측면의 개선 과제도 남아 있습니다.

3-8. 미래 성장 동력과 우주 사업 확장

이용배 사장이 2026년 신년사에서 강조한 'From LAND to SPACE' 전략은 현대로템의 새로운 성장 동력 확보 의지를 드러냅니다. 한국형 발사체(누리호) 후속 사업, 메탄엔진 개발, 위성 발사 서비스 등이 검토 영역입니다. 한국우주기술훈합회장 선임은 정부 우주산업 정책 협의 라인을 확보한 의미를 갖습니다. 다만 우주 사업은 진입 비용이 막대하고 회수 기간이 10~20년으로 길어, 단기 실적에 기여하기보다는 장기 옵션 가치로 평가됩니다.

방산 측면에서는 K2 전차 외에 차세대 전차(K3) 개발, 무인지상무기(UGV), AI 기반 전투 시스템 등이 파이프라인입니다. 철도 측면에서는 KTX-청룡 EU 진출, 호주 시드니 메트로 웨스트, 미국 NY MTA, 모로코 후속 고속철, 사우디 NEOM 메트로(검토 단계), 베트남 호치민-하노이 고속철(VIP 사업)이 향후 5~10년 핵심 파이프라인입니다. 에코플랜트 측면에서는 수소충전소, 자동화 물류, 산업용 로봇이 핵심 영역이며, 그룹사 보스톤다이나믹스와의 협업 가능성도 거론됩니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 현대로템 공식 인재상 키워드 해석

현대로템은 공식 채용 자료에서 3대 인재상을 제시합니다. 첫째 전문인(Professional)은 직무 전문성을 갖추고 끊임없이 학습하는 인재로, 철도영업에서는 철도차량 도메인 지식, 입찰계약 이해, 회계 리터러시, 외국어와 계약법 자격증을 갖춘 인재로 풀이됩니다. 단순 학력이나 자격증보다 발주처 사양서를 읽고 즉시 가격 시뮬레이션을 돌릴 수 있는 실무 역량이 평가 핵심입니다.

둘째 사회인(Communicator)은 팀과 공동체의 비전을 이해하고 협업과 소통을 잘하는 인재로, 다부서 협업(설계, 생산, 법무, 재무)과 발주처-컨소시엄 조율 경험이 평가됩니다. 영업이라는 직무 특성상 조직 내부 합의를 끌어내는 능력이 외부 협상력만큼 중요합니다. 현대로템은 매트릭스 조직 성격이 강해, 영업을 각 본부의 협조를 얻어 견적과 제안서를 만드는 과정에서 정치적 감각과 신뢰 자본이 큰 역할을 합니다.

셋째 도전인(Challenger)은 실패를 두려워하지 않고 새로운 가능성에 도전하는 인재로, 신시장 개척(중동, 아프리카, CIS), 역전 수주 사례(다윗 vs 골리앗) 같은 경험이 어필 포인트입니다. 회사 비전은 "창의적 사고와 끝없는 도전을 통해 새로운 미래를 창조함으로써 인류사회의 꿈을 실현"이며, 핵심가치는 고객최우선, 도전적 실행, 소통과 협력, 인재 존중, 글로벌 지향 다섯 가지로 현대차그룹과 동일 체계입니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

4-2. 현대자동차그룹과의 연결성과 그룹 문화

2001년 현대차그룹 편입 후 그룹 인재상(도전, 창의, 열정, 협력, 글로벌 마인드)과 5대 핵심가치를 공유하며, HMAT(Hyundai Motor Group Aptitude Test) 동일 평가체계를 사용합니다. HMAT은 언어이해, 논리판단, 자료해석, 정보추론, 공간지각, 도식이해 영역으로 구성되며 그룹 공통입니다. 인적성 통과 후 본면접에서는 직무역량 면접, 임원면접, 영어면접(글로벌 직무 한정)이 진행됩니다. 채용 단계마다 현대차그룹 공통 기준이 적용되므로, 그룹 정서와 가치관에 부합하는 인재 프로파일이 우대됩니다.

현대차그룹 정체성은 '실행 중심'과 '결과 중심'으로 요약되며, 회의 자료에서 이론적 논의보다 액션 아이템 중심의 정리를 선호합니다. 임원 보고는 결론 먼저, 근거는 뒤에 배치하는 'Pyramid Principle' 방식이 일반적이며, 영업 보고서 역시 같은 구조를 따릅니다. 의사결정 속도가 빠르고, 한 번 결정된 사항은 강한 실행력으로 추진하는 문화가 강합니다. 이는 글로벌 입찰에서 BAFO(Best and Final Offer) 단계의 신속한 의사결정에 유리하게 작용합니다.

4-3. 조직문화의 보수성과 현장 중심 정서

조직문화는 범현대가 특유의 군대식, 실행 중심 문화(일치단결, 실천정신, 성실성)가 기조이며, 개인 영웅보다 '팀의 성공' 사례를 중시합니다. 직급 단순화(매니저/책임매니저) 흐름이 일부 적용되나 전통 제조업 색채가 더 강하며, 호칭 문화도 '~매니저' 또는 '~책임' 위주로 정착했습니다. 창원공장의 강성 노조와 단일공장 운영 합의(2005년) 이후 임단협 갈등이 반복적으로 보도되어 왔습니다. 다만 사무직 의왕 본사는 노조 영향이 상대적으로 적으며, 영업·R&D·사업관리 인력은 자율적 업무 환경이 보장되는 편입니다.

신규입사자 1년 교육, 1대1 버디 프로그램, 외부교육 자격증 취득 지원, e-learning 스마트러닝 등 리더십과 전문성 육성을 강조합니다. 영업 직무 신입 사원은 1년차에 권역실 또는 사업기획실에 배치되어 시니어 매니저의 견적 작업, 제안서 작성, 발주처 미팅을 옆에서 지원하면서 도메인을 익히는 도제식 OJT가 표준입니다. 2~3년차에 단독 입찰 건을 맡기 시작하며, 5~7년차에 권역 책임자, 10년차 이상에서 사업본부 임원 라인으로 성장하는 경로가 일반적입니다.

4-4. 잡플래닛과 블라인드 평판 분석

연봉은 자소설닷컴 공시 기준 신입 초봉 약 5,295만 원, 평균 약 7,759만 원, 잡플래닛 768건 기준 평균 5,587만 원, 잡코리아 평균 1억 1,971만 원(고직급 가중)으로 산정 기준에 따라 편차가 큼니다. 현직자 인터뷰를 종합하면 영끌(연봉 외 인센티브 포함) 사원 6천만 원 후반, 대리 7천만 원 후반, 과장 9천만 원대, 차장 1억 원대 초반, 부장 1억 원대 중반 수준입니다. 의왕 본사는 통근버스 운영, 식대(아침·점심·저녁) 제공, 의왕역과 왕송호수공원 인근 입지로 사무 환경이 양호한 편입니다.

잡플래닛 키워드 클라우드를 보면 긍정평가는 "복지 끝판왕, 분위기 좋아요, 탄탄한 비즈니스, 능력있는 동료"가 두드러지고, 부정평가는 "수직적 분위기, 보수적 의사결정, 역피라미드 인력구조, 발주처(코레일) 갑질"이 주를 이룹니다. 면접 난이도는 잡플래닛 3.1/5, 합격률 40%로 그룹사 평균 수준입니다. 최근 방산과 철도 호조(영업 이익 5배)와 신용등급 AA 상향으로 사내 분위기가 매우 좋다는 평이 다수 있습니다. 단, 그룹사 중 유일하게 차량 할인 미적용에 대한 불만, 의왕(관리)과 창원(현장) 간 미묘한 간극이 단점으로 거론됩니다.

블라인드 게시글을 보면 영업 직무 종사자들은 글로벌 출장 빈도(연 4~6회), 시차 회의의 강도, 입찰 마감 직전 야근 패턴을 주된 페인포인트로 꼽습니다. 다만 연봉 상승세, 글로벌 트랙레코드 경험 누적, 이직 시 시장 가치 상승 등을 장점으로 평가하는 글이 다수입니다. 입사 후 5~7년 차에 글로벌 IB나 컨설팅펌으로 이직하는 사례

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

도 있고, 동남아-중동 현지 법인장으로 진출하는 경로도 형성되어 있습니다.

4-5. 철도영업 도메인 선호 인재 특성

철도차량 영업은 일반 B2C 영업이 아닌 B2G 대형 프로젝트 영업으로 다섯 가지 특성을 요구합니다. 첫째 장기 호흡 마인드입니다. 단일 프로젝트가 RFP, 입찰, 계약, 제작(2~4년), 시운전, 유지보수(20~30년)로 10~25년 진행되어 단기성과 집착보다 인내심이 핵심입니다. 1~2년 준비한 입찰이 가격 1% 차이로 경쟁사에 밀릴 수 있으며, 수주에 성공해도 5년 뒤 매출과 이익을 기다려야 합니다. 짧은 사이클의 성취감을 추구하는 인재에게 적합하지 않은 도메인입니다.

둘째 안전 최우선과 무결점 마인드입니다. 인명 직결 제품으로 안전과 품질 타협이 절대 불가능합니다. 현대 Way의 1번 가치이기도 합니다. 영업 단계에서 가격을 낮추기 위해 부품 사양을 무리하게 조정하는 사례가 있을 경우 5년 후 큰 사고로 돌아옵니다. 우크라이나 간선전동차 동절기 멈춤 사고가 네덜란드 입찰 탈락의 원인이 된 사례는 이 점을 잘 보여줍니다. 셋째 다부서 컨센서스 능력입니다. 설계, 생산, 구매, 법무, 재무가 합의해야 견적이 나오는 구조라 영업이 사실상 PM(Project Manager) 역할을 수행합니다. 한 부서가 반대하면 입찰 자체가 멈추므로, 부서 간 이해관계 조율 능력이 핵심 역량입니다.

넷째 공공 발주 룰에 대한 깊이 있는 이해입니다. 조달청 G2B, 적격심사-종합심사 기준, 협상에 의한 계약, 기술과 가격 평가 가중치, FIDIC 표준계약(Red/Yellow/Silver Book), LD(Liquidated Damages)와 Performance Bond 이행보증 등 공공 입찰 관련 규정과 관행을 폭넓게 알아야 합니다. FIDIC Yellow Book은 설계와 시공을 함께 도급하는 EPC 형태에 주로 사용되고, Red Book은 발주자 설계 기반 시공 도급, Silver Book은 턴키 형태에 적용됩니다. 다섯째 컨소시엄 정치력입니다. 시공사(현대건설, 대우건설, 포스코E&C), 신호·통신사(LS일렉트릭), 해외 현지 에이전트와 지분과 리스크 배분을 협상하는 능력은 단기간에 익히기 어려운 자산입니다.

4-6. 핵심 소프트스킬과 우대 자질

커뮤니케이션과 문서작성 역량으로 한국어와 영어 제안서(수백~수천 페이지), 회의록, 클라이언트 레터 라이팅, 기술팀 언어를 발주처 언어로 번역하는 능력이 핵심입니다. 영문 제안서는 단순 번역이 아니라 설득의 흐름, 발주처 평가 기준에 부합하는 메시지 배치, Executive Summary의 강력한 첫 줄 등 영어 비즈니스 글쓰기 기법이 모두 동원됩니다. 협상력은 가격, 납기, 기술사양, 페널티, 금융조건의 다차원 협상에서 윈윈 프레이밍이 중요합니다. BATNA(Best Alternative to a Negotiated Agreement)와 ZOPA(Zone of Possible Agreement) 개념을 활용한 협상 전략 설계가 일상적으로 요구됩니다.

재무 리터러시(원가구조, 환위험, EDCF 차관, Project Finance)는 모로코 사례에서 EDCF 2.2조 원이 결정적 무기였던 만큼 필수입니다. 영업 담당자가 발주처에 EDCF 차관 구조를 설명하지 못하면 패키지 영업 자체가 성립하지 않습니다. 글로벌 마인드와 외국어 역시 영어 필수(TOEIC 850 이상 권장, 자소설 지원자 평균 857점)에 더해 스페인어, 아랍어, 러시아어, 프랑스어가 우대됩니다. 모로코는 프랑스어와 아랍어, 우즈베크과 카자흐스탄은 러시아어, 페루와 칠레는 스페인어, 베트남은 영어와 베트남어가 활용됩니다.

데이터와 논리력(입찰 가격 시뮬레이션, 경쟁사 벤치마킹)에 더해 회복탄력성(1~2년 준비한 입찰이 가격 1% 차이로 떨어질 수 있는 직무)이 함께 평가됩니다. 영업 인력의 평균 입찰 성공률은 글로벌 시장에서 20~30% 수준이며, 이는 '잘하는 영업'이 10번 입찰해 7번 떨어진다는 의미입니다. 떨어진 후 다음 입찰을 다시 1년간 준비할 수 있는 정신력이 영업 직무 적합성의 본질적 기준입니다.

4-7. 의왕 본사 근무 환경과 일상

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

의왕 본사는 경기도 의왕시 철도박물관로 37에 위치하며, 의왕역과 왕송호수공원 인근에 자리합니다. 연구소와 본사가 통합된 캠퍼스 형태로, R&D 인력과 영업·사업관리 인력이 같은 부지에서 근무해 일상적 협업이 가능합니다. 통근버스가 사당, 강남, 안양, 군포, 수원, 안산 등 주요 거점에서 운영됩니다. 사내 식당이 아침, 점심, 저녁을 제공하며 메뉴 만족도가 그룹사 내에서 상위권으로 평가됩니다.

근무 시간은 자율 출퇴근제(8~10시 사이 출근, 8시간 근무 후 퇴근)가 도입되어 있으나, 영업 부서는 발주처 일정과 글로벌 시차에 맞춰 야근과 새벽 화상회의가 잦은 편입니다. 모로코 시차 -8시간(서머타임 적용 시 -9시간), 우즈벡 -4시간, 호주 시드니 +1시간, 미국 LA -17시간 등 시차 회의가 일상이며, 화상회의 도구로는 MS Teams, Zoom, Webex가 사용됩니다. 글로벌 출장은 연 4~6회 정도이며, 1회당 1~3주 체류가 일반적입니다. 모로코 라바트 지사, 캘리포니아 HRSEA 공장, 호주 메리보로 공장, 폴란드 부마르-라뻡디 공장 등 해외 거점에 출장하는 사례가 꾸준히 늘고 있습니다.

4-8. 다양성과 글로벌 마인드 확장 흐름

현대로템은 글로벌 진출이 가속화되면서 다양성과 글로벌 마인드 확장에 투자를 늘리고 있습니다. 글로벌 직무 영문 면접 도입, 권역실별 외국인 직원 채용, 해외 현지 인턴십 프로그램, MBA 학자금 지원 등이 그 사례입니다. 모로코 라바트 지사는 한국 본사 파견 인력과 현지 모로코 인력이 혼합 운영되며, 모로코 인력의 한국 본사 출장도 활발합니다. 호주 시드니 사무소, 미국 캘리포니아 HRSEA 사무소도 마찬가지 구조입니다.

여성 인력 비중은 본사 사무직 기준 약 25%로 그룹사 평균 수준이며, 영업 직무에는 여성 매니저 비중이 점차 늘어나고 있습니다. 글로벌 발주처 미팅에서는 여성 매니저의 참여가 협상 분위기를 부드럽게 만드는 사례가 늘고 있고, 모로코-이슬람권 발주처와의 미팅에서 문화적 감수성을 갖춘 여성 매니저의 역할이 강조되는 흐름도 있습니다. 다양성 정책은 여성뿐 아니라 외국인, 다문화, 장애인 채용으로 확장되고 있으며, 호주 마리웅 프로젝트의 DSAPT 100% 달성이 다양성 감수성을 회사 자산으로 만든 대표 사례로 자리잡았습니다.

5장: 직무 분석

5-1. 채용공고 핵심 분석과 직무 배치

jasoseol 103697 공고는 현대로템 2026 상반기 신입사원 집중채용으로 접수기간이 2026년 4월 24일 15시부터 5월 3일 14시 59분까지이며, 조회수 38,994, 즐겨찾기 4,088로 그룹 톱티어 채용 관심도를 보여줍니다. 모집 직무는 9개 카테고리 구성됩니다. 첫째 DS 사업, 둘째 DS 연구, 셋째 RS 사업(영업·PM), 넷째 RS 연구, 다섯째 EP 사업, 여섯째 EP 연구, 일곱째 생산/품질, 여덟째 구매/재경, 아홉째 경영지원입니다. 본 분석 대상은 셋째 RS 사업 영업입니다.

자격은 정규 4년제 학사 졸업(예정)자 또는 석·박사로 2026년 2월 졸업 예정자가 지원 가능하고, 신입 지원 시 보유 경력은 인정되지 않습니다. 근무지는 경기도 의왕시 철도박물관로 37(의왕 본사·기술연구소)이며, 직전 공고(99601, 2025)에서는 RS영업이 "유럽/아중동권역사업실, 미주권역실, 아태권역사업실" 등 권역별로 분리 모집되었으나 2026 상반기 공고는 통합 모집 형식입니다. 통합 모집 후 채용 직후 권역실 배치가 이루어지며, 각자의 어학 능력, 학부 전공, 인턴 경험을 토대로 권역실이 결정됩니다. 통상 미주권역(영어), 유럽권역(영어+독일어/프랑스어), 아중동권역(영어+아랍어/프랑스어), 아태권역(영어+중국어/일본어/베트남어), CIS권역(러시아어)으로 어학 매칭이 이루어집니다.

5-2. 일 단위 핵심 업무의 구체적 흐름

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

일 단위로는 발주처(코레일, 서울교통공사, 해외 철도청) 메일과 전화 응대, RFI(Request for Information) 회신, 견적 산출 회의(설계, 생산, 구매, 재무 합석), 가격 시뮬레이션, 제안서·기술서·계약서 영문 검토와 번역, 컨소시엄 파트너와 해외 에이전트와의 일일 콜, 입찰공고 모니터링(나라장터, UN GPN, 해외 발주처 포털)이 진행됩니다. 오전 9시경 출근 후 가장 먼저 하는 일은 야간 도착 메일 확인입니다. 모로코, 우즈벡, 미국, 호주 발주처에서 한국 시간 새벽에 보낸 메일이 누적되어 있고, 클라리피케이션 회신 마감이 24~48시간 단위로 걸려 있는 경우가 많아 우선순위 정리부터 시작합니다.

오전 10~12시는 견적 산출 회의가 잡히는 시간대입니다. 입찰 BOM(Bill of Materials)을 두고 설계실의 차량 사양, 생산본부의 납기 가능성, 구매팀의 부품 단가 견적, 재무팀의 환율과 인플레이션 가정, 법무팀의 계약 리스크 검토를 통합해 가격을 도출합니다. 한 입찰 건의 견적 회의는 보통 5~10회 반복되며, 입찰 마감 직전 1~2주는 매일 회의가 이어집니다. 오후 1~5시는 제안서 작성, 영문 검토, 컨소시엄 파트너 협의 등 문서 업무가 집중됩니다. 영문 제안서는 권역실 매니저가 1차 작성, 시니어 매니저 검토, 본부장 결재 라인을 거치며 1차 수정만 5~10회 반복되는 경우가 흔합니다.

저녁 6~8시는 글로벌 시차 회의 시간대입니다. 모로코·유럽 발주처와의 미팅이 한국 시간 오후 4~6시에 잡히고, 미국 발주처는 오후 9시 이후, 호주는 오전 9~11시에 진행됩니다. 마감 직전에는 야근이 잦으며, 한국 자정에 발주처 포털에 입찰 서류를 업로드하는 경우도 있습니다. 입찰 서류는 보통 PDF 수백~수천 페이지로, 사양서, 도면, 가격명세서, 일정표, 보증서, 인증서, 회사소개서, 레퍼런스 시트가 모두 포함됩니다.

5-3. 주·월 단위 업무 흐름과 출장 패턴

주 단위로는 발주처 정기 미팅(현장 출장 포함), 기술 클라리피케이션 회신, 영업 전략회의, CEO 보고자료 작성, 시장조사 리포트(경쟁사 알스툼, 지멘스, CRRC, CAF, 탈고, 히타치 동향)를 수행합니다. 화요일 또는 수요일에 권역실 주간 회의가 열려 입찰 진행 상황, 발주처 동향, 경쟁사 정보를 공유합니다. 금요일은 본부장 주재 사업본부 전체 회의로 권역별 수주 현황, 견적 진행 상황, CEO 보고 어젠다가 정리됩니다.

월 단위로는 입찰 제안서 제출(평균 1~2건), Bid/No-Bid 결정 회의, 주요 발주처 임원 접견, 환율과 원자재 헤징 검토, 해외 출장(1~2주, 모로코·UAE·우즈벡·미국 캘리포니아)이 이루어집니다. Bid/No-Bid 결정은 입찰 참여 여부를 결정하는 중요한 회의입니다. 입찰 준비에 1년 이상 소요되고 비용이 5~10억 원 수준이므로, 승률이 낮은 입찰에는 참여하지 않는 결정이 더 중요한 경우도 많습니다. 권역실장과 본부장, 사업기획실장이 모여 ① 발주처 호감도, ② 경쟁사 강도, ③ 자사 강점 적합성, ④ 마진 가능성, ⑤ 회사 자원 가용성을 검토해 결정합니다.

해외 출장은 입찰 준비 단계, 협상 단계, 계약 체결 단계, 후속 관리 단계에서 빈번히 발생합니다. 모로코 라바트 출장 1회당 7~14일, 캘리포니아 HRSEA 1회당 7~10일, 호주 시드니 1회당 7~14일, 우즈벡 타슈켄트 1회당 5~10일이 일반적입니다. 출장 중에는 발주처 미팅, 현지 에이전트 회의, 한국 대사관과 KOTRA 무역관 방문, 컨소시엄 파트너 회의, 현지 공장 또는 부지 답사 일정이 빼곡히 잡힙니다. 출장 보고서는 귀국 후 3일 이내에 권역실장과 본부장에게 제출하는 것이 표준입니다.

5-4. 연 단위 업무 흐름과 전략 사이클

연 단위로는 연간 수주 목표 수립(KPI), 신규 시장 진입 전략, 정부 EDCF·EXIM 차관 패키지 설계, 수출입은행과 KSURE 협의, 중장기 컨소시엄 MOU, 현지법인과 합작공장 추진(모로코 벵게리르 공장, 라바트 지사 사례), 결산 시 수주잔고와 매출인식, LD 총당금 검토가 핵심입니다. 1~2월은 전년도 결산과 신년 전략 수립 시기로, 권역별 수주 목표와 핵심 입찰 리스트가 확정됩니다. 3~4월은 정기주총 시즌이며, 영업 부문은 중장기 수주 파이프라인을 IR 자료에 반영하기 위해 사업기획실과 긴밀히 협업합니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

5~7월은 입찰이 가장 많이 발주되는 시기로, 한국 정부 회계연도 마감(6월), 미국 회계연도 마감(9월) 전 발주가 집중됩니다. 8~10월은 협상과 계약 체결 시즌이고, 11~12월은 차년도 사업계획 수립과 결산 마무리가 이어집니다. 글로벌 시장 진출 전략은 보통 5년 단위로 수립되며, 올해 진출 검토 → 1년 내 라바트 지사 또는 사무소 설치 → 2~3년 내 첫 수주 → 5년 내 현지 공장 설립이라는 패턴이 표준입니다. 모로코 사례에서 라바트 지사 설치(2022년) → ONCF 수주(2025년) → 벵게리르 공장 추진(2026년)이 정확히 이 패턴을 따랐습니다.

5-5. 내·외부 이해관계자 맵의 구체적 분석

내부 협업 대상은 매우 광범위합니다. RS사업기획실과 원가관리는 건적 BOM, 마진 산정, 환율과 원자재 리스크를 담당하고, 완성차개발실은 차체, 의장, 기계설계를 담당합니다. 핵심기술개발실과 신호통신연구실은 KTX-청룡 플랫폼, TCMS(Train Control and Monitoring System), CBTC 기술 제안을 담당하며, 생산본부는 의왕 전장품 공장, 창원 완성차 공장, 당진 공장에서 납기와 CAPA(Capacity)를 검증합니다. 글로벌사업본부 권역실은 유럽, 아중동, 미주, 아태, CIS로 구분되며, 디펜솔루션 본부와도 K2 전차 수출 트랙 활용과 정부 외교 채널 공유를 위해 정기적으로 협업합니다. 법무팀은 FIDIC, UCP(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits), 중재 조항 검토를 담당하고, 재경팀은 Project Finance, EDCF, KSURE/EXIM 보증을 협업합니다. 품질·CS팀은 보증기간(2~5년), LD, 유지보수 계약을 담당합니다.

외부 발주처(국내)로는 코레일(KORAIL), 국가철도공단(KR), SR(수서고속철도), 서울교통공사, 부산교통공사, 대구·인천·광주·대전 도시철도공사, 김포골드라인운영, 우이신설경전철, 신분당선이 핵심입니다. 외부 발주처(해외)로는 모로코 ONCF, 우즈벡 UTY, 미국 LA Metro, Metrolink, Caltrain, MARTA, SEPTA, 호주 NSW(시드니), Victoria(멜버른), Queensland, 사우디 SAR, UAE Etihad Rail, 베트남 VNR, 필리핀 DOTr/PNR, 인도 DMRC와 BMRCL, 튀르키예 TCDD가 있습니다. 컨소시엄 파트너는 현대건설, 대우건설, 포스코E&C(시공), 다원시스, LS일렉트릭(신호와 전장), 코레일(O&M 패키지)이 주요 인사이드 그룹입니다.

정부 협업 라인인 국토교통부, 산업통상자원부, 외교부 재외공관, 한국수출입은행(EDCF와 수출금융), 한국무역보험공사(KSURE), 산업은행이 핵심입니다. 정상외교 일정에 영업 일정이 맞춰지는 경우가 많고, 외교부 재외공관의 사전 정보가 입찰 전략에 결정적 영향을 줍니다. 글로벌 PF(Project Finance) 주관 IB로는 JPMorgan, HSBC, SMBC, KEXIM이 사례별로 참여하며, 보증보험사로는 KSURE, Coface, Allianz Trade(구 Euler Hermes)가 활용됩니다.

5-6. 필요 역량과 우대 역량의 세부 검토

필수 역량은 학사 이상 학력, 어학(영어 비즈니스 회화·라이팅 가능, TOEIC 850 이상, OPIc IH 이상), MS Office 고급(Excel 모델링, PPT), 한국어와 영어 제안서 작성 능력, 비즈니스·경영·국제통상·기계공학·전기전자 전공이 우대됩니다. 영어 비즈니스 글쓰기는 TOEIC 점수만으로 입증되지 않으며, 영문 보고서, 이메일, 제안서를 자연스럽게 작성하는 역량이 핵심입니다. 인턴이나 학부 시절 모의국제기구(MUN), 글로벌 공모전, 영어 토론 대회 경험이 어필 포인트가 될 수 있습니다.

우대 역량은 첫째 계약법과 국제거래법(FIDIC 약관, INCOTERMS, LC, 중재 ICC와 SIAC), 둘째 철도차량 기본 기술(전동차/고속차/메트로/트램, 동력집중식과 동력분산식, 차량한계, CBTC와 ETCS와 KTCS), 셋째 PM 역량(PMP 자격증, 일정과 리스크 관리), 넷째 제2외국어(스페인어, 아랍어, 러시아어, 프랑스어 - 모로코, 튀니지, 세네갈 진출 시), 다섯째 재무와 금융(원가관리, Project Finance, EDCF/ODA), 여섯째 해외경험(교환학생, 인턴십, KOTRA, KOICA), 일곱째 HMAT 친숙도입니다.

자격증 측면에서는 PMP(Project Management Professional), 무역영어 1급, 국제무역사 1급, FRM(Financial

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

Risk Manager), CFA(Chartered Financial Analyst), 변호사 자격(법학 전공자) 등이 영업 직무 적합성을 입증하는 자산입니다. 다만 자격증 자체보다 실제 인턴 경험이나 프로젝트 경험이 더 큰 비중을 차지합니다. 어학 자격증은 TOEIC 외에도 OPic, IELTS, TOEFL, FLEX, DELF(프랑스어), DELE(스페인어), TORFL(러시아어) 등이 권장됩니다.

5-7. KPI와 성과 측정의 구체적 지표

영업직무 KPI 매트릭스는 첫째 수주 성과 영역으로 신규 수주액(원/달러), 수주 건수, 수주율(낙찰률)이 추적됩니다. 둘째 수익성 영역으로 사업별 마진율(%), 추후 LD와 하자 총당금 차감 후 실현 마진이 평가됩니다. 셋째 시장 확장 영역으로 신규 시장 진입 건수(첫 모로코, 첫 우즈벡 고속철), 권역별 점유율이 측정됩니다. 넷째 운영 영역으로 입찰 제출 건수, Bid/No-Bid 적정성, 제안서 품질지표가 평가됩니다. 다섯째 후속 사업 영역으로 유지보수(O&M) 계약 비중, 추가 발주(option order) 확보가 추적됩니다. 여섯째 평판과 관계 영역으로 발주처 만족도, 국토부와 외교부 표창, MOU 체결이 평가됩니다. 일곱째 프로젝트 이행 영역으로 납기 준수율, Change Order 협상 결과가 측정됩니다.

영업직무 KPI는 단년도 수주액에만 집중하지 않고 5~10년 단위 마진 실현, 후속 발주 옵션, 신시장 진입의 종합 평가로 운용되는 것이 일반 B2C 영업과의 결정적 차이입니다. 예를 들어 신입 영업 사원이 연간 수주 목표 1,000억 원을 달성해도, 그 수주가 마진 -3%인 적자 수주라면 평가가 좋지 못할 수 있습니다. 반대로 수주 자체는 성사시키지 못했지만 신규 시장 진입의 발판을 마련하거나 발주처 임원과의 신뢰 관계를 구축한 경우에도 가산점이 부여됩니다. 이런 멀티 디멘션 평가는 신입 사원이 단기 성과 압박에서 자유롭게 장기 관계 구축에 투자할 수 있는 환경을 제공하는 측면이 있습니다.

5-8. 가상 워크플로우 - 모로코 ONCF 후속 고속철 입찰 시나리오

배경은 다음과 같습니다. 모로코는 2030 월드컵을 앞두고 1차로 통근형과 도시 메트로 440대(2.2조 원, 2025년 2월 실수주) 후속 고속철 18편성 입찰이 2026년 하반기 공고된다고 가정합니다. 신입 영업담당자 A씨가 의왕 본사 아중동권역사업실에 배치된 흐름으로 시나리오를 그려봅니다.

Phase 1, Pre-Bid 단계(D-360일에서 D-180일까지)에서는 ONCF 공개정보와 언론(Bloter, El Economista) 모니터링, 경쟁사(CAF, 탈고, 알스톰) 가격과 기술 동향 리서치, KOTRA 라바트무역관과 주모로코 한국대사관 접점 확보, 라바트 지사와 매주 화상회의가 이루어집니다. 1차 모로코 출장에서 권역실장과 사업기획실이 동행해 ONCF 임원과 미팅을 진행하고, 벵게리르 부지 추가 활용을 어필하며, 국토부와 EXIM, KSURE에 EDCF 후속 차관을 건의합니다. 이 단계에서 영업 담당자가 작성하는 문서는 Market Intelligence Report, Competitor Analysis, Initial Bid Strategy Memo 등이며, 본부장 보고가 월 2회 이루어집니다.

Phase 2, RFP 수령과 견적 단계(D-180일에서 D-90일까지)에서는 ONCF RFP를 영문과 불문으로 번역하고 200페이지 이상의 사양을 분석합니다. Bid/No-Bid 본부장 회의에서 마진 시뮬레이션(원/디르함/유로 환위험 헤징), KTX-이음 플랫폼을 베이스로 모로코 사양 커스터마이징, 5차 BOM 조정이 이루어집니다. 컨소시엄(코레일 O&M 기술이전 + 현지 시공 30%)을 협의하고, 법무팀과 FIDIC Yellow Book과 모로코 노동-세법 검토를 진행합니다. 이 단계에서 가격 시뮬레이션 모델은 Excel 기반으로 차량단가, 부품, 공정비, 운반비, 보증비, 환율 헤징 비용, 보험료, 마진을 모두 포함합니다.

Phase 3, Proposal Submission 단계(D-90일에서 D-30일까지)에서는 영문 Executive Summary 작성, 기술/가격/이행보증/금융 4-Volume 통합이 이루어집니다. 차별화 포인트 세 가지를 강조합니다. 첫째 이미 모로코 메트로 440대 공급 실적, 라바트 지사, 벵게리르 공장이 있다는 점, 둘째 EDCF 장기 저리 차관 패키지를 활용

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

한다는 점, 셋째 코레일과 함께하는 20년 유지보수, 기술이전, 인력양성 패키지를 제공한다는 점입니다. Executive Summary 첫 줄은 발주처 평가위원이 가장 먼저 읽는 부분이므로, 강한 가치 제안 한 문장으로 시작하는 것이 원칙입니다.

Phase 4, Negotiation과 Award 단계(D-30일에서 D0일까지)에서는 ONCF 기술 클라리피케이션 50개 이상의 항목을 24시간 내 회신, BAFO 협상(가격 인하와 사양 변경 트레이드오프), 정부 고위급 외교(산업부와 국토부 장관) 백업, 최종 계약 체결이 이어집니다. BAFO 단계는 통상 2~3주 동안 매일 협상이 이어지며, 영업 담당자는 가격 1% 인하 시 마진 영향, 납기 단축 시 비용 영향, 보증 기간 연장 시 총당금 영향을 즉시 계산해 본부장에게 보고할 수 있어야 합니다.

Phase 5, Post-Award 단계(D+0일에서 D+1,500일까지)에서는 PM 조직과 인수인계, 영업은 추가 발주 (Option) 및 후속 사업 발굴에 집중합니다. 분기별 KPI 평가에서 수주액 1.5조 원, 마진율 8~12%, 신규 시장 두 번째 고속철 수출 실적 확보가 핵심 지표입니다. 단, 이 시나리오는 보도된 사실에 기반한 시뮬레이션이며 실제 발주 사실이 아닙니다.

5-9. 직무 적합성 검증 포인트와 성장 경로

직무 적합성은 다음 다섯 가지 측면에서 자가 검증해 볼 수 있습니다. 첫째 장기 호흡 견딜 수 있는지, 둘째 다 부서 정치력을 즐길 수 있는지, 셋째 글로벌 출장과 시차 회의를 즐길 수 있는지, 넷째 영문 글쓰기에 두려움이 없는지, 다섯째 가격 1% 차이로 1년 노력이 사라져도 다음 입찰에 다시 뛸 수 있는지입니다. 이 다섯 가지 중 세 가지 이상에 강한 자신감이 있다면 RS 영업 직무 적합성이 높다고 평가할 수 있습니다.

성장 경로는 일반적으로 다음과 같습니다. 1~2년차에는 권역실 막내로 시니어 매니저의 보조 업무를 담당하면서 도메인을 익힙니다. 3~5년차에는 단독 입찰 건을 맡으면서 첫 수주를 경험합니다. 5~7년차에는 권역실 시니어 매니저로 권역 전체 영업 전략을 설계하고, 8~10년차에는 권역실 책임자(부장급)로 권역 전체 수주 책임을 집니다. 10년차 이상에서 사업본부 임원 라인(상무, 전무) 또는 해외 현지 법인장으로 진출하는 경로가 형성되어 있습니다.

이직 옵션도 다양합니다. 5~7년차에 글로벌 IB나 컨설팅펌으로 이직해 인프라 PF 또는 산업 컨설턴트로 진출하는 사례, 동남아-중동 현지 인프라 사업자로 진출하는 사례, 국내 대형 종합상사(현대종합상사, 포스코인터내셔널, LX인터내셔널)의 인프라 사업부로 이직하는 사례, 정부 기관(코트라, EXIM, KSURE, 한국철도기술연구원)으로 진출하는 사례 등이 있습니다. 글로벌 트랙레코드를 갖춘 인재는 시장 가치가 매우 높아, 5년 차 기준 연봉 1.5~2배 인상 이직이 가능한 영역으로 알려져 있습니다.

5-10. 직무 환경 변화의 미래 전망

향후 5~10년 RS 영업 직무 환경은 몇 가지 변화를 맞이할 가능성이 큼니다. 첫째 AI와 데이터 분석 도구 활용이 늘어날 것입니다. 입찰 가격 시뮬레이션, 경쟁사 분석, 발주처 의사결정 패턴 분석에 머신러닝과 LLM 기반 도구가 활용되는 흐름이 이미 시작되었습니다. 둘째 글로벌 출장 비중이 더 늘어날 것입니다. 모로코, 호주, 미국, 우즈벡 외에 사우디 NEOM, 베트남 호치민-하노이, 인도네시아 누산타라 신수도, 이집트 알라메인 등 신규 거점이 늘어날 가능성이 큼니다. 셋째 신호와 통신 영역의 자체 솔루션 강화로 영업 담당자의 기술 이해도가 더 깊어져야 할 필요성이 커집니다. KTCS-2 자체 신호 솔루션을 발주처에 설명하고 글로벌 검증을 설득하는 역량이 핵심 과제로 부상할 것입니다.

넷째 ESG와 친환경 패키지 영업 비중이 커집니다. 수소트램, 배터리 전기 트램, 전기 기관차 등 친환경 동력 솔

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

루션을 발주처 ESG 정책과 연동시켜 제안하는 영업 모델이 표준화되고 있습니다. 다섯째 사이버보안 영역이 입찰 평가에 중요한 비중을 차지하게 됩니다. TS 50701, IEC 62443 등 산업용 사이버보안 표준이 입찰 사양에 포함되는 사례가 늘고 있고, 영업 담당자는 이 표준에 대한 이해와 자사 솔루션의 적합성을 설득할 수 있어야 합니다. 여섯째 우주 사업 확장에 따라 영업 직무가 우주 영역으로 확장될 가능성도 있습니다. 한국형 발사체 후속 사업, 위성 발사 서비스, 메탄엔진 등 새로운 영업 영역이 개척되면서 RS 영업과 우주 영업 간 인력 교류가 늘어날 수 있습니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. UNIFE 10th World Rail Market Study (Bain & Co.) — <https://www.unife.org/news/policymakers-and-industry-give-vote-of-confidence-as-global-rail-supply-market-continues-to-expand-despite-geopolitical-tensions/>
2. Railway Gazette — UNIFE study 보도 — <https://www.railwaygazette.com/news/global-trends-driving-rail-market-growth-unife-study-confirms/67454.article>
3. SCI Verkehr 글로벌 rolling stock €65bn (+11%) — <https://www.railwaypro.com/wp/global-rolling-stock-market-sees-11-growth/>
4. Alstom FY 2024/25 Annual Results — <https://www.alstom.com/press-releases-news/2025/5/fy-202425-alstom-delivers-solid-profit-and-cash-medium-term-ambitions-confirmed>
5. Hitachi Rail Acquires Thales GTS €1.66bn — <https://www.hitachi.com/New/cnews/month/2024/05/240603a.html>
6. CRRC 2024 Annual Results — RMB 246.5bn — https://www.crrcgc.cc/en/2025-05/13/article_2025051315384422052.html
7. IRJ — Hyundai Rotem \$664M LA Metro 수주 — <https://www.railjournal.com/passenger/metros/hyundai-rotem-wins-us-664m-order-for-la-metro-trains/>
8. Korea Herald — HRSEA Riverside 공장 준공 — <https://www.koreaherald.com/article/10579397>
9. 국토부 보도자료 — 모로코 ONCF 2.2조 원 수주 — <https://www2.korea.kr/news/policyNewsView.do?newsId=148940069>
10. 한국경제 — 호주 마리웅 시승기, 뉴욕, 사우디, 태국 진출 계획 — <https://www.hankyung.com/article/2025120168291>
11. 글로벌이코노믹 — K2 폴란드 2차 8.98조 공사 — https://www.g-eneews.com/article/Securities/2025/08/20250804100332358644093b5d4e_1
12. 현대로템 보도자료 — 우즈베크 고속철 2,700억 원 수주 — <https://www.hyundai->

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

rotem.co.kr/ko/company/press/details.do?seq=2206

13. 현대로템 IR자료실 — <https://www.hyundai-rotem.co.kr/ko/invest/ir/list.do>
14. 현대로템 주요보고서 — https://www.hyundai-rotem.co.kr/ko/invest/finance/major_report/list.do
15. KIS 신용평가 현대로템 Credit Opinion
2026.04 — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20260415-47.pdf>
16. 한국기업평가 현대로템 등급 분석(한국금융경제신문) — <https://www.kfenews.co.kr/news/articleView.html?idxno=656811>
17. FnGuide CompanyGuide 현대로템 — https://comp.fnguide.com/SVO2/ASP/SVD_Main.asp?gicode=A064350
18. 한국경제 컨센서스 현대로템 — <https://markets.hankyung.com/stock/064350/consensus>
19. 유진투자증권 현대로템 보고서
2026.02 — https://www.eugenefn.com/common/files/amaill/20260202_064350_syyang0901_315.pdf
20. 하나증권 현대로템 Earnings Preview
2026.04 — <https://www.hanaw.com/main/research/research/download.cmd?bbsSeq=1286654>
21. 디지털투데이 — 3Q25 영업이익 2,777억 — <https://www.digitaltoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=601822>
22. 아시아경제 — 이용배 사장 2026 신년사 — <https://cm.asiae.co.kr/ampview.htm?no=2026010515160375647>
23. 헤럴드경제 — 2026 정기주총 메시지 — <https://biz.heraldcorp.com/article/10704295>
24. 철도경제신문 — 대전 2호선 수소트램 34편성 2,934억 — <https://www.redaily.co.kr/news/articleView.html?idxno=8837>
25. 아시아투데이 — 2세대 EMU-320 조기출고 — <https://www.asiatoday.co.kr/kn/view.php?key=20260105010001469>
26. 서울경제 — 다원시스 ITX-마음 납품지연 수사의뢰 — <https://www.sedaily.com/NewsView/2H1VPUEF41>
27. 철도경제신문 — 신안산선 다원시스 계약해지와 현대로템 가능성 — <https://www.redaily.co.kr/news/articleView.html?idxno=15288>
28. Bloter — 우즈벡과 모로코 역전 수주 비결(레일솔루션사업본부장 인터뷰) — <https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=639398>

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(의왕)

29. 자소설닷컴 — 현대로템 2026 상반기 채용공고 — <https://jasoseol.com/recruit/103697>
30. 현대로템 2025 채용 사이트(인재상, 복지, 직무) — <https://hyundai-rotem-2025recruit.com/>
31. 잡플래닛 현대로템 기업리뷰 — <https://www.jobplanet.co.kr/companies/1426/reviews/현대로템>
32. 잡코리아 현대로템 기업분석보고서
서 — https://www.jobkorea.co.kr/starter/companyreport/view?Inside_No=21635
33. 현대자동차그룹 인재상과 핵심가치 — <https://news.hmgjournal.com/People/hyundai-core-values>