

심층분석보고서

현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

2026.04.26

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

심층분석보고서: 현대로템 RS-철도영업_퀀텀 직무

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 시장 정의와 4대 세그먼트의 구조적 의미

UNIFE가 2024년 9월 InnoTrans에서 발표한 World Rail Market Study(컨설팅 자문은 Bain & Company가 담당)에 따르면 글로벌 철도공급 시장은 연 €201.8B 규모이며, 4대 세그먼트로 나뉩니다. 유지보수와 서비스 영역은 €77.1B로 38.2% 비중을 차지하여 가장 크고, 차량 제작은 €63.3B로 31.4%, 인프라는 €38.1B로 18.9%, 신호와 통신은 €22.3B로 11.1%, 턴키는 0.5% 수준입니다. 이 분포가 의미하는 핵심 통찰은 신차 한 대를 파는 매출보다 그 차량이 운행되는 30년 동안 발생하는 생애주기 비용에 따른 매출이 훨씬 큰 파이라는 점입니다. 차량 제작 단계의 영업이익률은 통상 2~5% 수준에 머무는 반면, 유지보수와 서비스 영역의 영업이익률은 15~25%에 이릅니다. 이러한 구조 때문에 Alstom, Siemens, Hitachi와 같은 글로벌 선도 기업은 모두 신호와 서비스 비중 확대를 통해 가치사슬 상단으로 이동하는 전략을 추진하고 있습니다.

현대로템 RS 부문이 2024년 영업적자 1,232억 원에서 2025년 1분기 영업이익 29억 원, 영업이익률 0.5% 수준으로 회복한 것 역시 차량 제작 단계의 박한 수익성을 그대로 반영합니다. 회사가 모로코 ONCF 계약에서 20년 장기 유지보수를 동반하고, 우즈베키스탄 KTX-이음 계약에 경정비 2년과 중정비 9개월을 패키지로 결합하며, 폴란드 K2 2차 계약에서 MRO를 별도 묶음으로 추가한 것은 신차 매출의 박한 마진을 후행 서비스 매출로 보전하려는 동일한 전략입니다.

1-2. 시장 규모와 성장률, 보수적 평균 뒤에 숨은 두 자릿수 성장 영역

UNIFE는 2027~2029년 시장 규모를 연 €240.8B로 전망하며, 이는 실질 기준 연평균 성장률 3.0%에 해당합니다. SCI Verkehr가 2025년에 발표한 'Worldwide Rolling Stock Manufacturers 2025'에 따르면 2024년 신규 차량 시장은 €65B로 2022년 대비 11% 성장하였고, 매출 €5억 이상 제조사가 17개에서 24개로 증가하였습니다. 이러한 평균 성장률 뒤에는 두 자릿수에 근접하는 성장 영역이 숨어 있습니다. 수소 멀티플 유닛 시장은 2025~2033년 연평균 17.8% 성장하여 2033년에는 USD 5.01B 규모에 도달할 전망이고, 고속철도는 Precedence Research 기준 연평균 6.35%로 2034년 USD 99.35B에 이를 것으로 예측됩니다. Smart Railways 시장은 MarketsandMarkets 기준 연평균 8.3%로 2030년 USD 54.31B, 신호 시스템은 Global Market Insights 기준 연평균 8.9% 성장이 예상됩니다.

한국 시장은 제4차 국가철도망구축계획(2021~2030)에 따라 총 114.7조 원 규모로 철도 연장을 4,274km에서 5,137km로 23% 확장합니다. 5차 국가철도망구축계획은 2026년 7월 발표 예정이며, 광역급행철도(GTX) A노선은 2024년 3월 수서~동탄 구간이 부분 개통되었고, B노선은 2025년 7월에서 8월 사이 본격 착공되어 2031년 개통을 목표로 합니다. D노선은 2025년 7월 예비타당성조사를 통과하여 발주 사이클이 본격화되었습니다. 이렇듯 평균 3% 성장이라는 표면적 수치 뒤에는 한국 시장 자체의 113조 원대 인프라 투자가 자리하며, 이 가운데 차량과 신호 부문이 현대로템의 핵심 표적 시장입니다.

1-3. 다섯 가지 메가트렌드의 깊이 있는 해석

첫째 메가트렌드는 친환경 전동화와 수소, 배터리 기반 동력원 전환입니다. Alstom의 Coradia iLint는 독일과 프랑스에서 상용 운행에 들어갔고, Stadler의 FLIRT Akku와 Siemens의 Mireo Plus B가 배터리 전동차 영역에서 경쟁합니다. 현대로템 수소전기트램은 현대차 95kW 수소연료전지(넥쏘 기반)를 탑재하여 1회 충전 200km

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

주행이 가능하며, 세계 최초 양산이라는 상징성을 보유하고 있습니다. 이러한 친환경 전환은 EU의 탄소국경조정제도와 각국 그린딜 정책에 따라 발주처가 사양에 명시하는 사례가 늘고 있습니다.

둘째 트렌드는 자율주행 등급의 상향입니다. Mordor Intelligence에 따르면 자율 열차 시장은 2030년 USD 12.96B로 확장되며, JR East는 2030년대 중반 무인 신칸센 도입을 발표하였습니다. 자율주행은 GoA1부터 GoA4까지 네 단계로 구분되는데, 도시철도는 GoA4(완전 무인)로 향하고 고속철도는 GoA2와 GoA3 수준에서 운전자 지원을 강화하는 방향입니다. 셋째 트렌드는 디지털 전환과 상태 기반 정비, 인공지능 자산관리입니다. Hitachi의 HMAX, Siemens의 Railigent X, Alstom의 HealthHub은 모두 차량 운행 데이터를 실시간으로 수집하여 부품 교체 주기를 예측하고 가용률을 높이는 솔루션입니다.

넷째 트렌드는 고속철도의 글로벌 확대입니다. 사우디아라비아와 카타르는 2025년 12월 8일 리야드와 도하를 잇는 785km 길이의 고속철도 협정에 서명하였고, 사우디 Land Bridge 프로젝트는 USD 7B 규모, UAE Etihad Rail은 USD 13.6B 규모로 추진됩니다. 베트남은 북부 하노이와 남부 호치민을 잇는 1,500km 남북 고속철도를 추진하며, 인도네시아 자카르타와 수라바야 구간도 후속 발주가 검토 중입니다. 다섯째 트렌드는 도시철도와 트램의 부활입니다. 한국에서만 22개 도시 35개 노선 456km의 트램 사업이 추진 중이며, 대전 도시철도 2호선 수소트램 34편성과 울산 도시철도 1호선 수소전기트램 9편성이 그 시작입니다.

1-4. 가치사슬 단계별 마진 비대칭과 수직통합의 의미

차량 산업의 가치사슬은 설계, 부품 조달, 차량 제작, 시스템 통합과 시운전, 유지보수의 다섯 단계로 구성됩니다. 설계 단계의 영업이익률은 통상 10~15%, 부품 조달은 3~5%, 차량 제작은 2~5%로 변동성이 큼니다. 시스템 통합은 5~10%, 유지보수는 15~25%로 가치사슬 양 끝단의 마진이 가운데 단계보다 높은 미소(smile) 곡선을 그립니다. 글로벌 선도 기업의 인수합병 흐름이 이 곡선의 양 끝을 향하는 것은 우연이 아닙니다.

Hitachi Rail은 2024년 5월 Thales의 지상교통시스템(GTS) 사업부를 €1.66B에 인수하여 신호 비중을 60% 수준으로 끌어올렸으며, Wabtec은 2025년 3월 Dellner Couplers를 USD 960M에 인수하여 차량 부품 영역을 보강하였습니다. Alstom은 2024년 11월 Knorr-Bremse에 북미 신호사업을 USD 689M에 매각하여 부채 축소와 핵심 영역 집중을 동시에 달성하였습니다. 이러한 흐름은 차량 제작이라는 박한 마진 영역을 그대로 두고 신호와 서비스, 부품으로 가치를 추출하는 전략입니다.

현대로템도 동일한 방향으로 움직이기 시작하였습니다. KTCS-2 신호시스템을 2세대 EMU-320에 자체 탑재한 것, 모로코 ONCF 계약에 20년 유지보수를 동반한 것, 우즈베키스탄 계약에 경정비와 중정비를 묶어낸 것, 폴란드 K2 2차 계약에 MRO를 별도 매출로 잡은 것이 모두 이러한 전략의 초기 단계 실행입니다. RS 영업 직주는 신차 한 대를 팔기보다 신차와 신호, 유지보수를 묶어 30년 매출 흐름을 설계하는 일이라는 관점이 산업 구조에서 도출됩니다.

1-5. 글로벌 플레이어 지형과 한국 시장의 제도적 특수성

글로벌 주요 철도 OEM의 매출 규모를 살펴보면 CRRC가 RMB 246.5B로 USD 약 34B에 해당하여 압도적인 1위이며, Alstom이 FY24/25 €18.5B, Siemens Mobility가 FY25 €12.44B, Wabtec이 2024년 USD 10.39B, Hitachi Rail은 GTS 통합 후 형식상 €7.3B, CAF가 €4.21B, Stadler가 CHF 3.21B, 현대로템이 5.84조 원으로 약 €4.0B 규모, Talgo가 €669M 수준입니다. 상위 5사가 전체 시장의 70%를 점유하며, 현대로템은 중견 그룹의 상위에 자리합니다. CRRC를 제외한 글로벌 시장 기준으로 보면 현대로템은 Stadler, CAF와 함께 중상위권 경쟁권에 위치합니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

한국 시장은 제도적으로 외국 경쟁사의 진입 장벽이 높습니다. 발주처가 KORAIL, SR, 서울교통공사, 부산교통공사, 인천교통공사, 대전과 대구와 광주 도시철도공사, 국가철도공단, 국토교통부 등 공기업과 정부 기관 위주로 구성되어 입찰 절차의 투명성과 행정 절차 부담이 외산에 불리합니다. 또한 350km/h 이상의 고속차량 동력시스템은 산업기술보호법상 국가핵심기술로 지정되어 있어 외국 기업의 참여 자체가 제한됩니다. 이러한 제도적 장벽이 현대로템 RS 부문이 17년간 KTX 단독 입찰을 유지할 수 있었던 배경이며, 2023년 EMU-320 7,100억 원 단독 참여가 사실상 수의계약으로 이루어진 이유이기도 합니다.

다만 이러한 내수 독점 구조는 양면성을 가집니다. 한편으로는 안정적 매출 기반을 제공하지만, 다른 한편으로는 가격 협상력이 발주처에 일방적으로 기울어 박한 마진을 강요받는 구조입니다. 2010년대 초저가 수주가 누적되어 2018년 영업적자 1,962억 원, 2019년 영업적자 2,799억 원으로 이어진 사례가 그 부작용을 보여줍니다. 따라서 RS 영업 직무는 내수에서 안정적 매출을 확보하면서도 해외에서 마진이 양호한 프로젝트를 발굴해 손익 구조를 개선하는 양면 전략을 수행하는 자리입니다.

1-6. 산업 표준과 인증 체계의 실무적 의미

철도 산업의 또 다른 진입 장벽은 안전과 상호운용성에 관한 국제 표준 체계입니다. EN 50126(IEC 62278)은 RAMS(Reliability, Availability, Maintainability, Safety)에 관한 V-Model 방법론을 규정하며, EN 50128(IEC 62279, 2023년 EN 50716으로 통합)은 소프트웨어 안전, EN 50129(IEC 62425)는 신호 안전, EN 50159는 통신 안전을 다룹니다. 이들 표준에서 SIL(Safety Integrity Level) 1부터 4까지의 등급은 IEC 61508을 기반으로 하며, 신호와 차량 제어 영역에서 인증의 핵심 척도로 작동합니다.

EU 시장 진입을 위해서는 TSI(Technical Specifications for Interoperability) 인증이 필수이며, 현대로템은 2024년 9월 KTX-이음에 대해 TSI 인증을 획득하여 유럽 시장 진입 자격을 확보하였습니다. 사이버보안 영역에서는 CLC/TS 50701이 새롭게 등장하여 차량 IT 시스템과 신호 시스템에 대한 사이버 위협 대응을 의무화하고 있습니다. RS 영업 직무는 이러한 표준 체계를 발주처별로 해석하고 사양서에 반영하며, 입찰서에서 자사의 인증 보유 현황을 차별화 요소로 제시하는 일을 담당합니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 글로벌 5강의 매출, 마진, 전략 비교

Alstom은 FY24/25 매출 €18.5B, 백로그 €95B, 직원 84,700명으로 차량과 신호, 서비스, 터키를 아우르는 통합 라인업을 보유한 글로벌 1위 기업입니다. 다만 2021년 Bombardier Transportation 통합 잔존 비용이 누적되어 영업이익률은 6.4%로 경쟁사 대비 낮은 수준이며, 2024년 11월 Knorr-Bremse에 북미 신호사업을 USD 689M에 매각하여 부채 축소와 자본 구조 정상화를 추진하였습니다. Siemens Mobility는 FY25 매출 €12.44B에 영업이익률 8.8%로 안정적이며, 신호와 디지털화 영역의 Trainguard와 Railigent X 플랫폼이 강력한 경쟁우위를 구성합니다.

CRRC는 RMB 246.5B의 압도적 매출을 기록하지만 EU의 외국보조금 조사가 2024년 2월 본격화되었고, SEPTA(미국 필라델피아 교통공사)가 CRRC 계약을 2024년 4월 해지하였으며, 미국 국방부 블랙리스트에 등재되어 미국과 EU 시장 진입이 사실상 차단된 상태입니다. 이러한 지정학적 제약은 CRRC의 일대일로 노선을 따라 동남아시아, 중앙아시아, 아프리카 일부에서만 작동하는 시장 구조를 만들었습니다. Hitachi Rail은 Thales GTS 인수로 신호 비중이 60%까지 상승하였고, pro-forma 매출 €7.3B 수준에 영업력은 영국과 이탈리아, 일

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

본, 동남아에 걸쳐 있습니다. Stadler Rail은 2024년 환경재해(스위스 본사 인근 사고)로 매출이 CHF 3.21B로 감소하고 EBIT 마진이 3.1%로 추락하였으며, CAF와 Talgo는 스페인계 중견 OEM으로 라틴아메리카와 중동에서 강합니다.

2-2. 현대로템 포지셔닝의 4대 무기

현대로템의 글로벌 매출 규모는 Alstom의 약 1/4, CRRC의 약 1/8 수준에 머물지만, 네 가지 차별 무기를 보유하고 있습니다. 첫째는 한국 내수의 사실상 독점입니다. KTX 17년 단독 입찰, 도시철도 70~80% 점유, 신호와 차량 통합 발주에서의 우위가 안정적 캐시카우 역할을 합니다. 둘째는 30년에 걸친 KTX 기술 자립입니다. 1994년 알스톰으로부터 KTX 1세대 기술이전을 받은 이후 1996년 G7 국책과제 HSR-350X, 2008년 KTX-산천 양산, 2021년 KTX-이음, 2024년 KTX-청룡, 2025년 12월 차세대 EMU-370 공개로 이어지는 기술 사이클이 부품 국산화율 87~90%를 달성하였습니다.

셋째는 현대차그룹과의 수소 수직계열화입니다. 현대차의 95kW 수소연료전지(넥소 기반)를 트램에 탑재하고, 현대제철과 기아의 부품을 EP 부문 내부 매출로 활용하며, 현대건설과 현대엔지니어링이 인프라 EPC 컨소시엄을 함께 구성하는 시너지가 가능합니다. 최대주주 현대차의 지분 33.77%는 자본 신뢰성과 그룹 차원의 보증 효과를 제공합니다. 넷째는 적기 납품 신뢰도입니다. 호주 NIF, LA 메트로, 캐나다 밴쿠버 사업에서 조기 납품 실적을 축적하였고, 이는 SEPTA에서 CRRC가 무너진 영역(품질과 납기)에서의 차별 포인트로 작동합니다.

2-3. 포지셔닝 결론, 프리미엄과 볼륨 사이의 신뢰성 니치

글로벌 철도 시장은 두 가지 큰 축이 지배합니다. 하나는 독일과 프랑스, 일본 기업이 선도하는 프리미엄 영역이고, 다른 하나는 CRRC가 일대일로 패키지로 공급하는 볼륨 영역입니다. 현대로템의 포지셔닝은 이 사이의 '신뢰성 기반 중간가격'에 해당합니다. 프리미엄보다는 가격이 낮고, CRRC보다는 품질과 납기 신뢰도가 높으며, 한국 정부의 EDCF 양허성 금융과 한국수출입은행 보증을 패키지로 결합할 수 있는 점이 영업 무기입니다. 모로코 ONCF 메트로 수주에서 스페인 CAF를 제친 핵심 요인이 한국수출입은행 양허성 금융과 박상우 국토부 장관의 수주지원단 외교, 현지 합작법인 설립 약속의 패키지였습니다.

이러한 니치 포지셔닝은 중장기적으로 두 가지 진로를 가집니다. 첫 번째는 현재 위치에서 신뢰성과 가격경쟁력을 더욱 강화하여 중동, 아프리카, 중앙아시아, 동남아 시장을 다지는 길이고, 두 번째는 신호와 디지털, MRO 비중을 높여 프리미엄 영역으로 가치사슬을 끌어올리는 길입니다. 회사는 양 갈래를 동시에 추진하고 있으며, 모로코 합작법인과 KIND PPP MOU가 첫 번째 길, KTCS-2 자체 탑재와 모로코 20년 MRO가 두 번째 길의 실행 사례입니다.

2-4. 최근 1년의 핵심 수주와 이슈 시퀀스

2025년 2월 25일에서 26일에 걸쳐 모로코 ONCF로부터 메트로 440칸 2조 2,027억 원 계약을 따냈습니다. 이는 한국 철도산업 사상 최대 단일계약이며, 통근형 240칸과 도시 200칸이 결합된 구성에 20년 유지보수가 동반되었습니다. 2025년 7월에는 폴란드 K2 2차 8조 9,814억 원 공사가 이루어져 180대에서 261대로 규모가 확장되었고, 2026년부터 2031년까지의 납품 계획에 MRO가 포함되었습니다. 같은 해 10월에는 우즈베키스탄 KTX-이음 초도편성이 마산항을 출항하였고, 잠쉬드 호자예프 부총리가 출고식에 참석하여 양국 협력의 상징성을 부각하였습니다.

2025년 10월에서 11월에는 모로코 벵게리르 합작법인과 현지 생산 공장 추진 MOU가 체결되었고, 12월 16일에는 한국해외인프라도시개발지원공사(KIND)와 PPP 철도사업 발굴 MOU가 이루어졌습니다. 12월 21일에는 캐

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

나다 에드먼턴 LRV 40대 우선협상자로 선정되어 약 3,200억 원 규모 계약이 가시권에 들어왔습니다. 2025년 12월에는 EMU-320 2세대가 4개월 조기 출고되어 KTCS-2 신호시스템을 첫 탑재하였고, 2026년 1월 5일 이 용배 사장의 신년사 'From LAND to SPACE'가 회사의 중장기 방향성을 공표하였습니다. 2026년 4월 15일과 20일에는 한국기업평가와 한국신용평가가 신용등급을 A+에서 AA-로 상향하였고, 2026년 1분기 매출 1조 4,575억 원과 영업이익 2,242억 원으로 분기 사상 최대를 갱신하였습니다.

2-5. RS 부문 차별화 4대 포인트의 심화 분석

첫 번째 차별화 포인트인 한국 내수 독점은 안정성과 박한 마진의 양날의 검입니다. KTX 17년 단독 입찰과 EMU-320 단독 참여 같은 구조는 매출의 가시성을 보장하지만, 발주처가 가격을 강하게 통제할 수 있는 환경에서는 영업이익률이 1% 미만으로 떨어지는 구간이 반복됩니다. 회사가 2024년 RS 부문에서 영업적자 1,232억 원을 기록한 것도 호주 NIF 사업의 인허가 지연과 KORAIL EMU-320 초저가 수주가 누적된 결과였습니다.

두 번째 차별화 포인트인 고속철 기술 자립은 30년 사이클을 완성하였습니다. HSR-350X(1996), KTX-산천(2008), 이음(2021), 청룡(2024), 차세대 EMU-370(2025년 12월 KRRRI 주관 공개)로 이어지는 흐름은 부품 국산화율을 87~90%까지 끌어올렸고, 2024년 9월 TSI 인증 획득으로 유럽 시장 진입 자격을 확보하였습니다. 차세대 EMU-370은 설계 속도 407km/h급으로 알려져 있으며, 2030년대 글로벌 고속철 시장 진입의 무기가 될 전망입니다.

세 번째 차별화 포인트인 수소전기트램 양산은 세계 최초라는 상징성과 함께 실질적 수주 잔량을 확보하였습니다. 대전 도시철도 2호선 수소트램 34편성 2,934억 원, 울산 도시철도 1호선 9편성 634억 원, 부산과 제주 검토를 합산하면 잠재 67편성에 달합니다. 한국경제 기사에 따르면 회사는 수소트램에서 시작해 동차로 수소 동력을 확장하는 'H 연결' 전략을 추진 중이며, 2029년 울산 운영을 목표로 한 수소트램 제작 본궤도가 가시화되고 있습니다.

네 번째 차별화 포인트인 2층 고속차량과 통근차량의 글로벌 트랙레코드는 호주 NSW Mariyung 610량 사업에서 '종이 열차' 비판을 215회 수정으로 극복한 경험과 모로코 ONCF 110대 2층 전동차 수주로 가시화되었습니다. 한국경제 기사에 따르면 NSW 사업은 장애인 접근성과 시각장애인 배려, 안내방송, 좌석 인체공학 등 까다로운 호주 표준을 215회의 도면 수정 끝에 통과시킨 사례로 기록되었으며, 이 경험은 CAF의 KISS와 Stadler의 KISS와 경쟁할 수 있는 글로벌 라인업의 토대가 되었습니다.

2-6. SWOT 관점에서 본 사고 프레임의 정밀화

강점은 2025년 영업이익률 17.2%, 백로그 29.8조 원, 수소트램 세계 최초 양산, 적기 납품 신뢰도, 현대차그룹 시너지, 사상 최대 분기 실적의 갱신입니다. 약점은 RS 단독 영업이익률 0.5~1.4%, 글로벌 매출 규모 격차, 신호와 디지털 비중의 낮음, 폴란드 K2에 대한 의존도 상승, 창원공장 캐파 한계입니다. 기회는 2030년 모로코 월드컵 인프라, 2028년 LA 올림픽(HRSEA 리버스사이드 공장 2025년 9월 준공), 2032년 브리즈번 올림픽(QTMP 390량), CRRC의 EU와 미국 시장 차단에 따른 반사이익, KIND PPP 협력, 사우디·UAE·베트남 발주의 본격화입니다. 위협은 CRRC의 일대일로 저가 공세, 모로코 고속과 인터시티 영역에서 Alstom과 CAF에 빼앗긴 점유율(메트로만 확보), 미국의 Buy America 규제 강화, 환율 변동성, 폴란드 K2 후속 640대 협상의 불확실성, 노조 이슈입니다.

이 SWOT 매트릭스에서 RS 영업 직무가 다루는 영역은 주로 강점의 확장(해외 신규 수주)과 위협의 헷지(가격 경쟁력과 패키지 금융), 그리고 기회의 선점(중동·아프리카·CIS·동남아·북미 5대 권역)으로 구분됩니다. 약점인 RS 단독 영업이익률 회복은 영업 단계에서 신호와 MRO 패키지화로 부분적으로 풀리며, 창원공장 캐파 한계는

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

모로코 합작법인 같은 현지 생산 거점 구축으로 해소됩니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 3개 부문의 매출 비중 재편과 그 의미

2025년 매출 비중은 디펜스솔루션(DS) 55.1%, 레일솔루션(RS) 35.8%, 에코플랜트(EP) 9.1%이며, 영업이익률은 DS 29.7%, RS 1.4%, EP 3.8%입니다. 2022년 DS 비중이 34% 수준이었던 점을 감안하면 3년 만에 방산 의존도가 21%포인트 상승한 셈입니다. 이러한 변화의 동력은 폴란드 K2 1차 4.5조 원(2022년 8월)과 2차 8조 9,814억 원(2025년 7월에서 8월) 계약입니다. 2026년 디펜스솔루션 매출은 2조 원에서 2조 5,000억 원이 추가될 것으로 추정됩니다.

별도법인 분리설은 공식 자료에서 확인되지 않으며, 회사는 오히려 2026년부터 2028년까지 R&D와 시설 투자에 1조 8,000억 원을 집행할 계획을 발표하였습니다. 이는 직전 3년 5,031억 원의 4배에 가까운 규모로, 수소와 로봇, 항공우주, 인공지능을 RS 부문 안팎에서 통합하여 강화하는 방향입니다. 결과적으로 RS 영업 직무는 이러한 R&D 결과물을 영업 자산으로 전환하는 일과 직결됩니다. 수소트램, 차세대 EMU-370, KTCS-2 신호, 자율주행 솔루션이 모두 영업의 무기가 됩니다.

3-2. RS 부문 5대 사업 영역의 구조

전동차 영역에서는 모로코 2조 2,027억 원, 대장흥대선 1조 3,000억 원대, GTX-B 5,922억 원, 대만 타이중 4,249억 원이 핵심 수주입니다. 대장흥대선은 수도권 광역급행철도 D선 사업의 일부로, 인천 검단과 경기 김포에서 시작해 서울 강남으로 이어지는 노선의 차량 발주입니다. 대만 타이중 사업은 대만 도시철도 시장 진입의 거점이 됩니다.

KTX 시리즈는 산천, 이음, 청룡 3세대 라인업이 동시에 가동 중입니다. 산천은 2008년 양산을 시작한 1세대 이후 2010년대 주력 차량이 되었고, 이음은 2021년 동력분산식으로 전환된 2세대, 청룡은 2024년 EMU-320 기반의 3세대로 평택~오송 구간에서 320km/h 운행이 가능합니다. 차세대 EMU-370은 설계 속도 407km/h 급으로 KRRI 주관 R&D를 거쳐 2025년 12월 공개되었습니다.

트램 영역은 수소전기트램이 핵심입니다. 대전 도시철도 2호선 34편성 2,934억 원, 울산 도시철도 1호선 9편성 634억 원, 부산과 제주 검토를 합산하면 잠재 시장은 67편성에 달합니다. 신호 영역은 KTCS-2가 핵심이며, 320km/h급 신호 시스템이 2세대 EMU-320에 최초 탑재되었습니다. 이는 회사가 차량과 신호의 패키지 영업을 본격화한 신호탄으로 해석됩니다.

MRO 영역은 모로코 20년, 우즈베키스탄 단기, 폴란드 K2 패키지로 본격 확장되고 있습니다. 캐나다 에드먼턴 LRV 40대 약 3,200억 원은 LRV(Light Rail Vehicle, 경전철) 시장 진입의 신호탄이며, 북미 도시철도 시장에서 CRRC가 비운 자리를 차지하는 첫 발걸음입니다.

3-3. 재무 분석, 첫 1조 클럽이 가지는 함의의 정밀화

2025년 매출 5조 8,390억 원은 전년 대비 33.4% 증가, 영업이익 1조 56억 원은 전년 대비 120.3% 증가, 영업이익률 17.2%, 순이익은 89.2% 증가하여 사상 최초 영업이익 1조 클럽에 진입하였습니다. 분기별 흐름을 보면 1분기 영업이익 2,242억 원, 3분기 2,777억 원으로 분기 최대를 기록하였고, 4분기는 2,675억 원으로 컨센서스 3,217억 원을 일부 하회하였습니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

수주잔고 29조 7,735억 원의 구성은 RS 18.5조, DS 11.9조, EP 0.8조이며, 이 가운데 RS 백로그 18.5조 원은 향후 5~7년 매출의 가시성을 확보합니다. 2025년 말 순현금은 1조 1,430억 원으로 2024년 4,200억 원 대비 175% 증가하였고, 총차입금은 1,324억 원으로 사실상 무차입 상태입니다. EBITDA 대비 금융비용 배수는 132.7배로 압도적이며, 부채비율은 206.4%이지만 선수금을 제외한 실질 부채비율은 58.5%에 불과합니다.

이러한 재무 체질 개선이 2026년 4월 20일 신용등급 AA- 상향으로 공식화되었습니다. 한국기업평가와 한국신용평가가 동시에 한 단계 올린 것은 회사가 2010년대 적자 사이클을 완전히 벗어났다는 의미입니다. 증권사 컨센서스 목표주가는 평균 약 29만 8,500원이며, 12개사 18명의 애널리스트 전원이 매수 의견을 제시하고 있습니다. 2026년 예상 PER은 23~25배 수준으로, 글로벌 대형 방산 평균 39배 대비 저평가 영역으로 평가됩니다. 하나증권 보고서는 2026년 1분기 프리뷰에서 신규 수주 성과가 가장 중요한 변수임을 강조하며 목표주가 28만 3,000원을 제시하였습니다.

3-4. 전략 방향, 'From LAND to SPACE'의 현장적 의미

이용배 사장은 2020년 취임 후 2025년 12월 3연임에 성공하였고, 2026년 신년사에서 'From LAND to SPACE'를 슬로건으로 제시하였습니다. 이는 세 가지 추진 방향으로 구체화됩니다. 첫째는 해외시장 확대로, 모로코·우즈베키스탄·미국·캐나다·호주 5대 거점을 중심으로 중동, 아프리카, CIS, 북미, 오세아니아 5대륙 영업을 본격화합니다. 둘째는 미래기술 사업화로, 수소트램의 글로벌 확대, 자율운전과 무인운전 솔루션, 디지털 신호 KTCS-2의 해외 적용, 우주발사체 35톤급 메탄엔진(대한항공 컨소시엄), 하이코어(HyCore) 마하 6 극초음속 비행체 개발이 추진됩니다. 셋째는 경영체질 개선으로, RS 부문 영업이익률을 두 자릿수에 근접시키는 것이 목표입니다.

현대차그룹과의 시너지는 네 가지 형태로 구현됩니다. 현대차의 95kW 수소연료전지가 트램에 탑재되고, 현대제철과 기아의 부품이 EP 부문 내부 매출로 흐르며, 현대건설과 현대엔지니어링이 GTX-C 같은 인프라 EPC 컨소시엄을 함께 구성하고, 최대주주 현대차의 33.77% 지분이 자본 신뢰성을 제공합니다. RS 영업 입장에서 핵심은 '수소트램과 차세대 KTX와 모로코·우즈베크·미국·캐나다 4대 거점'이라는 글로벌 매트릭스입니다.

3-5. 7대 리스크 요인의 심층 분해

첫 번째 리스크는 CRRC의 가격 공세입니다. 호주 와라타 2006년 사업 이후 CRRC는 일대일로 노선을 따라 동남아와 아프리카, 중남미 시장에서 한국 기업과 가격 경쟁을 벌여 왔습니다. 모로코 LGV 1차에서 Alstom에 패배한 사례, 페루 리마 메트로에서 진통을 겪은 사례가 그 흔적입니다.

두 번째 리스크는 KORAIL 발주 사이클의 변동성과 수의계약 비판입니다. 회사가 2010년대 초저가 수주를 누적인 결과 2018년 영업적자 1,962억 원과 2019년 영업적자 2,799억 원이 발생하였고, 이는 RS 부문 신뢰도에 깊은 상처를 남겼습니다. 수의계약과 단독 입찰에 대한 정치적 비판도 주기적으로 등장합니다.

세 번째 리스크는 해외 프로젝트의 환율, 공기 지연, 페널티입니다. 호주 NIF '종이 열차' 인허가 지연이 2024년 RS 적자 1,232억 원의 원인이 되었고, 한국경제 기사에 따르면 215회의 도면 수정과 장애인 접근성 표준 충족이 요구되었습니다. 우크라이나 키예프 전동차 사업에서는 한파를 고려하지 않은 사양 결정으로 운행이 중단된 과거가 있고, 이는 현재까지도 회사의 사양 검토 절차에 큰 영향을 미치고 있습니다.

네 번째 리스크는 방산 의존도 55%입니다. 폴란드 외에 페루, 루마니아, 이라크, 슬로바키아, 사우디아라비아의 K2 수주가 지연될 경우 매출 변동성이 커집니다. 다섯 번째 리스크는 노조와 이중임금 이슈입니다. 2025년 임단협은 6개월 난항 끝에 12월 24일에서야 타결되었으며, 임금 9만 원 인상과 성과금 450%에 1,620만 원이

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

합의되었습니다. 사상 최대 실적에도 불구하고 보상이 축소되었다는 내부 불만이 남아 있습니다.

여섯 번째 리스크는 창원공장의 캐파 한계입니다. 2024년 후반 가동률이 102~107%까지 상승하였고, 모로코·우즈벡·폴란드·국내 GTX 동시 양산이 진행되면 병목이 발생합니다. 일곱 번째 리스크는 폴란드 현지 생산 K2PL 64대의 기술 이전 부담과 후속 640대 협상 시기의 불확실성입니다. 한국 기술의 일정 부분 이전이 불가 피하며, 이는 장기적으로 양국 산업 협력의 정치적 변수가 될 가능성이 있습니다.

3-6. 재무 체질 개선이 RS 영업에 가지는 의미

신용등급 AA- 상향과 순현금 1조 1,430억 원, 사실상 무차입 상태는 RS 영업 단계에서 두 가지 무기를 제공합니다. 첫째는 발주처에 대한 이행 보증과 선수금 보증의 비용이 낮아진다는 점입니다. 신용등급이 한 단계 오르면 보증 수수료가 통상 0.1~0.2%포인트 낮아지며, 모로코나 우즈베키스탄 같은 대형 프로젝트에서 수십억 원의 비용이 축소됩니다. 둘째는 한국수출입은행과 KIND를 통한 양허성 금융 패키지의 조건이 개선된다는 점입니다. 발주국이 양허성 차관과 결합된 패키지 입찰을 선호하는 신흥국 시장에서 이는 결정적 무기입니다.

또한 재무 체질 개선은 회사가 R&D와 시설투자 1조 8,000억 원을 집행할 수 있는 자본 여력을 의미합니다. 이는 RS 영업이 향후 3년간 신차종 라인업 확장과 신호·MRO 솔루션 강화를 무기로 활용할 수 있음을 시사합니다. 결과적으로 RS 영업 직무는 단기 수주 성과를 만드는 일이면서, 동시에 회사의 투자 사이클이 영업 자산으로 전환되는 흐름을 관리하는 일입니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 공식 인재상의 구성과 채용 키워드

현대차그룹 5대 핵심가치는 고객 최우선, 도전적 실행, 소통과 협력, 인재 존중, 글로벌 지향으로 구성됩니다. 현대로템은 여기에 3대 정신(무한책임, 가능성의 실현, 인류애)과 'Creative Innovation for a Better Future' 슬로건을 더하여 공식 인재상을 정립하고 있습니다. 채용 단계에서 자주 강조되는 키워드는 학습하는 인재, 리더십, 담대한 행동력, 조직 효능감의 네 가지로 요약됩니다.

2025년과 2026년 자기소개서 4문항은 직무 적합성, 자신을 한 단어로 표현, 어려움 극복 경험, 입사 후 포부로 구성되어 있으며, 이러한 문항 구성 자체가 회사가 평가하려는 역량을 드러냅니다. 직무 적합성은 RS 영업 도메인 이해도, 자기 표현은 자기 인식과 정체성, 어려움 극복은 회복탄력성과 문제해결 역량, 입사 후 포부는 회사의 도약기에 대한 이해와 장기 헌신을 측정하는 장치입니다.

4-2. 조직문화의 양면성, 보수적 위계와 글로벌 영업의 기민함

잡플래닛 종합평점은 3.1/5 수준에서 530~607건의 리뷰가 누적되어 있으며, 캐치(Catch)의 후기에서는 조직 문화 4.1, 워라벨 4.2, 커리어 4.1로 비교적 양호한 평가가 형성되어 있습니다. 긍정 키워드는 통근버스 제공, 정시 퇴근 분위기, 글로벌 프로젝트의 다양성, 방산과 철도 호황으로 분위기 개선이 꼽힙니다. 부정 키워드는 역피라미드 인력 구조(시니어 다수, 신입 진급 누락), 발주처 갑질의 강도, 형식적으로 운영되는 유연근로제가 지적됩니다.

신입 초봉은 약 5,000만 원에서 5,300만 원 사이이며, 평균연봉은 약 7,759만 원에서 1억 2,000만 원까지의 범위로 집계됩니다. 2024년 성과급은 기본급 500%에 1,800만 원이 추가되어 업계 상위권을 기록하였습니다. 사업장은 의왕 본사와 기술연구소(영업, 연구, 기획), 창원 공장(생산, 본점), 당진(EP)으로 분산되어 있으며, 방

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀵템)

산 부문과 창원 사업장은 신원조회 절차가 3주 이상 소요됩니다.

4-3. 철도 도메인이 요구하는 4대 인재 특성

첫 번째 특성은 안전 우선 사고와 RAMS(Reliability, Availability, Maintainability, Safety) 관점입니다. EN 50126(IEC 62278)이 RAMS V-Model을 규정하고, EN 50128(IEC 62279, 2023년 EN 50716으로 통합)이 소프트웨어 안전을, EN 50129(IEC 62425)가 신호 안전을, EN 50159가 통신 안전을 다루며, SIL 1부터 4까지의 등급이 IEC 61508을 기반으로 운영됩니다. 사이버보안 표준 CLC/TS 50701도 새롭게 부상하고 있으며, EU TSIs는 상호운용성에 관한 기본 인증입니다. 영업 단계에서도 이러한 표준의 핵심 요건을 사양서에 반영하고 인증 보유 여부를 차별화 무기로 제시할 수 있어야 합니다.

두 번째 특성은 장기 호흡, 5년에서 10년 단위의 사이클을 건디는 정서적 인내입니다. 우즈베키스탄 KTX 사업이 2024년 6월 계약, 2025년 10월 초도편성 출항, 2027년 4월 운행이라는 33개월 사이클을 따라가는 것이 표준 흐름이며, 모로코 ONCF 사업은 20년 유지보수까지 포함하여 최대 25년 호흡을 가져갑니다. 이러한 장기 사이클은 단기 성과 지향형 인재에게는 맞지 않으며, 회사도 채용 단계에서 이 점을 의식적으로 검증합니다.

세 번째 특성은 다부서 협업의 빈도가 극도로 높다는 점입니다. 한 입찰을 둘러싸고 설계, 구매, 생산, 품질, 시운전, 법무, 재경, 해외법인이 동시에 호출됩니다. 영업 담당자가 이 모든 부서를 조율하고 우선순위를 결정하는 허브 역할을 하기 때문에, 갈등 조정 능력과 의사소통의 명확성이 핵심 역량입니다.

네 번째 특성은 발주처 대응 능력입니다. 국내 KORAIL, SR, 서울교통공사, 부산교통공사 같은 공기업과 우즈베키스탄 UTY, 모로코 ONCF, 호주 NSW와 Sydney Trains, 폴란드 PKP, 사우디 SAR 같은 외국 정부 철도청을 동시에 다루어야 합니다. 각국의 행정 절차와 입찰 관행, 정치적 역학을 이해하고 적절히 대응하는 감각이 요구됩니다.

4-4. RS 영업 직위가 요구하는 소프트스킬의 정밀화

영문 계약 능력은 FIDIC Red/Yellow/Silver Book의 표준 조항을 이해하는 것에서 시작합니다. Red Book은 발주자 설계 기반 시공계약, Yellow Book은 시공자 설계 기반 시공계약, Silver Book은 EPC 토크계약에 사용되며, 철도 차량 영업에서는 변형된 형태가 자주 등장합니다. Incoterms 2020(FOB, CIF, DDP, DAP 등)에 대한 이해, 신용장(L/C)과 보증서(B/G), Liquidated Damages(예정손해배상금), Force Majeure(불가항력) 조항의 협상이 일상 업무가 됩니다.

입찰 실무는 ITT(Invitation to Tender) 분석으로 시작합니다. 발주처가 요구하는 사양과 인증, 납기, 가격 구조를 해석하고 자사가 응찰 가능한 부분과 컨소시엄으로 메워야 할 부분을 구분합니다. 이후 RFP(Request for Proposal) 응찰서를 기술 제안서와 상업 제안서로 나누어 작성하고, BAFO(Best and Final Offer) 단계에서 가격 조정을 마무리합니다.

어학 능력은 영어가 필수이며, TOEIC Speaking이나 OPIc 자격증이 일반적으로 요구됩니다. 우즈베키스탄과 CIS 시장을 위해 러시아어, 모로코와 중동을 위해 아랍어와 프랑스어, 중남미를 위해 스페인어가 우대됩니다. 협상력, 프레젠테이션 능력, 컨소시엄 관리 능력, 정치적 감각이 모두 핵심 역량이며, 블라인드 후기에 따르면 발주처 갑질의 강도가 이 직무의 가장 큰 스트레스 요인이라는 점에서 정서적 회복탄력성도 평가 항목에 포함됩니다.

4-5. 평가받는 업무 태도, Ownership과 Detail과 Grit

회사가 검증하는 3대 태도는 Ownership(소유의식), Detail(디테일), Grit(끈기)입니다. Ownership은 변경계약과

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀵템)

추가원이 협상 단계에서 영업 담당자가 끝까지 책임을 지고 사안을 마무리하는 자세를 의미합니다. 영업 담당자가 손을 떼면 그 사안은 사내에서도 우선순위에서 밀리는 경우가 많고, 결국 손실로 귀결됩니다.

Detail은 사양서의 한 줄, 인증의 한 항목, 계약 조항의 한 단어가 수백억 원 총당금으로 직결되는 도메인의 특성에서 비롯됩니다. 우크라이나 키예프 전동차 사업에서 한파 사양 미고려가 운행 중단으로 이어진 과거, 호주 NIF 사업에서 215회의 도면 수정이 필요했던 사례가 모두 이러한 디테일의 중요성을 보여줍니다.

Grit은 5년에서 10년 단위 프로젝트를 견디는 끈기입니다. 모로코 사업이 박상우 국토부 장관의 수주지원단과 한국수출입은행 양허성 금융, 라바트 지사 설립, 합작법인 추진까지 약 2년에 걸친 다단계 영업의 결과였던 점, 우즈베키스탄 사업이 윤석열 대통령과 미르지요예프 대통령 정상회담을 거쳐 9개월 후 계약으로 이어진 점이 그 사이클을 보여줍니다.

4-6. 사업장 분산과 직무 이동성에 관한 현실

의왕 본사와 기술연구소는 RS 영업과 연구개발의 중심이며, 창원공장은 생산과 본점이 위치한 핵심 사업장입니다. 당진은 EP 부문이 자리하며, 라바트(모로코), 마닐라(필리핀), 리버사이드(미국 캘리포니아 HRSEA), 시드니(호주) 등 해외법인이 분산되어 있습니다. RS 영업 직무는 의왕 본사 근무가 기본이지만, 프로젝트 단계에 따라 창원과 해외법인 출장이 빈번하며, 일부 PM 단계에서는 해외 장기 파견이 동반됩니다.

이러한 분산 구조는 두 가지 의미를 가집니다. 한편으로는 다양한 사업장과 해외 거점에서 경험을 쌓을 수 있는 기회이지만, 다른 한편으로는 의사결정 속도와 부서 간 정보 흐름이 느려질 수 있는 구조적 한계입니다. 영업 담당자는 이러한 구조적 한계를 인식하고 의왕에서 창원으로, 본사에서 해외법인으로 이어지는 정보 흐름을 관리하는 허브 역할을 수행해야 합니다.

5장: 직무 분석

5-1. 일과 주, 월과 분기, 연간 단위의 업무 사이클

일과 주 단위에서 RS 영업 담당자는 발주처가 발행하는 RFP(Request for Proposal)와 ITT(Invitation to Tender) 문서를 검토하는 일로 하루를 시작합니다. 사양서의 핵심 요건을 분리하고 자사의 기술 라인업과 매핑한 뒤 설계와 원가 부서에 협의를 요청합니다. 기술 Q&A에 대한 답변을 작성하고 발주처에 영문 또는 현지어로 회신하며, 컨소시엄 파트너와의 미팅을 통해 응찰 분담을 협의합니다. 영문 메일과 통화가 일상 업무의 절반 이상을 차지합니다.

월 단위에서는 견적과 제안서의 마감일이 가장 큰 비중을 차지합니다. 기술 제안서(Technical Proposal)와 상업 제안서(Commercial Proposal)를 분리하여 작성하며, 발주처가 요구하는 사양 충족 매트릭스, 일정표, 보증서, 가격 구조를 빠짐없이 채워 넣습니다. 입찰 직후에는 발주처와의 클라리피케이션 회의가 이어지고, BAFO 단계에서 최종 가격을 조정합니다. 변경계약(Change Order)은 프로젝트 진행 중에 발생하는 사양 변경, 일정 변경, 추가 원가에 대한 협상 절차이며, 영업 담당자가 PM과 함께 처리합니다.

분기와 연간 단위에서는 중장기 수주 전략 수립이 핵심입니다. 신규 시장 발굴(중동, 중남미, CIS, 동남아, 북미)을 위한 시장 조사, InnoTrans(베를린, 격년 9월)와 Railtex(런던) 같은 글로벌 전시회 참가, 발주처와의 정기 미팅, KPI 평가가 분기별 흐름을 구성합니다. 사후관리 단계에서는 납품 후 MRO 사업 발굴, 추가 편성 요청에 대한 영업, 20년 단위 후속 수주 협상이 진행됩니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀵템)

5-2. 내부 이해관계자 매트릭스의 정밀화

설계 부서는 완성차개발실, 핵심기술개발실, 신호통신연구실로 세분화되며, 영업이 입수한 사양을 검토하고 자사 기술로 충족 가능한지를 판단합니다. 구매 부서는 철도구매1팀과 2팀으로 나뉘어 약 128개 협력사를 관리하며, 영업이 응찰하는 가격의 BOM(Bill of Materials) 구조를 결정합니다. 생산 부서는 창원공장의 의장 라인과 차체 라인을 관리하며, 영업이 약속한 납기가 실제로 가능한지를 검증합니다.

품질 부서는 철차CS와 시운전 조직으로 구성되며, 영업이 응찰한 인증 요건이 충족 가능한지를 확인합니다. 재경 부서는 원가관리와 세무, 환율 헷지를 담당하며, 영업이 외화로 응찰할 때의 환 위험을 관리합니다. 법무 부서는 FIDIC과 국가별 법제, 분쟁 해결 조항을 검토합니다. 해외법인은 라바트, 마닐라, 리버사이드, 시드니 등에 소재하며 현지 발주처 대응과 행정 절차를 지원합니다. RS사업기획실은 중장기 전략과 시장 분석을 담당하고, PM 조직은 수주 후 프로젝트 실행을 책임지며, 경영지원은 인사와 총무를 담당합니다.

영업 담당자는 이 모든 부서를 한 입찰 안에서 동시에 조율해야 하며, 부서 간 우선순위 충돌이 발생할 때 의사 결정 책임을 가진 임원에게 사안을 정리해 올리는 허브 역할을 수행합니다. 이러한 구조에서 영업 담당자의 역할은 기술적 깊이보다 부서 간 의사소통의 정확성과 우선순위 판단의 명료함에 의해 결정됩니다.

5-3. 외부 이해관계자 매트릭스의 다층 구조

국내 발주처는 KORAIL, SR, 서울교통공사, 부산교통공사, 인천교통공사, 김포골드라인, 대전과 대구와 광주 도시철도공사, 국가철도공단으로 구성됩니다. 각 발주처는 행정 절차와 입찰 관행이 미세하게 다르며, 차량 사양과 신호 사양에 대한 선호도 차이도 존재합니다. 영업 담당자는 각 발주처별 핵심 의사결정자와 실무진을 파악하고, 정기적인 관계 유지와 사양 정보 입수 채널을 구축합니다.

해외 발주처는 우즈베키스탄 UTY, 모로코 ONCF, 대만 TRA와 THSRC, 호주 NSW와 Sydney Trains, 필리핀 DOTr, 폴란드 PKP, 사우디 SAR, 페루 등으로 구성됩니다. 각국의 정치 체제와 행정 문화가 다르며, 의사결정 사이클도 차이가 큼니다. 우즈베키스탄과 같은 CIS 국가는 대통령실과 부총리급 의사결정이 결정적이고, 모로코는 ONCF 사장과 교통부 장관의 정치적 의지가 핵심이며, 호주와 캐나다는 정부 입찰 절차의 투명성과 기술 평가가 결정적입니다.

컨소시엄과 EPC 파트너로는 현대건설, 현대엔지니어링, 대우건설(국내), UGL(호주), Bumar(폴란드)가 자주 결합됩니다. 금융 파트너로는 한국수출입은행이 EDCF 양허성 차관과 정책금융을 제공하며, KDB산업은행과 KIND가 PPP 사업 구조화를 지원합니다. 인증과 검수 기관으로는 국토교통부, 국가철도공단, KOLAS, TÜV(독일), DNV(노르웨이), RINA(이탈리아)가 영업 단계에서 자주 등장합니다.

5-4. 필요 역량의 3축, 기술과 지식과 소프트스킬

기술 측면의 핵심은 철도차량의 기본 구조에 대한 이해입니다. 동력집중식(Locomotive 견인)과 동력분산식(EMU, 분산 전동기)의 차이, KTX-산천이 동력집중식이고 KTX-이음과 청룡이 동력분산식인 이유, 신호 시스템의 ETCS(유럽), KTCS-2(한국), CBTC(도시철도), ATO(자동운전), GoA1~4(자동화 등급)에 대한 기본 지식이 필요합니다. 궤간(Gauge) 차이도 중요합니다. 광궤(1520mm, CIS와 핀란드), 표준궤(1435mm, 한국과 유럽 대부분), 협궤(1067mm, 일본과 호주 일부)에 따라 차량 설계가 달라집니다.

지식 측면에서는 FIDIC, Incoterms, L/C와 B/G, RAMS, TSI, SIL, Buy America 같은 표준과 규제에 대한 이해가 요구됩니다. 미국의 Buy America는 차량과 부품의 미국산 비율을 70% 이상으로 의무화하는 규제로, HRSEA 리버사이드 공장 준공이 이를 충족하기 위한 전략입니다. EU의 TSI 인증은 상호운용성을 보장하는 핵

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

심 인증이며, 2024년 9월 KTX-이음의 TSI 획득이 유럽 진입의 결정적 무기가 되었습니다.

소프트스킬 측면에서는 영어가 필수이며, 제2외국어로 스페인어, 러시아어, 아랍어, 프랑스어가 우대됩니다. 협상 능력, 프레젠테이션 능력, 문서 작성 능력은 모두 필수입니다. 핵심 성과 지표(KPI)는 수주액, 마진율, 신규 시장 개척 건수, 후속 수주 비율, 국산화율(정부 EDCF 평가에서 가산점 요소)로 구성됩니다. 마진율과 후속 수주 비율은 영업이 신호와 MRO 패키지를 얼마나 잘 결합했는가를 측정하는 지표이기도 합니다.

5-5. 대표 시나리오 사례 1, 우즈베키스탄 KTX-이음 수출의 전체 흐름

이 사례는 1994년 알스톰의 KTX 1세대 기술이전부터 시작합니다. 당시 계약에는 제3국 수출 제한 조항이 포함되어 있어 한국이 KTX 기술을 외국에 수출할 수 없는 구조였습니다. 1996년 G7 국책과제로 시작된 HSR-350X가 자체 기술 개발의 출발점이었고, 2008년 KTX-산천 양산, 2021년 KTX-이음 양산을 거쳐 30년 만에 자체 기술 자립이 완성되었습니다.

2023년 9월 윤석열 대통령과 미르지요예프 대통령의 정상회담에서 한국 고속철 수출 협력이 의제로 올랐고, 2024년 6월 14일 타슈켄트 대통령궁에서 2,700억 원 규모 EMU-250 6편성 42량과 유지보수 계약이 체결되었습니다. 이는 한국 고속철의 첫 해외 수출이라는 상징성을 가집니다. 2024년 9월 설계 착수, 2025년 10월 마산항 초도편성 조기 출고식이 이어졌으며, 2027년 4월 현지 운행이 목표입니다. 잠쉬드 호자예프 부총리가 출고식에 참석하여 양국 협력의 정치적 무게를 부각하였습니다.

노선은 타슈켄트와 부하라를 잇는 590km, 부하라와 히바를 잇는 430km 등 총 1,286km이며, 광궤 1520mm 사양에 사막 방진 처리가 적용된 7량 1편성(389석, 식당칸 포함) 구성입니다. 부품 국산화율은 90%이며, 한국수출입은행의 EDCF 양허성 차관이 결합되어 가격 경쟁력이 확보되었습니다. 영업 단계에서 이 사업의 핵심 변수는 광궤 1520mm 사양 충족, 사막 환경 적합성, 양허성 금융 패키지의 결합, 정상회담을 활용한 정치적 모멘텀이었습니다.

5-6. 대표 시나리오 사례 2, 모로코 ONCF 입찰의 다층 구조

모로코 ONCF는 총 168량 약 5조 7,000억 원에서 7조 1,000억 원 규모의 차량을 동시에 발주하였고, 한국과 프랑스, 스페인 3국이 분점하는 결과로 마무리되었습니다. 고속열차 18대 LGV 영역은 Alstom이 2024년 10월 마크롱 대통령의 모로코 국민방문을 계기로 수주하였고, 인터시티 40대(시속 200km급) 영역은 스페인 CAF가 차지하였으며, 지역과 통근 110대 2층 전동차 영역을 현대로템이 2025년 2월 25일에서 26일에 약 2조 2,027억 원에 수주하였습니다. 한국 철도산업 사상 최대 단일계약입니다.

이 사업의 핵심 조건은 두 가지였습니다. 첫째는 20년 장기 유지보수의 동반이며, 둘째는 현지 생산 60~80% 기술 이전 의무입니다. 회사는 2025년 8월 라바트 지사를 설립하였고, 벵게리르에 전동차 공장 추진을 발표하였으며, 2025년 11월 ONCF와 합작법인 MOU를 체결하였습니다. 박상우 국토부 장관은 한국 수주지원단을 이끌고 모로코를 방문하여 ONCF 사장과 교통부 장관을 면담하였고, 한국수출입은행이 양허성 금융을 패키지로 결합하였습니다.

이 사업의 전략적 시점은 2030 모로코 월드컵 준비입니다. 모로코는 스페인, 포르투갈과 공동으로 2030년 월드컵을 개최하며, 그 이전까지 도시 간 교통 인프라를 대폭 확장해야 합니다. 현대로템은 메트로 영역에서 CAF를 제치고 수주를 따냈고, 차기 LGV 2단계와 인터시티 후속 발주에서 추가 점유를 노립니다. 영업 단계에서 이 사업의 핵심 변수는 현지 생산 비율 협상, 양허성 금융의 결합, 정부 수주지원단의 외교적 무게, 합작법인 거점화 약속이었습니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

5-7. 대표 시나리오 사례 3, 호주 NIF의 215회 수정과 그 의미

호주 New Intercity Fleet(NIF) 사업은 NSW주 시드니 트레인스가 발주한 610량 규모의 인터시티 차량 사업이었으며, 현대로템은 2016년 수주에 성공하였습니다. 그러나 운행 인허가 단계에서 장애인 접근성, 시각장애인 배려, 안내방송, 좌석 인체공학 등 호주의 까다로운 표준을 충족하지 못한다는 비판이 제기되었고, 한국경제 보도에 따르면 이를 통과시키기 위해 215회의 도면 수정이 진행되었습니다. 이 과정에서 노조와 정부, 시민단체의 압박이 동시에 가해졌고, 회사는 '종이 열차'라는 별칭까지 얻었습니다.

이 사례는 RS 영업의 두 가지 본질적 교훈을 보여줍니다. 첫째는 사양서 단계에서 발주국의 사회문화적 표준을 깊이 검토하지 않으면 인허가 단계에서 막대한 추가 원가가 발생한다는 점입니다. 호주의 장애인 접근성 표준은 한국이나 유럽의 표준보다 엄격하며, 사양서에 명문화되지 않은 부분도 사실상 의무로 작동합니다. 둘째는 215회의 수정을 견뎌낸 회사의 조직 역량이 이후 모로코 ONCF 110대와 캐나다 에드먼턴 LRV 40대 수주의 토대가 되었다는 점입니다.

영업 단계에서 이 사업의 핵심 변수는 발주국 사회문화적 표준의 사전 파악, 사양서 미명문 조항에 대한 리스크 헷지, 인허가 단계의 비용 추정, 215회의 수정을 견딜 수 있는 사내 자원 확보였습니다. 이 사례 이후 회사는 호주, 캐나다, 미국 등 영미권 시장에 응찰할 때 인허가와 표준 충족 비용을 별도 항목으로 산정하는 절차를 강화하였습니다.

5-8. 대표 시나리오 사례 4, 폴란드 K2 사업과 RS 영업의 학습

폴란드 K2 전차 사업은 디펜스솔루션 부문 사업이지만 RS 영업의 관점에서도 의미 있는 학습 사례입니다. 1차 4조 5,000억 원(2022년 8월) 계약에 이어 2차 8조 9,814억 원(2025년 7월에서 8월) 계약이 체결되었고, 2차 계약에는 K2PL 64대의 폴란드 현지 생산과 기술 이전이 포함되었습니다. 후속 640대에 대한 협상이 진행 중이며, MRO가 별도 매출로 구조화되었습니다.

이 사례의 RS 영업 시사점은 세 가지입니다. 첫째는 정부 차원의 외교적 무게가 결합될 때 단일 계약이 8조 원 대로 확장될 수 있다는 점이며, 모로코 ONCF 메트로 사업도 동일한 패턴을 따랐습니다. 둘째는 현지 생산과 기술 이전이 발주국의 핵심 요구사항으로 작동하며, 영업 단계에서 이를 어떻게 협상하는가가 수주 성패를 가른다는 점입니다. 셋째는 MRO를 별도 매출로 구조화하면 차량 제작의 박한 마진을 후행 서비스 매출로 보전할 수 있다는 점입니다.

5-9. 5대 차세대 표적 시장과 영업의 시간 지평

회사가 향후 3~5년 RS 영업의 표적으로 삼는 시장은 다섯 곳으로 정리됩니다. 첫째는 베트남 남북 고속철도(1,500km, 약 USD 67B 규모 추정)입니다. 둘째는 인도네시아 자카르타와 수라바야를 잇는 도시 간 철도와 자카르타 메트로 확장입니다. 셋째는 UAE의 Etihad Rail(USD 13.6B)과 사우디아라비아의 Land Bridge(USD 7B), 사우디-카타르 HSR(785km)입니다. 넷째는 미국 캘리포니아 고속철과 텍사스 HSR, 그리고 북미 도시철도 LRV 시장입니다. 다섯째는 우크라이나 재건 사업으로, 전쟁 종결 후 차량과 신호의 대규모 발주가 예상됩니다.

이러한 표적 시장에 대한 영업의 시간 지평은 짧게는 2년, 길게는 10년에 이릅니다. 영업 담당자는 시장별 발주 사이클과 정치적 변수, 경쟁사 위치를 모니터링하며, 한국 정부의 외교 일정(정상회담, 장관급 방문)과 결합하여 결정적 시점을 만들어내는 일을 수행합니다. KIND와의 PPP MOU(2025년 12월 16일)는 이러한 표적 시장 가운데 PPP 구조에 적합한 사업을 발굴하는 협력 채널입니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

5-10. '퀀텀'이라는 표현에 대한 정확한 해석

리서치 결과 현대로템 공식 채용에서 'Quantum' 또는 '퀀텀'을 별도 트랙명으로 사용한 사례는 확인되지 않습니다. 회사가 공식적으로 이 단어를 쓴 가장 가까운 사례는 2026년 4월 20일 신용등급 AA- 상향 보도자료의 '퀀텀 점프'라는 표현입니다. 따라서 본 채용에서 사용자께서 사용하신 'RS-철도영업_퀀텀'은 두 가지 가능성으로 해석됩니다.

첫 번째 해석은 자소설닷컴 채용 공고 103697번이 'RS사업 영업 또는 PM' 직무를 표기한 것이며, 사용자께서 회사의 도약기 표현인 '퀀텀'을 직무명에 결합하여 가칭으로 사용한 경우입니다. 두 번째 해석은 회사 내부에서 우수 인재 트랙 또는 핵심 인재 양성 프로그램으로 비공식적 통칭이 존재하는 경우입니다. 어느 쪽이든 본 직무는 2025년 6조 원대 RS 신규 수주를 만들어낸 영업 조직에 합류하는 자리이며, 회사가 신용등급, 실적, 해외 수주에서 동시에 도약하는 시점에 들어오는 신규 인력의 의미를 가집니다.

이 도약기의 의미를 정량적으로 정리하면 다음과 같습니다. 매출 4조 4,000억 원에서 5조 8,000억 원으로 33.4% 증가, 영업이익 4,500억 원에서 1조 56억 원으로 120.3% 증가, 수주잔고 18조 7,500억 원에서 29조 7,735억 원으로 58.7% 증가, 순현금 4,200억 원에서 1조 1,430억 원으로 175% 증가, 신용등급 A+에서 AA-로 한 단계 상향, 영업이익률 8.4%에서 17.2%로 두 자릿수 진입이 동시에 이루어졌습니다. 이러한 변화의 폭이 회사가 'From LAND to SPACE'를 외칠 수 있는 자본적·재무적 토대를 제공합니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. UNIFE World Rail Market Study 2024 (Bain) — <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 글로벌 트렌드 분석 — <https://www.railwaygazette.com/news/global-trends-driving-rail-market-growth-unife-study-confirms/67454.article>
3. SCI Verkehr 2025 (Railway Pro) — <https://www.railwaypro.com/wp/global-rolling-stock-market-sees-11-growth/>
4. Mordor Intelligence Railway System Market — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/railway-system-market>
5. Mordor Intelligence Autonomous Train — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/autonomous-train-market>
6. MarketsandMarkets Smart Railways — <https://www.marketsandmarkets.com/ResearchInsight/smart-railways-market.asp>
7. Precedence Research High Speed Rail — <https://www.precedenceresearch.com/high-speed-rail-market>
8. Global Market Insights Railway Signaling System — <https://www.gminsights.com/industry-analysis/railway-signaling-system-market>

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

9. Fortune Business Insights Rolling Stock — <https://www.fortunebusinessinsights.com/press-release/rolling-stock-market-10022>
10. Alstom FY2024/25 실적 보도자료 — <https://www.alstom.com/press-releases-news/2025/5/fy-202425-alstom-delivers-solid-profit-and-cash-medium-term-ambitions-confirmed>
11. CRRC 2024 연례실적 — https://www.crrcgc.cc/en/2025-05/13/article_2025051315384422052.html
12. Hitachi Rail Thales GTS 인수 — <https://www.hitachi.com/New/cnews/month/2024/05/240603a.html>
13. Stadler Rail 2024 결과 — https://www.stadlerrail.com/api/docs/x/446e986c58/2025_0319_adhocannouncement_full_year_results_2024.pdf
14. Talgo 2024 매출 보도 — <https://www.talgo.com/en/talgo-revenue-reaches-e669-million-in-2024-an-all-time-high>
15. Al Jazeera 사우디·카타르 HSR 협정 — <https://www.aljazeera.com/news/2025/12/8/saudi-arabia-and-qatar-sign-high-speed-rail-deal-to-link-capitals>
16. 국토교통부 4차 국가철도망구축계획 — https://www.molit.go.kr/USR/I0204/m_45/dtl.jsp?id=16937
17. 국가철도공단 GTX 추진경위 — <https://www.kr.or.kr/sub/info.do?m=05010402>
18. KIS 신용평가 현대로템 보고서 2026.4 — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20260415-47.pdf>
19. 현대로템 IR 자료실 — <https://www.hyundai-rottem.co.kr/ko/invest/ir/list.do>
20. 현대로템 보도자료 우즈벡 KTX — <https://www.hyundai-rottem.co.kr/ko/company/press/details.do?seq=2206>
21. 이투데이 우즈벡 출고식 2025.10 — <https://www.etoday.co.kr/news/view/2534509>
22. 대한민국 정책브리핑 모로코 ONCF 수주 — <https://www2.korea.kr/news/policyNewsView.do?newsId=148940069>
23. The Guru 모로코 합작법인 — <https://www.theguru.co.kr/news/article.html?no=94209>
24. Railway Pro 현대로템 KIND PPP MOU — <https://www.railwaypro.com/wp/hyundai-rottem-targets-ppp-railway-projects-on-international-markets/>
25. Railway Gazette 현대로템 도시철도 차량 — <https://www.railwaygazette.com/hyundai-rottem-shows-off-urban-rail-vehicles-for-three-cities/69040.article>

심층 분석 보고서: 현대로템-RS-철도영업(퀀텀)

26. 서울경제 2025 실적과 수주잔고 — <https://www.sedaily.com/article/20002907>
27. 현대차그룹 뉴스 신용등급 AA 퀀텀 점프
— <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/news/CONT0000000000209184>
28. 헤럴드경제 2026 주총과 R&D 1.8조 — <https://biz.heraldcorp.com/article/10704295>
29. 아시아경제 2026 신년사 LAND to SPACE
— <https://cm.asiae.co.kr/ampview.htm?no=2026010515160375647>
30. 현대로템 회사소개와 인재상 — <https://www.hyundai-rotem.co.kr/ko/company/intro/content.do>
31. 현대로템 채용 메인 — <https://hyundai-rotem.recruiter.co.kr/career/home>
32. 자소설닷컴 2026 상반기 공고 103697 — <https://jasoseol.com/recruit/103697>
33. 잡플래닛 현대로템 리뷰 — <https://www.jobplanet.co.kr/companies/1426/reviews>
34. 캐치 현대로템 후기 — <https://www.catch.co.kr/Comp/ReviewInfo/119613>
35. LDRA EN 5012x RAMS 표준 해설 — <https://ldra.com/en-5012x/>