

심층분석보고서

한화에어로스페이스-품질

2026.03.31

1 장. 산업 분석

산업 정의 및 구조: 한화에어로스페이스가 속한 **항공우주·방위산업**은 군용 무기체계부터 민간 항공기 엔진·부품, 우주 발사체에 이르는 광범위한 분야입니다. 이 산업은 **정부 주도성**이 강하고 진입장벽이 높으며, 주요 수요처가 국가기관(국방부, 우주청 등)이나 대형 항공사/제조사인 **B2G/B2B 중심 산업**입니다. 시장 구조는 **완제기 제조사(Prime)**와 **체계통합 업체**가 최상위에 있고, 그 아래로 **엔진·전자·무장 등 부품 공급업체(Tier 1~3)**, 원재료 업체로 이어지는 **다층적 공급망**으로 이루어집니다[1][2]. 특히 항공기 엔진과 같은 핵심부품 분야는 소수 글로벌 기업이 과점하고, 완제품의 **수명주기 관리(MRO)**와 **후속 군수 지원** 단계에서 **높은 부가가치**가 창출되는 구조입니다 (예: 신규 장비 판매 영업이익률 ~11% vs 애프터마켓 서비스 ~27%[3]). 이러한 가치사슬에서 **장기 유지보수 계약**과 **운영 지원**이 중요한 수익원이며, 품질보증 부서는 **제품 인도 후에도** 엄격한 품질 관리와 신뢰성 확보를 통해 고객(군·항공사)의 운영을 뒷받침합니다.

최근 3~5 년 주요 트렌드: 첫째, **글로벌 방위산업 호황**입니다. 지정학적 분쟁으로 각국 국방예산이 급증하여 2024 년 세계 군사비 지출은 사상 최고치인 **2.7 조 달러**를 기록했습니다[4]. 특히 유럽은 우크라이나 전쟁 이후 군비 증강에 나서며 한국산 무기 도입을 크게 확대했고, 중동·아시아 등도 방산 수요가 늘었습니다. 한국의 방산 수출도 2022 년 약 **173 억 달러(약 24 조 7 천억 원)**로 정점에 달하며 세계 6~8 위권 수출국으로 부상했습니다[5][6]. 둘째, **민간 항공산업 회복 및 기술 혁신**입니다. 팬데믹 기간 침체되었던 항공 여행 수요가 급반등하여 2024 년 항공 여객 운송량(RPK)이 전년 대비 10% 이상 증가하고 2025 년에도 8% 추가 성장이 예상됩니다[7]. 이에 따라 Boeing·Airbus 등 완제기 제조사의 생산이 정상화되고 부품 공급망에도 **슈퍼사이클** 조짐이 나타나, 향후 항공산업은 글로벌 GDP 성장률보다 높은 **연 4%대 성장**을 지속할 전망입니다[7]. 동시에 **디지털 전환** 가속으로 **자율비행 드론, AI 기반 항공 교통관리, 사이버보안** 등의 분야에 투자가 활발하며[8], 제조 현장에서는 **스마트팩토리, 예지정비(PHM), 디지털 트윈** 기술이 품질향상과 비용절감을 위해 도입되고 있습니다. 셋째, **신흥 우주산업(New Space)**의 부상입니다. 과거 정부 주도였던 우주개발이 SpaceX 등 민간기업 주도로 전환되며 전 세계 우주경제 규모가 2024 년 약 **6130 억 달러**에 달하고 상업위성, 우주발사 서비스 시장이 연 6~7% 성장세를 보이고 있습니다[9]. 한국도 누리호 발사 성공 등에 힘입어 관련 민간투자자와 스타트업이 늘고, 한화 등 대기업이 우주사업에 적극 진출하고 있습니다. 이처럼 **방산 호황, 민항 회복, 우주 신사업**이 최근 산업의 키워드라 할 수 있습니다.

시장 규모 및 성장률: 항공우주·방위 산업은 **거대 규모의 안정적 성장산업**입니다. 앞서 언급한대로 전 세계 국방비는 2023 년 2.4 조 달러, 2024 년 2.7 조 달러로 증가했으며[10][4], 향후도 각국 안보환경에 따라 지속 성장 전망입니다. 민간 항공산업 측면에서 보면, **글로벌 항공산업 시장 규모**는 2024 년 약 3,700 억 달러에서 연평균 7~8%

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-품질

성장하여 2034 년경 **7,700 억 달러**에 이를 것으로 예측됩니다[11]. 특히 **아시아-중동 신흥시장의 항공 수요** 증가와 **저비용항공사(LCC)** 확대로 항공기 인도 대수가 늘고 있어 부품 제조업체들에게도 호재입니다. **한국 방위산업 시장**은 2023 년 국방예산 약 57 조 원, 방산 수출 135 억 달러 수준으로 세계 점유율 2~3% 수준이지만[12], 정부가 2027 년까지 수출 200 억 달러 달성을 추진하는 등 적극적인 성장 전략을 펴고 있습니다. **요약하면**, 방산은 **경기변동에 비교적 둔감**하며 각국 정부 예산으로 뒷받침되는 **안정적 시장**이고, 민항·우주는 **기술혁신과 민간수요에 힘입어 중장기적으로 성장 잠재력이 큰 시장**이라고 할 수 있습니다.

가치사슬(Value Chain) 구조 및 수익 지점: 항공우주·방산 산업의 가치사슬은 **연구개발 → 양산 → 판매 → 운영지원(MRO)**의 흐름으로 전개됩니다. 상류 단계에서 대규모 R&D 투자와 긴 개발 기간이 요구되며, 중류 단계에서는 소량 복합생산에 따른 **규모의 경제 제한**으로 개당 원가가 높습니다. 대신 하류 단계인 **운영 수명주기 전체에 걸친 서비스**에서 안정적 매출이 창출됩니다. 예를 들어, 엔진 제조사들은 **Risks & Revenue Sharing Program(RSP)** 형태로 항공기 엔진 개발에 참여하여 초기 개발비를 분담하고 판매 후 **부품 교체·정비 서비스 매출**을 지속적으로 나누는 모델을 취합니다[13]. 이처럼 **애프터마켓**은 신규 판매보다 두배 이상 높은 수익률을 내는 핵심 지대이며[3], 방산에서도 무기 납품 후 **창정비 및 성능개량 사업**으로 추가 이익을 창출합니다. 한편, 가치사슬상 **Tier-1 부품업체**들은 완제품 업체의 요구에 따라 **낮은 불량률과 칼같은 납기 준수**가 생존 요건이며, 품질 실패 시 대규모 손실로 이어지기 때문에 **6 시그마 품질관리, 공급망 품질보증** 등이 체계화되어 있습니다. 품질 직무는 R&D 단계의 **신뢰성 검증**부터 양산 중 **공정 품질관리, 납품 전 수락검사, 납품 후 고객만족 및 피드백 관리**까지 가치사슬 전반에 관여하며, “**단 하나의 불량도 고객에게 전달되지 않도록**” 품질 리스크를 제어하는 것을 목표로 합니다[14].

주요 플레이어와 경쟁 구도: 글로벌 관점에서 **종합군수업체(Defense Prime)**로는 미국의 **Lockheed Martin, Boeing Defense, Northrop Grumman**, 유럽의 **Airbus Defence, BAE Systems, Thales** 등이 있습니다. 이들은 항공기·미사일·함정 등 플라인업을 갖춘 Top 티어로, 한화에어로스페이스도 **2030 년대에 이들 Top10 반열에 진입**을 목표로 하고 있습니다[15]. **항공엔진 분야**는 **GE Aviation, Rolls-Royce, Pratt & Whitney(레이시온 계열)** 3대장이 세계 시장을 과점하며, 한화에어로스페이스는 P&W와 협업하여 엔진부품 제조 및 일부 공동개발에 참여하고 있습니다. **민간항공기 시장**은 Boeing 과 Airbus 의 양강 구도이며, 최근 친환경 항공기 기술과 중국 COMAC 의 도전 등으로 변화를 맞고 있습니다. 한편 **국내 시장**을 보면, 한화에어로스페이스의 주요 경쟁·협력 관계사는 **한국항공우주산업(KAI), LIG 넥스원, 현대로템** 등을 꼽을 수 있습니다. KAI 는 국내 유일의 완제기 제조사로 고정익 항공기(FA-50 경공격기, KF-21 보라매 전투기 개발), 회전익 헬기(Surion 등), 무인기와 위성까지 개발하는 **플랫폼 중심 회사**입니다[1][2]. 반면 한화에어로스페이스는 전통적으로 **엔진, 추진체, 무장 등 구성품 전문**으로 출발하여 최근

종합방산기업으로 변모 중입니다. LIG 넥스원은 유도무기, 레이더·통신전자에 강점을 가진 방산전자업체로, 한화와 미사일 사업에서 일부 경쟁하면서도 부품 공급망으로 협력합니다. 현대로템은 전차·장갑차 등 지상장비 분야의 경쟁사인데, 자주포·장갑차 분야에서 한화가 기술우위를 가지며 수출을 주도하고 있습니다[16][17]. 요컨대 국내 방산 주요 플레이어들은 **분야별 특화**되어 있으나, 한화에어로스페이스는 최근 방산계열사 통합을 통해 **육·해·공·우주 전 분야를 아우르는 종합 포트폴리오**를 구축, 국내에서 독보적 위상을 확보하고 있습니다. 글로벌 시장에서는 아직 **규모 면에서 Lockheed 등 거대기업들과 격차**가 있지만, 일부 틈새 영역(자주포, 다연장로켓 등)에서는 **"가성비+신속 납기"로 서방 경쟁사를 제치고 수주**하는 등 존재감을 높이고 있습니다[18].

2장. 경쟁사 및 대상 회사 포지셔닝

동종 업계 주요 회사 비교: 한화에어로스페이스와 같은 **항공우주·방산 분야**에서 핵심 경쟁사 및 관련 기업 4 곳을 선정하여 포트폴리오와 강약점을 비교해 봅니다.

- **한국항공우주산업(KAI)** - *제품/서비스:* 고정익 군용기(T-50 고등훈련기, FA-50 경공격기 등), 차세대 전투기(KF-21 개발 중), 군/민수 헬기, 드론 및 소형위성. *비즈니스모델:* 정부 개발사업 수주와 완제기 수출이 주 수익원인 **플랫폼 OEM**. *강점:* 국내 유일 항공기 체계종합 능력, 탄탄한 정부 지원, FA-50 등 **니치 시장 수출 성공**. *약점:* 민수 여객기 경험 부재, 단일 고객(한국 공군) 의존도 높음. *한화 대비:* 한화가 **엔진·무장 공급자**라 협력 관계이나, 향후 한화가 KAI 지분을 4.99% 확보하며 **전략적 파트너**로 협업 확대 중[19][20]. 양사 협력으로 KF-21 수출, 장거리 공대공미사일 공동개발 등을 추진하고 있어 경쟁보다는 **상보적 관계**로 진화하고 있습니다[21].
- **LIG 넥스원** - *제품/서비스:* 유도무기(현궁 대전차미사일, 천궁·해궁 지대공미사일 등), 레이더/소나, 통신장비, 우주항법장비. *비즈니스모델:* 방위사업청과 직접 계약하는 **B2G 방산 전문**. *강점:* 유도무기 분야 오랜 기술축적, 한국군 미사일 다수 개발로 **체계노하우 보유**. 수중음향, 위성항법 등 특정 분야 강점. *약점:* 제품 포트폴리오가 **전자체계 중심**으로 한정, 완성품 라인없어 사업 확장 한계. *한화 대비:* 한화에어로스페이스도 자회사 한화시스템을 통해 레이더·전자전을 보유하고 유도탄(K-239 천무 체계의 미사일탄두 등) 분야에 일부 진출 중이라 **경쟁과 협력 공존** 관계입니다. 다만 LIG 가 강한 해양어뢰, 대공미사일 등은 한화는 미진해 당분간 영역 구분이 있을 전망입니다.
- **현대로템** - *제품/서비스:* 지상전투체계(K2 전차, 장갑차), 철도차량, 플랜트 등. *비즈니스모델:* 군용 차량과 민간 철도를 양축으로 하는 **다각화 제조업**. *강점:* K2 전차 등 **세계적 성능의 지상무기** 보유, 현대자동차 그룹 계열로 **기계설계·양산역량** 우수. *약점:* 방산 비중은 전체 사업의 일부에 불과하고 철도 등 민수 부문 변동성에 영향을

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-품질

받음. 지상무기 수출에서 한화 K9 자주포 등에 밀려 상대적으로 저조. *한화 대비:* 한화에어로스페이스(옛 한화디펜스)가 K9 자주포, 레드백 장갑차 등으로 **지상무기 수출을 주도**하며 폴란드 등 대형 계약을 확보한 반면, 로템은 K2 전차 수출은 있었으나 생산여력 문제 등으로 도전에 직면했습니다. **제품군은 유사**하지만 한화 쪽이 가격경쟁력과 빠른 공급으로 앞서가는 모습입니다[22][17].

- **Lockheed Martin (미국)** - *제품/서비스:* 전투기(F-35 등), 미사일, 함정, 우주시스템 등 **플라인업 종합방산**. *비즈니스모델:* **초대형 B2G 계약** + 국제공동개발 주도. *강점:* 세계 1 위 방산기업으로 **막대한 R&D 투자 능력**과 글로벌 네트워크, 제품 신뢰도. *약점:* 미 정부 의존 크고 조직 비대에 따른 민첩성 부족 지적. *한화 대비:* 한화에어로스페이스가 지향하는 롤모델 격으로 규모 면에서 현격한 차이. 그러나 일부 분야(자주포 등)에서는 한화가 Lockheed 을 수주전에서 이기는 사례도 발생[18]. 한화는 **가격/납기 경쟁력**으로 틈새를 공략하고, Lockheed 은 **초고성능 프리미엄 전략**을 취하는 구도입니다. 향후 한화가 글로벌 Top10 으로 도약하려면 Lockheed 등의 **밸류체인 파트너**로 협력하면서 동시에 **일부 영역 경쟁**을 병행할 것으로 전망됩니다.

이상의 비교에서 볼 수 있듯, **한화에어로스페이스의 포지셔닝**은 국내에서는 **유일무이한 종합 방산 플랫폼 업체**로서 육·해·공·우주 전 영역을 커버하고 있고, 글로벌로는 **미들마켓 공략형 플레이어**로 자리매김하고 있습니다. 고가 프리미엄 무기는 미국/유럽 기업이 주도하고, 중국/터키 등이 저가 시장을 노리는 가운데, 한화는 **"가성비+빠른 납기"**로 **중간 시장에서 두각**을 나타내며 K-방산 브랜드를 구축하고 있습니다[18]. 또한 **B2B vs B2C** 측면에서는 소비재가 전혀 없는 **완전 B2G/B2B 모델**입니다. 주 고객은 각국 국방부나 정부기관, 또는 KAI 와 같은 기업 파트너이며, **OEM 납품과 군과의 직접거래**가 혼재되어 있습니다. 한화에어로스페이스 자체가 엔진사업을 통해 **GE/P&W 등 글로벌 OEM 의 밸류체인 공급자** 역할도 하고, 동시에 K9 자주포처럼 **완제품을 직접 수출**하기도 하는 다면적 포지셔닝입니다. 가격대별로 보면, 미국의 최첨단 무기 대비 **합리적 가격대의 대량생산형 무기**를 제공하면서도 품질은 서방 기준을 충족하여 **프리미엄과 볼륨의 중간**에 위치합니다. 요약하면 **"국내 독점적 포트폴리오 + 글로벌 방산 중견 플레이어"**로서 틈새를 공략하는 전략적 입지를 가지고 있습니다.

최근 3~6 개월 내 주요 이슈: 한화에어로스페이스는 **2025 년 실적 급등과 조직 재편**으로 연초부터 업계 뉴스를 주도했습니다. 2026 년 2 월에는 **2025 년 연결 매출 26.6 조 원, 영업이익 3.03 조 원으로 사상 최대 실적**을 발표하며 주목받았습니다[23]. 이는 2022 년 한화오션(구 대우조선해양) 인수 효과로 매출이 2 배 이상 뛴 것이며, 특히 폴란드 등 **K-방산 수출**이 호실적을 견인했습니다. 둘째, **KAI 지분 인수 및 협력 강화** 이슈입니다. 2023 년 말부터 2024 년 초까지 한화에어로스페이스와 계열 한화시스템이 KAI 지분을 총 4.99% 매입하여 전략적 주주가 되었으며[19][24], 2026년 3월 한화 측은 **"중장기 파트너십을 통한**

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-품질

항공우주 협력 확대"를 공식화했습니다[21]. 이를 통해 KF-21 전투기 수출 지원, 공대공미사일 공동개발, 특수헬기 성능개량, 나아가 우주발사체·위성·데이터까지 포괄하는 우주 인프라 구축을 KAI 와 함께 모색하고 있습니다[21][25]. 이는 한화가 장기적으로 KAI 인수합병까지 염두에 두고 육·해·공·우주 완전체 방산기업으로 도약하려는 청사진의 일부로 해석됩니다[26]. 셋째, 대형 수주 및 해외거점 투자 이슈입니다. 2026 년 1 월 노르웨이와 약 1 조 2 천억 원 규모의 천무 다연장로켓 공급 계약을 체결하여, 한화가 경쟁입찰에서 미국 Lockheed Martin 등을 제치고 수주한 사례가 주목받았습니다[18]. 또한 폴란드에 천무 생산 합작법인(JV) 설립, 사우디아라비아에 방산 JV 추진, 미국에 장약 스마트팩토리 건설, 루마니아에 지상무기 생산기지 구축 등 해외 직접투자를 활발히 진행 중입니다[27]. 이는 수출 확대를 위한 현지화 전략으로, 향후 매출의 해외비중을 현재 50%대에서 더욱 끌어올리기 위한 포석입니다. 넷째, 재무적 전략으로 2025 년 말 약 3.6 조 원의 유상증자를 발표하여 화제가 되었습니다. 조달 자금은 해외 사업 및 차세대 무기 개발에 투입하여 글로벌 Top-Tier 도약의 마중물로 삼을 계획입니다[28][27]. 마지막으로 조직 개편 및 인재 확보 측면에서, 2026 년 들어 항공우주 R&D 조직 강화, 미국과 유럽 현지 법인 인력 총원 등 공격적 채용을 진행하고 있습니다. 예컨대 2026 년 3 월 AI Research 특별채용을 실시하고, 우주사업부 인턴 채용공고를 내는 등 미래 역량 확보에 주력하고 있습니다.

요컨대, 최근의 한화에어로스페이스는 폭발적 성장과 글로벌화의 국면에 있으며, KAI 등과의 협력 강화, 해외거점 구축, 대규모 투자 등 굵직한 이슈들이 향후 수년간 기업의 방향을 결정지을 것으로 보입니다. 지원자는 이러한 동향(방산 호황 속 공격경영)을 파악하고, 기회요인 뿐 아니라 M&A 리스크, 투자비 회수 리스크 등에도 균형 잡힌 시각을 가져야 할 것입니다.

3 장. 한화에어로스페이스 심층 분석

사업 구조: 한화에어로스페이스는 현재 다각화된 사업 포트폴리오를 갖추고 있으며, 크게 지상방산 부문, 항공우주 부문, 조선해양 부문(한화오션) 세 축으로 나뉩니다. 매출 비중(2025 년 기준)을 보면, 한화오션 편입으로 해양 부문 약 55%, 지상방산 32%, 항공우주 10% 내외, 기타 IT 서비스 등 2~3% 수준입니다[29]. 즉 매출 절반 이상은 조선·해양에서 발생하고, 나머지 절반 중 상당부분이 K9 자주포 등 지상무기에서 나옵니다[30][31]. 이익 기여도는 더욱 편중되어, 영업이익의 약 66%를 지상방산이 창출하고 해양이 30%대 중반, 항공우주는 거의 0 에 가깝습니다[32][33]. 2025 년 지상방산 부문 매출은 8.13 조 원(최근 2 년간 2 배 성장), 영업이익 2.01 조 원(영업률 25%)로 전사 이익의 절대축입니다[34]. 이에 비해 같은 기간 항공우주 부문 매출은 2.513 조 원으로 규모는 크나, 영업이익이 23 억 원에 불과해 이익률 0.1%에 그쳤습니다[35][36]. 거의 손익분기 수준인데, 이는 Pratt&Whitney 와 공동으로 추진 중인 GTF(기어드 터보팬) 엔진 RSP 사업의 초기 비용이 크고, 전투기 엔진·우주발사체·위성 등 선행투자가 지속되고 있기

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-품질

때문입니다[13]. 즉 **항공우주 부문은 현재 돈을 버는 사업이 아니라 미래를 위한 투자사업** 단계로, 당장의 수익 기여는 미미합니다[37][38]. 한화오션(조선) 부문은 2025년 매출 약 12.7조 원, 영업이익 1.11조 원(이익률 ~8.7%)으로 전사 매출의 절반, 이익의 1/3을 담당했습니다[32][39]. LNG 운반선 등 고부가 선박 호황으로 수익성이 개선되고 있지만, 조선업 특성상 변동성이 있어 방산만큼 안정적이지는 않습니다. 요약하면 **“지상방산 = 캐쉬카우, 항공우주 = 미래 성장음선, 조선해양 = 규모확대와 포트폴리오 다각화”**로 이해할 수 있습니다[40][38]. 한화에어로스페이스 입장에서 **가장 핵심 수익원은 폴란드 등으로 수출되는 지상무기이고, 가장 큰 외형은 한화오션 조선사업이며, 핵심 역량의 원천은 오랜 업력을 지닌 항공엔진/우주 분야라고 볼 수 있습니다**[38][41].

중장기 전략 방향: 회사는 2030년대 초까지 **글로벌 Top10 방산기업**으로 도약을 선언하고, 이를 위한 공격경영을 전개하고 있습니다. 2025년 말 한화에어로스페이스는 **“2035년까지 매출 70조 원, 영업이익 10조 원 달성”**이라는 구체적 목표를 제시했고, 이를 위해 2028년까지 **11조 원**을 투자할 계획입니다[27]. 이 중 6조 2천억 원은 폴란드, 중동, 미국, 루마니아 등 해외 거점 확보에 투입하여 **글로벌 생산망 구축과 현지화**를 추진하고 있습니다[27]. 이런 대규모 투자와 현지법인 설립은 **K-방산을 수출주도 산업으로 전환**하겠다는 의지로, 실제로 지상방산 부문 수출 비중이 2022년 33%에서 2025년 처음으로 **53%**로까지 증가했습니다[42]. 전략적으로 **“수출기업화”**가 가속되는 것입니다. 또한 사업 포트폴리오 측면에서 **우주항공 영역을 미래 성장동력으로 집중 육성**하고 있습니다. 엔진사업에서 KF-21 전투기용 한국형 엔진 시제 개발, 누리호 고도화, 위성체 사업(계열사 한화시스템의 Satrec Initiative 인수 등을 통한) 등 **우주·항공 R&D**에 향후 수년간 9,500억 원 규모 투자가 예정되어 있습니다[37][43]. 한화는 이를 통해 방산과 함께 **쌍두마차** 사업부로 항공우주를 키우겠다는 구상입니다. 조직 개편도 그런 방향으로 이뤄져 2023년에 방산관련 계열사 (한화디펜스, 한화정밀기계 방산부문 등)를 모두 한화에어로스페이스로 흡수합병하여 **사업 통합**을 완료했습니다. 2022년 한화오션 인수 (지분 49% 보유)로 해양부문을 확보한 데 이어, 향후 KAI 까지 인수하게 되면 명실상부한 **육·해·공·우주 통합기업**이 됩니다[26][44]. 이는 **한화 김동관 부회장**이 주도하는 그룹 차원의 방산 비전으로, 그룹 핵심가치인 **“방산을 한화의 미래 핵심 먹거리로”** 삼은 결정이라 할 수 있습니다. 아울러 기술전략으로는 **AI, 자율화, 친환경**이 키워드입니다. 방산장비에 AI 기반 표적식별, 무인화 기술을 적용하고, 탄약도 스마트화하는 등 **첨단화**를 추진 중입니다[45][46]. 지속가능성 측면에서는 친환경 추진체(민수 가스터빈 사업에서 수소혼소 기술 개발 등)도 연구합니다. 재무전략으로는 양적 성장에 맞추어 **수익성 방어와 재무안정성**도 고려하고 있습니다. 2025년 부채비율이 일시적으로 높아졌으나 유상증자와 이익누적으로 안정화 예정이며, 수주잔고가 방산 37조, 조선 38조 등 **막대한 백로그(Backlog)**를 확보하여 향후 실적 가시성도 매우 높습니다[47][48]. 정리하면, 한화에어로스페이스의 중장기 전략은 **“과감한 투자로 글로벌화, 미래기술 집중으로**

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-품질

사업고도화, 그룹 시너지로 포트폴리오 완성”으로 요약되며, 이는 지원자가 자기소개서에서 회사 비전과의 Alignment 를 어필할 때 중요한 포인트입니다.

차별화 포인트: 한화에어로스페이스가 경쟁사 대비 갖는 경쟁우위 요소는 크게 **기술/제품, 생산역량, 원가, 네트워크** 측면에서 찾을 수 있습니다. 기술적으로, **한화만의 독자 제품**으로는 K9 자주포가 세계 자주포 시장 점유율 50%에 육박하는 베스트셀러이고, 탄도탄 요격미사일 L-SAM, 다연장로켓 천무 등도 **선진국 수준 성능**을 입증하고 있습니다[49][50]. 특히 K9 은 “**글로벌 1 위 자주포**”로 평가받으며, 폴란드·호주 등에서 잇단 대규모 수주로 브랜드화되었습니다. 또한 항공엔진 분야에서는 국내 유일의 가스터빈 엔진 제작사로서 1970 년대부터 축적한 **정밀가공·품질관리 노하우**를 보유하고 있어, 해외 메이커들이 한화를 파트너로 선택하는 신뢰 기반이 되고 있습니다[51][52]. 생산역량 면에서, 한화는 최근 대규모 수출 수주에 대응하여 **창원 제조 캠퍼스**의 자동화와 증설을 단행, **동시다발 대량 생산능력**을 갖췄습니다. 실제 폴란드향 K9 1차 물량 24문을 3개월 만에 납품한 일화 등으로 **납기준수 능력**이 입증되었습니다. 원가 경쟁력도 한국 특유의 **가격 대비 성능비**로 어필되는데, 체계종합 노하우와 부품 내재화율을 높여 **동일 성능대비 합리적 가격**을 구현한 것이 수출 경쟁력의 원천입니다[18]. 또한 **정부 외교 및 금융 지원**(방산금융, 수출금융 제공)도 한화에게 유리하게 작용하고 있습니다. 마지막으로 네트워크 측면에서는, 한화그룹 차원에서 **전 세계 30 여개국에 방산 네트워크**를 가동 중이며, 중동·동유럽에서 구축한 신뢰로 **후속 마케팅**이 용이합니다. 그룹 내 계열사 (한화시스템, 한화정밀 etc)와의 통합으로 **제품 수직계열화**를 이룬 점도 차별화 요소입니다. 브랜드 인지도 면에서는 과거 Samsung Techwin 인수로 글로벌에 알려진 이력이 있고, 이제는 **K-방산의 대표 브랜드**로 자리잡았습니다. 한 가지 특기할 점은, 한화는 방산기업이면서 **민수 사업 DNA**도 일부 지니고 있어(항공엔진 민수 RSP, 산업용 장비 등) **민간 혁신기법**을 내부에 도입하는 데 개방적입니다. 이러한 점들이 모여 한화에어로스페이스만의 경쟁력을 형성하며, 지원자는 해당 회사의 강점을 “**종합적 사업 역량과 빠른 실행력**”으로 이해하고 자신의 강점과 연결할 수 있습니다.

리스크 요인: 고속 성장 이면에 잠재한 리스크도 냉철히 짚어볼 필요가 있습니다. **정치/규제 리스크:** 방산 수출은 국가 간 외교에 크게 좌우됩니다. 국내 정책 변화(정권교체 시 방산수출 촉진 기조 변화 가능성)나 수출 승인 제한 등이 위험요소입니다. 예를 들어 KAI 민영화나 KFX 수출을 정부가 통제할 수 있듯, 한화의 KAI 인수 여부도 정부 결정에 달려 있습니다[53]. 또한 미국 등 동맹국의 **수출 통제(ITAR)**가 첨단 부품 사용 시 걸림돌이 될 수 있습니다. **시장/수요 리스크:** 방산 호경기가 언제까지 지속될지 확신하기 어렵습니다. 우크라이나 전쟁 등 특별 수요가 진정되면 현재의 수주 행진이 **조정 국면**에 들어갈 가능성도 있습니다[54]. 실제로 한국 방산수출은 2022 년 정점 후 2023 년 소폭 감소한 바 있습니다. 민수 항공 시장도 경기침체 시 항공사 주문이 줄어든다는 사이클 영향이 있습니다. **기술 리스크:** 항공우주 부문에 대규모 선행투자를 하고 있지만, 성공이 담보된 것은 아닙니다.

예컨대 한국형 전투기 KF-21 용 엔진 국산화나 차세대 우주발사체 개발은 **기술 난이도와 불확실성**이 높습니다. 실패하거나 지연될 경우 투자비 회수에 차질이 생길 수 있습니다. **경쟁 리스크**: 한화가 약진하자 기존 글로벌 강자들이 가격인하나 현지생산 제안 등으로 대응할 가능성이 있습니다. 또한 터키, 인도 등 신흥 방산수출국이 한국의 시장을 뺏으려는 움직임도 경계해야 합니다. **인적자원 리스크**: 방산·우주 R&D 와 대규모 생산을 뒷받침할 **숙련 인재 확보**가 과제입니다. 국내 인력풀 한계로 채용 경쟁이 심해지고, 내부적으로는 M&A 로 편입된 조직문화 융합, 노사관계 안정 등도 중요합니다. **재무 리스크**: 단기간에 몸집이 커지며 재무부담이 증가했습니다. 2022 년 말 1 조 원대이던 차입금이 조선 인수 후 크게 늘었고, 향후 11 조 투자재원을 마련해야 합니다. 글로벌 금리상승 국면에서 자본조달 비용이 리스크가 될 수 있어 **수익성 관리**가 필수입니다[55]. **평판/윤리 리스크**: 방산기업은 **투명경영과 윤리**가 생명입니다. 혹여 품질사고(불량 무기 인도)나 부정부패 이슈가 발생하면 신뢰를 잃고 주주에 치명타가 됩니다. 예컨대 과거 일부 국내 방산업체의 비리 사건처럼 되지 않도록 한화도 **준법·윤리 경영 시스템**을 강화하고 있습니다.

종합하면, 한화에어로스페이스는 **기회와 위험이 공존**하는 변곡점에 있으며, 지원자는 회사의 **성장성** 뿐 아니라 **리스크 관리 역량**에도 관심을 갖고 준비해야 합니다. 자기소개서나 면접에서 이 회사의 리스크에 대한 자신의 식견과 대비책을 언급한다면, 보다 전략적이고 성숙한 지원자로 평가받을 수 있을 것입니다.

4 장. 인재상·조직 문화·채용 특징

공식 인재상 키워드와 해석: 한화에어로스페이스는 한화그룹의 인재상 체계를 기반으로 **“Great Challenger”**를 인재상으로 표방합니다. 구체적으로 세 가지 핵심 키워드는 **주인의식, 월등한 차별성, 변화 수용성**이며, 이를 갖춘 사람이 곧 담대한 도전을 함께 할 **Great Challenger** 라는 메시지입니다[56]. 첫째, **“책임 있게 몰입하는 주인의식”**은 기업과 일에 대한 주인 정신을 강조합니다. 단기 성과에 연연하기보다 **장기적 관점**에서 자신의 일에 책임지고 끝까지 완수하는 태도, 문제 발생 시 남 탓하지 않고 **내 일처럼 해결**하는 적극성을 말합니다[57]. 둘째, **“기존 틀을 넘어선 월등한 차별성”**은 안주하지 않고 업계의 상식을 뒤집는 **대담한 목표**를 세워 남다른 결과를 내는 것을 뜻합니다[58]. 즉 여러 가지를 두루 잘하기보다 한 가지 영역에서 **탁월함**을 보여주는 전문성과, 디테일까지 파고들어 타인이 따라올 수 없는 **차별화된 성과**를 창출하는 집요함을 의미합니다[59]. 셋째, **“미래 기회를 선점하는 변화 수용성”**은 과거 성공에 안주하지 않고 항상 **위기의식**을 갖고 시장 변화를 주도적으로 받아들이는 자세입니다[60][61]. 변화의 파도 속에서 겸손하게 배우고 준비하여 **먼저 새로운 기회를 만드는 적극적 혁신성**을 강조합니다. 한화는 이 세 가지 요소를 두루 갖춘 사람을 원하며, 쉽게 말해 **“오너십 있고, 하나의 무기를 가지고 있으며, 유연하게 혁신하는 인재”**를 추구한다고 할 수 있습니다.

실제 채용/평가에서의 해석: 위 인재상은 다소 추상적일 수 있으나, 한화의 면접과 자기소개서 문항에서는 이를 구체적으로 풀어 질문합니다. 예를 들어 한화에어로스페이스 자기소개서에 **"최근 3년 내 본인이 겪은 큰 변화와 그 변화를 받아들이고 대응한 경험"**을 묻는 문항이 있었는데[62], 이는 곧 **변화 수용성**을 평가하려는 것입니다. 지원자는 학업/경력에서의 중요한 변화(전공변경, 프로젝트 방향 수정 등)를 어떻게 긍정적으로 받아들이고 성장 기회로 활용했는지 써야 했습니다. 또한 **"주인의식"** 관련 문항으로 **어려운 문제를 끝까지 주도적으로 해결한 사례**를 요구하거나, **"월등한 차별성"**과 관련하여 **자신만의 특별한 강점/성과**를 묻는 경우가 많습니다[63]. 이때 단순히 끈기 있게 노력했다는 평범한 답변보다, **지원자가 주체적으로 문제를 정의하고 솔루션을 이끌어낸 경험**을 원합니다[63]. 실제 현직 채용담당자 평에 따르면 한화에어로스페이스는 **"본인이 주도적으로 성과를 만들어낸 경험"**을 높이 본다 합니다. 따라서 지원자는 프로젝트 리더십이나 문제해결 스토리를 준비하는 것이 좋습니다. 아울러 영어 활용 역량도 중시되는데, 모든 신입에게 **TOEIC Speaking 또는 OPIc** 제출을 의무화할 정도로 **글로벌 소통 능력**을 기본 요건으로 봅니다[64]. 이는 해외사업이 늘어나는 현실 반영으로, 면접에서도 영어질문이 나올 수 있습니다. 종합하면, 한화에어로스페이스 평가자는 **인재상 키워드에 부합하는 경험**(주도적 문제해결, 본인만의 전문성, 변화에 대한 민첩한 대응)과 더불어 **글로벌 역량, 팀워크** 등을 주요 평가요소로 삼고 있습니다.

조직 문화: 한화에어로스페이스는 전통적으로 제조업 기반의 방산기업이지만, 최근 빠르게 젊어지고 유연해지는 문화를 만들어가고 있습니다. 그룹 차원에서 **워라밸 존중, 다양성 존중, 수평적 소통**을 강조하고 있어[65], 예전에 비해 야근 문화나 경직된 위계질서가 완화되는 추세입니다. 그러나 방산업 특성상 **보안과 품질이 최우선**이기에 업무상 필요한 절차 준수와 보고체계는 엄격한 편입니다. 현장 후기들을 보면 **"차분하고 겸손하며 예의 바른 태도"**를 중시하는 분위기라는 평이 있습니다[66]. 면접에서도 지원자의 튀거나 거만한 태도보다는 **겸손하면서도 논리적인 커뮤니케이션**을 높게 평가했다고 합니다[66]. 이는 한화 창업 이래 강조되어온 **신용과 의리**의 가치와도 맞닿아 있습니다. 또한 한화에어로스페이스는 2015년 삼성테크윈을 인수하면서 삼성 출신 인력과 한화 고유 인력이 융합된 조직입니다. 출범 초기에는 문화적 충돌 우려도 있었으나, 지금은 서로 장점을 흡수하며 **"한화 스타일의 실용주의+삼성 스타일의 체계"**가 조화를 이룬 것으로 평가됩니다. 김동관 대표이사(부회장) 역시 30대에 대표가 되어 **젊은 임원진**을 꾸리고 수평 문화 정착을 주문한 바 있습니다. 사내에서는 **한화인 상호간 '님' 호칭, 유연근무제 도입, 자율복장** 등 변화들이 이루어졌습니다. 다만 방위산업 특유의 보안규정으로 인한 폐쇄성은 존재하여, 외부 홍보나 소셜미디어 활동은 제한적입니다. **조직 분위기는 대체로 온화하고 가족적인 그룹 문화와 기술중시 엔지니어 문화**가 섞여 있습니다. 구성원들은 애사심이 높고, 특히 폴란드 등 해외 파견 인력이 늘며 **글로벌 마인드**도 확대되는 중입니다. 신입사원에게는 멘토링과 OJT를 통해 이런 문화를 전수하고 적응을 돕고 있습니다. 정리하면, 한화에어로스페이스의 조직 문화는 **"보수적 요소와 혁신적 요소가 공존"**하며, 기본적으로 **성실함과 팀워크**를 중시하는 분위기로 이해할

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-품질

수 있습니다. 지원자는 면접 시 회사 및 선배에 대한 **예의와 존중**, 그리고 **팀 플레이어로서의 자세**를 보이는 것이 바람직합니다.

최근 채용 공고 패턴: 최근 6 개월간 한화에어로스페이스는 **대규모 신입 공채와 수시 경력 채용**을 병행했습니다. 2025 년 하반기와 2026 년 상반기에 각각 **신입 공개채용**을 진행하여 연구개발, 생산기술, 품질, 구매, 재무, 사업개발 등 **전 부문에 걸쳐 인재**를 모집했습니다[67]. 특히 2026 년 상반기 공채는 채용연계형 인턴을 포함하는 **사상 최대 규모**로, 채용설명회에서 “한화에어로스페이스는 방산, 우주, 발사체(미사일), 항공 등 다양한 사업을 영위하며 담대한 도전을 이어가고 있다”는 소개문구를 내세워 많은 지원자를 끌어모았습니다[68]. 이는 회사가 **사업 확장 국면**에 있어 인력 수요가 크고, 우주사업 등 **신규 분야** 인력을 적극 영입하고 있음을 보여줍니다. 경력채용 면에서도, 한화인 채용사이트를 통해 상시로 **전문인력 채용공고 70 여 건**을 내걸고 있었습니다(예: 항공사업부 기계설계, 협력사 품질보증, 우주사업부 SW 개발 등)[69][70]. 채용 공고의 **톤앤매너**는 비교적 상세하고 친절하게 직무를 설명하는 편입니다. 지원자격에 영어회화 성적을 요구하는 등 **글로벌 역량 강조** 문구가 공통적으로 들어가 있고[64], “담대한 도전을 함께 할 Great Challenger 를 찾는다” 등 **브랜드 슬로건**을 강조하여 지원자의 도전을 독려합니다[67]. 직무 설명에서는 해당 업무의 주요 책임과 필요 역량을 구체적으로 명시하는 추세입니다. 예컨대 한 공고에서는 “품질보증실 - 품질경영시스템 운영(ISO9001, AS9100 등) 및 고객사 품질감사 대응”과 같이 실제 업무 범위를 기술하여 지원자가 이해하기 쉽게 했습니다[71]. 또한 **채용절차** 측면에서는 서류전형 → AI 영어시험 → 1 차 기술/실무면접 → 2 차 임원면접 순으로 이루어지며[72], 일부 R&D 직무에는 코딩테스트 등 추가전형도 도입하고 있습니다[73]. 면접에서는 직무 전문지식과 함께 **한화 핵심가치 적합도**를 많이 평가하므로, 지원자는 자기소개서 단계부터 인재상 키워드를 염두에 두고 경험을 어필해야 합니다. 한화 측 인사담당자들은 서류에서 **지원 동기의 진정성**과 **비전 공감대**를 중시한다고 밝힌 바 있습니다. 실제 공채 자기소개서 1 번 문항도 “한화에어로스페이스에 지원한 동기와 Vision”을 600 자 내에 서술하도록 되어 있었습니다[74]. 이는 단순히 회사 설명을 나열하기보다, **본인의 커리어 목표와 회사 비전의 접점**을 고민하도록 유도하는 것입니다. 따라서 지원자는 산업·회사 분석을 토대로 **왜 이 회사에서 성장하고 무엇을 기여할지**를 분명히 밝히는 것이 중요합니다.

서류/면접에서 강조되는 역량: 요약하면, 한화에어로스페이스의 채용에서는 **기술 전문성 + 한화 핵심가치 부합 + 글로벌 역량** 이 세 가지를 두루 갖춘 인재를 선호합니다. 기술직 지원자의 경우 관련 전공 지식, 프로젝트 수행 경험 등 **Technical Skill** 을 기본으로 보되, 거기에 문제해결을 주도한 **리더십/주인의식**, 남들과 다른 **차별화된 강점**, 환경 변화에 대한 **적응력/학습능력**을 어필해야 합니다. 또한 방산업은 대규모 프로젝트가 많아 **팀워크와 커뮤니케이션** 능력도 중요합니다. 실제 면접에서 지원자들에게 **갈등 해결 경험, 협업 사례** 등을 물어보는 경우가 잦습니다. 외국어 능력은 서류에서 검증하며, 면접에서도 글로벌 사업 의지가 있는지 물을 수 있습니다. 끝으로, 회사가 강조하지는 않지만 **정직성과 성실성**은 기본

전제로 평가됩니다. 한화의 기업이념 중 하나가 정도경영인 만큼, 채용과정에서도 **태도의 성실함, 답변의 일관성** 등에 유의한다고 합니다. 지원자는 자신의 가치관이 한화의 인재상과 어떻게 부합하는지 구체적 사례로 준비하여, 면접에서 자연스럽게 **“나는 이러한 점에서 Great Challenger 이다”**를 설득해야 할 것입니다.

5 장. 직무 분석 – 품질 (Quality)

직무 핵심 역할: 한화에어로스페이스의 **품질 직무는 제품의 완전무결한 품질 보증을 최종 목표로, 개발 단계부터 양산, 납품 후까지 전 과정에 걸쳐 품질관리 활동을 수행합니다**[14]. 구체적으로 하루 단위로 보면, **현장 품질엔지니어**의 경우 생산라인에서 **제조 공정 감리와 제품 검사**가 주요 업무입니다. 아침에는 전일 생산된 부품/조립체에 대한 **치수 측정, 비파괴검사(NDI)** 등을 통해 규격 일치 여부를 확인하고, 실시간 생산 공정상의 문제 (예: 오차 발생, 장비 Calibration 이슈 등)를 점검합니다. 만약 라인에서 불량 발견될 경우 **즉시 생산중지(Hold) 조치**를 하고 관련 부서(생산기술, 설계 등)와 협의하여 **현장 개선 조치**를 이끌어냅니다. 또한 **공정 품질 데이터 모니터링**도 일상적 업무로, 불량률이나 SPC(통계적 공정관리) 지표를 모니터링하여 이상징후를 선제 인지합니다. **주간/월간** 단위로는 보다 종합적인 품질활동이 이뤄집니다. 예를 들면, 매주 **불량 현황 회의**를 주재하여 불량 유형별 발생건수와 조치사항을 리뷰하고, **원인분석 및 재발방지 대책**을 관련 부서와 수립합니다. 제품 출시 전에는 **샘플링 검사 및 성능시험 결과**를 검토하여 최종 출하를 승인합니다. 월간으로는 **품질보고서**를 작성하여 경영진에 품질 지표(예: PPM 불량률, 공정 Yield, 고객 클레임 건수)를 보고하고, **개선 과제 추진 현황**을 점검받습니다. **분기/반기 단위로**는 **내부 품질감사(Quality Audit)**를 실시하여 품질경영시스템이 ISO9001, AS9100 등의 요구에 따라 운영되고 있는지 점검합니다[71]. 또한 **협력사 품질관리**도 중요한 역할인데, 정기적으로 부품 공급업체를 방문하여 제조 프로세스를 감사하고 품질수준을 평가하거나, 필요시 **협력사 기술지원**을 통해 공정 개선을 돕습니다. **연 1 회 이상은 외부 공인 인증기관 또는 고객사 감사** 대응 업무가 있습니다. 항공우주 품질은 AS9100 인증이 필수이므로 매년 사후 심사 준비를 하고, 방산의 경우 국방규격 품질경영체계 평가나 수입국 군수품질 감사 등을 받습니다. 품질팀은 이를 대비해 사내 프로세스를 정비하고 관련 문서를 준비하며, **면담 대응 교육**도 실시합니다. **신규 개발사업**에서는 품질 엔지니어가 개발 초기부터 프로젝트 팀에 참여해 **시험·검증 계획 수립, 품질 기준 설정, 신뢰성 테스트** 등을 주도하며, 시제품 단계에서 발생하는 결함에 대한 **피드백 루프**를 관리합니다. 이렇게 1 년을 주기로 보면, **품질 직무는 일일 현장관리부터 연간 시스템 인증까지 멀티태스킹**을 요구하는 포지션입니다. 이를 통해 **“한 건의 고객 불량 Zero”**를 실현하고 회사의 품질평판을 지키는 것이 품질 직무의 존재 이유입니다.

내부/외부 이해관계자 맵: 품질 직무는 **사방으로 협업**이 많은 자리입니다. 내부적으로 가장 빈번히 상호작용하는 부서는 **생산현장 조직(제조/생산기술)**입니다. 품질엔지니어는 생산

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-품질

기사들과 일상적으로 커뮤니케이션하며 공정상의 애로를 듣고, 품질 기준 준수를 독려합니다. 동시에 **설계·연구소(R&D)**와도 긴밀히 연결됩니다. 제작된 부품에 설계 결함 의심이 생기면 설계자와 협의해 도면을 개선하거나 허용공차를 조정해야 하고, 새 제품 양산 시엔 설계부와 함께 **FMEA(고장모드영향분석)**, **PPAP(공정승인)** 절차를 밟습니다. **구매/협력사 관리 부서**도 중요한 파트너입니다[75][76]. 협력사 부품에서 문제가 생기면 품질팀이 공급사에 **개선요구**를 하고, 필요하면 구매팀과 함께 현장에 나가 품질감사를 시행합니다. 또 **프로젝트/사업관리 부서**와도 연계되는데, 군납 사업의 경우 프로젝트 일정 중 품질 Gate 를 설정하고, 납기 내 테스트 완료 여부 등을 공유합니다. **경영진** 및 **관리부문**과도 연관이 있습니다. 최고경영자는 품질 이슈에 민감하므로 중대 불량은 보고 라인을 통해 즉시 공유되고 대책을 지시받습니다. 품질팀은 품질경영 인증 유지와 대외 신인도 관리 측면에서 **경영지원부서(대외협력, 인증담당)**와 협조하여 인증원 심사 대응이나 대외 홍보자료의 품질부분 검토를 수행합니다. 외부 이해관계자로는 우선 **고객**이 있습니다. 군이나 완제품 제조사가 한화 제품을 사가는 경우, 그 **고객 품질보증부**와 소통하면서 인도검사, 품질서류 제출, 클레임 대응을 합니다[71]. 해외 고객의 경우 영어로 기술문서를 주고받고, 때로는 해외 군 관계자가 내방하여 공장심사를 하므로 대응합니다. 둘째, **공인 인증 및 규제기관**이 있습니다. 국방기술품질원, ISO 인증원, 항공기 제작사 품질팀 등 제 3 자가 정기/수시 평가를 오면 이를 지원합니다. 셋째, **협력업체**는 한화 품질팀의 "확장된 파트너"로서, 그들의 품질수준 향상을 위해 교육하거나 품질 이슈시 시정조치를 요구하는 등 **지도자** 역할도 합니다[76]. 이처럼 품질 직무자는 **회사 안팎의 다양한 스테이크홀더 사이에서 조정자이자 감시자 역할**을 수행해야 합니다. 타 부서에 품질방침을 전파하고 품질문제로 부딪힐 땐 원만히 설득해야 하므로, **소통능력과 관계관리 능력**이 필수입니다.

필요 역량: 품질 직무에 요구되는 역량은 **기술적 지식 + 분석력 + 커뮤니케이션 + 준법정신** 등으로 구분됩니다. 먼저 **기술·지식** 측면, 지원자는 **해당 사업 제품에 대한 기본 공학지식**이 필요합니다. 한화에어로스페이스 품질이라면 항공기 엔진, 방산장비 등의 구조와 작동원리를 이해하고 있어야 합니다. 기계공학, 재료공학, 항공우주공학 전공자를 우대하는 이유도 그 배경지식을 활용하기 위함입니다[77]. 또한 **품질공학 기법** 숙지가 중요합니다. 예를 들어 통계적 공정관리(SPC), 공정능력 분석, 6 시그마 툴(DMAIC), FMEA, 8D 보고서 작성 등 **문제해결 기법**을 업무에 활용합니다. 데이터 분석 프로그램(Minitab 등)을 다룰 줄 알면 도움이 됩니다. **품질규격 및 시스템 이해도**도 필수입니다[71]. 국제표준 ISO9001, 항공우주 품질규격 AS9100, 군용 MIL-STD 등에 대한 개념과 내부 심사원 자격 등이 있다면 큰 강점입니다. 실제 품질보증 직무 채용공고에서 "ISO9001, AS9100 등의 **품질경영시스템(QMS)** 이해도가 높은 자"를 우대한다는 언급이 있습니다[78]. **계측 및 검사기술** 역량도 요구됩니다. 캘리퍼스, CMM(3 차원측정기), X-ray 검사장비 등 다양한 **시험·계측 장비**를 다룰 줄 알아야 하고, 결과를 판독할 줄 알아야 합니다. 다음으로 **소프트스킬** 측면, **분석적 사고와 문제해결 능력**이 핵심입니다. 품질엔지니어는 불량 원인을 규명하고 재발방지책을 수립하는 **탐정+컨설턴트** 역할을 하기 때문에, 현상 뒤에 숨은 원인을

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-품질

끝까지 파고드는 호기심과 논리력, **데이터 기반의 판단력**이 필요합니다. **커뮤니케이션 스킬**도 매우 중요합니다. 때로는 생산현장에 **품질원칙을 단호히 관철**해야 하고, 때로는 협력 부서를 설득해 **개선활동에 참여**시켜야 합니다. 기술적 사안을 비전문가에게 쉽게 설명하는 능력, 그리고 문제 발생 시 비난이 아닌 **협력적 분위기**로 이끌어가는 협상력이 요구됩니다. **성향적 측면**에서는 꼼꼼함과 책임감이 기본입니다. 작은 결함도 놓치지 않는 **디테일 관리 능력**, 품질 규정은 타협하지 않는 **원칙주의적 태도**가 필요합니다. 방산 분야 특성상 **윤리의식과 보안의식**도 필수인데, 허위보고나 데이터 조작은 절대 용납되지 않으므로 **정직성과 도덕성**을 갖춰야 합니다. 마지막으로 **어학-글로벌 역량**도 점차 중요해지고 있습니다. 한화에어로스페이스 품질직은 P&W 등 외국 파트너와 이메일을 주고받거나, 해외 고객 인증을 대응하는 등 업무상 영어 활용이 잦습니다. 따라서 영어로 기술문서를 읽고, 필요시 의사소통할 수 있어야 합니다. 실제 신입공채 자격에서 영어회화 성적을 필수로 요구하는 것도 이러한 업무환경 때문입니다[64]. 정리하면 **"전문지식을 바탕으로 데이터를 해석하고 문제를 해결하며, 관련자들을 이끌어 개선을 이뤄내는 사람"**이 품질 직무에 이상적이라 할 수 있습니다.

성과 지표(KPI) 및 평가 포인트: 품질 직무의 성과는 **정량적 지표**와 **정성적 기여도** 모두로 평가됩니다. 주요 KPI 로는 **제품 불량률**이 있습니다. 예컨대 **PPM (Parts Per Million) 불량률**이나 **Yield(양품률)**이 대표적이며, 양산 제조의 경우 **공정불량률 감소 추이**, 협력사 부품 **수입검사 합격률** 등이 측정됩니다. **고객 불만/클레임 건수도** 핵심 지표입니다. 군이나 OEM 고객으로부터 접수된 품질 불만이 연간 몇 건이며 그중 **치명적 불량(ZD 결함)** 건수를 최소화했는지가 중요합니다 (궁극적으로 "납품 후 고객에게 단 한 건의 불량도 가지 않게 하는 것"이 목표입니다[14]). **납기 준수와 품질의 균형도** KPI 입니다. 품질보증 활동으로 생산라인을 멈추거나 출하 보류를 거는 일이 있기 때문에, **품질로 인한 납기차질 발생건수**를 관리하고, 필요한 경우 신속히 대책을 세워 **납기 지연 'Zero'**를 달성해야 합니다. **내부 품질감사 결과도** 한 지표입니다. 예를 들어 AS9100 내부심사 및 인증심사 시 **부적합 사항(NCR)**이 지적되지 않도록 하는 것이 목표이며, 발생 시 **시정조치 완료율**로 평가됩니다. **원가 절감 기여도**도 간접적으로 평가됩니다. 불량률을 낮춰 스크랩/재작업 비용을 얼마나 줄였는지, **COPQ(Cost of Poor Quality)** 개선액 산출 등을 통해 공로를 인정받습니다. 또한 **개선 과제 달성도**가 성과평가에 반영되는데, 예컨대 6 시그마 프로젝트 그린벨트 과제를 수행하여 연간 수천만원 이상의 효율 개선 효과를 입증하면 가점이 됩니다. 정성적으로는 **현장으로부터의 신뢰도**도 평가 포인트입니다. 생산 부서나 협력사가 품질팀과 협업이 잘 되고 있는지 피드백을 받거나, 경영진이 볼 때 품질팀이 **회사 전반의 품질문화 향상에** 기여했는지가 고려됩니다. 특히 방산 분야에서 **국방 품질평가 등급**(예: 방위사업청 주관 업체평가) 결과가 회사 평판에 영향을 주므로, 이러한 대외지표를 높이는 데 기여하면 높은 평가를 받습니다. 궁극적으로 품질 담당자는 **"불량 감소, 인증 유지, 고객 신뢰 제고"** 이 3대 성과를 내는 것을 목표로 합니다. 인사평가에서는 이러한 KPI 달성도와 함께, **문제 발생 시 대처 능력(초기대응, 보고력), 타부서 협업 태도** 등이 다면평가로 고려됩니다. 따라서 평소에

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-품질

문제를 숨기지 않고 투명하게 공유하면서, 적극적으로 해결 주도한 직원이 높은 평가를 받을 것입니다.

대표 업무 시나리오 (가상 사례): 품질 직무의 역할을 이해하기 위해 **가상의 워크플로우**를 소개합니다. 예를 들어 **“엔진 부품 가공 공정에서의 불량 발생”** 시나리오를 가정해보겠습니다. 한화에어로스페이스 창원공장 품질엔지니어 A 씨는 오전에 터빈 블레이드 가공 라인의 SPC 모니터링 중 **가공 치수 편차가 관리한계 밖으로 이탈**한 것을 발견합니다. A 씨는 즉시 해당 공정을 **일시 중단**시키고, 생산반장과 함께 최근 24 시간 내 생산된 블레이드들을 격리 조치합니다. 그리고 **QE(품질기술자)**로서 공정 이상 발생 원인을 파악하기 시작합니다. **현장 1 차 조사:** 공정 설비의 공구 마모 여부, 측정장비 보정 상태를 확인하고 작업자에게 변동 사항을 질의합니다. 그 결과, 전일 야간에 가공설비의 **척(Clamping) 압력이 일시 저하**되었던 것을 알아냅니다. A 씨는 이 문제를 **공정 이상 원인**으로 추정하고, 즉시 **Cross-functional 팀**을 소집합니다. 생산기술 엔지니어, 설계 담당, 협력사 품질담당 등이 포함된 8D 팀을 구성하여 문제정의, 임시조치, 근본원인 분석을 착수합니다. **임시조치**로는 현재 재고 중 문제가 된 공정의 블레이드 전량을 100% 검수하도록 하고, 완제품에 이미 조립된 것은 추적하여 검사합니다. 동시에 고객사(예: P&W)에 이번 문제가 **치명적 결함 여부**를 문의하여 인도 일정 조정 가능성을 협의합니다. **근본원인 분석:** A 씨와 팀은 Fishbone 다이어그램을 활용해 인력, 기계, 공법, 자재, 환경 측면 원인을 brainstorm 합니다. 그 결과 **척 유압밸브의 간헐적 오작동**이라는 설비 결함을 발견합니다. 설계측과 논의 결과 해당 편차는 블레이드 내 **허용공차를 일부 초과**하지만 기능상 큰 문제는 없을 것으로 판단됩니다. 그러나 품질 기준 준수를 위해 A 씨는 **해당 로트 전량 폐기**를 제안합니다. 경영층은 비용을 우려하지만 **“불량 유출 Zero”**라는 품질원칙 하에 A 씨의 건의를 수용합니다. 이후 **영구조치**로서 문제가 된 설비 부품을 신규 교체하고, 유압 시스템에 **IoT 센서**를 달아 압력 저하 시 자동 알람이 뜨도록 개선합니다. 동시에 작업자 작업표준서에 설비 이상 발생 시 체크리스트를 추가합니다. 이 모든 조치와 결과를 문서화하여 **8D Report** 를 완성하고, 고객사에도 공식 보고합니다. 사후에 고객으로부터 **“초기대응이 빨라 불량품이 한 점도 납품되지 않아 다행”**이라는 평가와 신뢰를 얻게 됩니다. 또한 A 씨는 이 사례를 전사 **Lessons Learned** 로 공유하여 타 부서에서도 유사 사례 예방에 활용하도록 합니다. 이 시나리오에서 보듯, 품질 직무자는 **문제 발견 → 긴급조치 → 원인분석 → 근본조치 → 예방조치** 공유까지 **완결형 프로세스**를 리드합니다. 이러한 한 건 한 건의 활약이 모여 **제품 품질향상과 고객 신뢰도 제고**로 이어지며, 회사의 평판을 지탱하게 됩니다.

[\[1\]](#) [\[2\]](#) [\[19\]](#) [\[20\]](#) [\[21\]](#) [\[24\]](#) [\[25\]](#) [\[26\]](#) [\[44\]](#) [\[53\]](#) Hanwha Group increases stake in KAI to expand cooperation in future aerospace projects

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-품질

<https://koreajoongangdaily.joins.com/news/2026-03-17/business/industry/Hanwha-Group-increases-stake-in-KAI-to-expand-cooperation-in-future-aerospace-projects/2546726>

[3] Tapping into the growing opportunity in aftermarket services - Kearney

<https://www.kearney.com/industry/industrial-goods-services/article/tapping-into-the-growing-opportunity-in-aftermarket-services>

[4] Soaring Global Military Spending Is Sidelining the SDGs

<https://theglobalobservatory.org/2025/10/soaring-global-military-spending-is-sidelining-the-sdgs/>

[5] 한국, 방산수출 2030년 세계 4위 목표...점유율 2.2%→6% 3배 성장 ...

https://www.g-enews.com/article/Global-Biz/2025/10/202510270941541235fbbec65dfb_1

[6] 'K-방산 글로벌 강자로' 한국, 무기수출 2.2%→6.5% '퀀텀점프'...투자 ...

<https://www.newsspace.kr/news/article.html?no=10767>

[7] [8] 2025 PwC 글로벌 항공우주 및 방위산업 연례보고서 | 삼일 PwC

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

[9] 우주 경제 시장 규모, 점유율 및 추세 분석, 2025-2034

<https://www.gminsights.com/ko/industry-analysis/space-economy-market>

[10] Trends in World Military Expenditure, 2023 - SIPRI

<https://www.sipri.org/publications/2024/sipri-fact-sheets/trends-world-military-expenditure-2023>

[11] 항공우주 시장 규모 및 점유율: 미국, 유럽, APAC(2025-2034년)의 ...

<https://www.fundamentalbusinessinsights.com/ko/industry-report/aerospace-market-6449>

[12] [54] K 방산 2025: '2026년 200억\$' 재도전 이면의 금융·다변화 리스크 분석

<https://koreabizreview.com/detail.php?number=7024&thread=26r05>

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-품질

[13] [16] [17] [22] [29] [30] [31] [32] [33] [34] [35] [36] [37] [38] [40] [41] [42] [43] [47] [48] [51] [52] [55] 한화에어로스페이스 매출 구조, 방산-엔진-오션 비중 해부 (2026년)

<https://lemontia.tistory.com/1558>

[14] [62] 한화에어로스페이스 품질 - 코멘토

https://comento.kr/job-questions/%ED%95%9C%ED%99%94%EC%97%90%EC%96%B4%EB%A1%9C%EC%8A%A4%ED%8E%98%EC%9D%B4%EC%8A%A4/%EB%AA%A8%EB%93%A0%EC%A7%81%EB%AC%B4/%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_%ED%92%88%EC%A7%88-446139

[15] 육·해·공·우주 다 갖춘 한화에어로...방산 글로벌 톱 10 가능할까

<https://www.sedaily.com/article/13951432>

[18] [23] [39] [49] [50] Hanwha Aerospace, HD HHI log record revenue on banner year for K-defense

<https://koreajoongangdaily.joins.com/news/2026-02-10/business/industry/Hanwha-Aerospace-HD-HHI-log-record-revenue-on-banner-year-for-Kdefense/2519777>

[27] 한화에어로스페이스, 글로벌 방산 시장 선도 위한 현지 투자 확대 및 차세대 무기 개발 가속 - 유안타증권 - 데이터투자

https://www.datatooza.com/article/20250922104554940452ef3a3446_80

[28] 한화에어로스페이스, '글로벌 Top10 을 위한 청사진' 증권사 발표에 강세

<https://stock.mk.co.kr/news/view/882859>

[45] 3년간 20 배 상승한 한화에어로스페이스 주가, 글로벌 기업으로 성장할 ...

<https://contents.premium.naver.com/protact/economy/contents/250603232454336ea>

[46] [PDF] 방산

<https://files-scs.pstatic.net/2025/10/03/tsd2TvjjrF/%EC%9A%B0%EC%A3%BC%ED%95%AD%>

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-품질

[EA%B3%B5,%EB%B0%A9%EC%9C%84%EC%82%B0%EC%97%85_%EB%B6%80%EC%83%81%ED%95%98%EB%8A%94_K_%EB%B0%A9%EC%82%B0,%EB%B6%80%EC%83%81%EB%8B%B9%ED%95%9C_RoW_%ED%95%9C%EA%B5%AD%ED%95%AD%EA%B3%B5%EC%9A%B0%EC%A3%BC,%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,%ED%98%84%EB%8C%80%EB%A1%9C%ED%85%9C,LIG%EB%84%A5%EC%8A%A4%EC%9B%90_Aerospace%EF%BC%86Defen.pdf](#)

[56] [57] [58] [59] [60] [61] 인재상 | 한화에어로스페이스

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

[63] 한화에어로스페이스 인재상 질문 - 링커리어 커뮤니티

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

[64] [72] [한화에어로스페이스] 2026 년 상반기 대규모 신입사원 채용 | 공모전 대외활동-링커리어

<https://linkareer.com/activity/308592>

[65] 인재경영 - Hanwha Profile 2024

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

[66] [75] [한화에어로스페이스] 협력사품질보증 일반직 4 급 채용 (~09/14) | 캐치

<https://www.catch.co.kr/NCS/RecruitInfoDetails/521491>

[67] [73] 항공우주공학과 홈페이지

https://ae.kaist.ac.kr/boards/view/board_notice/14018

[68] 2026 년 상반기 한화에어로스페이스 신입사원 채용

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

[69] 한화에어로스페이스 채용 - 2026 년 진행 중인 공고 총 76 건 - 잡코리아

<https://www.jobkorea.co.kr/company/1746186/recruit>

[70] #공고 OPEN #신입채용 한화에어로스페이스 2026 년 상반기 신입사원 ...

<https://www.instagram.com/p/DWAXJUOErS1/>

[71] 한화에어로스페이스 품질보증실 질문이요..! - 링커리어 커뮤니티

심층 분석 보고서: 한화에어로스페이스-품질

https://community.linkareer.com/mento_samsung/4978742

[74] 한화에어로스페이스 채용공고 - 2026 상반기 대규모 신입사원 채용

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

[76] [78] [품질보증실] 품질관리/기술 (품질보증/개발품질) 전문가 - 한화에어로 ...

<https://m.bzpp.co.kr/recruit/detail/BR240909A00232>

[77] 한화에어로스페이스 품질 직무 - 코멘토

<https://comento.kr/job->

[questions/%ED%95%9C%ED%99%94%EC%97%90%EC%96%B4%EB%A1%9C%EC%8A%A4%ED%8E%98%EC%9D%B4%EC%8A%A4/%EB%AA%A8%EB%93%A0%EC%A7%81%EB%AC%B4/%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_%ED%92%88%EC%A7%88%20%EC%A7%81%EB%AC%B4-606871](https://comento.kr/job-questions/%ED%95%9C%ED%99%94%EC%97%90%EC%96%B4%EB%A1%9C%EC%8A%A4%ED%8E%98%EC%9D%B4%EC%8A%A4/%EB%AA%A8%EB%93%A0%EC%A7%81%EB%AC%B4/%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_%ED%92%88%EC%A7%88%20%EC%A7%81%EB%AC%B4-606871)