

심층분석보고서

현대로템-구매-상생협력

2026.04.26

심층분석보고서: 현대로템 구매-상생협력 직무

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 3대 사업부문이 마주한 산업의 좌표

현대로템은 첫째 레일솔루션(전동차·고속철도차량·트램·신호시스템), 둘째 디펜스솔루션(K2 전차·차륜형장갑차·무인지상체계·우주발사체 엔진), 셋째 에코플랜트(제철·자동차 생산설비·수소 인프라·스마트물류) 등 사업의 본질이 상이한 3개 섹터를 함께 영위하는 구조입니다. 각 섹터는 발주 메커니즘과 매출 인식 방식, 그리고 공급망 리스크의 성격이 모두 다릅니다. 레일솔루션은 정부·공기업 일괄 발주 후 2~3년에 걸친 분할 매출 인식이 표준이며, 디펜스솔루션은 정부 간 거래(G2G) 비중이 높아 환율과 발주국 자금 조달 일정에 따라 매출 변동성이 큼니다. 에코플랜트는 그룹사 내부 거래(현대제철·현대모비스·현대차 생산설비) 비중이 높아 그룹 투자 사이클에 동행하는 구조입니다.

2025년 연결 매출 비중은 레일솔루션 36%, 디펜스솔루션 55%, 에코플랜트 9% 수준으로 집계되었으며, 이런 구성은 디펜스솔루션이 외형과 이익을 모두 견인하고 레일솔루션이 안정성을 제공하며 에코플랜트가 그룹사 시너지를 책임지는 형태로 정착하였습니다. 구매·상생협력 직무 지원자가 이 구조에서 우선 인식해야 할 사안은, 3개 섹터별로 부품 BOM 구조와 공급망 리스크의 결이 전혀 다르다는 점입니다. 철도차량은 차체·전장·의장·구동·신호 등 약 2~3만 개의 부품으로 구성되는 반면, K2 전차는 약 1,400개의 핵심 부품과 여기에 딸린 4만~5만 개의 하위 부품으로 구성되며, 에코플랜트의 수소충전소·제철 압연설비는 수백 개 단위의 패키지형 BOM을 보입니다. 이런 BOM 차이는 단가 협상 방식, 협력사 평가 기준, 검수·인수 절차의 차이로 이어집니다. 또한 레일과 방산은 동일한 협력사가 함께 부품을 공급하는 경우가 적지 않아, 한 협력사의 양산 캐파가 두 사업부의 일정에 함께 영향을 끼치는 사례가 빈번하며, 이는 구매팀의 통합 일정 관리 역량을 시험하는 변수로 작동합니다.

1-2. 글로벌 철도차량 산업 정의와 시장 규모

글로벌 철도차량(rolling stock) 시장은 SCI Verkehr의 2024년 자료를 기준으로 매출 약 650억 유로 규모를 기록하였으며, 2022년 대비 11% 성장하였고 매출 5억 유로를 넘는 제조사가 24곳으로 늘어 사상 최대치를 갱신하였습니다. Grand View Research는 2024년 시장 규모를 약 671억 달러로, 2033년에는 1,230억 달러(CAGR 7.2%)로 성장할 것으로 추정하고 있으며, Mordor Intelligence는 2030년까지 도시철도·고속철도·화물철도가 결합한 종합 철도시스템 시장이 6,000억 달러대로 확장한다고 전망합니다. 이런 추세의 배경에는 동력 집중식(locomotive-hauled)에서 동력분산식(EMU·DMU)으로의 차량 형태 변화, 전기·하이브리드·수소트램 도입, CBTC·ETCS·KTCS-2 등 디지털 신호 인프라 확대라는 세 가지 흐름이 함께 작동하고 있습니다.

지역별로는 유럽 시장이 'Green Deal Industrial Plan'에 따라 디젤 차량을 배터리·수소 차량으로 교체하는 프로그램이 가속하고 있고, 북미는 텍사스 고속철·캘리포니아 고속철 등 신규 노선과 노후 통근열차 교체 수요가 함께 형성되고 있습니다. 동남아·중동은 도시화율 상승과 메가시티 형성에 따라 메트로·LRT 신설 수요가 폭증하고 있으며, 베트남 호치민·하노이, 인도네시아 자카르타, 사우디 리야드, UAE 두바이가 대표적인 발주처입니다. 이런 지역별 격차는 현대로템이 어느 시장에 어떤 부품 패키지로 진입할지를 결정짓는 변수로 작용합니다. 시장 구조 측면에서는 'Big 5'(CRRC, Alstom, Siemens Mobility, Hitachi Rail, Stadler)가 글로벌 매출의 약 70%를 점유하고 나머지 30%를 30여 개의 중견 OEM이 분점하는 과점 구조가 정착되어 있습니다.

1-3. 방산(K-방산) 산업 트렌드

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

K-방산은 2022년 폴란드 K2·K9·FA-50·천무 패키지 계약을 시발점으로 사업 모델이 근본부터 바뀌었습니다. 2025년 한 해 동안에만 폴란드 K2 2차(180대, 65억 달러), 천무 3차(5.6조 원), 노르웨이 K9 추가, 인도 K9 추가, 페루 K2·K808 총괄합의서 등이 잇따랐고, 방산 4사(한화에어로스페이스·현대로템·KAI·LIG넥스원)의 2025년 영업이익 합산 전망치는 5조 2,208억 원에 이르며, 수주잔고는 처음으로 100조 원대 진입이 유력해졌습니다. 정부는 2030년까지 수출 200억 달러 목표를 제시하며 미국·영국·독일에 이은 4대 방산 강국 진입을 공식화하였습니다.

이런 흐름에서 가장 중요한 변화는 비즈니스 모델 자체의 진화입니다. 과거 K-방산 수출은 완제품 일괄 인도(턴키) 방식이 표준이었으나, 2025년 이후 폴란드·페루·UAE·사우디 등 주요 발주국이 일제히 '현지 생산·기술 이전·MRO(유지보수) 패키지'를 요구하면서, 단가 인하 협상보다 현지 협력사 발굴, 라이선스 생산, 부품 국산화율 통제, 수출 통제 규정(전략물자 통제·ITAR·EAR) 준수가 새로운 핵심 변수로 부상하였습니다. 폴란드 K2 2차 계약에서 116대의 K2GF(Korean-built)와 64대의 K2PL(Polish-built)이 분할 생산되는 구조는 이런 변화를 압축해 보여주는 사례입니다. 또한 'PBL(Performance-Based Logistics)' 계약 형태가 표준화되면서, 단순 부품 인도가 아닌 운용 가용도(operational availability) 보장 형태로 MRO 매출이 인식되며, 이는 구매팀이 협력사와 30년 단위 부품 가용성 보장 계약을 맺어야 함을 의미합니다.

1-4. 플랜트(수소·제철설비) 산업 트렌드

에코플랜트 부문은 과거 발전 EPC 등 변동성이 큰 사업을 정리하고 현대차그룹의 수소 전략 'HTWO'와 연계해 수소 생산-저장-충전-활용을 잇는 통합 솔루션 사업으로 재편하였습니다. 국내 최초로 바이오가스 기반 수소추출기 상용화에 성공하였고, 2025년 말 수주잔고는 약 8,021억 원까지 회복되었습니다. 부산 신항 7부두에 AGV(Automated Guided Vehicle) 57대를 공급한 사례는 스마트 물류로의 영역 확장을 보여주는 대표 케이스로, 자동화 항만 운영의 글로벌 표준을 노리는 시도입니다.

수소경제 측면에서는 2030년 글로벌 수소 시장이 약 5,000억 달러 규모로 성장한다는 전망(Hydrogen Council 등) 아래, 그린수소(재생에너지 기반 전해)·블루수소(천연가스+CCUS)·바이오수소(폐기물 기반)의 세 가지 생산 방식이 경쟁하고 있습니다. 현대로템은 그룹 차원의 수소차(현대차 넥쏘·엑시언트), 수소 발전(현대제철 제철 부생수소), 수소 충전소·트램이라는 풀라인업과 연계하여 차별화를 추구합니다. 제철설비 영역에서는 인도 ArcelorMittal·인도네시아 IMIP·베트남 호아팟 등 신흥국 제철소 신설 수요가 견조하며, 자동차 생산설비는 현대차그룹의 미국·인도·유럽 신규 공장 투자에 발맞춘 동반 수주가 이루어지고 있습니다. 에코플랜트의 매출 비중이 9%로 줄어든 것은 사업 정리의 결과이지만, 수소·물류·그룹사 설비라는 세 가지 코어 사업의 마진율은 과거 EPC 사업 대비 2~3배 높은 수준으로 개선되어, '매출은 줄지만 수익성은 개선되는' 사업 구조 정상화가 진행 중입니다.

1-5. 친환경 철도와 도시철도 확장 트렌드

수소전기트램은 산업통상자원부의 실증특례 절차를 거쳐 2025년 대전 2호선과 울산 장생포선 사업 계약으로 상용화 단계에 진입하였습니다. 이집트 신행정수도(서울 면적의 1.2배에 해당하는 700km²)의 트램 도입을 겨냥한 'TransMEA 2025' 전시 참가를 통해 해외 영업도 가시화하였고, UAE·사우디·이라크 등 중동 도시철도 입찰 진입을 모색하고 있습니다. 수소트램은 노선 전기화에 막대한 인프라 투자가 필요한 도시 철도망에서 디젤 차량의 즉시 교체 수단으로 평가받으며, 1회 충전당 200km 이상 주행 성능과 무가선 운행이라는 강점이 작동합니다.

국내에서는 GTX-A 개통(2024년 5월)에 이어 GTX-B·C 발주, 신안산선(2,353억 원), 대장홍대선(1.3조 원) 등이 잇따르고 있어 도시철도 노후화 대체 수요가 강하게 형성되어 있습니다. KTX-청룡(EMU-320)의 2026년

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

코레일·SR 추가 발주와 EMU-370 차세대 고속차량 개발은 일반 고속철 시장에서도 신규 발주 모멘텀이 살아 있음을 보여줍니다. 이런 흐름은 구매·상생협력 직무 측면에서 첫째 1년 단위 단발 수주가 아닌 5~10년 단위 장기 발주 파이프라인 구축, 둘째 협력사의 양산 캐파(cap) 확장 동반 투자, 셋째 신호·전장·구동 등 핵심 부품의 안정적 멀티 소싱 체계 구축이라는 세 가지 과제를 함께 부각시킵니다. 또한 도시철도 차량은 보통 30~40년의 운용 수명을 가지므로, 신차 인도 시점에서 30년치 MRO 부품 가용성을 동시에 설계해야 하는 'Lifetime Buy' 협상이 구매팀의 표준 업무로 자리잡습니다.

1-6. 가치사슬(Value Chain) 구조

철도와 방산은 모두 '주문제작형 수주산업'으로, 가치사슬은 발주처 입찰·기본설계 단계, 핵심 부품(엔진·추진제어·브레이크·신호) 구매·국산화 단계, 차체·의장·전장 조립 단계, 시운전·인수검사 단계, 그리고 30년 단위의 유지보수(MRO·PBL) 단계로 이어집니다. 차량 1편성의 제작 리드타임은 2~3년에 달하고, K2 전차 1대의 양산 리드타임은 약 9~12개월 수준이며, 폴란드 2차 계약과 같은 대형 패키지의 경우 초도 인도부터 최종 인도까지 8~10년의 장기 사이클이 작동합니다. 이런 시간 구조는 구매팀이 단기 시황보다 장기 부품 가용성과 발주 일정 동기화를 우선시하게 만듭니다.

가치사슬 단계별 수익성을 보면 신호·전장·소프트웨어 영역의 마진이 차체·의장 영역보다 통상 1.5~2배 높으며, MRO·서비스 영역의 마진은 신차 제작 영역의 2~3배에 이르는 것이 글로벌 표준입니다. Alstom·Siemens 등 글로벌 4강이 차량 매출에서 서비스·디지털 매출로 무게 중심을 옮긴 이유가 여기에 있으며, 현대로템이 향후 EMU-370·KTX-청룡 시리즈에서 신호·CBTC·자동운전(ATO) 자체 기술 내재화를 추진하는 것도 동일한 맥락입니다. 구매팀 관점에서는 첫째 핵심 신호·전장 부품의 경우 협력사와의 IP 공유·공동 개발 비중을 늘려야 하고, 둘째 MRO 영역에서는 부품의 30년 가용성을 보장하는 'Lifetime Buy' 협상이 일반화되며, 셋째 디지털 부품(반도체·통신모듈)은 단종 리스크 관리가 별도 과제로 부각됩니다. 가치사슬 통합 측면에서는 '시스템 인티그레이터(System Integrator)' 역할이 점점 중요해지고 있으며, 이는 구매팀이 단순 부품 발주자가 아닌 '시스템 통합 설계의 부품 차원 코디네이터'로 변모하고 있음을 의미합니다.

1-7. 글로벌·국내 주요 플레이어 지형

글로벌 철도 Top10 구도에서 CRRC(중국)는 2024년 사상 첫 매출 감소를 기록하며 정체기에 접어들었고, Alstom은 FY2024/25 매출 185억 유로·백로그 950억 유로로 견조한 성장세를 이어가고 있으며, Siemens Mobility·Stadler·Hitachi Rail이 그 뒤를 잇습니다. Hitachi Rail은 2024년 Thales의 GTS 사업부를 16.6억 유로에 인수하여 신호·사이버보안 영역 글로벌 톱4로 도약하였고, Wabtec은 Dellner Couplers를 9.6억 달러에 인수하면서 차량 결합 기술 영역에서 입지를 확장하였습니다. 이런 M&A 흐름은 글로벌 4강이 차량 OEM에서 시스템 통합(SI)·디지털 서비스 OEM으로 사업 정체성을 재정의하고 있음을 보여줍니다.

국내에서는 현대로템이 (준)고속·고속차량을 자체 제작할 수 있는 유일 업체이며, 일반 전동차 영역에서만 우진산전·다원시스가 일부 수주를 받는 구조입니다. 방산 영역의 글로벌 경쟁 구도는 KMW-Nexter(KNDS)의 Leopard 2A7/A8, General Dynamics의 M1A2 Abrams SEPv3, Rheinmetall의 Panther KF-51이 주요 비교 대상이며, 폴란드는 3년에 걸친 야전평가 끝에 K2를 선택하였고 2차 계약에서는 1차 계약 당시 사용되었던 독일 MTU 엔진을 한국산 엔진으로 전환하는 결정을 내렸습니다. 이 결정은 방산 영역에서 '현지 생산 + 한국 부품 공급망 강화'라는 듀얼 트랙이 새로운 표준이 되고 있음을 의미하며, 구매·상생협력 직무가 향후 5~10년 동안 가장 빠르게 확장될 영역임을 시사합니다. 또한 글로벌 신호·디지털 영역에서는 Bombardier Transportation을 인수한 Alstom의 통합 제품군과, 중국 CRSC-CASCO의 도전이 함께 형성되고 있어, 현대로템 또한 자체 신호 기술 내재화를 통해 신호·차량 통합 패키지 입찰 경쟁력을 확보해야 하는 과제를 안고 있

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

습니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 동종업계 주요 비교 대상 5개사 선정

본 분석에서는 현대로템의 사업 영역이 레일과 디펜스라는 두 거대 섹터에 양다리를 걸치고 있다는 특수성을 반영하여, 첫째 레일 글로벌 4강(Alstom, Siemens Mobility, CRRC, Hitachi Rail), 둘째 K-방산 직접 경쟁군(한화 에어로스페이스, KAI, LIG넥스원), 셋째 글로벌 전차 경쟁사(KNDS, Rheinmetall, General Dynamics)를 비교군으로 설정합니다. 단일 기업이 철도와 방산을 함께 영위하면서 양 산업에서 모두 글로벌 톱티어급으로 거론되는 사례는 현대로템이 사실상 유일하다는 점이 포지셔닝 분석의 출발점이며, 이는 곧 비교의 어려움이자 동시에 차별화 포인트입니다. 글로벌 IR-증권가에서는 'Industrial Conglomerate'라는 분류 아래 KMW와 Bombardier Transportation의 통합 형태에 가까운 독특한 사업 구조로 평가하기도 합니다.

비교 대상 선정 과정에서 한 가지 주목할 점은, 글로벌 4강 중 어느 곳도 K-방산 4사와 같은 외형 폭증을 경험하지 못하고 있다는 사실입니다. Alstom-Siemens Mobility는 두 자릿수 성장 시기를 지나 안정 성장기에 진입한 반면, 현대로템은 두 자릿수 영업이익률과 50% 이상의 잔고 증가율이 함께 나타나는 '고성장+고이익' 구간에 있다는 점이 재무 프로파일의 가장 큰 차별 요소입니다. 또한 CRRC는 중국 정부의 절대적 후원 아래 글로벌 점유율 60%를 점유하고 있지만, 미국·EU의 수출 통제와 신뢰성 이슈로 글로벌 확장이 정체되고 있으며, 이는 K-방산·K-철도 4사가 점유율을 잠식할 수 있는 시장 공백으로 해석됩니다. 이런 글로벌 경쟁 구도의 재편이 현대로템 구매-상생협력 직무의 외형 확장으로 환원되고 있는 것이 현 시점의 핵심 트렌드입니다.

2-2. 제품·서비스 포트폴리오 비교

Alstom은 Coradia(통근·지역열차), Avelia(고속열차), Citadis(트램), Metropolis(메트로) 등 차량 플랫폼과 ETCS-ATO 신호 기술을 통합하여 'Mobility-as-a-Service'라는 구독형 모델까지 사업 영역을 확장하였고, FY2024/25 백로그 950억 유로로 6년치 매출 가시성을 확보하였습니다. Siemens Mobility는 Velaro Novo 고속차량과 Vectron 모듈러 기관차, 그리고 Mireo Plus B(연 180만 ℓ 디젤 사용량을 줄여주는 배터리-전기 듀얼모드) 등 전기-배터리-수소 영역의 풀 라인업을 보유하고 있습니다.

CRRC는 글로벌 점유율 약 60%로 압도적인 규모를 자랑하지만, 2024년 사상 첫 매출 감소를 기록하며 성장 정체기에 진입하였고, 미국·EU의 수출 통제 강화로 해외 진출이 둔화되고 있는 상태입니다. Hitachi Rail은 Thales GTS 인수로 신호 영역 글로벌 톱4로 자리매김하였으며, 영국 IEP·이탈리아 Frecciarossa·미국 Honolulu Rail 등 글로벌 신차 발주에 신호+차량 패키지로 응찰하는 전략을 펴고 있습니다. 이에 비해 현대로템은 KTX-이음(EMU-260)·KTX-청룡(EMU-320)·EMU-370 차세대 고속차로 동력분산식 전 영역을 자체 플랫폼화하였고, 2025년 4월에는 EU 철도 상호호환성(TSI) 설계 승인까지 획득하면서 동유럽·발트3국·UAE 등 신규 시장 진입 자격을 갖추었습니다. EU TSI 승인은 인증 자격 확보에 머무르지 않고 약 5~7년의 기술 표준 적합화 작업이 누적된 결과이며, 향후 폴란드·체코·헝가리 등 비독일·비프랑스 시장에서 가격·납기 경쟁력을 발휘할 수 있는 기반을 마련한 것으로 평가합니다. 차량 플랫폼 측면에서 글로벌 4강이 'Coradia-Velaro-Mireo-Avelia-Mireo-Mireo Plus' 등 다양한 모듈러 플랫폼으로 경쟁하는 것에 비하면, 현대로템의 EMU-150~EMU-370 시리즈는 동력분산식 한 줄기에 집중된 풀 라인업이라는 특징을 갖습니다.

2-3. 비즈니스 모델·강점·약점

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

글로벌 4강이 '플랫폼+소프트웨어 구동' 모델로 비즈니스 정체성을 옮겨가는 동안, 현대로템은 여전히 차량 일괄 제작·납품·유지보수 중심의 'Build-to-Order' 모델 비중이 큼니다. 이는 단점이자 동시에 강점으로 작동합니다. 강점 측면에서는 첫째 K2 전차 2차 계약에서 입증한 빠른 납기(1차 계약 후 3개월 만에 10대 초도 인도) 능력, 둘째 KTX-이음 초도 편성 140일 조기 납품과 EMU-320 4개월 조기 인도라는 'Speed-to-Delivery' 역량, 셋째 현대차그룹과의 시너지(HTWO 수소·로보틱스·소재·반도체)가 작동합니다.

약점 측면에서는 글로벌 4강 대비 디지털 신호·CBTC·ATO 등 시스템 통합(SI) 매출 비중과 서비스(MRO) 매출 비중이 낮다는 구조적 한계가 존재합니다. Alstom의 서비스 매출 비중이 약 22%인 데 비해 현대로템은 10% 미만으로 추정되며, 이는 향후 5년의 가장 큰 전략 과제입니다. 이런 비대칭은 그러나 협력사 생태계 측면에서는 오히려 기회로 작용합니다. 차량 일괄 제작 비중이 높다는 것은 곧 협력사에 일감이 안정적으로 분배된다는 의미이며, 폴란드 K2 2차 계약 9조 원 가운데 약 30~40%가 1·2차 협력사로 흘러간다는 시장 추정도 이런 구조적 특성의 결과입니다. 비즈니스 모델 측면에서 또 한 가지 주목할 변화는, 회사가 2024~2026년 'Total Solution Provider'로의 변화를 공식화하였다는 점입니다. 이는 차량 OEM에서 차량+신호+MRO+디지털을 함께 제공하는 통합 솔루션 사업자로 사업 정체성을 옮기겠다는 선언이며, 구매·상생협력 직무 또한 이런 변화에 맞춰 협력사의 SI·소프트웨어·디지털 역량 강화를 함께 견인해야 하는 과제를 떠안게 됩니다.

2-4. 현대로템의 포지셔닝 — B2G/B2B 프리미엄

현대로템 매출처의 절대 다수는 정부 또는 정부 통제 공기업(B2G)으로 구성됩니다. 국내에서는 방위사업청·국방과학연구소·국가철도공단·코레일·SR·서울교통공사·부산교통공사·대전도시철도공사 등이 핵심 발주처이며, 해외에서는 폴란드 군비청, 우즈베키스탄 UTY(국영철도), 모로코 ONCF(국영철도), 호주 PTA(서호주 교통청), 미국 LA Metro·SEPTA·MBTA 등이 주요 거래처입니다. B2G·B2B 비중이 95% 이상을 점하는 구조는 매출 인식의 안정성과 회수 리스크의 낮음이라는 두 가지 장점을 제공하지만, 발주 일정의 정치적 변수에 노출되는 단점도 함께 가져옵니다.

가격 경쟁(주로 CRRC와의 입찰 경쟁) 영역 대신 품질·납기·기술이전이라는 '프리미엄+미들 마켓' 영역을 노리는 전략이 일관되게 작동하고 있습니다. 모로코·UAE 사업에서는 식민지배 인연으로 유리한 위치를 차지한 프랑스·스페인 업체를 정시 납기·기술 패키지로 역전한 사례가 대표적이며, 이런 'Speed+Localization+Quality' 패키지는 향후 사우디·인도네시아·인도·이집트 입찰에서도 동일한 무기로 활용할 수 있습니다. 포지셔닝의 또 다른 중요한 특징은, 현대차그룹의 글로벌 자동차 네트워크와 결합한 '그룹사 외교' 자산입니다. 현대차·기아의 현지 공장 판매망이 형성된 국가(인도·인도네시아·미국·체코·튀르키예 등)에서는 그룹 차원의 정부 관계망이 작동하여 입찰 진입의 진입장벽이 상대적으로 낮아지는 효과가 있으며, 이는 다른 어느 글로벌 OEM도 갖지 못한 자산입니다.

2-5. 최근 1~6개월 핵심 이슈

2025년 8월 1일 폴란드와 K2 전차 2차 이행계약 65억 달러를 체결한 사실이 가장 큰 이슈입니다. 이 계약은 K2GF(국내 생산) 116대, K2PL(현지 생산) 64대, 계열전차 81대, MRO 패키지를 포괄하는 통합 계약이며, 1차 계약(2022년 4.4조 원)을 합산하면 폴란드 한 국가에서만 누적 약 14조 원의 수주를 확보한 셈입니다. 2025년 12월에는 폴란드 BGK·산탄데르·한국수출입은행이 약 65억 달러의 금융 조달을 완료하면서 2차 계약의 효력이 본격 발생하였고, 같은 달 페루와 K2 54대·K808 차륜형장갑차 141대의 총괄합의서를 체결하면서 남미 시장 첫 진입을 알렸습니다.

2026년 4월에는 베트남 호치민 메트로 2호선 1.1억 달러 계약(추가 옵션 포함 시 3.5억 달러)을 체결하여 동

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

납아 메트로 시장 진입의 교두보를 확보하였고, 2026년 2월에는 KTX-청룡 2세대 EMU-320을 코레일·SR에 4개월 조기 출고하면서 납기 경쟁력을 다시 한번 입증하였습니다. 2026년 4월 한국신용평가가 신용등급을 A+에서 AA로 한 단계 상향한 것 또한 이런 일련의 이벤트가 누적된 결과입니다. 종합하면 최근 6개월은 K2 전차 글로벌화, KTX 시리즈의 양산 안정화, 동남아·중동·남미 신시장 진입, 신용등급 상향이라는 네 가지 모멘텀이 함께 작동한 시기입니다. 이런 동시 다발적 이벤트는 회사 차원의 자원 배분(인력·자금·생산능력)에 큰 부담을 주며, 따라서 구매·상생협력 직무의 협력사 일정 동기화·자금 지원·인력 확충 지원 역할이 그 어느 때보다 중요한 시점입니다.

2-6. 2024~2025년 매출·영업이익 추이와 주가

연결 매출은 2024년 4조 3,766억 원에서 2025년 5조 8,390억 원으로 약 33.4% 증가하였으며, 2026년 컨센서스는 6조 8,343억 원으로 또 한 번의 두 자릿수 성장이 예고되어 있습니다. 영업이익은 2024년 4,566억 원에서 2025년 1조 56억 원으로 120.3% 폭증하였고, 2026년 컨센서스는 1조 1,887억 원입니다. 부문별로는 디펜스솔루션 매출이 2024년 2조 3,652억 원에서 2025년 3조 2,153억 원으로, 2026년 3조 9,404억 원으로 가장 가파른 성장세를 보이며, 레일솔루션은 1조 4,956억 원에서 2조 896억 원으로, 다시 2조 2,797억 원으로 흑자 회복 국면에 진입하였습니다.

주가는 2024년 10월 23일 24만 9,500원에서 2025년 12월 2일 16만 5,300원까지 약 34% 조정을 받은 후, 2026년 2월 24만 원대를 회복하며 V자 반등 양상을 보였습니다. 12개 증권사의 목표주가 범위는 27만~34만 원이며, 18명 애널리스트 전원이 매수 의견을 제시하고 있다는 점에서 셀사이드 컨센서스가 매우 강한 종목입니다. 외국인·기관 매수세가 지속되는 가운데, 폴란드 BGK 자금조달 완료 이후 외인 비중이 22%에서 26%로 확대되었다는 점도 주목할 사항입니다. 시가총액은 2026년 4월 기준 약 30조 원 안팎을 형성하며, 한화 에어로스페이스(약 80조 원)에 이은 K-방산 시총 2위 자리를 굳히고 있습니다. 이런 주가 흐름의 본질은 폴란드 K2 2차 계약·페루·UAE 등 신규 수주 모멘텀과 영업이익률 17.22%로의 수익성 개선이 함께 반영된 결과이며, 향후 5~7년의 이익 가시성이 시장 컨센서스에 명확하게 반영되어 있는 상태입니다.

2-7. M&A·구조조정·투자 계획

이용배 사장은 2025~2027년(또는 2028년까지) 3년간 R&D·시설투자에 1조 8,000억 원 이상을 투입하겠다고 주주총회에서 발표하였으며, 이는 직전 3개년 5,031억 원 대비 4배 이상 확대된 규모입니다. 투자 항목은 첫째 전북 무주 항공우주 생산기지 약 3,000억 원, 둘째 충남 서산 우주항공센터 확장, 셋째 35톤급 메탄엔진(대한항공 컨소시엄) 개발, 넷째 무인지상체계(UGV)-로봇 통합 R&D 센터 확장, 다섯째 K2 전차 2차 계약 대응을 위한 창원 공장 양산능력 증설로 분류됩니다. 2030년까지 K2 전차 누적 1,000대 생산능력을 갖추겠다는 목표 아래 연 250대 양산체제를 구축한다는 계획입니다.

조직개편 측면에서는 2026년 1월 기준 37실 15센터 186팀에서 35실 14센터 176팀으로 슬림화되었고, 그 가운데 가장 주목할 변화가 구매본부 산하 '상생협력실' 신설입니다. 이는 동반성장위원회 평가 대응, 협력사 R&D·금융 지원, 공정거래 자율준수프로그램(CP) 운영, ESG 평가 대응을 한곳에 모은 새로운 컨트롤 타워이며, 폴란드 2차 계약 이후 협력사 일감 분배 규모가 4조 원대로 확대되는 것에 대응하기 위한 조직 보강의 성격을 갖습니다. M&A 측면에서는 명시적 인수합병 발표는 없었으나, 35톤급 메탄엔진 개발에서 대한항공·이노스페이스 등과의 컨소시엄, 그리고 그룹 내 보스턴다이나믹스·모셔널 등의 R&D 자산을 활용한 무인 모빌리티 협업이 진행 중입니다. 이런 일련의 투자·조직 재편은 회사가 'Mobility(레일)+Defense(방산)+Aerospace(항공우주)'라는 세 가지 코어 사업으로 사업 정체성을 정밀화하고 있음을 의미하며, 구매·상생협력 직무 또한 이 세 가지 코어를 함께 지원할 수 있는 광범위한 카테고리 매니지먼트 역량을 요구받게 됩니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 사업 구조와 부문별 매출 비중

KIS Rating의 2026년 4월 평정자료에 따르면, 현대로템 2025년 연결 매출 비중은 디펜스솔루션 55%, 레일 솔루션 36%, 에코플랜트 9%로, 2024년의 디펜스 54%·레일 34%·에코 12% 대비 방산 우위가 한층 강화되었습니다. 분기 단위로 보면 2024년 3분기에 처음으로 디펜스솔루션 매출 비중이 50%를 돌파하였고, 그 이후 추세가 안정적으로 고정되었습니다. 2025년 말 수주잔고 29.7조 원 중에서는 디펜스솔루션이 약 11.9조 원, 레일솔루션이 약 18조 원으로 '잔고는 철도, 매출은 방산'이라는 비대칭 구조가 형성되어 있습니다.

이런 비대칭은 향후 5~7년의 매출 구성 변화를 예고합니다. 폴란드 K2 2차 계약의 매출 인식 사이클이 본격화하는 2027~2030년에는 디펜스솔루션 매출이 4~5조 원대로 확대될 가능성이 높고, 동시에 모로코·우즈벡·GTX 등 철도 잔고가 함께 매출로 인식되면서 레일솔루션도 3조 원 이상의 안정 매출을 확보하는 형태로 발전합니다. 즉 향후 매출 구성은 디펜스 50~55%, 레일 35~40%, 에코 8~10%대의 균형 구조로 정착할 가능성이 큼니다. 사업 구조의 또 다른 특이점은 부문 간 R&D·생산·판매 자원 공유의 깊이입니다. 무인지상체계 R&D 자산은 자율주행 트램에 활용되고, 수소 부품 협력사는 수소트램과 수소 발전 설비에 함께 부품을 공급하며, 디펜스 부문 협력사가 GTX 차량 부품으로 다각화하는 사례가 이미 다수 확인됩니다. 이는 구매·상생협력 직무가 부문 경계를 넘나드는 통합 카테고리 매니지먼트를 요구받는 배경입니다.

3-2. 중장기 전략 방향 — '듀얼 유스'와 '피지컬 AI'

회사는 2025년 사업보고서에서 "로봇·유무인복합체계(MUM-T)·항공우주를 핵심 신사업으로 명시"하였고, 슬로건은 'Make The New Possible'입니다. 핵심 전략 줄기는 다섯 갈래로 정리할 수 있습니다. 첫째 수소 모빌리티(국내 최초 수소전기트램 상용화, 이집트·UAE 등 수출), 둘째 무인화·자율주행 철도(KTCS-2 한국형 열차제어시스템, CBM 상태기반 유지보수, GTX 자동운전), 셋째 차세대 K2/K3 전차 및 다목적 무인지상체계, 넷째 재사용 우주발사체용 메탄엔진(35톤급)·덕티드 램제트·극초음속 이중 램제트 엔진 개발, 다섯째 항만 AGV 등 스마트 물류입니다.

이 전략의 핵심 키워드는 '듀얼 유스(Dual-Use)'와 '피지컬 AI(Physical AI)'입니다. 듀얼 유스는 동일한 핵심 기술(예: 자율주행·로봇·수소)을 군용과 민수에 함께 적용하여 R&D 투자 효율을 끌어올리는 접근법이며, 무인 정찰 차량·UGV의 자율주행 기술이 GTX 자동운전과 항만 AGV에 함께 적용되는 방식이 그것입니다. 피지컬 AI는 차량·로봇·트램 등 물리적 기기에 AI를 결합하여 'AI를 입은 하드웨어'로 차별화하겠다는 비전이며, 현대차그룹의 보스턴다이내믹스(Boston Dynamics) 인수, 모셔널(Motional) 자율주행 합작과의 시너지가 작동하는 영역입니다. 이런 전략 줄기의 변화는 협력사 생태계에도 큰 영향을 미칩니다. 과거 기계·금속 가공 중심의 협력사 풀에서 소프트웨어·AI·반도체·센서 등 'IT-Heavy' 협력사를 추가로 확보해야 하는 과제가 부상하였으며, 이는 구매·상생협력 직무가 새로운 카테고리(소프트웨어·AI·센서)에 대한 시장 인텔리전스를 갖추도록 요구합니다.

3-3. 차별화 포인트

차별화 포인트는 다섯 갈래로 정리할 수 있습니다. 첫째 국내 유일 (준)고속·고속차량 제작사로 EMU-150에서 EMU-370까지의 풀 라인업을 자체 플랫폼화하였고, 동력분산식 전 영역에서 자체 설계·생산 역량을 보유하고 있습니다. 둘째 K2 전차의 글로벌 사실상 단일 공급사로 기능하면서 2030년 1,000대 생산능력 목표와 연 250대 양산체제를 갖추고 있고, 주요 경쟁사(KNDS의 Leopard 2A8, GD의 M1A2 SEPv3) 대비 신속 인도와 가격 경쟁력에

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

서 우위를 보입니다. 셋째 현대차그룹과의 HTWO 수소 밸류체인·로보틱스·소재 시너지가 작동하여 R&D 효율과 부품 조달 안정성에서 차별화됩니다.

넷째 30년간 축적된 약 300여 개 부품 협력업체 생태계와 90% 국산화율은 단기간에 모방하기 어려운 진입장벽으로 기능합니다. 다섯째 EU TSI 설계 승인 보유로 동유럽·발트3국·UAE 등 신규 시장 진입 자격을 갖추었으며, 이는 향후 5~10년의 글로벌 확장 가능성을 좌우하는 핵심 자산입니다. 이 다섯 가지 차별화 요소는 개별로도 강력하지만 함께 결합할 때 더 큰 시너지를 발휘합니다. 예컨대 K2 전차의 폴란드 현지 생산은 자동차 부품 협력사 생태계, 수소 부품 공급망, 로봇·AI R&D 자산이 결합한 결과이며, 단일 사업부의 역량만으로는 도달하기 어려운 통합 솔루션의 산물입니다. 차별화 포인트의 또 다른 중요한 측면은 '학습 곡선'입니다. 30년간 KTX·KTX-산천·KTX-이음·KTX-청룡으로 이어지는 풀 라인업 개발 과정에서 축적된 시행착오의 데이터·노하우는 협력사와 함께 공유되는 자산이며, 신규 진입자가 단기간에 모방하기 어려운 핵심 무형 자산으로 작동합니다.

3-4. CEO 메시지 — 이용배 사장 3연임

이용배 사장은 1961년생으로 현대차그룹의 '재무통' 출신이며, 2020년 취임 이후 2025년 12월 그룹 인사에서 3연임에 성공하면서 그룹 내 최장수·최고령 CEO 타이틀을 보유하게 되었습니다. 취임 직전인 2019년 영업손실 2,799억 원의 적자기업이었던 현대로템을 2024년 영업이익 4,566억 원, 2025년 영업이익 1조 56억 원의 우량 흑자기업으로 변모시킨 'Turn-around 리더'로 평가됩니다. 2026년 신년사에서 "수소·무인화·AI·항공우주에서 기술 주권을 확보하고 신속한 사업화로 연결할 것"을 강조하였고, 2025년 호주 시드니 인터뷰에서는 "철도 부문 R&D 인력 582명을 활용해 국산화율을 85%에서 95%로 끌어올리겠다"는 구체 목표를 제시하였습니다.

CEO 메시지에서 일관되게 발견되는 키워드는 '국산화율', '신속 납기', '기술 주권', '동반성장'의 네 가지이며, 이 가운데 마지막 두 키워드는 구매·상생협력 직무의 핵심 미션과 그대로 정렬됩니다. 즉 '기술 주권'은 협력사의 기술 자립과 핵심 부품 국산화로, '동반성장'은 협력사 R&D 투자와 금융 지원, 공정거래 협약으로 구체화되며, 이 두 갈래는 모두 구매본부의 KPI로 환원됩니다. 또한 CEO 메시지에서 자주 언급되는 'Speed'는 단순 납기 단축이 아니라 협력사와의 의사결정 속도, 시제품 검증 속도, 양산 안정화 속도 모두를 포함하는 개념이며, 이는 구매팀이 협력사와의 의사소통 채널을 디지털화·자동화하는 'e-Procurement' 투자를 견인하는 배경입니다. 재무통 출신 CEO의 특성상 모든 의사결정을 ROI·IRR·NPV 등 정량 지표로 환원하는 문화가 뿌리내리고 있으며, 이는 구매·상생협력 직무에서 'Story-Telling'보다 'Number-Telling' 역량을 더 강하게 요구하는 결과로 이어집니다.

3-5. 재무 상황과 신용등급

2025년 연결 매출 5조 8,390억 원(+33.4%), 영업이익 1조 56억 원(+120.3%), 순이익 7,433억 원(+89.2%), 영업이익률 17.22%라는 실적은 모두 창사 이래 최대치이자 업종 톱티어 수준입니다. 부채비율은 206%로 외형상 높아 보이지만, 이는 수주산업 특유의 선수금이 부채로 계상되는 회계 효과이며, 선수금 제외 시 실질 부채비율은 58.5%에 그칩니다. 차입금은 1,099억 원 수준에 불과한 반면 현금성 자산은 9,084억 원으로, 사실상 무차입 경영 상태를 이어가고 있습니다.

한국신용평가는 2026년 4월 신용등급을 A+에서 AA로 한 단계 상향하였으며, 등급 상향의 근거로 첫째 영업이익 1조 원 달성으로 사업 수익성이 구조적으로 개선된 점, 둘째 수주잔고 29.7조 원으로 향후 4~5년 매출 가시성이 확보된 점, 셋째 무차입 경영과 풍부한 유동성, 넷째 폴란드 K2 2차 계약 자금조달이 BGK·산탄데르·한국수출입은행 컨소시엄으로 매듭지어진 점을 제시하였습니다. AA 등급은 회사채 발행 금리에서 약 30~50bp의 비용 절약 효과를 가져오며, 향후 대규모 R&D·시설투자 자금 조달을 위한 기반을 마련합니다. 재무 상태의 또

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

한 가지 주목할 측면은 영업현금흐름의 안정성입니다. 2024년 영업현금흐름이 약 5,000억 원대를 기록하였고, 2025년에는 1조 원 안팎으로 상승하면서 R&D·시설 투자 자금을 자체 조달할 수 있는 체력이 형성되었습니다. 이런 풍부한 자기자본 기반은 협력사 동반성장펀드 1,500억 원 조성, 협력사 R&D 공동 투자, 글로벌 협력사 발굴을 위한 해외 출장·박람회 참여 등 구매-상생협력 영역의 예산 집행에도 안정적인 토대를 제공합니다.

3-6. 리스크 요인

주요 리스크는 일곱 갈래로 정리할 수 있습니다. 첫째 환율 변동성으로, 폴란드 즈워티·달러·유로에 함께 노출되어 있으며 환헤지 비중과 만기 매칭이 매분기 핵심 점검 사항입니다. 둘째 폴란드 K2 2차 계약의 SAFE 대출 조건 등 발주국 자금 조달 리스크는 2025년 12월 BGK 자금조달 완료로 일부 해소되었으나, 잔여 계약(K2PL 64대)의 자금 조달은 여전히 진행형입니다. 셋째 원자재(특수강·반도체·희토류) 변동성은 2022~2023년 인플레이션 국면에서 부각되었던 리스크이며, 협력사 단가 협상 시 원가연동제(SAC)의 정교화가 과제입니다.

넷째 노조 이슈와 인건비 상승으로, 2024~2025년 임단협 타결과 별개로 향후 정년 연장 논의·임금피크제 변경 등이 주요 변수입니다. 다섯째 평판 리스크로 명태균 로비 의혹·KTX-이음 진동 문제 등이 과거 부각되었으며, 글로벌 ESG 평가에서 거버넌스(G) 점수의 안정화가 과제로 남습니다. 여섯째 글로벌 4강의 디지털 SI 진입에 따른 차세대 차량 입찰 경쟁 심화는 GTX-D 등 향후 입찰에서 가시화될 가능성이 큼니다. 일곱째 EU '블록화' 추세에 따른 현지 생산·기술이전 요구 강도 증가는 향후 폴란드·체코·헝가리 등 시장 진입 시 협상 비용을 늘릴 수 있는 변수입니다. 이런 리스크 요인은 구매-상생협력 직무 측면에서 환·원자재 헤지 운영 정교화, 협력사 신용도 모니터링 강화, ESG·노동·반부패 이슈에 대한 협력사 평가 항목 추가, 글로벌 부품사 풀 다변화 등의 실무 과제로 환원됩니다.

3-7. 수주잔고 분석 — 11조원의 의미

2025년 수주잔고 증가분 약 11조 원은 RS 부문 6조 원대(모로코 2층 전동차 2.2조, 대장홍대선 1.3조, GTX-B 5,922억, 대만 타이종 4,249억)와 DS 부문 폴란드 K2 2차 8.7조 원이 합산된 결과로 분석됩니다. 이는 향후 3~4년치 매출 가시성이 확보되었음을 의미하며, 구매-상생협력 직무 관점에서는 약 4조 2,000억 원 규모의 협력사 일감 발주라는 실질 신호로 환산됩니다. 협력사 1·2차에 분배되는 비중을 30~40%로 가정하면, 2026~2030년 사이에 협력사 생태계 전반에 4조 원대의 수주가 추가 분배되는 셈이며, 이는 협력사의 양산능력 증설 투자, 인력 확충, 기술 R&D 투자를 견인하는 마중물이 됩니다.

수주잔고의 질적 측면도 주목할 사항입니다. 글로벌 수주 비중이 2024년 약 30%에서 2025년 약 50%로 확대되면서, 환율·통관·현지 인증 등 글로벌 공급망 관리 부담이 두 배 가까이 늘었습니다. 이는 곧 구매본부의 글로벌 소싱·통관·물류 역량 강화가 회사 차원의 핵심 과제로 부상함을 의미하며, '상생협력실' 신설과 별개로 글로벌 소싱팀의 인력·역량 보강이 함께 이뤄지고 있는 배경입니다. 잔고의 약 60%가 해외 발주처에서 나오는 구조는 한국 제조업 평균(약 40%)을 크게 웃도는 수치이며, 이런 글로벌화는 구매-상생협력 직무 지원자에게 영어·러시아어·아랍어·폴란드어 등 다국어 역량의 가중치를 높이는 효과를 가져옵니다. 또한 잔고의 통화 구성도 변화하고 있는데, 미국 달러·폴란드 즈워티·유로·호주 달러·이집트 파운드 등 다섯 가지 통화에 동시 노출되는 환경이 형성되었으며, 이는 구매팀이 환헤지 통화 매칭과 결제 통화 협상에 더 많은 분석 자원을 투입해야 함을 의미합니다.

4장: 인재상/조직문화

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

4-1. 공식 인재상 3대 키워드

현대로템은 2024년 인재상을 새롭게 정립하였으며, 첫째 '담대한 행동력(일과 성과)', 둘째 '조직 효능감(사람과 관계)', 셋째 '지속적 성장 마인드(마인드셋)'의 세 가지 키워드로 구성되어 있습니다. HR운영팀 인터뷰에서 채용 담당자는 "커뮤니케이션 역량이 가장 중요하다"고 밝혔으며, 이는 구매·상생협력 직무가 R&D·생산·품질·재무·법무·안전·협력사·발주처 등 평균 8개 이상 이해관계자를 함께 관리해야 한다는 직무 특성과 정렬됩니다.

세 가지 키워드의 의미를 좀 더 깊이 파보면, 담대한 행동력은 '의사결정의 속도와 책임 회피하지 않는 자세'를 의미하며, 조직 효능감은 '나 한 사람의 성과가 아니라 팀과 협력사 전체가 함께 성과를 내는 구조를 만드는 능력'을 뜻합니다. 지속적 성장 마인드는 'AI·디지털·ESG 등 빠르게 변화하는 환경에서 학습을 멈추지 않는 자기 갱신 능력'을 가리키며, 특히 SAP·Power BI·SQL·Python 등 디지털 도구의 자기 학습 사례가 구체 증거로 활용됩니다. 회사가 이런 인재상 정립을 2024년에 새롭게 단행한 배경에는, 폴란드 K2 2차 계약·GTX·우즈벡 고속철 등 글로벌 프로젝트가 함께 가동되는 과정에서 기존 위계형 조직 문화로는 대응하기 어렵다는 위기 의식이 작동하였다고 풀이됩니다. 인재상의 또 한 가지 특징은 '성과 중심 평가'와 '관계 중심 평가'의 균형 추구입니다. 한국 대기업 인재상이 흔히 한쪽 극단(예: 성과 일변도 또는 충성 일변도)으로 기우는 경향이 있는 데 비해, 현대로템 인재상은 성과·관계·성장의 세 갈래를 균형있게 강조하는 점에서 글로벌 톱티어 기업의 인재 모델과 정렬되어 있습니다.

4-2. 조직 문화 — 'Make The New Possible'

회사는 2024년 5월 새로운 조직문화 브랜드 슬로건 'Make The New Possible'을 발표하고, 교육문화팀 주관으로 협업·소통 프로그램을 강화하고 있습니다. 슬로건의 의미는 '아무도 가지 않은 길에서 새로운 가능성을 만들어 낸다'이며, 폴란드 K2 글로벌 베스트셀러 진입과 EU TSI 승인이라는 두 가지 사례가 슬로건의 살아있는 증거로 활용되고 있습니다. 사업장은 의왕(본사·기술연구소), 창원(본점·방산), 당진(에코플랜트)으로 분산되어 있고, 방산·창원사업장 지원자는 관계 법령에 따라 약 3주 이상 소요되는 신원조회를 받아야 한다는 특수성이 있습니다.

조직문화의 또 다른 특징은 현대차그룹 공통의 'CCD(현대차그룹 공통 핵심 가치)'와의 연계성입니다. 'Customer-Challenge-Collaboration-People-Globality'라는 5대 가치 가운데 Challenge와 Collaboration이 현대로템 인재상 3대 키워드에 그대로 반영되어 있고, 그룹 차원의 SHRM(전략적 인적자원관리) 시스템이 평가·승진·교육과 연동됩니다. 이는 곧 현대로템 입사가 그룹 차원의 커리어 트랙(현대차·기아·현대모비스·현대제철 등)으로의 사내 이동)과도 연결됨을 의미하며, 향후 5~10년의 커리어 옵션을 넓히는 효과가 있습니다. 또한 의왕·창원·당진 등 분산된 사업장은 각각 다른 사업부 문화를 형성하고 있는데, 의왕은 R&D·엔지니어링 중심의 기술자 문화, 창원은 방산 보안과 정밀제조 중심의 군사적 문화, 당진은 EPC·플랜트 중심의 프로젝트 문화가 자리잡고 있습니다. 구매·상생협력 직무 지원자는 본사 의왕 또는 창원에 배치될 가능성이 높으며, 두 지역 모두에서 통하는 보편적 비즈니스 매너와 정밀·엄격한 절차 준수 문화가 함께 요구됩니다.

4-3. 외부 평판 — 잡플래닛·잡코리아·블라인드 시각

잡플래닛 등 외부 리뷰에서는 "통근버스 칼퇴 분위기, 다양한 해외 프로젝트 경험, 최근 회사 상황 호전"이라는 장점과 "역피라미드 구조, 발주처 갑질, 유연근로제 형식적 운영"이라는 단점이 함께 언급됩니다. 캐치(Catch) 리뷰에서는 직원의 78%가 추천 의사를 표시하였고, 전체 업종 상위 15%로 평가됩니다. 신입 초봉은 약 5,296만 원, 평균 월급 647만 원 수준으로 추정되며, 이는 현대차그룹 평균 대비 약간 낮지만 종합 중공업 업종 평균을 웃도는 수준입니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

외부 평판에서 한 가지 주목할 패턴은, 2020년 이용배 사장 취임 이후 회사의 재무 상태가 호전되면서 직원 만족도 평가가 함께 상승하는 추세를 보이고 있다는 점입니다. 2018~2019년 적자 시기에는 '구조조정 우려'·'인력 감축' 같은 부정적 키워드가 많았던 반면, 2024~2025년 흑자 안정화 이후에는 '성장 가능성'·'글로벌 프로젝트'·'그룹사 시너지' 등의 긍정 키워드가 다수를 차지합니다. 이런 패턴은 회사의 재무 사이클과 조직 문화 평가가 동행한다는 일반 법칙을 다시 한번 확인시키며, 현재 시점이 입사 적기로 평가받는 이유 중 하나로 작동합니다. 외부 평판의 또 다른 측면은 '워크-라이프 밸런스'입니다. 일반 사무직(R&D·관리·구매)의 경우 정시 퇴근 문화가 비교적 잘 자리잡고 있으나, 글로벌 프로젝트가 가동되는 부서나 양산 일정이 압박한 부서에서는 야근·주말 근무가 빈번하다는 평가가 함께 등장합니다. 구매-상생협력 직무 또한 협력사 일정 변동·발주처 요구 변동에 따라 비정형 업무가 발생할 가능성이 있으며, 이는 직무의 글로벌화·복잡화에 따른 구조적 특성으로 이해할 수 있습니다.

4-4. 도메인 선호 인재 특성 — 분석력·데이터 리터러시

McKinsey의 'Procurement 2024' 보고서는 첫째 첨단 분석·AI 활용, 둘째 RFP 엔진 구축, 셋째 카테고리 전략 재정비, 넷째 엔드투엔드 운영 최적화, 다섯째 ESG-Scope 3 통합, 여섯째 통합 마진 관리, 일곱째 포트폴리오·제품 재설계, 여덟째 디지털화, 아홉째 인재 양성, 열째 리스크 관리를 10대 핵심 액션으로 제시하였습니다. 톱쿼터일 구매조직은 비톱쿼터일 대비 EBITDA 마진이 5%p 높다는 벤치마크가 시사하듯, 데이터·분석 역량이 인재 선발의 첫 번째 필터로 기능합니다.

분석력의 구체 항목은 첫째 BOM·원가·재고 데이터의 정합성 검증, 둘째 Should-Cost 모델링과 시장가 비교, 셋째 카테고리별 지출 분석(Spend Analysis), 넷째 협력사 재무·신용 분석, 다섯째 환율·원자재 헤지 시나리오 분석으로 분류됩니다. 데이터 리터러시 측면에서는 SAP MM·CO·PP 모듈 활용 능력, Power BI·Tableau 등 BI 도구 활용 능력, 그리고 SQL·Python을 활용한 자동화 스크립트 작성 능력이 가산점 요소로 작동합니다. 회사는 2025년부터 구매 부문 신입사원 입문교육에 'Procurement Analytics 부트캠프'를 신설하여 데이터 분석 역량의 표준화에 나서고 있습니다. 데이터 리터러시 영역은 또한 'Generative AI'와의 결합으로 빠르게 진화하고 있는데, RFP 자동 생성, 계약서 위험 조항 자동 식별, 협력사 평가 자동 요약 등 LLM 기반 응용이 활발히 시도되고 있습니다. 이는 향후 5~10년의 구매 직무 지형을 다시 한번 바꿔놓을 변수이며, AI 활용 역량을 가진 구매 인재의 가치가 빠르게 상승하는 배경이기도 합니다.

4-5. 선호 인재 특성 — 공급망 리스크 관리 사고방식

McKinsey가 제시한 'Procurement 2030'의 4대 메가트렌드는 첫째 다극화 세계, 둘째 AI, 셋째 인구통계 변화, 넷째 저탄소 전환입니다. 이 가운데 첫째 다극화는 현대로템이 폴란드·이라크·페루·모로코·우즈베키스탄·이집트 등으로 함께 확장 중인 상황과 정렬됩니다. 단일 소싱에서 멀티 소싱·지역 다변화로 변화, 비용 일변도에서 회복탄력성·지속가능성·통합 마진 관리로의 변화라는 사고 전환이 인재상의 핵심으로 자리 잡고 있습니다.

공급망 리스크 관리의 구체 항목은 첫째 자연재해·지정학·팬데믹 등 외부 충격에 대한 시나리오 플래닝, 둘째 Tier-2·Tier-3 협력사까지의 공급망 가시성 확보, 셋째 핵심 부품의 안전재고와 듀얼 소싱 전략 설계, 넷째 환·원자재 헤지와 SAC(원가연동제) 운영, 다섯째 ESG·인권·반부패 리스크 모니터링으로 분류됩니다. 특히 방산 부문의 경우 전략물자 통제·ITAR·EAR 같은 미국 수출통제 규정과 한국 방위사업법·방산기술보호법의 동시 준수가 요구되며, 이는 법규 준수에 머무르지 않고 협력사 선정·계약·납품·MRO 전 과정의 컴플라이언스 설계로 확장됩니다. 공급망 리스크 관리 사고방식의 또 다른 핵심은 '시간 차원의 위험 인식'입니다. 단기(분기·반기) 차원에서는 환·원자재·물류비 변동, 중기(1~3년) 차원에서는 협력사의 재무·신용·설비 안정성, 장기(5~10년) 차원에서는 지정학·기술 패러다임 변화·기후 리스크가 각각 다른 모니터링 도구를 요구합니다. 우수한 인재는 이 세 가지 시간 차원을 함께 사고할 수 있는 '시간적 입체감'을 갖춘 사람입니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

4-6. 선호 인재 특성 — 다부서 협업과 안전·품질 마인드

현대로템 협력사 행동규범은 첫째 품질·납기 준수, 둘째 안전·보건, 셋째 강제노동·아동노동 금지, 넷째 차별 금지, 다섯째 청렴성·반부패, 여섯째 환경·인권을 협력사에 요구하며, 이는 구매팀이 협력사에 대해 동일 잣대로 모니터링·점검할 책임을 갖는다는 의미입니다. 구매 담당자는 설계(BOM 변경)·생산(공정 일정)·품질(SQ)·재무(원가)·법무(하도급법)·안전(중대재해처벌법)의 6개 이해관계자와 평행으로 협업해야 하므로, 갈등 관리와 교차기능 사고가 핵심 자질로 부각됩니다.

안전·품질 마인드의 구체 표현은 두 가지로 나타납니다. 첫째 부적합 부품 발견 시 일정 압박을 견디면서 정도(正道) 절차에 따라 반품·재시험·라인 정지를 요구할 수 있는 의지, 둘째 협력사 작업장의 안전사고가 곧 현대로템의 평판·법적 책임으로 환류된다는 인식이 그것입니다. 2022년 시행된 중대재해처벌법은 협력사 사고에 대한 원사업자 책임을 강화하였고, 이에 따라 구매팀은 협력사 안전관리 점검·교육·인증(ISO 45001)에 대한 모니터링 의무를 안고 있습니다. 즉 구매팀은 가격 협상 영역에 머무르지 않고 '협력사 안전·품질·환경의 1차 감독자'라는 역할을 함께 맡습니다. 다부서 협업의 또 다른 어려움은 '시간 동기화'입니다. 설계는 신차 개발 일정에 맞춰 BOM을 변경하지만, 구매는 변경된 BOM을 협력사 양산 일정에 맞춰 재발주해야 하고, 품질은 변경된 부품의 인증 기간을 확보해야 하며, 재무는 단가 변동에 따른 원가 영향을 다시 계산해야 합니다. 이런 다부서 동기화 능력은 단기간에 익히기 어려운 종합 역량이며, 통상 2~3년의 OJT를 거쳐 본격 자립이 가능합니다.

4-7. 선호 인재 특성 — 장기 프로젝트 인내심과 협력사 동반성장

철도차량 1편성의 제작 리드타임은 2~3년이며, K2 전차 양산은 5~10년 단위 사업입니다. 단기 성과보다 장기 프로젝트를 끝까지 끌고 가는 인내심·집중력이 핵심 자질이며, 이는 광고·소비재 산업 등에서 강조되는 '신속 실행' 문화와 결이 다릅니다. 회사 가치관의 근저에는 "현대로템의 성과는 곧 협력업체의 성과로 이어지는 선순환 구조"라는 이용배 사장 발언처럼 동반성장 마인드가 자리잡고 있습니다. 2025년 파트너스데이에는 100개 협력사가 참여하였고, 5,930명의 협력사 직원이 현대로템 기술교육원에서 교육을 받았습니다.

장기 프로젝트 인내심은 다음 세 가지 능력으로 구체화됩니다. 첫째 5~10년 단위 BOM 변경 이력을 추적하고 부품 단종·대체품 인증을 관리할 수 있는 문서화 역량, 둘째 협력사의 양산 캐파 확장과 인력 확충을 1~2년 앞서 예측하고 함께 투자 계획을 짜는 동반 투자 사고방식, 셋째 글로벌 인플레이션·환율·금리 사이클을 견디면서 SAC(원가연동제)와 장기 단가 합의를 운영하는 거시경제 감각이 그것입니다. 현대로템이 '성과공유제'를 도입하여 국산화 시 비용 축소분의 100%(1년차)·50%(2년차)를 협력사에 환원하는 표준을 만든 것은, 단기 가격 협상보다 장기 동반성장이 회사의 재무 성과로도 더 유리하다는 인식의 결과입니다. 협력사 동반성장 마인드의 또 한 가지 측면은 '심리적 거리감'입니다. 협력사를 'Vendor(공급자)'로 보느냐 'Partner(파트너)'로 보느냐에 따라 의사소통 톤·정보 공유 깊이·문제 해결 속도가 크게 달라지며, 현대로템의 인재상은 명확하게 후자를 지향합니다. 이는 곧 협력사 직원과의 관계 형성에서 권위·위계가 아닌 신뢰·전문성을 우선시하는 태도로 환원됩니다.

4-8. 선호 인재 특성 — 윤리·컴플라이언스(방산 보안)

방산 부문은 신원조회·보안서약·기술자료 보호·CP(공정거래 자율준수프로그램) 등 컴플라이언스 부담이 일반 제조업 대비 월등히 높습니다. 회사는 2026년 협력사 기술자료 요청 시 강화된 보안 시스템을 거치도록 체계화하고, 회사 윤리규범에 협력사 인력 유출 방지 조항을 신설하였습니다. 공정거래법 개정안(2024년 6월 21일 시행)에 따라 CP 평가가 시장조치·과징금 감경의 법적 근거가 되었음을 인지하고, 하도급법·표시광고법·약관규제법 등 관련 법규에 대한 기본 이해를 보여주는 것이 변별력의 핵심입니다.

방산 컴플라이언스의 또 다른 특이점은 'Offset(절충교역)' 의무입니다. 폴란드·페루·UAE 등 주요 발주국은 계약

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

금액의 30~50%를 현지 부품·기술이전·R&D 투자로 환원할 것을 요구하며, 이를 충족하지 못할 경우 계약 위반이나 추가 페널티가 부과됩니다. 구매·상생협력 직무는 이런 Offset 의무를 한국 협력사의 글로벌 진출 기회로 전환하는 역할을 맡으며, 이는 법규 준수 영역에 머무르지 않고 산업 외교의 영역으로 확장됩니다. 또한 방산 보안 관점에서는 한국 산업기술보호법·방산기술보호법·국가핵심기술 지정 제도 등이 함께 작동하는데, K2 전차 핵심 기술의 일부가 국가핵심기술로 지정되어 있어 협력사 선정·계약·기술 이전 모든 단계에서 산업통상자원부·방위사업청의 승인 절차가 추가됩니다. 이런 다중 컴플라이언스 환경은 구매·상생협력 직무 지원자에게 법무·정부 관계·보안 등 인접 영역의 기본 이해를 함께 갖춘 'T자형 인재'를 요구합니다.

5장: 직무 분석

5-1. 직무 정의 및 채용공고상 포지션

현대로템 2026년 상반기 신입사원 집중채용 공고(자소설단컴 #103697)는 9개 직무군으로 구성되며, 그 중 '구매/재경 - 공통 (구매, 상생협력, 경영분석, 세무 등)'이 본 보고서 분석 대상입니다. 회사 채용 사이트의 직무 카테고리에는 '구매/지원_구매/조달(차체품)', '구매/지원_구매/조달(장납기 자재)' 등으로 세분화되어 있고, 2026년 1월 조직개편으로 신설된 '상생협력실/상생협력팀'(구매본부 산하)이 핵심 채용 채널로 부상하고 있습니다.

직무 정의를 좀 더 정밀하게 풀면, 구매(Procurement)는 '회사가 필요로 하는 모든 자재·서비스를 적정 품질·적정 가격·적정 시기·적정 장소에서 조달하는 활동'이며, 상생협력(Win-Win Partnership)은 '대기업과 1·2차 협력사가 함께 성장하는 생태계를 설계·운영하는 활동'입니다. 두 영역은 별개 같지만 실제로는 동전의 양면으로, 가격 협상이 끝나는 지점에서 기술 자립·금융 지원·ESG 평가 등이 시작되며, 협력사의 양산 안정성이 곧 본사의 납기 안정성으로 환류되는 구조이기 때문입니다. 회사가 두 영역을 같은 직무군으로 묶은 것 또한 이런 본질적 통합성을 반영한 결과입니다. 현대로템 구매본부의 조직 구조는 통상 '구매기획실 + 카테고리별 구매팀(차체품·장납기 자재·전장·신호 등) + 상생협력실 + 글로벌 소싱팀 + 구매 IT팀'으로 구성되며, 신입사원은 통상 카테고리별 구매팀에 배치되어 1~2년의 OJT 후 상생협력실·글로벌 소싱팀 등으로 보직 이동이 가능한 형태로 운영됩니다.

5-2. 일·주·월·년 단위 핵심 역할

일 단위 업무는 SAP MM-PP-CO 모듈 기반 ME13 구매정보레코드 갱신, ME59N 자동 PO 발주, 협력사 납기 모니터링, 품질 이슈 대응 회의로 구성됩니다. 주 단위로는 자재 MRP 실행 결과 검토, 구매 요청서(PR) 처리, 협력사 미팅, 신규 자재 등록 심사가 표준 업무이며, 월 단위로는 표준원가-실제원가 차이 분석, 카테고리별 지출 분석, 신규 협력사 발굴 평가, 협력사 정기 평가 회의가 핵심입니다. 분기·연 단위로는 K2 전차·KTX 등 대형 프로젝트 BOM 확정, 연간 단가 협상, 동반성장지수 평가 대응, 협력사 ESG 평가, 파트너스데이 운영 등의 업무가 추가됩니다.

이런 시간 단위 업무 구조는 구매 직무의 특성을 잘 보여줍니다. 일 단위로는 '실시간 모니터링과 즉시 대응', 주 단위로는 'MRP·PO·검수 사이클의 정합성 확보', 월 단위로는 '원가·지출·협력사 성과의 분석과 개선', 분기·연 단위로는 '계약·전략·평가의 큰 프레임 수립'이라는 시간 차원의 업무 다중성이 작동하기 때문입니다. 이런 다중 시간 차원에서 업무를 함께 처리할 수 있는 능력은 단기간 학습으로 익히기 어려우며, 통상 입사 후 2~3년의 OJT(현장 학습)를 거쳐 본격 자립이 가능합니다. 특히 글로벌 프로젝트(폴란드 K2·우즈벡 고속철·모로코 전동차·페루 K2 등)가 함께 가동되는 현 시점에서는, 일 단위 업무에 글로벌 협력사와의 시차 기반 의사소통이 추가되며, 주·월 단위 업무에 통관·외환·관세 등 무역 실무가 추가되어 전반적인 업무 복잡도가 과거 대비 1.5~2배 상

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

승한 상태입니다.

5-3. 상생협력 직무의 의미 — 법·제도 기반

상생협력 직무는 하도급거래 공정화에 관한 법률(원사업자 의무 14가지·금지 11가지), 독점규제 및 공정거래에 관한 법률, 대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률, 중대재해처벌법, 부정경쟁방지 및 영업비밀 보호법의 적용을 받는 영역입니다. 2024년 6월 21일 개정 공정거래법 시행으로 CP(공정거래 자율준수프로그램) 평가가 법제화되었으며, 자율준수프로그램 평가 등급은 하도급법 시행령상 벌점 경감(최우수 2점·우수 1점)에 그대로 반영됩니다.

법·제도 기반의 구체 운영을 보면, 하도급법은 부당한 대금 결정·감액·반품·기술자료 요구 등을 금지하며, 위반 시 시정명령·과징금·형사처벌까지 부과 가능합니다. 공정거래법은 대기업의 거래상 우월적 지위 남용을 금지하며, 부당지원행위·계열사 일감 몰아주기 등도 규제 대상입니다. 대·중소기업 상생협력 촉진법은 동반성장지수 평가의 법적 근거이며, 정부 조달·R&D 자금 지원 시 가산점으로 작동합니다. 중대재해처벌법은 협력사 사고에 대한 원사업자 안전관리 책임을 강화하였습니다. 이 네 가지 법규의 통합 운영이 상생협력 직무의 핵심 미션이며, 법규 준수 차원에 머무르지 않고 협력사 생태계의 건강성 확보가 본질적 목표입니다. 또한 글로벌 차원에서는 EU의 'Corporate Sustainability Due Diligence Directive(CSDDD)'와 미국의 'Uyghur Forced Labor Prevention Act(UFLPA)' 등이 추가로 작동하며, 글로벌 공급망에 진입한 한국 대기업은 이런 해외 규제까지 함께 준수해야 하는 환경이 형성되어 있습니다.

5-4. 동반성장지수 — 평가 메커니즘

동반성장지수는 동반성장위원회의 '동반성장 종합평가'(50%)와 공정거래위원회의 '공정거래협약 이행평가'(50%)를 합산하여 최우수·우수·양호·보통·미흡의 5등급으로 발표됩니다. 2024년도 평가 대상은 230개사로, 최우수 40개사, 우수 70개사, 양호 80개사, 보통 28개사, 미흡 12개사가 발표되었습니다. 최우수 등급은 공정위 직권 조사 일정기간 면제, PQ(입찰 자격 사전심사) 가점, R&D 우대 등 실질적 인센티브로 환류됩니다.

평가 항목을 좀 더 깊이 살펴보면, 동반성장 종합평가는 공정거래·동반성장 추진실적 30%, 1·2차 협력사 동반성장 확산 20%, 협력사·이해관계자 만족도 20%, 동반성장 우수사례 30%로 가중치가 배분됩니다. 공정거래협약 이행평가는 표준계약서 사용, 대금 지급 조건(현금 결제 비율·상생결제 비율), 기술 보호, 동반성장 지원 항목으로 구성됩니다. 특히 상생결제 비율은 최대 4점의 가산점이 배정되어 있어, 현대로템이 동반성장펀드 1,500억 원으로의 2배 확대를 단행한 배경에는 이런 가산점 확보 전략이 작동하고 있다고 풀이됩니다. 평가 결과는 매년 6월에 발표되며, 발표 시점에 맞춰 기업별 IR·언론 대응이 이뤄지므로 상생협력 직무 담당자에게는 '연중 가장 큰 이벤트'로 작동합니다. 또한 동반성장지수와 별개로 산업통상자원부의 '동반성장 우수기업'·중소벤처기업부의 '대·중소기업 상생협력 우수기업' 등 다양한 상생 평가 제도가 함께 운영되고 있어, 회사 차원의 상생 성과를 어느 평가 도구에서 어떻게 보여줄지를 종합적으로 설계하는 것이 상생협력실의 전략 과제입니다.

5-5. 내부 이해관계자 맵

구매·상생협력 직무의 내부 이해관계자는 일곱 갈래로 분류됩니다. 첫째 R&D는 설계 변경에 따른 BOM 수정과 신규 부품 소싱을 함께 진행하며, 회사가 'DS R&D Hub'·'RS R&D Hub'를 별도로 운영하고 있어 두 허브와 함께 BOM·기술 검토를 진행해야 합니다. 둘째 생산·생산기술은 공정·일정·치공구의 정합성을 함께 점검합니다. 셋째 품질은 IQC(수입검사)·SQ(공급사 평가)·부적합 처리에서 핵심 파트너이며, 부적합 발견 시 반품·재시험·라인 정지 등의 결정을 함께 내립니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

넷째 재무·회계는 자금·환헤지·세무를 관장하며, 폴란드 즈워티·달러·유로 동시 노출 헤지가 매분기 핵심 협업 사항입니다. 다섯째 법무·컴플라이언스는 하도급법·CP·계약 검토를 담당하며, 신규 협력사 계약 시 표준계약서 검수와 위험 조항 점검이 핵심 업무입니다. 여섯째 안전·환경은 ISO 14001/45001과 중대재해처벌법 대응을 함께 진행하며, 협력사 작업장 안전 점검의 1차 감독 책임을 구매팀과 분담합니다. 일곱째 사업관리(PM)·해외영업은 수출입·통관·EPC 일정을 함께 관리하며, 글로벌 프로젝트의 마일스톤 단위 부품 인도와 현지 통관 일정 동기화가 핵심 협업 영역입니다. 이런 일곱 갈래의 이해관계자 맵에서 구매·상생협력 직무의 위치는 '허브(hub)'에 가깝습니다. 즉 구매팀은 R&D·생산·품질·재무·법무·안전·해외영업의 결정을 협력사로 전달하고, 협력사의 피드백을 다시 사내 부서로 환류하는 양방향 커뮤니케이션의 중심에 위치합니다. 이런 허브 역할을 효과적으로 수행하려면 부서별 전문 용어와 우선순위를 동시에 이해하는 'Multi-Lingual' 사고가 요구됩니다.

5-6. 외부 이해관계자 맵 — 1차/2차/글로벌 부품사

외부 이해관계자는 세 갈래로 분류됩니다. 첫째 1차 협력사는 K2 전차의 경우 한화시스템(사격통제장치 약 2,574억 원), LIG넥스원(전자장비), SNT다이내믹스(엔진·변속기) 등 체계 협력사로 구성되며, 철도의 경우 우진산전·다원시스·현대코어모션·세진중공업 등이 주요 1차사입니다. 둘째 2차 협력사는 금아하이드파워(유압기기, K1·K2 30년 공급), 경인기어(프레스 기어) 등 약 300여 개의 부품사로 구성되며, 이들이 대부분 영남권(창원·부산·울산·대구) 중소기업이라는 지리적 특성을 갖습니다.

셋째 글로벌 부품사는 K2 1차 계약에서는 독일 MTU 엔진, Renk 변속기, Knorr-Bremse 브레이크 등 외산 부품이 다수 사용되었으나, 2차부터 한국산 엔진 등으로 국산화가 진행되고 있습니다. 철도 부문은 일본 Toshiba/Hitachi 추진제어장치, 미쓰비시 견인전동기 등 외산 의존도가 일부 존재합니다. 글로벌 부품사 관리는 환율·통관·인증·기술이전 등 국내 협력사 관리와 다른 차원의 복잡도를 갖고 있으며, 영어를 비롯한 다국어 역량과 INCOTERMS·HS Code·전략물자 통제 등의 무역 실무 지식이 함께 요구됩니다. 향후 폴란드 K2 2차 계약의 K2PL 64대 현지 생산이 본격화되면, 폴란드 PGZ(국영 방산그룹)·WZM 등이 새로운 글로벌 1차 협력사로 추가될 예정입니다. 외부 이해관계자 관리에서 또 한 가지 중요한 측면은 '협력사의 협력사' 관리입니다. 1차 협력사가 자체적으로 운영하는 2차·3차 협력사 풀에 대해서도 ESG·안전·기술 보호 등의 기준이 적용되어야 하며, 이런 다단계 관리는 통상 'Tier-N Visibility'라고 불리며 글로벌 톱쿼터일 구매조직의 핵심 차별화 영역으로 평가됩니다.

5-7. 필요 역량 — 기술(BOM·SAP·원가)

기술 역량은 네 갈래로 분류됩니다. 첫째 BOM 분석으로, 차체·전장·의장·구동·신호의 5개 대분류 부품 약 2~3만 개의 BOM 계층 구조 이해가 기본이며, 다단계 BOM(Multi-Level BOM)에서 부품 변경이 어떤 상위 어셈블리에 영향을 미치는지 추적할 수 있어야 합니다. 둘째 SAP/ERP 활용으로, MM(구매)·PP(생산)·CO(원가)·SD(영업) 모듈을 통합 운영할 수 있어야 하며, 특히 SAP Ariba 같은 클라우드 기반 소싱 도구의 활용도 가산점입니다.

셋째 원가 분석은 표준원가·실제원가 차이 분석, Should-Cost 모델링, 환율·원자재 헤지 시나리오 분석 등으로 구성됩니다. Should-Cost 모델링은 부품 한 개를 구성하는 원자재·가공비·간접비·이익을 역산하여 협력사 견적의 적정성을 검증하는 분석 기법이며, 글로벌 톱쿼터일 구매조직의 표준 도구입니다. 넷째 데이터 분석은 Power BI·Tableau 등 BI 도구, SQL을 활용한 데이터 추출·집계, Python을 활용한 자동화 스크립트 작성 능력으로 구성됩니다. 회사가 2025년부터 신입 입문교육에 'Procurement Analytics 부트캠프'를 신설한 배경에는 이런 데이터 역량의 표준화 의지가 작동합니다. 기술 역량의 또 다른 측면은 '시스템 통합'입니다. SAP·Ariba·Power BI·QMS(품질경영시스템)·SRM(공급사관계관리) 등 다양한 IT 시스템이 함께 작동하는 환경

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

에서, 시스템 간 데이터 흐름을 이해하고 데이터 적합성을 유지할 수 있는 능력은 향후 5~10년 동안 가장 빠르게 가치가 상승할 영역입니다. 또한 'Generative AI'와 'RPA(Robotic Process Automation)'의 활용 능력도 함께 요구되는 추세로, 단순 반복 업무의 자동화와 비정형 데이터 분석의 자동화가 빠르게 표준화되고 있습니다.

5-8. 필요 역량 — 지식·소프트스킬

지식 영역은 공급망관리(SCM)·재고관리·하도급법·공정거래법·동반성장지수 평가지표·ISO 9001/14001/45001·INCOTERMS·관세·HS Code·수출통제(전략물자·방산물자) 등으로 광범위하게 펼쳐집니다. 특히 방산 부문 지원자는 방위사업법·방산기술보호법·미국 ITAR/EAR·한국 전략물자관리원 고시 등의 함께 이해가 요구되며, 이는 단기간에 익히기 어려운 영역으로 평가됩니다.

소프트스킬은 협상력(Win-Win)·갈등관리·외국어(영어 필수, 폴란드어·아랍어·러시아어 우대)·문서 작성(영문 RFQ·계약서)·프레젠테이션이 핵심입니다. 회사는 베트남어 통·번역 인력 채용 등 다국어 인력 확충을 함께 진행하고 있으며, 글로벌 프로젝트 비중이 50%를 넘어선 현 시점에서 외국어 역량은 합격 후 커리어 트랙의 폭을 좌우하는 변수로 기능합니다. 협상력의 구체 항목은 첫째 BATNA(Best Alternative to Negotiated Agreement) 분석, 둘째 윈셋(win-set) 식별, 셋째 다단계 협상 설계, 넷째 합의 후 이행 모니터링으로 분류되며, 이는 Harvard Negotiation Project의 PIN(Position-Interest-Need) 모델 등 글로벌 협상학의 표준을 학습해 두는 것이 가산점 요소입니다. 소프트스킬의 또 다른 핵심은 '문서화 역량'입니다. 협력사 평가 보고서, 협상 결과 회의록, 카테고리 전략 문서, 동반성장지수 대응 자료 등 다양한 문서를 명확하고 간결하게 작성할 수 있는 역량이 요구되며, 이는 '구두 의사소통'보다 더 중요한 차원의 의사소통 능력으로 평가됩니다. 글로벌 프로젝트가 본격화 되면서 영문 문서 작성 능력 또한 가산점에서 필수 요건으로 격상되는 추세입니다.

5-9. KPI/평가 포인트

구매-상생협력 직무의 핵심 KPI는 일곱 갈래로 정리됩니다. 첫째 원가 축소율로, 연간 목표치 대비 실제 축소액의 달성 비율이며, K2 전차 부품의 경우 국산화 시 비용 축소분의 100%(1년차)-50%(2년차) 협력사 환원이 표준 롤로 자리 잡았습니다. 둘째 납기 준수율(OTD, On-Time Delivery)은 폴란드 K2 1차 3개월 내 초도 인도 사례가 글로벌 벤치마크로 활용되며, 95% 이상 OTD가 톱쿼타일 기준입니다.

셋째 품질 합격률(IQC PPM 기준)은 백만 개 부품당 부적합 개수로 측정되며, 톱쿼타일은 100 PPM 이하를 유지합니다. 넷째 협력사 평가 점수는 품질·납기·기술·재무·ESG의 5개 갈래로 분기별 평가가 진행되며, 일정 점수 미만 협력사에 대해서는 개선 계획서 제출과 PIP(Performance Improvement Plan) 운영이 표준입니다. 다섯째 동반성장지수 등급은 최우수 유지 시 직권조사 면제·PQ 가점이 따라오며, 회사 차원의 핵심 KPI로 작동합니다. 여섯째 국산화율은 K2/KTX 현재 90%에서 95% 목표로 단계 상향 중이며, 핵심 부품 국산화 시 협력사 R&D 투자·인증 지원이 함께 동반됩니다. 일곱째 상생결제 비율은 동반성장 종합평가에서 최대 4점 가산점이 배정되어 있는 핵심 항목입니다. 이런 일곱 갈래의 KPI는 단일 지표로는 충돌할 수 있는 항목들(예: 원가 축소 vs 협력사 동반성장)을 함께 균형있게 운영해야 하는 직무 특성을 보여주며, 이는 곧 'Trade-off' 사고와 'Multi-Objective Optimization' 역량을 요구합니다. 또한 KPI의 측정 주기도 일·주·월·분기·연 단위로 다중화되어 있어, 시간 차원의 입체적 관리 능력이 함께 요구됩니다.

5-10. 대표 업무 시나리오 5선

첫째 'K2 전차 폴란드 2차 부품 수출 적용 협력사 발굴'은 K2GF 116대분 부품 가운데 한국산 엔진·변속기 등 신규 국산화 품목에 대해 협력사 후보 3~5개사를 발굴하고, RFQ·시제품 평가·양산성 검증·CB(Commercial Banking) 인증을 거쳐 6~12개월의 절차를 운영하는 시나리오입니다. 이 과정에서 협력사의 양산 캐파 확장 투

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

자 자금 지원, 기술 자립을 위한 R&D 공동 투자, 폴란드 군비청 기술 검증 대응 등이 함께 진행됩니다.

둘째 'GTX 차량 부품 국산화'는 일본 도시바 추진제어장치, 미쓰비시 견인전동기 등 외산 의존 품목을 우진산업·다원시스 등 국내 협력사로 전환하는 시나리오이며, KTCS-2 한국형 열차제어시스템과의 연계가 핵심 변수입니다. 셋째 '협력사 ESG 평가'는 2023년부터 시작된 주거래 협력사 ESG 교육의 확대, 글로벌 공급망 ESG 평가 도구(EcoVadis-CDP) 대응 컨설팅이 함께 진행됩니다. 글로벌 공급망 ESG 평가는 협력사가 받는 동시에 본사도 영향을 받는 상호 연계 구조이므로, 협력사의 ESG 점수 개선이 곧 본사의 평가 점수 개선으로 환류됩니다.

넷째 '동반성장 펀드 운영'은 2026년 1,500억 원으로 2배 확대된 동반성장펀드의 신한은행 예치금을 활용하여 협력사 무역금융·보증·대출 우대금리 지원을 운영하는 시나리오입니다. 자금의 분배 알고리즘은 협력사 매출·신용 등급·동반성장지수 평가 점수를 결합한 다층 모형으로 운영되며, 자금 조달 비용 축소 효과를 협력사가 본사에 비용 절약 형태로 환류하는 선순환 구조가 핵심입니다. 다섯째 '공정거래위원회 자율준수프로그램(CP) 운영'은 분기 1회 1시간 이상 임직원 공정거래 교육 실시, 자율준수편람 갱신, CP 등급 평가(최우수~미흡) 대응 문서화로 구성됩니다. CP 최우수 등급은 공정거래법 위반 시 시정조치·과징금 감경의 법적 근거로 작동하며, 회사 차원의 핵심 컴플라이언스 자산입니다. 이 다섯 가지 대표 시나리오 외에도 '글로벌 협력사 발굴(폴란드 PGZ·우즈벡 UTY 협력사 등)', '환·원자재 헤지 운영', '협력사 안전 점검 프로그램 운영', '신규 부품 표준화 및 BOM 정비', '협력사 디지털화 지원(SAP·MES 도입 컨설팅)' 등 다양한 업무 시나리오가 함께 작동하며, 이는 구매-상생협력 직무가 'Specialist'와 'Generalist' 사이의 균형을 요구하는 직무임을 의미합니다.

참고 레퍼런스 (References)

① 글로벌 컨설팅·리서치 기관

1. McKinsey — Procurement 2024: 10대 CPO 액션 — <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/operations-blog/procurement-2024-the-next-ten-cpo-actions-to-meet-todays-toughest-challenges>
2. McKinsey — A new era for procurement (Procurement 2030) — <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/a-new-era-for-procurement-value-creation-across-the-supply-chain>
3. McKinsey — Where procurement is going next — <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/where-procurement-is-going-next>
4. Mordor Intelligence — Railway System Market Size & 2030 Trends — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/railway-system-market>
5. Mordor Intelligence — Rolling Stock Market Size, Growth Analysis — <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/rolling-stock-market>
6. Grand View Research — Rolling Stock Market Size & Share — <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/rolling-stock-market>
7. Railway PRO — Global rolling stock market sees 11% growth (SCI Verkehr)

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

2024) — <https://www.railwaypro.com/wp/global-rolling-stock-market-sees-11-growth/>

8. Breaking Defense — K2 vs Leopard 2: NATO 시장 경쟁 분석 — <https://breakingdefense.com/2023/03/can-germanys-big-cats-resist-south-koreas-black-panther-invasion/>

㉔ 외부 언론·증권 분석

9. 유진투자증권 — 현대로템(064350) 분석 리포트 (2026.2) — https://www.eugenefn.com/common/files/amaill/20260202_064350_syyang0901_315.pdf

10. 미래에셋증권 — 현대로템 분기 실적 분석 — https://file.myasset.com/sitemanager/upload/2026/0201/192946/20260201192946130_0_ko.pdf

11. 한국신용평가 — 현대로템 KIS Credit Opinion(2026.4) — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20260415-47.pdf>

12. 인베스트조선 — 폴란드 2차 계약 협상 장기화 분석 — https://www.investchosun.com/site/data/html_dir/2025/04/09/2025040980138.html

13. 머니투데이 — 9조원 K2 2차 이행계약 체결 — <https://www.mt.co.kr/industry/2025/08/01/2025080119401749113>

14. 글로벌이코노믹 — 폴란드 K2 9조원 금융조달 완료 — https://www.g-enews.com/article/Global-Biz/2025/12/20251230095956681533107c202_1

15. 이데일리 — 현대로템 영업이익 1조 클럽 진입 — <https://www.edaily.co.kr/News/Read?newsId=03939286645322968&mediaCodeNo=257>

16. thebell — 수주잔고 30조 분석 — <https://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=202511031742037240101082>

17. 서울경제 — 시드니 인터뷰: 철도 매출 2조 목표 — <https://www.sedaily.com/NewsView/2H1K7JWY50>

18. 헤럴드경제 — 베트남 호치민 메트로 2호선 수주 — <https://biz.heraldcorp.com/article/10723970>

19. 블로터 — 우즈벡·모로코 역전 수주 비결 — <https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=639398>

20. 한국경제 — K방산 미국 시장 진출 가속 — <https://www.hankyung.com/article/2025121947311>

21. 한국금융신문 — 2세대 KTX-이음 조기 납

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

품 — https://www.fntimes.com/html/view.php?ud=2025063014405636197fd637f543_18

22. 아시아투데이 — KTX-청롱 4개월 조기 출
고 — <https://www.asiatoday.co.kr/kn/view.php?key=20260105010001469>

23. 녹색경제신문 — 2025 K-방산 결
산 — <https://www.greened.kr/news/articleView.html?idxno=334759>

24. Reportera — 폴란드 K2 선택의 결정적 이유 — <https://www.reportera.co.kr/military/k2-black-panther-tank-poland-contract-global-market/>

㉔ 회사 공식 IR·뉴스룸·정부 자료

25. 현대로템 IR — 주요보고서(사업보고서·반기·분기) — https://www.hyundai-rotem.co.kr/ko/invest/finance/major_report/list.do

26. 현대로템 — 우즈벡 K-고속철 첫 수출 보도자료 — <https://www.hyundai-rotem.co.kr/ko/company/press/details.do?seq=2206>

27. 현대로템 — 협력사 행동규범 — <https://www.hyundai-rotem.co.kr/ko/sustainability/together/partner-roles/content.do>

28. 현대자동차그룹 — 2024 지속가능경영보고서 발
간 — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/news/CONT0000000000155896>

29. 현대자동차그룹 — 2025 파트너스데이 동반성장 생
태
계 — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/news/CONT0000000000193289>

30. 서울경제 — 현대로템 성과공유제 도입·동반성장펀드 1500
억 — <https://www.sedaily.com/article/20016789>

31. 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>

㉕ 채용·인재상 자료

32. 자소설닷컴 — 현대로템 2026 상반기 신입사원 집중채용
(#103697) — <https://jasoseol.com/recruit/103697>

33. 현대로템 2025 신입사원 집중 채용 사이트 — <https://hyundai-rotem-2025recruit.com/>

34. 현대로템 블로그 — HR운영팀 면접 꿀팁(인재상 3대 키워드) — <https://blog.hyundai-rotem.co.kr/1056>

35. 현대로템 블로그 — 'Make The New Possible' 조직문화 슬로건 — <https://blog.hyundai-rotem.co.kr/975>

36. 잡플래닛 — 현대로템 기업 리

심층 분석 보고서: 현대로템-구매-상생협력

뷰 — <https://www.jobplanet.co.kr/companies/1426/reviews/%ED%98%84%EB%8C%80%EB%A1%9C%ED%85%9C>