

심층분석보고서

현대로템-재경-회계

2026.04.26

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 글로벌 방산 시장의 구조적 재편

스톡홀름국제평화연구소(SIPRI)에 따르면 2024년 세계 군비지출은 2조 7,180억 달러로 전년 대비 실질 증가율 9.4%를 기록했고, 이는 1988년 이래 최대 증가율입니다. 세계 군비지출은 10년 연속 증가세를 이어왔으며, 2015년 대비 누적 37%가 늘었습니다. GDP 대비 군사비 비중도 2.5%까지 올라섰고, 미국·중국·러시아·독일·인도 5개국이 1조 6,350억 달러로 전 세계 군비지출의 60%를 차지합니다.

특히 유럽 군비지출이 6,930억 달러(+17%)로 냉전 종전 후 최고치를 갱신한 점이 K-방산의 구조적 호재로 작용합니다. 폴란드는 GDP의 4.2%를 군사비에 배정하며 NATO 회원국 중 1위로 올라섰고, 독일은 885억 달러(+28%)로 세계 4위 군사비 지출국에 등극했습니다. 한국은 476억 달러를 지출했으며, 군비 증액 흐름은 발트 3국·북유럽·남유럽까지 광범위하게 확산되고 있습니다.

EU 집행위원회는 2025년 3월 'ReArm Europe / Readiness 2030' 패키지를 발표하면서 향후 4년간 8,000억 유로 동원 계획과 SAFE(Security Action for Europe) 1,500억 유로 공동조달 대출을 가동했습니다. 이 패키지의 핵심은 회원국 국방비 한도 면제, EU 차원의 공동 조달, 자국 방산기업 우선 구매 원칙(EU 자국산 65% 이상)이며, 이는 K-방산 기업이 EU 시장에 진입하기 위해 현지 합작·기술이전·라이선스 양산 모델을 강화해야 하는 배경이기도 합니다. 결과적으로 한국 방산 업계는 일회성 수출 호황을 누리는 것이 아니라 유럽 재무장 사이클(2025~2032년)이라는 구조적 사이클의 수혜자 위치에 자리잡았습니다.

1-2. K-방산 수출의 폭발적 성장과 정책 드라이브

방위사업청 공식 발표 기준으로 한국 방산 수출은 2021년 72.5억 달러에서 2022년 173억 달러로 폭증한 이후 2023년 135억 달러, 2024년 95억 달러로 일시 조정을 거쳤다가 2025년 154.4억 달러(+62.5%)로 사상 두 번째 규모를 기록했습니다. 이러한 변동성은 폴란드 K2 1차·천무-K9 등 대형 계약의 인식 시점에 따라 발생한 것으로, 본질적인 추세는 여전히 우상향입니다.

산업연구원은 2025년 방산수출이 한국 경제에 미치는 영향을 생산유발효과 46.4조 원, 부가가치 13.7조 원, 고용유발효과 10.1만 명 수준으로 추정했습니다. 이는 자동차·반도체·디스플레이에 이어 방산이 한국 수출의 4번째 주력 산업군으로 부상했음을 시사합니다.

SIPRI 2020~2024년 누적 수출 점유율 기준으로 한국은 세계 10위(2.2%)에 해당하지만, NATO 회원국 대상 수출만 한정하면 6.5%로 프랑스와 공동 2위입니다(미국이 64%로 절대 우위). 정부 목표는 2030년 점유율 6%, 세계 4위 방산수출국 진입이며, 이를 달성하기 위한 정책 수단으로 수출입은행·무역보험공사의 방산 특별 보증, 정부 G2G(Government-to-Government) 협상 지원, 통합 마케팅 사절단 운영, 방산수출 컨트롤타워 강화 등이 가동되고 있습니다.

폴란드 K2 1차(180대, 4.5조 원), 2차(261대, 9조 원), 잔여 640대 협상이 메가 파이프라인을 형성하고, 페루·루마니아·이라크·중동 6개국에 대한 K2 수출 협상이 동시 진행되면서 향후 3~5년간 K-방산 빅4(한화에어로스페이스·KAI·LIG넥스원·현대로템) 합산 수주잔고가 200조 원 수준에 도달할 가능성이 제기됩니다.

1-3. 글로벌 철도차량 시장과 친환경 전환

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

UNIFE(유럽철도산업협회)가 발간한 'World Rail Market Study 2024'(작성: Bain & Company)에 의하면 글로벌 철도공급시장 규모는 2,018억 유로 수준입니다. 부문별로 롤링스톡(차량) 633억 유로, 서비스(MRO·유지보수) 771억 유로, 인프라 381억 유로, 신호 223억 유로로 구성됩니다. 팬데믹 충격 이후 회복세를 보이며 연평균 2.7% 성장하고 있으며, 2029년까지 지속 성장이 전망됩니다.

다만 보호무역 강화 흐름으로 국제공급사가 접근 가능한 시장은 전체의 59%로 축소된 점이 글로벌 플레이어의 도전 과제입니다. SCI Verkehr는 신차 제조시장 규모를 약 650억 유로(+11%)로 추산하며, 상위 5개사인 CRRC, 지멘스, 알스톰, 슈타들러, 와브텍이 71~81%를 점유한다고 분석했습니다.

EU는 2040년까지 ICE(내연기관) 차량을 단계적으로 폐지하기로 합의했고, 연 460억 유로 규모의 전기·수소 차량 투자가 필요할 것으로 추산됩니다. 이러한 전환의 핵심 기술이 수소전기트램, BEMU(배터리 EMU), 무가선 트램입니다. 현대로템은 95kW 연료전지 4개를 결합한 380kW 출력의 수소트램으로 대전 2호선 34편성 2,934억 원 수주, 울산 장생포선 본계약 등 가시적 성과를 만들어냈습니다.

수소트램의 경쟁우위는 ① 가선·전철주가 필요 없는 인프라 비용 감축, ② 1회 충전으로 200km 이상 운행 가능한 항속거리, ③ 수소경제 시대의 도시 모빌리티 솔루션이라는 상징성에 있습니다. 산업통상자원부가 추산한 2030년 글로벌 수소열차 시장은 약 4조 원 규모이며, 현대로템은 이 시장에서 현대차그룹의 수소 밸류체인 시너지를 활용해 글로벌 선두권 진입을 추구하고 있습니다.

1-4. 국내 철도시장과 플랜트 영역의 확장

국내 철도 부문은 GTX-A 개통, GTX-B·C 후속 발주, 코레일 광역철도 156칸(약 2,850억 원) 수주(2025년) 등 노후차량 교체와 광역철도 확장이 동시에 진행되고 있습니다. 한국철도공사·서울교통공사·부산교통공사·SR(수서고속철도) 등 발주처가 다변화되면서 차량 발주 사이클이 안정화되고 있고, KTX-청룡(EMU-320) 동력분산식 고속차량 양산이 본격화되며 차세대 고속철 시장 진입이 확정됐습니다.

해외 시장에서도 우즈베키스탄 고속철 사업, 모로코 ONCF 2층 전동차 2조 2,027억 원 수주(K-철도 사상 최대 단일계약, 2025년 2월), 미국 뉴욕시 지하철 'Division 1' 500량 PQ(자격사전심사) 통과 등 의미 있는 진전이 이뤄졌습니다.

플랜트(에코플랜트) 영역은 수소인프라(소형 SMR 추출기·충전소), 스마트물류(항만 AGV), 프레스설비, 제철 자동화, AI 스마트팩토리의 5개 영역으로 구성됩니다. 2025년 3분기 가동률 105.5%로 디펜스(104.1%), 레일(101.4%)을 상회하며 부문 가동률 1위를 기록한 점이 주목할 만한 변화입니다. 회사가 그간 적자 부문으로 인식하던 에코플랜트가 수익성 부문으로 재정의를 받고 있다는 의미이며, '쌍두마차에서 삼두마차'로의 진화라는 표현이 보도자료에 등장하기 시작했습니다.

특히 그룹 'HTWO' 수소 밸류체인의 인프라 부문(수소 추출기·충전기·운반장비) 책임 계열사로서 현대로템 에코플랜트는 향후 2030년까지 매출 1조 원대 사업으로 확장될 가능성이 큼니다. 캡티브 매출(현대제철·현대차·기아·현대모비스)이 안정적 기반을 제공하고, 외부 수주(포스코·SK·해외 정부)가 성장 모멘텀을 더하는 이중 구조입니다.

1-5. 가치사슬과 핵심 수익 지점

방산 가치사슬은 정부 R&D 발주(국방과학연구소·방위사업청)에서 시작해 시제(prototype) 개발, 시험평가, 양산, 해외수출, MRO(운영유지)·후속군수지원으로 이어집니다. 핵심 수익 포인트는 세 곳에 집중됩니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

첫째, 수출과 현지 생산, 기술이전을 패키지로 묶는 라이선스 수익 구조입니다. 폴란드 K2PL 모델이 대표 사례로, 한국에서 양산한 차량 일부를 인도하면서 폴란드 PGZ에 기술이전을 수행하고 현지 생산 라이선스 로열티를 수취하는 방식입니다. 이러한 모델은 회계상 '구별되는 수행의무(distinct performance obligation)'로 분리 인식해야 하며, 회계팀의 수행의무 분해 능력이 매출 인식 시점과 금액을 좌우합니다.

둘째, 30년 이상의 장기 MRO와 부품 공급 매출입니다. 전차 한 대당 평생주기비용(LCC)에서 양산 가격은 30~40%에 그치고, 나머지 60~70%가 운영유지 비용으로 발생합니다. 따라서 수출 계약 후 후속 군수지원 매출이 안정적 캐시카우 역할을 합니다.

셋째, 정부 수출금융(K-SURE 무역보험·수출입은행 차관) 보증 구조입니다. 폴란드 K2 2차 9조 원 계약의 BGK 국제금융 발효도 이러한 정부 보증 구조의 일환이며, 실질적으로는 한국 정부의 수출 신용 공여가 개별 기업의 신용 한계를 보완하는 형태입니다. 수출 비중이 70% 이상으로 올라서면 영업이익률 20~30%대가 가능하며, 현대로템 디펜스 부문의 17.2% 영업이익률은 폴란드향 매출이 본격 인식되기 시작한 시점이라는 점에서 향후 정상화 시 추가 상승 여력이 있습니다.

철도 가치사슬은 공공 발주처(코레일·서울교통공사·SR·해외 정부 철도공사)에서 시작해 2단계 분리 입찰(설계·제작), 설계와 제작(2~4년), 시운전, 30년 이상 유지보수로 이어집니다. 단순 차량 공급보다 신호 시스템과 서비스(MRO·운영)를 번들로 묶는 통합 발주가 글로벌 표준으로 자리잡고 있고, 알스통의 독일 S-Bahn 34년 풀서비스 36억 유로 계약이 모범 사례입니다. 한국 시장은 아직 차량 공급 위주이지만, 코레일·SR이 향후 발주 모델을 통합 발주로 전환할 가능성이 거론되고 있습니다.

1-6. 주요 플레이어 종합

국내 방산은 한화에어로스페이스(K9 자주포·천무 다연장로켓·레드백 장갑차), LIG넥스원(천궁-II 중거리 지대공미사일·L-SAM), 현대로템(K2 전차 단일), KAI(FA-50 경공격기·KF-21 전투기)의 빅4 구도가 정착됐습니다. 2025년 빅4 합산 매출은 40.4조 원(+79.5%), 영업이익 4.63조 원(+74.6%), 수주잔고 101.3조 원(+26.6%)을 기록했고, 이는 2022년 대비 약 2.5배 외형 성장에 해당합니다.

각 사의 무기체계는 완전히 분리되어 직접 경쟁이 없는 보완 관계이지만, 해외 수출에서는 K-방산 패키지로 공동 입찰하는 경우가 늘고 있습니다. 폴란드향 K2(현대로템) + K9(한화) + 천무(한화) 패키지가 대표 사례입니다.

글로벌 철도 3강은 CRRC(2024년 매출 246.5억 위안, +5.21%), 알스통(FY24/25 185억 유로, 백로그 950억 유로), 지멘스 모빌리티(FY24 약 119억 유로)입니다. 현대로템의 레일솔루션 매출은 알스통의 약 1/15, CRRC의 1/30 수준이지만, 영업이익률·수소트램 기술·고속철 자립 면에서 격차를 빠르게 줄이고 있습니다. 특히 현대로템은 글로벌 빅5 중 유일하게 방산 사업과 철도 사업을 동시에 영위하는 종합 플레이어이며, 이는 사업 다각화 측면에서 독특한 포지셔닝을 부여합니다.

1-7. 산업의 사이클 특성과 재경 함의

방산·철도 산업은 모두 장기 수주 산업이라는 공통점을 갖고 있습니다. 단일 계약 규모가 수천억 원에서 수조 원에 달하고, 수주에서 완납까지의 기간이 5~10년에 걸칩니다. 이러한 사이클 특성은 회계 관점에서 두 가지 함의를 지닙니다.

첫째, 수익 인식의 시간적 분산성입니다. 단일 계약을 수년에 걸쳐 진행기준으로 인식하기 때문에 매년 매출과 이익이 진행률 변화에 좌우됩니다. 진행률 산정의 기초가 되는 EAC(총예정원가) 추정치의 정밀성이 회계 품질의

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

핵심이고, 추정 변경이 발생하면 누적 효과로 즉시 손익에 반영됩니다.

둘째, 운전자본의 사이클성입니다. 수주 초기에는 선수금 유입으로 현금이 유리하지만 진행률이 올라갈수록 미청구공사(계약자산)가 증가하고, 인도 시점에 잔금이 들어오는 J-curve 패턴을 보입니다. 따라서 자금 부서는 분기별 현금흐름 변동성이 크고, 차입금 의존도가 사업 사이클에 따라 변하는 구조를 관리해야 합니다. 현대로템은 폴란드 K2 1차 인도 종료 시점에 운전자본 부담이 일시 증가했다가 2차 선수금 21억 달러 유입으로 다시 순현금 포지션으로 회귀하는 전형적 사이클을 보이고 있습니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 한화에어로스페이스: 통합 시너지의 거인

한화에어로스페이스는 2025년 매출 26.6조 원, 영업이익 3조 345억 원으로 3년 연속 사상 최대 실적을 갱신했습니다. 한화오션 12개월 첫 편입 효과를 포함한 수치이며, 지상방산 부문 단독으로도 매출 8.13조 원, 영업이익 2.01조 원, 영업이익률 24.7%, 수주잔고 37.2조 원이라는 거대 외형을 보유하고 있습니다.

회사의 강점은 첫째, K9 자주포·천무 다연장로켓·레드백 장갑차·L-SAM 중거리 지대공미사일까지 아우르는 플랫폼폴리오입니다. 한국 지상 방산의 주요 무기체계가 모두 한화에 집중되어 있고, K9은 글로벌 자주포 시장 점유율 50% 이상으로 사실상 글로벌 1위입니다. 둘째, 폴란드·루마니아 합작공장을 통한 EU 현지 생산 거점입니다. 셋째, 한화오션과의 결합으로 육·해·공 통합 방산 솔루션을 제공할 수 있게 됐고, 이는 사우디·UAE 등 GCC 국가의 통합 방산 수요에 대응하는 무기가 됩니다.

다만 약점도 분명합니다. 2025~2028년 11조 원대 CAPEX 부담과 두 차례 유상증자(약 4.2조 원)로 자본부담이 누적되고 있고, 한화오션 인수에 따른 부채 확대도 주가에 압박 요인으로 작용합니다. 현대로템 대비 매출 4.5배·영업이익 3배 규모이지만, 영업이익률은 한화 24.7% vs 현대로템 17.2%로 격차가 좁습니다.

흥미로운 점은 양사가 경쟁사이면서 동시에 협력사라는 점입니다. 폴란드향 수출 패키지에서 K2(현대로템) + K9(한화)이 함께 묶이고, 이라크·UAE 패키지에서도 동일한 구조가 반복됩니다. 따라서 현대로템 재경팀은 한화에어로의 분기 실적·수주 동향을 모니터링하며 자사 수주 가시성을 점검하는 패턴을 가집니다.

2-2. LIG넥스원: 정밀유도무기 챔피언

LIG넥스원은 2025년 매출 4조 3,094억 원(+31.5%), 영업이익 3,231억 원(+40.6%)을 기록했고, 수주잔고 26.2조 원으로 매출 대비 6.1배(약 8년치)에 달합니다. 천궁-II 중거리 지대공미사일이 UAE·사우디·이라크에 누적 수출되며 회사의 주력 캐시카우로 자리잡았고, 2025년 11월에는 L-SAM(장거리 지대공미사일) 양산계약 1,639억 원을 체결하면서 상층 방어 영역까지 사업을 확대했습니다.

다만 4분기 영업이익이 421억 원(-31.7%)으로 어닝쇼크를 기록한 점은 우려 요인입니다. 일회성 총당금 약 500억 원이 인식됐고, 매출채권 회전율이 3.17까지 하락하며 중동 대금 회수 지연 이슈가 수면 위로 드러났습니다. 이는 방산 수출의 회수 리스크를 보여주는 사례이며, 회계 관점에서 매출채권 손상 평가와 총당금 설정의 중요성을 부각시킵니다.

LIG넥스원은 2026년 사명을 'LIG디펜스엔에어로스페이스'로 변경하는 안을 추진 중이며, 이는 항공우주(우주발사체·위성) 영역으로 사업을 확장하려는 의지의 반영입니다. 현대로템과는 K2 + 천궁-II 패키지로 협력하지만, 이라크 수주에서는 한화와 LIG가 천무 vs 천궁 영역에서 갈등 구도를 형성하기도 했습니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

LIG의 강점은 정밀유도무기라는 고부가가치 영역에 특화된 영업이익률이 7.5% 수준이지만 향후 수출 확대 시 두 자릿수 진입이 예상된다는 점이고, 약점은 한화-현대로템 대비 무기체계 다양성이 부족해 단일 제품 의존도가 높다는 점입니다.

2-3. 알스톰: 글로벌 1위권 철도 종합 솔루션

알스톰은 FY24/25(2024년 4월~2025년 3월) 매출 185억 유로(+5%), 조정 EBIT 11.77억 유로(마진 6.4%, +18%)를 기록했습니다. 수주잔고는 950억 유로 수준으로 매출 대비 5배가 넘으며, FY25/26 9개월 기준으로는 1,003억 유로로 추가 확대됐습니다. 봄바르디에 통합 작업을 완료하면서 부진했던 마진이 회복 궤도에 진입했고, 2030년 EBIT 마진 8~10% 목표를 제시했습니다.

알스톰의 강점은 4대 사업영역(차량·신호·서비스·시스템)의 통합 포트폴리오입니다. 특히 ETCS(유럽 철도 통합 신호 시스템) 등 신호 분야에서 압도적 점유율을 보유하고, 디지털 자산관리 솔루션 'HealthHub'를 통해 차량 운영 데이터를 수익화하고 있습니다. 또한 코라디아 아이리스(Coradia iLint) 수소열차로 독일·이탈리아·프랑스 등 유럽 시장에서 수소 부문 선도 사업자 지위를 차지하고 있어 현대로템과 글로벌 수소트램 시장에서 정면 경쟁할 가능성이 큼니다.

약점은 봄바르디에 인수 후 통합 비용 누적과 일부 프로젝트(영국 Avenra, 독일 ICE) 손실 인식 이력이 있어 회계 품질에 대한 시장 의구심이 잔존한다는 점입니다. 현대로템과 비교하면 알스톰은 차량 + 신호 + 서비스 통합 솔루션 기업이고, 현대로템은 차량 위주 + 방산 결합 기업이라는 점에서 사업 모델 자체가 다릅니다.

2-4. 지멘스 모빌리티: 디지털 신호와 메가오더의 강자

지멘스 모빌리티는 FY24(2023년 10월~2024년 9월) 매출 약 119억 유로를 기록하며 글로벌 철도 3강의 한 자리를 굳건히 지키고 있습니다. 강점은 디지털 신호(ETCS Level 2/3) 분야의 글로벌 표준 사업자 지위, 벨라로(Velaro) 고속철 플랫폼, 미국 Amtrak Airo 동력분산식 고속차량 메가오더(160편성, 73억 달러) 등입니다.

특히 지멘스 모빌리티는 모기업 지멘스 AG의 산업자동화·디지털화 역량과 결합되면서 '디지털 철도'라는 차별적 포지셔닝을 구축하고 있습니다. 차량 자체 가격은 알스톰-현대로템과 유사하지만, 디지털 솔루션 번들로 마진을 끌어올리는 전략을 구사합니다.

현대로템 입장에서 지멘스의 위협은 KTX-청룡 후속 모델 개발 시 디지털 신호·운영 시스템 영역에서 라이선스를 받아야 할 가능성이 있다는 점이고, 기회는 동남아·중남미 시장에서 가격경쟁력을 갖춘 한국형 솔루션이 지멘스의 프리미엄 포지션 아래 시장을 잠식할 수 있다는 점입니다.

2-5. CRRC: 거인의 그림자와 정치적 한계

CRRC는 2024년 매출 246.5억 위안(약 47조 원, +5.21%), 순이익 12.39억 위안(+5.77%)으로 압도적 1위 사업자입니다. 중국 내수 시장 독점과 일대일로 프로젝트를 통한 신흥국 수출이 외형의 기반이며, 보조금에 가까운 정부 지원으로 가격경쟁력에서도 우위를 보입니다.

다만 미국·인도·EU 진입은 정치적 제재와 보호무역 장벽으로 사실상 막혀 있습니다. 미국은 'Build America, Buy America' 법안과 NDAA(국방수권법)를 통해 CRRC의 미국 시장 진입을 봉쇄했고, EU도 외국인 보조금 규정(FSR)으로 CRRC를 견제하고 있습니다. 인도도 자국 보호 정책으로 CRRC의 진입을 막았습니다.

이는 현대로템에게 명확한 기회 영역을 제공합니다. CRRC가 진입하지 못하는 미국·인도·EU 시장에서 한국형 솔루션이 가성비와 기술력을 동시에 어필할 수 있는 공간이 열려 있고, 현대로템의 미국 캘리포니아 HRSEA 전장

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

품 공장 준공(2025년 9월)과 뉴욕시 지하철 PQ 통과는 그 가능성을 보여주는 신호입니다.

2-6. 현대로템 포지셔닝: 국내 유일 종합의 두 얼굴

현대로템의 정체성을 한 문장으로 정리하면 '국내 유일 종합 철도차량 제조사이자 지상무기체계 종합 메이커'입니다. 철도 부문에서 KTX-산천·EMU-320·GTX-A·트램·수소트램을 단독 공급해왔고, 1994년 알스톰 기술이전을 받은 이래 2010년 KTX 국산화를 완성하면서 세계 4번째 동력집중식 고속차량 자립 기술을 갖춘 회사가 되었습니다. 방산 부문에서는 K1·K1A1·K2·K808 차륜형장갑차·HR-세르파(소형 무인차량)·구난전차·교량전차·공병전차까지 단독 체계종합을 수행하며, 사실상 한국 지상무기체계의 종합 메이커로 자리잡았습니다.

모회사 현대자동차의 지분 33.77% 보유는 그룹 시너지의 출발점이며, 세 가지 시너지 영역을 형성합니다. 첫째, 수소 밸류체인 시너지로, 현대모비스·현대차의 연료전지 기술이 수소전기트램에 활용되고, 그룹 HTWO 수소충전 인프라가 에코플랜트의 수소 추출기·충전기 사업과 연결됩니다. 둘째, 자동차 생산 노하우의 응용으로, 차량도장·용접·조립 라인 자동화 기술이 무인지상차량·로봇·AI 적용에 이전되고 있습니다. 셋째, 그룹 글로벌 레퍼런스의 활용으로, 현대차·기아의 글로벌 브랜드 인지도와 영업망이 신흥국 진출 시 진입 장벽을 낮추는 자산으로 기능합니다.

결과적으로 현대로템은 '방산 + 철도 + 수소 인프라'의 트리플 사업 구조를 갖춘 K-방산 빅4 중 사업 다각화 지수가 가장 높은 기업입니다. 이러한 다각화는 양면성을 지닙니다. 긍정적으로는 단일 사이클 의존도가 낮아 안정적 매출 기반을 확보하지만, 부정적으로는 부문별 수익성 격차(디펜스 29.7% vs 레일 1.4%)가 커서 부문별 자원 배분과 회계처리의 복잡성이 높다는 점이 그것입니다.

2-7. 2025년 11월~2026년 4월 주요 이슈 정리

이 6개월 구간은 현대로템 역사상 가장 다이내믹한 시기로 평가됩니다. 주요 이슈를 시계열로 정리하면 다음과 같습니다.

폴란드 K2 2차 계약은 2025년 8월 1일 글리비체에서 65억 달러(8조 9,814억 원) 규모로 261대(K2GF 116대 + K2PL 64대 + 계열차 81대) 체결됐고, 2025년 12월 30일 BGK·산탄데르·수출입은행이 9조 원 국제금융을 발효하며 자금 흐름이 본격화했습니다.

루마니아 K2 협상은 2025년 9월 정부 도입안 제출 보도(216대, 65억 유로)에 이어 10월 28일 미루처 경제장관이 창원 공장을 방문하며 가시화했습니다. 이라크는 250대, 약 9조 원 규모로 협상 중이며, 중동 사양 'K2ME' 모델을 2026년 1분기 개발 완료할 계획입니다. 페루는 2024년 11월 K2 54대 + K808 141대, 약 3조 원 총괄협약을 체결했고 신정부 출범 후 본계약을 추진할 예정입니다.

모로코는 2025년 2월 ONCF(국가철도공사) 2층 전동차 2조 2,027억 원을 수주하면서 K-철도 사상 최대 단일 계약을 달성했습니다. 미국에서는 2025년 9월 18일 캘리포니아 리버사이드 HRSEA(Hyundai Rotem Southeast Asia) 전장품 공장이 준공됐고, 뉴욕시 지하철 'Division 1' 500량 PQ를 통과하면서 본격 입찰 단계에 진입했습니다.

우크라이나 재건과 관련해서는 2025년 9월 4.5억 달러 규모의 차관 요청이 보도됐고, EDCF 20억 달러 지원이 거론되고 있습니다. 차세대 전차 'K3' 개발도 412억 원 규모의 하이브리드 파워트레인 사업 주관사로 선정됐고(1500마력급, 2030년대 전력화 목표), 회사의 미래 성장 동력으로 자리잡았습니다.

2-8. 주가·시가총액·증권사 컨센서스

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

현대로템 주가는 2025년 10월 23일 최고가 249,500원을 기록한 이후 12월 2일 저점 165,300원까지 조정을 받았고, 2026년 1월 13일 종가 기준 231,500원으로 시가총액 약 25.3조 원 수준입니다.

12개 증권사 평균 목표주가는 27만~34만 원이고 18명 애널리스트가 전원 매수 의견을 제시했습니다. 삼성증권은 목표가 29.2만 원에 2026년 P/E 23배를 적용했는데, 이는 국내 방산 평균 39배의 절반 수준에 불과해 밸류에이션 디스카운트 해소 여지가 있다는 분석입니다. 하나증권은 28.3만 원, 키움증권은 2026년 매출 7.12조 원·영업이익 1.22조 원을 전망했습니다.

배당 측면에서도 변화가 감지됩니다. 2025년 결산 DPS 가이드스가 220~300원(전년 200원)으로 상향됐고, 회사가 주주환원 정책을 강화하는 흐름이 보입니다. 외국인 지분율도 2025년 들어 빠르게 확대되며 외국인 투자자의 관심이 K-방산 빅4로 집중되고 있음을 시사합니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 사업 구조: 디펜스 절대우위의 삼두마차

2025년 부문별 매출 비중을 자세히 살펴보면 디펜스솔루션 55.1%(영업이익률 29.7%), 레일솔루션 35.8%(영업이익률 1.4%, 흑자 전환), 에코플랜트 9.1%(영업이익률 3.8%)로 구성됩니다.

디펜스솔루션 매출은 약 3조 2,153억 원으로 전년 대비 35.9% 증가했고, 국내 K2GF(Korean Generation 2 for Forces, 한국군용)와 폴란드향 K2PL이 양대 매출 동력입니다. K808/K806 차륜형장갑차, 장애물개척전차(K600), 다목적무인차량(HR-세르파)도 매출에 기여합니다.

레일솔루션은 KTX-청룡(EMU-320), GTX 차량, 호주·미국·대만·우즈베키스탄 전동차, 수소전기트램으로 구성되며 2024년 적자 1,232억 원에서 2025년 영업이익 292억 원으로 흑자 전환했습니다. 다만 이 흑자 전환에는 일회성 충당금 환입 효과가 일부 포함돼 있어 구조적 정상화로 보기에 시기상조라는 평가가 있습니다.

에코플랜트는 2024년 4,557억 원에서 2025년 약 5,295억 원으로 성장하며 가동률 105.5%를 기록해 부문 1위 가동률을 달성했습니다. 캡티브 매출(현대제철·현대차·기아의 프레스설비, 자동화 라인) 기반 위에 외부 수주(포스코·SK·해외 정부)가 더해지는 구조이고, 그룹 'HTWO' 수소 밸류체인의 인프라 부문(수소 추출기·충전기) 책임 계열사로서 향후 성장 잠재력이 큼니다.

영업이익 측면에서는 디펜스가 전체 영업이익의 약 96%를 창출하는 사실상 방산 단일 모멘텀 기업입니다. 이러한 편중 구조는 회계 관점에서 디펜스 부문의 EAC 추정 정확성과 진행률 산정의 정밀성이 회사 전체 손익을 좌우한다는 의미이며, 외부감사의 KAM(Key Audit Matters, 핵심감사사항) 1순위가 K2 폴란드 계약의 진행률 산정과 EAC 추정인 이유이기도 합니다.

3-2. 재무 실적: 1조 원 클럽 진입의 의미

연결 손익계산서를 시계열로 보면 2023년 매출 3.5조 원·영업이익 2,052억 원(영업이익률 5.9%), 2024년 매출 4.38조 원·영업이익 4,566억 원(10.4%), 2025년 매출 5.84조 원·영업이익 1조 56억 원(17.2%)으로 영업이익률이 매년 4~7%p씩 상승하는 J-curve 패턴을 보입니다.

사업보고서 기준으로는 매출 5조 6,949억 원, 영업이익 9,988억 원으로 약간 차이가 있는데, 이는 IR 발표 잠정치와 사업보고서 확정치 간의 결산조정 차이로 정상적인 회계 절차에 따른 결과입니다. 당기순이익은 7,433

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

억 원으로 전년 대비 89.2% 증가했고, 이는 영업외 손익(외환·금융손익)과 법인세 비용의 동시 개선 효과입니다.

분기별 실적을 보면 2025년 1분기 매출 1조 4,575억 원·영업이익 2,242억 원(OPM 15.4%), 3분기 매출 1조 6,196억 원·영업이익 2,777억 원(+102.1%, OPM 17.1%, 디펜스 부문 수출 비중 71%), 4분기 매출 1조 6,256억 원·영업이익 2,675억 원(OPM 16.5%, 컨센서스 하회)로 분기별 변동 폭이 크지 않은 안정적 실적 흐름을 보였습니다.

4분기 컨센서스 하회는 폴란드 K2 2차 인도 초기 단계의 수익성 제한 효과(초기 진행률 구간에서 학습효과·초기 비용이 EAC에 반영되며 마진이 일시적으로 낮아지는 현상)와 환율 변동에 따른 외환손실이 원인으로 분석됩니다.

수주잔고는 2024년말 18.76조 원에서 2025년 1분기말 29.82조 원, 3분기말 29.6조 원으로 폭증했는데, 이는 폴란드 K2 2차 계약 8.98조 원이 일시 반영된 결과입니다. 매출 대비 수주잔고 배수가 약 5배에 도달했고, 이는 향후 5년치 매출이 이미 확보됐다는 의미입니다. 회계 관점에서 이러한 백로그 확대는 진행기준 수익인식의 안정성을 높이는 동시에 EAC 추정의 부담을 가중시키는 양면적 효과를 만듭니다.

3-3. 재무안정성: 신용등급 AA-로의 도약

부채비율은 2024년말 163.1%에서 2025년말 206.4%로 상승했지만, 이 수치를 액면 그대로 해석하면 현대로템의 재무 건전성을 잘못 이해하게 됩니다. 부채비율 상승의 본질은 폴란드 K2 2차 선수금 약 2.1조 원이 계약 부채(Contract Liability)로 계상된 회계적 효과입니다. 선수금은 미래 매출의 선반영분으로 향후 진행률에 따라 매출로 환입되는 부채이며, 실질적인 차입금 성격이 아닙니다.

선수금을 제외하면 부채비율은 58.5%로 떨어지며 동종업계 평균을 크게 밑도는 안정적 수준입니다. 순현금 포지션도 극적으로 변했습니다. 2024년말 △3,938억 원(순차입) 상태에서 2025년말 +1조 1,430억~1조 2,000억 원(순현금)으로 폭증했고, 총차입금은 1,324억 원에 불과해 차입금의존도가 1.4%에 머물렀습니다.

EBITDA는 1조 652억 원, EBITDA 대비 금융비용 커버리지는 132.7배로 사실상 무시 가능한 수준의 이자 부담을 갖추고 있습니다. 2026년 초 폴란드 K2 2차 선수금 약 21억 달러(약 3조 원)가 추가 유입되면 실질 무차입 기업으로 전환될 것이고, 이는 이미 일부 증권사 리포트에서 반영된 상태입니다.

2026년 4월 신용등급은 NICE·KIS 등 주요 신평사로부터 A+/긍정적에서 AA-/안정적으로 상향됐습니다. 이는 국내 방산·철도 업종 내에서 한화에어로스페이스(AA-)와 동등한 등급이며, 회사채 발행 시 가산금리가 약 30~50bp 절감될 수 있어 자금조달 비용 측면에서 의미 있는 개선입니다. 재경 부서의 자금팀이 향후 이러한 개선된 신용등급을 활용해 사채·CP·해외 신디케이트론 등 다양한 자금조달 수단을 가동할 수 있는 기반이 마련됐습니다.

3-4. 전략 방향과 CEO 메시지

이용배 사장은 2026년 3월 3연임이 확정됐고, 회사의 중장기 비전을 일관되게 추진하고 있습니다. 신년사에서 "고속철도차량의 첫 수출 성공으로 해외 진출 기반 마련, 철도차량 중심에서 철도시스템·운영·유지보수 사업 중심으로 전환 가속화"를 강조했는데, 이는 글로벌 철도시장의 통합 발주 추세에 회사가 적응하는 전략 방향을 보여줍니다.

2025년 9월 'World Hydrogen Expo'에서는 "2028년 상용화 목표 대량수송 수소 기술" 비전을 발표하며 수소

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

트램에서 수소철도(고속·간선)로 사업 영역을 확장하는 의지를 천명했습니다. 2026년 1월 조직개편 후에는 "생성형 AI를 넘어 피지컬 AI(Physical AI)로 진화"라는 메시지를 던졌고, 이는 무인지상차량·로봇·AI 적용을 본격화하겠다는 신호입니다.

투자 측면에서 2026~2028년 3개년 R&D·시설투자 1조 8,000억 원이 책정됐는데, 직전 3개년 5,031억 원 대비 4배 이상 확대된 규모입니다. 향후 5년간 연 3,000억 원 CAPEX가 지속 투입될 계획이고, 이는 회계 관점에서 자산화 가능 R&D 비용의 식별과 회계처리(IAS 38 무형자산 적용 여부 판단), 자산 손상 평가 등 회계 이슈를 증가시킵니다.

신사업 5대 영역은 수소·무인화·AI·로봇·항공우주로 재편됐고, 항공우주에서는 35톤급 메탄 엔진을 국내 최초로 개발 중이며 재사용 발사체용으로 활용될 예정입니다. 이는 미국 SpaceX·Blue Origin이 주도하는 재사용 로켓 시장에 한국이 본격 진입하는 의미를 지닙니다.

3-5. 차별화 포인트: 기술·종합·시너지

K2 전차의 기술적 차별점은 다섯 가지입니다. 첫째, 120mm L/55 활강포와 자동장전장치를 결합해 승무원 3명으로 6초 이내 재사격이 가능하며 40발 적재가 가능합니다. 둘째, 1,500마력 디젤 파워팩(전투중량 56톤, 톤당 출력 27.3hp)으로 70km/h 야지 주행이 가능합니다. 셋째, 능동방호체계(소프트킬·하드킬 결합)로 RPG·대전차 미사일을 사전 무력화할 수 있습니다. 넷째, 유기압식 현수장치(ISU)로 차체 자세 제어가 가능해 산악·도서 지형 적응성이 뛰어납니다. 다섯째, 세계에서 유일하게 양산이 진행 중인 4세대 주력전차로서, 미국 M1A2 SEPv3, 독일 레오파드2A7, 영국 챌린저3가 개량형이거나 양산 종료 단계인 점과 대조됩니다.

철도 부문의 차별점은 국내 유일 고속철 제작사라는 지위, KTX-청룡 등 EMU-320 동력분산식 차량 기술, 누적 1,600대 이상의 전차 생산 경험, 16개 자회사 네트워크로 구성된 종합 솔루션 제공 능력입니다.

현대차그룹과의 시너지는 회사가 그룹 외부 경쟁사와 결정적으로 차별화되는 영역입니다. 첫째, 수소 밸류체인 시너지에서 그룹 연료전지 기술이 수소트램·수소버스·수소충전 인프라로 확장됩니다. 둘째, 자동차 제조 노하우가 무인지상차량과 로봇 양산에 이전됩니다. 셋째, 에코플랜트의 캡티브 매출(현대제철·현대차·기아 매출 비중이 부문 매출의 30~40% 추정)이 안정적 기반을 제공합니다. 이러한 시너지는 한화에어로·LIG넥스원이 갖지 못한 현대로템만의 고유 경쟁력입니다.

3-6. 리스크 요인: 4가지 그림자

첫째, 폴란드 K2 추가 계약 지연 리스크입니다. 1차 180대 + 2차 261대 = 441대로 양산이 확정됐지만, 폴란드 정부가 추가 발주를 약속한 잔여 640대 협상은 아직 시작되지 않았습니다. K2PL 첫 폴란드 현지 양산은 2029년으로 예정돼 있는데, 폴란드 PGZ의 양산 인프라 구축 지연이나 기술이전 차질이 발생하면 잔금 회수 리스크와 함께 EAC 재추정에 따른 손익 영향이 발생할 수 있습니다.

둘째, 레일솔루션 저수익성 리스크입니다. 2024년 적자 1,232억 원에서 2025년 영업이익 292억 원으로 흑자 전환했지만 영업이익률 1.4%로 미흡한 수준이고, 일회성 총당금 환입 영향이 커서 구조적 안정화가 미완 상태입니다. 해외 철도 프로젝트(폴란드·우즈베키스탄·미국)에서 추가 손실이 발생할 가능성이 잠재해 있습니다.

셋째, 환율과 매크로 리스크입니다. 폴란드 매출은 USD/EUR 베이스로 발생하므로 2026년 운전자본 부담이 증가할 수 있고, 한미 금리차에 따른 환율 변동성이 영업외 손익에 반영됩니다. 회계팀은 통화선도·통화스왑 등 파생상품을 활용한 위험회피회계(IFRS 9 Hedge Accounting) 적용 여부를 분기별로 판단해야 합니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

넷째, 방산 수출 인허가와 정치적 리스크입니다. 페루의 신정부 출범에 따른 본계약 이연 가능성, 미국의 수출통제(EAR), 2025년 초 발생한 중대재해사고와 협력사 기술탈취 의혹 등 ESG 리스크가 누적돼 있고, 이러한 사안 이 외부감사인의 평판 리스크 평가에 반영될 가능성이 있습니다.

3-7. 사업보고서와 IR 자료 활용 관점

현대로템은 분기·반기·연간 사업보고서를 DART에 공시하고, 별도로 IR 페이지(<https://www.hyundai-rotem.co.kr/ko/invest/ir/list.do>)에 분기별 실적 발표 자료와 컨퍼런스콜 자료를 게시합니다. 사업보고서에는 부문별 매출·이익, 수주잔고, 주요 계약 현황, 종속회사 현황, 회계정책, KAM(핵심감사사항)이 포함돼 있고, 이는 외부 분석가뿐만 아니라 회사 내부 재경 부서의 결산·공시 작업의 결과물이기도 합니다.

특히 KAM은 외부감사인이 감사 과정에서 가장 중요하다고 판단한 사항을 공시하는 것으로, 현대로템의 KAM 1 순위는 진행기준 수익인식과 EAC 추정의 적정성, 2순위는 수주산업 특유의 총당부채(공사손실충당금) 인식의 적정성, 3순위는 매출채권·미청구공사의 손상 평가입니다. 회계 직무 지원자라면 최신 사업보고서의 KAM 부분을 정독하는 것이 직무 이해의 출발점입니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 공식 인재상 5요소와 'Make The New Possible'

현대로템은 2024년 새 조직문화 슬로건 'Make The New Possible'(가능성을 함께 찾고, 만들고, 실현한다)을 발표하면서 회사 정체성을 재정의했습니다. 채용 사이트(<https://hyundai-rotem-2025recruit.com/>)에 인재상 5요소를 명문화했고, 그 내용은 다음과 같습니다.

첫째, '담대한 행동력과 자기 효능감'으로, 자기 능력과 역할에 대한 확신을 갖고 도전적 과제를 자임하는 태도를 의미합니다. 둘째, '리더십과 비전 추진력'으로, 팀과 회사의 비전을 추진하는 적극성과 실행력을 강조합니다. 셋째, '다양성 존중과 포용'으로, 다양한 배경과 의견을 수용하고 협업하는 태도를 가리킵니다. 넷째, '지속학습과 기술수용'으로, 신기술을 학습하고 업무에 적용하는 능동성을 평가합니다. 다섯째, '지속적 성장 마인드'로, 개인과 직무 차원에서 끊임없이 성장하려는 노력을 중시합니다.

회사의 경영방침은 "창의적 사고와 끝없는 도전을 통해 새로운 미래를 창조"이며, 이는 현대차그룹 슬로건과 일치하면서도 '도전'과 '창조'에 무게를 더 두는 형태입니다. 이러한 인재상은 추상적 가치 선언이 아니라 평가·승진·보상 시스템에 반영되는 실질적 기준이며, 본사 의왕과 본점 창원의 본부장·임원들이 부서별 성과 평가에서 활용하는 평가지표(KPI)에도 일부 반영돼 있습니다.

4-2. 그룹 공통 인재상과의 매핑

현대차그룹은 5대 인재상으로 도전·창의·열정·협력·글로벌을 제시하고 있습니다. 현대로템 5요소는 이러한 그룹 공통 가치 위에 회사 산업 특성을 반영한 형태로 재해석된 것입니다.

매핑 관계를 자세히 보면 '담대한 행동력'은 그룹의 '도전'에 해당하고, '지속학습/성장 마인드'는 '창의·열정'과 연결됩니다. '다양성 존중·포용'은 '협력·글로벌'에 대응하고, '리더십·비전 추진력'은 그룹 5요소에 명시되지 않은 현대로템 고유의 강조점입니다. 이는 회사가 장기 프로젝트(5~10년 사이클)를 다수 동시 운영하면서 PM 역량과 조직 전체를 향한 비전 제시 능력을 핵심 인재상으로 평가한다는 의미입니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

특히 '리더십·비전 추진력'은 신입사원 채용 시점에는 잠재력 형태로 평가되지만, 입사 후 연차가 쌓이면서 사업 본부·팀 단위 PM 역할을 수행할 때 가시화되는 역량입니다. 따라서 회사는 채용 단계에서부터 미래의 PM 역량을 갖춘 인재를 선발하는 데 주의를 기울이고 있고, 이는 이력서·자기소개서 평가에서도 학과 활동·동아리·인턴 경험에서의 리더십 사례를 중시하는 형태로 나타납니다.

4-3. 조직 문화: 보수성과 안정성의 양면

현대로템의 조직 문화는 1977년 창업, 1999년 3사(현대정공·대우중공업·한진중공업) 철도차량 사업 통합으로 출범한 역사적 배경에서 비롯됩니다. 합병 과정에서 출신 회사별 문화와 보고 라인이 일부 잔존했고, 통합 과정에서 수직적·보수적·안정적 분위기가 강하게 형성됐습니다.

본사(의왕)와 사업본부, 공장(창원·당진·서산) 라인이 명확히 구분되어 본사-현장 간 보고 라인이 길고, 의사결정 사이클이 길어지는 경향이 있습니다. 엔지니어링 중심 회사로 기술직군의 발언권이 크고, 지원직군(재경·기획·인사)은 본사 의왕에 집중돼 있습니다. 이러한 구조는 안정성과 예측 가능성을 제공하지만, 의사결정 속도와 혁신 속도 면에서는 IT·게임·스타트업 대비 느린 편입니다.

직장 평가 사이트 자료를 종합하면 잡플래닛 평점은 약 3.1/5 수준이고, 캐치 기준으로는 조직문화 4.1/위라벨 4.2/커리어 4.1로 양호한 평가를 받습니다.

장점으로는 통근버스 운영으로 칼퇴근 분위기, 다양한 해외 프로젝트 경험, 식사 3끼 제공, 최근 방산 호황으로 사기와 실적 호조, 그룹 계열사 복지 혜택 등이 거론됩니다. 단점으로는 역피라미드 인력 구조(40~50대 비중이 높음), 발주처(국방부·코레일)의 강한 일정 압박으로 인한 강도 높은 업무, 유연근로제가 명목상 운영되는 경우가 있다는 점이 지적됩니다.

평균 연봉은 약 5,587만 원, 신입 초임은 약 5,296만 원 수준이며, 이는 대기업 평균 수준이고 그룹 내에서는 현대차·기아·현대모비스보다 다소 낮지만 현대제철·현대건설과 유사한 수준입니다. 성과급은 연 1~2회 지급되며 회사 실적과 부문별 성과에 연동되는데, 2025년 영업이익 1조 원 돌파에 따라 2026년 초 지급되는 성과급은 예년 대비 상향될 것으로 예상됩니다.

4-4. 도메인이 요구하는 4가지 인재 DNA

방산·철도·플랜트 도메인은 일반적인 제조업과 다른 4가지 인재 DNA를 공통으로 요구합니다.

첫째, 안전 최우선 문화입니다. 화약·중장비·여객 안전은 절대 우선이며 일체의 양보가 허용되지 않습니다. 방산 부문 지원자는 신원조회(약 3주 소요)를 거쳐야 하고 산업기술보호법·영업비밀보호법 적용을 받습니다. 회계 직무라 할지라도 방산 관련 회계 자료에 접근하기 위해서는 보안 등급이 필요하며, 이는 입사 후 회사가 제공하는 보안 교육 이수와 신원조회 결과에 따라 부여됩니다. 안전 최우선 문화는 회계 영역에도 적용되어, 장부와 전표의 정확성·증빙 보존·외부 유출 방지 등이 일반 회사 대비 엄격하게 관리됩니다.

둘째, 다부서 협업입니다. K2 폴란드 수출이나 KTX-청룡 같은 단일 프로젝트에 R&D, 설계, 생산, 품질, 구매, 사업관리, 재경, 영업의 전 부서가 동시에 참여합니다. 이는 PM(Project Management) 사고방식과 유관 부서 간 커뮤니케이션 역량이 필수임을 의미합니다. 회계 직무는 사업관리팀·구매팀·생산관리팀·창고관리팀과 매월 인터페이스하면서 EAC·진행률·매입·매출 등 데이터를 정합성 있게 정리하는 역할을 수행합니다.

셋째, 장기 프로젝트 사이클(5~10년) 인내력입니다. 폴란드 K2 1차 계약(2022년)에서 인도(~2025년), 2차 계약(2025년 8월), 폴란드 현지생산(2029년~)으로 이어지는 단일 사업이 장기간 회사의 매출·원가·현금흐름을

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

좌우합니다. 회계 직무는 이러한 장기 사이클의 매월·매분기 누적 효과를 추적하면서 EAC 추정의 일관성을 유지해야 합니다. 회계기간이 짧은 일반 제조업과 달리 단일 프로젝트의 회계 처리가 5~10년 지속된다는 점이 결정적 차이입니다.

넷째, 정부와 공공 발주처 대응입니다. 방위사업청, 한국철도공사, 국가철도공단, 국방부 등 발주처에 대한 국가 계약법, 방위사업법, 발주처 회계 표준의 이해가 필수이며, 공공감리와 실사에 대응할 역량이 필요합니다. 특히 방산원가심사(방위사업청·국방기술품질원이 수행)는 회사 매출과 이익에 결정적 영향을 미치는 특수 프로세스이며, 회계 직무 입사자는 입사 초기부터 이 프로세스를 익히게 됩니다.

4-5. 재경-회계 직무가 추가로 요구하는 특성

재경-회계 직무는 위 4가지 도메인 DNA에 더해 '추정·문서화·통제 마인드셋'을 추가로 요구합니다.

진행기준 회계의 핵심은 EAC(총예정원가) 추정의 합리성이며, 매월 갱신되는 추정의 변경 효과가 즉시 손익으로 환류됩니다. 따라서 추정의 일관성, 문서화, 검증 가능성이 외부감사 대응의 결정 변수가 됩니다. 회계팀은 EAC 변경 사유를 사업관리팀과 함께 매월 문서화하고, 변경 효과를 누적 효과(catch-up adjustment)로 손익에 반영하는 기록을 유지해야 합니다. 외부감사인은 이러한 문서화 품질을 KAM 검증의 핵심 자료로 활용합니다.

또한 폴란드, 페루, 캐나다 등 다국적 프로젝트 회계를 담당하므로 현지 세법, 이전가격(국조법 OECD BEPS 가이드라인 적용), 외환관리, 통화선도 헤지 등 글로벌 감각이 필수입니다. 한국 본사에서 폴란드 자회사의 손익을 연결할 때 환산 차이, 내부거래 제거, 이전가격 검증 등의 회계 절차가 매분기 반복되며, 이를 정확하게 수행하려면 IFRS 연결회계와 글로벌 세무 지식이 모두 필요합니다.

마지막으로 이용배 사장의 'Physical AI' 비전과 '재경-회계 디지털화' 흐름에 따라 SAP S/4HANA 전환, RPA(UiPath·Power Automate), Power BI 활용 인재가 우대받는 추세가 강해지고 있습니다. 회사가 ERP를 SAP ECC에서 S/4HANA로 전환하는 작업을 추진 중이며, 이 과정에서 회계 데이터 모델 변경, 결산 자동화, 미청구공사 회수율 모니터링 대시보드 구축 등 디지털 회계 인프라가 새로 구축됩니다.

4-6. 협력업체와 ESG: 보이지 않는 평가 축

현대로템은 협력업체 동반성장 행사(2024년 12월, 12개사 시상)를 정기적으로 개최하며 공급망 장기 파트너십을 강조합니다. 이는 회사가 협력업체와의 관계를 일회성 거래로 보지 않고 장기 동맹으로 인식하고 있음을 보여줍니다.

ESG 측면에서는 신용등급 'AA-' 상향(2026년 4월)을 적극 홍보하고 있고, 이는 ESG 등급 개선과 신용등급 개선이 함께 인식되는 자본시장의 흐름을 반영한 것입니다. 재경-회계 지원자라면 공급망 금융(상생결제), 협력사 매입 정산 프로세스, ESG 공시(K-Taxonomy, ISSB IFRS S1-S2)를 이해해야 합니다.

특히 ISSB(International Sustainability Standards Board)가 발표한 IFRS S1(일반적 지속가능성 공시)과 IFRS S2(기후 관련 공시)는 한국에서도 2026년 이후 단계적 도입이 예고돼 있고, 현대로템은 자산 2조 원 이상 대형 상장사로서 첫 도입 그룹에 포함될 가능성이 큼니다. 따라서 회계 직무 입사자는 입사 직후부터 ESG 공시 업무에 일부 관여할 가능성이 있고, 이러한 업무 영역은 향후 5년 내에 회계 직무의 핵심 영역 중 하나로 자리잡을 것으로 예상됩니다.

또한 회사는 K-Taxonomy(녹색분류체계)의 환경 친화 사업 분류 기준에 따라 수소트램, 전기차량 등 친환경 사

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

업의 매출과 자본 투자를 별도 식별·공시할 의무를 지게 됩니다. 이러한 친환경 매출 공시는 EU CSRD(기업지속가능성보고지침)와 연동되는 공시 양식이고, 향후 국내 회계 환경의 큰 변화를 예고하는 흐름입니다.

4-7. 보안과 윤리: 방산기업의 무거운 책임

방산기업으로서 현대로템은 일반 기업보다 엄격한 보안과 윤리 기준을 적용받습니다. 회사가 보유한 K2 전자 기술, 폴란드형 기술이전 자료, 방위사업청과의 계약 자료는 모두 군사기밀 또는 산업기밀에 해당할 수 있고, 이를 외부 유출하면 산업기술보호법·방위사업법·군사기밀보호법 위반으로 처벌받을 수 있습니다.

회계 직무라 할지라도 방산 매출 자료, 단가 자료, 원가 자료에 접근할 때 보안 등급에 따른 차등 접근권을 부여 받고, 자료 다운로드·인쇄·이메일 발송 등이 시스템적으로 통제됩니다. 입사 초기 보안 서약서를 작성하고 정기적으로 보안 교육을 이수해야 하며, 이러한 보안 절차는 일반 회사의 회계 직무에서는 경험하기 어려운 특수성입니다.

윤리 측면에서는 방산 거래의 특성상 정부 발주처와의 관계, 해외 정부와의 G2G 거래에서 부정청탁·뇌물 리스크가 잠재해 있고, 회사는 'FCPA(미국 해외부패방지법)'·'영국 뇌물법'·한국 김영란법 등 글로벌 부패방지 규제를 준수해야 합니다. 회계 직무는 의심 거래 식별, 비정상 지출 검토, 내부 신고 접수 등을 통해 이러한 윤리 리스크의 1차 방어선 역할을 수행합니다.

5장: 직무 분석

5-1. 직무 포지셔닝: 본사 의왕과 본점 창원의 듀얼 트랙

현대로템 재경부문은 본점(창원)과 본사(의왕)에 분산 배치되어 일반회계, 결산, 세무, 자금, 원가, 공시, IR을 통합 수행하는 조직 구조를 갖추고 있습니다. 채용 직군 분류 기준으로 4개 트랙으로 분화돼 있습니다.

첫 번째 트랙은 '재경-회계'로, 결산과 공시 라인을 담당합니다. 일반회계 처리, 월·분기·연간 결산, 외부감사 대응, DART 공시, 내부회계관리제도 운영이 핵심 업무입니다. 두 번째 트랙은 '재경부문(세무)_해외사업관리'로, 이전가격과 외화 거래 회계를 책임집니다. 폴란드·페루·캐나다·미국 자회사 또는 사업장의 세무 신고와 본사-자회사 간 이전가격 검증이 주요 업무입니다. 세 번째 트랙은 '재경-재무관리'로, 자금과 금융 라인입니다. 차입금 관리, 환위험 헤지, 사채·CP 발행, 운전자본 관리, 자금예측을 담당합니다. 네 번째 트랙은 '디펜스/레일 사업 원가관리'로, 공장-사업본부 매칭과 방산원가심사 대응을 수행합니다.

재경-회계 직무는 이 중 첫 번째 트랙에 해당하지만, 결산과 공시 과정에서 세무·자금·원가 트랙과 매분기 인터페이스하므로 직무 경계가 완전히 분리돼 있지는 않습니다. 입사 후 5~10년 차에 트랙 간 이동이 가능한 경력 경로가 마련돼 있고, CFO나 IR 임원으로 성장하기 위해서는 4개 트랙을 모두 경험하는 것이 일반적입니다.

근무지는 본사 의왕(기술연구소 인접)이나 본점 창원(방산 보안시설)이며, 방산 부문 지원자는 신원조회 약 3주가 추가로 진행됩니다. 회계 직무가 디펜스 부문 회계를 담당할 경우 본점 창원에 배치될 가능성이 크고, 레일이나 에코플랜트 부문을 담당할 경우 본사 의왕에 배치될 가능성이 높습니다.

5-2. K-IFRS 1115 진행기준: 수주산업 회계의 정수

현대로템 회계 업무의 약 90%가 K-IFRS 제1115호 '고객과의 계약에서 생기는 수익'에 집약돼 있습니다. 1115호는 5단계 모형으로 수익 인식을 규율합니다.

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

1단계는 계약 식별로, 폴란드 K2 2차 계약처럼 단일 마스터계약 아래 다수의 실행계약(executive contracts)이 묶여 있는 구조에서 회계 단위(unit of account)를 어떻게 식별할지 판단해야 합니다. 마스터계약과 실행계약을 별개 계약으로 처리할지, 결합 계약으로 처리할지에 따라 수익 인식 시점과 금액이 달라집니다.

2단계는 수행의무 식별로, 전차+계열차+기술이전+예비부품+MRO 등 다수의 약속을 '구별되는 수행의무'로 분리할지 결정합니다. 폴란드항 K2PL 계약에서 차량 인도와 폴란드 PGZ에 대한 기술이전이 별개 수행의무로 식별되면 각각 다른 진행률과 다른 수익 인식 시점을 갖게 되고, 결합 수행의무로 식별되면 통합 진행률로 처리됩니다. 회계 정책 결정 단계의 판단 사항입니다.

3단계는 거래가격 산정으로, 외화 환산, 환변동 효과, 인플레이션 에스컬레이션 조항 등이 거래가격 변동성을 만듭니다. 폴란드 K2 계약은 USD 표시 가격이지만 일부 PLN(폴란드 즈워티)·EUR 가격 조항이 포함될 수 있고, 인플레이션 연동 조항이 있어 매년 거래가격이 갱신될 수 있습니다.

4단계는 거래가격 배분으로, 다수 수행의무에 대해 개별판매가격(stand-alone selling price) 비율로 거래가격을 안분합니다. 차량의 개별판매가격이 명확하더라도 기술이전과 예비부품의 개별판매가격은 추정이 필요하고, 이러한 추정의 적정성이 외부감사 대응 시 중요 검증 포인트입니다.

5단계는 수익 인식으로, 한 시점 또는 기간에 걸쳐 인식 여부를 판단합니다. 기간에 걸친 수익 인식은 진행기준(POC, Percentage of Completion)이 주류이고, 발생원가 기준 투입법(input method)이 가장 많이 활용됩니다. 분모인 총예정원가(EAC)와 분자인 누적발생원가를 매월 갱신하면서 진행률을 계산하고, 진행률에 거래가격을 곱해 누적 매출을 산출합니다.

추정총원가가 변경되면 과거 인식분도 누적 효과로 즉시 재반영됩니다. 이를 'catch-up adjustment(누적 조정)'라 하며, EAC 변경이 발생한 분기의 손익이 크게 변동하는 원인입니다. 외부감사인은 EAC 변경 통제를 KAM의 1순위로 검증하고, 회계팀은 변경 사유의 합리성과 문서화 충실성으로 대응합니다.

5-3. 미청구·초과청구공사와 손실부담계약: 회계의 함정

진행률보다 청구가 적으면 미청구공사(Unbilled receivables, 계약자산)로, 진행률보다 청구가 많으면 초과청구공사(계약부채)로 분류됩니다.

폴란드 K2 2차 계약 선수금 약 21억 달러는 계약부채로 약 3조 원이 계상되며, 매월 진행률만큼 매출로 환입되는 구조입니다. 환차손익은 별도로 인식되며, 외화 표시 계약부채는 매월 환율 변동에 따라 평가손익이 영업외 항목에 반영됩니다.

K-IFRS 1037(총당부채)은 손실부담계약 인식을 규율합니다. 추정총원가가 계약가격을 초과할 것으로 예상되면 즉시 전액 손실로 인식해야 하며, 이는 진행기준 회계의 보수적 안전장치입니다. 2024년 해외 철도 프로젝트(폴란드·우즈베키스탄·미국 등 일부)에서 추가 원가와 설계 변경으로 4년 만의 손실 인식 사례가 발생했고, 이는 레일 부문 적자 1,232억 원의 주요 원인이었습니다.

추정원가 모니터링과 총당부채 인식 판단이 회계팀의 핵심 가치이며, 사업관리팀·구매팀과의 매월 협업이 필수입니다. 회계팀이 EAC 변경을 인지하지 못하고 분기 마감을 진행하면 외부감사인이 추가 자료를 요청하면서 결산 일정이 지연되거나, 심한 경우 분기 실적 정정공시가 발생할 수 있습니다.

K-IFRS 1116(리스)은 의왕·창원·해외 사무소·생산설비 리스를 사용권자산과 리스부채로 인식하는 규정입니다. 종전 K-IFRS 17호의 운용리스를 자산·부채로 인식하면서 부채비율과 EBITDA가 변동하는 회계 변화가 있었고, 현

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

대로템도 이 규정 적용으로 리스부채 약 수백억 원이 추가 인식된 상태입니다.

K-IFRS 1109(금융상품)는 파생상품 회계를 규율합니다. 폴란드(EUR/USD), 우즈베키스탄, 페루, 캐나다 등 다국적 매출에 통화선도, 통화스왑을 활용한 위험회피회계 적용 여부를 판단합니다. 위험회피회계가 적용되면 파생상품 평가손익이 현금흐름위험회피적립금(자본 항목)에 일시 계상됐다가 위험 회피 대상 거래 발생 시 손익으로 환입되고, 적용되지 않으면 매분기 평가손익이 영업외 항목에 즉시 반영됩니다. 회계 정책 차원에서 어느 적용 방식을 선택할지가 분기 손익 변동성에 큰 영향을 미치는 의사결정입니다.

5-4. 내부회계관리제도(K-SOX)와 통제활동

신외감법(2018년 시행) 이후 자산 2조 원 이상 상장사는 연결 내부회계관리제도 외부감사 인증 의무 대상으로 분류됩니다. 현대로템은 자산 규모상 이 의무를 적용받고 있으며, 회계 부서는 ITGC(IT 일반통제), 결산통제, 수익(공사진행률) 통제, 충당부채 통제, 매입·매출 통제를 RCM(Risk-Control Matrix) 형태로 관리합니다.

분기별로 자체평가를 수행하고 연 1회 외부감사인인 인증 절차를 진행합니다. 회계 직무 신입은 ELC(전사수준 통제, Entity-Level Control)와 PLC(업무수준통제, Process-Level Control) 운영의 일선 담당자로 배치될 가능성이 크고, 통제미비점이 식별되면 시정조치(remediation)를 외부감사 대응과 동시에 수행해야 합니다.

외부감사인은 빅4 회계법인(삼일PwC·삼정KPMG·한영EY·안진Deloitte) 중 1곳이 지정됩니다. 2025년 사업보고서 기준 외부감사인은 DART에서 직접 확인이 가능하며, 그룹사 다수가 EY한영 감사를 받는 점을 고려할 때 한영 또는 삼정 가능성이 높지만 정확한 정보는 사업보고서를 참조해야 합니다.

통제미비점은 세 단계로 분류됩니다. 단순 결함(deficiency), 유의한 미비점(significant deficiency), 중요한 취약점(material weakness)으로, 중요한 취약점이 식별되면 외부감사 의견 변형(한정의견·부적정의견) 가능성이 발생하므로 회계팀의 핵심 KPI 중 하나가 '중요한 취약점 무발생'입니다.

미국 SEC 등록 외국 기업이라면 SOX 404 적용도 추가되지만 현대로템은 한국 거래소 단독 상장이므로 SOX 404는 직접 적용되지 않습니다. 다만 그룹사 다수가 글로벌 자본 조달을 추진하고 있어 향후 SOX 404 영향권에 들어갈 가능성이 잠재해 있습니다.

5-5. 이해관계자 맵과 협업 구조

재경-회계 직무는 회사 내부와 외부의 다양한 이해관계자와 빈번하게 인터페이스합니다.

내부 이해관계자는 다음과 같습니다. 사업관리팀(EAC 산정의 1차 책임 부서, 매월 진행률 데이터 제공), 디펜스·레일·에코플랜트 사업본부 PM(개별 프로젝트 책임자, 매분기 EAC 변경 협의), 창원공장 원가팀(원가 데이터 집계와 검증), 구매·자재팀(매입 거래 정합성 확보, 미수령 자재 검토), IR팀(분기 실적 발표 자료 작성 협업), 법무팀(계약서 검토, 회계 영향 평가), 감사위원회(분기별 회계 정책과 KAM 사안 보고), 이사회(연간 사업보고서 승인) 등입니다.

외부 이해관계자도 다양합니다. 외부감사인 빅4(분기 검토와 연간 감사), 금융감독원·DART(공시 감독), 한국거래소 KIND(상장사 정보 공시), 국세청·관세청(법인세·부가세·관세 신고와 세무조사 대응), 방위사업청·국방기술품질원(방산원가심사, 원가검증서 발행), 한국철도공사·국가철도공단(레일 발주처, 매월 인도 정산), 신용평가사 NICE-KIS(2026년 4월 'AA-' 상향, 분기별 모니터링), 주거래은행·수출입은행·한국무역보험공사(자금조달과 수출보증) 등입니다.

특히 방산원가심사는 매년 1~2회 진행되는 특수 프로세스로, 방위사업청과 국방기술품질원이 회사의 K2 전자

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

등 무기체계 원가의 적정성을 검증하고 원가검증서를 발행합니다. 이 검증서는 회사 매출과 마진에 결정적 영향을 미치며, 회계 직무 입사자는 입사 초기부터 이 프로세스에 일부 관여하면서 방산회계의 특수성을 익힙니다.

5-6. 필요 역량과 우대 자격증

회계 지식 측면에서는 K-IFRS 1115·1116·1037·1109·1012의 핵심 조문을 정확히 이해하고 사례에 적용할 수 있어야 합니다. 추가로 법인세, 부가세, 국조법(이전가격), 관세에 대한 기본 지식이 필요합니다.

ERP 측면에서는 SAP FI/CO(현대차그룹 공통 ERP 표준화 진행)에 대한 친숙함이 우대 사항이며, S/4HANA 전환 작업이 진행 중이므로 S/4HANA 신규 기능에 대한 이해도가 향후 더 중요해질 전망입니다.

데이터와 OA 측면에서는 Excel 고급(VLOOKUP, INDEX/MATCH, 피벗테이블, 매크로), Power BI 또는 Tableau를 활용한 대시보드 구축, SQL 기본, RPA(UiPath 또는 Power Automate) 활용 경험이 우대됩니다. 결산 자동화와 미청구공사 회수율 모니터링 대시보드 구축이 트렌드이고, 이러한 디지털 회계 역량을 갖춘 인재가 향후 회계 부서의 핵심으로 성장할 가능성이 큼니다.

언어 측면에서는 영어 비즈니스 회화와 문서 작성 능력이 필수입니다. 폴란드, 중동, 미주 프로젝트 회계 대응을 위해 영어로 외부감사인·해외 자회사 회계담당자·해외 거래처와 소통할 일이 잦습니다. 회사 채용 공고에도 영어 우대가 공식 명시돼 있습니다.

자격증 측면에서는 KICPA(한국공인회계사), USCPA·AICPA(미국공인회계사)가 최우대 자격이며, 재경관리사, CFA(국제재무분석사), 세무사, 전산세무 1급, IFRS 관리사 등이 추가 우대 사항입니다. 회사가 재직자의 직무 자격증 취득을 사내 지원 프로그램으로 운영하고 있어, 입사 후에도 자격증 취득이 가능한 환경이 마련돼 있습니다.

5-7. KPI와 평가 포인트

재경-회계 직무의 KPI는 결산·감사·통제·세무·공시 5가지 영역에서 도출됩니다.

결산 영역에서는 정확도와 마감 일정 준수가 핵심입니다. 월결산은 5영업일, 분기결산은 10영업일 내에 마감하는 것이 표준이고, 결산 후 정정 사항이 발생하면 KPI에 부정적으로 반영됩니다.

감사 영역에서는 외부감사 무수정의견(적정의견) 획득과 KAM 이슈 zero가 목표입니다. 외부감사 과정에서 회계 정책 변경 권고나 추가 총당금 설정 권고가 발생하면 회계팀의 사전 식별 능력이 부족했다는 평가로 이어집니다.

통제 영역에서는 내부회계관리제도의 통제미비점과 중요한 취약점 무발생이 KPI입니다. 분기 자체평가에서 통제미비점이 식별되면 즉시 시정조치를 수행하고 다음 분기 자체평가에서 해소를 입증해야 합니다.

세무 영역에서는 세무조사 추정세액 최소화와 이전가격 사전승인(APA) 진행이 KPI에 포함됩니다. 다국적 거래에서 이전가격 분쟁은 한국과 상대국 양쪽에서 동시에 발생할 수 있으므로 사전승인을 받아두는 것이 위험 관리 차원에서 중요합니다.

공시 영역에서는 사업보고서, 반기보고서, 분기보고서, 주요사항보고서(단일판매·공급계약체결), 내부회계관리제도 운영보고서를 적기에 정확하게 공시하는 것이 KPI입니다. 공시 지연이나 정정공시는 한국거래소의 공시 위반 페널티로 이어지고 회사 평판에 손상을 줍니다.

자금 측면에서 환차손익 관리 목표 대비 실적이 별도 KPI로 설정되며, 운전자본 회전율(매출채권 DSO, 재고자

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

산 DIO, 매입채무 DPO)이 부서 성과 평가에 반영됩니다.

5-8. 대표 업무 시나리오

회계 직무 신입의 1년 차 업무 흐름을 시나리오로 풀어보면 다음과 같습니다.

월결산 시나리오에서는 매월 첫 5영업일 동안 별도 재무제표와 종속회사 연결을 마감합니다. 1일에 일반회계 마감, 2일에 매출-매입 마감, 3일에 결산 분개(감가상각-총당부채-환산), 4일에 연결 분개(내부거래 제거), 5일에 결산 보고서 작성과 임원 보고를 수행하는 흐름입니다. 신입사원은 일반회계 마감과 결산 분개의 일선 담당자로 배치되며, 시니어와 매니저의 검토를 받아 정확성을 확보합니다.

분기결산 시나리오는 월결산보다 복잡합니다. 별도+종속 연결, 내부거래 제거, 환산을 추가로 수행하고 외부감사인인 분기 검토에 대응해야 합니다. 외부감사인은 PBC(Provided By Client) 자료 리스트를 사전에 제공하고 회계팀은 그 자료를 기한 내 제출해야 합니다. 검토 과정에서 추가 질의가 발생하면 즉시 대응하고, 회계 정책 이슈가 발견되면 시니어와 매니저를 통해 회계 정책 결정 회의로 에스컬레이트합니다.

방산 장기 도급 진행률 산정 시나리오에서는 매월 폴란드 K2 1·2차, 페루·이라크·루마니아 협상 건의 EAC를 갱신합니다. 사업관리팀이 제공하는 발생원가와 잔여 추정원가를 검토하고, 잔여 추정원가의 변경 사유와 합리성을 평가합니다. EAC가 거래가격을 초과할 가능성이 보이면 손실부담계약 총당부채 검토 절차를 가동합니다.

미청구·초과청구 관리 시나리오에서는 마일스톤 청구 일정과 현장 진척도의 갭을 매월 분석합니다. 청구가 지연되는 미청구공사가 누적되면 발주처에 청구 독촉을 요청하고, 회수가 지연되는 매출채권은 손상 평가를 진행합니다. 발주처가 정부·공공기관인 경우 회수 가능성이 높지만, 신흥국 정부와의 거래에서는 정치적 리스크에 따른 회수 지연이 발생할 수 있습니다.

공시 시나리오에서는 분기 실적 발표 자료, 사업보고서, 주요사항보고서, 내부회계관리제도 운영보고서를 작성합니다. 사업보고서에는 부문별 매출·이익, 수주잔고, 주요 계약 현황, 종속회사 현황, 회계정책, KAM이 포함되며, 공시 직전에 IR팀과 매니저의 최종 검토를 거칩니다.

이러한 업무 시나리오는 매월-매분기 반복되지만, 폴란드 K2 2차 계약 선수금 회계처리, 미국 HRSEA 자회사 연결 신규 추가, ESG 공시 도입 등 매년 새로운 이슈가 추가됩니다. 따라서 회계 직무는 반복성과 변화가 공존하는 직무이며, 입사 후 5~10년 동안 IFRS 변화, 규제 변화, 회사 사업 확장에 따른 회계 이슈를 지속적으로 학습해야 합니다.

5-9. 경력 경로와 성장 가능성

재경-회계 직무 입사자의 경력 경로는 일반적으로 다음과 같이 전개됩니다.

1~3년 차에는 일반회계와 결산 분개의 일선 담당자로 활동하며 회계 처리의 기본 역량을 갖추게 됩니다. 4~6년 차에는 연결결산, KAM 대응, 내부회계관리제도 운영 등 책임 영역이 확장되고 시니어 또는 대리·과장 직급으로 승진합니다. 7~10년 차에는 결산 PM, 외부감사 대응 PM, 공시 PM 등 프로세스 책임자로 성장하며 차장 직급으로 승진합니다. 10~15년 차에는 회계팀장 또는 재경 부서장 후보로 거론되며, 트랙 간 이동을 통해 세무·자금·원가 등 다른 영역의 경험을 쌓습니다. 15년 차 이후에는 부장·임원으로 성장하며, 최종적으로는 CFO나 IR 임원으로 승진할 가능성이 열려 있습니다.

회사가 자격증 취득을 사내 지원하고 외부 교육과 학위 취득(MBA·전문대학원)을 일부 지원하는 프로그램을 운영하고 있어, 회계 직무 입사자는 본인의 의지에 따라 다양한 성장 경로를 설계할 수 있습니다. 또한 그룹 계열

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

사 간 인력 교류가 일부 가능하므로 현대차·기아·현대모비스·현대제철 등 그룹 다른 계열사에서의 경력 확장도 시야에 들어옵니다.

5-10. 직무의 미래: 디지털과 ESG가 바꿀 회계 풍경

향후 5~10년 동안 재경-회계 직무는 두 가지 큰 변화를 경험할 가능성이 큼니다.

첫째, 디지털 전환입니다. SAP S/4HANA 도입, RPA를 활용한 결산 자동화, AI 기반 회계 검토(Anomaly Detection), 블록체인 기반 거래 검증 등이 회계 업무의 일상으로 들어올 것입니다. 회계 직무 입사자는 회계 지식뿐만 아니라 데이터 분석 역량과 디지털 도구 활용 역량을 함께 갖춰야 합니다.

둘째, ESG와 지속가능성 공시입니다. ISSB IFRS S1·S2의 단계적 도입, EU CSRD의 영향, K-Taxonomy 적용 등으로 비재무 공시의 비중이 빠르게 커질 것입니다. 회계 부서가 재무공시뿐만 아니라 ESG 공시까지 책임지는 형태로 직무 영역이 확장될 가능성이 크고, 이는 회계 직무 입사자에게 새로운 도전이자 기회입니다.

이러한 변화는 위협이 아니라 기회로 해석할 수 있습니다. 회계 직무가 단조로운 장부 기록에서 벗어나 회사의 전략 의사결정과 자본시장 커뮤니케이션의 핵심 역할로 진화하는 흐름이고, 입사자가 이러한 변화의 파도를 타고 성장한다면 회사 내부에서 또는 외부 자본시장에서 매우 가치 있는 인재로 자리잡을 수 있습니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. **SIPRI 세계 군비지출 트렌드 2024 Fact Sheet** — <https://www.sipri.org/publications/2025/sipri-fact-sheets/trends-world-military-expenditure-2024>
2. **SIPRI 보도자료 글로벌 군비지출 사상최대** — <https://www.sipri.org/media/press-release/2025/unprecedented-rise-global-military-expenditure-european-and-middle-east-spending-surges>
3. **European Commission ReArm Europe / Readiness 2030** — https://commission.europa.eu/topics/defence/future-european-defence_en
4. **Defense News EU 8,000억 유로 방산지출 계획** — <https://www.defensenews.com/global/europe/2025/03/04/eu-pitches-plan-to-free-up-800-billion-for-defense-spending/>
5. **UNIFE World Rail Market Study (Bain 작성)** — <https://www.unife.org/news-resources/wrms/>
6. **SCI Verkehr 글로벌 롤링스톡 시장 11% 성장** — <https://www.railwaypro.com/wp/global-rolling-stock-market-sees-11-growth/>
7. **MarketsandMarkets Rolling Stock Market Insight** — <https://www.marketsandmarkets.com/ResearchInsight/rolling-stock-market.asp>
8. **Alstom FY2024/25 IR Annual Results** — <https://www.alstom.com/press-releases-news/2025/5/fy-202425-alstom-delivers-solid-profit-and-cash-medium-term-ambitions-confirmed>

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

9. **Alstom Q3 25/26** 백로그 1,003억 유로 — <https://www.alstom.com/press-releases-news/2026/1/alstoms-third-quarter-202526-record-orders-reaching-eu100bn-backlog-fy-202526-outlook-confirmed>
10. **Siemens** **Mobility** **FY2024** **강한** **4분**
기 — <https://press.siemens.com/global/en/pressrelease/strong-fourth-quarter-completes-successful-fiscal-2024>
11. **CRRC** **2024** **연간실적** **발표** — https://www.crrcgc.cc/en/2025-05/13/article_2025051315384422052.html
12. **KIS** **Credit** **한화에어로스페이스** **신용평가**
2026.4 — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20260409-27.pdf>
13. **NICE신용평가** **현대로템** **Credit** **Opinion**
2026.4.15 — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20260415-47.pdf>
14. **방위사업청** **정책브리핑** **폴란드** **K2** **2차** **협상안**
료 — <https://www.korea.kr/news/policyNewsView.do?newsId=148945401>
15. **머니투데이** **폴란드** **K2** **2차** **9조** **계약** **체결**
(2025.8.1) — <https://www.mt.co.kr/industry/2025/08/01/2025080119401749113>
16. **글로벌이코노믹** **폴란드** **BGK** **9조** **금융** **발효** **(2025.12.30)** — https://www.g-eneews.com/article/Global-Biz/2025/12/20251230095956681533107c202_1
17. **문화일보** **폴란드 K2 2차 계약 9조 체결** — <https://www.munhwa.com/article/11523321>
18. **인베스트조선** **폴란드** **2차** **계약** **협상** **지연** **분**
석 — https://www.investchosun.com/site/data/html_dir/2025/04/09/2025040980138.html
19. **딜사이트** **현대로템 폴란드 현지생산 딜레마** — <https://dealsite.co.kr/articles/159896>
20. **디일렉** **이라크** **250대** **9조** **K2** **임**
박 — <https://www.thelec.kr/news/articleView.html?idxno=41147>
21. **브릿지경제** **이라크·루마니아 동시 공략** — <https://www.viva100.com/article/20251028501092>
22. **파이낸셜뉴스** **폴란드** **2차** **선수금** **21억달러** **수**
령 — <https://www.fnnews.com/news/202601261829379575>
23. **파이낸셜뉴스** **현대로템** **신용등급** **AA** **상**
향 — <https://www.fnnews.com/news/202604211829049014>
24. **헤럴드경제** **현대로템 3년 1.8조 R&D 투자** — <https://biz.heraldcorp.com/article/10704295>
25. **현대자동차그룹** **뉴스룸** **HRSEA** **미국** **공장** **준**

심층 분석 보고서: 현대로템-재경-회계

- 공 — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/news/CONT0000000000187279>
26. 한국경제 이용배 사장 인터뷰 (뉴욕 500량 입
찰) — <https://www.hankyung.com/article/2025120168291>
27. 중앙이코노미뉴스 현대로템 2025 영업익 1조 56
억 — <https://www.joongangnews.com/news/articleView.html?idxno=491497>
28. 현대로템 IR자료실 (공식) — <https://www.hyundai-rotem.co.kr/ko/invest/ir/list.do>
29. 현대로템 K2 전차 제품 페이지 (공식) — <https://www.hyundai-rotem.co.kr/ko/business/defense/details.do?productNm=K2+%EC%A0%84%EC%B0%A8>
30. 현대로템 공식 채용 사이트 (직무·인재상·전형) — <https://hyundai-rotem.recruiter.co.kr/career/home>
31. 2025 현대로템 신입사원 집중 채용 페이지 (인재상 5요소) — <https://hyundai-rotem-2025recruit.com/>
32. 현대로템 공식 블로그 Make The New Possible — <https://blog.hyundai-rotem.co.kr/975>
33. DART 전자공시 현대로템 정기공
시 — <https://dart.fss.or.kr/navi/searchNavi.do?naviCrpCik=00302926&naviCrpNm=%ED%98%84%EB%8C%80%EB%A1%9C%ED%85%9C&naviCode=A002>
34. K-IFRS 1115 본문 (삼일아이닷
컴) — <https://www.samili.com/acc/Kijun/Kijunjomun.asp?code=1978-1115>
35. 자소설닷컴 현대로템 기업분석/직무 리스트 — <https://jasoseol.com/companies/3887>