

INDUSTRY ANALYSIS REPORT- Kickoff Project

Defense Industry



2025년 10월 10일
GLIF Industry Study

GLIF
GLOBAL LEADER IN FINANCE

갈라지는 세계, 커지는 방산

Contents

Part 1. 방위산업 소개	04
-----------------	----

Part 2. 글로벌 방위산업 현황 및 수요	08
--------------------------	----

Part 3. 방위산업의 주요 성장 동력	11
------------------------	----

Part 4. K-방산, 어디까지 왔나	20
-----------------------	----

Part 5. 종목 추천	28
---------------	----

A. 한화에어로스페이스

B. 풍산

C. LIG넥스원

Term Description

B2G	기업과 정부기관 간 거래 (Business to Government)
허핀달-허쉬만 지수 (HHI)	시장집중도 측정방법의 하나로, HHI의 값이 클수록 산업의 집중도가 높음
록인(Lock-in) 효과	소비자가 일단 어떤 상품 또는 서비스를 구입·이용하기 시작하면, 다른 유사한 상품 또는 서비스로의 수요 이전이 어렵게 되는 현상
캐시 카우 (Cash Cow)	지속적으로 수익을 창출하는, 즉 돈을 벌어주는 상품이나 사업
블랙마켓	합법적이지 않은 가격이나 통제된 시장의 범위를 벗어나 물건이나 서비스를 불법적으로 거래하는 시장
킬 스위치	장비를 원격으로 무력화시킬 수 있는 시스템
Buy European 정책	유럽 연합(EU) 회원국이 유럽 내에서 생산된 무기, 부품, 또는 기타 제품을 우선적으로 구매해야 한다는 유럽 중심의 보호무역주의 정책
다연장 로켓 (MLRS)	Multiple Launch Rocket System 다수의 로켓탄 발사통을 상자형 또는 원통형으로 배열한 발사기
양해 각서 (MOU)	Memorandum of Understanding 당사 간의 합의된 내용을 확인하기 위하여 정식 계약 맺기 전에 우선 작성하는 문서
평화 배당금 (Peace Dividend)	전쟁 등 군사적 대립이 끝난 후 국방비를 절감하고, 여유 재원을 경제 발전이나 사회 복지와 같은 민간 부문에 투자하여 얻는 경제적 이익
리드타임	주문부터 납품까지 걸리는 시간
창정비	군에서 장비를 완전히 분해하여 검사, 수리, 부품 교체 등을 거쳐 처음 상태와 같은 성능으로 복원하는 최상위 단계의 정비 방식
ASAP	Act in Support of Ammunition Production 유럽의 155mm 포탄 생산을 지원하는 탄약 생산 지원법
EDIS	European Defence Industrial Strategy 유럽 방위산업 전략. 24년 3월 발표했으며, 독자적 국방 역량 확보와 지정학적 이슈 대응을 목적으로 함
SAFE	Security Action For Europe 유럽을 위한 안보 및 방위 조치. EU 회원국들의 국방력 강화를 위한 대규모 투자 지원
DPA	Defense Production Act 국방물자생산법. 대통령령으로 민수 기업들이 방위산업 항목을 우선 생산하도록 하는 권한 보장
UAV	Unmanned Aerial Vehicle 조종사 없이 원격 또는 자율적으로 비행하는 무인 항공기

INDUSTRY ANALYSIS REPORT- Kickoff Project

Defense Industry



Part 1.
방위 산업 소개

PART 1. 방위산업 소개

방위산업의 정의

방위산업의 핵심 개념과 분류 체계

방위산업은 국가 방위를 위해 군사적으로 소요되는 물자의 생산과 개발에 기여하는 산업으로 정의된다. 이는 국가 안보와 직결된 **대표적인 B2G 산업**이며, 정부는 매년 예산안을 기반으로 사업자 선정 및 구매 과정을 진행한다. 이러한 방위산업은 기계, 전자, 통신, 화학, 조선, 항공 등 모든 민수 제조업 분야와 높은 연관성을 가지며, 높은 수준의 기술력을 요구한다.

방위산업을 규정하는 세 가지 특수성

방위산업은 1) 국가 주도 거래 2) 과점 시장 3) 여러 정책 및 규제 환경이라는 특징을 지니고 있다.

국가가 주도하는 거래

방위산업은 공급자(방산업체)와 수요자(정부)가 한정된 수주 산업으로, 민간 경제 상황에 비교적 민감하지 않다는 특성을 갖는다. 국내 판매의 경우 정부가 가격 결정권을 보유하며, 시장 가격이 형성되지 않은 방산 제품의 특성상 원가에 적정 비율의 이윤을 더하는 **원가보상 방식**으로 가격이 결정된다. 이러한 구조는 원가 절감 시 이윤이 감소하는 방산업체에게 원가 절감 유인을 제공하지 못하며, 가격 인하를 추구하는 정부와 이윤 극대화를 원하는 방산업체 간 갈등을 초래하기도 한다.

과점시장

방위산업은 소수의 기업이 시장을 지배하는 구조를 띤다. 방위 산업의 **공급 후행** 특성으로 인해 공급 규모가 수요 규모에 제한되면서 자연스럽게 과점 시장이 형성되었다.[도표 1] 이런 과점 시장에서는 가격 인하를 통한 판매량 증가 논리가 한계를 가지기에 방산 기업들은 가격, 납기, 성능 세 가지 경쟁력을 확보하려 한다. 방위산업의 허핀달-허쉬만 지수(HHI)는 약 2,430으로, 이는 **고도 집중적 시장(1,800 이상)**으로 분류되는 기준을 크게 상회한다.[도표 2] 이로써 방위산업이 과점 시장의 성격을 강하게 띤다는 것을 알 수 있다.

정책 및 규제 환경

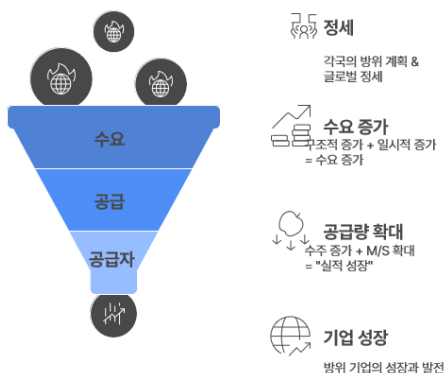
방위산업은 국가 안보와 직결된 특수 산업으로, 복잡한 정책 및 규제 환경 속에서 운영된다. 수출 시 방위사업청의 허가가 필수이며, 바세나르 체제 등 국제 수출 통제 체제에 따라 대상국과 품목이 엄격히 제한된다. 이에 따라 방산업체의 해외 진출에는 현지 네트워크 확보가 필수적이며, 국제 정세와 외교 관계가 거래 성사에 결정적 영향을 미친다. 거래 방식으로는 **절충교역이 중요한데**, 이는 무기 구매 시 기술 이전이나 국산 무기 수출 등 반대급부를 제공받는 조건부 거래로 수입국의 비용 절감과 방산 체제 구축에 활용된다. 또한 대규모 장기 거래 특성상 일반 금융 조달이 어려워 정부는 수출신용기관(ECA)을 통한 보증 및 대출 지원을 제공한다. 이처럼 방위산업은 정부의 정책적 지원과 엄격한 규제가 공존하는 독특한 환경을 형성하고 있다.

정부주도 시장 구조
→ 원가보상 체계로 수익성 제약

소수 기업 중심의 고집중 과점 시장 (HHI 2,430)

정부 규제와 지원이 공존하는 특수 산업 - 수출 통제·절충교역·ECA 금융으로 형성된 정책 의존 구조

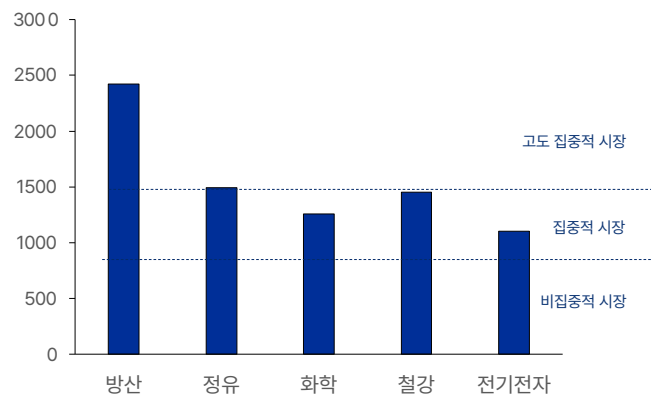
도표 1 방위 산업의 구조



자료: 산업 자료, GLIF Research.

도표 2 산업별 허핀달-허쉬만(HHI) 지수

(단위: 10억 달러)



자료: KDI, 공정거래위원회, GLIF Research.

PART 1. 방위산업 소개

밸류체인으로 보는 방위산업의 흐름

방위산업의 밸류체인은 “연구 개발 → 생산 → 유통/수출 → MRO(유지 보수 정비)” 단계로 진행되며, 약 20~30년에 이르는 긴 생애주기를 거친다.[도표 3] 이러한 장기 생애주기는 록인(Lock-in) 효과를 발생시켜, 초기 납품 이후에도 지속적인 수익을 창출할 수 있다.

연구 개발 (R&D)

저수익 R&D,
미래 수출 경쟁력의 출발점

연구 개발 단계는 미래 전장 요구사항을 반영한 핵심 기술 개발과 무기 체계 설계가 이루어진다. 소형 과제는 TRL(기술성숙도) 달성에 1~2년, 전투기나 잠수함 등 대형 체계는 4~6년 이상 소요된다. 국내 사업 기준 영업이익률은 0.5%~1%로 가장 낮으나, 장기적 수출 역량 확보의 근간이 된다.

생산/양산

양산 단계,
긴 주기 속 수출이익이 성장 동력

설계 확정 → 시험평가 → 양산 과정을 거쳐 정부 획득 사업을 통한 실제 생산 및 납품이 이루어진다. 설계와 시험에서 반복인증 절차가 많을수록 기간이 길어지며, 소형 무기·모듈은 1~3년, 플랫폼(함정·항공기)은 5~8년 이상 소요된다.

유통/수출

유통, 수출·현지화로 수익성 도약

생산된 무기 체계는 국내외 군 조직에 공급되며, 최근에는 기술 이전 및 현지 생산을 포함한 종합 솔루션 형태로 진화하고 있다. 이 단계는 방산 기업의 수익성을 결정하는 핵심 구간으로, 수출 물량 증가 시 평균 영업이익률이 크게 개선된다. 국내 사업 영업이익률은 5.5~6% 수준이나, 수출 사업은 10% 이상의 이윤을 추구할 수 있어 방산 기업들이 수출에 주력하는 주요 동인이 된다.

MRO

MRO, 20~40년 운용에 따른
반복 수요로 10%대
고수익·안정적 현금원

무기 체계는 통상 20~40년의 운용 기간 동안 지속적인 정비, 부품 교체, 성능 개량이 필요하다. MRO는 전체 생애주기에서 시간과 비용의 상당 부분을 차지하며 반복적이고 예측 가능한 수요를 창출하여 장기 안정적 수익원으로 기능하며, 국내 사업 기준 영업이익률은 10% 수준으로 높은 편이다.

도표 3 K-9 자주포 개발 및 수출 타임라인



PART 1. 방위산업 소개

방산 기업의 경쟁력, 무엇으로 평가하는가

경쟁 우위 요소 (P, D, Q Factor)

가격(P) > 납기(D) > 성능(Q)

방위산업은 과점 시장의 성격을 강하게 띠므로, 기업들은 가격(Price), 납기(Delivery), 성능(Quality) 세 가지 필수 경쟁력을 확보해야 성공할 수 있다. 방위산업에서 무기체계 도입 국가의 효용 가치를 종합적으로 분석했을 때, 가격(P) > 납기(D) > 성능(Q) 순서로 중요도가 부여된다. [도표 4]

가성비 중심 경쟁,
성능 대비 가격이 시장 우위 좌우

먼저 가격(P) 측면에서 방산 시장에서는 '적정 가격 대비 우수한 성능(가성비)'이 핵심 경쟁 요소로 작용한다. 동일한 성능 수준에서 가격이 낮을수록, 또는 동일 가격에서 성능이 우수할수록 시장 경쟁력이 높아진다.

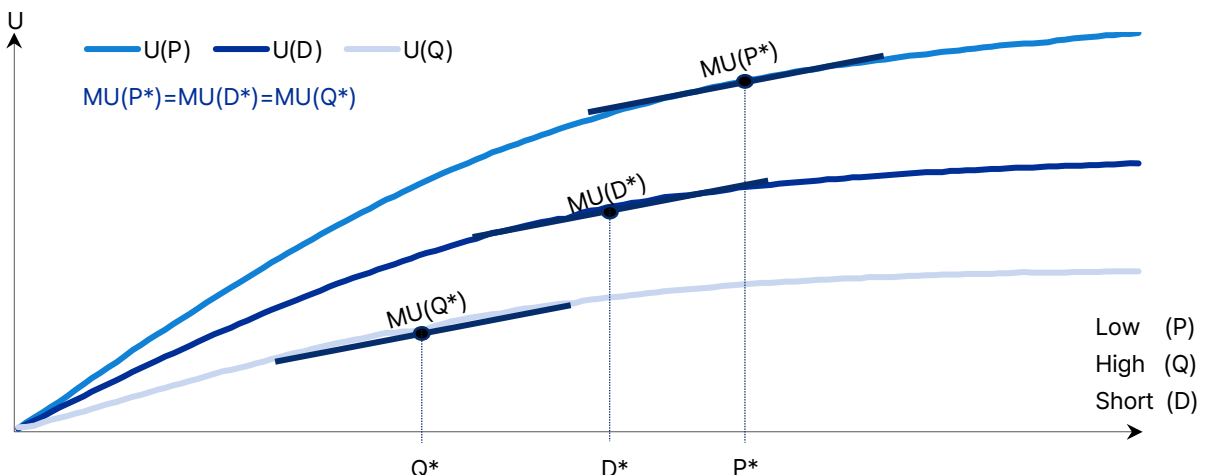
신속 납품 역량,
안보 공백 메우는 핵심 경쟁력

납기(D)는 가격 다음으로 중요한 요소로, 특히 국제 정세가 불안정한 국가들에게 신속한 무기 조달은 안보에 직결되는 문제이다. 러-우 전쟁 이후 전력 공백을 빠르게 메워야 하는 동유럽 국가들의 경우, 납기 지연은 실제 안보 위협으로 이어질 수 있어 납기 준수 능력이 공급업체 선정의 핵심 기준이 되고 있다.

과도한 성능보다
성능-가격 균형이 구매 결정 좌우

성능(Q) 측면에서는 도입 국가가 설정된 기준을 충족하는 것이 필수적이나, 기준을 크게 초과하는 고성능이 반드시 구매 결정으로 이어지는 것은 아니다. 과도한 성능 향상은 가격 상승을 초래하며, 대부분의 국가는 적정 성능과 가격의 균형점을 추구하기 때문이다. 따라서 방산 시장에서는 최첨단 기술보다 '충분한 성능'과 '합리적 가격', 그리고 '신속한 납기'의 조합이 실제 수주 경쟁력을 결정하는 경우가 많다.

도표 4 | 방위 산업의 P, Q, D 효용 곡선



INDUSTRY ANALYSIS REPORT- Kickoff Project

Defense Industry



Part 2.

글로벌 방위산업
현황 및 수요

PART 2. 방위산업 세계적으로 어떻게 돌아가는 중?

전쟁과 불안이 키운 글로벌 방산 시장

지정학 리스크 고조, 국방비
급증으로 군비 경쟁 재점화

전 세계 방위산업은 지정학적 리스크 심화와 대규모 군비 경쟁 재개라는 거대한 흐름 속에서 변화 중이다. 글로벌 국방 예산은 최근 10년 간 지속적으로 상승하여 '24년에는 약 2조 7,180억 달러에 달한 것으로 예상되며, 이는 전년 대비 9.4% 증가한 수치이다.[도표 5] 글로벌 국방비 지출 증가율은 GDP 성장률을 상회하는 추세를 보이고 있는데, 이는 과거 주요 대규모 전쟁 발발 직전과 유사한 지표 패턴이다.

단기: 우크라이나-중동 전쟁이 만든 긴급 주문 러시

단기적으로 방위산업은 현재 진행되고 있는 두 전쟁으로 인한 재래식 무기 소진에 따른 보충 수요의 영향을 받을 것이다.

러-우 전쟁으로 부상한
군용 드론 수요

'22년 2월 발발한 러-우 전쟁은 현대전의 새로운 양상을 보여주고 있으며, 특히 군사용 드론이 필수 무기 체계로 부상하였다. 이 전쟁은 유럽 전반에 군사적 긴장감을 조성하며 주변국들의 급격한 무기 확충 수요를 촉발하였다. 장기 소모전 양상이 지속되면서 포탄, 탄약, 미사일 등 재래식 무기의 소모량이 예상을 크게 상회하고 있다. 서방 국가들의 무기 재고 소진에 따라 보충을 위한 조달 수요가 지속될 전망이다. 실제로 미국은 '22년 10월 한국으로부터 155mm 탄약 10만 발을 구매하였다.

이 전쟁은 드론을 현대전의 핵심 무기 체계로 자리매김 시켰으며, 매일 수백 대 이상이 운용되고 연간 생산량은 200만 대 이상에 달하는 것으로 파악된다.

이스라엘-하마스 분쟁 장기화,
중동 불안정 심화로 방산 수요
확대

이스라엘-하마스 분쟁은 중동지역의 불안정성을 심화시키며 방산 수요 증가에 기여하고 있다. '23년 10월 7일 하마스의 이스라엘 침공으로 시작된 이 분쟁은 전면전 양상으로 인명 피해가 심각하며, 근시일 내 종식 가능성은 낮은 것으로 전망된다.

중장기: 미국의 뒷걸음질, 각자도생 시대의 개막

글로벌 패권국이던 미국은 트럼프 행정부 출범 이후 자국 우선주의의 기조를 강화하며 선별적 개입 정책을 펼치고 있다. 미국의 개입주의 축소는 국제 정세의 불확실성을 확대시켰고, 각국이 스스로 안보를 확보해야 하는 시대를 열었다. 이는 글로벌 국방비의 중장기적 증가를 이끌고 있다.

유럽(NATO)의 전례없는 재무장

미국의 개입 주의 축소로 가장 큰 타격을 받는 지역은 유럽이다. 유럽은 NATO 군사 동맹을 통해 미국에 안보를 의존하던 구조에서 벗어나 전례없는 재무장을 선언하였다. NATO 회원국들은 '35년까지 GDP 대비 최소 5%를 국방비로 지출하기로 공식 합의하였다.[도표 6] 이는 '14년 목표였던 2%보다 2.5배 높은 수준이다. EU는 '유럽 재무장 계획'을 발표하며, 총 8천억 유로(약 1,270조 원) 규모의 재정 동원을 계획하였고 독일은 군 강화를 위해 1,000억 유로 규모의 특별 기금을 마련하기도 하였다.

중동의 자주국방 강화

중동 지역은 잦은 분쟁과 미국/유럽의 신뢰도 하락으로 인해 노후 무기 교체 및 자국 방산 발전에 적극적인 자세를 취하고 있다. 사우디아라비아는 '비전 2030'을 통해 '30년까지 방산 물자 현지화율 50%를 목표로 하며, 총 35조 원 이상의 무기 체계 도입을 추진 중이다.

PART 2. 방위산업 세계적으로 어떻게 돌아가는 중?

방산 지도가 다시 그려진다: 새로운 공급국의 등장

기존 공급 구조의 균열

미국산 무기 신뢰 하락,
EU 'Buy European'으로 자주
국방 강화

트럼프 행정부의 자국 우선주의 강화에 이어 미국 무기 시스템에 대한 동맹국의 신뢰가 하락하고 있다. 실제로 NATO 국가들은 킬 스위치 위협을 우려하며 미국산 무기 구매를 재고하기 시작했다. 미국과 EU의 관세 협상 조건에 따라 단기적인 무기 수입은 지속되었으나, 장기적으로 미국에 대한 의존도를 축소할 계획이다. 실제로 EU는 'Buy European' 정책을 통해 '35년까지 국방 조달 예산의 60%를 EU 역내 지출로 충당하는 목표'를 제시하고 있다.

러시아 수출 급감·신뢰도 하락,
한국 등 신흥국에 시장 기회 창출

과거 글로벌 방산 수출국 2위였던 러시아의 영향력은 점차 낮아지고 있다. 러-우 전쟁으로 자국 내 무기 소비가 급증하고 국제 사회 제재가 가해지면서 수출 여력이 크게 감소했다. 납기 지연으로 주요 고객들이 이탈했으며, 무기 수출 대상국은 '19년 31개국에서 '23년 12개국으로 급감'하였다. 러-우 전쟁이 종전되더라도 자국 재고 충족과 국제적 신뢰도 하락으로 러시아가 이전 수준의 무기 수출국 위상을 회복하기는 어려워 보인다. 이러한 러시아의 입지 약화는 시장 공백을 발생시켰고, 한국 등 경쟁력 있는 신흥 공급국에게 진입 기회를 제공하고 있다.

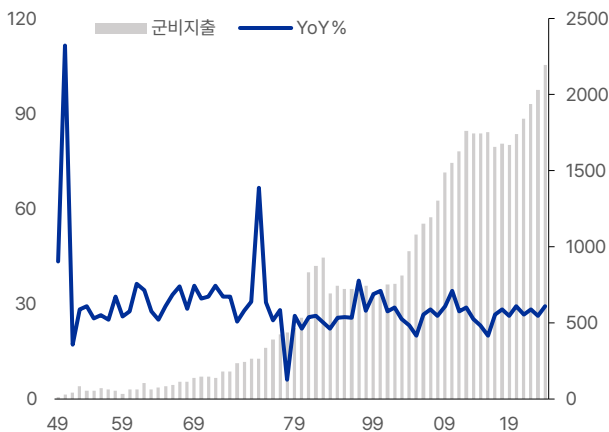
신흥 수요 시장의 부상

아시아-태평양 지역의 긴장 고조

아시아-태평양 지역에서 중국 견제를 위한 군비 경쟁이 심해지고 있다. 미국 국방 전략서(NDS)는 중국을 최우선 위협으로 지정하며 인도-태평양 지역의 첨단 무기 시스템 수요를 구조적으로 확대시켰다. 중국의 군비 증강과 남중국해 분쟁으로 지정학적 리스크가 고조되면서 APEC 지역 긴장도가 상승하고 있다. 필리핀, 베트남 등 남중국해 분쟁 당사국들은 군 현대화 프로그램을 가동하며 노후 무기 대체 수요를 확대하고 있다.

도표 5 | 글로벌 국방 예산 지출 추이

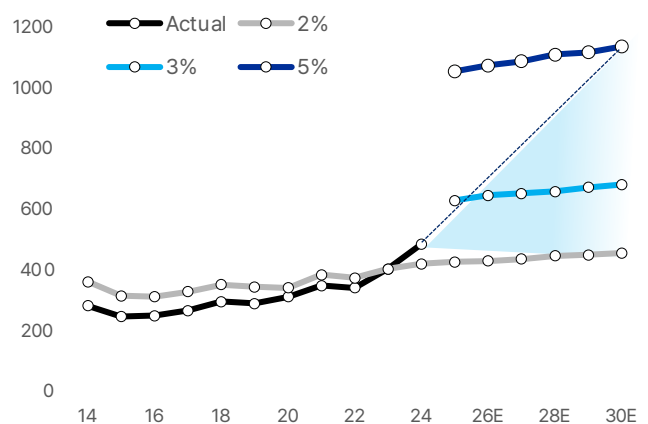
(단위: 10억 달러)



자료: SIPRI, GLIF Research.

도표 6 | 나토 국방비 지출 목표 2% → 5%

(단위: 10억 달러)



자료: 산업 자료, GLIF Research.

INDUSTRY ANALYSIS REPORT- Kickoff Project

Defense Industry



Part 3. 방위 산업의 주요 성장 동력

PART 3. 방위산업의 주요 성장 동력

흔들리지 않는 펀더멘탈, 지상시스템

전쟁의 본질, 지상시스템

전쟁의 핵심은 지상 전력

전 세계적인 국방 수요의 증가는 전쟁의 승패를 결정짓는 핵심인 지상시스템의 중요성을 강조한다. 전쟁의 궁극적인 목적, 즉 특정 영토와 자원에 대한 물리적 통제 유지는 오직 지상군을 통해서만 가능하다. 2024년 유럽 방위 시장에서 지상 시스템은 45.16%의 가장 높은 점유율을 차지했다.[도표 7] 따라서, 각국은 국방 예산을 증액할 때 지상 전력의 복원과 강화를 우선적으로 고려할 수밖에 없다.

세계 각국은 지상군 재건 위한 군비 경쟁 돌입

러-우 전쟁으로 심각하게 고갈된 유럽의 지상 전력 재고 확충 필요성이 커짐에 따라, 주요국들은 국방 예산의 상당 부분을 지상 전력 증강에 투자하고 있다. 지난 10년간 장비 구매 예산은 전체 예산 중 13.8%에서 33.1%까지 2배 이상 급증했다.[도표 8] NATO 동부 최전선을 담당하는 루마니아는 '국가 방위산업 전략 2024-2030'을 통해 군사력 현대화를 추진하고 있으며, 주요 조달 목록에는 주력 전투 탱크(MBT), 보병 전투 차량(IFV), 장갑차(APC), 포병 시스템이 있다. 폴란드는 국내 K2 흑표 전차와 K9 자주포 대규모 도입 계약을 체결하였고, 사우디아라비아도 'Vision 2030'에 따라 육군 무기체계를 전면적으로 교체하는 현대화 사업을 진행 중이다.

통계는 감소하지만 실제 방산 수요는 견고

최근 글로벌 무기 거래량이 감소하며 방위 산업의 성장세에 대한 우려의 목소리가 나오고 있다. 그러나 이는 공급망 재편에 따른 수요 채널의 변화 과정에서 나타나는 통계적 착시일 뿐이다. 현재 감소세에는 원자재 공급망 차질로 인한 생산 및 납기 지연 및 고가의 항공-해상 플랫폼 계약이 주축했다는 점이 반영되어 있다. 또한, 기술 이전·현지 생산을 조건으로 하는 계약이 증가하며 실제 산업 규모가 수출입 통계에 전부 반영되지 않고 있다. 표면적 지표 이면에는 오히려 방위 산업의 구조적 성장을 이끄는 더 강력한 수요 동인들이 자리 잡고 있다.

도표 7 유럽 방위시장: 무기체계별 시장점유율

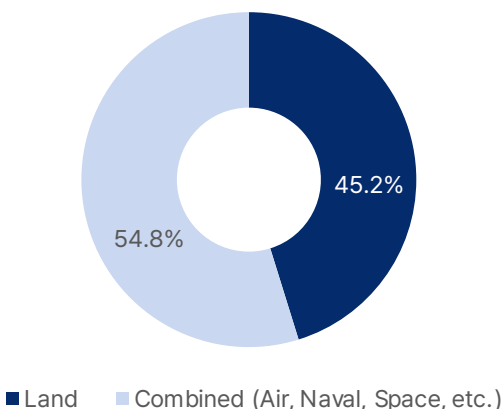
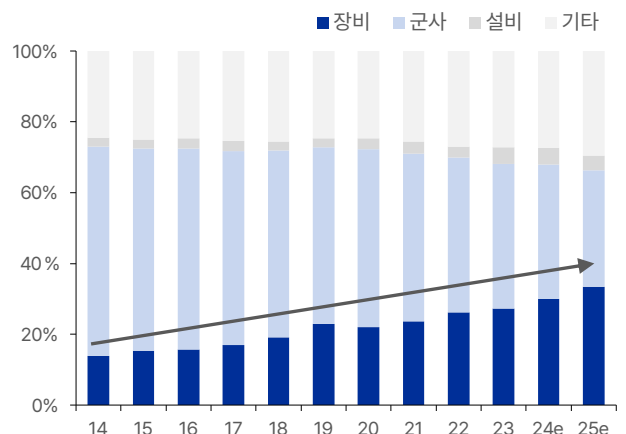


도표 8 글로벌 국방 예산 지출 추이



PART 3. 방위산업의 주요 성장 동력

지상시스템은 1)전쟁 양상의 변화로 수요 다각화, 2)공급 부족을 해결할 새로운 전략 모색의 기회를 맞이하고 있다.

1. 변화하는 전장, 다각화되는 수요

현대전은 ‘대량 소모전(Attrition Warfare)의 부활’과 ‘전장의 다영역화’라는 두 가지 특징을 통해 지상 무기체계에 대한 수요 구조를 바꾸고 있다. 러-우 전쟁에서 저가의 자폭 드론과 정밀 대(對)전차 미사일의 확산은 빠른 속도의 전차와 장갑차 손실을 야기했다.[도표 9], [도표 10] 극심한 소모전 양상은 손실 장비를 보충하기 위한 즉각적인 교체 수요를 넘어 고강도 분쟁을 지속할 수 있는 충분한 물량 확보를 위한 전략적 비축 수요도 촉발시키고 있다. 바흐무트, 가자지구 등 복잡한 도시 지형에서의 시가전이 전투의 핵심 양상으로 부상하면서, 기동성과 방호력을 갖춘 장갑차(IFV/APC), 공병 및 지원 차량의 중요성이 커지고 있다. 현대 시가전은 보병, 기갑, 포병, 항공 등 여러 전력이 통합된 제병협동을 요구하며, 지상 플랫폼 전반에 걸친 수요의 다변화가 일어나고 있다.

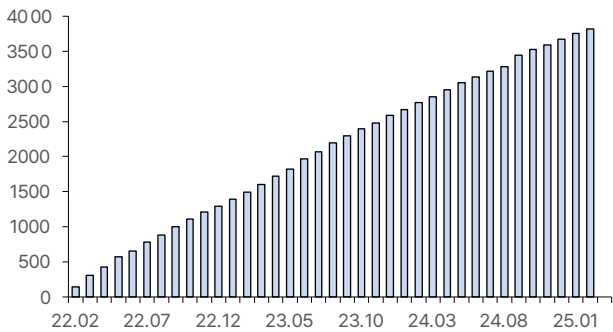
고강도-장기전 양상은 완제품에 대한 수요뿐만 아니라 판매 이후의 MRO 수요를 증가시키는 동력이기도 하다. 무기체계는 사용 가능한 수명 동안 지속적인 관리가 필요하며, 특히 전차와 자주포처럼 기동과 사격을 반복하는 장비는 마모와 파손이 쉬워 주기적인 창정비가 필수적이다. 전장에서의 손상과 누적된 고장은 부품, 정비 인력, 전문 시설에 대한 수요를 급증시키며, 초기 무기 판매액의 수 배에 달하는 후속 시장을 형성한다. 글로벌 방산 MRO 시장은 2024년 1,355억 7천만 달러에서 2033년 2,194억 9천만 달러까지 연간 5.5% 성장할 것으로 예상된다.[도표 11] 이는 무기 수출 이후 발생할 수 있는 수주 공백 우려를 해소하기 충분한 규모이다.

변화한 전쟁 양상이 지상 무기 수요 급증·다변화 견인

MRO: 무기 판매를 넘어 새로운 성장 동력

도표 9 러시아 누적 전차 손실량

(단위: 대)



자료: ORYX, 산업 자료, GLIF Research.

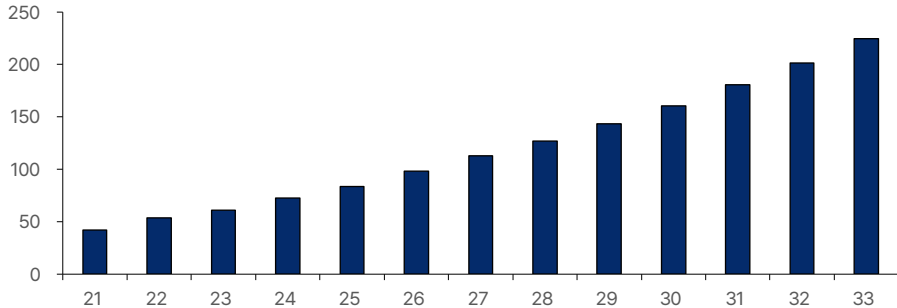
도표 10 러시아 누적 전차 손실량

(단위: 대)

자료: ORYX, 언론 종합, GLIF Research.

도표 11 글로벌 MRO시장 성장 전망

(단위: 10억 달러)



자료: SIPRI, GLIF Research.

PART 3. 방위산업의 주요 성장 동력

2. 기존 공급망의 한계가 만든 기회의 창

전쟁 수요를 못 따라가는 서방
무기 생산력 → 공급 부족 현상
심화 중

러-우 전쟁은 수십년에 걸친 생산 능력(CAPA) 감축으로 소량·고품질 생산에만 집중해 온 서방 방위산업의 구조적 한계를 드러냈다. 미국과 유럽은 냉전 종식 이후 '평화 배당금(Peace Dividend)' 명목으로 생산 기반과 국방 예산을 꾸준히 축소해 왔다. 기업들의 잦은 M&A와 효율성 위주의 적시생산 시스템은 수요 급증에 취약한 공급망을 만들었다. 하지만 전쟁이 장기화되며 무기 수요는 폭증했고, 현재 공급 속도가 수요를 따라잡지 못하며 심각한 공급 부족에 직면했다. [도표 12] 독일 KMW사의 Leopard 2 전차의 경우 최근 연간 생산량이 100대 미만이고, 핵심 부품인 엔진과 변속기, 정밀 전자 부품의 리드타임이 수개월에서 1년 이상 증가했다. 산업 전반의 납기 지연은 당장 무기체계의 수급이 필요한 국가들이 기존 서방 중심의 공급망을 벗어나, 즉시 구할 수 있는 신뢰도 높은 대체재를 찾는 이유이다.

방산 시장의 새 전략, 현지
생산 및 기술 이전

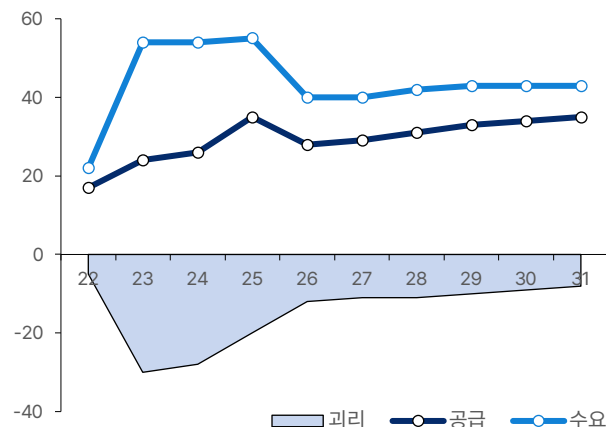
공급망의 불안정성은 국가들의 구매 전략을 변화시키고 있다. 과거처럼 완제품 수입에만 의존하는 대신, 자국 내 생산을 통해 안정적인 공급망을 확보할 수 있고 주요 기업의 기술을 학습할 수 있는 현지화가 새로운 전략으로 부상하고 있다. [도표 13] 사우디아라비아는 국방 예산의 50%를 현지화하는 것을 목표로 하며, 인도의 'Make in India' 정책도 마찬가지이다. 지상 시스템은 전투기나 함대에 비해 상대적으로 기술 이전 및 현지 생산 라인 구축이 용이하여 수요국의 현지화 요구에 부응하기 적합하다. 독일 라인메탈이 루마니아에 공장을 건설하고, 한국이 폴란드와 K2 전차 및 K9 자주포의 현지 생산을 추진하는 등 공급국들은 현지 파트너십을 강화하는 방식으로 시장에 접근하고 있다.

각국 정부는 재정·제도적 지원
으로 방산 역량 확충

전례 없는 재무장 수요를 뒷받침하기 위해 각국 정부는 대규모 금융 지원책과 재정 규칙 완화 등을 추진하고 있다. EU는 EDIS의 일환으로 SAFE 펀드를 결성해 회원국들의 무기 공동 조달에 최대 1,500억 유로의 예산을 지원하는 것을 목표로 하고 있다. 또한 국방비 지출이 GDP의 3%를 초과할 수 없다는 기존의 규칙을 완화해 최대 GDP의 1.5%까지 추가 재정 적자를 허용하는 방안을 제안했다. 미국은 2024년 우크라이나 지원 및 자국 무기고 보충을 위해 608억 달러 규모의 긴급 추가 예산안을 편성했으며, DPA를 발동하여 방산업체에 직접적인 투자와 생산 명령을 내리고 있다.

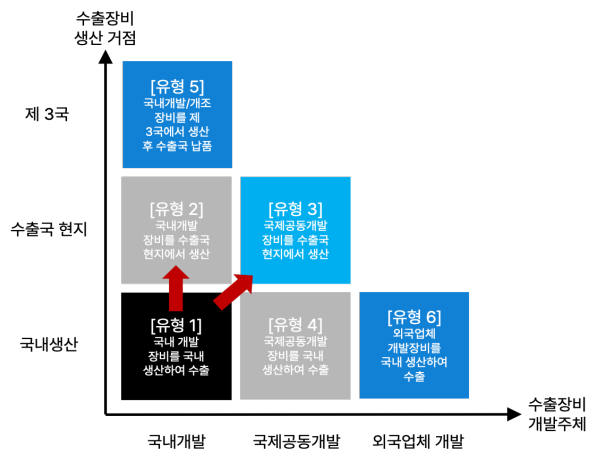
도표 12 글로벌 장악 수요 및 공급

(단위: 10만발)



자료: SIPRI, GLIF Research.

도표 13 방산 수출 유형



자료: 한국국방기술학회, GLIF Research.

PART 3. 방위산업의 주요 성장 동력

핵심 삼각편대: 전차, 자주포, MLRS

1. 전차: 대체 불가능한 지상전의 주역

| 전차: 모듈화 기반 업그레이드

전차는 질량, 장갑, 화력을 바탕으로 영토를 점령하고, 적 방어선을 돌파하며, 거점을 방어하는 지상전의 핵심 임무를 수행하는 대체 불가능한 자산이다. 최근 전차 시장은 기존 플랫폼을 유지하되 방호체계(APS)나 전투 시스템을 교체하는 모듈화(Modularity)기반의 업그레이드 수요가 급증하고 있다.[그림 1]

2. 포병 및 탄약: 소모전의 핵심, 현대화와 대량생산

| 포탄: 자주포로의 전환, 비축 수요 기반 성장

동유럽과 중동을 중심으로 한 전략적 비축량 확충 수요와 기존 포대의 현대화 수요가 결합되어 향후 수년간 자주포와 포탄 시장의 구조적 성장은 필연적이다. 현대전에서 드론과 정밀 타격 무기의 위협이 커지면서, 생존성이 취약한 고정형 견인포는 빠르게 도태되고 신속한 사격 후 진지 이탈이 가능한 자주포로의 전환이 가속화되고 있다.[도표 14] 탄약 자체도 단순 고폭탄에서 엑스칼리버(Excalibur)와 같은 정밀 유도 포탄의 비중이 확대되며 단가는 상승했지만, 적은 수량으로 더 높은 효과를 내는 방향으로 발전하고 있다.

3. MLRS: 원거리 정밀 타격의 게임 체인저

| MLRS: 현대전의 핵심

정보 우위가 전쟁의 승패를 좌우하는 현대전에서, ISR(정보·감시·정찰) 네트워크와 실시간으로 연동된 MLRS의 원거리 정밀 타격 능력은 항공 타격보다 훨씬 빠르고 효율적인 수단으로 그 중요성이 극대화되고 있다. 하지만 유도탄 같은 선도 체계는 소수 국가만이 생산 가능하여 공급이 극히 제한적이며, 현재는 미국 HIMARS(M142), 한국 천무(K239), 이스라엘의 PULS가 시장을 점유하고 있다.[도표 15]

New Normal of Conventional: 신기술로 재무장하는 지상시스템

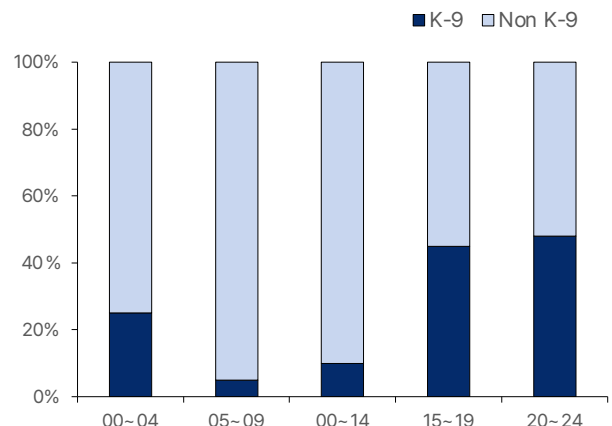
| 신기술과의 통합 → 지능형 플랫폼으로 진화

재래식 무기체계는 신기술과의 융합을 통한 새로운 지평을 열고 있다. 전차는 능동방어체계(APS), 360도 감시 센서, 무인 전투 기술을 통합해 현대식 모델을 개발/업그레이드 중이다.[도표 16] 포병 시스템은 생존성을 위해 완전 자동화된 포탑과 원격/무인 운용 기술을 도입하고 있으며, 유도 시스템을 이용해 명중률을 높인 위성 유도 정밀 포탄의 비중을 늘려가고 있다. MLRS 또한 장거리 정밀 유도 기술과의 결합으로 보다 정밀한 타격이 가능한 자산으로 진화하는 추세이다.

그림 1 현대로템 K-3 전차 개념도



도표 14 K-9 자주포 점유율

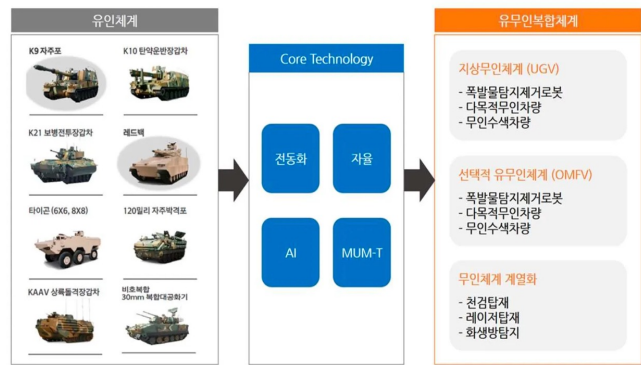


PART 3. 방위산업의 주요 성장 동력

도표 15 주요 MLRS 비교

	HIMARS (M142)	천무 (K239)	PULS
운용국	미국, 우크라이나 등	한국, 폴란드 등	덴마크, 그리스 등
제조사	록히드 마틴	한화에어로스페이스	엘빗 시스템즈
시스템 비용	1대당 약 500만 달러	1대당 약 200만 달러	1대당 약 350만 달러

도표 16 한화에어로스페이스, 유무인 복합 전투체계 전환



자료: Lockheed Martin, Elbit Systems, 한화에어로스페이스, 언론 종합, GLIF Research.

자료: 한화에어로스페이스, GLIF Research.

PART 3. 방위산업의 주요 성장 동력

커지는 방위 드론 시장

러-우 전쟁에서의 핵심 전략, 드론

러-우 전쟁을 통해 드론의
유용성 입증

러-우 전쟁을 통해 드론이 현대전에서 중요한 전략적 무기로 주목받고 있다. 2025년 6월 1일, 우크라이나는 러시아 영토 내 공군기지 4곳을 대상으로 대규모 1인칭 시점(FPV) 드론 공격을 감행해 전략폭격기 41대를 타격했다. 이번 공격으로 70억달러(약 9조6500억원) 상당의 피해가 발생했으며 러시아 주요 공군기지의 순항미사일 운반기 34%가 작동 불능 상태가 됐다고 우크라이나 측은 발표했다. 이에 러시아는 같은 날 470여대의 드론을 앞세워 우크라이나 전역을 대대적으로 공격하여 막대한 피해를 안겨주었다. 현대전에서 방위 드론의 활용은 점점 확대되고 있고 러-우 전쟁이 그 효과성을 입증한다.[도표 17]

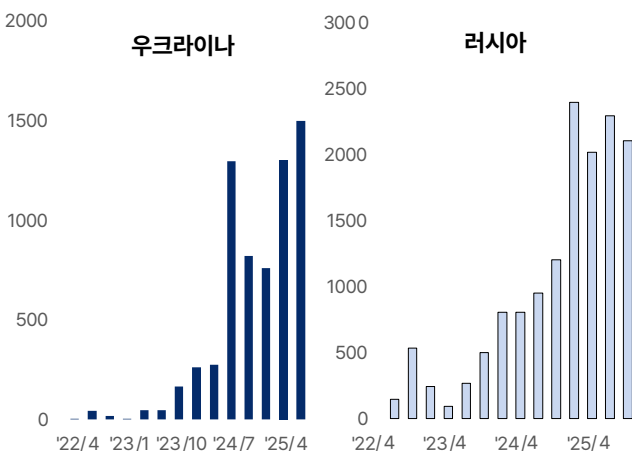
점점 커져가는 방위 드론 시장

드론 시장 확대와 드론의 이점

“드론을 이용한 전쟁이 미래다.” 테슬라의 CEO, 일론 머스크가 한 발언이다. UAV(무인항공기, 드론) 시장은 전세계적으로 크게 성장하고 있다. DSK 2025와 한국항공안전기술원에 따르면, 2023년 전세계 드론 시장은 336억 달러를 기록했으며, 2030년에는 62.5% 증가한 546억 달러가 될 것으로 예상된다. 2023년 아시아가 130억 달러로 가장 큰 시장이었으며, 북미가 88억달러, 유럽이 76억달러였다. 그 중 군용 드론 산업은 2023년 208억 달러에서 2026년 292억달러로 연평균 12%로 성장할 전망이다.[도표 18]

드론의 활용은 전쟁에서 여러 이점을 가진다. 무인 원격 조종과 경제적 효율성이 핵심 포인트다. 드론은 유인항공기에 비해 저렴하게 생산, 유지가 가능하고 별도의 중장비도 필요 없다. 무엇보다 드론 도입으로 인해 조종사가 직접 직면해야 했던 전쟁 속 위험 요소들을 제거하고, 복잡하고 위험한 임무를 인명 피해 없이 더 안전하고 효율적으로 수행할 수 있다는 것이 가장 큰 이점이다. 인적피해와 비용을 최소화하면서 상당한 피해를 줄 수 있는 방위 드론의 특성이 전세계적으로 드론시장을 확장시키고 있다.

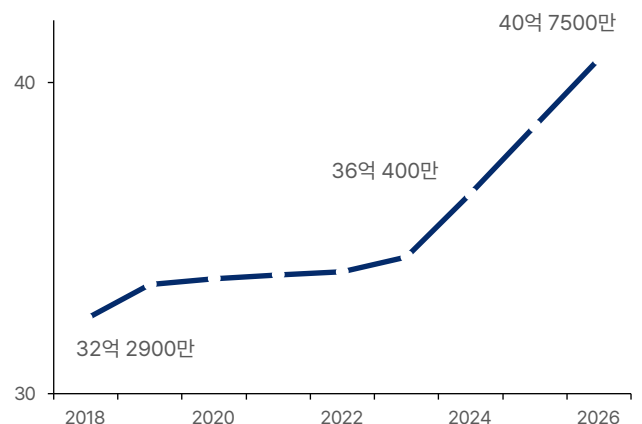
도표 17 러-우 전쟁에서 드론 공격 횟수



자료: Aclred, 산업 자료, GLIF Research.

도표 18 세계 군용 무인기 시장 규모

(단위: 억)



자료: 국방품질기술원, 산업 자료, GLIF Research.

PART 3. 방위산업의 주요 성장 동력

드론을 먼저 잡는 국가가 국방력을 주도한다.

시장지배력을 강화하는 미국

미국: 압도적 기술 우위, 공격적 수출 지원 정책으로 글로벌 네트워크 강화 중

미국이 수출여건을 개선하여 글로벌 방위드론의 패권을 강화하고 있다. 9월 15일, 루비오 미국 국무부 장관은 트럼프 대통령의 ‘속도와 책임 향상을 위한 해외 방위 판매 개혁’이라는 행정명령의 일환으로 무인 항공 시스템(UAS) 관련 수출 정책 개정안을 승인했다. 록히드 마틴, 노스롭 그루먼, 보잉 등 최대 규모의 방산 기업들을 가지고 있는 미국은 세계 최고의 드론 기술력을 보유하고 있을 뿐만 아니라 아프가니스탄, 이라크 전쟁 등 여러 전쟁에서 드론을 활용한 전투경험을 가지고 있었다. 미국은 이 정책안을 통해 수출 허가와 절차를 간소화시켜 수출 검토에 대한 자율성과 유연성을 증대를 꾀했다. 이로써 미국은 자국 방위 기업들에게 글로벌 수출 진전 가능성을 증대시키고 동맹국들과의 글로벌 네트워크를 강화하여 전세계적 영향력을 높일 수 있을 것이다.

[도표 19]

드론에 전폭적 지원을 아끼지 않는 중국

중국: 가성비로 높은 수출

중국은 정부 주도 하에 전폭적으로 드론 개발에 집중하고 있다. 민간 제조사 규제 완화와 적극적인 투자를 통해 기업을 육성하여 중국 기업들이 드론 시장에서 경쟁력을 가질 수 있게 하였고, 미국의 수출 통제 속에서 세계 최대 전투용 드론 수출국이 될 수 있었다. 중국 드론의 강점은 ‘가성비’이다. 미국의 드론보다는 기술력이 부족하지만 낮은 가격 대비 우수한 품질로 전세계 드론 시장에서 높은 비중을 차지하고 있다.[도표 20]

글로벌 트렌드는 드론 산업 육성

세계 각국에서 드론 육성계획 진행

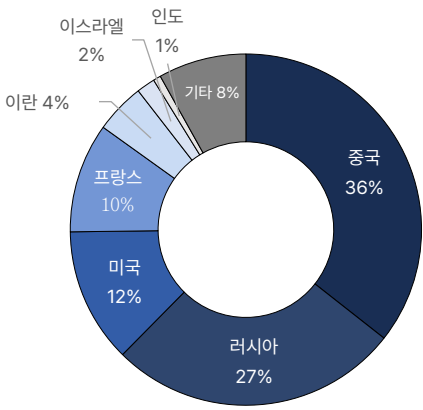
전세계 각국들도 드론 산업을 육성하기 위해 다각도로 노력하고 있다. 유럽은 기존의 드론 전략과 정책을 종합, 개선한 [유럽 드론 전략 20]을 발표했다. 민간과 국방을 아우르는 드론 생태계를 구축하여 유럽의 전략적 자율성을 강화하고, 이를 위해 항공 규칙 개정, 신규 표준 및 인증 체계 마련 등이 그 내용이다. 러시아의 푸틴 대통령도 2022년 국방부 확대 회의에서 드론 부대의 중요성과 각 기체들의 연결성을 강조함과 동시에 드론의 대량생산, 대드론 시스템 강화 등의 국가적 전략을 구상하고 있다. 한국과 일본, 중동의 국가들 또한 정부차원의 드론 산업 활성화 계획을 발표하고 관련 기업들을 적극적으로 지원하고 있다.

도표 19 미국 국방용 드론 수출 요건 완화 개혁안

구분	기존 MTCR 기준	국방부 유인 전투기 기준
심사 기준	기술적 시장 (사거리 ≥300 km, 페이로드 ≥500 kg)	정책·외교·안보 평가 + 기술 능력
심사 주체	국무부 DDTC/EKS	국방부 주도(IMS/DSCA) + 국무부 협의
의회 통보	일부 Category 1 예외	유인 전투기와 동일, 해당국 포함 시의회 통보 필수
승인 가능성	MTCR	동맹국에 대해 조건부 허가 가능성 높음
수출 범위	기술적 안전성·위험성 기준	전략적·외교적 우선순위 국가 중심

도표 20 세계 군용 무인기 지역별 생산 비중

(단위: 십억 달러)



PART 3. 방위산업의 주요 성장 동력

방위산업의 미래엔 드론이 있다

드론 산업의 밸류체인

드론산업의 밸류체인은 부품 및 SW를 공급하는 제조업의 전반적인 분야인 **후방산업**과 드론 임대·활용 부분을 포함하는 서비스업인 **전방산업**으로 구성되어 있다. 그러나 최근 산업 가치 사슬의 변화가 발생했다. 과거 중대형 군사용 무인기 중심의 수직적 공급시장에서는 완성체 제조사가 가치 사슬의 중심이었지만, 민수용 소형 드론 시장이 성장하고 진입 장벽이 낮아져 관련된 사업자 모두가 밸류체인 전반을 관리하는 식의 형태로 변화했다.

점점 진화하는 드론

| 드론 활용의 다각화

군사용 드론은 개발 초기에 표적획득용 정찰, 감시용으로 주로 쓰이다가 현대에 들어서는 복합 임무 드론으로 발전하여 공격용, 기만용, 전자전용 등 다양한 전략적 분야에서 사용되고 있다. 최근에는 다수의 드론을 협동 제어를 통해 운용하여 단일 드론 이상의 성능을 발휘하는 군집 드론 시스템도 유망한 기술이다. 단일 드론이 하지 못하는 임무 수행을 팀을 이루어 조직적으로 수행할 수 있을 뿐만 아니라, 각자의 일을 독립적으로 수행하거나 동시에 여러 장소에서 정보를 획득할 수 있다.[도표 21]

| AI드론으로의 발전과 효율성

드론에 인공지능(AI)을 탑재하는 기술도 주목받고 있다. AI드론은 다양한 센서와 AI 알고리즘을 활용하여 실시간으로 환경을 인식하고, 자율비행, 장애물 회피, 자율임무수행 등 복잡한 작업을 자동으로 수행한다. 미국, 중국, 러시아 등 국방력이 강한 주요국들도 AI 드론 개발에 적극참여 하고 있고 한국도 활발히 이와 관련된 R&D를 활발히 진행 중이다.

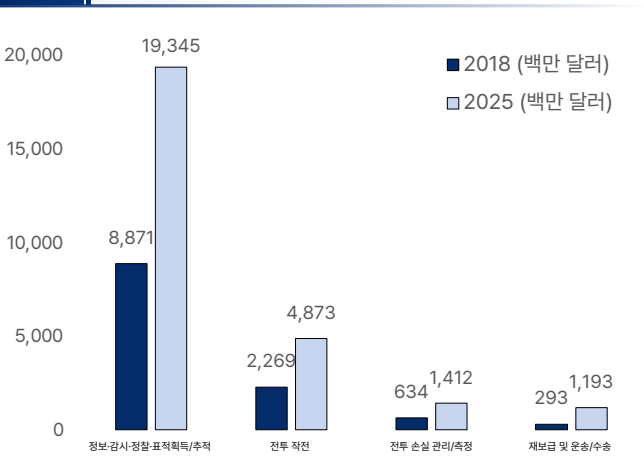
최근 러-우전쟁에서도 AI 드론이 큰 활약을 펼쳤다. 우크라이나는 미국의 AI 국방 기업인 팔란티어(Palantir)사의 AI 기술과 드론을 접목시켜 드론 공격 성공률을 50%미만에서 80%대로 끌어올렸다. 대표적으로 팔란티어의 AI가 내장된 ‘셰이커(SAKER)’ 정찰 드론은 10km 범위에서 군인과 탱크, 차 등을 독립적으로 식별하고 언제 어떤 무기로 공격할지 선택할 수 있게 한다.

도표 21 군용 드론의 활용 분야

분류	특징	대표 무인기
표적획득용	- 무기 개발을 위한 시험 표적용으로 활용	BQM-34 Firebee
정찰/감시용	- 탑재 센서를 활용한 영상 정보 수집 - 수행 전장 감시 및 정찰, 표적 확인 - 위치 정보 제공 및 전투피해평가(BDA)	송골매, Searcher, RQ-4 Global Hawk, RQ-1 Predator, RQ-2 Pioneer
공격용	- 미사일 공격으로 대공무기, 적 지휘소, 전자 및 군사시설 무력화 - 적 레이더에서 방사되는 전파 감지	MQ-1 Predator, MQ-9 Reaper
기만용	- 1회용 드론으로 적 방공망 위치 식별을 위한 기만 작전 수행	AGM-160 MALD
공격용	- 공격용 무장/전자전 장비 장착 하 대공제압 및 중심 표적 공격 임무	X-47B
전자전용	- 드론에 전자전 장비(ES/EA) 탑재, 통신/신호 정보 수집	RQ-4 Global Hawk

자료: 드론봇 전투체계 발전방안 연구, 2021, 한국드론혁신협회, GLIF Research.

도표 22 글로벌 군용 드론 시장: 용도별 규모 및 전망 (단위: 억)



자료: Military Drones Market, GLIF Research.

INDUSTRY ANALYSIS REPORT- Kickoff Project

Defense Industry



Part 4.
K- 방산
어디까지 왔나

PART 4. K-방산, 어디까지 왔나

수출이 이끄는 한국 방위산업

이제는 세계로: 내수에서 수출 중심으로 전환

러-우 전쟁 이후 수출 주도 전환,
한국 방산기업 수익성 도약

러-우 전쟁 이후 한국 방위산업은 연평균 30억 달러 내외의 수출 규모를 기록하던 내수 중심 산업에서 벗어나, 수출 주도 산업으로 전환되었다. 현재 국내 주요 방산 기업들의 전체 매출액에서 수출이 차지하는 비중은 50%에 달한다.[도표 23] 수출 증가는 국내 정부를 대상으로 한 사업보다 높은 수익성을 확보할 수 있어, 한국 방산 기업들의 수익성이 한 단계 개선되는 계기가 되었다.

수주 규모 및 잔고 확대

한국 주요 방산 4사(한화에어로스페이스, 현대로템, 한국항공우주, LIG넥스원)의 방산부문 수주잔고는 '20년 21.6조원에서 '25년 8월 기준 83.9조원으로 388% 확대되었다.[도표 24] 러-우 전쟁 발발 이전 1Q22 24조 원이었던 국내 방산 수주잔고는 4Q24 72조 원을 기록하며 3배 증가하였다. 특히 한화에어로스페이스의 방산 부문 수주잔고는 '21년 5조 원에서 '24년 40조 원으로 8배 증가하였다.

글로벌 시장점유율(M/S) 상승

한국은 글로벌 방산 시장 내 점유율을 지속적으로 확대하고 있다. 한국의 무기 수출/수입 배수는 다수 국가의 하락세와 달리 가파르게 상승하고 있다. 방산 주요 강국인 미국(10배 중반), 영국(1~2배), 독일(약 10배 수준) 등에 비하면 낮은 수준이나, 상승세를 보이는 국가는 한국이 유일하다.[도표 25] 한국은 최근 세계 9위 무기 수출국으로 부상했으며, '27년까지 4위 달성을 목표로 하고 있다.

견고한 내수, 수요, 정부 투자가 만든 경쟁력

1. 과거도, 미래도 탄탄한 내수

지속적 국방비 지출과 실전 수요,
한국 방산 산업의 안정적 성장
기반

대한민국은 남북 대치 상황이라는 지정학적 특수성으로 인해 높은 국방비 지출을 지속해 왔다. 한국의 국방비 지출은 GDP의 2.5% 수준으로 글로벌 평균 2.3%를 상회하며, 이는 국내 방산 기업 실적의 안정적인 기저를 형성한다.[도표 26], [도표 27] 또한 휴전국으로서 실전 요구 성능을 충족하는 제품을 생산하고, 대규모 운용 수요에 대응하여 양산 체제를 유지함으로써 규모의 경제를 실현할 수 있다.

2. Gap Filler: 가격(P)과 납기(D) 경쟁력으로 단기 수요 흡수

합리적 가격·신속 납기 기반,
한국 방산 수출 신뢰·시장
다변화 성공

러-우 전쟁으로 무기체계 공급 부족 현상이 심화된 상황에서 한국 방위산업은 합리적인 가격과 빠른 납기라는 무기로 시장의 틈새를 성공적으로 파고들었다. 성공적인 초도 납품 실적은 1회성 거래를 넘어 연속적인 수주를 받을 수 있는 신뢰를 구축하는 계기가 되었다. 국내 방위산업은 '22년 폴란드와의 전방위적 무기체계 계약을 시작으로 노르웨이, 핀란드, 이집트, 인도, 사우디아라비아 등으로 수출 대상을 확대해 왔다.

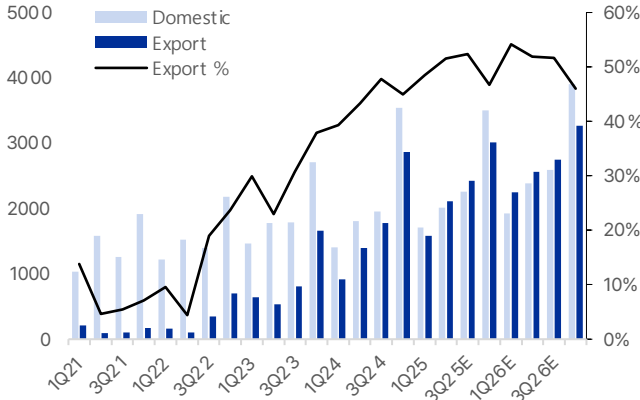
가성비·납기 모두 경쟁우위,
한국 방산 '갭필러'로 부상

가격 경쟁력(P) 측면에서 한국 전투기 공급 가격은 해외 대비 약 30% 이상 낮게 책정된 것으로 추정된다. 지상 무기 체계는 해외와 유사한 가격대를 형성하지만, 가성비 있는 무기로 평가받는다. 한국 방산은 납기(D) 부분에서도 높은 경쟁력을 보유하고 있다. 초도 물량 납품이 해외 대비 약 6개월~1년 정도 빠르며, 납기 지연이 거의 발생하지 않는 것으로 파악된다. 무기체계의 납품 속도를 나타내는 ATS(Arms Transfer Speed) 지표를 확인해보면, 한국은 주요 판매 체계인 MLRS 부문에서 경쟁국을 압도하는 빠른 속도를 보인다.[도표 28] 이는 러시아-우크라이나 전쟁 이후 전력 확충이 시급한 동유럽 국가들에게 '갭필러(Gap Filler)' 역할을 수행하며 주목받는 핵심 요인이다. 한국은 대통령실과 국방 중심의 일원화된 정책 결정 구조를 통해 무기 개발·생산·수출을 신속하게 추진할 수 있어, 리드타임을 주요 방산 수출국인 독일 및 프랑스보다 평균 2.5배 짧은 24개월로 단축하였다.

PART 4. K-방산, 어디까지 왔나

도표 23 한국 방산 내수/수출 매출 비중

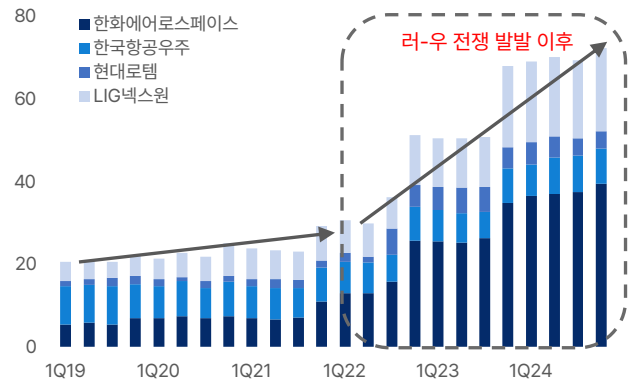
(단위: 십억 원)



자료: 산업 자료, GLIF Research.

도표 24 국내 방산 기업 방산 부문 수주잔고 추이

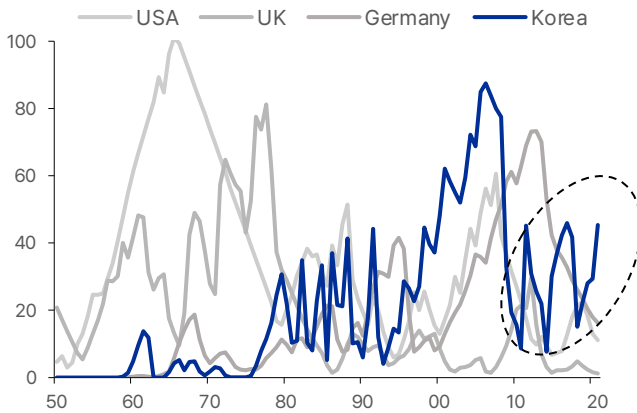
(단위: 조 원)



자료: Dart, GLIF Research.

도표 25 해외 및 한국 수출/수입 비중 그래프

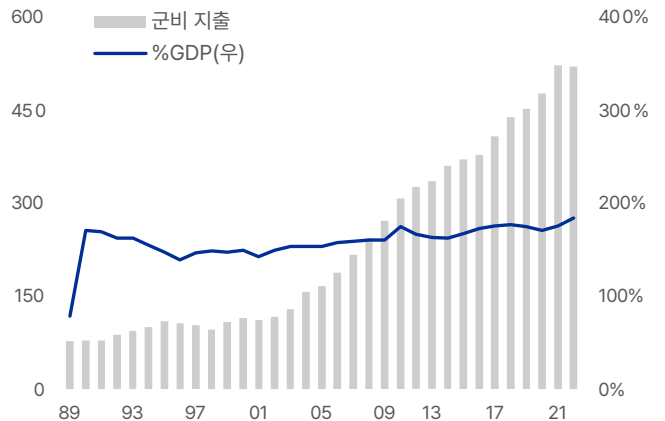
(단위: 배)



자료: SIPRI, GLIF Research.

도표 26 아시아 주요국 GDP 대비 군비 지출 비중

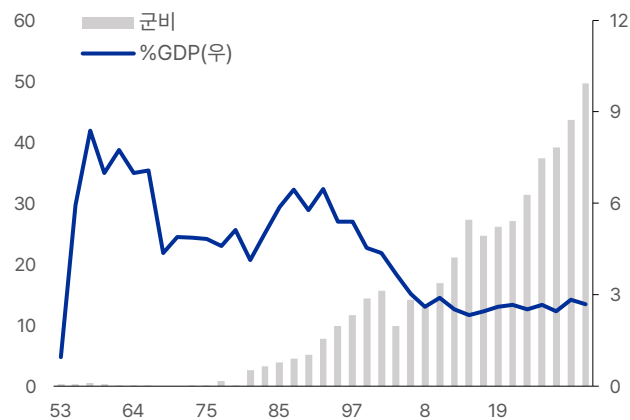
(단위: 십억 달러)



자료: SIPRI, GLIF Research.

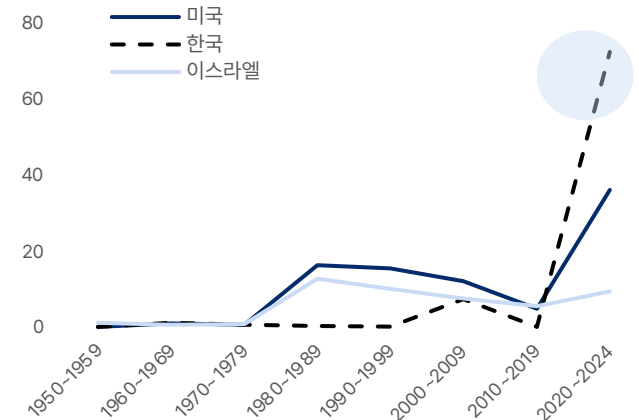
도표 27 한국 GDP 대비 군비 지출 비중

(단위: 십억 달러)



자료: SIPRI, GLIF Research.

도표 28 MLRS ATS



자료: 산업 자료, GLIF Research.

PART 4. K-방산, 어디까지 왔나

3. 정부의 공격적인 투자

정부 주도 내수 투자,
K-방산 기술력·매출 안정성의
핵심 기반

방위력개선비로 대표되는 정부의 꾸준하고 강력한 내수 투자는 K-방산의 높은 경쟁력의 뿌리이다. 정부는 '2024~2028 국방중기계획'에 따라 국방 예산의 30% 이상을 신규 무기 확보 및 R&D에 투자하고 있다. '25년 방위력 개선비 19조 원 중 9조 원이 무기체계 개발·구매비에 편성될 예정이며, 이는 첨단 전력 확보 예산도 포함한다.'[도표 29] 또한 K2 전력화 및 차세대 K3 전차 개발, K9A2/A3 자주포 성능 개량 등 핵심 지상 무기체계의 현대화 사업이 추진되고 있다. 이러한 정부 주도의 내수 시장은 섹터 내 기업들에게 안정적인 매출 기반을 제공한다. 나아가 신기술 개발 및 검증의 테스트베드 역할을 하며 한국 방위산업의 기술 경쟁력 확보의 기반이 된다.

정부, 외교·금융 연계 지원으로
K-방산 글로벌 세일즈 가속

또한 정부는 K-방산의 수출을 전방위적으로 지원하고 있다. '23년 이후 연간 '방산 수출 200억 달러'를 목표로 설정하고, 이를 위해 '방산수출진흥센터' 설립 및 수출입은행의 금융 지원 한도 확대 등을 실질적인 지원책으로 제시하였다. 특히 폴란드 K2/K9 수출 사례처럼, 기술 이전과 현지 생산이 결합된 복잡한 계약에서는 정부가 직접 외교 협상에 나선다. 정부는 직접 외교적 협상에 나서 기업과 한 팀을 이루는 패키지 딜을 성사시키는 등, K-방산의 '세일즈맨'으로서 적극적인 역할을 수행하고 있다. [도표 30]

세계로 향하는 K-방산

유럽: 러시아 위협 앞에서 열린 기회의 창

유럽 재무장 가속, 생산 공백 속
한국 방산에 전례 없는 수출 기회

러시아의 위협 확산에 따라 동유럽과 북유럽 국가들은 지상 전력 강화에 나서고 있다. 특히 MLRS와 자주포에 강한 수요를 보였다. 유럽 주요 방산업체들은 오랜 군축기로 인해 생산 능력이 부족하고 공급망 병목 현상이 단기간에 해결되기 어려운 상황이다. 이는 신속한 납기와 가격 경쟁력을 갖춘 한국 방산에게 유리한 시장 환경을 조성하고 있다. 유럽 재무장 계획은 한국 방위산업에 전례 없는 기회를 제공할 것으로 판단된다.

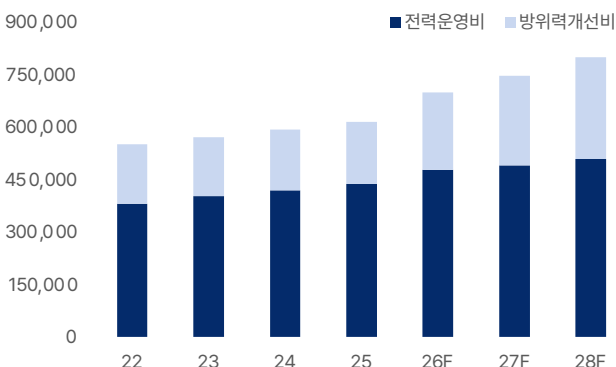
중동: 폭발하는 방공 수요, 천공이 선점하다

드론·미사일 위협 확산,
천공-II 중심으로 한국 방산 중동
점유율 확대

중동 지역 분쟁은 주로 드론을 활용한 공격이나 공습 양상을 띠며, 이란 등 미사일 능력이 강한 국가들이 다수 존재하여 방공 무기 수요가 가장 높다. 한국의 천공-II는 이미 UAE(4.15조 원), 사우디(4.3조 원), 이라크(3.7조 원)와 대규모 수출 계약을 체결하며 중동 시장 확대를 주도하고 있다. 미국의 신뢰도 하락과 유럽의 역내 집중으로 한국 방산업체가 중동 시장 내 영향력을 확대할 시기가 도래하였다.

도표 29 한국 국방비 지출 추이 및 전망

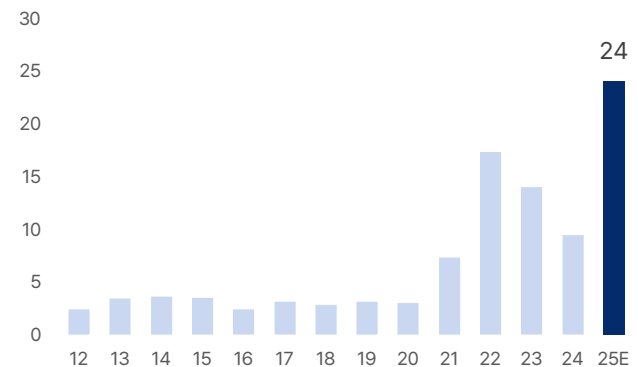
(단위: 억)



자료: 국방부, 산업 자료, GLIF Research.

도표 30 한국 방산 해외 수주 동향

(단위: 십억 달러)



자료: 산업 자료, GLIF Research.

PART 4. K-방산, 어디까지 왔나

Gap Filler를 넘어 새로운 주공급자로의 도약

한국은 1)핵심 기술의 국산화, 2)수요국 현지화 양산 프로그램, 3)러시아향 수요 확보를 통해 무기체계 공급 시장의 판도를 바꾸고자 한다.

1. 자체 개발 기술을 통한 성능(Q) 경쟁력 확보

K-방산, 가격 경쟁력 넘어 자체 기술로 시장 선도

빠른 납기와 합리적 가격이 K-방산의 글로벌 시장 진입을 위한 열쇠였다면, 이제는 **자체 개발한 핵심 기술**을 바탕으로 한 압도적인 성능이 K-방산을 주 공급자의 반열에 올려줄 요소가 될 것이다. 현재의 K-방산은 '가성비' 중심의 과거 성공에서 벗어나 방위산업 내 선도국으로서의 기술적 역량을 증명하고자 한다. 현재 개발 중인 KF-21 전투기의 경우 노후화된 F-4, F-5를 대체하는 것을 넘어 국산 AESA 레이더와 최신 항전 장비를 탑재해 4세대 전투기를 압도하는 성능을 자랑하며, 무인화까지 염두에 둔 확장성을 갖고 있다. **[그림 2]** 마찬가지로 K9A2 자주포는 완전 자동화된 포탑을 적용해 발사 속도와 생존성을 극대화했으며, 이는 전 세계 자주포 시장의 기술 표준을 한 단계 끌어올린 혁신으로 평가받는다.

2. 수요국 현지로 향하는 K-방산

현지 파트너십으로 구매국과 동반 성장

글로벌 방산 시장의 경쟁이 심화되면서, K-방산은 단순 완제품 수출(유형 1)을 넘어 구매국의 산업 생태계와 결합하는 **현지 파트너십 전략**으로 경쟁 우위를 확보하고 있다. 이러한 전략은 구매국의 요구를 충족시키는 것을 넘어 유럽의 보호무역주의와 같은 장벽을 극복하고 현지의 정치 및 경제 생태계에 깊숙히 통합되기 위한 필수적인 생존 전략이다. 국내 방위산업 업체는 폴란드로의 수출을 기점으로 주변 동유럽 국가들로 시장을 확대하기 위한 유럽 진출 허브를 구축하려고 하고 있다. 나아가, 현지 부품사를 인수하거나 합작법인(JV)을 설립하여 공급망 전체를 통합하는 완전 현지화(유형 4) 단계로의 진화를 모색하고 있다. 한화그룹이 미국의 필리조선소를 인수해 미국 내부의 해양방산 수요와 제조업 부흥 요구를 충족시키고자 하는 등 국내 방위산업은 구매국과 함께 성장하는 전략적 동반자로 자리매김하고자 하는 의지를 드러내고 있다. **[그림 3]**

그림 2 한국항공우주(KAI)가 구상 중인 AI 기반 NACS

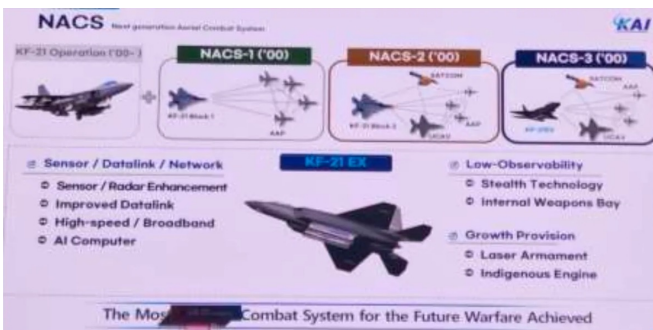
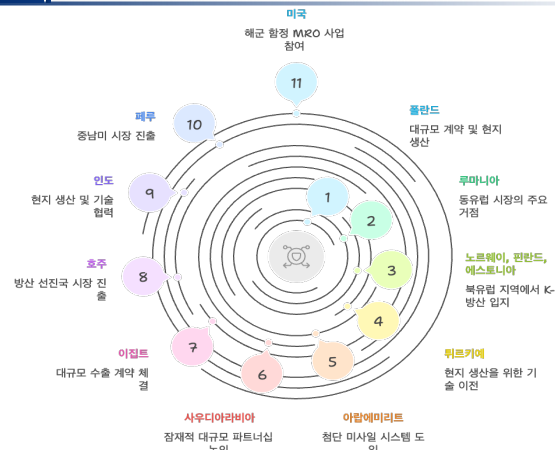


그림 3 국내 기업들의 현지 파트너십 현황



PART 4. K-방산, 어디까지 왔나

3. 지는 러시아, 뜨는 한국

러시아의 공급 공백을 흡수해
유럽발 수요 흡수

러-우 전쟁은 세계 무기 시장에서 러시아의 위상을 근본적으로 흔들며 K-방산에게 새로운 기회를 열어주고 있다. 러시아산 무기의 수입국들은 현재 서방의 강력한 제재와 러시아 방산업계의 생산 차질, 그리고 성능 문제로 인해 공급망 다변화를 시급히 모색하고 있다. [도표 31] K-방산은 러시아의 T-90 전차, S-400 방공 시스템 등과 직접 경쟁하거나 보완할 수 있는 K2 전차, 천궁-II, 천무 등의 포트폴리오와 함께 이러한 지정학적 변화의 가장 큰 수혜자로 부상하고 있다. 한국의 주력 지상 무기체계는 개발 단계부터 NATO 표준 규격(STANAG)을 준수하여 설계되었기 때문에, NATO 회원국들의 기존 군사 시스템 및 탄약과 즉시 통합 운용이 가능하다. 일례로, K9 자주포에 사용되는 155mm/52구경장 포탄과 천무가 운용하는 239mm 유도 로켓 등은 모두 NATO 표준 탄약 체계와 호환된다. 여기에 기존 경쟁 요소였던 빠른 납기와 유연한 산업 협력을 통해 러시아의 공백을 대체할 가장 매력적인 공급자로 주목받고 있다. [도표 32]

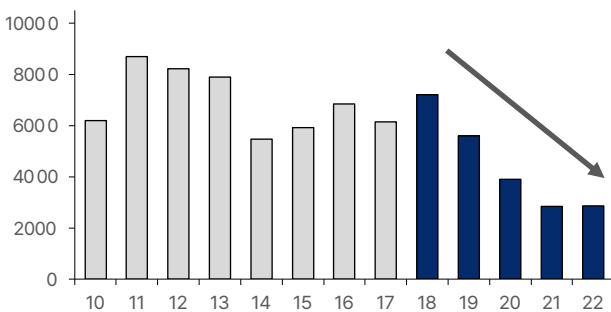
늘어나는 수주, 개선되는 수익성과 증가하는 MRO

수출 주도로 OPM 개선, 수주
무기들에 대한 MRO 수요 확보

K-방산의 수주 증가는 기업의 수익 구조를 질적으로 바꾸는 두 가지 강력한 부가 효과를 동반한다. 첫째는 **영업이익률의 구조적 개선**이다. 일반적으로 수출을 통한 매출은 내수향 매출에 비해 수익성이 2배 이상인데, 여기에 K2 전차의 국산 변속기 채용처럼 핵심 부품 국산화율이 높아지면 원가 경쟁력이 향상되고 환율 및 수급 리스크가 완화되어 수익성 개선으로 직결된다. [도표 33] 둘째는 초기 판매액을 뛰어넘는 거대한 **MRO 시장의 개화**이다. 현대로템은 2021년 K1 계열 전차 창정비 사업으로 5,065억 원 규모의 계약을 체결했으며, LIG넥스원은 천마, 홍상어 유도무기 및 골키퍼 함포 시스템 등 다양한 무기체계의 창정비 사업을 꾸준히 수주하고 있다. 이는 K-방산이 단발성 계약을 넘어 수십 년간 이어지는 지속가능한 고수익 사업 모델의 수혜를 받을 수 있다는 것을 의미한다.

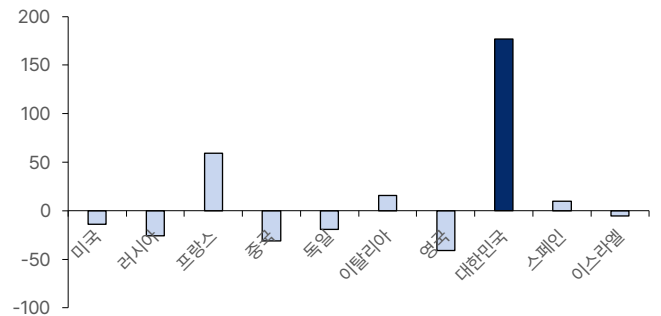
도표 31 러시아산 무기 수출량 추이 (10~22)

(단위: 백만 달러)



자료: SIPRI, GLIF Research.

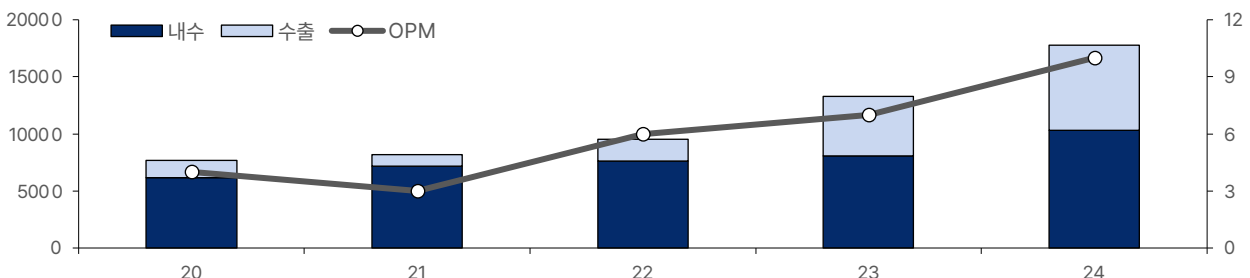
도표 32 주요국 방산수출 증가율 추이 (최근 5년 vs. 과거 5년)



자료: SIPRI, GLIF Research.

도표 33 국내 방산4사 수출 비중에 따른 영업이익률 개선흐름

(단위: 십억원, %)



자료: DART, GLIF Research.

PART 4. K-방산, 어디까지 왔나

신기술로 도약하는 K-방산

방위 드론의 후발주자에서 선두를 향해

드론 경쟁력 강화를 위한
정부의 노력

최근 한국 정부는 차세대 방위 산업 재료인 방위 드론에 대해 구체적인 육성을 진행 중이다. 정부는 “제1차,2차 드론산업발전기본계획”을 발표하여 방위 드론에 대해 경쟁력을 키우겠다는 계획을 공개했다. 드론 기업 지원, 관련 규제 완화, 인프라 구축, 정부주도 R&D와 인력양성 등이 주요 내용이었는데, 이 프로젝트를 통해 국내 드론 산업 규모를 '32년까지 3.9조원까지 성장할 것으로 전망했다. 국방부는 “드론작전사령부”를 창설하여 유무인복합 전투체계 기반의 아미 타이거(Amy TIGER) 4.0, 정찰/공격/전자전 드론을 활용하는 드론본 전투체계와 연계해 전력 구조를 발전시키고 있다. 이러한 적극적인 투자를 통해 K-드론의 시대를 만들어 가길 기대한다.

국방혁신 4.0을 통해 국방혁신을 도모하는 대한민국

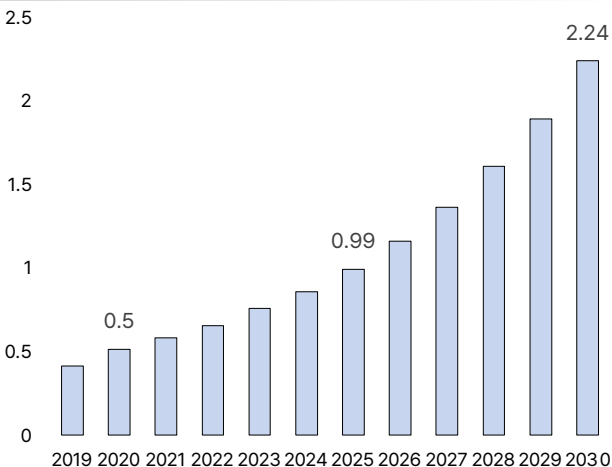
국방혁신을 통한 신기술로의
확장

2023년, 국방부는 국방혁신 4.0을 발표하여 변화하는 현대 전쟁에 필요한 새로운 국방 기술과 체계를 확립했다. AI·무인·로봇 등 4차 산업혁명 과학기술 기반으로 5가지 분야를 혁신하여, 경쟁우위의 AI 과학기술강군을 육성하는 것이 그 내용이다.[도표 34]

이 계획에서 특히 우리는 차세대 기술의 혁신에 대해 주목해야 한다. 국방부는 AI, 드론, 로봇을 유기적으로 활용하여 입체적 경계시스템을 구축하고 AI 기반의 차세대 지휘통제체계(Next KJCCS)를 개발하여 유무인 복합전투체계에 대한 기반을 조성하려 하고 있다. 특히 국방 AI에 대한 법, 제도적 기반을 마련하고 국방 AI센터를 창설하여 AI기반의 군수혁신을 도모했다. 새로운 국방 시스템을 구축하는 것에 더해 R&D에 대한 적극적인 투자를 예고하기도 하였다. 국방비의 10% 수준까지 R&D 예산을 확대하는 등 차세대 기술을 비롯해 전반적인 방위 기술에 대한 R&D 체계를 적립하겠다는 계획을 밝혔다. 이러한 국방혁신은 K-방산이 미래에 새로운 방위 산업으로 도약하는 큰 성장동력으로 작용할 것이다.

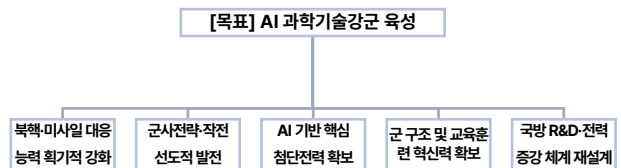
도표 34 | 글로벌 국방 예산 지출 추이

(단위: 조 원)



자료: Statista, Drone Industry Insight, Levitate, Precedence Research, GLIF Research.

도표 35 | 글로벌 국방 예산 지출 추이



북핵·미사일 위협에 대한 대응 능력을 획기적으로 강화함으로써 대북 억제 달성
AI·무인·로봇 등 첨단 과학기술 기반 경쟁 우위의 작전 수행 능력 완비

자료: 국방부, GLIF Research.

PART 4. K-방산, 어디까지 왔나

K-방산의 미래성장동력, MUM-T

K-방산의 차세대 복합체계,
MUM-T

유인·무인 복합체계, 즉 MUM-T(Manned-Unmanned Teaming)는 유인 플랫폼(전투기, 헬기)이 다수의 무인 플랫폼(드론, 무인기)을 지휘·통제하여 정찰, 공격, 전자전 등 복합 임무를 수행하는 미래 전장의 핵심 개념이다. 이는 유인 조종사의 위험 노출을 최소화하고, 병력 자원 감소 환경에서 작전 효율을 획기적으로 극대화하는 전략적 우위를 제공하고 있다. 한국 방위산업은 단순히 기술 개발에 머무르지 않고, 독자적인 플랫폼 기반의 이중 전략과 하드웨어 및 소프트웨어 통합 능력을 바탕으로 글로벌 경쟁력을 확보하고 있다.

MUM-T 항공체계

KAI(한국항공우주)는 국산 전투기 KF-21 및 경공격기 FA-50에 연동되는 MUM-T 로드맵을 추진하며, 유인기 1대가 다수의 무인기를 계층적으로 지휘하는 AI 파일럿 'K-AILOT' 기술을 개발하고 있다.[그림 4] 이는 단순한 원격 조종을 넘어 AI를 통한 임무 분산 및 자율적인 협업을 가능하게 하는 핵심 기술이다.

MUM-T 생태계를 구성하는
K-방산 기업

한국의 항공 MUM-T 생태계는 LIG넥스원과 한화에어로스페이스의 보완적 역량을 통해 강화된다. LIG넥스원은 대드론 역할에서 두각을 드러내며, 드론을 요격하는 레이저 대공 무기 체계 개발을 주도하여 2024년 군 전력화를 목표로 하고 있다. 이는 MUM-T 작전 수행 환경의 안정성을 보장하는 필수 기술이다. 한편, 한화에어로스페이스는 MUM-T 구현의 기반이 되는 무인 플랫폼과 동력 기술에 집중하고 있다. 무인 차량(UGV) 개발 성과를 바탕으로 유인 항공기와 무인 지상 플랫폼을 연계하는 다영역 MUM-T를 추진중이며, 고성능 무인 전투기 등에 필요한 터보팬/제트 엔진 기술을 보유하여 MUM-T를 위한 핵심 동력 기술 기반을 제공하고 있다.[그림 5] 이처럼 한국 방산은 특정 기업에 편중되지 않고 유기적으로 연결된 기술 생태계를 통해 MUM-T 경쟁력을 확보하고 있다.

그림 4 KAI가 구상 중인 무인전투기 설계안

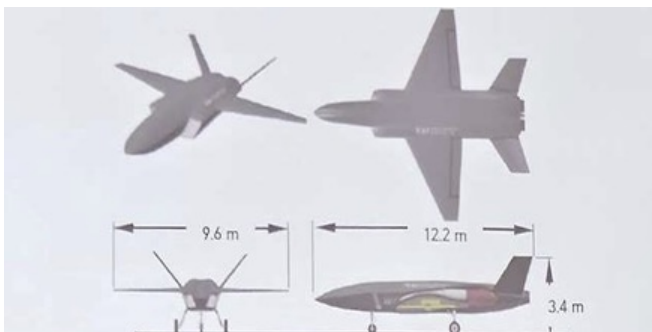


그림 5 한화의 MUM-T



INDUSTRY ANALYSIS REPORT- Kickoff Project

Defense Industry



Part 5.
종목 추천

Company Report.

GLIF Research
Kickoff Project

Investment Opinion

Buy

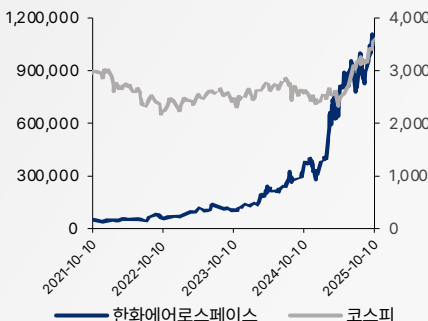
목표 주가 Not Rated

현재가(10/10) 1,042,000

▶ AT A GLANCE

지수	KOSPI
시가총액	56조 25,651억
발행주식수	51.5 백만주
52주 최저/최고	1,107,000 / 274,733원
60일 일평균거래대금	247.9십 억
주요주주지분율	35.79 %

▶ STOCK PRICE



한화에어로스페이스(KS.012450)

육·해·공을 아우르는 통합 전력의 중심

Company Overview

한화에어로스페이스는 1977년 삼성정밀공업으로 설립되었으며, 이후 사명 변경과 경영권 변동을 거쳐 2018년 한화에어로스페이스가 되었다. 현재 항공 사업과 방산사업 (자주포, 장갑차, 정밀유도무기, 무기체계 등)을 주요 사업으로 영위하고 있으며, 자회사로 상장회사인 한화시스템 (방산/ICT)과 한화오션 (조선)을 보유하고 있다. 이러한 인수 및 사업 재편을 통해 육·해·공을 아우르는 종합방산업체로 거듭났다.

Investment Highlight

글로벌 확장 및 현지화 전략 가속화

동사는 글로벌 확장 및 현지화 전략을 위해 다양한 시도를 하고 있다. 해외 방산 거점 확보를 위해 6조 2,700억원을 투자할 예정이며, 폴란드 천무 유도탄 JV(합작법인) 설립, 사우디 국가방위부 JV 설립, 미국 장악 스마트팩토리, 루마니아 유럽 지상무기 거점 설립 등을 추진하고 있다. **[도표 36]** 이러한 적극적인 현지 법인 투자는 글로벌 업체로서의 도약을 위한 사전 준비로 평가된다.

폴란드, 호주 등 대규모 지상방산 수출 계약에 기반하여 중기 실적 성장세가 지속될 전망이며, 해외 수출 실적에 대한 가시성을 확보했다. 또한 미국 자주포 현대화 사업에 한화에어로스페이스를 포함한 글로벌 5개 업체가 선정되었다. 2027년 경쟁 평가를 통해 사업자를 선정하고 2030년 실전 배치할 예정이다. 미국이 운용 중인 자주포 약 700대를 고려할 때, 사업 규모는 10조 원 이상으로 추정된다.

미래 첨단 기술 선도

한화에어로스페이스는 유상증자 자금 중 3,000억원을 미래 첨단 기술 개발에 투자하기로 배정했다. 특히 무인기 엔진 분야에 대한 관심이 크며, 독자적인 무인기 항공엔진을 개발 중이다. 미국 GA-ASI와 단거리 이착륙(STOL) 무인기인 'Gray Eagle-STOL'를 공동 개발 중이며, 동사는 항공엔진 개발을 담당한다. 한화시스템은 무인기 통합관제 네트워크와 안티드론 기술 개발을 전담하는 그룹 내 협업 체계를 구축했다.

주요 성과로는 레이저 요격체계 최초 전력화와 지상 무인체계(UGV), 선택적 유무인체계(OMFV) 개발이 있다. OMFV는 공병전투차량, 자주포, 상륙돌격장갑차에 적용하여 2027년 개발 완료를 목표로 설정하였다. 무인기용 기체와 엔진 국산화 성공 시, 유무인복합체계 수출을 통해 방위산업의 게임체인저로 도약할 수 있을 것으로 전망된다.

국내 유일의 육·해·공 종합 솔루션 제공 기업

한화에어로스페이스는 M&A와 그룹사 재편을 통해 **국내 유일의 육·해·공 종합 방산업체로 자리매김**했다. 2023년 (주)한화 방산 부문 통합과 2024년 비방산 부문 분할을 거쳐 방산 정체성을 강화했으며, 한화시스템, 씨트렉아이, 한화오션 인수로 완결된 포트폴리오를 구축했다. **지상방산**은 주력 사업부로 K9 자주포(글로벌 M/S 1위, 1,800문 운용), 천무 다연장로켓, 레드백 장갑차 등이 수출을 견인한다. **항공우주**는 국내 유일 군용 엔진 제작사로 F404/F414 엔진을 생산하며, 무인기 개발과 레이저 요격체계(천광)를 보유한다. **해양방산**은 한화오션을 통해 잠수함, 호위함 건조 역량과 가스터빈 엔진을 확보했고, 한화시스템은 무인수상정·잠수정을 개발 중이다.이를 통해 동사는 육·해·공 전 영역을 아우르는 국내 독보적 종합 방산업체로서 경쟁력을 확보하고 있다.

Products

한화에어로스페이스의 2024년 매출 비중은 **지상방산 59%**, 한화시스템 24%, 항공우주 17%를 차지하였다.**[도표 37]** 지상방산 부문은 매출의 62%뿐만 아니라 영업이익의 90%를 창출하며, 영업이익률 22.4%로 전체 영업이익률 15.3%를 크게 상회하는 주력 사업부이다.

K9 자주포 (155mm 자주포)

K9 자주포는 대한민국이 국방과학연구소를 중심으로 자체 개발한 155mm/52구경장 궤도형 자주포이다. 회사의 베스트 셀러이며 폴란드 기업인 PGZ와 HSW가 2026년부터 폴란드 현지 생산 예정이다.

천무(K-239) 다연장로켓

대한민국이 개발한 직경 239mm 다연장 로켓포 (multiple launch rocket system, MLRS) 이다. 현재 말레이시아와는MOU를 체결했으며, 노르웨이와 에스토니아에서는 수출 가능성 검토 중이다.

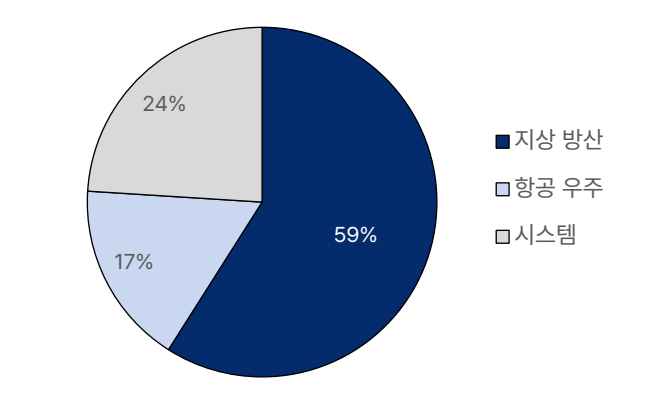
레드백 (Redback, AS21) 장갑차

한화디펜스에서 K-21 보병전투차량을 기반으로 개발한 대한민국의 5세대 보병전투장갑차이다. 작년 12월 호주의 Land 400 Ph.3 보병전투차량 129대 공급 계약을 체결하였다. 또한 중동 시장의 장갑차, 자주포 교체 사업에 따라 중동 시장의 잠재 수요 또한 기대된다.

도표 36 | 한화에어로스페이스 해외 파트너십 구축

설립 지역	(가동) 연도	주요 내용
폴란드	2029E	미사일 생산을 위한 합작법인
루마니아	2027E	현지 생산 및 지원
호주	2024	K9 및 레드백의 현지생산
독일	TBD	미사일 생산 및 기술 협력
미국	TBD	장악 공장 부지 검토 중

도표 37 | 한화에어로스페이스 해외 파트너십 구축



Company Report.

GLIF Research
Kickoff Project

Investment Opinion

Buy

목표 주가 Not Rated

현재가(10/10) 130,400

▶ AT A GLANCE

지수	KOSPI
시가총액	366억 88백만원
발행주식수	28,024,278
52주 최저/최고	165,000/46,150원
60일 일평균거래대금	760억
주요주주지분율	38.02%

▶ STOCK PRICE



GLIF Defense Industry Analysis Report

풍산(KS.103140)

끊이지 않을 탄약 수혜의 주인공

Company Overview

동사는 2008년 (주)풍산홀딩스로부터 인적분할되어 설립되었으며, 주요 사업부는 동 및 동합금 판/대, 봉/선, 소전 등 비철금속 소재를 생산하는 신동사업 부문과 소구경탄에서 대구경까지 각종 탄약을 생산하는 방산사업 부문으로 구성된다. 국내에는 울산 및 부산 등 4개 사업장을, 국내외 각국에 12개의 현지법인을 두고 있다. 1H25 기준 신동부문이 매출액의 61.1%, 방산부문은 29.9%를, 세전이익은 신동부문이 21.5%, 방산부문이 78.5%를 차지하고 있다.

풍산은 1) 꾸준한 포탄 수요와 2) 구리 가격 상승 국면을 맞이해 25년 1분기보다 증가한 수익을 보일 것으로 기대된다.

Investment Highlight

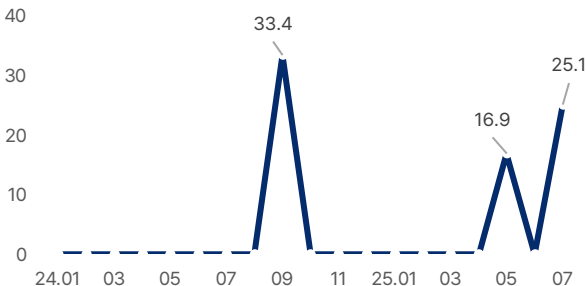
견고한 포탄 수요

K2 전차, K9 자주포 등 한국 방산의 주력 플랫폼 수출이 확대되면서 무기체계에 사용되는 155mm 포탄, 120mm 전차탄 등 대구경탄의 동반 수출이 급등하고 있다. 풍산은 국내에서 유일하게 대구경탄을 대량 생산할 수 있는 기업으로, 수출 확대의 직접적인 수혜를 받고 있다.[도표 37] 동사는 이미 미국에 155mm 포탄 공급을 시작했으며 폴란드향 전차 포탄 수출도 본격화되고 있는 중이다. 이외에도 호주, 이집트 등으로의 K9 자주포 수출은 향후 30년 이상 안정적인 매출원이 되어 줄 것이며, 중동향 수출은 현지의 포탄 제조업체 부족으로 탄약 독점 공급이 가능할 것으로 예상된다. 풍산은 폭발적인 수요에 대응하기 위해 대구경탄 CAPA를 기존 대비 최대 2배까지 증설할 계획을 발표했으며, 25년 하반기부터 본격적인 실적 성장으로 이어질 전망이다. 또한 드론 위협에 효과적으로 대응하기 위한 30mm 확산탄(SPREAD) 기술을 확보하는 등, 변화하는 전장 환경에 맞춰 고부가가치 미래 탄약 시장을 선점하기 위한 기술 개발도 진행 중이다.[그림 6]

도표 38 월별 탄약류 영국 수출금액

(단위: 백만 달러)

그림 6 글로벌 국방 예산 지출 추이

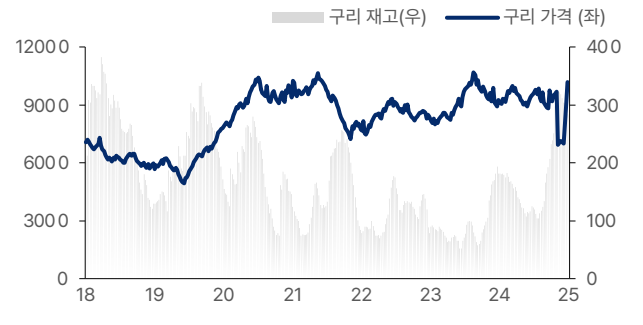


구리 가격 강세와 견고한 수요로 개선될 신동 사업

풍산의 신동 사업은 거시경제 변수인 구리 가격 상승과 미래 산업 수요 증가라는 두 가지 강력한 모멘텀을 받고 있다. 동사의 신동사업의 수익 구조는 원재료인 구리 가격에 판매가가 연동되고, 여기에 가공비(압연마진)가 더해지는 형태이다. 원재료인 구리 가격이 상승하는 국면에서는 보유 재고의 가치가 상승하는 재고평가이익과 메탈 게인(Metal Gain)이 발생하여 수익성이 개선된다. 구리 가격이 10% 상승할 경우 풍산의 연간 영업이익은 약 880억 원 증가하는 효과가 있으며, 25년 하반기 평균 구리 가격이 \$10,500/t까지 상승할 것으로 전망됨에 따라 하반기 신동부문 영업이익도 증가할 것이라 예측된다.

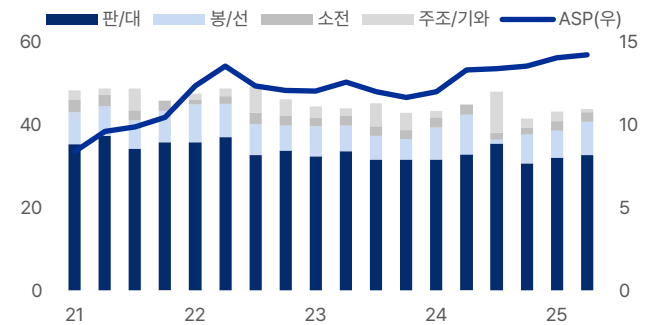
구리는 전통적인 건설, 전자 산업뿐만 아니라 AI 데이터센터, 전기차, 신재생에너지 인프라 등 미래 고성장 산업에서 대체 불가능한 핵심 소재로 기능한다. 미래 산업의 구리 수요는 구리 가격의 하방 경직성을 확보해주며 풍산이 고부가가치 소재 기업으로 도약할 수 있는 발판으로 작용한다.

도표 39 신동 부문 출하량 및 ASP 추이 (단위: 천 톤, 백만원)



자료: Bloomberg, GLIF Research.

도표 40 신동 부문 출하량 및 ASP 추이 (단위: 천 톤, 백만원)



자료: SIPRI, GLIF Research.

Products

동사의 사업 부문은 크게 1) 방산 및 특수사업 부문, 2) 신동사업 부문으로 나누어진다.

방산 및 특수사업 부문

풍산은 1973년 정부의 중화학공업 육성 정책에 따라 방위산업체로 지정된 이래, 대한민국 국군의 핵심 탄약 공급원 역할을 수행해 왔다. 군용탄약뿐만 아니라 스포츠탄, 탄약 부품 등 탄약 관련 다양한 제품을 생산하고 있다. 전체 매출의 약 40.6%를 차지한다.

- 군용 탄약: 5.56mm 소총부터 K9 자주포에 사용되는 155mm 포탄에 이르기까지 군에서 사용하는 거의 모든 종류의 탄약을 생산한다. 최근에는 관통력을 높인 대전차 고폭탄이나 사거리를 늘린 사거리연장탄 등 변화하는 전장 환경에 맞춘 신형 탄약 개발에 주력하고 있다.
- 스포츠탄: 'PMC'라는 자체 브랜드를 통해 100여 종에 이르는 수렵 및 사격 경기용 탄약을 생산하여 북미 등 전 세계 시장에 수출하고 있다. 군용탄약과 동일한 수준의 엄격한 품질관리를 거쳐 높은 명성을 얻고 있다.
- 추진화약 및 탄약 부품품: 탄약의 핵심 원료인 추진화약(나이트로셀룰로스 등)을 자체 생산하며, 탄약 제조에 필요한 탄피, 탄자, 신관 등 다양한 부품과 반제품도 국내외에 공급하는 등 탄약 생산의 수직계열화를 이루고 있다.

신동사업 부문

신동(伸銅)은 구리나 구리 합금을 압연, 압출, 인발 등의 가공을 통해 판, 대, 봉, 관, 선 등의 형태로 만드는 것을 의미한다. 풍산은 이 분야에서 국내 최고 수준의 기술력을 바탕으로 거의 모든 산업 분야에 사용되는 핵심 소재를 생산한다. 최근에는 전기차, AI 데이터센터 등 미래 산업에 요구되는 고강도·고전도성 신소재 개발에도 주력하고 있다. 신동사업은 25년 기준 전체 매출의 59.4%를 차지한다.

- 판 및 대 (Sheets, Plates & Strips): 전기전자, 반도체, 통신, 자동차, 건설 등 거의 모든 산업 분야에 사용되는 가장 기본적인 소재이다. 풍산은 일상적인 동제품부터 사물인터넷(IoT), 전기차 등 첨단 산업에 요구되는 고강도, 고전도성 신소재(P1000HS 등)까지 폭넓은 제품 라인업을 갖추고 있다.
- 리드프레임용 동합금재: 반도체 칩을 지지하고 외부 회로와 전기적으로 연결하는 핵심 부품인 리드프레임을 만드는 데 사용되는 고정밀 소재이다.

Company Report.

GLIF Research
Kickoff Project

Investment Opinion

Buy

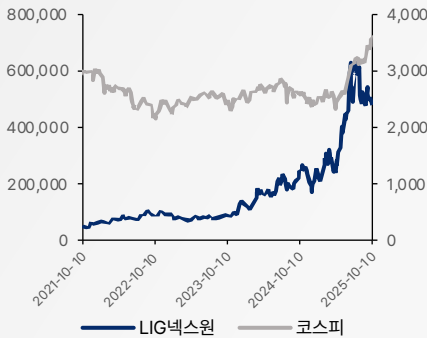
목표 주가 Not Rated

현재가(10/10) 505,000

▶ AT A GLANCE

지수	KOSPI
시가총액	11조 1,100억
발행주식수	2,200 백만주
52주 최저/최고	650,000/168,800원
60일 일평균거래대금	868 억원
주요주주지분율	38.21%

▶ STOCK PRICE



GLIF Defense Industry Analysis Report

LIG넥스원(KS.079550)

미래에 투자하는 전략적 기업

Company Overview

동사는 1976년 설립된 금성정밀공업을 모태로 1998년 설립된 대한민국 대표 종합방위산업체이다. 주력 제품으로는 천공-II 지대공 미사일, 비공 유도로켓 등이 존재한다. 국내 유도무기 시장에서는 사실상 독점적 지위를 갖추고 있으며, 무인화·네트워크 중심전으로 진화하는 국방 트렌드에 맞추어 정밀유도무기와 연계된 감시정찰, 항공전자, C4I 역량을 통합적으로 강화하고 있다.

Investment Highlight

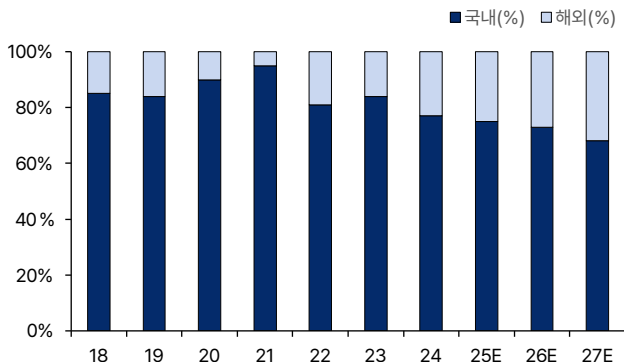
내수중심을 넘어 수출기업으로 확장하는 터닝포인트

동사는 내수 중심의 기업이었지만 최근 중동 고객 확보를 시작으로 앞으로의 수출 기업으로의 성장이 기대된다. 2025년 2분기 기준 매출 비중은 내수 82.7%, 수출 17.3%로 내수 의존도가 높지만, UAE, 사우디, 이라크, 인도네시아 등 중동·동남아시아 시장으로 수출을 확대하며 글로벌 입지를 넓혀가고 있다. LIG넥스원의 수주잔고는 올해 3분기 말 기준 18조3904억원으로, 전년 동기 대비 52.4% 증가했는데 전체 수주의 50% 이상이 수출 사업으로 구성돼 있다. 내수시장을 유지하는 동시에 해외로 스케일을 확대하는 전환점에 있는 상황이다.

꾸준한 R&D, 광범위한 투자

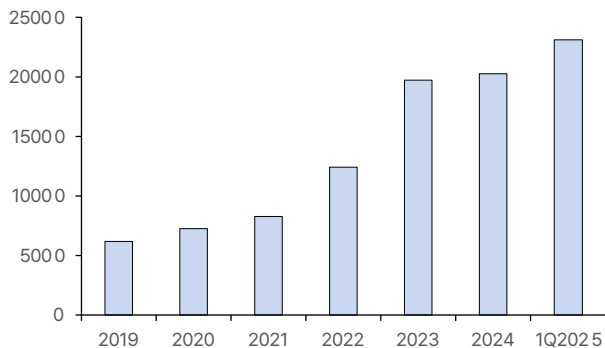
동사는 R&D 중심기업으로 성장가능성이 열려 있다. '24년 3분기 기준 전체 임직원 중 약 60%가 연구개발 종사자이고 2022년에서 2024년까지 그 인원이 2,007명이었던 R&D 인력이 2024년 말 기준 2,793명으로 약 50% 증가했으며, 동기간 국내 연구개발 매출도 2배 이상 확대되었다. 이러한 방향은 국방 R&D 예산을 늘리고 있는 최근 정부의 정책 기조와도 맞물려 성장가능성이 클 전망이다.

도표 41 LIG넥스원 해외수출 비중 추이 및 전망



자료: LIG넥스원, GLIF Research.

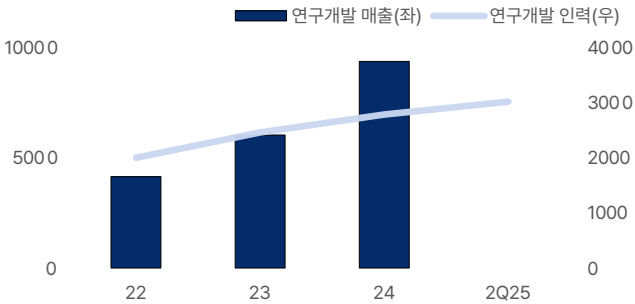
도표 42 LIG넥스원 수주잔고 추이



자료: DART, GLIF Research.

차세대 신기술에 대한 투자도 광범위한 투자도 진행 중이다. 월드AI·안두릴을 비롯해 전세계 다양한 국가의 기업들과 교류하여 유무인복합체계(MUM-T), AI 기반 운영 플랫폼 분야에서 협력을 추진하고 있다. 2023년에는 미국 로봇 개발사 고스트로보틱스(Ghost Robotics) 지분 60%를 취득하며 무인지상로봇 분야로 사업을 확장하였다. 이는 차세대 전장 환경에서 핵심 과제로 꼽히는 무인화 무기체계 시장 진입을 의미하며, 신기술에 대한 적극적인 개발이 미래의 방위 산업 경쟁력 제고에 큰 영향을 끼칠 것으로 예상된다.

도표 43 | LIG넥스원 연구개발 인력 및 추이 (단위 : 억원, 명)



자료: LIG넥스원, GLIF Research.

그림 7 | 고스트 로보틱스의 로봇개



자료: 고스트 로보틱스, GLIF Research.

드론 시대에 적합한 인재

동사는 정밀타격, 감시정찰, 항공전자/전자전, 지휘통제 등 첨단 무기 전반에 대한 핵심기술을 보유하고 드론 사업에 적극적으로 참여하고 있다. 동사가 개발한 정찰, 타격 복합형 드론(MPD)은 수직이착륙 고정익 형태로 설계되었으며, 평시 정찰임무 수행 중 표적 발견 시 타격임무로 전환이 가능하다. 미국 최대 드론 기업 스카이드이오와도 협력하여 드론 기술을 발전시키기 위해 노력하고 있는데, 스카이드이오의 자율 드론 플랫폼 X10D에 LIG넥스원의 정밀 전자시스템을 통합하여 인도-태평양 지역에서의 영향력을 확대시킬 계획이다. 이번 협력을 통해 동사의 드론 사업 확장과 신시장 진출에도 가속이 붙을 것으로 기대된다.

Products

천궁 II

천궁 II는 20~50km 수준의 사거리와 15~40km 이상 고도를 제공하는 중거리, 중고도 지대공 유도무기로서 지상에서 공중 비행체를 목표로 발사되어 항공기, 드론, 미사일 등 공중 위협을 요격하는 미사일이다. 2021년 UAE, 사우디아라비아, 이라크 등 중동 3개국에 약 12조 원 규모의 수출 계약을 잇따라 체결하며 글로벌 시장 입지를 강화했다.

비궁

비궁은 해안으로 고속/기습 상륙하는 다수의 적 공기부양정을 타격하는 지대함 유도무기이다. 표적탐지장치 / 발사대 / 발사통제장치 / 유도로켓이 1개의 차량내 통합 탑재되어 기동성이 우수하고 단독 작전 수행이 가능하다. 올해 미국 정부의 해외비교시험(FCT) 최종 검사를 통과하며 미국에서 무인수상정 탑재를 위해 구매를 논의 중인 것으로 파악된다. 유럽, 중동, 아시아 지역에서의 추가 수주를 위한 협상도 진행 중이다.

그림 8 | 천궁-II



대공

자료: LIG넥스원, GLIF Research.

그림 9 | 비궁



지상

자료: LIG넥스원, GLIF Research.