

Deloitte Insights

AI-generated Image

September 2026



방위산업 공급망 병목에 따른 K-방산 기업의 기회와 과제

Deloitte Insights



Download on the
App Store



GET IT ON
Google Play



Deloitte.

'딜로이트 인사이트' 앱에서
경영·산업 트렌드를 만나보세요!

목차

들어가며	03
01. 글로벌 무력충돌 증가와 방산 공급망 병목	04
02. 글로벌 방위산업의 생산역량 고도화 현황	09
1. 생산시설 증설	09
2. 2차·3차 공급업체 가시성 확보	11
3. 제조 방식 혁신	13
4. ESG를 비롯한 각종 컴플라이언스 이슈 대응	14
5. 방산 생태계 구축을 위한 협력 및 투자	15
03. 공급망 병목 속 한국 방위산업의 강점	17
강점 ① 신속한 납기	18
강점 ② 대량생산 역량	18
강점 ③ 생산지역 유연성	19
강점 ④ MRO·후속군수지원 패키지	19
04. K-방산의 기회와 과제	20

들어가며

국제 분쟁과 지정학적 갈등의 장기화로 글로벌 안보 환경의 불확실성이 지속될 것으로 예상됩니다.

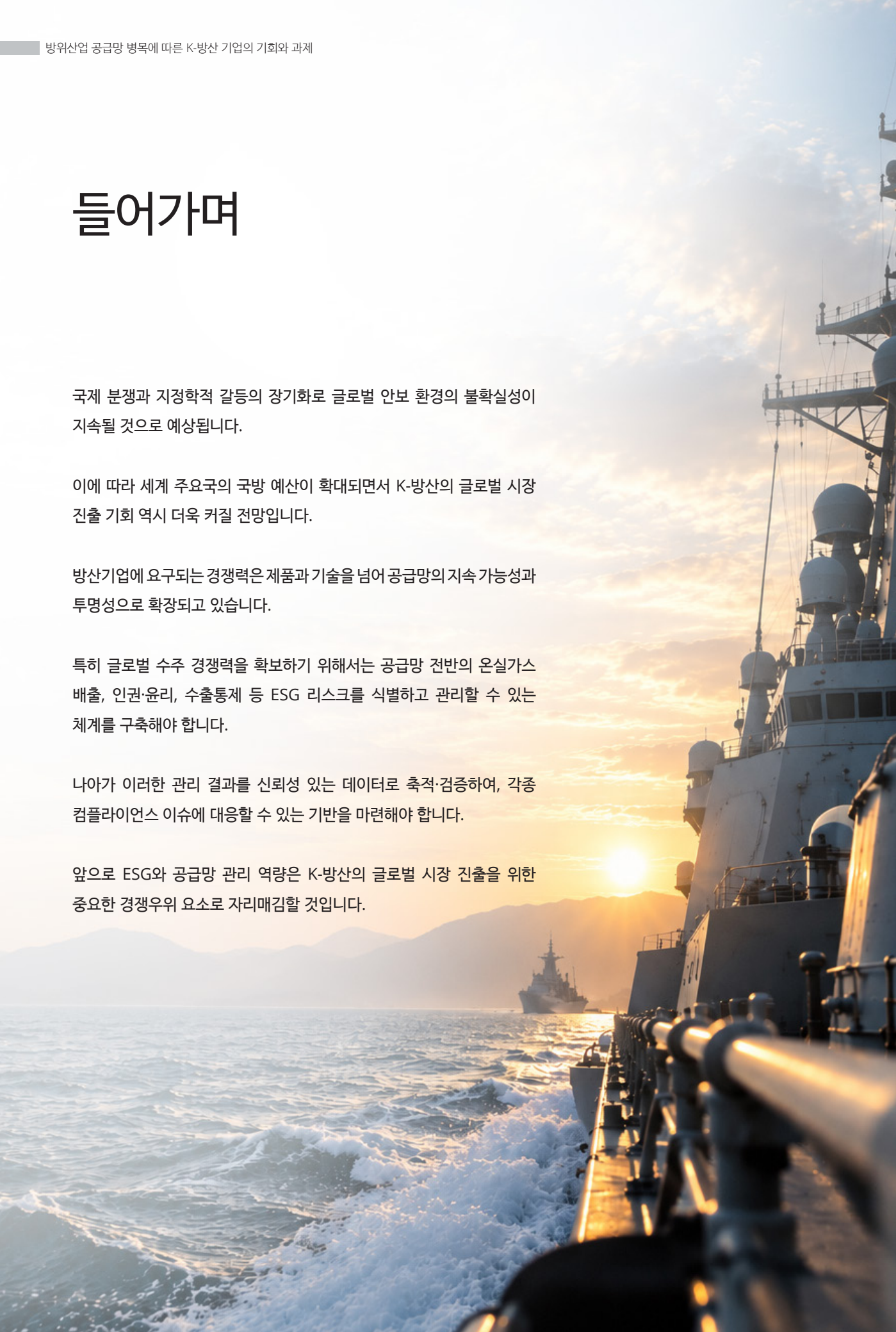
이에 따라 세계 주요국의 국방 예산이 확대되면서 K-방산의 글로벌 시장 진출 기회 역시 더욱 커질 전망입니다.

방산기업에 요구되는 경쟁력은 제품과 기술을 넘어 공급망의 지속 가능성과 투명성으로 확장되고 있습니다.

특히 글로벌 수주 경쟁력을 확보하기 위해서는 공급망 전반의 온실가스 배출, 인권·윤리, 수출통제 등 ESG 리스크를 식별하고 관리할 수 있는 체계를 구축해야 합니다.

나아가 이러한 관리 결과를 신뢰성 있는 데이터로 축적·검증하여, 각종 컴플라이언스 이슈에 대응할 수 있는 기반을 마련해야 합니다.

앞으로 ESG와 공급망 관리 역량은 K-방산의 글로벌 시장 진출을 위한 중요한 경쟁우위 요소로 자리매김할 것입니다.



01

글로벌 무력충돌 증가와 방산 공급망 병목

세계 안보환경은 냉전 종식 이후 가장 불안정한 국면에 진입하고 있다. 2022년 발발한 러시아-우크라이나 전쟁이 지속되고 있으며, 2023년 이스라엘과 하마스 간에는 두번의 휴전협정이 있었음에도 공세가 반복해서 재개되고 있다. 국가간 무력충돌은 2012년 이후 급증하기 시작해 2025년 67건 발생하며, 데이터 수집 시점 이후 최고치를 기록했다 (그림 1).^{1,2} 2026년 2월 발발한 미국-이란 전쟁도 협정과 충돌을 반복하며 끝나지 않고 있다.

그림 1. 2006년 ~ 2025년 세계 국가간 무력충돌 건수

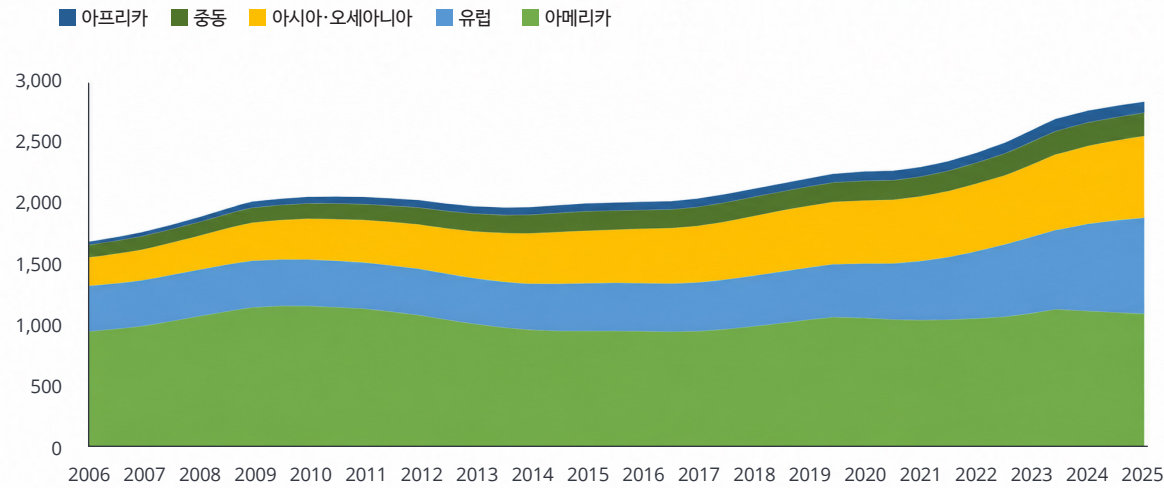


출처: UCDP, Deloitte Insights

지정학적 불안과 무력충돌이 계속되자 각국은 군사비 지출을 전례 없는 수준으로 늘리고 있다(그림 2). 스톡홀름국제 평화연구소(SIPRI, Stockholm International Peace Research Institute)에 따르면, 세계 국방 지출비는 11년 연속 증가했다. 2025년 세계 국방비 지출은 전년대비 2.9% 증가한 2조 8,870억 달러로 사상 최고치를 기록했다.³

그림 2. 2006년 ~ 2025년 세계 국방비 지출 동향 (지역별)

단위: 십억 US\$



출처: SIPRI Military Expenditure Database, 2026.04, Deloitte Insights



글로벌 국방비 증가는 장기적인 추세가 될 것으로 전망된다. 미-중 패권경쟁, 대만해협 긴장, 분쟁 지역 확대, 북한의 위협 도발 그리고 각국의 첨단 무기·방위산업 육성 전략 시행 등이 동시에 세계 정세에 영향을 주고 있다. 이로 인해 전 세계의 주요국들의 국방비 지출을 늘리는 '재무장' 흐름이 이어지고 있다(그림 3).⁴

그림 3. 전세계 '재무장' 흐름

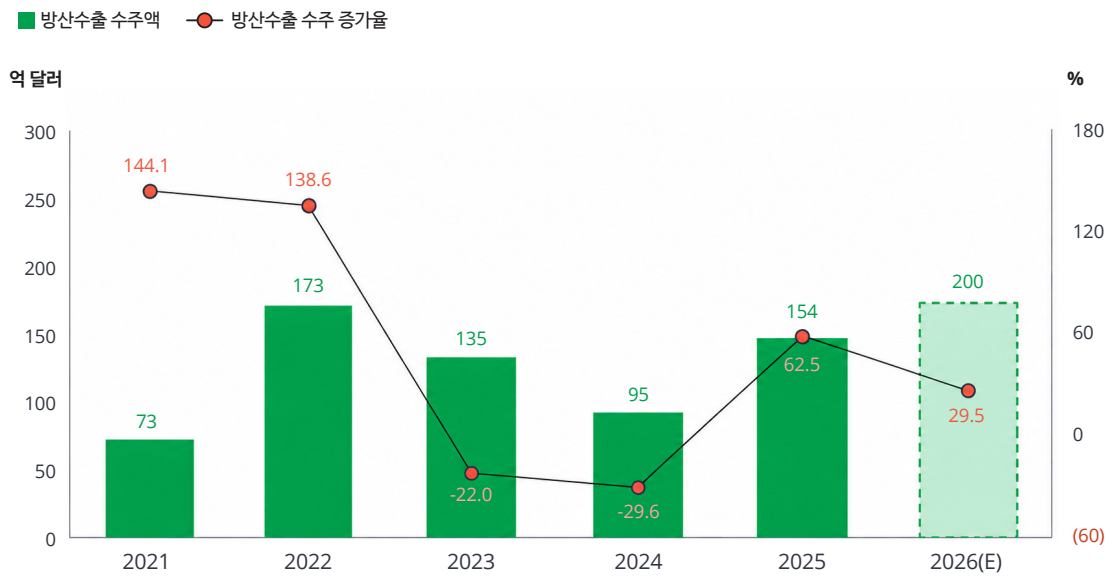
 미국 • 핵전력 현대화: Sentinel ICBM, Columbia 급 핵잠수함, B-21레이더 등 • 해군 전력 확충: 잠수함·함정 건조 • 미사일·탄약 증산 및 미사일 방어 강화	 한국 • KF-21, L-SAM, 잠수함·이지스 전력 강화 • 미사일·탄약·우주감시 역량 확대 • 수출과 병행한 생산능력 확충
 독일 • 병역법 개정 및 징병제 부활 • F-35, CH-47F, 방공체계 도입 • 탄약 비축 및 지상군 현대화	 일본 • 방위비 GDP 2% 증액 추진 • 토마호크·12식 개량 등 장거리 미사일 도입 개시 • 이지스/방공·탄약·기지 인프라 강화
 프랑스 • 핵전력 증강 선언 • Rafale·Scorpion 중심 육해공 현대화 • 탄약 증산 및 방공 역량 보강	 중국 • 해군 함정·잠수함 전력 확대 • J-20, 미사일 전력, 통합방공 강화 • 핵전력·우주·사이버 역량 증강
 폴란드 • K2·K9·K239 천무 Apache 대규모 도입 • 병력 확대 및 국경 방어 강화 • 방공망·탄약 비축 확대	 인도 • 전투기·포병·미사일 전력 현대화 • 해군 함정·잠수함 및 국경 인프라 확충 • 국산화 중심 방산 생산기반 강화목표
 영국 • Dreadnought 급 SSBN 도입 및 AUKUS 개발 추진 • F-35·GCAP(차세대 전투기) 투자 • 탄약·조선·원자력 산업기반 확충	 호주 • AUKUS 핵잠수함 프로그램 추진 • 토마호크·장거리 타격체계 확보 • 탄약, 유도무기 인프라 강화

출처: 언론 기사 종합, Deloitte Insights

무기 수요가 늘면서 방산 기업 수주잔고와 실적도 빠르게 증가했다. 미국 3대 방산 주계약업체(Prime Contractor)의 총 수주 잔고는 5,570억 달러로, 2025년 연간 매출의 약 2.7배에 해당한다. 현재 매출 규모 기준으로 약 30개월치 주문 물량이 쌓여 있는 셈이다.⁵

한국 방산 수출 수주액은 2022년 비약적인 성장을 이뤘다. 2024년까지 감소세를 보였으나, 2025년에 다시 반등하며 전년 대비 62.5% 증가했다(그림 4). 한국의 4대 방산업체는 올해 역대 최고 실적을 달성할 것으로 전망되며, 확보된 일감은 수년치 매출에 해당하는 수준으로 누적됐다.⁶

그림 4. 2021~2026년 방산 수출 수주액 및 전망치



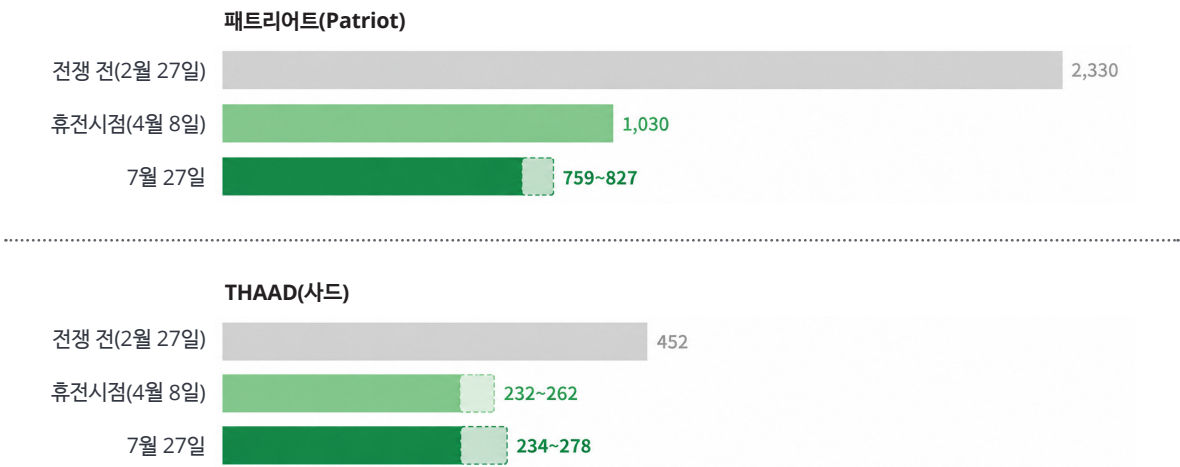
출처: 방위사업청, Deloitte Insights 추정치



특정 국가가 각 무기를 주문한다고 방산업체가 바로 공급할 수 있는 것은 아니다. 방산 공급망 병목이 발생하기 때문이다. 방산 주문이 늘어도, 주요 무기는 생산 소요 기간이 길고 2·3차 협력업체에 대한 의존도가 높다. 하위 공급망의 생산능력, 시험평가·인증 절차, 보안 승인, 계약 체결부터 납품까지 이어지는 긴 리드타임도 방산 물자 생산의 가장 큰 병목 중 하나다.⁷ 일례로 미국은 이란과의 전쟁 이후 미사일 재고가 소진됐고, 보충 속도가 더딘 상황을 공습 보류의 배경으로 해석하고 있다(그림 5).⁸

그림 5. 미국 패트리엇·사드 요격미사일 재고 감소

단위: 기



Note: 휴전 중 사드 인도량이 추정 사용량보다 많아 7월 재고가 4월보다 증가
출처: 미국 전략 국제문제 연구소, Deloitte Insights

글로벌 방산기업들은 급증하는 수요와 공급망 병목에 대응해 생산시설 증설, 공급망 가시성 강화에 투자하고 있다. 동시에 AI, 로보틱스, 디지털트윈, 적층제조 등 첨단 기술 및 시스템을 방산 제조와 제품 개발에 적극 접목하고 있다. 또한 공급망 컴플라이언스 이슈 해소와 함께 제조 생태계를 개선하여 제조 유연성과 회복력을 확보하고자 하고 있다.

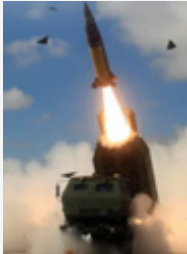
02

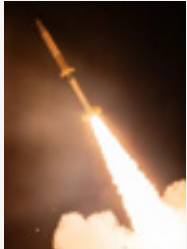
글로벌 방위산업의 생산역량 고도화 현황

1. 생산시설 증설

글로벌 방산 업계는 수요 증가에 대응하기 위해 핵심 무기체계 생산을 늘리는 방안을 추진 중이다. 주로 탄약, 미사일, 추진체 중심의 생산시설 확충과, 공급망 다변화를 통한 회복력 강화에 투자를 집행하고 있다. 이를 위해 자국 내 생산라인 증설 또는 신규 공장 건설과 동시에, 고객국 내에도 생산거점을 구축하며 생산능력을 확보해가고 있다(표 1).

표 1. 방산 기업의 생산 시설 증설 현황

증설 항목	내용	대표사례
 미사일 생산능력 대폭 확대 ⁹	• HIMARS 발사대 생산능력을 연간 48대 → 96대로 두 배 확대 • 차세대 정밀타격미사일 PrSM 생산능력을 연 400발까지 확대 추진 • Javelin 생산능력은 기존 연간 2,400발 → 3,960발로 2026년 말까지 65% 확대 예정 • 2026년 미 국방부와 장기 계약을 통해 PAC-3 MSE 생산을 향후 3배(연 약 600발 → 2000발), THAAD 요격미사일 생산을 4배 확대하는 계획 추진 중	록히드마틴(미국)  HIMARS 발사대
 탄약 공장 증설 및 글로벌 생산망 연계 추진 ¹⁰	• 유럽내 수요증대 대응 위해 약 5억 유로 투자해 독일 운터튀스에 신규 탄약공장 건설 (연 최대 35만발 포탄 생산 규모) • 스페인, 남아공 등 글로벌 생산망 연계로 연간 약 150만 발의 포탄 생산능력 확보 목표 • 스페인 포탄·탄약 업체 EXPAL 인수를 비롯해 독일·헝가리 등지의 신규 생산시설 투자 병행	라인메탈(독일)  Rheinmetal Expal 탄약

증설 항목	내용	대표사례
 포탄, 전투차량, 해군 산업기반 중심 시설투자	155mm 포탄 생산 능력을 기존 대비 16배 확대할 계획으로 2022년 남웨일스 탄약 생산시설에 1억 5천만 파운드 이상 투자¹¹ - 미국 Platforms & Services 부문에서는 잠수함 건조 및 부품 생산을 지원하기 위해 용접·기계가공·중량물 처리 시설을 확충¹²	BAE 시스템즈(영국)  BAE Systems 잠수함 건조시설
 순항 미사일 생산 라인 증설 및 공급망 확충 ¹³	- 미국 해군과의 계약을 통해 Tomahawk 순항미사일 생산능력을 연 60발 수준에서 최대 1,000발까지 확대 추진 - 미사일 재고 확보를 위해 생산라인 증설과 공급망 확충 병행	RTX(미국)  순항 미사일
 미사일 핵심 부품 생산 능력 확대	- Lockheed Martin과 공동으로 Patriot(PAC-3), THAAD 요격미사일 핵심 부품 및 로켓모터 생산능력 확대 - 미국 국방부와 30억 달러 이상 규모의 프레임워크 계약 체결	Northrop Grumman(미국)  미사일 핵심 부품

출처: 각사 사업보고서 및 보도자료 종합

미국 정부와 방산업계 또한 방공미사일 방어 요격체계와 장거리 정밀유도무기 등 핵심 무기체계 생산을 대폭 늘리는 방안을 추진하고 있다. 재고를 보충하고 수요 증가에 대응하기 위해 향후 수년간 생산량을 두 배로 확대하는 방안도 논의 중이다.¹⁴

2. 2차·3차 공급업체 가시성 확보

방산 생산의 가장 큰 병목은 주계약업체가 아니라 부품과 소재를 생산하는 하위 공급업체에서 발생한다(그림 6). 원재료, 자금 또는 인력이 부족할 수도 있고, 공급업체들이 인증과 자격 검증을 받는 데 오랜 시간이 소요돼 수요가 늘어도 생산을 확대하기 어려운 경우도 많다. 예를 들어 3차 주조업체가 자동화 설비 투자 자금을 확보하지 못하거나, 추가 인력을 채용하지 못하거나, 사이버 보안 인증을 취득하지 못할 수 있다. 이 경우 고객이 생산 확대를 요구하더라도 제때 물량을 공급하기 어렵다.

결국 납기 준수의 성패는 최종 조립 공정보다 하위 공급망의 준비도와 이를 파악하는 역량에 의해 좌우된다. 글로벌 방산업체들은 공급망 디지털화와 공급업체 데이터 관리 체계를 강화하여 공급업체 가시성 문제를 해결하고 있다. 일례로 기업들은 여러 단계의(Tier-N) 글로벌 공급망을 정교하게 시각화하여 각 협력사의 물류 현황을 전략적으로 조망할 수 있도록 시스템을 도입하고 있다.

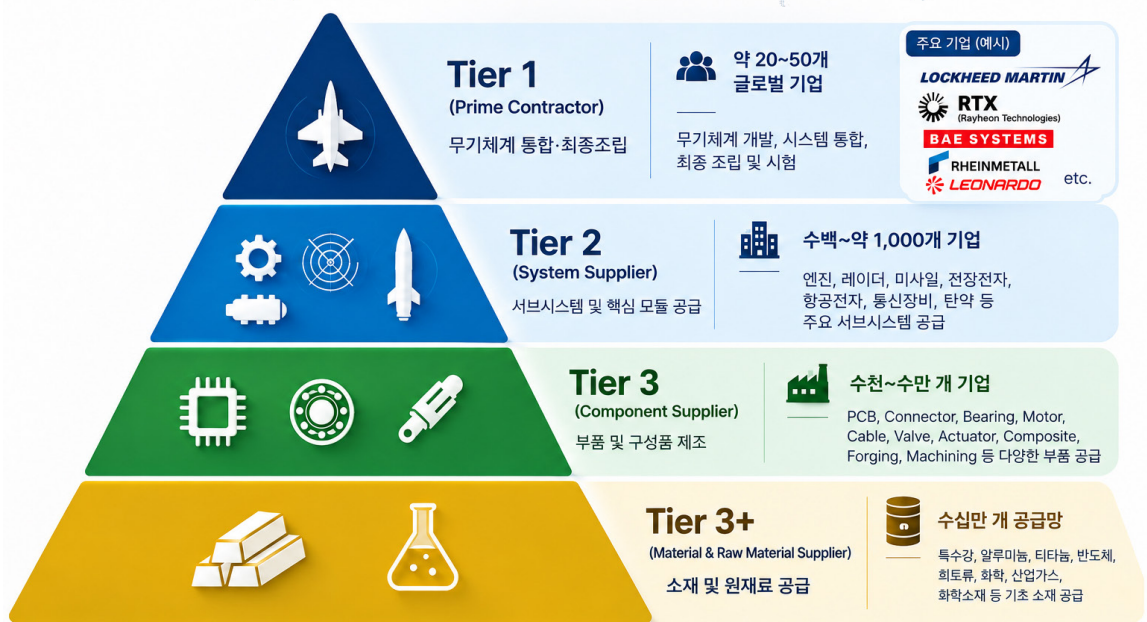
이 시스템은 전략적 요충지를 경유하는 주요 부품의 이동 경로와 목적지, 그리고 비상 상황 발생 시 대체 가능한 물류 경로와 그 지리적 분포까지 사전에 데이터로 체계적으로 파악할 수 있도록 지원한다. 각 협력사의 물류 현황을 사전에 파악할 수 있는 시스템은 무기 제조에 필요한 반도체, 배터리 소재, 내장재 등 각 부품들의 실시간 이동 경로와 협력사 간 공정 연계성을 투명하게 파악하는 데에도 활용될 수 있다.¹⁵



글로벌 주요 국방부 및 방산기업의 공급망 가시성 확보 사례

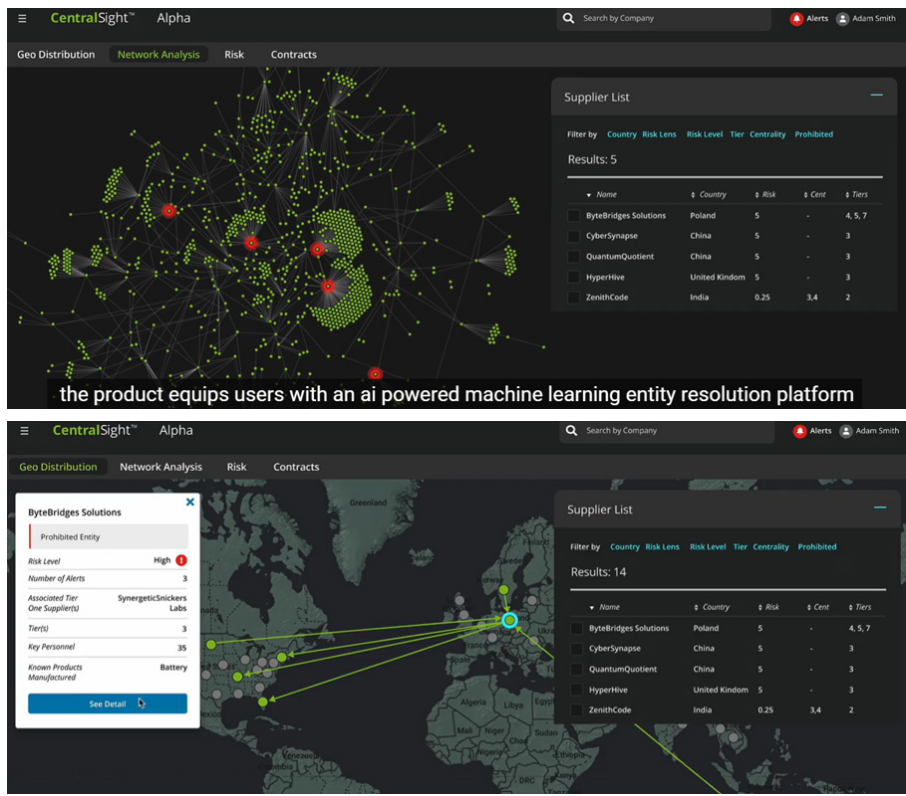
- 록히드마틴은 공급망 가시성을 적극적으로 구축한 기업 중 하나다. 실시간 데이터 접근 및 디지털 트윈 기술을 활용하여, 공급업체와 공통 디지털 환경을 구축하고 있다. 공통의 디지털 환경은 핵심부품의 공급을 보장하는 데 도움이 되고 있다.¹⁶
- 미국 국방부는 20만개 이상의 공급업체가 첨단 무기체계 및 비전투 물자 생산에 관여해있다고 추산한다. 공급망 가시성 제고를 위해 무기 시스템의 주 계약업체와 협력업체 데이터를 수집하여 방산 공급망 및 산업기반 지도·분석도구 DIBMAP (Defense Industrial Base Map)을 개발했다.¹⁷
- 미국 방산 OEM은 무기체계 핵심 공급망 분석을 위해 딜로이트의 AI 분석 플랫폼인 Central-SightTM를 적용했다(그림 7). 최대 12단계(Tier-N) 공급망을 시각화했고, 제재 대상 기업, 중국 의존 공급망, 미공개 하위 공급업체를 분석했다. 분석 결과 핵심 공급업체가 미국 제재 대상인 중국 클라우드 서비스를 사용하고 있다는 사실을 발견했으며, 이는 잠재적인 국가안보 위협으로 평가되어 공급망 재설계로 이어졌다.¹⁸

그림 6. 글로벌 방산 공급망 구조



출처: Deloitte Insights

그림 7. 딜로이트 CentralSight™ 활용한 전세계 공급망 식별 및 위험도 분석



출처: Deloitte US

3. 제조 방식 혁신¹⁹

글로벌 방산 기업들은 생산능력과 인력 부족 해결, 공급망 회복력 향상을 위해 제조 혁신에 투자하고 있다. 최근의 혁신 수단은 ①생산 자동화와 ②분산형 제조 네트워크 구축이다. 자동화는 생산 확대의 핵심 수단으로 자리 잡고 있다. 기업들은 AI, 로보틱스, 디지털 트윈, 최첨단 품질검사 시스템에 투자해 생산성을 높이고 품질의 일관성을 확보하고 있다. 또한 인력 증원 없이도 생산량을 확대할 수 있는 기반을 마련하고 있다.

한 주요 방산기업은 약 40개 공장에 설치된 1만 7천여 개의 생산설비를 하나의 디지털 플랫폼으로 연결하는 통합 생산체계를 구축했다. 이를 통해 생산 수율을 높이고 공정 운영을 최적화하고 있다.²⁰ 미국 국방부와 방산업계는 자동화와 적층제조를 결합한 생산 방식 고도화에 투자하고 있다.

분산형 제조도 생산 확대를 위한 중요한 전략으로 부상하고 있다. 여러 생산거점과 외부 협력업체를 연계해 생산능력을 확대하는 동시에 공급망 리스크를 분산하는 것이 장점이다. 이러한 네트워크는 디지털 기술과 자동화 역량을 기반으로 운영된다. 최근 미국 방산업계에서는 다음 두 가지 분산형 제조 모델이 확산되고 있다.

- 자사 생산시설을 여러 지역으로 확대해 생산능력과 공급망 복원력을 높이는 방식
- 외부 제조업체 및 협력업체와 협력해 생산을 분산하는 방식

실제로 일부 방산기업은 핵심 탄약과 부품 생산을 여러 지역에 분산 배치해 생산량을 확대하고 있다. 조선 기업들도 여러 조선소와 제조업체를 활용해 함정 생산능력을 높이고 있다.

다만 분산형 제조 모델을 도입할 경우 관리 문제가 뒤따른다. 주계약업체의 역할이 하나의 공장을 운영하는 수준을 넘어 산업 생태계 전체를 조율하는 역할로 확대되기 때문이다. 이에 따라 품질보증, 형상관리(Configuration Control), 사이버보안, 생산 일정 관리 등 공급망 전반을 통합 관리하는 역량이 더욱 중요해지고 있다.

4. ESG를 비롯한 각종 컴플라이언스 이슈 대응²¹

ESG 규제, 사이버보안 인증 등 컴플라이언스는 산업 생태계에 참여할 수 있는 기업의 범위와 공급망의 생산 확대 속도를 좌우하는 핵심 요소다. 특히 ESG 규제 강화와 공시 의무화는 방산 협력사 안정성에 영향을 미칠 수 있다. 과거 방위산업은 죄악산업(sin industry)으로 분류돼 ESG 투자 대상에서 배제됐지만, 러-우전쟁 이후 인식이 전환되어 글로벌 시장 진출의 필수 요건이 됐다. 미국 주요 방산기업들은 국제 기준을 따라 공급망 파트너의 ESG 전략을 지원하는 방안을 택하고 있다. 노스롭 그루먼, RTX 등은 공급망의 ESG 전략을 구체화하기 위해 공급망 파트너 대상 정기감사, ESG 역량 강화 프로그램, 윤리 기준 준수 시스템 등을 운영하고 있다.²²

사이버 보안 이슈도 중요한 컴플라이언스 이슈로 부상하고 있다. 대표적인 사례가 미국의 사이버보안 성숙도 인증제도 (CMMC 2.0)다. 이 제도는 방산 공급망 참여 기업의 보안 요건을 강화하며, 2025년 11월부터 단계적으로 적용돼 2028년까지 확대될 예정이다(Phase I은 적용 중이며, 이후 단계는 제도 검토 결과에 따라 조정 가능). 이러한 변화는 특히 중소 공급업체에 큰 부담으로 작용한다. 전담 컴플라이언스 조직이 없는 기업은 CMMC 인증을 취득하는 데 상당한 시간과 비용이 소요된다. 이 과정에서 신규 공급업체의 시장 진입이 지연되고, 단기적으로 공급 가능한 업체 수도 제한될 수 있다.

그 결과 생산 리스크는 주계약업체로 이어진다. 하위 공급망의 인증과 준비가 완료되지 않으면 생산 확대 계획에도 차질이 생길 수 있기 때문이다. 이에 따라 주계약업체는 공급업체가 인증을 신속하게 취득하고 생산역량을 확보할 수 있도록 적극 지원하고 있다. 표준 템플릿 제공, 사이버보안 체계 구축 지원, 공동 인증 준비, 자격 검증 프로그램 운영 등 공급망 전반의 역량 강화를 추진하고 있는 것이다.



5. 방산 생태계 구축을 위한 협력 및 투자

글로벌 방산업계는 주계약업체(Prime), 하위 공급업체(Sub-tier Supplier), 방산·항공우주 스타트업이 유기적으로 협력하는 산업 생태계를 조성하여 대규모 생산 시스템을 구축하고 있다. 정부는 명확한 수요 신호를 제시하고, 생산역량을 제약하는 병목을 해소하는 역할을 수행한다. 여러 이해관계자가 포함된 방산 생태계는 단순히 생산설비를 늘리는 것을 넘어 생산 용이성, 인증 처리능력, 품질 성숙도, 공급망 전반의 준비 수준을 함께 강화하는 방향으로 설계되고 있다(표 2). 혁신기업과 주계약업체, 하위 공급업체, 정부가 하나의 생산체계로 연결되고, 수요 측은 생산량과 품질, 납기 신뢰성을 동시에 확보할 수 있다.

표 2. 산업 생태계 구축의 필요

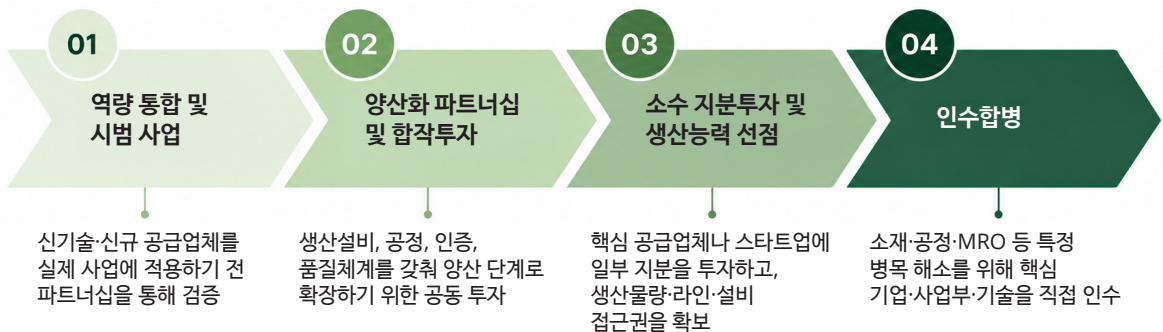


출처: Deloitte US

대표적인 사례로 한 미국 방산기업은 스타트업 및 신생 첨단 기술 기업들과 협력하여 납기와 대량생산 역량을 강화했다. 이들이 보유한 협력 시스템은 설계, 분석, 제조, 조립 과정을 하나의 디지털 환경에서 통합적으로 처리할 수 있는 플랫폼이다. 이를 활용해 무인항공기 시제품을 개념단계에서 첫 실물제작까지 1년 미만에 완료했다.

방산 기업들은 외부역량을 확보하여 생산능력을 개선하고 병목에 대응하기 위해 파트너십, 지분투자 또는 합작투자, 선택적 인수합병도 단계적으로 활용하고 있다(그림 8).

그림 8. 단계별 생태계 구축 방안



출처: 각사 사업보고서, 딜로이트 분석

가장 먼저 활용되는 수단은 파트너십이다. 최근 주계약업체들은 공급업체 및 스타트업과 전략적 파트너십을 맺고 파일럿 프로그램이나 기술 검증 프로젝트 등 협력을 추진하고 있다. 생산 수요가 증가하면 공동 생산라인 구축, 합작투자, 생산설비 공동 투자 등으로 확대된다.

양산 단계에 가까워지면 전략적 투자의 중요성이 커진다. 기업들은 반드시 경영권을 확보하지 않더라도 핵심 생산역량을 안정적으로 확보하기 위해 소수 지분 투자, 장기 공급계약 등을 활용한다. 핵심 공급망의 생산 안정성을 높이면서도 공급업체의 독립성은 유지할 수 있기 때문이다.

소재, 공정, MRO 등 일부 병목을 해결하기 위해서는 직접적인 소유권 확보가 필요하다. 이 경우 인수합병은 단순한 사업 규모 확대가 아니라 제한된 생산능력, 특수 인증 역량, 유지보수 역량, 취약한 하위 공급망 등 핵심 제약 요인을 해소하기 위한 전략적 수단으로 활용된다. 핵심은 파트너십이나 투자, 인수합병 자체가 아니다. 이러한 전략이 프로그램 일정 내에서 생산역량을 얼마나 실질적으로 높일 수 있는지가 중요하다.

대표적인 사례로, 최근 한 제트엔진·터보프롭 엔진 제조업체는 전기수직이착륙기 제조업체와 전략적 파트너십 및 지분 투자를 통해 하이브리드 전기 터보발전기를 공동 개발하고 있다. 이는 항공기 제조업체의 전력 생성 기술과 엔진 제조업체의 인증 및 양산 역량을 결합해 개발 속도와 생산역량을 동시에 제고시킨 사례다.²³ 지금까지 다룬 5가지의 생산역량 고도화 방안을 다시 정리한 그림은 아래와 같다(그림 9).

그림 9. 글로벌 방위산업의 생산역량 개선 노력



출처: Deloitte Insights

이처럼 글로벌 방산 기업들이 생산역량 강화를 다양한 방식으로 추진하고 있지만, 아직까지 확충 단계에 있어 생산량이 획기적으로 증가하지는 않고 있다. 국내 방산 기업들에게는 글로벌 무기 공급망 병목은 새로운 기회가 될 수 있다. 한국 방산 기업은 짧은 납기, 안정적인 제조 기반 등 강점을 보유하고 있기 때문이다.

03

공급망 병목 속
한국 방위산업의 강점

글로벌 방위산업은 소수 대형 기업이 주도하는 과점 구조로 이루어져 있으며, 세계 100대 방산기업 중 미국, 중국과 일부 서유럽 기업이 70% 이상의 비중을 차지하고 있다. 한국 방산기업은 2020-2024년 세계에서 2.1%의 비중(수출 물량 기준)을 차지하고 있었다. 이후, 글로벌 시장에서 2025년 수주액 154억 달러, 5년간(2021-2025) 연평균 수출 증가율 20.8%를 기록해 세계 순위 10위 → 9위로 올라서며 산업의 핵심 플레이어로 급부상했다(표 3).²⁴ 2021~2025년 기준 유럽 NATO 무기수입국 중에서는 한국이 8.6%를 차지하며, 미국(58%) 다음으로 높은 비중을 나타냈다.²⁵

표 3. 최근 주요 방산기업 무기 수출현황

계약연도	기업명	무기체계	공급 지역	계약·수출 내용
2026	한화에어로스페이스	천무 (다연장로켓체계)	노르웨이	1조 3천억원 규모; 천무 16문, 유도미사일, 종합군수지원 포함 풀패키지 공급계약 ²⁶
		K9 자주포	핀란드	9,400억원 규모; 112문 추가 공급계약 ²⁷
		K9 자주포· K10탄약운반장갑차	루마니아	2024년 체결한 약 1조4천억원 규모 계약의 후속 사업
	LIG D&A	해궁(함대공 유도무기)	말레이시아	1400억원 규모
2025	현대로템	K2전차	폴란드	2차 계약 180대, 약 65억 달러; 1차 포함 360대 ²⁸ ; 현재 3차계약 논의중
	KAI	FA-50(전투기)	필리핀	12대 추가 수출계약; 기존 12대에 이어 추가도입 및 성능개량사업 계약; 1조원 규모 ²⁹
	한화에어로스페이스	K9자주포	인도	3,714억원 규모
			폴란드	4,026억원 규모
2024	LIG D&A	천궁-II (지대공 요격체계)	사우디아라비아	10개 포대, 4조 2528억원 규모 ³⁰
	한화에어로스페이스	K239 천무	폴란드	2차 계약 72문+CTM-290 유도탄+다목적 로켓 발사기 모듈 관련 기술이전; 약 2조 2700억원 규모 ³¹
		K9 자주포	루마니아	K9 54문 및 K10 탄약 운반 장갑차 36대·탄약 등 패키지 수출 계약; 3천억 원 규모 ³²

2022년 러-우 전쟁 이후 내수에서 수출 중심으로 사업구조를 전환하고, 확고한 제조 경쟁력을 바탕으로 주요국에 안정적으로 무기체계를 수출한 것이 한국 방산 기업 급부상의 계기가 됐다. 최근 미국, 유럽, 중동 등에서 한국산 무기가 채택되는 배경에는 우수한 성능뿐만 아니라 납기 준수 능력, 대량생산 역량, 제조 유연성, 후속 지원 서비스 패키지가 결합된 결과로 볼 수 있다. 한국 방위 산업의 장점을 다시 정리하면 다음과 같다.



강점 01 신속한 납기

신속한 납기능력은 K-방산이 글로벌 시장, 특히 유럽에서 점유율을 늘릴 수 있었던 가장 강력한 차별점이다. 스톡홀름국제평화연구소(SIPRI)는 한국이 유럽 NATO 회원국 사이에서 시장점유율을 확대한 주요 요인으로 '신속한 납기'를 명시한 것은 이를 증명한다.³³ 현대로템은 폴란드와 계약 체결 후 단 4개월만에 초도 물량 10대를 현지에 인도했으며, 한화에어로스페이스는 당초 1차 납기보다 2년 이상 앞당겨 천무 다연장 로켓 조기 납품을 완료했다.³⁴ K9 자주포 또한 노르웨이, 폴란드 등 도입국들의 긴급 전력 보충 요구에 맞춰 지연 없이 신속하게 인도가 이루어지고 있다. 글로벌 안보 위기 상황에서, 한국 방산은 적시에 무기를 공급받을 수 있는 유일한 대안으로 평가받고 있다.³⁵



강점 02 대량생산 역량

한국 방산기업은 장기간 국내 군 조달을 지속해왔다. 주력 무기체계의 생산라인과 협력 업체 생태계 또한 구축되어 있다. 분단국가라는 특성 때문에 오랜 기간 국방력과 무기 대량 생산 체제를 유지해왔기 때문이다. 반면 유럽은 냉전종식 이후 방산 생산 기반이 축소된 상황에서, 우크라이나 전쟁으로 무기 수요가 급증하여 생산 능력을 확충하는 데 시간이 걸리고 있다. 신규 설비 구축부터 시작해야하는 경쟁국에 비해 한국이 단기간 내 생산량을 확보하는 데 상대적으로 유리한 입지를 갖추게 된 것이다.





강점 03 생산지역 유연성

한국 방산기업의 또 다른 강점은 특정 국내 생산라인에만 의존하지 않고 수요와 고객국의 요구에 따라 생산거점과 생산방식을 탄력적으로 조정한다는 점이다.³⁶ 국내 기업들은 국내에서 신속하게 초도물량을 공급한 뒤 현지 조립생산으로 전환하기도 한다. 해외 생산거점에서 복수의 무기체계를 생산할 수 있도록 제조시설을 확장하는 방식을 활용하기도 한다.

한화에어로스페이스는 국내 창원공장에서 폴란드 전용 K9 조립라인을 운영하는 동시에, 폴란드에서는 WB Group과 합작해 천무용 CGR-080 유도탄을 현지에서 생산하는 체계를 추진하고 있다.³⁷ 한화에어로스페이스가 구축 중인 루마니아 생산 거점은 K9 자주포, K10 탄약보급차량, Redback 보병전투차량 등 여러 종류의 지상 무기체계를 생산할 수 있는 시설로 설계돼 있어, 향후 유럽지역 수요 변화에 신속한 대응이 가능하다.³⁸

현대로템의 경우, 2025년 K2 2차 계약에서 추가 공급물량인 180대 가운데 61대는 폴란드 업체 부마르 와벤디(Bumar-Labedy)의 공장에서 생산하기로 했다. 이러한 현지 생산체계 구축은 해당 지역 내 사업 확대를 위한 교두보가 될 것으로 기대되고 있다.³⁹



강점 04 MRO·후속군수지원 패키지

한국 방산기업들은 완제품 수출 이후 MRO와 정비, 교육, 예비부품, 지원차량 등 후속 지원 서비스까지 사업영역을 확대하고 있다. 이는 구매국 입장에서 장비 도입 이후의 안정적인 운용을 보장받을 수 있는 것이다. 또한 현지 생산·정비 역량 확보에도 기여할 수 있다는 점에서 중요한 매력 요인으로 작용한다.

KAI는 사업영역에 군용 항공기 MRO와 성능개량을 별도의 애프터 마켓(After Market) 사업으로 운영하고 있으며, FA-50 등 수출 항공기에 대한 후속군수지원 역량을 사업 경쟁력으로 활용하고 있다.⁴⁰ 현대로템의 2025년 폴란드 K2 2차 계약 역시 전차 및 지원차량 공급뿐 아니라 훈련, 서비스 및 수리 패키지 형태로 체결됐다.⁴¹ 이처럼 한국 방산의 경쟁력은 가격과 성능을 넘어 장비 도입 이후의 운용 안정성과 현지 역량 구축까지 지원하는 종합 솔루션 제공 능력으로 확대되고 있다.

04

K-방산의 기회와 과제

글로벌 방위산업의 경쟁 우위 기준이 빠르게 바뀌고 있다. 과거에는 우수한 무기체계를 개발하고 대형 계약을 수주하는 능력이 핵심이었다. 이제는 급증하는 수요에 맞춰 얼마나 빠르고 안정적으로 생산·공급할 수 있는가가 경쟁력의 중심으로 부상하고 있다. 한국 방산기업은 신속한 납기 준수, 기존 생산라인을 활용한 대량생산 역량, 생산거점 유연성, MRO·후속군수지원 패키지를 기반으로 글로벌 시장에서 차별화된 경쟁력을 확보해왔다.

하지만 이러한 경쟁우위가 지속적으로 보장되는 것은 아니다. 미국과 유럽의 전통 방산기업들도 공급망 병목을 해소하기 위해 생산시설을 증설하고, 2차·3차 하위 공급업체에 대한 가시성을 높이며, 첨단 제조기술을 방산 생산체계에 접목하고 있다. 또한 CMMC와 같은 사이버보안·컴플라이언스 요건에 대응하기 위해 공급업체 지원체계를 강화하고, 주계약업체·하위 공급업체·스타트업이 하나의 생산 생태계로 연결되는 협력 구조도 확대하고 있다. 글로벌 기업들은 한국 방산기업이 강점을 보였던 납기, 양산, 공급망 안정성 영역을 빠르게 보완하고 있다.

이러한 흐름 속에서, 국내 방산 산업의 다음 과제는 현재의 수출 모멘텀을 지속 가능한 경쟁력으로 전환하는 것이다(그림 10). 이를 위해서는 **첫째**, 공급망에 대한 가시성을 높여야 한다. 납기 지연은 최종 조립라인보다 핵심 부품, 소재, 인증, 품질관리 역량이 부족한 2차·3차 협력업체에서 발생할 가능성이 높다. 한국 방산기업도 주요 무기체계별 핵심 공급망을 다층적으로 식별하고, 병목 부품과 대체 공급처, 협력업체의 생산능력과 재무·보안·품질 리스크를 상시 모니터링하는 체계를 구축해야 한다. 이는 단순한 구매관리 고도화가 아니라, 수출 계약의 이행 가능성을 높이는 핵심 기반이다.

둘째, 글로벌 경쟁사들이 제조 네트워크를 확대하고 있는 만큼, 한국 기업도 생산현장과 협력업체를 연결하는 디지털 제조 기반을 강화해야 한다. 설계, 생산, 품질, 시험, 납품 데이터를 하나의 흐름으로 연결하는 '디지털 스레드'가 구축되어야 생산 일정 변경, 품질 이슈, 부품 부족에 선제적으로 대응할 수 있다. 장기적으로는 개별 공장 단위의 생산성 개선을 넘어, 국내외 생산거점과 협력업체를 통합 운영하는 제조 네트워크 역량이 중요해질 것이다.

셋째, ESG를 비롯한 컴플라이언스와 인증 대응 역량을 공급망 전체 차원에서 강화해야 한다. 방산 공급망 진입을 위해서는 품질, 보안, 원가, 감항, 수출통제 등 다양한 규제 요건을 충족시켜야 한다. 탄소배출, 공급망 실사, 윤리경영 등 ESG 요구사항까지도 충족해야 한다. 국내에서도 DQMS, DQ마크, 감항인증, 원가관리체계, 방산기술 보호체계 등 품질·보안·인증 요건이 공급망 참여와 생산 확대의 중요한 조건으로 작용하고 있다. 한편 금융위원회는 2026년

7월 「지속가능성(ESG) 공시 제도화 방안(최종안)」을 발표하고, 2028년(FY2027)부터 연결자산총액 10조원 이상 코스피 상장사를 시작으로 ESG 공시를 의무화하며, 2029년에는 5조원 이상으로 확대하고, 2030년에는 2조원 이상 기업까지 확대하는 방안을 검토하고 있다. 이러한 정책적 변화에 발맞춰, 방산 생태계는 협력업체가 필요한 인증을 적시에 확보하고 규제를 준수할 수 있도록 표준 문서, 교육, 사전점검, 공동 인증 준비, 보안·품질 진단 지원 체계 등을 마련해야 한다.

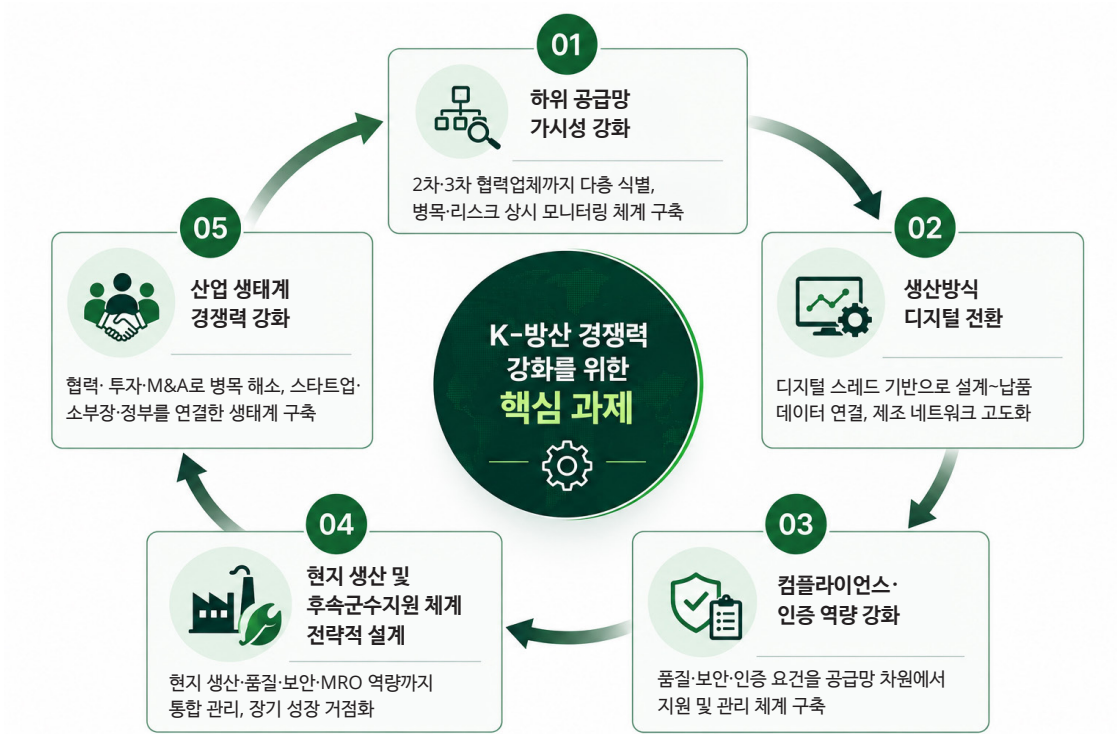
한국 방산기업의 글로벌 수출이 확대되면서, 글로벌 차원에서의 ESG 대응 역시 단순한 지속가능경영 차원을 넘어 수주 경쟁력과 공급망 관리 역량을 좌우하는 요소로 중요성이 커지고 있다. 유럽과 북미를 중심으로 공급망 실사, 인권·노동, 온실가스 배출, 원산지 및 책임조달 등에 대한 요구가 강화되면서 글로벌 고객과 파트너가 요구하는 ESG 기준을 충족하는 것이 해외 사업을 안정적으로 확대하기 위한 중요한 과제로 부상하고 있다. 방산업은 다수의 협력회사와 복잡한 다단계 공급망을 기반으로 하는 만큼, 최종 제품을 생산하는 방산기업뿐 아니라 2·3차 협력회사까지 포함한 공급망 전반의 ESG 리스크를 파악하고 관리할 필요가 있다.

특히 방산산업에서는 환경(E)뿐 아니라 사회(S)와 지배구조(G)의 중요성이 상대적으로 크다. 공급망 내 강제노동·인권 침해, 분쟁광물 및 책임조달, 협력회사 노동·안전 문제를 관리해야 한다. 동시에, 전략물자와 수출통제, 부패방지, 제3자 거래, 윤리·컴플라이언스 등 방위산업 특유의 리스크에 대해서도 통합적으로 대응해야 한다. 따라서 향후 ESG 대응은 지속가능경영보고서 작성에 그치는 것이 아니라 공급망 실사 → ESG 데이터 수집·관리 → 온실가스 및 Scope 3 산정 → 인권·윤리·수출통제 거버넌스 → 지속가능성 공시 및 검증을 하나의 체계로 연결하는 방향으로 고도화될 필요가 있다.

넷째, 현지 생산과 후속군수지원 체계를 전략적으로 설계해야 한다. 최근 주요 구매국은 단순 장비 도입을 넘어 현지 생산, 기술이전, 정비 역량 확보, 장기 운용 지원을 함께 요구하고 있다. 한국 방산기업은 초도 물량을 빠르게 공급한 뒤 현지 조립·생산으로 전환하는 방식에서 강점을 보였다. 앞으로는 현지 공급망의 품질관리, 생산 일정, 보안 요건, MRO 역량까지 통합 관리해야 한다. 현지 생산거점은 단순한 수출 조건 이행 수단이 아니라, 유럽·중동·아시아 등 권역별 수요에 대응하는 장기 성장 거점으로 설계될 필요가 있다.

마지막으로, 한국 방산은 개별 기업 경쟁을 넘어 산업 생태계 경쟁으로 전환해야 한다. 글로벌 방산기업들은 생산 병목을 해결하기 위해 파트너십, 합작투자, 소수 지분투자, 선택적 인수합병을 단계적으로 활용하고 있다. 한국 기업도 핵심 부품, 특수 제조공정, 시험·인증, 사이버보안, MRO 등 병목 영역을 식별해야 한다. 또한 필요에 따라 협력·투자·인수 전략을 조합해야 한다. 특히 스타트업과 첨단 제조기업, 소부장 협력업체, 정부기관을 하나의 생태계로 연결해 생산 확대와 기술 혁신을 동시에 추진하는 구조가 필요하다.

그림 10. K-방산 경쟁력 강화를 위한 핵심 과제



출처: 딜로이트 분석

K-방산의 지속적인 성장가능성 여부는 ‘빠르게 납품하는 기업’에서 ‘글로벌 방산 공급망을 설계하고 운영하는 전략적 파트너’로 진화할 수 있는지에 달려 있다. 이는 정부 차원의 외교 문제일 수도 있지만, 기업 차원에서는 현재의 강점을 유지하기 위한 공급망 가시성, 디지털 제조, 인증·컴플라이언스, 현지 생산, MRO, 전략적 투자까지 아우르는 통합 역량 구축 노력도 필요하다. 이러한 노력이 수반된다면 K-방산은 단기 수출 성과를 넘어, 글로벌 방산 생태계 내에서 안정적이고 신뢰받는 장기 파트너로 자리매김할 수 있을 것이다.

Deloitte Services

딜로이트 서비스	상세
방위 산업 ESG 대응	지속가능성 공시 대응 체계를 구축하고, 공급망 실사, ESG 데이터 관리, 온실가스(Scope 1~3) 산정, 인권·윤리·수출통제 리스크 관리 및 내부통제 체계 구축 지원
공급망 가시성 진단	다층 공급망을 식별하고, 핵심 부품·소재·협력업체의 생산능력, 재무·보안·품질 리스크를 분석
보안 컴플라이언스 대응	사이버보안 인증과 품질·보안·수출통제 요건 대응 체계 구축 지원
MRO·후속군수지원 운영모델 설계	수출 이후 정비, 부품 공급, 교육, 성능개량 등 후속지원 체계를 통합 운영모델로 설계
디지털 제조·피지컬 AI 적용 전략	첨단 제조기술을 활용한 생산성·품질·납기 개선 전략 수립
생산역량 및 병목 진단	무기체계별 생산공정, 설비, 인력, 인증, 품질관리 병목을 진단하고 생산 확대 방안 도출
현지 생산 및 파트너십 전략	고객국 요구에 맞춘 현지 생산, 합작투자, 기술협력, 공급망 구축 전략 수립
선택적 M&A 및 투자 타겟 발굴	핵심 부품, 특수 제조공정, 인증, MRO 등 병목 역량을 보유한 투자·인수 대상 식별

주석

1. UCDP, PRIO Armed Conflict Dataset
2. Journal of Peace Research, "Organized violence 1989–2025, and violent political protests", 2026.06.09
3. SIPRI, "Trends in World Military Expenditure, 2025", 2026.04
4. Ibid.
5. Deloitte, "Throughput, not just innovation, may define the future of US defense manufacturing and industrial scale", 2026.05.12
6. 산업연구원, "파급효과로 살펴본 방산수출의 경제적·산업적 의의", 2026.04.21
7. Deloitte, "Throughput, not just innovation, may define the future of US defense manufacturing and industrial scale", 2026.05.12
8. 연합뉴스, "미군, 사드 80%·패트리엇 절반 소진...고위 지휘부 내부 경고", 2026.08.05
9. Lockheed Martin, RTX 보도자료
10. European Defense Review, "Ceremonial opening of new ammunition factory: Turning point at Rheinmetall-speed", 2025.06.09
11. BAE Systems, "Major breakthroughs in UK munitions production", 2025.04.21
12. BAE Systems, "2025 Annual Report", <https://annualreport.baesystems.com/2025>
13. Reuters, US signs deal to boost Patriot and THAAD missile parts production, 2026.08.04
14. Deloitte, "Throughput, not just innovation, may define the future of US defense manufacturing and industrial scale", 2026.05.12
15. Deloitte, "글로벌 공급망의 리스크 관리 - Supply Horizon N-Tier 도입 효과", 2025.04
16. Lockheed Martin, "Enhancing Deterrence, Interoperability and NATO Readiness Through a Resilient Global Supply Chain", 2025.10.14
17. US GAO, "DEFENSE INDUSTRIAL BASE: Actions Needed to Address Risks Posed by Dependence on Foreign Suppliers", 2025.07
18. Deloitte, CentralSightTM 소개 페이지, https://www.deloitte.com/us/en/Industries/government-public/about/supply-chain-risk-management.html?utm_source=chatgpt.com
19. Deloitte, "Throughput, not just innovation, may define the future of US defense manufacturing and industrial scale", 2026.05.12
20. RTX, "2025 Annual Report", 2026.02.06
21. Deloitte, "Throughput, not just innovation, may define the future of US defense manufacturing and industrial scale", 2026.05.12
22. 한국혁신학회지, "한국과 미국 방위산업의 ESG 전략 비교: 지속가능경영보고서를 중심으로", 2025.05
23. GE Aerospace, "GE Aerospace and BETA Technologies partner to advance hybrid electric flight", 2025.09.04
24. Trends in international arms transfers 2025, SIPRI, 2026.03
25. Ibid.

26. 동아일보, “한화, 노르웨이 뚫었다...‘천무’ 1조3000억 수출 쾌거”, 2026.02.02
27. 한화에어로스페이스 보도자료
28. 방위사업청, “폴란드 K2 전차 2차 수출 계약”, 2026.02.24
29. KAI, “2025 KAI Sustainability Report”, 2025.06.02
30. 조선일보, “천궁 이어 해궁도 수출... K방산, 말레이시아 뚫다”, 2026.04.22
31. 한화에어로스페이스 보도자료
32. Ibid.
33. SIPRI, “Are the European NATO states moving towards self-reliance in arms procurement? A Q&A with Katarina Djokic”, 2025.03
34. Reuters, “South Korea's Yoon, Poland's Duda condemn N.Korea troop dispatch to Russia”, 2024.10.24
35. SIPRI, Are the European NATO states moving towards self-reliance in arms procurement?, 2025.03.19.
36. Ibid.
37. 한화에어로스페이스 보도자료
38. 한화에어로스페이스 웹사이트, <https://www.hanwhaaerospace.com/eng/whoweare/location/overseas.do>
39. 현대로템 보도자료
40. KAI 웹사이트, <https://www.koreaaero.com/KO/Business/CommercialAircraftMRO.aspx>
41. Reuters, “Poland signs contract to buy more South Korean battle tanks”, 2025.08.01

한국 딜로이트 그룹 전문가

딜로이트 에너지, 자원 및 산업재 부문

사회는 가정의 조명과 난방, 운송 및 여행, 산업 성장에 이르기까지 매일 매 순간 에너지, 자원 및 산업 기업에 의존하고 있습니다. 공급 안정성, 경제성 및 환경이라는 트릴레마의 균형을 맞추는 것은 점점 더 복잡해지고 있으며, 세계 자원의 사용을 재구성하고 에너지 시스템을 재창조해야 할 필요성이 대두되고 있습니다.

한동현 파트너

에너지, 자원 및 산업재 부문 |
정부 및 공공 부문 리더

☎ 02 6676 3015
✉ donghyuhan@deloitte.com

최지훈 파트너

산업재 및 건설업 리더

☎ 02 6676 1508
✉ jihchoi@deloitte.com

박이현 파트너

에너지 및 화학 산업 리더 |
광물 및 금속 산업 리더

☎ 02 6099 4629
✉ lpark@deloitte.com

딜로이트 정부 및 공공 부문

공익에 실질적인 기여를 하는 긍정적인 변화를 이끌어냅니다. 공공 부문이 직면한 복잡한 난제를 깊이 있게 고찰하며, 정부 및 공공 기관이 대내외 환경 변화에 민첩하게 대응하고 안정적인 회복탄력성과 지속가능성을 확보할 수 있도록 적시 솔루션을 제공합니다.

한동현 파트너

에너지, 자원 및 산업재 부문 |
정부 및 공공 부문 리더

☎ 02 6676 3015
✉ donghyuhan@deloitte.com

김병삼 파트너

국방, 치안 및 사법행정 리더 |
인프라, 교통 및 지방 정부 리더

☎ 02 6099 4277
✉ byungsakim@deloitte.com

딜로이트 방위산업 전문가

급변하는 글로벌 안보 환경과 방위산업의 구조적 변화를 깊이 있게 분석하고, 기업과 기관이 새로운 성장 기회를 선점할 수 있도록 지원합니다. 딜로이트의 글로벌 네트워크와 산업 전문성을 기반으로 전략·ESG·공급망·디지털·리스크 등 방산 산업의 핵심 과제에 대한 통합적인 솔루션을 제공합니다.

유진무 파트너

회계, 감사 부문

☎ 02 6676 1393
@ jinyou@deloitte.com

박재관 파트너

회계, 감사 부문

☎ 02 6676 1539
@ jaegpark@deloitte.com

김재호 파트너

회계, 감사 부문

☎ 02 6676 1771
@ jaehokim2@deloitte.com

조민연 파트너

Digital Assurance 부문

☎ 02 6676 1990
@ minycho@deloitte.com

Deloitte Insights

세일즈&마케팅 대표

권지원 Partner
jekwon@deloitte.com

성장전략부문 부대표

서정욱 Partner
juseo@deloitte.com

딜로이트 인사이트 편집장

박경은 Director
kyungepark@deloitte.com

연구원

양원석 Manager
wonsukyang@deloitte.com

디자이너

박근령 Manager
keunrpark@deloitte.com

Contact us

krinsightsend@deloitte.com



앱



카카오톡 채널



'딜로이트 인사이트' 앱과 카카오톡 채널에서
경영·산업 트렌드를 만나보세요!

Download on the
App StoreGET IT ON
Google Play

Deloitte.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

Deloitte Asia Pacific Limited is a company limited by guarantee and a member firm of DTTL. Members of Deloitte Asia Pacific Limited and their related entities, each of which are separate and independent legal entities, provide services from more than 100 cities across the region, including Auckland, Bangkok, Beijing, Hanoi, Hong Kong, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Seoul, Shanghai, Singapore, Sydney, Taipei and Tokyo.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte organization”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.

본 보고서는 저작권법에 따라 보호받는 저작물로서 저작권은 딜로이트 안진회계법인(“저작권자”)에 있습니다. 본 보고서의 내용은 비영리 목적으로만 이용이 가능하고, 내용의 전부 또는 일부에 대한 상업적 활용 기타 영리목적 이용시 저작권자의 사전 허락이 필요합니다. 또한 본 보고서의 이용시, 출처를 저작권자로 명시해야 하고 저작권자의 사전 허락없이 그 내용을 변경할 수 없습니다.