

K-방산, 차세대 무기·현지화 모델 총망라… 100조 시장 연다

2026 WDS

한화 육·해·공·우주 통합 패키지
현대로템 전차·차륜형장갑차 전면에
LIG넥스원 천공 등 방공솔루션 선배
KAI 유무인 복합체계 등 역량 뽐내

K-방산업체들이 사우디아라비아 리아드에서 열린 '2026 국제방산전시회(WDS)'를 무대로 현지화 협력 모델과 차세대 무기체계를 앞세워 중동 수출 확대에 나섰다. 연 100조원 규모로 거론되는 중동 방산 수요를 겨냥해 패키지 제안과 신제품 공개를 통해 존재감을 키운다.

9일 업계에 따르면 8~12일(현지시간) 리아드에서 열리는 WDS에는 한화, LIG넥스원, 현대로템, 한국항공우주산업(KAI)을 비롯해 HD현대중공업, 현대위아 등 국내 주요 기업들이 대거 참가했다. 전 세계 76개국 770여개 기업이 참여하고 440개 이상의 해외 사절단이 방문하는 중동 최대 방산 전시회다. 국내 업체들은 사우디 국가 발전 전략인 '비전



사우디아라비아 리아드에서 열린 WDS 2026 한화 부스에서 한화에어로스페이스가 최초로 공개한 '배회형 정밀유도무기(L-PGW)' 목업. /한화

2030'과 연계한 협력안과 미래 방산 플랫폼을 전면에 내세워 수출 확대를 타진하고 있다.

한화는 통합 부스를 통해 그룹내 육·해·공·우주 전 영역을 아우르는 'K-방산 수출 패키지'를 선보인다. 한화시스템은 드론·유무인기·로켓·박격포 등 저고도 위협에 대응하는 다목적레이다(MMR)를 처음 공개하고, 인공지능(AI) 기반 전투체계와 기관제어를 적용한 '스마트 배틀십' 개념을 제시한다. 위성·드

론 정보를 AI로 분석하는 차세대 위성 영상분석 솔루션도 함께 전시한다. 한화에어로스페이스는 AI가 표적을 정찰·식별해 타격하는 배회형 정밀유도무기(L-PGW)를 최초 공개한다. 한화오션은 장보고-III 배치-II(3000톤급) 잠수함을 중심으로 건조부터 정비·운영까지 포함한 맞춤형 '토탈 패키지' 잠수함 솔루션을 강조한다.

현대로템은 K2 전차 계열과 차륜형장갑차 등을 전면에 내세워 중동 시장 공략

에 나선다. K2 전차를 비롯해 장애물개척 전차·구난전차 등 K2 기반 계열전차 목업과 수출형 30t급 차륜형장갑차, 지휘소용·의무후송차량 목업을 전시한다. 신형 플랫폼으로는 드론 방어체계(C-UAS)를 접목한 다목적 무인차량 'HR-세르파'를 처음 공개하며, 레이더 기반 탐지·대응 체계를 강조한다. 실물 크기 목업과 정찰 드론, 유도미사일 탑재 축소 목업을 함께 전시해 운용 개념도 제시한다. 아울러 수소 연료전지 기반 무인 모빌리티 전동화 플랫폼 '블랙 베일'을 해외에 처음 공개해 저소음 기동과 개방형 적재공간을 활용한 군·민수 활용성을 부각한다.

LIG넥스원은 천공·L-SAM·LAM-D·신공을 중심으로 미사일·드론·항공 위협에 동시 대응하는 다층방공 통합 솔루션을 선보인다. 대포병탐지레이더-II와 전자전기(SOJ)도 함께 전시해 탐지·요격·전자전 연계 역량을 강조할 계획이다. 공중 분야에서는 장거리 공대지유도탄과 단·장거리 공대공유도탄, 공대함미사일, 다목적순항미사일(L-MCM) 등 항공 무장체계와 중형 무인기를 전시해

정밀타격·정찰 능력을 제시한다.

지상 분야에서는 대전차 유도무기 현공과 드론 위협 대응용 무인지상차량 L-Sword를 소개하고, 고스트로보틱스 VISION60을 전시해 유무인복합 운용 개념을 보여준다. 해양 분야에서는 통합마스트, 함정전투체계(CMS), CIWS-II와 비공·해공 등 유도무기를 전시하며 AU V와 무인수상정 해검-III를 통해 수상·수중 무인 정찰·대응 역량을 부각한다.

KAI는 한국형 전투기 KF-21의 첫 해외 수출을 위한 마케팅 활동에 집중한다. FA-50 전투기와 소형무장헬기(LAH) 등 주력 기종, 초소형 SAR 위성도 함께 선보이며 유무인 복합체계와 항공·우주 역량을 중동 시장에 알릴 계획이다.

차재병 KAI 대표이사는 "사우디아라비아는 전투기 도입뿐만 아니라 위성, 무인기 등 미래 산업에 대해서도 관심이 매우 높은 국가"라며 "주력 사업 수출을 본격화 하는 한편 중동지역을 대표하는 전략적 협력 파트너로 관계가 발전할 수 있게 최선을 다할 것"이라고 말했다.

/유혜온 기자 dhalehale@metroseoul.co.kr

KAI, KF-21 등 주력기종 양산·납품 본격화

(한국형 초음속 전투기)

'생산-수출-지원' 전주기 사업 확장
리더십 공백 변수… "인선 서둘러야"

한국항공우주산업(KAI)이 전투기와 헬기 등 주력 기종을 중심으로 생산·수출·후속 지원을 아우르는 사업 구조 전환에 속도를 내고 있다. 개발 단계에 머물렀던 주요 플랫폼들이 생산과 해외 사업으로 연결되면서 항공·방산 전반에서 중장기 성장 동력을 확보하고 있다는 평가다.

9일 업계에 따르면 KAI는 한국형 초음속전투기 '보라매(KF-21)'와 초소형무장헬기(LAH)를 중심으로 양산과 납품 일정이 본격화되는 단계에 접어들고 있다. KF-21은 초도 양산 계약에 따라 현재 최종 조립이 진행 중이며 공군 인도는 올해 하반기부터 시작될 예정이다. LAH 역시 2차 양산 계약 물량을 바탕으로 납품 일정이 계획돼 있어, 향후 국내 사업에서 생산 물량이 단계적으로 반영

될 가능성이 거론된다.

해외 시장에서는 FA-50과 T-50 등을 중심으로 완제기 수출이 이어지고 있다. 폴란드형 FA-50GF 12대 인도가 이미 완료됐고, 말레이시아형 FA-50M 계약 물량은 올해 말 초도 기체 인도를 시작으로 이후 순차적으로 인도가 이뤄질 예정이다. 인도네시아 등 기존 수출국을 기반으로 후속 사업 가능성도 지속적으로 거론되고 있다.

KAI는 필리핀 공군의 FA-50PH를 대상으로 성과기반 군수지원(PBL) 계약을 체결하며 항공기 수출 이후 운용 단계까지 책임지는 사업 모델을 강화했다. 항공기 후속 지원 시장이 장기적이고 안정적인 수익원으로 평가되는 만큼, 완제기 수출과 결합된 사업 구조가 점차 구체화되고 있다는 분석이다.

중동 지역에서의 운용 실적도 축적되고 있다. KT-1과 T-50은 이라크와 튀르키예, 세네갈 등 MENA 지역 국가에서

운용되고 있으며, 한국형 기동헬기 KUH는 이라크에 국산 헬기 최초로 해외 수출됐다.

미래 사업을 둘러싼 협력도 병행되고 있다. KAI는 한화에어로스페이스와 방산·우주항공 미래 사업 개발과 수출 경쟁력 강화를 위한 전략적 협력에 나섰다. 양사는 항공엔진 국산화 개발과 무인기 공동 개발·마케팅, 글로벌 상업 우주 시장 진출, 방산·우주항공 산업 생태계 및 지역 공급망 육성 등에 협력하기로 했다.

다만 업계에서는 사장 직무대행 체제가 여전히 지속되고 있다는 점을 변수로 지적한다. 조속한 최고경영자 인선이 이뤄져야 중장기 전략 수립과 안정적인 사업 추진이 가능하다는 것이다.

업계 한 관계자는 "사장 인선이 마무리될 경우 의사결정 속도와 사업 추진력이 한층 강화되고, 조직 전반의 전략방향성도 보다 명확해질 것"이라고 말했다.

/원관희 기자 wkh@

LG전자, '플래그십 D5' 월 매출 120억 육박

베스트샵 단일매장 중 최고 기록

LG전자 플래그십 D5가 오픈 5개월 만에 베스트샵 단일매장 사상 최대 매출을 기록했다.

LG전자 플래그십 D5가 지난 1월 매출 119억원을 달성, 사상 최대 매출을 기록했다고 9일 밝혔다.

베스트샵 강남본점으로 문을 연 2012년 11월부터 플래그십 D5로 탈바꿈한 현재까지 해당 매장 사상 최대 매출일뿐 아니라, 전국 총 362개(2026년 2월 기준) 베스트샵 단일매장 중에서도 월 매출 최고 기록이다.

특히 다가오는 봄 웨딩 시즌을 앞두고 혼수 가전을 마련하고자 하는 웨딩 고객이 급증, 1월 첫 주말 양일간 1000명 이상의 고객들이 상담 예약 후 방문해 다 른 매장의 매니저들까지 동원됐다. 실제 지난달 D5 전체 매출 중 혼수가전 판매액 비중은 60%에 달했다.

이 같은 열기에 호응해 LG전자는 올



LG전자 플래그십 D5 사진. /LG전자

1~3월 플래그십 D5 가전 구매고객들을 대상으로 판매가 16만4000원 상당의 디퓨저 등 D5만의 특별 사은품을 증정할 예정이다. 건물 5층의 LG전자 헤리티지 전시존, 포토부스, 스탬프 체험존에서도 에코백, 키링, 엽서 등 다양한 굿즈를 방문 사은품으로 받을 수 있다. 또, 오는 25일부터 6월말까지 플래그십 D54층에서 예비·신혼 부부 대상 웨딩 커뮤니티를 운영할 예정이다. /차현정 기자

SK네트웍스, 연 매출 6.7조… AI 중심 체질전환 성과

자회사 흑자전환 등 성장 기반 마련

대내외 불확실성이 지속됐던 지난해 SK네트웍스가 AI 중심 사업주회사로서 입지를 굳건히 하며 미래 성장 기반을 강화하는 성과를 거뒀다.

SK네트웍스는 잠정실적 공시를 통해 연결기준 2025년 4분기 매출 1조 6195억원, 영업이익 44억원, 당기순이익 101억원을 기록했다고 9일 밝혔다.

자회사 SK인텔릭스의 신제품 출시 비용 영향 및 2분기 이어졌던 정보통신 마케팅 비용 집행으로 영업이익이 큰 폭 하락했으나, 투자주식 평가이익 및 미자

비용 감소 등에 따라 당기순이익은 흑자 전환했다. 이에 따라 SK네트웍스의 연간 누적 실적은 매출 6조 7451억원, 영업이익 863억원, 당기순이익 500억원을 거둔 것으로 집계됐다.

미래 성장을 위한 사업구조 최적화 및 효율적인 자본 운영 성과가 나타난 한 해였다. AI기업으로 진화를 추진하고 있는 SK네트웍스는 2024년 SK렌터카를 매각한 데 이어 지난해 전기차 충전기업 SK일렉트릭 최대주주의 자리를 앵커에 쿼터파트너스(AEP)에 양도했다. 무역 사업을 전개하는 자회사 글로벌아이드의 경우 수익성 높은 화학원료 중심으로 거

래 품목을 재편했다. 이를 통해 SK네트웍스는 불안정한 산업계 환경 속에서 차입금을 축소하는 등 회사 전반적인 재무건전성을 강화했다.

특히 AI 기반 혁신 모델을 개발해 시장에 선보이는 이정표를 세웠다. 지난해 10월말 그랜드 런칭한 SK인텔릭스의 웰니스로보틱스 브랜드 '나무엑스'가 대표적인 예다. 신제품 출시 및 초기 마케팅 비용 집행 등에 따라 단기적으로 영업이익이 감소했으나, AI 및 로봇 기술 기반의 사업 포트폴리오를 구축하며 중장기 미래 성장 가능성을 높였다.

/차현정 기자 hyeon@

삼성SDI-동서발전, 글로벌 에너지사업 맞손

ESS·신재생 분야 협력 MOU

삼성SDI와 한국동서발전이 에너지저장장치(ESS)와 신재생에너지 분야에서 글로벌 개발·투자를 공동 추진하며 협력에 나선다.

삼성SDI는 미국 인디애나주 코코모시에 위치한 스텔란티스와의 합작법인 스타플러스에너지(SPE)에서 한국동서발전과 '글로벌 에너지 발전사업 공동협력 양해각서(MOU)'를 체결했다고 9일 밝혔다.

이번 협약에 따라 양사는 ESS를 포함한 국내외 에너지 발전 프로젝트의 개발

과 투자를 공동으로 진행하고, 신재생에너지 연계 및 전력망 안정화 사업 등 신규 비즈니스 모델 발굴에 나설 계획이다. 또한 삼성SDI 울산사업장 내 에너지 관리·운영(Management Service Provider, MSP) 사업을 함께 추진하는 등 에너지 분야 전반에서 협력 체계를 구축한다.

특히 글로벌 에너지 시장에서 공동 사업 기회를 지속적으로 모색하고, 공급망 환경 변화에도 선제적으로 공동 대응하며 협력 범위를 단계적으로 넓혀 나가기로 했다.

/원관희 기자