



삼일회계법인

항공우주 및 방위산업 2026:

미국 M&A 동향과 한국 기업 시사점

February 2026



A&D 성장과 혁신을 위한 핵심 동력: M&A

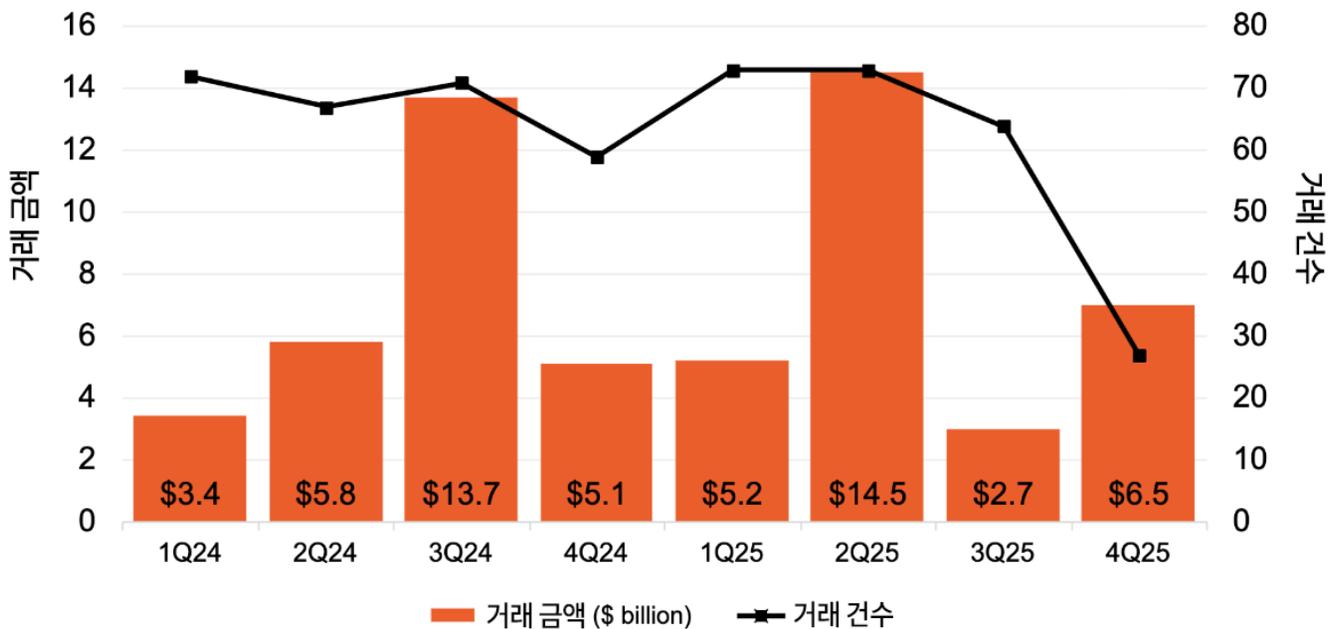
국가안보 우선순위의 변화로 인해 방산 기술, 탄약, 우주 분야의 차세대 역량에 대한 신규 수요가 확대되고 있다. 혁신 주기가 가속화되면서 항공우주·방산(A&D) 산업에서 M&A는 핵심적인 성장 수단으로 자리 잡았다. 최근 수개월간의 거래 흐름은 단순한 회복 국면을 넘어, 현대화를 가속화할 수 있는 자산을 확보하기 위한 전략적 포지셔닝 재편으로 전환되고 있다. 거대 방산기업은 핵심 프로그램에 집중하기 위해 비핵심 자산을 매각하는 한편, 사모펀드(PE)와 신규 진입자들은 군수와 민수를 아우를 수 있는 사업 플랫폼 구축을 목표로 카브아웃 전략을 활용하고 있다. 매도자들은 사업 구조의 단순화, 기업가치 제고, 그리고 자본 재순환을 우선 과제로 삼고 있다. 그 결과, 보다 명확해진 포트폴리오 전략과 보수적인 자본 운용 전략을 특징으로 하며, 거래 활동이 혁신과 장기적 성장을 촉진하는 시장 환경이 형성되고 있다.

주목해야 할 주요 트렌드:

- **전략적 포트폴리오 재편과 IPO 시장 모멘텀의 재개:** 주요 방산기업은 성과가 부진한 자산을 매각하고, 이를 통해 확보한 자본을 **방산 기술, 탄약, 우주 등 성장성이 높은 분야로 재배치**하고 있다. 전 세계 항공우주·방산(A&D) 분야에서 150억 달러 이상 규모의 거래를 통해 확보된 자금은 고성장 부문으로 재투자되고 있으며, 분할(spun-off)과 IPO 확대는 혁신 기업을 중심으로 IPO 시장이 다시 열리고 있음을 시사하고 있다.
- **주계약자(prime contractor)와의 파트너십을 통한 방산 기술 성장:** 최근 6개월간 AI, 사이버, 자율 시스템, 전자전 분야를 중심으로 협업이 크게 확대되고 있다. 주계약자들은 검증된 혁신 기술을 확보하는 동시에 민첩성을 유지하고 통합 리스크를 관리하기 위해, 소수 지분 투자, 합작투자(JV), 그리고 기술 인수 및 소규모 전략적 M&A를 선호하고 있다.
- **우주 산업의 새로운 재편:** 우주 분야의 M&A는 위성 및 발사체를 아우르는 수직 통합형 플랫폼을 중심으로 재편되고 있다. 기업들은 자본 집약도를 낮추고, 저궤도(LEO) 위성군 배치를 가속화하며, 미 우주개발청(Space Development Agency) 및 '골든 돔(Golden Dome)' 방어 정책에 발맞추기 위해 전략적 파트너십을 확대하고 있다.
- **새로운 A&D 성장 가속 요인으로 떠오른 PE:** PE들은 카브아웃과 미드티어 방산 공급업체에 대규모 자본을 적극적으로 투입하며, 군·민 양용이 가능한 확장형 기술 플랫폼을 구축하고 있다. 이제 PE의 차별화 요소는 복잡한 재무 설계가 아닌, 빠른 확장과 운영 역량으로 이동하고 있다.

- **조달 방식 전환에 따른 공급자-구매자의 전략 변화:** 각국 정부는 기존의 원가 가산(cost-plus) 방식에서 성과 기반 계약(outcome-based contracting)으로 전환하고 있으며, 이를 통해 운영 역량이 탄탄한 기업에게는 마진 확대와 더욱 안정적인 현금흐름이라는 보상이 주어지고 있다. 기업들은 예산 제약에 직면한 군 당국을 위해 저비용-기성품(off-the-shelf) 형태의 서비스를 제공하는 방향으로 자사 역량을 재정비하고 있다. 한편 구매자들은 실행력의 성숙도와 비용 통제 능력에 대한 실사를 더욱 강화하고 있다.
- **혁신은 성과를 좌우하는 핵심 전장:** 전략적 투자자와 재무적 투자자 모두에게 M&A는 이제 새로운 R&D 전략으로 자리 잡아, 기술·인재·시장 접근성을 신속하게 확보할 수 있는 수단이 되고 있다. 지금 이 시점에 떠오르는 방위 산업 우선순위에 맞춰 포트폴리오를 재편하는 기업들이 앞으로 A&D 산업의 판도를 주도할 수 있다.

항공우주 및 방위산업 M&A 거래금액 및 건수



자료 기준일: 2025년 11월 30일.

Source: © 2025 S&P Global Market Intelligence(및 해당되는 경우 그 계열사).

Note: 일부 거래는 세부 거래조건을 공개하지 않아, 3분기(Q3) 보고된 거래금액은 감소한 반면 거래건수는 유사한 수준을 유지함.

향후 전망

AI, 자율성, 사이버, 우주, 미션 소프트웨어를 포괄하는 방산 기술(Defense Tech)은 이제 A&D 산업의 핵심 성장 동력으로 자리 잡았다. 앞으로의 딜 환경은, 기업들이 이러한 기술 역량에 맞춰 포트폴리오를 얼마나 신속하게 재편할 수 있는지, 그리고 변화하는 자금 조달 사이클·규제 감독·엑시트 환경을 얼마나 효과적으로 대응해 나갈 수 있는지에 의해 점점 더 좌우될 수 있다.

지정학적 긴장 고조와 혁신 기술 투자 경쟁

전략적 투자자와 주계약자들은 다년간 탄약 프로그램, 정보·감시·정찰(ISR), 저비용·대량생산이 가능한 소모형 자율 시스템 등 주요 프로그램을 선점하기 위해 계약 수주 이전부터 선제적으로 투자하고 있다. 미국 국방부가 2023년 발표한 'Replicator Initiative(레플리케이터 구상)'(*)가 드론 및 안티드론 역량 개발을 가속화함에 따라, 자율성 기술 스택, 엣지 컴퓨팅, 관련 기술 전반에서 M&A가 더욱 활발해질 가능성이 커지고 있다. 이러한 경쟁에서는 규모보다 기술 성숙도가 경쟁우위를 좌우하는 핵심 요인이 되고 있다.

PE는 방산 전자, 미션 소프트웨어, 시험·계측, 정비·수리·점검(MRO) 등 경기 변동에 강한 하위 섹터에 대한 투자를 한층 강화하고 있다. 이들은 전략적 투자자들과 협력해 기술 접근 속도, 통합 효율, 향후 엑시트 옵션을 확대하고 있으며, 이러한 협업 구조는 방위 산업 기반 전반에서 혁신을 확장하는 대표 모델로 자리 잡고 있다.

(*) Replicator Initiative(레플리케이터 구상): 2025년까지 수천 대의 저비용 자율 무인체계를 신속하게 전력화하려는 방위혁신 프로그램

딜 구조와 엑시트 옵션의 변화

예측 가능한 수익 기반과 프로그램 실적을 보유한 방산 기술 기업들은 IPO나 스핀오프(spin-off)와 같은 상장 경로를 적극적으로 모색하고 있다. 반면, 초기 단계의 혁신 기업들은 성장 자금을 확보하기 위해 전략적 투자나 소수 지분 투자를 활용하는 추세다. 기업가치 산정 및 거래 확실성을 높이기 위해 듀얼 트랙(IPO와 매각 병행)이나 카브아웃 IPO가 일반적인 방식으로 정착하고 있다. 국방 예산 확대와 생산 일정 장기화로 상장 여건은 여전히 우호적이지만, 투자자들은 확실한 사업 규모와 수익성을 갖추고, 방산 프로그램과 명확히 연계된 기술 포트폴리오를 보유한 '순수 플레이어(pure play)' 기업을 선호하고 있다.

규제 대응 역량이 전략적 차별화 요소로 작용

국가안보 관련 규제가 강화되면서 기업 간 거래는 더욱 복잡해지고 그만큼 전략적 중요성도 커지고 있다. 이에 따라 사이버보안, 수출통제, CMMC(사이버보안 성숙도 모델 인증) 준비도와 같은 항목에 대한 정밀한 실사가 필수 요건으로 자리 잡았으며, 이는 기업가치 평가와 공시 기준에서도 중요한 판단 요소가 되고 있다.

국경 간 거래의 경우, 미국 외국인투자심의위원회(CFIUS), 국방부(DoD), 주요 우방국 규제기관과의 조기 협의와 클린룸 프로토콜(*) 적용이 일정 지연을 방지하고 거래의 확실성을 높이는 데 핵심적이다.

(*) 클린룸 프로토콜: 민감 기술·데이터에 대한 접근을 엄격히 통제하여, 규제 요구사항을 충족하고 정보 유출을 방지하기 위한 '격리된 실사 환경'

주요 시사점

2026년 A&D 산업 M&A에서 주목할 점은?

국방 예산의 확대와 지정학적 긴장이 맞물리면서, 프리미엄 가치평가 환경과 새로운 형태의 파트너십이 시장보다 빠르게 형성될 수 있는 조건이 마련되고 있다. 특히 방산 기술을 중심으로 한 역량 기반의 전략적 거래가 A&D M&A의 핵심 동력으로 부상하고 있다.

결국 혁신을 얼마나 빠르고 영리하게 확보하느냐가 경쟁력을 좌우하는 시대이며, 기회를 놓치지 않고 과감하면서도 전략적으로 움직이는 기업이 앞으로 A&D 시장의 주도권을 선점할 것으로 보인다.



PwC Business Insight

본 아티클에 따르면, PwC가 제시하는 미국 A&D 산업의 M&A 성장 공식은 '기술 기반 혁신 + 적극적 M&A + 규제 대응력'으로 요약할 수 있습니다. 이는 미국 A&D 시장이 이미 Defense Tech 중심의 전략적 M&A 체계로 전환되었음을 의미합니다.

반면 한국 방산시장은 아직 '수출 중심의 하드웨어 우위'라는 성장 프레임 속에 있으며, 기술 기반 생태계는 미국 대비 초기 단계에 머물러 있습니다. 유럽과 중동으로 외연이 확대되고 사상 최대 수주 잔고가 쌓이면서 외형은 빠르게 성장하고 있으나, AI·로봇·자율화·우주 등 미래 전장 기술에 대한 생태계 구축, 규제/보안 체계, 글로벌 조달 기준 대응력은 여전히 발전이 필요한 영역입니다.

이제 한국 방산은 더 이상 지역 플레이어가 아니라 글로벌 플레이어입니다. 글로벌 조달·수출 시장의 룰은 대부분 미국 DoD·미국 규제 체계·미국 Defense Tech 생태계를 기준으로 움직이고 있습니다.

따라서 한국 기업이 글로벌 시장에서 지속 가능한 성장을 이어가려면, 미국식 혁신 구조와 시장 흐름에 종합적으로 대응하는 전략을 고민해야 합니다.



1

Defense Tech 중심 포트폴리오로 확장해야 합니다.

한국 방산은 하드웨어 구현 기술력, 납기·품질·운영·유지보수(MRO) 역량에서 이미 글로벌 시장의 높은 신뢰를 얻고 있습니다. 그러나 세계 방산 시장은 빠르게 AI·자율성·로봇 기반 무인화·우주 생태계 중심으로 재편되고 있습니다.

지속적인 차별화 우위를 확보하기 위해서는 △소프트웨어 중심 포트폴리오로의 구조적 전환 △기술 인수 및 소규모 전략적 M&A(tuck-in deals) △스타트업·중소 방산기업과의 생태계 연결△R&D 단독 전략이 아닌 M&A 기반 기술 확보 전략 이 모두 필요합니다.

기술 변화 속도는 내재적 R&D만으로 대응할 수 없으며, 외부 혁신을 흡수하는 M&A가 성장의 핵심 가속기가 되어야 합니다.



2

글로벌 규제 대응 체계를 갖춰 신뢰할 수 있는 파트너로 입지를 강화해야 합니다.

미국·유럽 조달 시장에 안정적으로 진입하고, 글로벌 기업과의 JV·M&A를 성공적으로 추진하기 위해서는 미국식 규제·보안 체계에 대한 대응력이 사실상 기준치가 되고 있습니다. 글로벌 방산 공급망은 빠르게 미국 DoD 중심의 규제 표준(CMMC, 기술 데이터 통제, ITAR·EAR 수출통제 준수 체계, Clean-room 실사(DD) 체계 구축 등)으로 통일되고 있으며, 이러한 규제 기준을 충족하지 못하면 거래 자체가 성립되지 않는 경우도 증가하고 있습니다. 이러한 규제 보안 체계는 단순한 준수 항목이 아닌, 앞으로 방산 M&A·파트너십·조달 경쟁에서 거래 가능 여부를 결정하는 진입 장벽으로 작용할 수 있습니다.



3

공급망·인력·생산능력이라는 '필수 기반'을 체계적으로 현대화해야 합니다.

한국 방산기업들이 핵심 수출국으로 바라보는 유럽과 중동은 그 어느 지역보다 '빠른 납기와 안정적 운영 역량'을 계약의 필수 조건으로 요구하고 있습니다. 이는 단순한 제조 능력을 넘어 '운영체계·공급망·협력사 생태계 전체의 성숙도를 의미한다고 보아도 과언이 아닙니다. 즉, 방산 기업들은 그 어느 때보다 현대화된 시스템 체계를 마련해야 합니다.

스마트 팩토리 기반의 생산 체계 자동화 및 디지털화를 생산력을 혁신하는 동시에, 써드파티까지 고려한 협력사와의 생태계 강화를 통해 글로벌 수준의 공급망 안정성을 확보해야 합니다. 한국 방산이 장기 경쟁력으로 이어지기 위해서는 생산·공급망·인력이라는 "보이지 않는 기반"에서 가장 강력한 경쟁력을 확보해야 합니다.



삼일회계법인

PwC Korea 방위산업센터

김태성 Partner

방위산업센터 Leader

02-709-0221

tai-seong.kim@pwc.com

홍석형 Partner

02-3781-9432

seok-hyoung.hong@pwc.com

문상철 Partner

02-3781-3138

sang-chul_1.moon@pwc.com

삼일회계법인의 간행물은 일반적인 정보제공 및 지식전달을 위하여 제작된 것으로, 구체적인 회계이슈나 세무이슈 등에 대한 삼일회계법인의 의견이 아님을 유념하여 주시기 바랍니다.

본 간행물의 정보를 이용하여 문제가 발생하는 경우 삼일회계법인은 어떠한 법적 책임도 지지 아니하며, 본 간행물의 정보와 관련하여 의사결정이 필요한 경우에는, 반드시 삼일회계법인 전문가의 자문 또는 조언을 받으시기 바랍니다.

S/N: 2602A-RP-029

© 2026 Samil PwC. All rights reserved. PwC refers to the Korea group of member firms and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity.

Please see www.pwc.com/structure for further details.