



삼일회계법인

중대한 전환점을 맞이한 항공우주 · 방위산업 A&D, Aerospace & Defense

2026년, 항공우주 · 방위산업 리더들이
주목해야 할 10대 성장 전략

December 2025

항공우주 · 방위산업은 강한 성장세를 이어가는 동시에 여러가지 구조적 제약이 누적되면서, 기업들이 보다 과감하고 선제적인 전략적 결정을 내려야 하는 중대한 전환점에 직면해있습니다. 업계 리더들이 기업의 지속가능성과 회복탄력성을 강화하기 위해 반드시 주목해야 할 10대 핵심 성장 전략을 제시합니다.

항공우주 · 방위산업의 새로운 항로

항공우주 · 방위 산업(이하 “A&D 산업”)은 지금, 그 어느 때보다 중대한 전환점에 놓여 있습니다. 상업용 항공 부문은 10년 이상 누적된 대규모 수주 잔고를 기반으로 성장을 이어가고 있지만, 이는 동시에 글로벌 공급망을 한계에 다다르게 하여 생산처리량, 원가, 최대생산량 측면의 한계를 노출하고 있습니다. 반면, 품질과 안전 기준은 여전히 엄격하게 요구되고 있습니다.

한편, 급변하는 지정학적 환경은 방위 시스템에 대한 수요 자체를 재편하고 있습니다. 단순한 물량 확대를 넘어, 각국이 첨단 기술과 핵심 역량을 중심으로 군 현대화를 가속화하면서 요구되는 방위 역량의 성격 또한 근본적으로 변화시키고 있습니다. 이런 상황에서 각국의 안보와 성장을 동시에 확보하기 위한 경쟁은 심화되고, 재산업화와 글로벌 동맹은 새로운 전략으로 부상하고 있습니다. 여기에 AI와 디지털 전환이 가속화되며, A&D 산업의 비즈니스 모델은 실시간으로 재정의되고 있습니다.

이러한 변화 속에서 향후 3년 내 시장을 선도하는 기업은 성장 역량에 과감히 투자하고, 디지털 도구를 활용해 신속한 현대화를 추진하며, 실행력을 한층 강화해 더 빠르고 스마트하며 회복 탄력적인(Resilient) 미래를 구축하는 기업이 될 가능성이 큽니다.

산업 전반에 공통적으로 적용되는 과제도 존재하지만, 항공우주와 방위 부문은 각기 다른 도전과 기회를 마주하고 있으며, 이에 부합하는 차별화된 전략이 장기적인 가치 창출과 경쟁우위를 좌우하게 됩니다. 이러한 환경 속에서 A&D 리더들은 어디에 가장 큰 전략적 베팅을 할지 결정해야 합니다. 본 아티클에서 제시하는 전략적 방향성은, 상업용 항공우주 기업 · 방위 기업 · A&D 산업 전반의 우선순위에 따라 지금 무엇을 바로 실행해야 하는지를 명확히 보여줍니다.

10대 실행 과제

상업용 항공우주 기업 리더들이 집중해야 할 우선 과제	1	생산 확대를 위한 공급망 역량 강화
	2	차세대 항공기 출시로 시장 구도 재편 시 경쟁 우위 확보
방위 기업 리더들이 집중해야 할 우선 과제	3	변화하는 방위 우선과제에 맞춰 포트폴리오 재편
	4	방위 조달/계약 프로세스에 민간 기업 수준의 민첩성 확보
A&D 산업 리더들이 집중해야 할 공통 과제	5	차세대 프로그램 관리 역량 구축
	6	글로벌 파트너십을 통한 성장 가속화
	7	공급망 회복탄력성 재정비
	8	인력 투자 확대
	9	비즈니스 중심의 디지털 전환으로 기업 현대화 추진
	10	AI를 활용한 핵심 전략 과제 실행

상업용 항공우주 기업 리더들이 집중해야 할 우선 과제

1

생산 확대를 위한 공급망 역량 강화

항공우주 산업은 여전히 팬데믹의 여파에서 완전히 벗어나지 못하고 있습니다. 생산 병목과 협력사 파산이 이어지며 공급망 전반의 정상화가 지연되는 가운데, 현재의 생산 속도를 유지할 경우, 이미 계약한 주문을 모두 소화하는 데 10년 이상이 걸릴 정도로 수주 잔고가 쌓여 있는 상황입니다. 이는 문제가 해결되지 않으면, 막대한 기회비용이 발생할 수 있음을 시사합니다. 앞으로 더 나아가기 위해선 생산능력 확대와 생산성 향상, 리스크 관리 강화 등 선택적 투자에 달려 있습니다.

A&D 경영진 다수는 추가적인 생산 역량이 필요하다는 점을 인식하고 있지만, 인식만으로는 충분하지 않습니다. 공급망 전반의 기업들은 장기 계약에 대한 확신이 없는 상태에서 대규모 설비 증설, 경우에 따라서는 생산 능력의 두 배 확대까지 요구받는 딜레마에 직면해 있습니다. 이로 인해 투자는 지연되고, 병목 현상은 오히려 더욱 심화되는 악순환이 반복되고 있습니다.

이와 함께, 리더들은 생산 처리량을 실질적으로 끌어올릴 수 있는 생산성 강화 요소, 특히 디지털 역량에 대한 투자를 한층 확대해야 합니다. 예측형 공급망 분석, 실시간 가시성 확보, 디지털 트윈 기반의 공정·공급망 매핑은 문제가 발생한 이후가 아니라 사전에 취약점을 식별할 수 있게 해줍니다. OEM과 협력사 간 신뢰를 기반으로 한 데이터 공유 체계가 구축된다면, 위기 대응 협력 체제는 지속적인 성과 달성을 위한 협력 관계로 전환될 수 있습니다. 팬데믹 이후 생산 확대는 단순한 속도의 문제가 아니라, 가치사슬 전반을 더욱 세밀하게 조율하는 것을 의미합니다.

마지막으로, 리스크 관리에 대한 접근 방식 자체를 재정립할 필요가 있습니다. A&D 생태계에 속한 약 1만3천 개 협력사 중 상당수는 중소기업으로, 생산 능력 확장은 막대한 투자와 높은 리스크를 동시에 수반합니다. 그럼에도 불구하고 많은 주계약자는 여전히 장기 납기가 필요한 품목에 대해서도 단기 계약에 의존하는 기준 관행을 유지하고 있어, 협력사의 부담을 가중시키고 있습니다. 수주 잔고가 10년 이상 지속되는 현 상황을 고려할 때, 보다 장기적인 계약과 명확한 약속을 통해 협력사 리스크를 완화하고 공급망을 안정화하는 것은 산업 전반에 과도한 부담을 주지 않으면서도 충분히 실현 가능한 선택지입니다.

2

차세대 항공기 출시로 시장 구도 재편 시 경쟁 우위 확보

항공기 OEM들은 대규모 수주 잔고라는 탄탄한 기반을 확보하고 있는 한편, 차세대 항공기에 대한 논의 역시 빠르게 본격화되고 있습니다. 시장에서 과연 새로운 기종이 필요한지, 어떤 항공기 설계 구조가 적합한지, 기존 설계를 단계적으로 개선할 것인지 아니면 근본적인 혁신에 나설 것인지 등 핵심적인 질문들은 여전히 명확한 답을 찾지 못한 상태입니다. Boeing이 선제적으로 움직일지 여부와 함께, 덕티드(Ducted) 엔진과 오픈 로터(Open rotor) 엔진 가운데 어떤 기술이 채택될지도 아직 불확실합니다. 출시 시점은 가시화되지 않았지만 그 파급력만큼은 상당하며, 차기 주력 항공기는 산업의 핵심 수익원인 협동체기(narrow-body) 시장을 겨냥할 가능성이 높아, 기업들로 하여금 과감한 투자 결정과 전략적 제휴를 모색하도록 이끌고 있습니다.

엔진 분야에서도 차세대 기술을 둘러싼 경쟁이 본격화되고 있습니다. GE Aerospace와 Safran Aircraft Engines의 합작사인 CFM은 RISE(Revolutionary Innovation for Sustainable Engines)에 투자하고 있으며, Pratt & Whitney는 기어드 터보팬(GTF)을 지속적으로 고도화하고 있고, Rolls-Royce는 UltraFan 개발을 추진 중입니다. 주요 엔진 업체들은 OEM과의 긴밀한 협력을 바탕으로 차세대 엔진 프로그램을 병행 추진하고 있으며, 그 결과 OEM이 복수의 프로그램 중 선택하는 구조가 형성될 가능성도 커지고 있습니다. 다양한 시나리오가 동시에 전개되는 상황에서, 항공우주 부품·시스템 공급사들은 관망하기보다는 선제적으로 대응하며 시장 변화에 적극적으로 대비할 필요가 있습니다.

방위 기업 리더들이 집중해야 할 우선 과제

3

변화하는 방위 우선과제에 맞춰 포트폴리오 재편

최근의 지정학적 긴장 이면에서는 미국 국방 정책의 구조적 재편이 있으며, 이는 국방 R&D와 조달 투자 방향에 중대한 변화를 일으키고 있습니다. 동시에 NATO, 중동, 인도·태평양을 아우르는 다층적 동맹 전략이 본격화되면서, 전 세계 방위산업 전반에 걸쳐 대규모 재투자가 촉진되고 있습니다. NATO의 국방비 목표 달성을 넘어, 각국은 전례 없는 수준으로 국방 지출을 확대하고 있는 상황입니다.

미국의 국방 정책은 현재 본토 방어 강화, 인도·태평양 중심의 전략 전환, 그리고 보다 폭넓은 평화 기조가 맞물리며 재조정되고 있습니다. 이 과정에서 인력, 자산, 예산 등 핵심 자원이 새로운 투자 영역으로 이동할 수 있는 여지가 확대되고 있습니다. 산업 관점에서 보면 이는 세대적 전환에 해당하는 포트폴리오 리셋으로, 테러와의 전쟁(GWOT) 시대의 종식과 함께 골든 돈, 우주, 차세대 공중지배체계(NGAD), 자율화, 드론과 저비용 파괴적 역량, 국토안보, 회복탄력적 통신, 그리고 무엇보다 AI 기술 스택(stack)에 대한 대규모 투자 확대의 출발점을 의미합니다. 이러한 변화는 향후 수십 년간 산업의 방향성을 좌우할 가능성이 높으며, 기업들은 지금부터 이에 부합하는 전략적 포지셔닝을 준비해야 합니다.

동시에 유럽, 중동, 아시아에서도 국방 투자가 빠르게 확대되고 있습니다. NATO의 신속한 전력 재건은 기업들로 하여금 탄약과 같은 생산능력 분야뿐 아니라 FCAS·GCAP와 같은 차세대 전력, 드론, 우주체계 등 신흥 역량으로 포트폴리오 균형을 재조정할 것을 요구할 것입니다. 이는 기존 A&D 기업뿐만 아니라 신규 진입자들에게도 내부 투자, 설비투자(capex), 협업, M&A 활동을 촉진할 수 있는 중요한 성장 기회로 작용하고 있습니다.

4

방위 조달/계약 프로세스에 민간 기업 수준의 민첩성 확보

프로그램 지연과 비용 초과는 오랜 기간 방위 혁신을 가로막아 왔으며, 미국의 주요 방위획득프로그램(MDAP)은 평균적으로 3년 이상 지연되고 예산을 20% 이상 초과하고 있습니다. 국방비 지출 압력이 커지는 가운데, 미국 정부는 더 빠르고 민첩하며 상업 부문 방식에 가까운 조달 체계로의 전환을 추진하고 있습니다. 현 행정부의 초기 행정명령 중 하나에서도 연방 조달에서 가능한 최대 범위 내에서 상업적이고 비용 효율적인 솔루션을 활용할 것을 강조했습니다. 조달 개혁에 대한 여러 과거 시도가 있었던 만큼, 개혁이 막처럼 쉽지 않다는 것은 업계 전문가 모두가 잘 알고 있지만, 미 우주군(US Space Force) 등 일부 기관의 최근 조치들은 실질적 진전이 이루어지고 있음을 보여주고 있습니다.

앞으로는 우주, 소프트웨어, AI 등 전략적 우선순위가 높은 분야를 중심으로 새로운 계약 방식이 도입되며 혁신의 속도가 한층 가속될 것으로 예상됩니다. 이는 고체로켓모터와 같은 전통적인 시장에서도 새로운 경쟁자의 진입을 촉진하는 계기가 될 수 있습니다. 민간 부문의 성공 사례를 참고해 항공우주·방위(A&D) 기업들은 애자일(agile) 계약 모델을 도입함으로써 개발 기간을 단축하고 리스크 관리 역량을 강화할 수 있습니다. 더 나아가 기술 겸용(dual-use)과 혼합형 자금 조달 구조가 확산되면서 시장 간 경계가 점차 흐려지고 있는 만큼, 모든 계약 구조에 유연성과 적응력을 내재화한 기업이 지속적인 경쟁 우위를 확보할 가능성이 높습니다.

A&D 산업 리더들이 집중해야 할 공통 과제

5

차세대 프로그램 관리 역량 구축

수십 년 동안 민간 및 방위 항공 프로그램은 반복되는 일정 지연과 비용 초과의 악순환에서 벗어나지 못했습니다. 현재 누적된 수주 잔고만 봐도 이러한 구조적 한계가 명확하게 드러납니다. 생산을 대기 중인 민간 항공기는 약 1만 4천 대로, 현재 생산 속도로는 약 10년이 걸리는 물량입니다. 방위 부문 역시 수주 잔고가 7,470억 달러에 이르고, 불과 2년 만에 25%나 늘었습니다. Airbus Global Market Forecast 2025–2044와 Boeing 2025 Commercial Market Outlook에 따르면, 향후 20년간 전 세계 여객기·화물기 신규 수요는 4만 3천 대를 넘어설 전망입니다. 이는 과거 대비 약 30% 증가한 수치입니다. 시스템은 더욱 고도화되고 공급망은 복잡해지는 상황에서, 점진적인 개선만으로는 이러한 수요를 따라잡기 어렵습니다. 이제는 프로그램 관리 방식 자체를 근본적으로 재설계해야 할 시점입니다.

PwC와 항공우주산업협회(AIA)의 협업은 앞서 언급한 전환이 실질적인 실행 단계로 진입했음을 시사합니다. 예측 분석, AI 기반 일정 관리, 지능형 프로그램 관리 도구를 활용한 '예측형 프로그램 관리(predictive program management)'는 실행 역량을 한 단계 끌어올리고 의미 있는 가치를 창출할 수 있습니다. 이러한 역량을 선제적으로 내재화한 리더들은 일정 단축과 비용 초과 최소화를 동시에 달성하며, 시장이 요구하는 수준의 정밀하고 신뢰성 있는 실행력을 확보할 수 있을 것입니다.

10년의 격차에 놓인 A&D : 따라잡기 위한 경쟁의 시작



출처: 2024-2025 PwC 글로벌 항공우주 및 방위산업 연례보고서

6

글로벌 파트너십을 통한 성장 가속화

상업용 항공우주 및 방위 산업 전반에서는 성장 가속화를 위한 글로벌 동맹이 지속적으로 강화되어 왔으며, 이러한 흐름은 앞으로 더욱 뚜렷해질 전망입니다. 시장 동력이 이러한 변화의 흐름을 만들고 있습니다. Airbus는 아시아·태평양 지역 항공 서비스 시장이 2045년까지 두 배로 성장할 것으로 전망하고 있으며, Boeing 역시 동남아시아 항공 교통량이 2043년까지 세 배 이상 증가할 것으로 내다보고 있습니다. 최근에는 “인도가 새로운 중국”이라는 평가도 나오고 있습니다. 지난 25년간 중국 중산층의 급격한 성장은 전 세계 유상여객 킬로미터(RPK)을 약 세 배로 확대시켰고, 인도 또한 현재 세계 3위 항공 시장으로 부상해 연간 두 자릿수에 가까운 성장률을 기록하며 유사한 성장 궤적을 그리고 있습니다. 향후 수십 년간 태평양 지역 국가 간 비즈니스·레저 여행 확대와 아프리카 전반의 수요 증가는 글로벌 민간 항공 성장을 견인하는 핵심 동력이 될 가능성이 큽니다.

성장의 중심축이 동쪽과 남쪽으로 이동함에 따라, 핵심 시장에서 전략적 파트너십 선점의 중요성은 A&D 기업 전반에서 그 어느 때보다 커지고 있습니다. 이러한 변화는 민간 산업에만 국한되지 않습니다. 글로벌 군용 엔진 업체들 역시 인도의 차세대 중형 전투기(AMCA) 프로그램을 둘러싸고 전략적 참여는 물론, 기술 이전을 포함한 다양한 협력 기회를 적극적으로 모색하고 있습니다.

2025년에 발표된 미국의 무역 협정 사례에서 보듯이, 향후 A&D 분야의 글로벌 협력은 공공과 민간의 공동 참여 형태로 점차 일반화될 것입니다. PwC가 산업·에너지 부문 C-레벨 임원 500여 명을 대상으로 실시한 Future of Industrials Survey에 따르면, A&D 리더들은 이러한 협력을 강화하기 위해 정부와의 연계를 한층 확대하고 있습니다. 응답자의 49%가 규제 의견 수렴이나 공청회에 적극 참여하고 있다고 답했는데, 이는 전체 응답자 평균(35%)을 크게 상회하는 수치로, 산업과 정부 간 공조가 빠르게 강화되고 있음을 보여줍니다.

이러한 환경을 고려할 때, 기술·제조·시장 개발 측면에서 상호 보완적인 역량을 보유한 신규 파트너를 선제적으로 발굴할 필요가 있습니다. 상업과 방위를 아우르는 협력 확대는 시장 접근 범위와 거래 규모를 동시에 확대할 수 있는 기회를 제공합니다. 아울러 관세, 수출 통제, 기술 이전 규정, 캠플라이언스 요건이 지속적으로 변화하는 환경에서, 특히 민군 겸용 프로그램의 경우 국가 규제 당국과의 선제적이고 구조화된 소통이 성공의 핵심 요인으로 작용할 것입니다.

7

공급망 회복탄력성 재정비

A&D 리더들은 이제 글로벌 효율성만으로는 전략적 취약성을 감당할 수 없다는 점을 분명히 인식하고 있습니다. 새로운 최우선 과제는 산업 기반의 주권을 확보하는 것입니다. PwC의 Future of Industrials Survey에 따르면, A&D 경영진 4명 중 1명(26%)은 자가 회복형 공급망 구축을 위해 이중화된 시스템 전환(failover)에 투자하고 있으며, 거의 절반(45%)은 2030년까지 생산의 상당 부분을 리쇼어링(re-shoring) 또는 니어쇼어링(near-shoring)할 것으로 전망하고 있습니다.

핵심 과제는 생산 능력과 품질의 균형을 맞추면서, 동시에 성능이 유지되는 범위 내에서 이중화된 공급망을 구축하는데 있습니다. 즉, 공급망 가시성을 확보하고, 디지털 트윈 기반의 시뮬레이션 역량을 강화하며, 공급업체와 데이터를 공유하는 협업 생태계에 투자하는 기업들은 단순한 리스크 관리 수준을 넘어, 구조적인 경쟁 우위를 선점하고 있습니다.

8

인력 투자 확대

공급망 제약을 넘어, 이제 A&D 전반에서 실행력을 가로막는 가장 큰 제약 요인은 인력으로 떠오르고 있습니다. 오랜 기간 체계적인 인력 계획이 미흡했던 결과, 많은 A&D 기업은 고령화된 인력 구조 속에서 경력 초기 인재와 차세대 리더가 동시에 부족한 상황에 직면해 있습니다. 은퇴가 본격화될수록 생산 차질은 물론, 핵심 기술과 노하우의 유실 위험도 더욱 커질 수밖에 없습니다. 이에 따라 차세대 엔지니어, 숙련 기술자, 현장 인력을 확보하기 위한 산업 차원의 채용 캠페인은 더 이상 미룰 수 없는 과제가 되고 있습니다. 아울러 기업들은 지역 및 지방 조직과의 협력을 통해 기존 방식으로는 접근하기 어려웠던 인재 풀을 발굴하는 등 보다 창의적인 접근을 모색해야 합니다. 방위 산업의 생산 기반이 소규모 지역사회에 분산돼 있는 경우가 많은 만큼, 표준화된 채용 방식만으로는 구조적인 역량 격차를 해소하는 데 한계가 있기 때문입니다.

미 해군과 Blue Forge Alliance가 지원하는 [Build Submarines](#)와 같은 이니셔티브는 숙련 기술 인력과 첨단 제조 인력의 격차를 해소하는 데 있어 집단적 채용과 교육이 얼마나 효과적일 수 있는지를 보여줍니다. 앞으로의 인력 육성 전략은 교육, 도제·현장 훈련, 자동화를 유기적으로 결합해 A&D 인재 파이프라인을 근본부터 재구축하는 방향으로 나가야 합니다.

9

비즈니스 중심의 디지털 전환으로 기업 현대화 추진

A&D 제조업체들은 이제 점진적인 개선만으로는 경쟁력을 유지하기 어려운 전환 국면에 진입하고 있습니다. PwC의 Future of Industrials Survey에 따르면, A&D 리더들은 산업 전반에서 디지털 현대화를 가장 적극적으로 추진하는 그룹에 포함됩니다. 실제로 A&D 경영진의 42%는 2030년까지 기술 발전 속도가 인프라 구축 속도를 앞지를 것으로 예상하고 있으며, 이는 전체 응답자 평균(26%)을 크게 상회하는 수준입니다. 그 결과, 디지털 잠재력과 운영 현실 간의 격차는 점점 커지고 있습니다. 디지털 전환의 필요성은 분명하지만, 많은 A&D 경영진은 또 다른 구조적 과제에 직면해 있습니다. 진정한 '디지털 스레드'를 구현하기 위해 요구되는 PLM-ERP-MES 통합 아키텍처는 기술적 복잡성과 높은 투자 부담을 수반하기 때문입니다. 다만 최근의 성공 사례를 살펴보면, 성공적인 디지털 전환은 점점 더 비즈니스 주도 방식으로 전개되고 있으며, 명확한 ROI를 기반으로 추진됩니다. 즉, 그들의 로드맵은 비즈니스 우선순위에 긴밀히 연계되어 있고, 성과 중심으로 설계되며, 대규모 전사 단위의 투자와 빠르게 적용 가능한 목적기반 분석 역량 간에 균형을 맞추고 있습니다.

이처럼 자본 배분의 우선순위와 기술 투자 방향성을 일치시킨 재산업화가 가속화되는 글로벌 환경에서 경쟁 우위를 확보할 가능성이 큽니다. 우주 산업은 이를 보여주는 대표적인 사례입니다. 민군 겸용 혁신과 첨단 제조 역량을 기반으로 투기적 성장 국면에서 벗어나 지속 가능한 성장 모멘텀을 구축했으며, 이러한 접근 방식은 항공우주·방위 산업 전반으로 확산될 수 있는 유의미한 모델로 평가됩니다.

10

AI를 활용한 핵심 전략 과제 실행

AI는 이미 항공우주·방위(A&D) 가치사슬 전반을 재편하고 있으며, 그 영향력은 향후 더욱 확대될 전망입니다. PwC의 Future of Industrials Survey에 따르면, A&D 경영진의 57%가 AI 기반 설계·엔지니어링을 활용해 업무 방식을 혁신하고 있는 것으로 나타났는데, 이는 전 산업 평균보다 16%p 높은 수준입니다. 또한 응답자의 약 절반(49%)은 2030년까지 생산 공정의 대부분이 AI 기반 시스템에 의해 운영될 것으로 예상하고 있습니다.

AI의 영향은 현장에만 머물지 않습니다. AI는 위성 네트워크, 자율 시스템 등 제품 자체는 물론, 고객과의 접점 전반에서 비즈니스 구조를 근본적으로 바꾸고 있습니다. 이러한 환경에서 A&D 리더들은 타 산업보다도 더욱 면밀하게 AI 기술의 진화를 추적하고, 이를 실제 사업에 적용하는 실행 역량을 강화해야 합니다. 이는 설계·생산·유지보수 전 과정에 AI를 도입하는 데 그치지 않고, 결국 중요한 것은, 이 기술들이 고급 기능과 역량을 바탕으로 최종 시장을 어떻게 바꿀 수 있는지를 이해하는 것입니다.

2026년, 리더들은 AI를 활용해 전략 이니셔티브 실행을 가속화해야 합니다. A&D 산업은 중대한 전환기에 접어들고 있으며, 다가올 기회를 선점하기 위해 과감한 결단을 내리는 기업일수록 지속적인 경쟁 우위와 성장의 기반을 확보할 수 있을 것입니다.



삼일회계법인

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: 2512W-RP-158

©2025 Samil PwC. All rights reserved. PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see pwc.com/structure for further details.