

New Space 시대: 안보 자산화와 비즈니스 리얼리티

EY한영 산업연구원

Jul. 2026

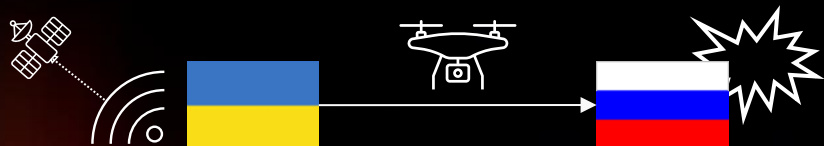
Insight Report #26-076

■ ■ ■
The better the question. The better the answer. The better the world works.

우크라이나에서의 전쟁에서 스타링크의 전략적 가치가 입증되며, 우주가 국가안보·산업경쟁력의 핵심 인프라로 부상하면서 New Space 시대가 본격화되고 있음

첨단 우주기술의 군사 및 안보 영향력 입증

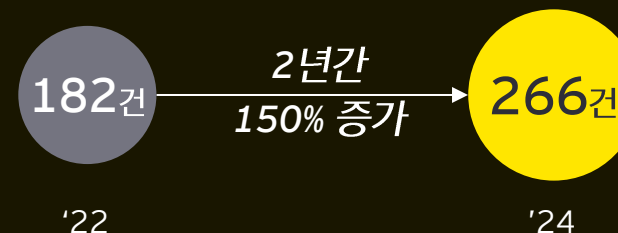
SpaceX社, 우크라이나에 저궤도 위성망 기반
원격 초고속 인터넷 서비스 '스타링크' 제공('22)



- 우크라이나는 러시아에 의해 통신 인프라 및 전력망 파괴되었으나, 스타링크를 기반으로 실시간 통신망 유지
- 이를 통해 드론 및 표적 타격 등 러시아에 반격 진행

우주 산업 및 기술은 국가안보의 핵심 인프라로 부상

우크라이나에서의 전쟁 발발 이후 中 저궤도 위성 발사 급증



세계 각국 정부의 국방 관련 우주 예산 확대



Table of Contents

1

Why Space Economy

우주 경제의
패러다임 확장

2

Revenue Reality

밸류체인별 매출 규모
및 성장 전망

3

Capital Flows

글로벌 자본의 이동과
투자 집중 지형

4

Strategic Implications

국내 사업자의 현실과
대응 전략

1.

Why Space Economy: 우주 경제의 패러다임 확장

미국·소련 중심의 국가 주도 우주개발은 2000년대 중반 이후 민간 자본과 기업의 본격적인 참여가 확대되면서 New Space 시대로 전환되었음

우주 경제의 패러다임 변화

	Old Space (1957~2005)	New Space (2006~) ¹
	"정부에 의한 폐쇄적 산업 구조"	"민간 참여 기반 자율 경쟁 구조"
주요 목적	우주 탐사 및 우주 기술 확보	상업적 목적으로 확장 (수익화, B2B 및 B2C 서비스 제공)
특징	실패 최소화, 보수적, 장기개발 / 고비용	위험 감수, 혁신적, 단기개발 / 비용 최적화
사례	아폴로 프로젝트, 우주왕복선 등	SpaceX, Blue Origin, OneWeb 등

'60년 아폴로 프로젝트(새턴V) vs 현재 SpaceX(팔콘9) 비교



1. 2006년 NASA COTS 프로그램은 정부가 직접 개발하던 우주 수송체계를 민간에 개방하고 성과 기반 지원 방식을 도입함으로써 New Space 시대의 전환점을 마련했다고 평가되고 있음
Source: 과학기술정책연구원, NH투자증권, 한국무역협회, EY Analysis

New Space 시대에는 국가안보 수요 확대, 발사비용 혁신, 데이터 기반 수익모델 확산을 중심으로 우주 산업의 구조적 재편이 가속화되고 있음

① [지정학적 관점]

- 패권 경쟁이 촉발한 안보 확보 수요



② [기술적 관점]

- 로켓 재사용 기술에 기반한 비용 장벽 붕괴



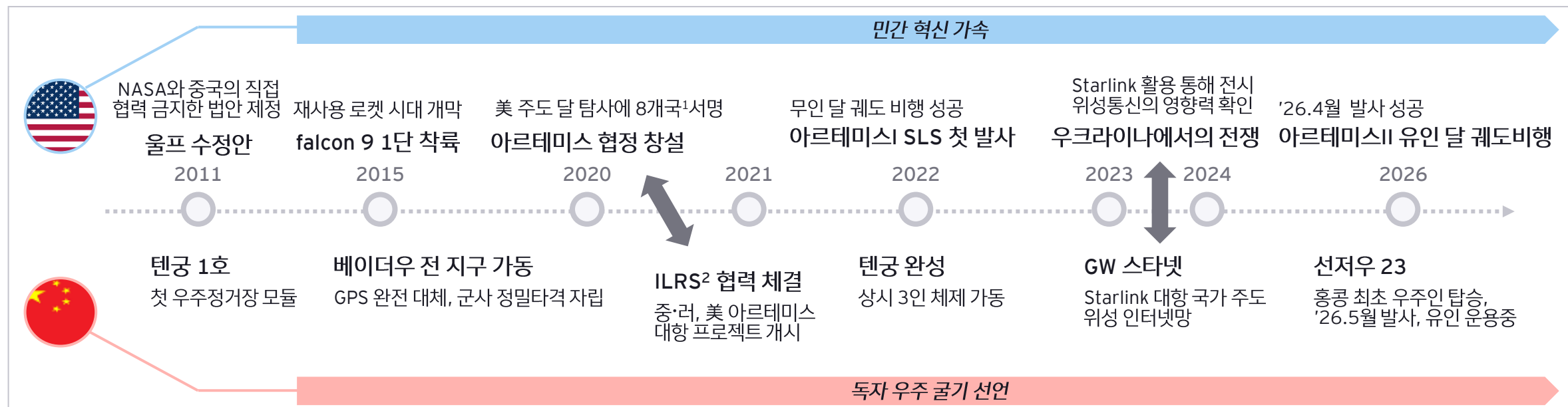
③ [산업적 관점]

- 데이터 수요 극대화에 따른 수익 모델 창출



[①지정학적 관점] 미·중 전략경쟁 심화로 달·궤도·위성망 등 우주 자산 확보 경쟁이 본격화되며 우주가 핵심 패권 영역으로 부상하고 있음

미·중 우주 기술 패권 경쟁 History



미국 진영 현황

- 아르테미스 협정 67개국
- Starlink 가입자 1,000만 명 및 위성 7,600기 이상
- 아르테미스 IV 첫 달 착륙 목표 2028년



중국 진영 현황

- ILRS 파트너 17개국
- 텐궁 1,400일 이상, 연속 유인 운용
- 중국의 창정 9호 유인 달 착륙 목표 2030년



[①지정학적 관점] 우크라이나에서의 전쟁을 통해 우주 기술의 군사적 가치가 입증되어, 주요국은 안보 역량 강화를 위한 투자 및 지원을 확대하고 있음

우크라이나에서의 전쟁으로 본 우주기술의 군사적 활용



통신

- 러시아는 개전 직후 위성 공격, 우크라이나 통신망을 마비시킴
→ 미국의 Starlink, 군·정부·민간 통신 유지를 위해 투입
- Starlink가 러시아군 사용을 차단
→ 러시아의 전선 기동과 공세 지속 능력에 영향



정찰·감시

- 미국·유럽의 상업위성, 러시아군 이동 및 전황을 실시간 포착·공개
→우크라이나는 위성영상으로 병력 이동, 피해 상황, 전장 변화 파악
- ICEYE社 등 레이더 반사파 기반 영상 → 밤·악천후 등 시간대 및 기상 관계없이 러시아군 지속 감시 가능



항법·정밀타격

- 러시아는 GPS 재밍¹을 확대하며 우크라이나의 위성항법 체계를 교란
→ 드론 운용, 부대 기동, 정밀유도무기 운용에 직접적인 차질 발생
- 현대전의 정밀타격은 무기 성능보다 GPS/PNT² 정확도에 의존

주요국은 우주 역량 확보를 위한 제도·투자 확대

미국 	EU 	중국 
「Commercial Space Integration Strategy」	「Space Strategy for Security and Defense」	「상업우주 발전을 촉진하기 위한 행동 계획」
- 민간 우주의 군사 편입을 제도화 - 저궤도 위성 서비스 조달 상한 확대 (\$0.9Bn→\$13Bn)	- 美 서비스 의존 축소, EU 우주 소버린 강조 '25년 유럽방위기금, 우주 방위 투자 강화	‘중국판 Starlink’ 구축 가속 ('24년 LE0 263개 발사) - 상업우주를 국가전략 산업으로 편입, 지원

주요국이 인식한 우주의 안보적 중요성

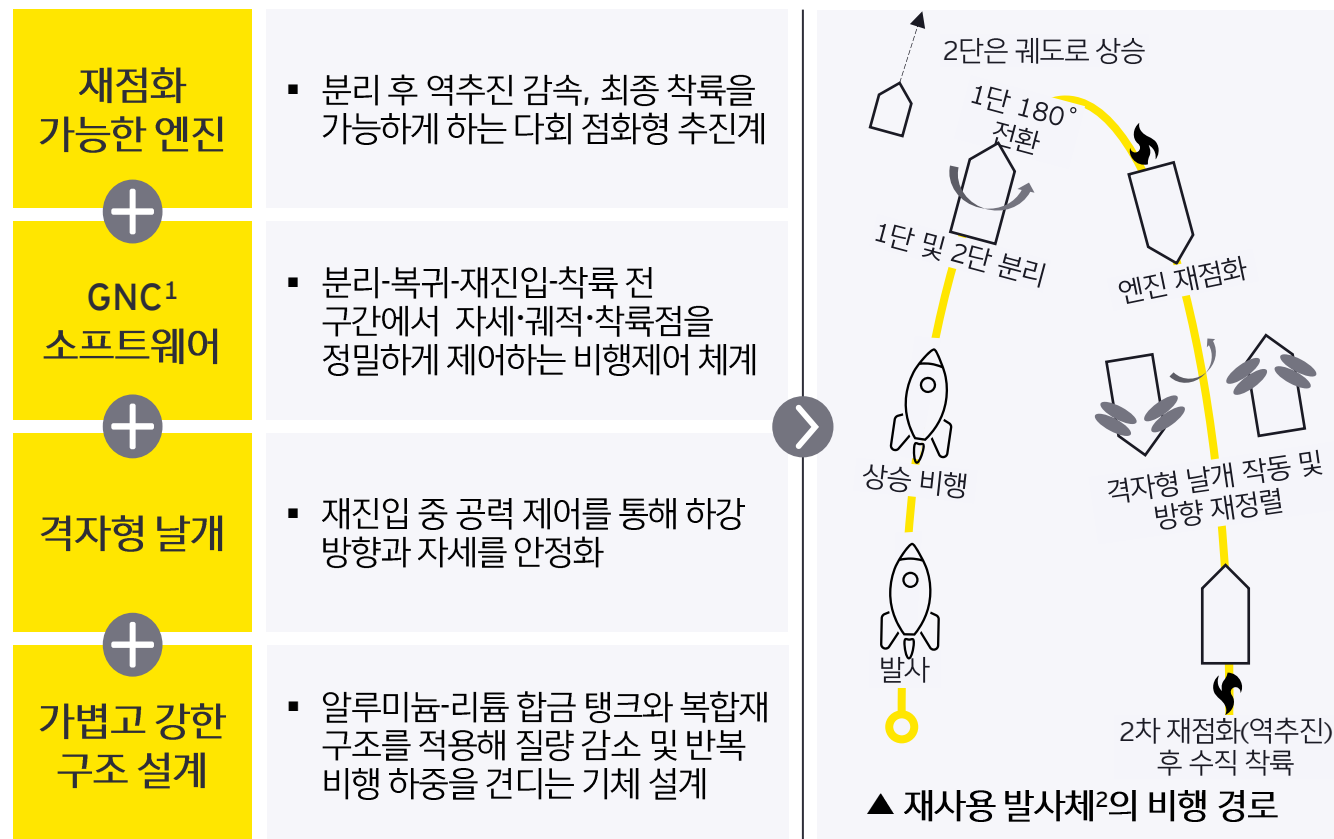
- “전쟁에서 러시아의 첫 번째 표적은 위성 시스템이었다”
- CSIS / 2025
- “중국은 Starlink를 위협으로 보고 위성 경쟁에 대규모 투자를 확대”
- Reuters / 2025
- “경쟁국들은 미국의 위성 의존도를 겨냥, 이를 무력화하는 능력 강화중”
- 美 국방정보국(DIA) / 2022

1. GPS jamming: 신호를 방해해서 위치 및 시간 정보를 활용하지 못하게 하는 전자 공격 2. PNT(Positioning, Navigation, Timing): 위치, 항법, 시간 정보

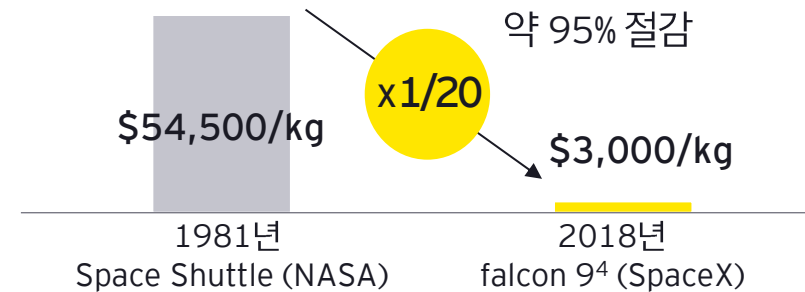
Source: 한국우주과학회(Analysis and Aspects of Space Warfare in the Russia-Ukraine War (Russian Invasion of Ukraine) and Considerations for Space Technology Development), CSIS, Reuters, Defense Intelligence Agency (DIA), EY Analysis

[②기술적 관점] 재사용 발사체 상용화로 발사비용이 획기적으로 절감되었으며, 고빈도 발사 체계가 우주 인프라 확산을 촉진하고 있음

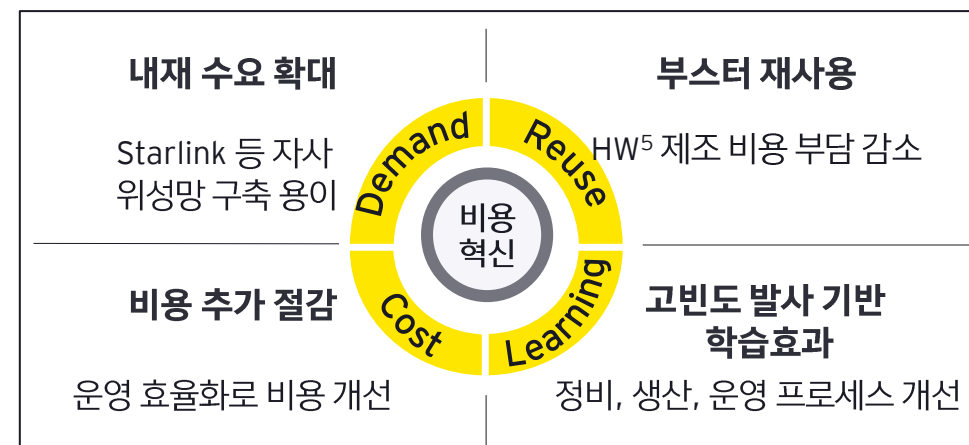
재사용 발사체 재사용 기술 및 비행경로



위성(LEO³) 발사 비용 비교

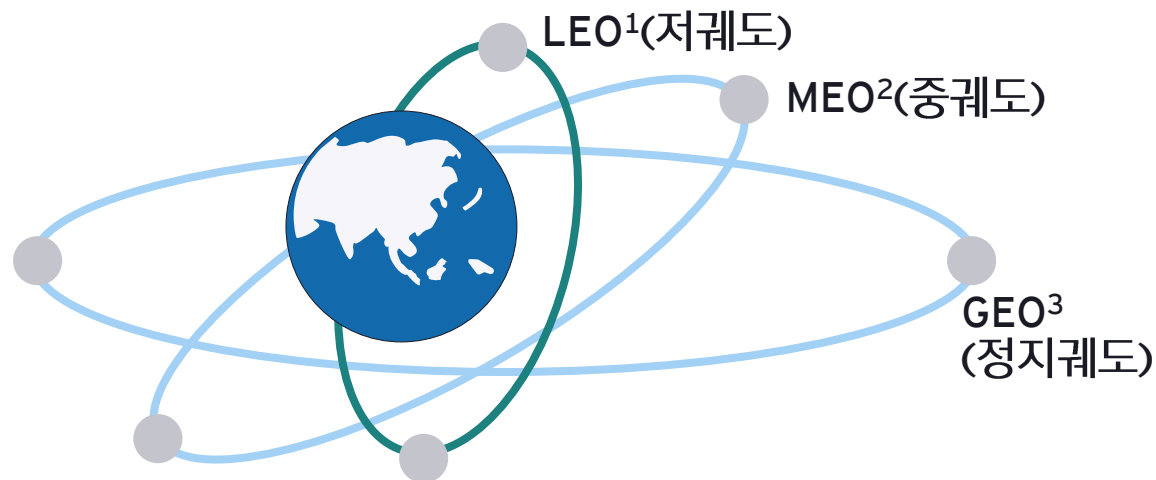


SpaceX의 비용 혁신이 만든 선순환



[②기술적 관점] 저궤도 위성망(LEO Constellation)은 기존 GEO·MEO 대비 저지연·고속 통신 서비스를 제공하며 차세대 인터넷 인프라로 부상하고 있음

주요 위성 궤도의 위치



LEO(저궤도)

- 지구 표면 커버 위해 수백~수천 개 위성 필요
- SpaceX社, 약 7,800개 LEO 위성 보유

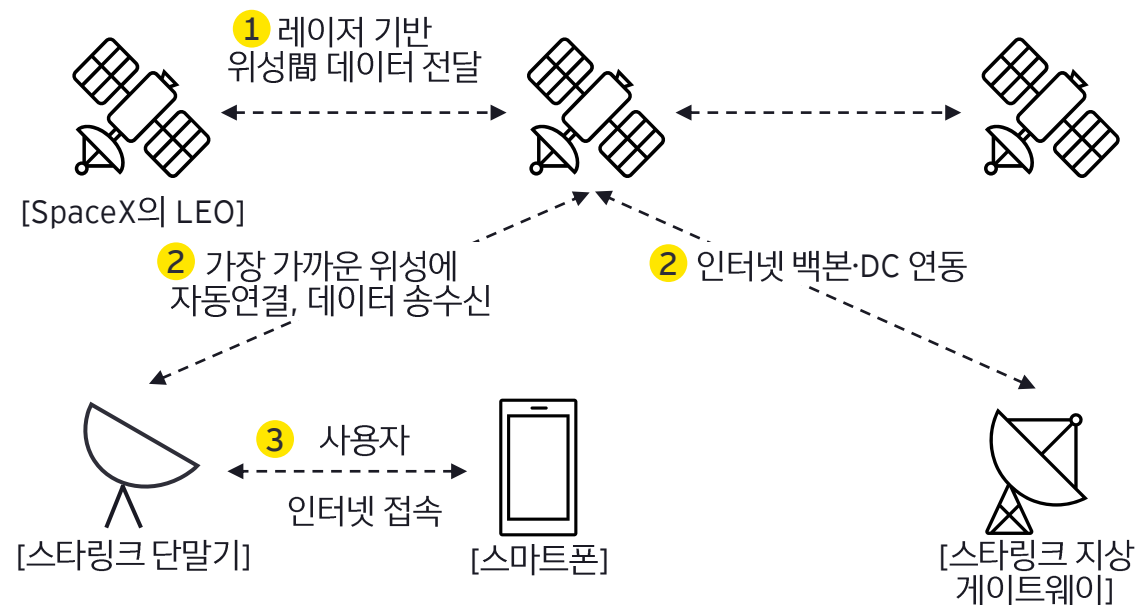
MEO(중궤도)

- 전지역 조망에 위성 수십 기 필요, GPS 서비스 등에 이용

GEO(정지궤도)

- 위성 1기당 지구 표면의 약 1/3까지 커버가능

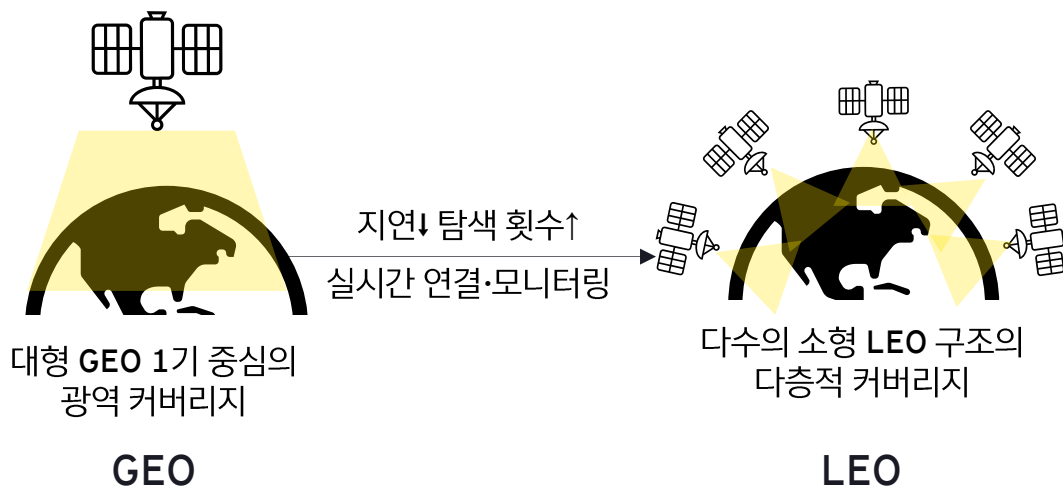
SpaceX社의 LEO 기반 인터넷 서비스(스타링크)의 작동 방식



LEO 기반 통신 서비스는 다수 위성 기반 GEO比 압도적으로 빠른 저지연 인터넷 서비스를 광대역 제공

[②기술적 관점] 고가의 대형 GEO 위성 중심 구조에서 대규모 LEO 위성망 중심으로 전환되며, 글로벌 연결성과 실시간 관측 역량이 강화되는 추세임

기술 진화가 바꾼 위성의 아키텍처(GEO→LEO)



고도 약 35,786km
→인터넷 지연 약 600ms 이상

무게 평균 1~5t

비용 평균 \$100~\$400Mn

고도 약 160~1,900km
→인터넷 지연 약 25-60ms

무게 평균 100~1,000kg

비용 평균 \$0.5Mn

저궤도 위성망(LEO Constellation)를 이끈 핵심 기술

COTS¹ 활용·부품 소형화

상용 전자부품 활용과
모듈의 소형화를 통한 무게·비용 절감

→ 위성 단가·부피 저감해 경제성 확보

위성버스² 표준화·대량 생산

조립라인·통합 공급망 기반 반복생산
(e.g., AOS³: 위성 2기/1일 생산)

→ 빠르게 위성 추가 배치 가능

광학 ISL⁴·위상배열 안테나⁵

위성 간 직접 데이터 중계 가능,
빠른 빔 조향으로 위성 실시간 연결

→ 저지연 글로벌 연결 구현

고빈도 데이터 수집 체계

재방문 간격 시간을 단축해
탐지 속도·정확도 향상
(e.g., NASA TROPICS⁶
평균 30분 내 재관측)

→ 글로벌 실시간 모니터링 구현

1. COTS(Commercial Off-the Shelf): 민간 사용 시장에서 생산·사용 되고 있는 부품을 가져와 우주 시스템에 적용하는 방식 2. 전력·열제어·자세제어 등을 기능케하는 위성 플랫폼 3. Airbus OneWeb Satellites
4. 광학 ISL(Inter-Satellite Link): 위성 간 레이저/광통신으로 데이터를 주고 받는 방식 5. 여러 개의 안테나 소자를 배열, 각 소자의 위성을 조절해 빔 방향을 전자적으로 조향 6. NASA의 소형위성 기반 기상관측 미션
Source: Aerospace Report, NASA, Airbus, Starlink, TE connectivity, EY Analysis

[③산업적 관점] 글로벌 빅테크는 클라우드·AI 기반 데이터 처리 역량을 바탕으로 우주 데이터를 새로운 디지털 자산으로 전환하는 생태계를 구축하고 있음

우주 데이터 산업 구조 변화



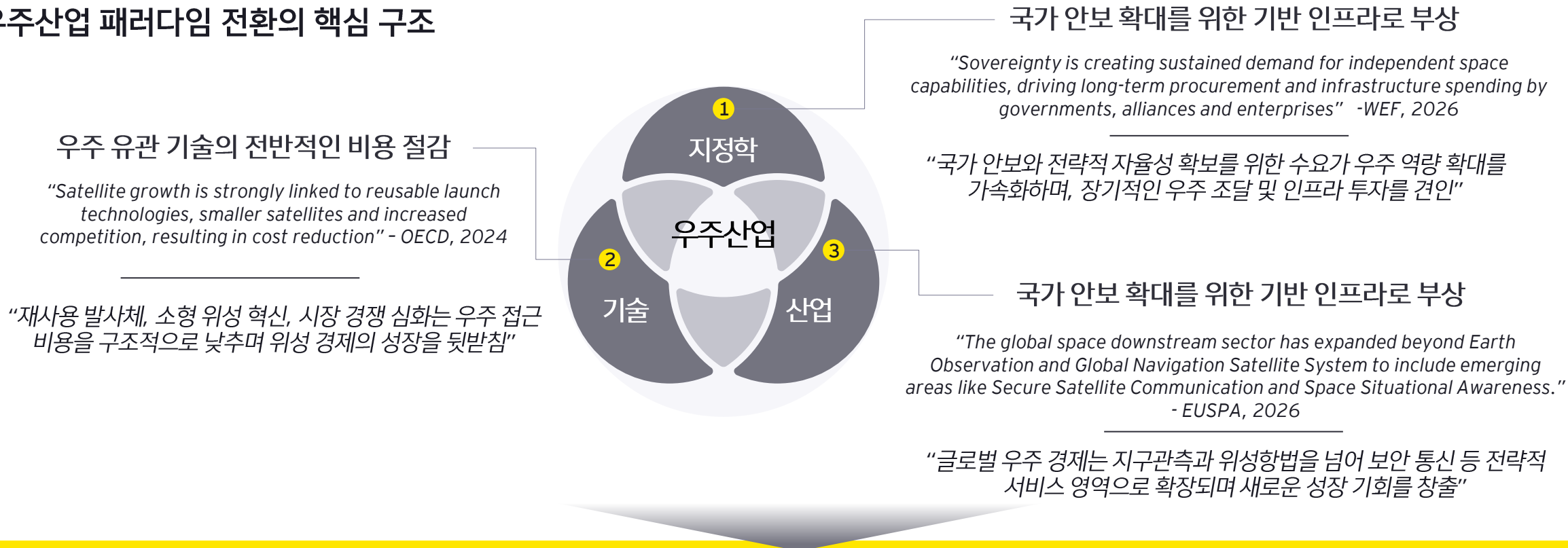
빅테크의 활용 사례

AWS	Microsoft	Google	IBM	NVIDIA
클라우드·ML을 통한 분석 자동화	엣지 컴퓨팅·AI 기반 데이터 전송 최적화	지구관측 데이터의 AI기반 탐색·분석 플랫폼화	지구관측 데이터의 AI기반 분석 모델 제공	위성 데이터 기반 AI 시뮬레이션·예측
- 위성 데이터를 지상 클라우드로 전송 (Ground Station) - 데이터 ML기반 자동 분석 (SageMaker) - 산불 감지, 농지 모니터링 등	- 위성 데이터 일부를 궤도상에서 사전 분석 (Space SDK) - 선별된 데이터만 지상으로 전송 (Azure Orbital) - 선박탐지를 궤도상에서 실행	- 지구 관측 데이터, 클라우드에서 분석 (Google Earth Engine) - AI를 통해 변화 탐지, 분류를 자동화 (AlphaEarth Foundations) - 위성 데이터를 제공 (Google Cloud Marketplace)	- 지구관측 위성 데이터를 학습한 GeoAI 파운데이션 모델 제공 (IBM-NASA) - 토지 이용 변화, 재난, 농업 등 변화 분석을 자동화	- 위성·기상 데이터를 AI모델로 처리하는 컴퓨팅 플랫폼 (Earth-2) - AI 기반 기상·기후 예측 (AI Weather, CorrDiff)

1. 데이터를 중앙 집중형 클라우드 서버로 보내지 않고, 데이터가 생성되는 현장(기기 또는 로컬 서버)과 가까운 곳에서 직접 처리하는 분산형 컴퓨팅 기술
Source: AWS, Microsoft, Google, IBM, NVIDIA, EY Analysis

New Space는 지정학적 수요, 기술 혁신, 데이터 경제 확산을 기반으로 성장하고 있으며, 가치 창출 중심축은 HW에서 데이터·서비스 영역으로 빠르게 이동하고 있음

우주산업 패러다임 전환의 핵심 구조



안보 수요 확대·발사 비용 하락·디지털 전환은 우주 산업의 성장을 촉진했으며, 기술 개발 및 인프라 구축에 집중되어있던 가치 창출 영역을 소비자향 서비스 영역으로 확장하는 촉매제로 작용

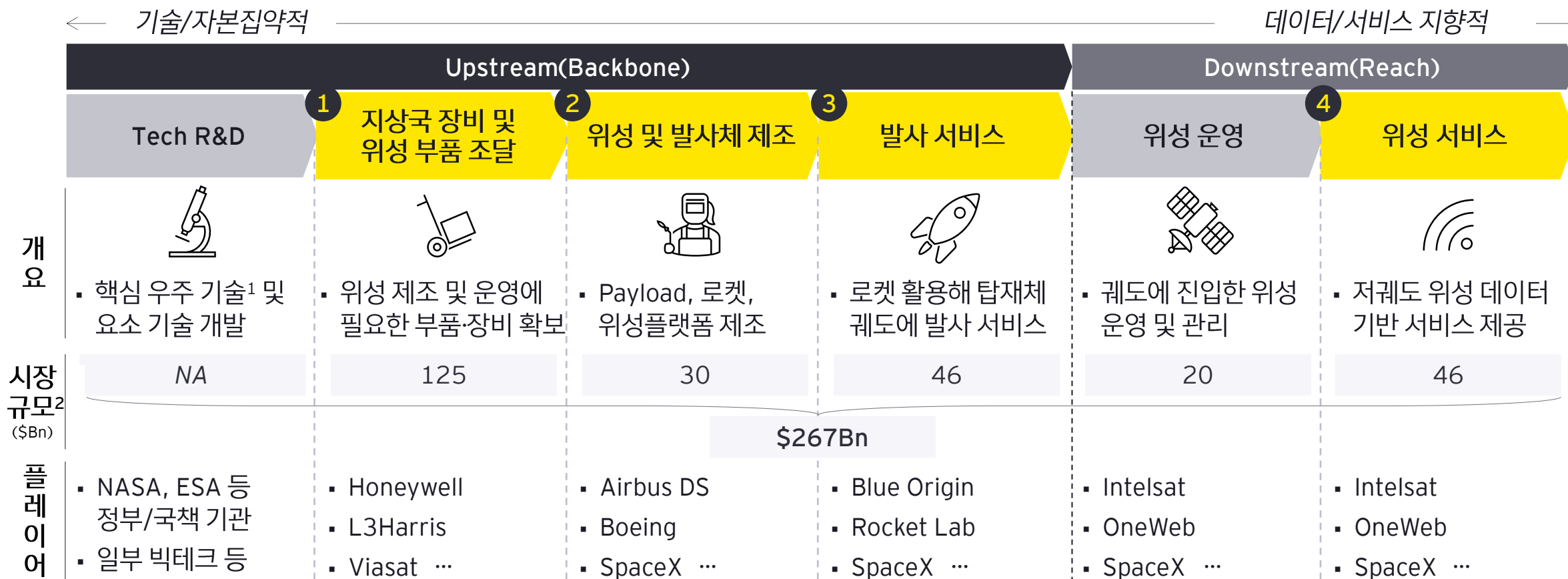
2.

Revenue Reality: 밸류체인별 매출 규모 및 성장 전망

우주 산업의 밸류체인은 우주 탐사에 필요한 HW 인프라를 구축하는 업스트림과 저궤도 위성의 데이터를 기반으로 고부가가치를 창출하는 다운스트림으로 구성됨

우주 산업 밸류체인

민간 기업의 실질적 수익 창출 영역



1. 추진체 및 payload 제조 기술, 통신기술 등 2. '23-'24 Global 기준
Source: EY Analysis

[①지상국 장비 및 위성 부품 조달 & ②위성 및 발사체 제조] 대규모 저궤도 위성망 구축 수요로 인해, 위성 제조 및 지상 인프라 시장은 향후 지속 성장 전망임

① 지상국 장비 및 위성 부품 조달

글로벌 지상국 장비(Ground Station Equipment) 수요 확대

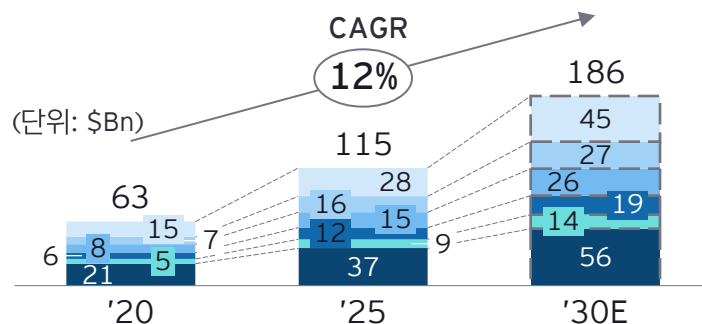
- 급증하는 LEO의 운용 및 관리를 위한 신규 지상 인프라(RF 장비, 안테나 등) 수요 증가



'24년 기준 시장 규모

위성 부품 및 유관 시스템 글로벌 시장 규모¹

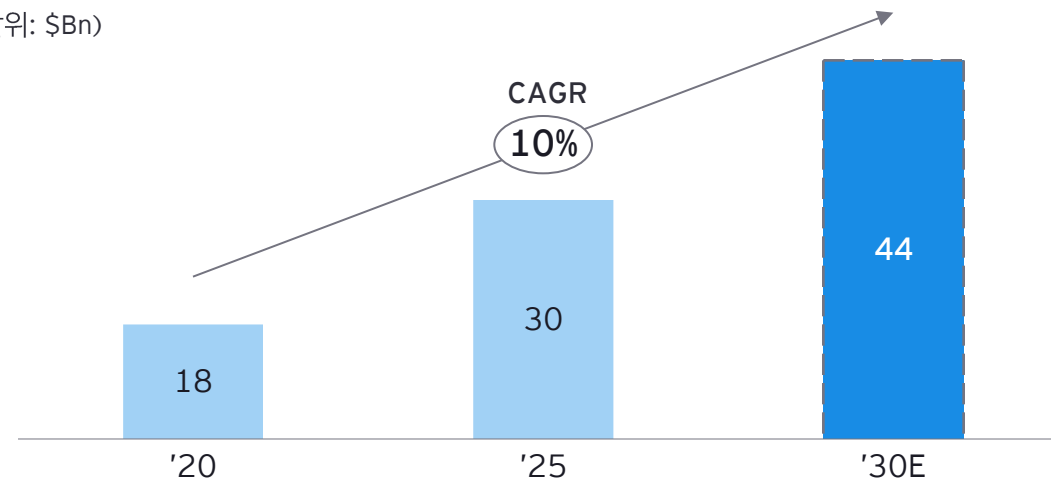
- 시스템 엔지니어링²
- 추진 시스템
- 데이터 처리 시스템
- 통합 및 조립
- 테스트 및 검증
- 기타³



② 위성 및 발사체 제조

글로벌 위성 및 발사체 제조 시장⁴

(단위: \$Bn)



저궤도 위성망(LEO Constellation) 구축 수요에 기반한 구조적 시장 성장 예상

1. 1개 위성을 구성 및 제조하는데 요구되는 부품, 시스템, 공정 등의 시장
통신 시스템, 열 제어 시스템, 궤도 이탈 시스템, 발사 인터페이스 등 포함

2. 조립 후 수정이 불가능한 위성의 설계, latency 최적화 등 위성 및 발사체 제조 계약 금액 기준
3. 전력 시스템, 기계 구성품, 기타

Source: Satellite Manufacturing and Launch Systems Market report by Mordor Intelligence, EY Analysis

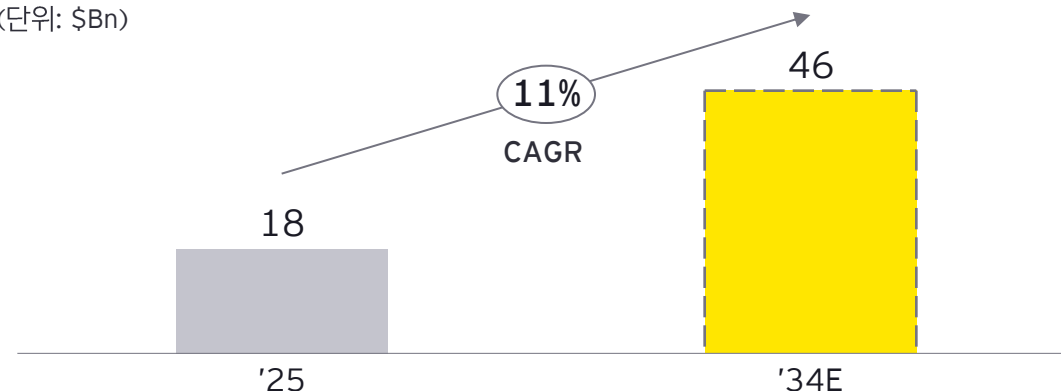
[③발사 서비스] SpaceX를 중심으로 발사 서비스 시장이 확대되고 있으며, 우주 인프라 구축 경쟁에 따라 신규 사업자의 성장도 가속화되고 있음

발사체의 구성 및 발사 서비스 개요



발사 서비스의 시장 규모 및 전망

(단위: \$Bn)



주요 발사 서비스 제공 기업

(美)SpaceX社

- 재사용 발사체 활용 통한 시장 선도

발사 서비스 매출 추이(\$Bn)



(美)Rocket Lab社

- E2E LEO 발사 서비스 제공
- 주요 고객³에 의한 반복 발사 수요 高

'20→'25 매출⁴

x17

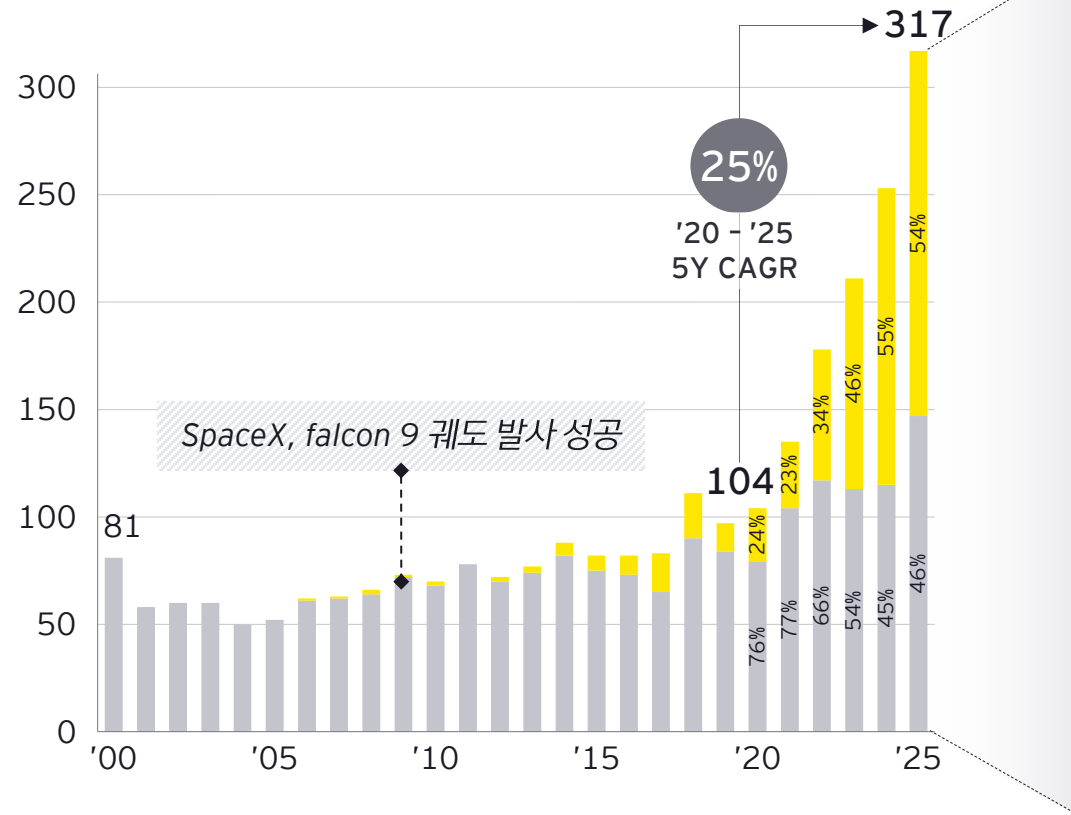
1. SpaceX가 개발 및 제조한 2단 로켓 Falcon 9의 일반화 모형 기준 2. 해상 회수 방식을 통해 대부분의 발사에서 fairing을 회수해 재사용하고 있음 3. (정부) NASA / 국방부, (사기업) 데이터 기업, 통신 기업 등 4. 매출 규모: ('20)

Source: 발사체 이미지 - National Reconnaissance Office(美 국가정찰국), Research And Markets, EY Analysis

[③발사 서비스] SpaceX가 발사 시장을 주도하고 있으나, 중국을 중심으로 신규 발사체 기업이 빠르게 성장하며 경쟁 구도가 다변화되고 있음

글로벌 우주발사체 발사 횟수¹ 추이

SpaceX 그 외 기업 및 기관



'25년 발사 서비스 제공 업체별 발사 횟수

발사 횟수	발사 기업 및 기관	국적
165	SpaceX	미국
68	CASC ²	중국
18	Rocketlab	미국
17	Roscosmos	러시아
7	Arianespace	유럽연합
6	Galactic Energy(중국), ULA(미국)	중국, 미국
5	CAS Space(중국), SRO(인도)	중국, 인도
4	ExPace(중국), Mitsubishi Heavy Industries(일본)	중국, 일본
3	LandSpace	중국
2	Blue Origin	미국
1	CMS, Galaxia Aerospace(중국), Firefly Aerospace, Northrop Grumman(미국), Innospace ³ , KARI ⁴ (한국)	중국, 미국, 한국

1. 발사체의 발사에 성공한 횟수를 기준으로 함 2. China Aerospace Science and Technology Corporation 3. 상업발사체 발사 수행했으나, 궤도 진입에는 실패 4. Korea Aerospace Research Institute(한국항공우주연구원)
Source: Space Stats, Morgan Stanley, SpaceXnow, Bryce Tech, EY Analysis

[④위성 서비스] 위성 서비스 영역은 LEO 위성망을 기반으로 통신·관측 데이터를 상업화함으로써, 우주 산업 밸류체인 내 실질적인 매출을 창출하는 영역임

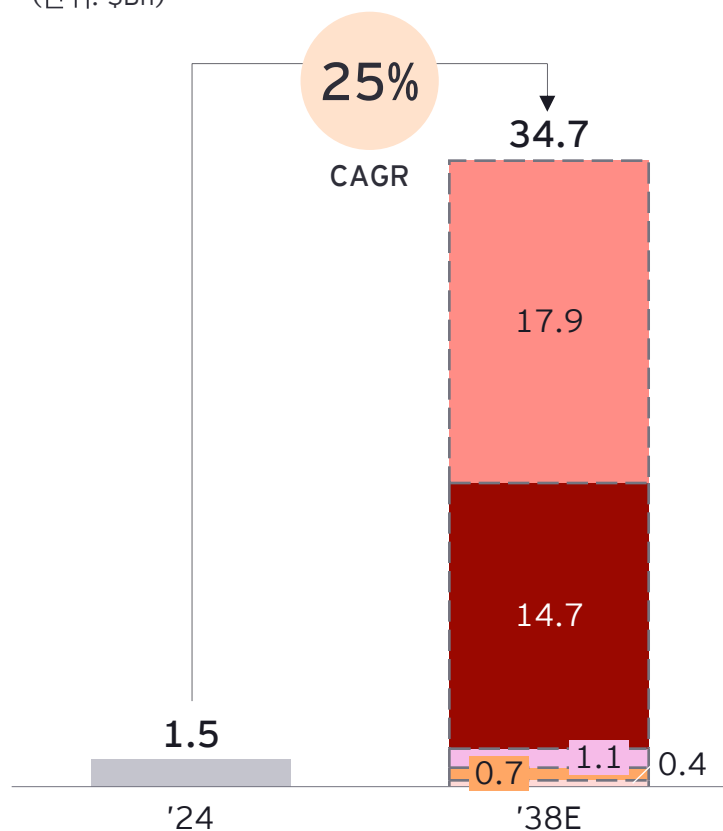
LEO 기반 주요 위성 서비스 및 개요

4 위성 서비스 (Satellite Service)	서비스 내용	주요 고객	주요 플레이어
A PNT ¹ 서비스 (LEO PNT)	- 시간 변화에 따른 정확한 위치 정보 실시간 제공 - 수산업에 내재된 기반 인프라 서비스로 부상	물류, 에너지, 금융 등 위치 및 시간 동기화가 필요한 대다수 기업	- Xona Space Sys. - Iridium Comm. - TrustPoint
B 데이터/통신 서비스 (LEO Broadband)	- LEO 위성을 기반으로 저지연 인터넷 서비스 제공 - GEO比 낮은 latency와 높은 안정성 보유	개인 소비자 및 기업	- SpaceX (Starlink) - OneWeb (Eutelsat) - ViaSat (ViaSat)
C 지구 관측 (EO: Earth Observation)	- 지구의 현 상태에 대한 이미지 및 분석 제공 - e.g., 기상/수확량 예측, 탄소 배출 추적, 적외선 기반 온도 감지 등	- 정부 및 국방 기관 - 보험사, 기상청 등	- Maxar Tech. - Airbus D&S - Planet Labs

[④-A] LEO 기반 통신 서비스는 기존 지상망의 한계를 보완하며 신규 연결 수요를 창출함으로써 우주 산업 내 가장 빠른 매출 성장을 견인할 전망이다

LEO를 활용한 위치 기반 PNT 서비스 시장 전망

(단위: \$Bn)



수요 산업

물류 및 운송

식품

농업

국방(정부)

미디어·엔터

비중

52%

42%

3%

2%

1%

LEO 기반 PNT 서비스의 특징 및 주요 활용

실시간 위치 정보의 정확도·신뢰성→의사결정에 영향력 높

실시간 위치는 운송 최적화·리스크 관리의 핵심 정보로 작용

- 항공·해양을 포함한 화물의 실시간 위치 파악
- 식품 생산·유통 위치 추적 통한 품질 보증 등

센치미터(cm) 수준의 고정밀 위치 정보 기반 생산성 향상

- 비료·물·종자 등 선별적 투입, 농기계 위치 제어 등

무인체계의 위치 정확도는 미션 성공여부에 절대적 영향력 행사

- 전장 위치 공유, 미사일, 드론 등 무인체계 운용 등

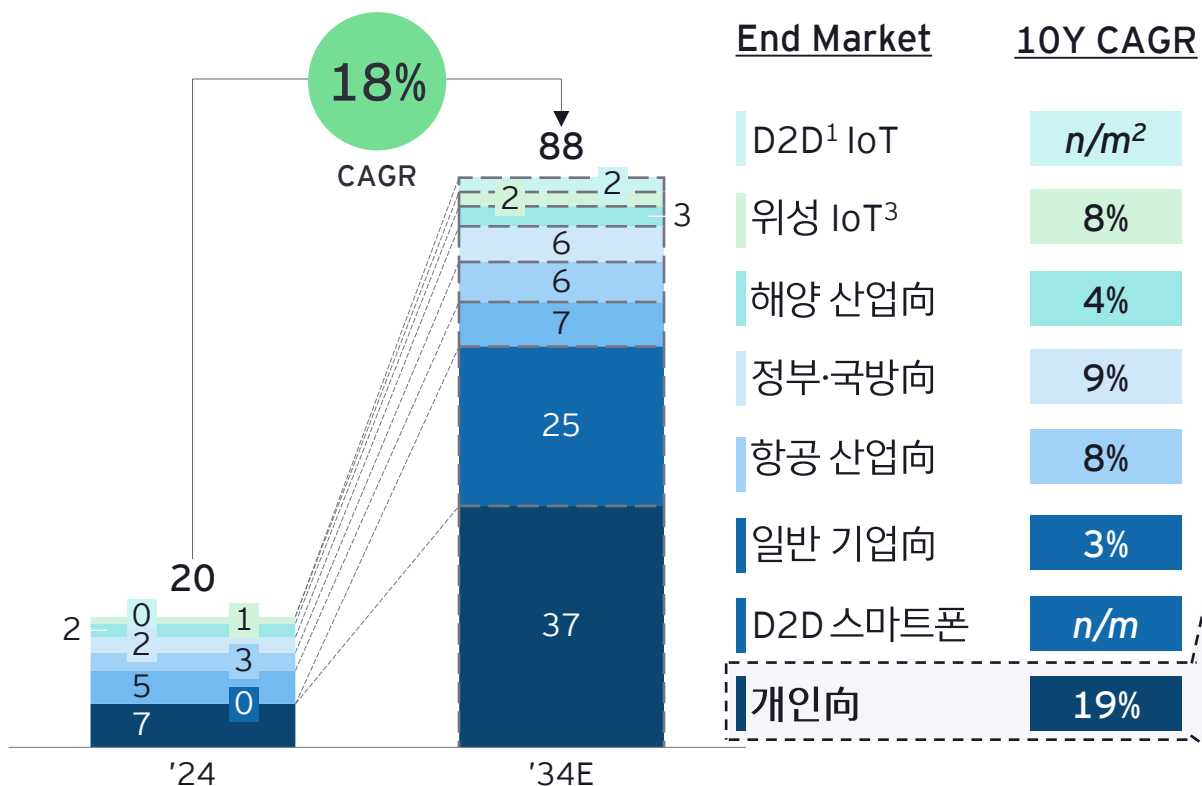
실시간 인터랙션 기반 콘텐츠 제공·판매 →저지연 위치 sync 必

- AR 및 VR 위치 기반 게임, 공연 등

[④-B] LEO 기반 통신 서비스는 기존 지상망의 한계를 보완하며, 인터넷 미접속 인구와 오지 지역을 신규 고객으로 확보함으로써 매출 성장을 견인할 전망이다

LEO 기반 데이터/통신 서비스의 수요처별 매출 규모 전망

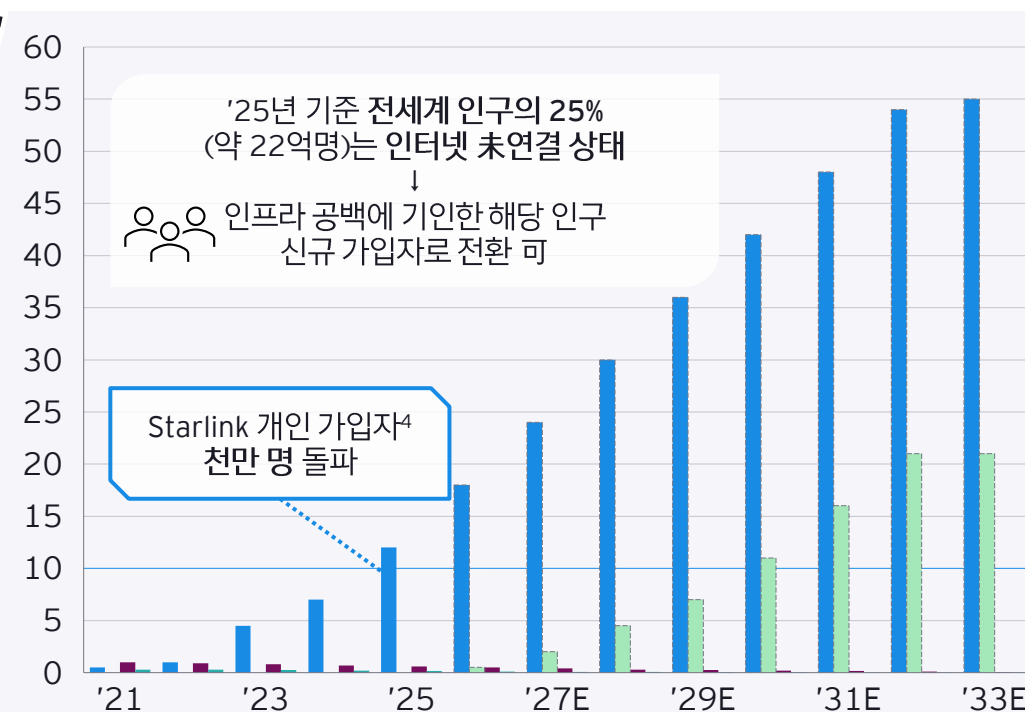
(단위: \$Bn)



주요 위성 인터넷 서비스별 가입자 추이 및 전망(누적)

(단위: 백만 명)

Starlink (LEO) Kuiper (LEO) Hughes (GEO) Viasat (GEO)



1. Direct-to-Device: 위성을 통해 '중간 기지국 없이' 단말기에 직접 연결하는 기술 2. not meaningful; '24년 매출 규모 0으로, 기존 규모 대비 비율 기반 성장 계산 불가 3. D2D IoT: '센서→위성' 직접 연결, 위성 IoT: '센서 → 게이트웨이 → 위성'순으로 게이트웨이를 거쳐 간접 연결 4. 'Residential Subscriber'로 분류된 가입자 기준
Source: Barclays, Official Starlink X Post, EY Analysis

[Back-up] LEO 통신 시장은 SpaceX가 선도하고 있으나, 빅테크 및 통신기업의 진입이 확대되며 경쟁구도가 본격화되고 있음

주요 LEO 기반 통신 서비스/네트워크(중국 제외)

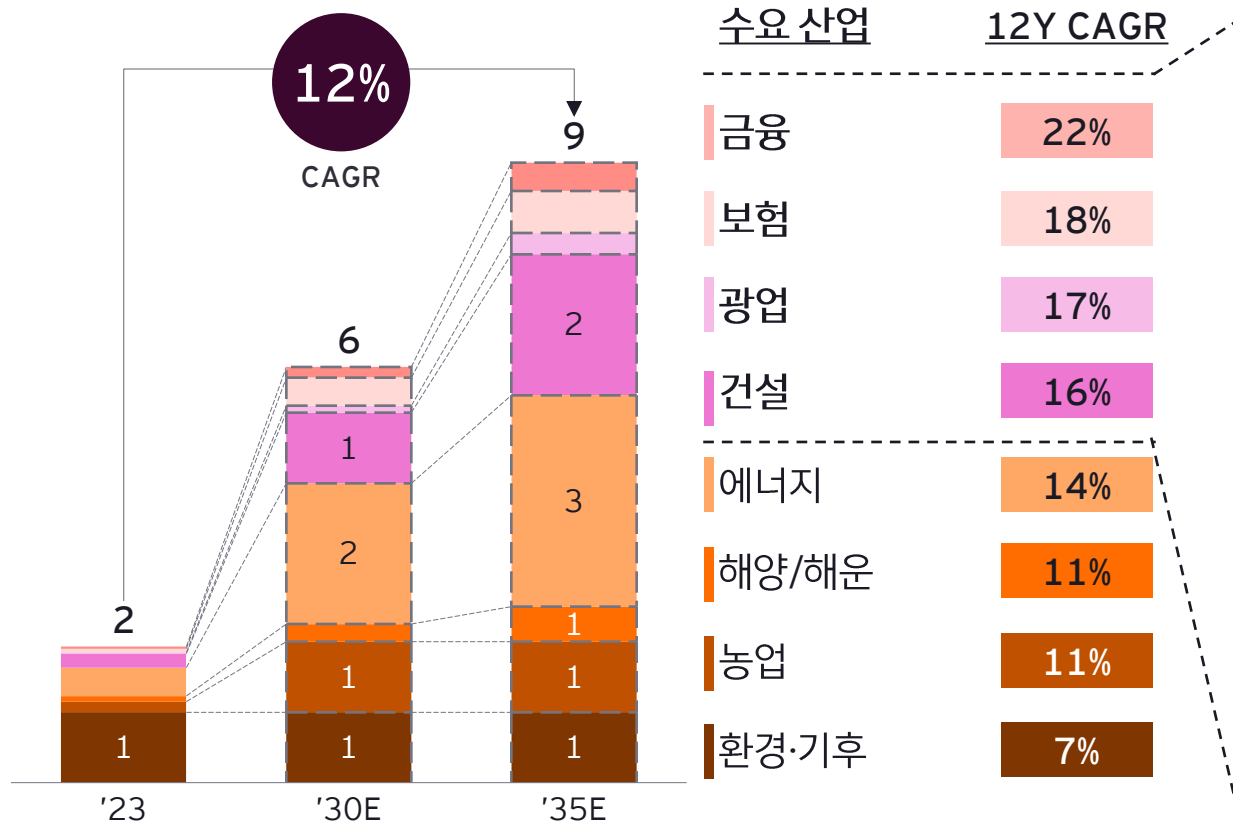
서비스/네트워크명	Starlink 	Kuiper 	LightSpeed 	Oneweb (다국적)
주요 주주	SpaceX	Amazon	Telesat	Bharti, Softbank, ETL, Hughes
계획된 총 위성 수	12,000 ¹	3,232	198	648
궤도상 위성 수('25)	7,804	54	0	654
진행률(%)	65%	2%	0%	100%
위성 수명(년)	5	5	11	7
발사 완료 시점	2029년	2029년	2028년	2025년
서비스 시작 시점	2021년	2025년	2026년	2023년
과금 가능 용량 ² (Gbps)	2,088,893	36,405	668	1,200
설비 투자(Capex)	\$10Bn 이상	\$10Bn 이상	약 \$4.3Bn	약 \$5.5Bn ³
주요 (목표) 시장	개인, 모빌리티	개인, 모빌리티, IoT	모빌리티, IoT	모빌리티, IoT, PNT

1. 당국으로부터 허가받은(승인) 규모 기준. 장기적으로는 34,500개 수준으로 확대 계획('25.10 기준) 2. LEO capacity의 약 22.5%만 유효한 매출로 전환된다고 가정 3. '14~'19년 이루어진 총 초기 투자금 기준,
이 중 \$3.4bn은 '20년 3월 신청한 Chapter 11(파산 구조조정) 과정에서 손상(상각) 처리됨. '20년 Bharti社 및 영국 정부가 인수 후 사업 지속중
Source: Barclays, EY Analysis

[④-C] LEO 기반 지구관측 데이터는 산업 전반의 의사결정을 지원하는 핵심 인프라로 활용되며, 반복 수요 기반의 안정적인 수익 창출이 기대됨

LEO 기반 지구 관측 서비스(E0¹) 수요 산업별 매출 전망

(단위: \$Bn)



산업별 EO 데이터 활용 수요

- 금융**
 - EO 데이터셋을 실물경제 시그널을 조기 포착 위한 신호로 활용, 리스크 관리 및 투자 판단 기능 강화
 - 에너지·원자재 물류 데이터 기반 수요·공급 추정
- 보험**
 - 손해율 관리 및 운영비 절감을 위한 인프라로 활용
 - 재해 리스크 모델링, 신속한 피해 평가 등
- 광업**
 - 자원 탐사 정확도와 개발 효율 개선 가능
 - 광물 분포 탐지 및 매장지 선별,
 - 광산 개발 이후 생산량 추정 등
- 건설**
 - 프로젝트 관리 및 운영 디지털화 enabler로 활용 가능
 - 부지 분석, 공정·인프라 모니터링, PMO 등 건설 프로젝트 수주기에 걸쳐 활용

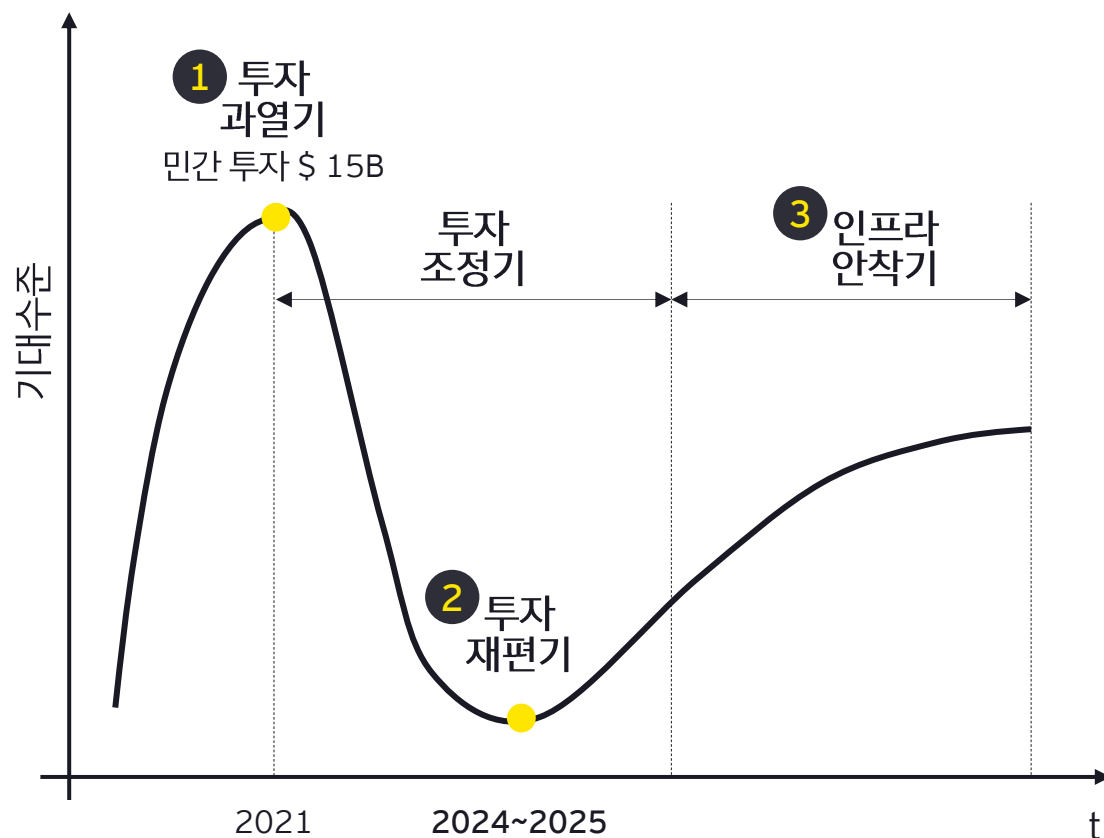
A woman with dark hair is shown in profile, looking out of a circular porthole. The porthole reveals a bright blue, hazy landscape, possibly a body of water or a distant shore. The scene is dimly lit, with the light coming from the porthole. The overall mood is contemplative and forward-looking.

3.

Capital Flows: 글로벌 자본의 이동과 투자 집중 지형

글로벌 우주 자본시장은 과열기와 재편기를 거쳐 인프라 안착기에 진입하였으며, 투자 기준은 기술 기대감에서 안보 및 인프라 자산 가치 중심으로 전환되고 있음

우주산업 투자 패러다임 변환



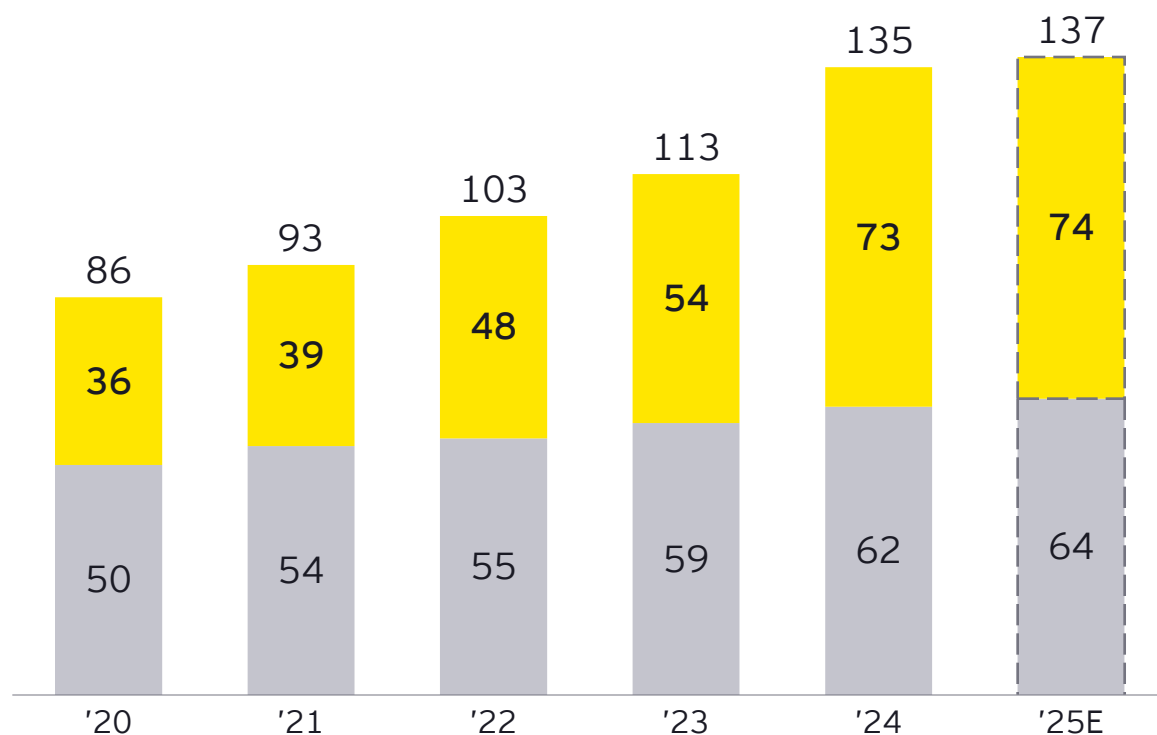
우주 자본 이동 핵심 시사점

- 1 투자 과열기(2021)
 - 단순 기술 기대감 및 과도한 유동성 기반의 SPAC 상장 열풍
 - 실질 매출 및 자생력이 미 검증된 초기 기업으로 자본 과열 유입
- 2 투자 재편기(2024-2025)
 - 상용화 입증 실패 기업의 파산 및 투기성 버블 자본 소멸
 - 정부 안보 조달 및 확정 매출을 입증한 성숙 기업 중심으로 자본 쏠림 현상 가속화
- 3 인프라 안착기(Future)
 - 저궤도 위성망의 국가 안보 및 상업 유틸리티 자산화 완료
 - 정부 보증 금융 기반 위에 미래 현금흐름 연계 조 단위 PF 자본의 단계적 결합

세계 각국 정부의 우주 투자 중심축은 국방·안보 수요로 이동하고 있으며, 미·중 G2가 압도적인 예산 규모를 바탕으로 시장 성장을 견인하고 있음

세계 각국 정부 우주 투자액 추이¹

(단위: \$Bn) ■ Defense ■ Civil



'25 국가별 정부 우주 투자 추정²

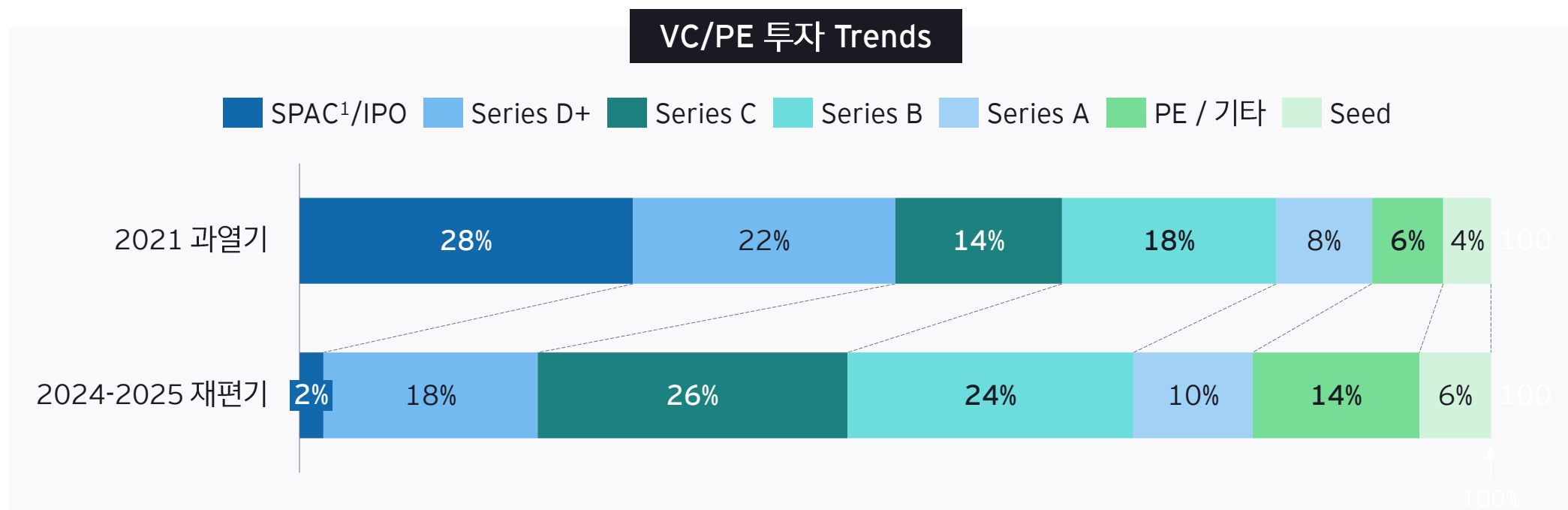
(단위: \$Bn)

#	국가	투자금액(E)	비중(%)
1	미국	77.5	56.6
2	중국	15.0	10.9
3	일본	6.2	4.5
4	프랑스	5.3	3.9
5	러시아	4.3	3.1
6	독일	3.8	2.8
12	한국	0.91	0.7
	기타국가	18.63	13.6
	합계	137	100

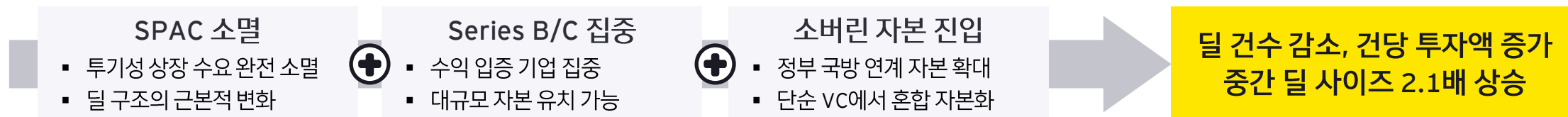
1. Defense: 군사 통신, 조기경보, 발사 등 Civil: 우주과학, 지구 관측, 민간 인프라 등
Source: Euroconsult Government Space Program, EY Analysis

2. '22 공개 데이터를 근거로 시장 크기로 환산

민간 자본은 투자 과열기를 거치며 양적 성장에 집중하였으나, 현재는 매출 및 수익성을 입증한 기업 중심으로 투자 기준이 재편되고 있음



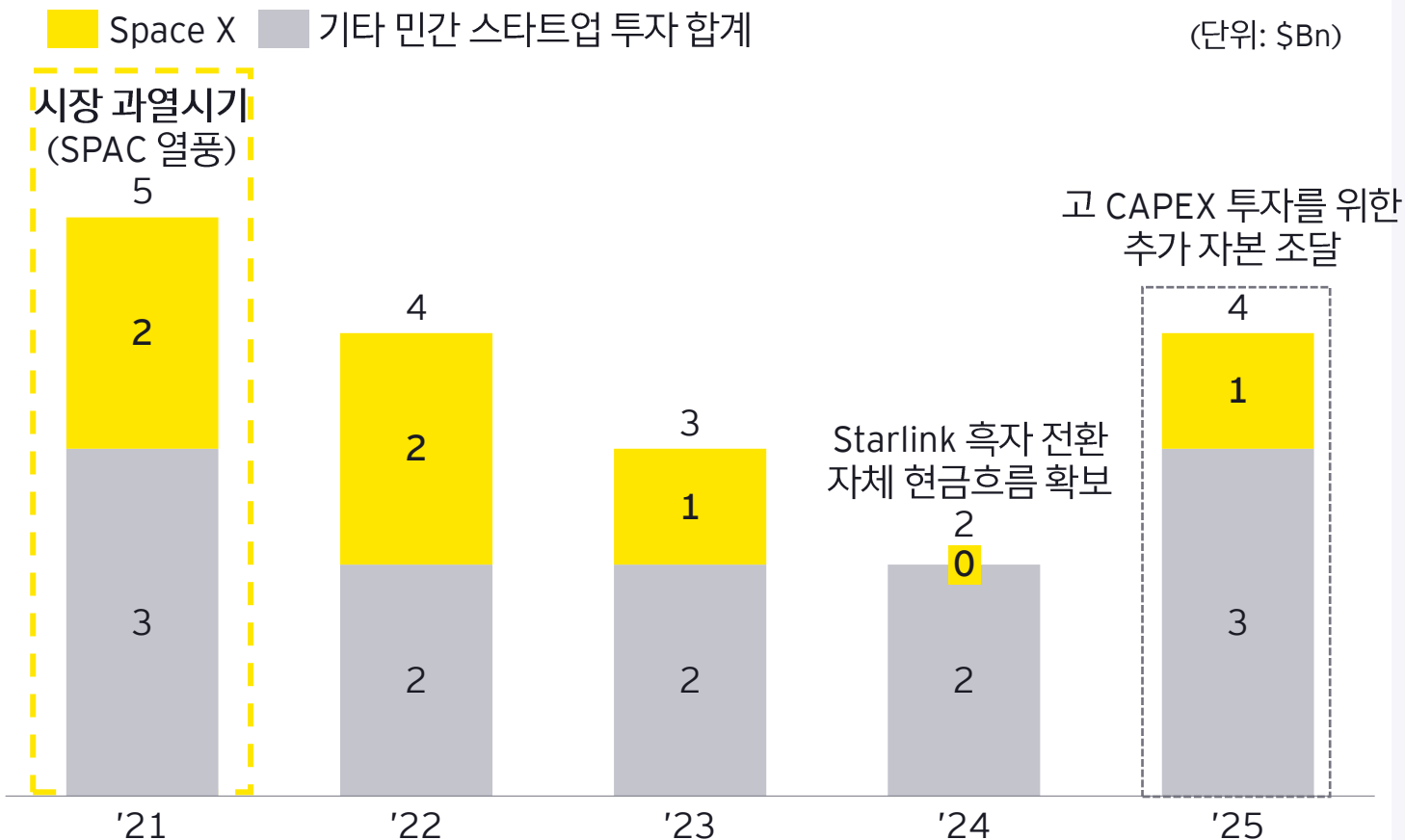
재편기 주요 Trends



1. Special Purpose Acquisition Company(기업인수목적회사): 다른 기업과의 인수합병만을 목적으로 설립된 페이퍼컴퍼니. SPAC은 설립단계에서 일정기간 내에 우량업체를 인수하는 것을 조건으로 다수의 개인 및 기관투자자들로부터 공개적으로 투자자금을 모으고, 투자자금이 마련되면 SPAC은 거래소에 상장됨. SPAC의 경영진들은 상장 후 36개월 이내에 대상기업을 찾아내 인수를 성사시켜야 함
Source: Seraphim Space Index, EY Analysis

[Back-up] 우주 민간 자본은 검증된 선도 기업으로 집중되는 반면, 후발 기업은 자생력 입증 없이는 자금 확보가 어려운 국면에 진입하였음

민간 우주 스타트업 투자 중 SpaceX 투자액



선도 기업 중심의 자본 집적

- 순수 인프라·업스트림 영역 자금의 상당 비율이 검증된 대형 앵커 기업으로 집중되며 자본 재배치 현상 심화
- 후발 스타트업의 소액 분점 구조가 한계에 봉착함에 따라 시장 주도권이 실질적 플레이어 위주로 재편

영업 흑자 및 메가 CapEx 대응

- 자체 영업 현금흐름 확보에 따라 단기 유동성 의존을 탈피하고, 차세대 AI 인프라 및 메가 CapEx 대응을 위한 전략적 재조달 실행

자생력 미검증 스타트업의 재편

- 대형 펀딩에 따른 착시 효과 제외 시, 자체 수익모델 검증 단계에 있는 스타트업 중심 펀딩은 성장 전략 재모색 국면 진입

우주 자본은 안보 수요 기반의 안정적 수익모델이 확보된 영역으로 집중되는 반면, 성장 기대감 중심의 투자 영역은 자본 유입이 둔화되고 있음

자본 선순환 및 회수 영역

vs

자본 고사 및 증발 영역

美 국방부(DoD) 및 우주개발청의 방산 공급망 진입 여부

메가 라운드 독식

SpaceX

- 상장 없이 구주 거래만으로 기업가치 \$800Bn 달성 (25.12기준)
- 글로벌 VC 자본이 불확실한 스타트업 대신 독점적 인프라 자산에만 펀딩을 집중하는 현상 심화

정부 수주 기반 펀딩

Rocket Lab

- 美 우주개발청(SDA)로부터 \$515Mn 규모의 18기 위성 제조 및 운영 계약 수주 성공
- 국가 안보 계약 확보로 후속 라운드 조달 리스크를 선제적으로 제거

방산 테크 EXIT 활성화

L3HARRIS

- L3HARRIS의 Aerojet Rocketdyne 인수 (\$4.7Bn) 등 업스트림 공급망 안정화를 위한 대기업 주도의 M&A 및 자본 회수 활성화

가상의 민간 B2B/B2C 수요에 의존한 고비용 소모성 비즈니스 모델 기업

펀딩 차단에 따른 파산

Virgin Orbit

- '21년 SPAC 상장 당시 \$3.7Bn 가치를 인정 받았으나, 순수 상업용 소형 발사 수요 개척 실패
- 후속 자본 조달에 실패하며 '23년 최종 파산 및 자산 청산

SPAC 밸류에이션 붕괴

Planet Labs

- 가상의 민간 데이터 구독 환상 붕괴로 상장 이후 주가 80% 이상 폭락¹
- 자본 소모율은 가속화, 후속 자본 조달 어려움으로 자본 고사 국면 진입

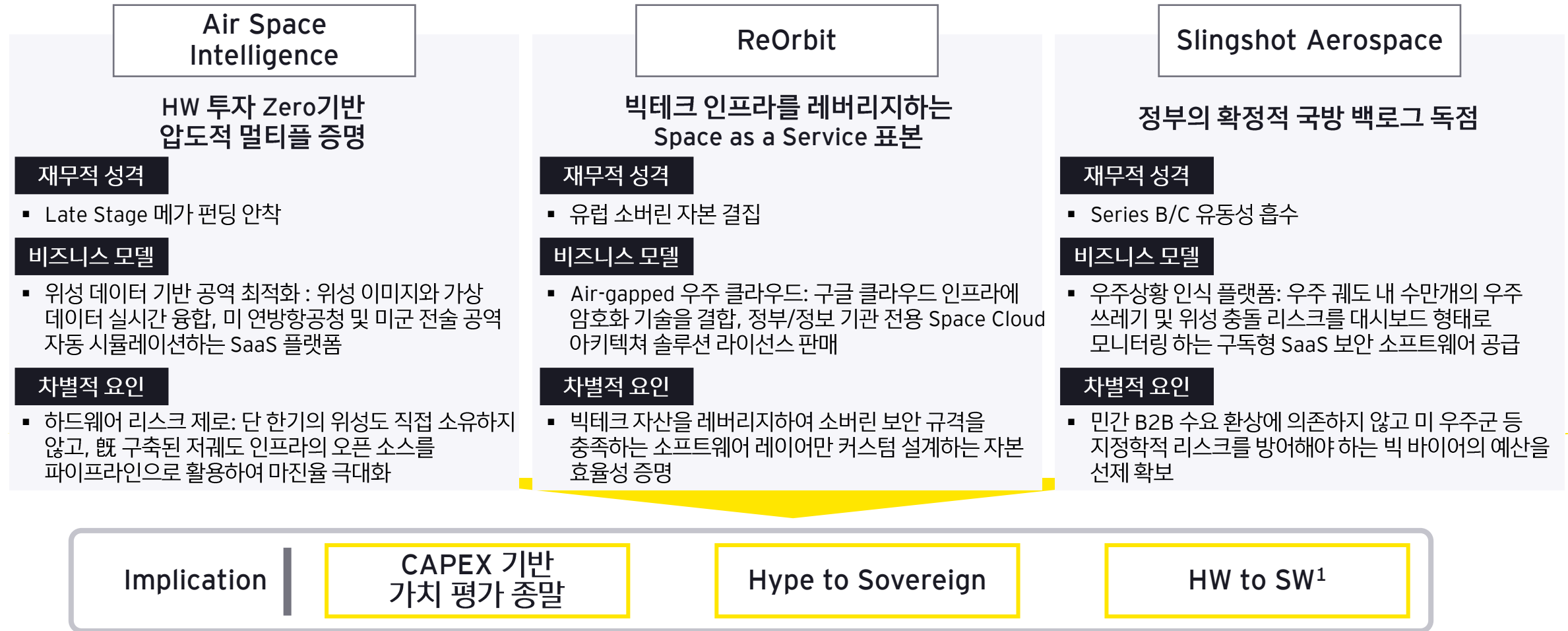
공공 조달 채널로 전환 지연

BlackSky

- 상용 매출 확보 실패로 인해 미 국가정찰국(NRO), 국방지리정보청(NGA)의 안보 계약 입찰에 주력하고 있으나, 기존 누적 적자로 가치 개선 지연

1. Planet Labs는 '21년 12월 SPAC 합병을 통해 상장했으며 상장 첫날 증가(약 \$11.35) 대비 '23-24년 최저점(약 \$2~3)은 약 80% 폭락한 수치
Source: US Space Development Agency Official Award Announcement, 밸류에이션 및 주가 데이터 종합 재구성 기반 EY Analysis

안정적 수익모델이 검증된 영역 중심으로 자본이 재편되는 가운데, 가치 창출의 중심 또한 인프라 구축에서 안보·데이터·보안 서비스로 이동하고 있음



우주 자본은 정부 안보 수요 기반으로 초기 수익성을 확보한 이후 민간 상업시장으로 확장되며, 장기적으로는 메가 인프라 자산 중심의 투자 시장으로 진화할 전망이다



우주 자본의 무게중심은 정부 조달 기반 인프라 구축에서 데이터·서비스 중심 상업화로 이동 중

4.

Strategic Implications: 국내 사업자의 현실과 대응 전략

New Space 시대의 본질은 투자 중심의 성장 기대감이 아닌, 국가 안보 조달과 현금 흐름을 중심으로 시장이 재편되는 비즈니스 리얼리티로의 진입을 의미함

안보 자산화



민간 B2C 상업적 기대감
→ 국가 안보 국방 필수 인프라

- 우주 자산이 민간의 자율적 비즈니스 영역을 넘어, 국가 안보 및 군사 작전을 지탱하는 필수 유틸리티 인프라로 완전 재정의 됨

재무적 자생성



VC 펀딩 & Valuation 기대감
→ 확정 수주 기반 경영

- 유동성 펀딩에 의존하던 소모성 성장 구조가 종식되고, 확정 수주 잔고 기반의 영업현금흐름(FCF)과 손익분기점(BEP)달성이 시장 생존의 절대 기준으로 확립됨

생태계 양극화

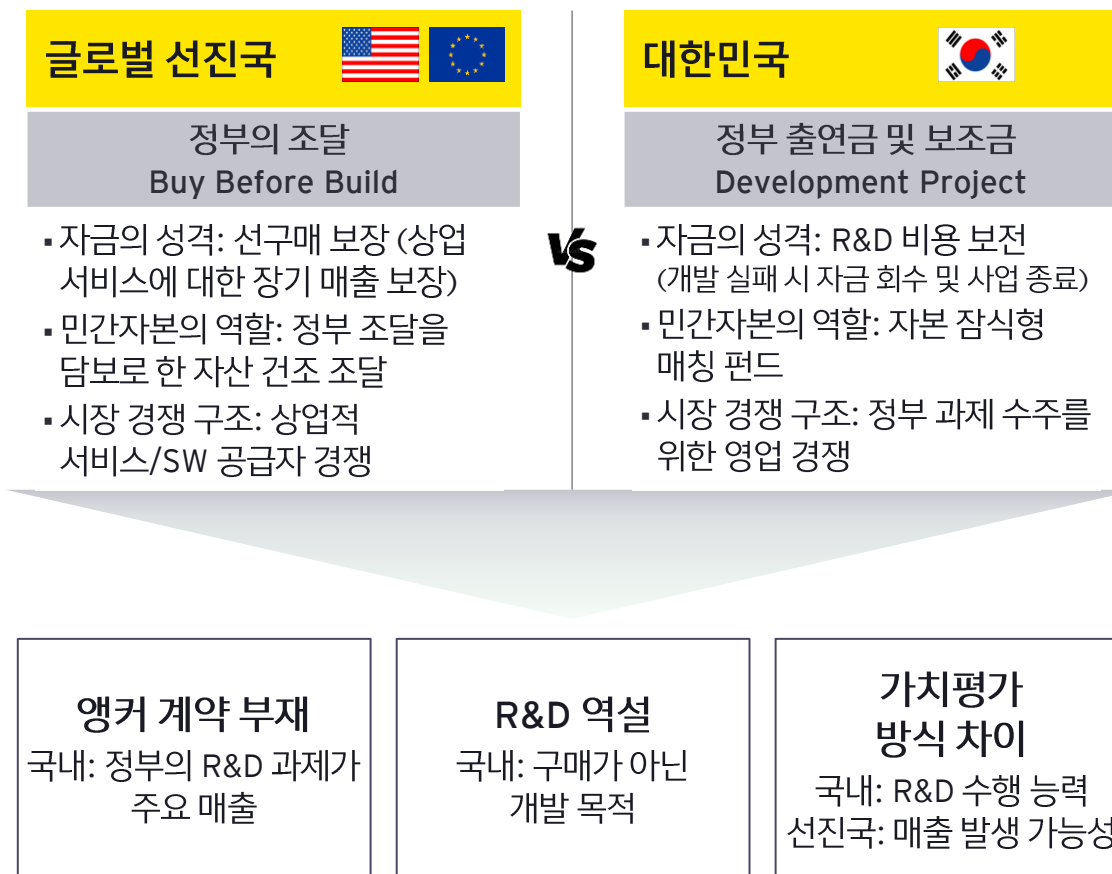


독자 풀스택 스타트업 버블
→ 대형 독주 기업과 전문 부품사 중심 개편

- 수백 개 스타트업의 중복·독자 개발 버블이 붕괴하고, 독주 체계업체와 독자적 기술력을 갖춘 전문 모듈/데이터 기업 중심의 승패 양극화 및 시장 재편 심화

글로벌 우주산업은 조달 기반의 상업 생태계가 형성되고 있는 반면, 국내는 정부 출연금 중심의 R&D 구조에 머물러 투자 유입을 견인할 수요 기반이 부족한 상황임

Global vs 국내 생태계 현실 비교

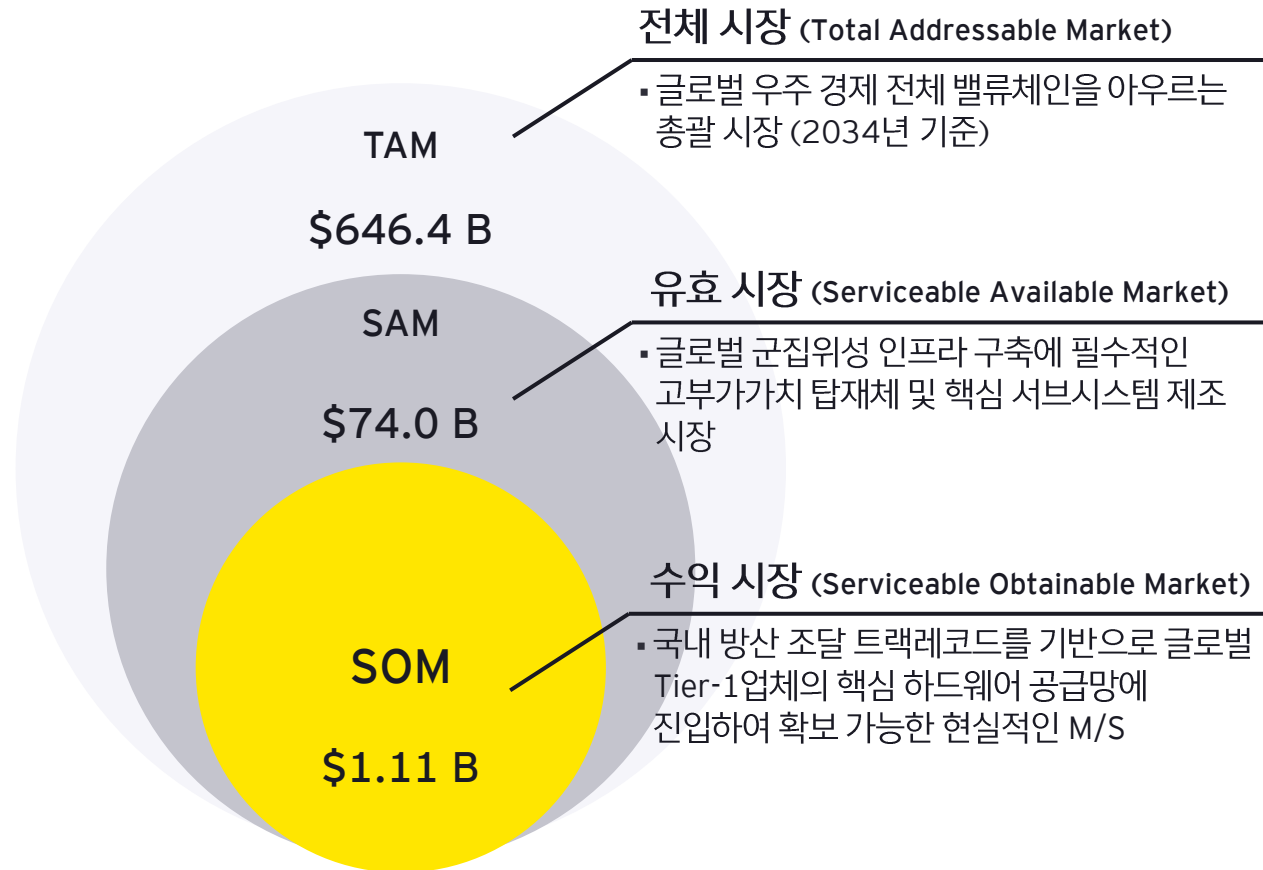


글로벌 공급망 vs 한국의 독자 노선



따라서, 국내 기업은 정부 의존형 개발에서 벗어나, 국방·안보 앵커 사업 수주와 글로벌 방산 HW 공급망 진입을 통해 안정적 현금흐름 확보를 모색할 필요가 있음

유효시장 정량 산정



국내 우주기업의 포지셔닝

[Step 1] 국가 안보·공공 조달 앵커 계약 선제 확보

- 우주항공청 및 국방부 안보조달 사업을 최우선 확보하여 확정 수주잔고 기반의 현금흐름 방어



[Step 2] 글로벌 방산 및 앵커 기업의 Tier-2 공급망 침투

- 고비용 독자 체계 구축 대신 글로벌 탑 티어의 HW 부품 공급망 진입



[Step 3] 민·군 겸용 및 정부 보증 정책 금융 레버리지 활용

- 국방 안보 수주 레퍼런스를 담보로 정부 보증 펀드 및 정책 금융을 유치하여 자본 조달 리스크 최소화

우주 투자시장의 안착기를 맞아, K-Space는 정부의 안정적 안보 조달과 민간의 글로벌 시장 진출을 바탕으로 지속가능한 성장 체계를 구축해야 함

우주 강국 도약을 위한 핵심 3대 과제

재무 자생력 확보

시장 안착기 맞춤형
흑자경영 및 현금흐름 체질 개선 필요

수주 중심 경영 전환

- 단기 기업가치 유치를 위한 과장된 비전 생성을 종식하고, 확정 수주잔고에 기반한 영업현금흐름 창출 구조 확립

BEP 달성 최우선화

- 고비용 소모성 R&D 중심 구조에서 벗어나, 자체 매출을 통한 손익 분기점 달성을 경영의 핵심 지표로 설정

정부-산업계 원팀 구축

국방 안보 앵커 조달과
글로벌 HW 공급망 침투의 결합

정부 (앵커 바이어)

- R&D 보조금 형태를 벗어나 민간의 장기 매출을 보장하는 구매확정형 안보조달 도입

기업 (글로벌 포지셔닝)

- 한정된 국내 예산을 넘어 글로벌 탑티어의 핵심 부품·모듈 공급사로 침투

민·관 협력 체계

- 국내 국방 조달 수주 실적을 정부가 보증하여 B2B 수출 레퍼런스 활용

디지털 생태계 구축

위성 데이터 인프라 구축 및
글로벌 우주 헤리티지 축적

군집위성 데이터 플랫폼

- 관측 데이터 수집·가공·유통을 통합 관리하는 공공·민간 겸용 디지털 인프라 구축

헤리티지 조기 획득

- 플랫폼 내재화 전략과 병행하여 단기 실증 레퍼런스 확보 필요

정부·민간 원팀 협력으로 글로벌 우주 경제를 주도할 K-SPACE 완성

Points of Contact

EY한영 산업연구원

산업연구원장 ·
전략컨설팅 리더

권영대 원장

young-dae.kwon@kr.ey.com

실무총괄

김광현 상무

kwanghyun.kim@kr.ey.com

Team Member

이원제 매니저

wonjae.lee1@kr.ey.com

Team Member

남정언 시니어

jungun.nam@kr.ey.com

EY한영 산업연구원 소개

국내외 경영 환경의 변화와 주요 산업 동향을 분석한 EY한영만의 인사이트를 제공합니다. 이를 통해 기업들이 급변하는 경영 환경 속에서도 주요 산업군의 변화와 트렌드를 선제적으로 파악하고, 비즈니스 전략 수립을 할 수 있도록 지원하는 EY한영의 Think Tank의 역할을 수행하고 있습니다.

「산업별 인사이트와 전략적 시사점을 통해 시장 내 Thought Leadership을 선도」

1 산업 및 경영환경에 대한 연구과제 수행

- EY 글로벌 네트워킹을 통해 주요 산업·기능별 최신 리서치와 자료 확보
- 통합적 시각에서 산업별 주요 이슈를 분석한 리포트 정기 발간
- 시장 변화의 실질적인 영향력과 시사점을 분석하여 기업에 전략 방향성 제시

2 다양한 이해관계자 대상 지식 및 인사이트 공유

- 주요 산업 이슈 및 최신 경영 트렌드 중심의 세미나 정기 개최
- 업계 및 학계 등 대상 기관에 맞춤형 강연을 통해 차별적인 경영 전략 제시

Insight Report 자료실 (Link)

EY한영 마켓 인사이트

Macro Insights



Sector Insights



면책조항 (Disclaimer)

본 자료는 [EY한영] ("EY")가 일반적인 정보 제공을 목적으로 작성한 것으로, 공개된 플랫폼을 통해 이용자 누구나 열람, 다운로드 및 공유할 수 있습니다. 또한 AI 기반 검색 및 자동 추출 도구를 통해 일부 내용이 발췌·가공될 수 있습니다.

본 자료의 공중 제공 여부와 관계없이, 이용자와 EY 간에는 어떠한 전문가·의뢰인 관계 또는 자문 관계도 성립하지 않습니다. 아울러 본 자료는 회계, 세무, 법률, 투자 또는 기타 전문적 자문을 제공하기 위한 것이 아니며, 이용자의 개별적 상황이나 필요를 반영하여 작성된 것이 아닙니다. 따라서 본 자료의 이용, 해석 및 이에 대한 의존은 전적으로 이용자의 책임 하에 이루어집니다.

본 자료에 포함된 견해, 분석 및 결론은 EY의 공식 입장을 구성하지 않으며, EY 또는 그 구성원의 개별적인 자문 의견으로 간주되어서는 안 됩니다.

EY는 본 자료에 포함된 정보의 정확성, 완전성 또는 최신성에 대하여 명시적 또는 묵시적인 어떠한 보증도 하지 않으며, 모든 정보는 "있는 그대로(as is)" 제공됩니다.

관련 법령이 허용하는 최대한의 범위에서, EY는 본 자료의 이용, 의존 복제, 배포 또는 AI·자동화 도구를 통한 발췌·가공 과정에서 발생하는 어떠한 손실이나 손해에 대해서도 책임을 지지 않습니다.

본 자료는 작성 시점의 정보를 기반으로 하며, 이후 변경 사항에 대해 업데이트할 의무를 부담하지 않습니다.

본 자료를 기반으로 의사결정을 하기 전에는 반드시 독립적인 전문가의 자문을 받으시기 바랍니다.

This material has been prepared by [EY한영] ("EY") for general informational purposes and is made publicly available through online platforms, allowing any user to access, download, and share it.

Certain portions of this material may also be accessed, downloaded, shared, or referenced by users, including through AI-based search and extraction tools.

Notwithstanding the public availability of this material, no professional-client or advisory relationship is created between EY and any user. This material is not intended to constitute accounting, tax, legal, investment, or other professional advice, nor has it been prepared with regard to any specific user's individual circumstances or needs. Accordingly, any use, interpretation, or reliance upon this material is solely at the user's own risk and responsibility.

The views, analyses, and conclusions contained herein do not represent the official position of EY and should not be construed as professional advice or opinions of EY or any of its personnel.

EY makes no representations or warranties, whether express or implied, as to the accuracy, completeness, or timeliness of the information contained herein, and all information is provided on an "as is".

To the fullest extent permitted by applicable law, EY disclaims any and all liability for any loss or damage arising from or in connection with the use of, reliance on, reproduction or distribution of this material, including any extraction, processing, or adaptation through AI or automated systems.

This material is based on information available at the time of preparation and EY undertakes no obligation to update or revise it to reflect subsequent developments.

Users should seek independent professional advice before making any decisions based on this material.

EY | Building a better working world

EY is building a better working world by creating new value for clients, people, society and the planet, while building trust in capital markets.

Enabled by data, AI and advanced technology, EY teams help clients shape the future with confidence and develop answers for the most pressing issues of today and tomorrow.

EY teams work across a full spectrum of services in assurance, consulting, tax, strategy and transactions. Fueled by sector insights, a globally connected, multidisciplinary network and diverse ecosystem partners, EY teams can provide services in more than 150 countries and territories.

All in to shape the future with confidence.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. Information about how EY collects and uses personal data and a description of the rights individuals have under data protection legislation are available via ey.com/privacy. EY member firms do not practice law where prohibited by local laws. For more information about our organization, please visit ey.com.

© 2026 Ernst & Young Han Young
All Rights Reserved.

APAC No. 05001336
ED None

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, legal or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

ey.com/kr