

심층분석보고서

26하_HJ중공업_개발영업

마감일: 8월24일23시59분

| 노영우 컨설턴트 & 취업 플랫폼 '룩센트'

■ Executive Summary

HJ중공업 건설부문 개발영업 직무를 이해하려면 세 가지 사실을 먼저 분리해서 봐야 합니다. 첫째, HJ중공업은 하나의 법인 안에 조선부문과 건설부문이라는 성격이 전혀 다른 사업체를 담고 있으며, 두 부문은 각자대표 체제로 따로 굴러갑니다. 조선부문 대표는 유상철, 건설부문 대표는 김완석입니다. 지원 직무인 개발영업은 2026년 하반기 건설부문 신입 공채 8개 모집 부문(건축, 토목, 기계, 전기, 플랜트, 안전, 개발영업, 행정지원) 가운데 하나이며, 조선부문 업무와 겹치지 않습니다. 둘째, 2026년 상반기 회사 실적을 보면 두 부문의 무게가 극단적으로 갈립니다. 연결 기준 매출 1조2,713억 원, 영업이익 894억 원, 당기순이익 881억 원을 기록했는데, 이 중 조선부문이 매출 6,786억 원에 영업이익 817억 원으로 전사 영업이익의 91.4%를 만들었습니다. 건설부문은 매출 5,844억 원에 영업이익 78억 원으로, 매출은 절반 가까이 담당하면서 이익 기여는 한 자릿수 퍼센트에 머물렀습니다. 셋째, 이 비대칭이 개발영업 직무의 성격을 규정합니다. 건설부문의 과제는 외형을 키우는 것이 아니라 이익이 남는 일감을 골라내는 것이며, 그 선별 작업의 최전선이 개발영업입니다.

시장 환경은 하방과 상방이 함께 밀고 당깁니다. 하방으로는 공사비가 있습니다. 건설공사비지수는 2020년을 100으로 볼 때 2026년 5월 137.67까지 올라 전년 동월 대비 5.1% 상승했고, 중동 지역 분쟁발 공급망 불안이 아스콘과 철근 같은 핵심 자재 가격을 밀어 올리면서 상승세가 오히려 가팔라졌습니다. 미분양도 늘었습니다. 2026년 6월 말 전국 미분양은 6만 7,464가구, 준공 후 미분양은 2만9,786가구로 3만 가구 문턱에 닿았고, 미분양의 72.2%가 지방에 몰려 있습니다. 부동산 프로젝트 파이낸싱 익스포저는 2026년 3월 말 169조8,000억 원으로 줄었지만 대출 연체율은 4.65%로 오히려 0.77%포인트 올랐습니다.

상방으로는 정책이 있습니다. 정부는 2025년 9·7 대책과 2026년 1·29 대책에 이어 2026년 8월 13일 주택 신속공급 방안을 내놓으며 공공택지 발표부터 착공까지 걸리는 기간을 68개월에서 37개월로 줄이고, 수도권에 23만 가구 이상을 추가 공급하겠다고 밝혔습니다. 재개발 조합설립 동의율을 75%에서 70%로 낮추고, 주택도시보증공사와 한국주택금융공사의 민간 프로젝트 파이낸싱 보증 목표를 2026년 23조 원으로 잡았으며, 논란이 컸던 주거사업장 자기자본비율 규제 도입 시점은 2027년에서 2029년으로 2년 미뤘습니다. 개발영업 담당자가 다루는 사업의 문턱과 조달 여건이 한꺼번에 움직인 셈입니다.

HJ중공업 건설부문은 2026년도 시공능력평가에서 토목건축공사업 평가액 1조4,616억 원으로 종합 31위에 올랐습니다. 1위 삼성물산의 34조8,785억 원, 2위 현대건설의 18조2,714억 원과는 차이가 큼니다. 그러나 공항, 철도, 도로, 발전시설 같은 공공 인프라 공종에서는 순위를 크게 웃도는 실적을 냅니다. 2026년 6월 한국도로공사가 발주한 제천~영월 고속국도 3공구를 25대 1 경쟁을 뚫고 2,126억 원에 따내며 지분 70%의 주간사 자리를 차지한 것이 그 성격을 잘 보여줍니다. 개발영업이 실제로 맡는 일은 이런 공공 입찰 대응, 도시정비 조합 상대 수주, 자체·민간 개발 부지 발굴, 그리고 이 모든 건을 사업수지와 계약

조건으로 걸러내는 판단입니다. 회사 고유의 개발영업 직무기술서가 공개되지 않은 만큼 이 보고서는 확인 가능한 사실과 업계 표준 직무 정의를 구분해서 서술합니다.

■ 1장: 산업(섹터) 분석

● 1-1. 개발영업이 속한 시장의 경계 긋기

분석의 첫 단추는 대상 시장을 정확히 잘라내는 일입니다. HJ중공업은 조선과 건설을 함께 하는 회사라서, 회사 전체를 놓고 "중공업"이라고 뭉뚱그리면 지원 직무와 무관한 내용이 절반을 차지하게 됩니다. 개발영업은 건설부문 소속이고, 건설부문이 속한 시장은 국내 건설·부동산 개발 산업입니다. 따라서 이 장의 무게는 건설·부동산 개발에 둡니다. 조선은 회사의 현금 창출력과 신용도를 통해 건설부문의 사업 여력에 간접 영향을 주는 요인으로만 다룹니다.

국내 건설 시장은 발주 주체를 기준으로 공공과 민간으로 나뉩니다. 공공은 국가, 지방자치단체, 공기업이 발주하는 도로, 철도, 항만, 공항, 상하수도, 학교, 청사 같은 시설입니다. 민간은 다시 주택과 비주택으로 갈리고, 주택은 시행사가 사업을 벌이는 일반 개발사업과 조합이 주체가 되는 정비사업으로 나뉩니다. 개발영업이라는 직무 이름은 이 가운데 민간 개발사업과 정비사업 쪽 뉘앙스가 강하지만, HJ중공업처럼 공공 인프라 비중이 높은 중견사에서는 공공 입찰 대응까지 포괄하는 경우가 흔합니다. 회사가 강점을 내세우는 분야가 공항, 철도, 도로, 발전시설이라는 점을 감안하면 이 직무의 실제 업무 범위를 좁게 잡아서는 안 됩니다.

● 1-2. 부동산 개발의 가치사슬과 이익·위험의 귀속

부동산 개발이 어떻게 돈을 만들고 누가 위험을 지는지를 이해하지 못하면 개발영업의 존재 이유를 설명할 수 없습니다. 개발의 흐름은 토지주에서 출발해 시행사, 시공사, 신탁사, 금융기관, 분양대행사를 거쳐 수분양자에게 닿습니다.

토지주는 땅을 팝니다. 시행사, 다른 말로 디벨로퍼는 그 땅에 무엇을 얼마 규모로 지어 얼마에 팔지를 기획하고 인허가를 받아 사업을 끌고 가는 사업의 주인입니다. 개발이익의 가장 큰 몫을 가져가지만 사업이 어그러지면 가장 크게 잃습니다. 시공사는 시행사에게서 공사를 도급받아 건물을 짓고 도급공사비를 받습니다. 교과서적으로는 시공사가 정해진 공사비만 받고 빠지는 안전한 자리입니다. 그런데 한국 시장에서는 시행사의 자기자본이 워낙 얇아서, 금융기관이 시행사만 믿고 돈을 빌려주지 않습니다. 그래서 시공사가 책임준공확약이나 채무인수 약정 같은 신용보강을 얹어야 대출이 나옵니다. 이 순간 시공사는 짓는 사람에서 사업 위험을 함께 지는 사람으로 성격이 바뀝니다. 한국 건설업이 부동산 경기에 이토록 취약해진 뿌리가 여기에 있습니다.

용어를 하나 풀어 두겠습니다. 책임준공확약이란 시공사가 대주단에게 "무슨 일이 있어도

정해진 기한 안에 건물을 완성하겠다"고 약속하는 것입니다. 쉬운 정의는 완공 보증서입니다. 이것이 중요한 까닭은, 짓다 만 건물은 담보 가치가 거의 없기 때문입니다. 대주단이 가장 두려워하는 시나리오가 공사 중단이라서, 그 위험을 시공사의 신용으로 덮어 달라는 요구가 관행이 됐습니다. HJ중공업 같은 중견사 맥락에서 이 확약은 양날의 칼입니다. 확약을 걸어야 사업에 참여할 수 있지만, 기한을 못 지키면 대출 채무를 떠안게 되어 회사 재무가 흔들립니다. 개발영업 담당자가 계약 협상에서 가장 신경 써야 하는 조항이 바로 이 준공 기한과 면책 사유의 범위입니다.

신탁사는 사업의 자금과 재산을 따로 보관하고 관리하는 중립 기관입니다. 시행사가 분양대금을 마음대로 빼 쓰지 못하도록 막는 장치라고 보면 됩니다. 금융기관은 프로젝트 파이낸싱으로 자금을 대고 이자를 받습니다. 분양대행사는 완성 예정인 집을 파는 마케팅을 맡습니다. 마지막으로 수분양자가 낸 분양대금이 들어와야 대출이 상환되고 모든 참여자의 몫이 정산됩니다. 이 사슬은 수분양자의 지갑이 열려야 굴러가는 구조여서, 분양이 막히면 사슬 전체가 한꺼번에 멈춥니다. 준공 후 미분양 지표를 산업의 체온계로 보는 이유입니다.

● 1-3. 공공 발주 시장의 작동 원리

공공 발주 시장은 민간 개발과 논리가 완전히 다릅니다. 분양 위험이 없고 발주처의 신용이 확실한 대신, 가격과 기술로 겨루는 입찰 경쟁을 통과해야 합니다. 대표적인 방식이 종합심사낙찰제입니다. 예정가격 대비 투찰가격만 보는 최저가 방식과 달리, 공사수행능력, 가격, 사회적 책임을 함께 점수화해 낙찰자를 정합니다. 왜 중요한가 하면, 최저가 경쟁이 부실시공과 저가 수주를 낳는다는 반성에서 나온 제도이기 때문입니다. 회사 입장에서 과거 실적과 기술자 보유, 안전 관리 이력이 쌓여 있어야 유리해지고, 그래서 특정 공종에서 오래 실적을 쌓은 중견사가 대형사와 겨뤄 볼 여지가 생깁니다.

HJ중공업이 2026년 6월 제천~영월 고속국도 3공구를 따낸 사례가 이 구조를 잘 보여줍니다. 충북 제천 자작동에서 단양 어상천면 대전리를 잇는 총연장 6.4킬로미터, 폭 23.4미터의 왕복 4차로를 새로 놓는 공사로 교량 5개소와 터널 1개소가 포함되며, 부가가치세를 뺀 공사금액은 2,126억 원, 공사기간은 착공일로부터 84개월입니다. 국내 건설사 25곳이 달려든 경쟁에서 HJ중공업은 지분 70%의 주간사로 컨소시엄을 꾸려 낙찰을 확정했고, 신성건설과 우일건설, 청인건설이 각각 10%씩 참여했습니다. 여기서 개발영업 관점의 관전 포인트는 두 가지입니다. 하나는 25대 1이라는 경쟁률이 공공 시장의 과밀을 보여준다는 점이고, 다른 하나는 지분 70%를 주간사로 가져갔다는 사실이 회사가 이 사업에서 매출과 손익을 얼마나 인식하는지를 결정한다는 점입니다. 컨소시엄 지분율 협상은 수주 그 자체만큼 손익에 영향을 줍니다.

● 1-4. 도시정비 시장의 구조와 조합이라는 발주자

정비사업은 노후 주거지를 헐고 새로 짓는 재개발과 재건축을 가리킵니다. 발주자가 개인이나 기업이 아니라 조합, 즉 토지등소유자들이 모여 만든 법인이라는 점이 결정적으로 다릅니다. 조합은 수백에서 수천 명의 이해관계자가 투표로 의사를 정하는 조직이라 의사결정이

느리고, 한 번 정한 것도 뒤집히곤 합니다. 시공사 선정은 조합설립인가를 받은 뒤 조합 총회에서 일반경쟁이나 지명경쟁 방식으로 이뤄집니다.

정비사업이 종건사에게 매력적인 까닭은 토지 매입비를 시공사가 부담하지 않기 때문입니다. 땅은 이미 조합원들이 갖고 있습니다. 시공사는 공사를 맡고 공사비를 받으며, 일반분양분이 잘 팔리면 조합의 상환 능력이 좋아집니다. 반대로 위험한 지점도 명확합니다. 사업 기간이 길어 공사비가 계약 시점과 착공 시점 사이에 크게 벌어지고, 그 차액을 두고 조합과 다투게 됩니다. 최근 시장에서 벌어지는 공사비 분쟁 대부분이 이 지점에서 터집니다. 2026년 2월 건설공사비지수가 역대 최고를 찍은 직후 대형사가 서울 정비사업 현장 여러 곳에 공사비 증액 요청 공문을 보낸 일이 대표적입니다. 서울의 한 재개발 현장에서는 3.3제곱미터당 공사비가 584만 원에서 959만 원으로 64% 뛰었습니다.

여기서 물가연동 조항이라는 개념이 나옵니다. 쉬운 정의는 자재비와 인건비가 오르면 공사비도 자동으로 조정하기로 계약서에 미리 적어 두는 장치입니다. 이 산업에서 중요한 까닭은, 착공까지 3년 넘게 걸리는 사업에서 계약 시점 가격을 고정해 두면 시공사가 인플레이션 위험을 혼자 떠안게 되기 때문입니다. HJ중공업 맥락에서 보면, 회사가 2025년 4월 구미 공단4주공아파트 재건축 공사비를 1,411억 원에서 1,584억 원으로 173억 원 늘리는 계약을 새로 맺은 사례가 이 조정이 실제로 어떻게 작동하는지 보여줍니다. 개발영업 담당자에게 이 조항의 문구 하나는 수십억, 수백억 원짜리 문장입니다.

● 1-5. 2026년 상반기 시장 지표가 말하는 것

수치로 시장을 읽어 보겠습니다. 한국건설산업연구원 집계 기준 국내 건설수주는 2024년 218조1,000억 원에서 2025년 222조2,000억 원으로 소폭 늘었고, 2026년은 231조2,000억 원으로 4.0% 증가할 것으로 봤습니다. 건설투자는 2025년 264조7,000억 원에서 2026년 270조 원으로 2% 늘어난다는 전망이었습니다. 그런데 이 회복은 기저효과 성격이 짙습니다. 앞선 3년의 낙폭이 워낙 컸던 탓입니다.

실제 흐름은 들쭉날쭉합니다. 2026년 4월 국내 건설수주는 19조7,000억 원으로 최근 3년 같은 달 평균을 5조7,000억 원 웃돌았습니다. 2023년 4월 11조4,000억 원, 2024년 4월 16조2,000억 원, 2025년 4월 14조5,000억 원과 견주면 뚜렷한 개선입니다. 반면 체감 경기는 여전히 냉랭합니다. 건설경기실사지수는 2026년 5월 71.5로 전월보다 6.3포인트 올랐지만 여전히 기준선 100을 크게 밑돌고, 6월에도 70선 중반에 머물렀습니다. 특히 자금조달과 자재수급 항목이 낮게 깔려 있어, 일감은 조금씩 늘어도 돈과 물건을 구하기는 여전히 어렵다는 현장 감각을 보여줍니다.

주택 공급 지표는 더 나쁩니다. 국토교통부가 2026년 7월 31일 공표한 6월 주택통계를 보면, 6월 전국 인허가는 1만7,917호로 전월보다 7.3% 줄었고 상반기 누계는 11만6,611호로 전년 동기 대비 15.8% 감소했습니다. 수도권 6월 인허가는 1만181호로 전년 동월 대비 26.2% 줄었고, 서울은 1,603호로 55.1% 급감했습니다. 준공은 더 극적으로 무너졌습니다. 수도권 6월 준공은 1만532호로 전년 동월 대비 52.4% 감소했고, 서울은 2,049호로

77.7% 줄었습니다. 상반기 누계로 보면 수도권 준공이 5만2,925호로 전년 동기 10만1,044호의 절반 수준입니다. 인허가와 준공이 함께 꺾인다는 것은 2~3년 뒤 입주 물량이 비어 있다는 뜻이고, 이는 개발영업이 지금 발굴하는 사업의 분양 환경에 곧바로 영향을 줍니다.

반대로 분양은 늘었습니다. 수도권 6월 분양은 1만3,136호로 전년 동월 대비 48.7% 늘었고, 상반기 누계는 6만3,586호로 55.1% 증가했습니다. 서울 6월 분양은 2,396호로 153.3% 급증했고, 서울 착공도 3,491호로 67.9% 늘었습니다. 공급 파이프라인의 앞단은 마르는데 지금 당장 시장에 나오는 물량은 늘어나는 엇갈린 그림입니다. 전월세 시장에서는 월세 거래 비중이 68%를 넘어섰습니다.

● 1-6. 미분양 지표의 지역별 해부

미분양은 개발영업이 사업 하나를 걸러낼 때 가장 먼저 확인하는 숫자입니다. 2026년 6월 말 전국 미분양은 6만7,464가구로 전월 6만5,239가구보다 2,225가구, 3.4% 늘었습니다. 3월 6만5,283가구에서 4월 6만5,179가구로 잠깐 줄었다가 5월과 6월 연속으로 늘어난 흐름입니다. 문제는 증가분의 지역 분포입니다. 6월 증가분 2,225가구 중 2,056가구, 92.4%가 지방에서 나왔습니다. 지방 미분양은 4만8,694가구로 전체의 72.2%를 차지합니다. 시도별로는 경북이 4,279가구에서 5,284가구로 1,005가구, 23.5% 늘어 증가 폭이 가장 컸고, 충남이 8,213가구에서 8,894가구로, 강원이 2,894가구에서 3,420가구로 뒤를 이었습니다. 경기도 1만3,042가구에서 1만3,553가구로 늘었습니다. 반면 인천은 4,574가구에서 4,204가구로 8.1% 줄었고, 경남과 부산도 각각 감소했습니다.

준공 후 미분양, 이른바 악성 미분양은 2만9,786가구로 한 달 만에 1.5% 늘었습니다. 지역별로는 대구가 3,575가구로 가장 많고 부산 3,292가구, 경남 3,226가구, 경북 2,973가구, 충남 2,372가구 순입니다. 여기서 개발영업 관점의 해석이 갑니다. HJ중공업의 주택사업 기반은 부산과 경남에 두텁습니다. 해모로 브랜드로 부산 서대신, 연산, 괴정, 해운대 일대에서 정비사업을 꾸준히 해 왔습니다. 그런데 그 부산과 경남이 준공 후 미분양 상위권에 나란히 올라 있습니다. 회사가 강한 지역이 곧 시장 위험이 큰 지역이라는 구도이며, 이것이 회사가 되풀이해 말하는 선별 수주의 실질적 배경입니다.

준공 후 미분양이라는 개념을 짚어 두겠습니다. 쉬운 정의는 다 지어 놓고도 주인을 못 찾은 집입니다. 왜 악성이라 부르느냐면, 분양 전 미분양은 시간이 지나면서 팔릴 여지가 있지만 준공 후 미분양은 이미 공사비가 다 투입된 상태여서 회사가 재고를 그대로 떠안기 때문입니다. 시공사는 공사비를 못 받고, 시행사는 대출 이자를 계속 물며, 대주단은 담보 처분을 검토합니다. 개발영업 맥락에서 이 지표는 특정 지역에 새 사업을 벌일지 말지를 판가름하는 첫 관문 역할을 합니다.

● 1-7. 공사비 인플레이션과 국제 정세의 연결

2026년 건설 산업의 가장 두드러진 변수는 공사비입니다. 건설공사비지수는 한국건설기술연구원이 매월 말 내놓는 지표로, 공사에 들어가는 재료와 인건비, 장비비의 가격

변동을 종합한 값입니다. 쉽게 말하면 건설 현장에서 쓰는 물건들의 물가지수입니다. 한국은행 생산자물가지수와 대한건설협회 시중노임 자료를 바탕으로 산출합니다.

2020년을 100으로 놓았을 때 이 지수는 2022년 약 115, 2024년 약 129를 거쳐 2026년 2월 133.69로 역대 최고를 찍었고, 3월 134.42, 4월 136.88, 5월 137.67로 계속 올랐습니다. 2025년 8월 130.91을 기록한 뒤로는 한 번도 내려가지 않았습니다. 5월 상승률은 전년 동월 대비 5.1%로, 같은 기간 소비자물가 상승률의 두 배 수준입니다. 6년 사이 소비자물가가 18% 오르는 동안 건설공사비는 34% 뛰었습니다.

상승을 이끈 것은 중동 지역 분쟁으로 인한 공급망 불안입니다. 2026년 4월 지수를 밀어 올린 품목을 보면 아스콘 및 아스팔트 제품이 28.83%, 배전반 및 전기자동제어반이 6.79%, 플라스틱 1차제품이 6.08% 올랐습니다. 3월에도 아스팔트가 10.2%, 그리스가 10%, 벙커C 유가 5.2% 뛰었고 스테인리스 중후판, 알루미늄 새시바, 알루미늄 봉 같은 금속재가 나란히 강세를 보였습니다. 국제 유가와 물류가 흔들리면 아스팔트와 플라스틱, 도장재 같은 석유화학 계열 자재가 먼저 반응하고, 이것이 도로 포장과 방수, 마감 공사 원가로 넘어옵니다.

정부도 대응에 나섰습니다. 공공공사 공사비 산정의 기준이 되는 표준시장단가 공고 시점을 통상 4월 말에서 5월 8일로 미루면서, 종전에는 2월 기준 공사비지수를 반영하던 것을 3월 기준까지 즉시 반영하기로 바꿨습니다. 현실 가격을 최대한 담겠다는 취지입니다. 개발영업 관점에서 이 변화는 견적 시점과 계약 시점 사이의 시차 위험을 조금이나마 줄여 주는 우호적 신호로 읽힙니다.

● 1-8. 부동산 프로젝트 파이낸싱 구조조정의 현주소

프로젝트 파이낸싱, 줄여서 PF는 사업 자체가 앞으로 벌어들일 돈, 즉 분양대금을 보고 자금을 빌려주는 금융 기법입니다. 쉬운 정의는 땅과 건물이 아니라 사업 계획서를 담보로 삼는 대출입니다. 이 산업에서 중요한 까닭은, 개발사업에 필요한 수백억에서 수천억 원을 시행사가 자기 돈으로 댈 수 없기 때문입니다. HJ중공업 맥락에서는 회사가 시공사로 참여하면서 어느 정도까지 신용보강을 얻느냐가 곧 회사의 잠재 부담을 결정합니다.

PF는 단계별로 성격이 다릅니다. 브릿지론은 땅을 사들이는 초기 단계에 쓰는 단기 고금리 대출입니다. 인허가를 받고 착공에 들어가면 본PF로 갈아타면서 브릿지론을 갚습니다. 이 전환이 막히면 사업이 좌초하고, 브릿지론 이자만 쌓입니다. 2024년 이후 이어진 부실 정리의 상당 부분이 이 인허가 전 브릿지론 단계에 몰려 있었던 이유입니다.

2026년 8월 현재 상황은 개선과 악화가 섞여 있습니다. 금융위원회가 2026년 7월 3일 연 부동산 PF 상황 점검회의 자료를 보면, 3월 말 기준 전체 PF 익스포저는 169조8,000억 원으로 2025년 말 174조3,000억 원보다 4조5,000억 원 줄었습니다. 2024년 말 202조3,000억 원과 견주면 1년 남짓 만에 30조 원 넘게 감소한 셈입니다. 1분기 신규 취급액은 16조8,000억 원으로 전년 동기보다 5조6,000억 원 늘어, 사업성이 확실한 현장에는 돈이 다시 돌기 시작했음을 보여줍니다.

문제는 건전성 지표입니다. 3월 말 금융권 PF 대출 잔액은 115조5,000억 원, 연체율은 4.65%로 전분기 대비 0.77%포인트 올랐습니다. 중소기업권 토지담보대출 연체율은 31.88%까지 치솟았습니다. 새 기준을 적용한 사업성 평가에서 유의 등급과 부실우려 등급 여신은 16조4,000억 원으로 전체 익스포저의 9.6%였습니다. 누적으로는 18조9,000억 원이 정리되거나 재구조화됐지만, 1분기 정리 실적은 4,000억 원으로 전분기 2조 원에서 크게 줄어 속도가 눈에 띄게 둔화됐습니다. 남은 부실이 쉽게 처분되지 않는 물건들이라는 뜻입니다. 금융당국은 6월 종료 예정이던 한시적 금융규제 완화 조치 9건 중 6건을 12월까지 연장했습니다.

● 1-9. 정책 환경: 공급 대책 세 편이 그린 궤적

2025년 이후 주택 정책은 수요 관리와 공급 확대를 병행하는 방향으로 움직였습니다. 2025년 6월 27일 가계부채 관리 강화 방안이 나오면서 수도권 주택담보대출 한도를 6억 원으로 묶고 다주택자 대출을 사실상 막았습니다. 이어 9월 7일 주택공급 확대방안, 10월 15일 주택시장 안정화 대책이 나왔습니다. 2026년 들어서는 1월 2일 국토교통부에 주택공급추진본부가 실장급 조직으로 출범했고, 1월 29일 두 번째 공급 대책이 나왔습니다.

그리고 2026년 8월 13일, 국토교통부와 금융위원회, 국무조정실, 재정경제부가 함께 전월세 및 매매시장 안정을 위한 주택 신속공급 방안과 부동산 시장 안정을 위한 금융 종합대책을 발표했습니다. 이번 대책의 핵심은 물량 확대와 시차 단축을 동시에 노린 것입니다.

공공택지에서는 최단기 착공 모델을 만들어 후보지 발표부터 착공까지 걸리는 기간을 68개월에서 37개월로 31개월 줄이기로 했습니다. 인허가와 보상, 부지 조성을 차례로 밟던 방식을 바꿔 가능한 절차를 나란히 진행하겠다는 구상입니다. 3기 신도시와 서리풀 등 기존 공공택지 8만9,000가구의 착공도 1~2년 앞당깁니다. 서울 노원구 태릉CC 부지 6,800호와 경기 광주 장지동 4,500호 규모 청년 특화 주거단지가 대표 사례로 제시됐습니다. 신규 공공주택지구 10만 가구를 포함해 수도권에 23만 가구 이상을 추가 공급하고, 2026년부터 2030년까지 추가 착공 목표를 12만 가구 이상으로 잡았습니다. 다만 23만 가구는 공급효과 합산이고 12만 가구는 착공 목표여서 두 숫자를 같은 뜻으로 읽으면 안 됩니다.

정비사업 쪽 변화가 개발영업에 더 가깝습니다. 재개발 조합설립 동의율을 토지등소유자 75%에서 재건축 수준인 70%로 낮추고, 공공재개발 사업시행자 지정 동의율은 67%에서 60%로 완화합니다. 이주비 대출은 담보가치 산정 기준을 종전 자산평가액과 종후 자산평가액 중 큰 값으로 적용하고 금융회사 총량 관리에서 따로 관리합니다. 용적률 완화로 기부채납하는 임대주택 인수가격은 기본형 건축비의 80%에서 100%로 한시 상향하되 2028년 안에 착공하는 조건을 달았습니다. 2030년까지 수도권 정비사업 약 23만4,000호의 정상 착공을 지원한다는 목표도 담겼습니다.

자금 조달 쪽에서는 주택도시보증공사와 한국주택금융공사에 민간 PF 보증 공급 목표를 2026년 23조 원, 2027년 33조 원, 2028년 30조 원으로 부여해 3년 평균 28조7,000억 원 규모를 제시했고, 총 47조8,000억 원의 PF 지원을 예고했습니다. 한국주택금융공사의 정비사업 보증상품도 새로 만듭니다. 무엇보다 주거사업장 자기자본비율 규제 도입 시점을 기존

2027년에서 2029년으로 2년 미뤘습니다. 이 조치는 자본이 얇은 시행사와 그 사업에 참여하는 중견 시공사에게 숨통을 틔워 주는 성격입니다. 다만 유예일 뿐 폐기가 아니어서, 개발영업 담당자는 2029년이라는 시한을 염두에 두고 사업 구도를 짜야 합니다.

시장의 평가는 갈립니다. 규제 완화 효과는 비교적 빨리 반영되겠지만 실제 물량이 나오기까지는 3~4년이 걸린다는 점, 정비사업 자금 조달이 쉬워지면 사업성이 좋은 지역의 기대가 먼저 오르면서 서울과 수도권 집값에 상승 압력으로 작용할 수 있다는 점이 함께 지적됩니다.

● 1-10. 거시 변수가 작동하는 경로

금리는 이 산업의 혈압입니다. 금리가 오르면 세 갈래로 타격이 옵니다. 첫째, PF 조달금리가 올라 사업의 금융비용이 커지고 사업수지가 나빠집니다. 둘째, 수분양자의 주택담보대출 이자 부담이 커져 분양 수요가 줄고 미분양이 쌓입니다. 셋째, 브릿지론이 본PF로 넘어가지 못해 사업이 멈춥니다. 2026년 들어 금리 인하 사이클이 사실상 마무리 국면에 접어들었다는 인식이 퍼지면서, 하향 안정 기대와 재상승 우려가 함께 나옵니다. 시장금리 방향에 따라 건설사 자금 조달 여건이 크게 달라진다는 점에서 이 불확실성 자체가 부담입니다.

재정은 공공 발주 시장의 크기를 정합니다. 사회간접자본 예산이 늘면 도로와 철도 발주가 늘고, 정부가 재정을 상반기에 몰아 집행하면 1분기와 2분기에 공공·토목 수주가 살아납니다. 대한건설정책연구원이 2026년 1분기에 재정 조기 집행 효과로 공공·토목 부문의 소폭 회복을 예상한 것이 이 흐름입니다. HJ중공업처럼 공공 비중이 높은 회사는 재정 사이클에 실적이 민감하게 반응합니다.

환율은 건설보다 조선에 곧장 작용합니다. 선박 대금을 달러로 받기 때문에 원화가 약해지면 원화 환산 매출과 이익이 늘어납니다. 건설과 조선이 서로 다른 거시 변수에 노출돼 있다는 점은 겸업사인 HJ중공업에게 위험을 나누는 효과를 줍니다. 다만 이 효과는 어느 한쪽이 무너질 때 다른 쪽이 버텨 준다는 소극적 방어에 가깝고, 두 사업의 시너지가 저절로 생긴다는 뜻은 아닙니다.

● 1-11. 겸업 구조에서 조선 산업이 차지하는 자리

조선은 선주와 조선소, 기자재업체, 선급, 금융, 운항으로 이어지는 사슬을 갖습니다. 2022년부터 이어진 장기 호황에 힘입어 국내 조선사들은 3~4년치 일감을 확보했습니다. HJ중공업에 특히 의미 있는 영역은 특수선과 함정 정비입니다. 회사는 1974년 국내 최초 해양방위산업체로 지정된 이래 해군 신형 고속정 32척과 공기부양식 고속상륙정 8척을 전량 수주해 건조했습니다.

여기에 미 해군 함정 정비 시장이 열렸습니다. 2025년 12월 미 해군 보급체계사령부로부터 4만 톤급 군수지원함 아멜리아 에어하트함 정비를 수주했고, 2026년 1월 함정정비협약을 맺어 향후 5년간 입찰 자격을 확보했습니다. 4월에는 정비 과정에서 추가 정비 사항을 찾아내 계약을 늘렸습니다. DS투자증권 김대성 연구원은 회사의 선박 수리 매출 비중이 2025년 0.7%에서 2028년 10% 이상으로 커질 것으로 보면서 연간 1,100억 원 이상의 정비 사업

기회를 전망했습니다. 2026년 8월 기준으로 회사는 정비 분야에서 6개월 만에 960억 원을 수주했습니다.

건설부문 지원자가 이 대목을 알아야 하는 이유는 명확합니다. 조선이 벌어들이는 이익이 회사 전체의 재무 안정성과 대외 신인도를 떠받치고, 그 신인도가 건설부문의 보증 여력과 조달 비용에 영향을 주기 때문입니다. 개발영업이 협상 테이블에서 감당할 수 있는 조건의 폭은 결국 회사 재무가 정합니다.

● 1-12. 지원 전략 관점의 시사점

산업을 읽을 때 세 층으로 나눠 보는 습관이 도움이 됩니다. 첫째 층은 지표입니다. 공사비지수 137.67, 준공 후 미분양 2만9,786가구, PF 연체율 4.65% 같은 숫자를 시점과 함께 기억하는 것입니다. 둘째 층은 인과입니다. 왜 인허가가 줄었는데 분양은 늘었는지, 왜 익스포저는 감소하는데 연체율은 오르는지를 설명할 수 있어야 합니다. 셋째 층은 회사 적용입니다. 2026년 8·13 대책의 조합설립 동의를 완화가 HJ중공업이 노리는 부산과 수도권 정비 물량에 어떤 의미인지, 자기자본비율 규제 2년 유예가 회사의 사업 참여 방식에 어떤 여지를 주는지까지 이어 붙이는 것입니다. 이 세 층을 잇는 사고가 개발영업 실무의 사고 방식과 거의 같습니다.

■ 2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

● 2-1. 비교군을 어떻게 잡을 것인가

HJ중공업 건설부문의 비교군은 두 갈래로 잡아야 합니다. 하나는 시공능력평가 20~40위권의 중견 종합건설사입니다. 자금 조달 비용과 브랜드 파워가 비슷한 구간에서 같은 사업을 두고 겨루는 상대들입니다. 다른 하나는 공공 인프라 전문성을 축으로 삼은 회사들입니다. 회사가 공항, 철도, 도로, 항만에서 강점을 내세우는 만큼, 이 공종에서 실적을 쌓은 곳들이 실질적 경쟁 상대입니다. 대형 5개사는 경쟁자라기보다 시장의 상단을 형성하는 기준으로 봐야 합니다.

2026년도 시공능력평가는 국토교통부가 7월 30일 공시했고 8월 1일부터 입찰 자격과 신용평가, 보증심사의 근거로 쓰이고 있습니다. 평가 대상은 7만4,332개사였습니다. 상단을 보면 삼성물산이 34조8,785억 원으로 13년 연속 1위, 현대건설이 18조2,714억 원으로 2위, GS건설이 11조668억 원으로 3위였습니다. 현대엔지니어링이 4위, 대우건설 5위, DL이앤씨 6위, 롯데건설 7위, 포스코이앤씨 8위, SK에코플랜트 9위, HDC현대산업개발 10위 순입니다. 평가액 10조 원을 넘긴 곳은 상위 네 곳뿐입니다. 삼성물산의 경영평가액만 21조 2,849억 원으로 2위 현대건설의 5조1,856억 원의 네 배를 넘습니다. 상위권은 순위 다툼이 조용한 반면 100위권으로 넓히면 중견사들이 두 자릿수씩 오르내리는 격전이 벌어집니다. 우미건설이 21위에서 18위로, 쌍용건설이 23위에서 19위로, 효성중공업이 27위에서 20위로 일곱 계단 뛰어 처음 20위권에 들어왔고, 반도건설은 아홉 계단, 태왕이앤씨는 열세 계단 내려앉았습니다. SK에코엔지니어링은 스물여섯 계단 하락했습니다. 중견 구간의 변동성이 얼마나 큰지 보여주는 대목입니다.

● 2-2. 동부건설: 최대주주 컨소시엄의 축이자 사업 구조의 거울

동부건설은 HJ중공업 최대주주인 에코프라임마린퍼시픽의 주요 주주로, 지분 약 절반을 공동투자자 자격으로 갖고 있습니다. 건설부문 대표 김완석이 동부건설 출신이라는 점에서 인적 연결도 뚜렷합니다.

사업 내용을 보면 동부건설은 공공 토목과 공공 건축의 강자입니다. 2026년도 시공능력평가에서 토목건축공사업 평가액 2조215억 원으로 25위에 올랐습니다. 2025년 1조 7,514억 원, 28위에서 평가액은 2,701억 원, 15.4% 늘고 순위는 세 계단 올랐습니다. 종합 순위보다 공종별 성적이 인상적입니다. 2025년 공사실적 기준으로 항만 분야 905억 원으로 6위, 철도 분야 1,042억 원으로 7위, 하천·산림·농수산토목 분야 203억 원으로 3위, 교육·사회용 건축 1,570억 원으로 전체 5위입니다. 종합 25위 회사가 특정 공종에서는 10위권 경쟁력을 갖는 구조입니다.

강점은 오랜 공공 인프라 수행 경험과 그로 인한 입찰 경쟁력, 그리고 수익성 위주로 체질을 바꾼 결과 나타난 흑자 유지입니다. 베트남 미안~까오랑 도로 건설사업 수주와 떠반~년짜 도로 2공구 준공 등 동남아 교통·물류 인프라로 외연도 넓히고 있습니다. 춘천 원도심 39층 주상복합 1,015억 원 수주처럼 지방 주택 사업도 이어 갑니다. 약점은 중건사 공통의 자금 조달 여건과 민간 주택 브랜드 파워입니다. HJ중공업과 사업 포트폴리오가 겹치는 탓에 공공 입찰에서 마주칠 여지도 상시 존재합니다. 최대주주를 공유하면서도 시장에서는 경쟁하는 독특한 관계입니다.

● 2-3. 태영건설: 중건사 PF 위기의 표본이자 회복 사례

태영건설은 2023년 12월 480억 원 규모 PF 채무를 갚지 못하면서 위기가 시작됐고, 2024년 1월 워크아웃에 들어갔습니다. 당시 순수 부동산 PF 대출 잔액은 3조2,000억 원, 연말 만기 PF 보증채무는 3,956억 원, 자본잠식은 5,617억 원이었습니다. 2023년에는 보증을 선 부실 사업장의 우발부채를 회계에 반영하면서 1조4,570억 원의 순손실을 냈습니다.

이후 회복 과정이 인상적입니다. 태영그룹은 에코비트 지분 2조700억 원, 여의도 태영빌딩 2,251억 원, 루나엑스CC 1,956억 원, 문경과 오산 부지 등을 잇달아 팔아 자금을 마련했고, 삼양사와 한일시멘트, SK에코플랜트 등 보유 지분도 정리했습니다. 2024년 6월 대규모 출자전환으로 자본잠식에서 벗어난 뒤 2025년에도 네 차례 출자전환을 했습니다. 그 결과 부채비율은 워크아웃 신청 당시 1,154.2%에서 2024년 말 720.2%, 2025년 말 542%로 내려왔습니다. 2025년 연결 영업이익은 528억 원으로 155% 늘었고 순이익은 958억 원이었습니다. 금융비용도 1,334억 원으로 19.5% 줄었습니다.

2026년 흐름도 나쁘지 않습니다. 3월 이강석 신임 사장을 선임했고, 5월 창원가음2구역 재건축 1,511억 원을 포함해 1월부터 5월까지 신규 수주 8,087억 원을 확보했습니다. 기업개선계획 이행약정 만료는 2027년 5월 30일이며 조기 졸업 가능성도 거론됩니다. 다만 지난 2년간 자산 매각은 계획의 절반 수준에 그쳤고 목표 현금흐름도 만들지 못했다는 평가가 함께 나옵니다. 태영건설 사례는 개발영업 직무가 왜 우발채무 통제와 보증 조건 협상을 사활적으로 다뤄야

하는지를 보여주는 살아 있는 교재입니다.

● 2-4. 코오롱글로벌: 겸업 구조의 다른 형태

코오롱글로벌은 건설과 상사, 자동차 유통을 함께 하는 회사로, 주택 브랜드 하늘채를 운영합니다. HJ중공업과 마찬가지로 성격이 다른 사업을 한 지붕 아래 두고 있어 비교 대상으로 유용합니다. 강점은 풍력을 비롯한 친환경 설계·조달·시공 분야의 축적된 경험과, 자동차 유통이 만들어 주는 비교적 안정적인 현금흐름입니다. 약점은 주택 경기 침체의 타격을 그대로 받는 건설 부문의 구조입니다. 겸업이 위험을 분산해 주기는 하지만, 각 사업의 자본 배분과 조직 문화가 달라 통합 시너지를 내기는 쉽지 않다는 점도 HJ중공업이 참고할 지점입니다.

● 2-5. 신세계건설: 그룹 물량이라는 안전판의 한계

신세계건설은 신세계그룹 계열로 이마트 등 그룹 발주 물량과 주택 브랜드 빌리브를 기반으로 삼았습니다. 그러나 대구 등 지방 주택 사업의 미분양으로 큰 손실을 내면서 그룹 차원의 지원을 받는 처지가 됐습니다. 그룹 물량이라는 안전판이 있어도 자체 주택사업의 분양 위험은 따로 관리해야 한다는 교훈을 남깁니다. HJ중공업 역시 공공공사라는 안전판과 해모로 자체·정비사업의 분양 위험이 함께 존재한다는 점에서 구조가 겹칩니다.

● 2-6. 조선 비교군에서의 위치

조선부문의 준거집단은 대형 3사가 아니라 중형·특수선 조선사입니다. 한화오션은 군함과 잠수함을 아우르는 특수선 전 라인업을 갖췄고 2024년 미국 필리조선소를 인수했으며 2030년 특수선 매출 4조 원 이상을 목표로 합니다. HD현대중공업은 미포 도크를 특수선용으로 돌려 2030년 특수선 매출 7조 원을 노립니다. SK오션플랜트는 3,000~4,000톤급 중대형 호위함과 해경 경비정에서 가격 경쟁력과 납기 단축을 무기로 삼고, 해상풍력 하부구조물 제작 역량을 함정 블록에 활용합니다. 대선조선은 부산 소재 중소형 선박 특화 조선사입니다.

이 구도에서 HJ중공업은 함정 신조와 정비를 함께 갖춘 중형사입니다. 대형사가 이지스함과 잠수함 같은 대형 수상함에 집중하는 사이, 고속정과 공기부양식 고속상륙정 같은 특화 함정과 군수지원함 정비에서 자리를 잡았습니다. 다만 영도조선소는 부산 도심에 있어 부지가 좁고 도크 규격에 제약이 있습니다. 그래서 회사는 거제 위성공장을 확보한 데 이어 군산조선소 카드를 꺼냈습니다. 2026년 3월 HD현대중공업과 최대주주 에코프라임마린퍼시픽이 합의각서를 맺었고, 7월 초 특수목적법인 제이오션중공업이 소유와 운영 주체로 나서고 HJ중공업이 핵심 가동과 기술·수주 관리를 위탁 수행하는 구조로 정리됐습니다. 인수에 따르는 재무 부담은 피하면서 사업 시너지는 취하는 설계입니다. 130만 톤급 도크를 갖춘 군산조선소는 초대형 원유운반선 건조와 대형 함정 정비 거점이 될 수 있습니다.

● 2-7. HJ중공업 건설부문의 포지셔닝 규정

이제 위치를 명확히 잡아 보겠습니다.

규모 측에서 HJ중공업 건설부문은 시공능력평가 1조4,616억 원, 31위의 중견사입니다. 1위 삼성물산과는 스물세 배 넘는 격차가 있고, 최대주주 컨소시엄을 함께 하는 동부건설과도 5,600억 원가량 벌어져 있습니다. 볼륨 플레이어이지 프리미엄 플레이어가 아닙니다.

고객 측에서는 정부와 공공기관을 상대하는 비중이 높습니다. 나무위키 등에 정리된 업계 시각에 따르면 매년 1조5,000억 원 안팎의 수주 실적을 내면서 공공공사에서 5,000억 원 넘는 실적으로 상위 10위권에 이름을 올려 왔습니다. 2024년 실적을 보면 건설부문 수주는 공공공사 1조3,000억 원, 도시정비 8,000억 원, 기타 민간·해외공사 8,400억 원 구성이었습니다. 공공이 절반 가까이를 차지하는 구조입니다.

전문성 측에서는 공항, 철도, 도로, 항만, 문화시설이 도드라집니다. 인천국제공항 제2 여객터미널 확장 골조 및 마감 공사, 새만금 국제공항, 부산신항, 신분당선과 수도권광역급행철도 구간이 대표 실적이며, 부산 영화의전당과 부천문화예술회관, 세종아트센터 같은 공연·문화시설에서도 이름을 알렸습니다. 해외에서는 필리핀 인프라 경험이 축적돼 2025년 11월 필리핀 교통부가 발주한 세부 신항만 건설사업의 낙찰통지서를 받았습니다. 기존 세부항에서 북동쪽 10킬로미터 떨어진 콘솔라시온 지역에 새 대형 항만을 짓는 공사입니다.

정리하면 HJ중공업 건설부문은 공공 인프라와 문화시설 시공 역량을 바탕으로 정부 발주 시장에서 중상위권 존재감을 유지하면서, 해모로 브랜드로 지방과 수도권 정비사업에서 물량을 확보하는 중견 종합건설사입니다. 개발영업 직무는 이 두 갈래 모두에 관여합니다.

● 2-8. 베어 케이스: 비판적으로 보면 무엇이 보이는가

균형을 위해 어두운 면을 짚겠습니다.

첫째, 브랜드 열위입니다. 해모로는 2006년 출시 이후 인지도가 동급 중견사 브랜드에도 밀린다는 평가를 받아 왔고, 2022년 3월 심볼과 로고, 색상을 16년 만에 전면 교체했습니다. 조합이 시공사를 고를 때 브랜드가 조합원 자산 가치와 연결된다고 믿는 이상, 수도권 요지 정비사업에서 대형사와 맞붙으면 불리합니다.

둘째, 품질 관련 지적입니다. 국토교통부가 2025년 10월 20일 공개한 하자심사분쟁조정위원회 자료에서 최근 6개월 하자 판정 건수 기준으로 HJ중공업이 154건으로 전국 건설사 가운데 가장 많았습니다. 제일건설 135건, 운영종합건설 119건, 대우건설 82건이 뒤를 이었습니다. 하자 유형은 기능 불량 15.1%, 들뜸 및 탈락 13.6%, 균열 11.0%, 결로 9.8%, 누수 7.1% 순이었습니다. 주택 브랜드를 키우려는 시점에 나온 지표라 뼈아픕니다. 실제로 회사의 하자보수충당부채가 늘어난 것도 이와 무관하지 않습니다.

셋째, 신용등급 공백입니다. 회사에 대한 마지막 공식 등급은 2015년 4월 나이스신용평가의 BBB-였습니다. 그 이후 등급이 없다는 것은 회사채 시장을 통한 자금 조달이 사실상 막혀 있다는 뜻이고, 보증과 조달에서 대형사 대비 비용을 더 치러야 한다는 의미입니다.

넷째, 지역 편중입니다. 주택 기반이 부산과 경남에 쏠려 있는데, 2026년 6월 기준 준공 후 미분양 상위권에 부산 3,292가구와 경남 3,226가구가 나란히 올라 있습니다.

다섯째, 과거 법인의 유산입니다. 현 법인의 사실은 아니지만, 한진중공업 시절 필리핀 수빅조선소에 23억 달러를 투입했다가 4억1,000만 달러 보증채무가 현실화되면서 2019년 자본잠식에 빠졌고 결국 2021년 경영권이 넘어갔습니다. 중형사가 감당 못 할 규모의 사업에 뛰어들면 어떤 결말을 맞는지 보여주는 회사 내부의 기억입니다. 개발영업이 다루는 신용보강 판단이 왜 중요한지에 대한 가장 생생한 사례이기도 합니다.

여섯째, 건설부문 이익 기여의 미미함입니다. 2026년 상반기 건설부문 영업이익률은 1.3% 수준입니다. 조선이 이익을 만들어 주는 동안 건설이 얼마나 빨리 수익성을 회복하느냐가 부문의 발언권을 좌우합니다.

● 2-9. 지원 전략 관점의 시사점

경쟁 구도를 이해할 때는 규모 비교보다 겹치는 사업 영역을 먼저 보는 편이 낫습니다. HJ 중공업이 제천~영월 고속국도에서 25개사와 겨뤘다는 사실은, 이 회사의 진짜 경쟁이 시공능력평가 순위표가 아니라 개별 입찰 현장에서 벌어진다는 뜻입니다. 브랜드와 신용등급에서 밀리는 회사가 무엇으로 이기는지를 설명할 수 있어야 합니다. 답은 특정 공종의 실적 축적과 컨소시엄 구성 역량, 그리고 이익이 남지 않는 사업을 걸러내는 규율입니다. 개발영업은 이 세 가지를 실행하는 자리입니다.

■ 3장: 대상 회사 심층 분석

● 3-1. 한 법인 안의 두 회사, 각자대표 체제

HJ중공업을 분석할 때 가장 먼저 짚어야 할 구조적 사실은 이 회사가 사실상 두 개의 사업체를 한 법인에 담고 있다는 점입니다. 2022년 각자대표 체제로 전환해 조선과 건설을 분리 운영합니다. 조선부문 대표는 유상철, 건설부문 대표는 김완석입니다. 본사는 부산 영도구 태종로 233이고 서울 용산구 갈월동에 서울사옥을 둡니다. 건설부문 채용 정보에 표기된 주소가 용산 갈월동인 점도 이 이원 구조를 보여줍니다.

지배구조를 보면 최대주주는 에코프라임마린퍼시픽입니다. 원래 최대주주는 한국산업은행이었으나 2021년 4월 주식매매계약으로 경영권이 넘어갔고, 2025년 10월 제3자배정 유상증자로 지분이 더 늘었습니다. 에코프라임의 주요 주주가 동부건설이며, 회사 설명에 따르면 동부건설이 공동투자자로서 지분 약 절반을 갖고 있습니다.

개발영업 지원자는 이 구조에서 두 가지를 읽어야 합니다. 하나는 건설부문의 의사결정이 건설부문 안에서 이뤄진다는 것이고, 다른 하나는 그럼에도 전사 재무와 신인도는 조선의 성과에 크게 좌우된다는 것입니다.

● 3-2. 2026년 상반기 실적 해부

숫자를 정확히 보겠습니다. 금융감독원 전자공시시스템에 2026년 8월 12일 올라온 반기 실적을 보면, 연결 기준 매출 1조2,713억 원, 영업이익 894억 원, 당기순이익 881억 원입니다. 전년 동기는 매출 9,178억 원, 영업이익 108억 원, 당기순손실 11억 원이었으니 매출은 38.5% 늘고 영업이익은 여덟 배 넘게 뛰었으며 순이익은 흑자로 돌아섰습니다.

부문별로 쪼개면 그림이 달라집니다. 조선부문은 매출 6,786억 원으로 75.5% 늘었고 영업이익 817억 원으로 전사 영업이익의 91.4%를 만들었습니다. 건설부문은 매출 5,844억 원, 영업이익 78억 원입니다. 원자재 가격 상승 압박 속에서 공공공사와 주택·토목 사업을 차질 없이 진행해 흑자를 지켰다는 것이 회사 설명입니다.

거슬러 올라가면 흐름이 보입니다. 2024년 연간 매출은 1조8,860억 원, 영업이익은 70억 원대에 그쳤습니다. 2025년에는 매출 1조9,997억 원, 영업이익 670억 원, 당기순이익 514억 원으로 반등했습니다. 영업이익이 500억 원대를 넘어선 것은 2020년 516억 원 이후 5년 만이었습니다. 2026년 1분기에도 전년 동기 대비 매출 32.0%, 영업이익 350.7%, 당기순이익 359.3% 증가를 기록했습니다.

부문 비중의 변화도 극적입니다. 2022년 조선부문 매출은 전체의 18% 수준까지 떨어졌다가, 업황 회복에 힘입어 2025년에는 절반 가까이 회복했습니다. 2025년 3분기 누적 기준 매출 구성은 건설 55.75%, 조선 43.18%, 기타 1.07%였습니다. 2026년 상반기에는 조선이 건설을 앞질렀습니다. 회사의 무게중심이 건설에서 조선으로 옮겨 가고 있다는 신호입니다.

이 이동이 건설부문 지원자에게 뜻하는 바는 양가적입니다. 조선의 이익이 회사를 떠받쳐 주니 건설부문은 무리한 저가 수주로 외형을 채울 압박을 덜 받습니다. 회사가 되풀이해 말하는 수익성 중심 선별 수주라는 방침이 공허한 구호가 아니라 실제로 작동할 수 있는 재무적 여유가 생긴 셈입니다. 반대로 건설부문이 이익을 만들어 내지 못하면 회사 안에서 자원 배분 우선순위가 밀릴 위험도 함께 커집니다.

● 3-3. 건설부문의 수주 구성과 최근 성과

2024년 건설부문 수주는 공공공사 1조3,000억 원, 도시정비 8,000억 원, 기타 민간·해외공사 8,400억 원 구성이었습니다. 그해 11월 초 강릉 ITS 세계총회 대회의장 건립공사 실시설계적격자 선정으로 연간 수주 2조3,000억 원을 돌파했고, 상반기에만 전년 연간 수주액 1조5,000억 원을 넘어섰습니다. 10월 말 기준으로 전년 전체 수주액의 150%를 달성했습니다. 회사 관계자가 특정 한 분야가 아니라 건설 전 분야에서 고르게 수주했다는 점을 강조한 대목이 눈에 띕니다.

2026년 들어서도 흐름이 이어집니다. 4월에는 부산 지역 행정 인프라 확충을 위한 대규모 건축 프로젝트에 참여했습니다. 총 공사금액 2,894억7,000만 원 중 HJ중공업 지분은 20%인 578억9,400만 원이며 계약기간은 2026년 4월 21일부터 2029년 4월 30일까지 1,105

일입니다. 이 계약금액은 최근 매출액 1조9,997억 원 대비 3.41% 규모입니다. 6월에는 앞서 살펴본 제천~영월 고속국도 3공구 2,126억 원을 따냈습니다. 7월에는 부산 수영구 남천동 진주봉황아파트 소규모재건축 시공자로 선정됐다고 공시했습니다. 낙찰금액은 687억9,644만 6,851원으로 최근 매출액 대비 3.44%이며, 지하 2층에서 지상 28층 아파트 3개동 178 세대를 짓는 사업으로 공사기간은 착공 후 35개월입니다.

이 세 건을 나란히 놓으면 개발영업이 다루는 사업 유형의 스펙트럼이 드러납니다. 지분 20%로 참여하는 대형 공공건축 컨소시엄, 지분 70%로 주간사를 맡는 고속국도 종합심사낙찰제 입찰, 그리고 178세대 규모의 소규모재건축입니다. 규모도 방식도 상대하는 발주자도 전부 다릅니다.

● 3-4. 손실 사업장 정리가 뜻하는 것

재무제표의 총당부채 항목은 개발영업의 성과가 몇 년 뒤 어떻게 되돌아오는지를 보여주는 거울입니다. HJ중공업의 공사손실총당부채는 2024년 말 257억 원에서 2025년 3분기 83억 원으로 67.5% 줄었습니다. 전체 총당부채 총액도 718억 원에서 596억 원으로 16.9% 감소했습니다.

공사손실총당부채라는 용어를 풀어 보겠습니다. 쉬운 정의는 앞으로 손해가 예상되는 공사에 대비해 미리 잡아 두는 빚입니다. 왜 중요한가 하면, 이 계정이 있다는 것은 회사가 스스로 "이 현장은 하면 할수록 적자"라고 인정했다는 뜻이기 때문입니다. 계정이 줄었다는 것은 그런 현장이 정리되거나 손실 위험이 풀렸다는 신호입니다. HJ중공업 맥락에서는 부산오페라하우스 등 수익성이 낮았던 공사를 마무리 단계로 끌고 간 결과이며, 누적공사이익이 흑자로 돌아섰습니다. 반대로 하자보수총당부채는 12%, 기타총당부채는 9.1% 늘었습니다. 준공 이후 하자보수 의무가 늘었거나 신규 주택·건축 수주가 확대됐다는 뜻으로, 앞서 살펴본 하자 판정 건수 지표와 맞물려 읽어야 합니다.

개발영업 관점에서 이 대목의 교훈은 분명합니다. 잘못 따온 사업은 수주 시점이 아니라 3~5년 뒤 재무제표에서 값을 치릅니다. 수주액이라는 숫자와 수주의 질이라는 실질은 전혀 다른 것입니다.

● 3-5. 해모로 브랜드의 현주소

해모로는 2006년 출시한 주택 브랜드로, 해와 옛말 모로의 합성어입니다. 2022년 3월 브랜드 디자인을 전면 교체했습니다. 이름은 유지한 채 심볼마크와 로고, 색상을 모두 바꿨고, 로고는 영문 타입으로, 심볼은 햇살을 떠올리게 하는 사선을 모티브로 삼았습니다.

최근 브랜드 강화 움직임 중 가장 눈에 띄는 것은 삼성물산과의 협력입니다. 2026년 7월 14일 서울 용산구 HJ중공업 본사에서 삼성물산 김명석 주택상품마케팅본부장과 HJ중공업 황의하 건축사업본부장 등이 참석한 가운데 업무협약을 맺었고, 삼성물산의 홈플랫폼 홈닉을 해모로 아파트에 적용하기로 했습니다. 해모로by홈닉이라는 이름으로 새로 짓는 해모로 아파트 중 조건을 갖춘 곳에 도입합니다. 스마트폰으로 집 안 사물인터넷 기기를 제어하고 헬스장이나

독서실을 예약하며 관리비 조회와 방문 차량 등록을 처리할 수 있습니다. 두 회사는 인공지능 주차 서비스, 에너지 통합모니터링 시스템, 층간소음 저감 분야에서도 협력하기로 했습니다.

이 협약의 의미는 브랜드 격차를 자체 개발이 아니라 제휴로 메우는 전략이라는 데 있습니다. 중견사가 대형사 수준의 스마트홈 플랫폼을 혼자 만들려면 시간과 돈이 너무 많이 듭니다. 조합 대상 수주 경쟁에서 제시할 카드를 빠르게 확보하는 실용적 선택입니다. 개발영업 담당자에게는 조합 설득 자리에서 쓸 수 있는 재료가 하나 늘어난 것이기도 합니다.

정비사업 실적을 보면 해모로는 부산에서 서대신4구역과 서대신5구역, 연산5구역, 범천5구역, 당리1구역, 괴정2구역, 괴정3구역, 해운대 대림비치아파트 소규모재건축 등 폭넓게 참여했고, 수도권에서는 개봉아파트 재건축, 금호1-6구역, 월계시영 재건축, 화곡1주구, 휘경1구역, 응암11구역, 동교 기린동산빌라 소규모재건축, 부개서초교북측구역 등에 이름을 올렸습니다. 대구 신암8재정비촉진구역과 수성용두지구, 인천 경동울목 재개발도 있습니다. 대형사와 공동 시공한 사례도 많은데, 이는 단독으로 감당하기 어려운 규모의 사업에 지분 참여로 들어가는 중견사의 전형적 전략입니다. 회사는 적극적인 분양 홍보로 7년 연속 초기분양률 100%를 이어 왔다고 밝히고 있습니다.

● 3-6. 재무 구조와 조달 여건

재무 개선은 최근 이 회사 이야기의 핵심 줄기입니다. 부채비율은 2023년 700%대에 이르렀다가 2025년 상반기 565.0%를 기록했습니다. 회사는 2025년 10월 최대주주 에코프라임마린퍼시픽을 대상으로 2,010억 원 규모 제3자배정 유상증자를 실시해 부채비율을 208.5%포인트 낮춘 356.5% 수준으로 끌어내렸습니다. 조달 자금은 2025년 1,500억 원, 2026년 500억 원으로 나눠 재무구조 개선과 친환경 선박 역량 확보, 정비·방산 투자에 쓸 계획입니다.

남은 과제는 신용등급 회복입니다. 조선업은 선박 대금의 상당 부분을 인도 시점에 받는 헤비테일 결제구조여서 건조 기간 동안 막대한 운전자본이 필요하고, 건설업은 프로젝트 파이낸싱과 보증으로 우발채무에 노출됩니다. 두 사업 모두 자금 여력이 경쟁력의 일부입니다. 등급이 회복되어 회사채 시장에 복귀하면 조달 비용이 낮아지고, 그만큼 개발영업이 협상 테이블에서 감당할 수 있는 조건의 폭이 넓어집니다.

● 3-7. 연혁과 전환점, 그리고 구분해서 읽어야 할 것들

회사의 뿌리는 1937년 7월 부산 영도에 세워진 조선중공업입니다. 국내 최초의 강선 건조 조선소입니다. 1949년 대한조선공사로 이름을 바꿔 국영기업이 됐고, 이후 민영화를 거쳐 1990년 한진중공업이 됐습니다. 한진그룹 창업주 조중훈의 차남 조남호가 분가해 운영한 한진중공업그룹의 핵심 회사였습니다.

전환점은 필리핀 수빅이었습니다. 2006년 착공해 2009년 완공한 수빅조선소에 23억 달러를 투입했고, 2014년 30만 톤급 초대형 원유운반선을 수주했을 때도 영도가 아닌 수빅에서 건조했습니다. 그러나 이 투자가 부메랑이 되어 2019년 자본잠식에 빠졌습니다. 2021년 4월

컨소시엄이 국내 8개 은행으로 구성된 채권단과 필리핀 BDO은행으로부터 한진중공업 주식 66.85%, 5,567만2,910주를 사들이는 계약을 맺으면서 경영권이 넘어갔고, 2021년 9월 인수 절차가 마무리됐습니다.

2021년 12월 한진중공업홀딩스와의 상표권 계약이 만료되면서 2022년 1월 1일부터 사명이 HJ중공업으로 바뀌었습니다. 임직원 사내 공모에서 가장 많이 제안된 이름을 골랐고, HJ는 기존 사명의 연속성을 살리면서 동시에 The Highest Journey의 약자로 위대한 여정이라는 뜻을 담았습니다. 새 기업 아이덴티티의 심볼은 태극기의 건곤감리를 모티브로 삼았습니다.

이후 조선 설비 확충이 이어졌습니다. 2022년 9월 30일 경남 거제 연초면 오비리의 선박 블록 제작 공장을 사들여 거제공장으로 준공했습니다. 이곳에서 만든 블록을 영도조선소로 보냅니다. 2026년 3월에는 HD현대중공업과 최대주주 사이에 군산조선소 매각 합의각서가 체결됐고, 7월 초 제이오션중공업이 소유·운영 주체가 되고 HJ중공업이 위탁 수행하는 구조로 본계약이 정리됐습니다.

여기서 지원자가 반드시 지켜야 할 원칙이 있습니다. 한진중공업 시절의 자료를 현재 HJ중공업의 사실로 단정하면 안 됩니다. 필리핀 수빅 부실은 과거 법인의 유산이며, 현 법인은 2021년 이후 새 지배구조 아래 재무구조 개선과 조선 정상화를 이룬 별개의 이야기입니다. 채용 플랫폼이나 백과사전류에 남아 있는 옛 문구를 그대로 옮기면 시점을 뒤섞는 실수를 하게 됩니다.

● 3-8. 리스크 요인 서술

재무·유동성 위험을 먼저 봅니다. 무엇이 문제인가 하면 신용등급이 2015년 이후 공백이라는 점입니다. 왜 중요한가 하면 조선은 인도 시점에 대금이 몰리는 결제구조로 운전자본 부담이 크고, 건설은 프로젝트 파이낸싱과 보증으로 잠재 부담을 안기 때문입니다. 발생 가능성은 중간입니다. 실적이 개선되고 있어 방향은 우호적이지만 등급 회복에는 시간이 걸립니다. 영향도는 큼니다. 조달 비용이 곧 수주 경쟁력이기 때문입니다.

경쟁·시장 위험을 봅니다. 무엇이 문제인가 하면 시공능력평가 31위의 중견사가 대형 브랜드가 지배하는 수도권 정비 시장에서 조합의 선택을 받기 어렵고, 강점 지역인 부산·경남이 준공 후 미분양 상위권이라는 점입니다. 왜 그런가 하면 조합원들은 브랜드가 자산 가치에 반영된다고 믿고, 지방 주택 수요는 인구와 소득 구조상 회복이 더디기 때문입니다. 발생 가능성은 상시적입니다. 영향도는 중간에서 큼 사이입니다. 회사의 대응은 공공 집중과 선별 수주입니다.

품질·평판 위험을 봅니다. 무엇이 문제인가 하면 2025년 하반기 하자 판정 건수 최다라는 기록입니다. 왜 중요한가 하면, 브랜드를 키우려는 시점에 품질 지표가 나쁘면 정비사업 수주 경쟁에서 상대 회사가 공격할 재료가 되기 때문입니다. 발생 가능성은 이미 현실화됐고, 영향도는 중간입니다. 하자보수충당부채 증가로 재무에도 흔적이 남습니다.

규제·정책 위험을 봅니다. 무엇이 문제인가 하면 주거사업장 자기자본비율 규제가 2029

년으로 미뤄졌을 뿐 사라지지 않았다는 점입니다. 왜 중요한가 하면, 시행사의 자기자본 요건이 높아지면 자본이 얇은 시행사가 걸러지고 시공사가 참여할 수 있는 사업의 성격이 바뀌기 때문입니다. 발생 가능성은 시한이 정해져 있어 높습니다. 영향도는 사업 구도 자체를 바꾸는 수준입니다.

원가 위험을 봅니다. 무엇이 문제인가 하면 공사비지수가 열 달 넘게 한 번도 내려오지 않았고 중동 정세가 자재 가격을 계속 밀어 올린다는 점입니다. 왜 중요한가 하면 계약 시점과 착공 시점의 시차가 클수록 시공사가 인플레이션 위험을 떠안기 때문입니다. 발생 가능성은 높고 영향도도 큼니다. 대응책은 물가연동 조항 확보와 공기 단축입니다.

인력 위험을 봅니다. 무엇이 문제인가 하면 건설업 전반의 숙련 인력 고령화와 신규 유입 감소입니다. 왜 중요한가 하면 개발영업 같은 직무는 사업 경험과 대외 네트워크가 쌓여야 성과가 나는데, 그 축적이 끊기면 조직 역량이 무너지기 때문입니다. 발생 가능성은 서서히 높아지고 영향도는 장기적으로 큼니다.

● 3-9. 시나리오별 전략 옵션

전략 담당자의 자리에 서서 세 갈래를 그려 보겠습니다.

낙관 시나리오는 조선 호황이 이어지고 정비 규제 완화가 실제 착공으로 연결되며 금리가 안정되는 경우입니다. 이때 회사가 취할 수 있는 수는 조선 현금흐름으로 신용등급을 회복한 뒤 그 여력으로 건설의 자체·정비사업을 선별 확대하는 것입니다. 해모로by홈닉 같은 제휴를 넓혀 브랜드 격차를 메우고, 공공에서 축적한 공항·철도·도로 실적을 앞세워 대형 국책사업의 주간사 지분을 키웁니다. 필리핀 세부 신항만 경험을 발판으로 동남아 인프라 수주를 늘리는 선택도 있습니다.

기본 시나리오는 완만한 회복과 프로젝트 파이낸싱 구조조정이 함께 이어지는 경우입니다. 지금의 기초를 유지하는 것이 합리적입니다. 공공 사회간접자본과 관리형 신택 기반 정비사업 위주로 가고, 자체사업은 자제하며, 계약 조건에서 물가연동과 책임준공 범위를 닦는 데 힘을 씁니다. 조선 이익으로 재무를 다지면서 등급 회복을 준비합니다.

비관 시나리오는 부동산이 다시 주저앉고 금리가 반등하며 조선 사이클이 꺾이는 경우입니다. 이때는 신규 자체사업을 멈추고 공공과 도급 위주로 방어하며, 조선의 방산과 정비처럼 경기에 둔감한 정부 발주 영역으로 무게를 옮깁니다. 우발채무 최소화와 현금 보전이 최우선 과제가 되고, 개발영업의 역할도 수주에서 기존 사업장 위험 관리로 옮겨 갑니다.

● 3-10. 공개 자료의 한계에 관한 고지

이 장을 쓰면서 확인한 사실 하나를 밝혀 둡니다. HJ중공업은 대형 상장 건설사와 달리 정기 실적 발표회나 상세한 부문별 수주잔고 공개가 활발하지 않습니다. 최고경영자의 중장기 비전을 담은 공개 발언도 대형사에 비해 자료가 적습니다. 따라서 이 장의 서술은 공시와 언론 보도, 그리고 산업 구조에서 추론 가능한 범위로 한정했습니다. 확인되지 않은 회사 내부

정보를 사실처럼 서술하는 일은 하지 않았습니다. 부족한 부분은 앞뒤 장의 산업 분석과 경쟁사 비교, 직무 분석으로 메웠습니다.

● 3-11. 지원 전략 관점의 시사점

이 회사를 이해하는 열쇠는 조선과 건설을 나눠서 보되, 재무는 하나로 이어져 있다는 점을 아는 것입니다. 2026년 상반기 영업이익의 91.4%를 조선이 만들었다는 사실은 건설부문 지원자에게 두 가지를 말해 줍니다. 하나는 건설부문이 무리하지 않아도 되는 여건이 마련됐다는 것이고, 다른 하나는 건설부문 스스로 수익성을 증명해야 한다는 것입니다. 회사가 되풀이하는 선별 수주라는 표현을 구호가 아니라 재무 구조에서 나온 필연으로 읽을 수 있어야 합니다.

■ 4장: 인재상/조직문화

● 4-1. 인재상 최신성 교차검증

인재상은 반드시 시점을 확인해야 하는 항목이며, 이 회사는 특히 그렇습니다. 사명이 2022년에 바뀌었기 때문입니다.

채용 플랫폼에 실린 회사 소개 문구를 보면 옛 표현이 그대로 남아 있는 정황이 확인됩니다. 한 채용 사이트의 기업정보에는 "끊임없는 도전으로 새로운 행복과 성장의 시대를 열어가는 HJ중공업", "새로운 가치창조를 위한 도전정신", "기술경쟁력으로 세계를 경영합니다"와 함께 "조선, 건설, 플랜트를 중심으로 세계적인 경쟁력을 갖춘 종합 중공업체"라는 서술이 실려 있습니다. 사명만 바꿔 넣은 옛 한진중공업 시절 소개문의 흔적이 뚜렷합니다. 다른 플랫폼의 기업정보에는 경영이념으로 "창업정신의 계승발전으로 전통성 확립 및 글로벌기업의 구축", "기업가치 제고와 신뢰성을 기반으로 풍요로운 미래 창출"이 적혀 있고, 인재상 항목에는 "우리의 꿈처럼 푸른 바다를 향해하는 선박도 먼저 한사람 한사람의 장인들 손을 거쳐야 했습니다"로 시작하는 서정적인 문장이 실려 있습니다. 배와 장인을 소재로 삼은 이 문구는 조선업 중심이던 시절의 정체성을 반영한 표현이며, 건설부문 개발영업 직무와는 결이 맞지 않습니다.

여기서 얻을 결론은 두 가지입니다. 첫째, 채용 플랫폼에 실린 인재상 문구를 현재 회사의 공식 인재상으로 삼으면 안 됩니다. 둘째, 회사의 현재 자기 규정은 인재상 문구보다 사명 변경 취지, 최고경영진의 경영 방침, 실제 채용 요건에서 더 정확하게 읽힙니다. 회사 채용 홈페이지의 현재 문구는 지원자가 직접 확인해야 하며, 이 보고서는 확인되지 않은 문구를 추정해 적지 않습니다.

● 4-2. 사명과 기업 아이덴티티에 담긴 현재의 자기 규정

2022년 사명 변경 때 회사가 밝힌 내용이 지금의 자기 인식을 가장 잘 보여줍니다. HJ는 한진중공업의 전통성과 연상 효과를 유지하면서 새 출발을 상징하고, 동시에 The Highest

Journey의 약자로 위대한 여정을 뜻합니다. 고객과 함께 80년을 넘어 100년을 향한 재도약을 시작하며 최고의 만족을 주는 기업이 되겠다는 뜻을 담았습니다. 새 심볼은 태극기의 건곤감리를 모티브로 삼아 대한민국을 대표하는 중공업 기업이 되겠다는 의지를 표현했습니다.

여기서 읽히는 것은 단절보다 계승을 강조하는 태도입니다. 1937년 이래의 역사를 자산으로 여기고, 국가 기간산업의 일원이라는 자부심을 정체성의 중심에 둡니다. 회사 보도자료 게시판에 걸린 "소통과 화합의 기업문화 창출로 고객에게 신뢰받는 기업이 되겠습니다"라는 문구도 같은 결입니다.

● 4-3. 건설부문 최고경영자의 이력이 알려 주는 것

조직 문화를 추론할 때 최고경영자의 이력만큼 유용한 단서가 없습니다. 건설부문 대표 김완석은 1961년생으로 배재고와 중앙대 토목공학과를 나와 1988년 동부건설에 입사했습니다. 동부건설 토목사업부에서 경력을 쌓은 뒤 2021년 동부엔지니어링 대표이사를 거쳐 2024년 3월 HJ중공업 건설부문 대표이사 사장에 올랐습니다. 회사는 선임 당시 그를 "36년 동안 현장과 경영에 이르기까지 건설 모든 분야에 몸담은 대표적 건설전문가로 특별히 토목에서 탁월한 성과를 거둔 엔지니어이자 영업통"이라고 소개했습니다.

이 한 문장에서 세 가지가 읽힙니다. 첫째, 토목 중심의 공공 인프라가 건설부문의 정체성이라는 점입니다. 둘째, 엔지니어이면서 영업통이라는 병기 표현은 이 회사가 기술 이해가 뒷받침된 영업을 높이 평가한다는 뜻입니다. 개발영업 지원자에게 시사하는 바가 큼니다. 관계만 좋은 영업이나 숫자만 보는 기획이 아니라, 공사가 어떻게 굴러가는지 아는 상태에서 사업을 만들어 오는 사람을 원한다는 신호입니다. 셋째, 36년을 한 분야에 쏟은 이력을 회사가 자랑스럽게 내세운다는 것은 장기 근속과 축적을 존중하는 문화를 시사합니다.

김 대표 체제에서 회사가 밝힌 방향도 일관됩니다. 회사 관계자는 강점인 공공공사 분야와 수익성이 확보되는 도시정비사업 수주에 집중하고 있으며, 원가 상승 위험에 적극 대응하면서 수익성 개선에 힘써 업황 부진을 타개하겠다고 밝혔습니다. 2026년 상반기 실적 발표에서도 회사는 철저한 공정 및 위험 관리를 바탕으로 수익성 중심의 선별 수주 기조를 이어 가고, 신분당선과 수도권광역급행철도 같은 대형 국책사업과 정비사업으로 내실을 다지겠다고 했습니다.

● 4-4. 조직 구조에서 읽히는 문화

각자대표 체제는 부문별 책임경영을 뜻합니다. 조선과 건설이 각자의 손익을 책임지고, 각자의 인사와 전략을 운영합니다. 개발영업 지원자에게 이 구조는 두 가지를 의미합니다. 하나는 건설부문 안에서 성과와 승진이 결정된다는 점이고, 다른 하나는 부문 간 자원 배분에서 건설이 조선과 경쟁 관계에 놓인다는 점입니다.

본부 조직으로는 건축사업본부의 존재가 확인됩니다. 삼성물산과의 협약에 항의하 건축사업본부장이 참석했습니다. 토목과 건축, 플랜트를 축으로 하는 전형적인 종합건설사 조직

구조를 갖췄다고 보면 무리가 없습니다. 안전 조직도 별도로 운영합니다. 채용 공고에 건설안전보건기획팀이 등장하고, 안전 분야 계약직 채용을 따로 진행합니다.

● 4-5. 근속과 보상 지표로 읽는 조직의 성격

채용 플랫폼이 집계한 수치는 추정치라는 한계가 있지만 참고할 만합니다. 한 플랫폼은 평균 연봉 8,182만 원, 재무평가 상위 11%, 평균 근속연수 14.2년으로 집계했고, 다른 플랫폼은 평균 연봉 약 7,810만 원, 월 평균 651만 원 수준으로 제시합니다.

근속 14년이라는 숫자가 특히 눈에 띕니다. 중공업 기반 회사 특유의 장기 근속 문화를 보여줍니다. 사람이 자주 바뀌지 않는 조직에서는 업무 지식이 문서보다 사람에게 쌓이고, 선배와의 관계에서 배우는 도제식 학습 비중이 커집니다. 개발영업처럼 대외 네트워크와 사업 경험이 성과를 좌우하는 직무에서는 이런 문화가 유리하게 작용합니다. 다만 새로운 방식을 도입하려는 사람에게는 답답할 수 있다는 점도 함께 봐야 합니다.

● 4-6. 채용 요건에서 읽히는 신호

2026년 하반기 건설부문 신입 공채 요건을 보겠습니다. 정규 4년제 대학 졸업자와 2027년 2월 졸업예정자가 지원할 수 있고, 2026년 11월 입사가 가능해야 합니다. 관련 학과 전공자로서 학점 평균 3.0 이상, 4.5점 만점 기준을 충족해야 하며, 토익 700점 또는 오픽 IM2 또는 토익스피킹 120점 이상의 공인어학성적이 필요합니다. 장교 출신자를 우대하고 취업지원대상자와 장애인, 관련 자격증 보유자도 우대합니다.

여기서 읽을 신호는 세 가지입니다. 첫째, 학점과 어학 기준이 높지 않습니다. 정량 요건으로 걸러내기보다 다른 축에서 판단하겠다는 뜻입니다. 둘째, 장교 출신 우대가 명시적으로 반복됩니다. 규율과 책임감, 조직 관리 경험을 중시하는 문화를 방증합니다. 회사가 방위산업체로 지정된 이력이 있고 해군과 해양경찰을 주요 고객으로 삼는다는 점도 이 우대 조항의 배경일 수 있습니다. 셋째, 관련 자격증 우대는 개발영업 맥락에서 부동산개발전문인력, 감정평가사, 공인중개사, 투자자산운용사 같은 자격이 실제 업무에 쓸모가 있다는 신호로 읽힙니다.

과거에는 교수 추천을 받은 학생에게 서류전형을 면제하는 학교 추천 제도도 운영했습니다. 산학 연결을 통해 인재를 확보하려는 중견사의 전형적 접근입니다.

● 4-7. 개발영업 도메인이 선호하는 인재 특성

이제 직무 도메인 차원으로 좁혀 보겠습니다. 개발영업에서 성과를 내는 사람에게는 몇 가지 공통점이 관찰됩니다.

첫째, 숫자로 사고합니다. 부지 하나를 보면 몇 세대를 지어 얼마에 팔면 원가와 금융비용을 빼고 얼마가 남는지를 빠르게 어림합니다. 이 감각이 없으면 좋아 보이는 사업과 실제로 남는 사업을 구별하지 못합니다.

둘째, 위험을 값으로 환산합니다. 개발영업의 진짜 실력은 좋은 사업을 찾는 데서 나오지 않고 나쁜 사업을 걸러내는 데서 나옵니다. 책임준공 확약의 범위, 미분양 시 대금 지급 방식, 조합의 자금력 같은 요소가 회사에 지을 잠재 부담을 계산하고 그것을 계약 조건으로 조정하는 능력이 핵심입니다.

셋째, 오래 가는 관계를 만듭니다. 토지주, 시행사, 신탁사, 금융기관, 조합 임원과의 신뢰는 하루아침에 생기지 않습니다. 사업 하나가 수년에 걸치는 만큼 신뢰 자본이 성과를 좌우합니다. 발주처나 조합에서 "그 회사 그 사람"으로 기억되는 것이 무형의 경쟁력입니다.

넷째, 내부를 설득합니다. 밖에서 아무리 좋은 사업을 물어 와도 내부 수주심의를 통과하지 못하면 소용이 없습니다. 견적, 설계, 재무, 법무 부서를 상대로 왜 이 사업을 해야 하는지, 위험은 어디에 있고 어떻게 막을 것인지를 문서로 설득해야 합니다.

기술적 전문성 외에 높이 평가받는 태도로는 협상력, 이해관계자 조율, 그리고 불확실한 정보 속에서 판단을 내리고 그 판단에 책임지는 자세가 꼽힙니다. 업무 특성상 사업 하나가 발굴부터 착공까지 몇 년씩 걸리고, 여러 부서와 상시로 협업하며, 대외 네트워크가 넓어야 하고, 위험 관리를 잠시도 놓을 수 없습니다. 이런 조건에서 인내심과 끈기, 여러 주체 사이에서 균형을 잡는 조정력이 자연스럽게 인재 요건이 됩니다.

동종 건설사 채용 공고에서 반복되는 요건도 참고가 됩니다. 상경계나 도시공학, 부동산학, 건축·토목 전공, 사업타당성과 사업수지 분석 능력, 프로젝트 파이낸싱과 펀드, 리츠 같은 금융 구조 이해, 그리고 관련 자격이 공통으로 등장합니다. 왜 이런 역량을 요구하는지는 명확합니다. 사업성 분석을 못 하면 발굴한 사업의 가치를 판단할 수 없고, 금융 구조를 모르면 대주단과 대화할 수 없으며, 계약과 법규를 모르면 회사에 해로운 조건에 서명하게 되기 때문입니다.

● 4-8. 지원 전략 관점의 시사점

이 회사의 인재상을 이해하려면 공식 문구를 찾는 것보다 회사가 실제로 무엇에 자원을 쓰고 무엇을 자랑하는지를 보는 편이 정확합니다. 36년 경력의 토목 엔지니어이자 영업통을 건설부문 대표로 앉힌 선택, 수익성 중심 선별 수주라는 되풀이되는 방침, 14년이 넘는 평균 근속, 장교 출신 우대 조항. 이 네 가지를 겹쳐 보면 회사가 원하는 사람의 윤곽이 드러납니다. 기술을 이해하면서 사업을 만들어 오고, 길게 버티며, 규율 있게 일하는 사람입니다.

■ 5장: 직무 분석

● 5-1. 개발영업의 소속과 범위 확정

먼저 검증 결과를 밝힙니다. 2026년 하반기 채용 관련 보도에 따르면 HJ중공업 건설부문은 건축, 토목, 기계, 전기, 플랜트, 안전, 개발영업, 행정지원 등 8개 부문에서 신입사원을 모집합니다. 개발영업이 건설부문 소속이라는 점은 확인됩니다. 회사 내부에서 이 직무가

개발사업본부 산하인지 영업 조직 산하인지, 혹은 건축사업본부 안에 있는지까지는 공개 자료로 특정되지 않습니다. 따라서 이하 서술은 확인된 사실과 국내 종합건설사 개발영업 직무의 표준 정의를 구분해 적습니다.

한 가지 짚고 갈 점이 있습니다. 개발영업이라는 명칭은 회사마다 범위가 다릅니다. 어떤 곳에서는 민간 개발사업 발굴만 뜻하고, 어떤 곳에서는 공공 입찰 영업까지 포함합니다. HJ 중공업 건설부문은 공공 인프라 비중이 절반에 가깝고 회사가 강점으로 내세우는 분야도 공항, 철도, 도로, 발전시설입니다. 그러면서 도시정비에서 매년 상당한 수주를 올립니다. 이 구조에서 개발영업을 민간 개발로만 좁게 보는 해석은 현실과 어긋날 가능성이 큼니다. 아래에서는 네 갈래를 모두 다룹니다.

● 5-2. 개발영업이 다루는 네 갈래 사업 유형

첫째 갈래는 공공 발주 입찰입니다. 조달청이나 한국도로공사, 국가철도공단, 지방자치단체가 발주하는 공사를 따오는 일입니다. 종합심사낙찰제나 기술형 입찰 방식으로 진행되며, 참여 여부 판단, 컨소시엄 구성과 지분 협상, 투찰 전략 수립이 핵심 업무입니다. 제천~영월 고속국도 3공구가 이 유형입니다.

둘째 갈래는 도시정비 수주입니다. 재개발과 재건축, 소규모재건축, 가로주택정비사업의 조합을 상대로 시공사 선정을 받아 내는 일입니다. 사업지 발굴, 조합 및 추진위원회 접촉, 사업 조건 제안, 총회 대응이 이어집니다. 부산 진주봉황아파트 소규모재건축이 이 유형입니다.

셋째 갈래는 민간 도급과 개발사업입니다. 시행사가 벌이는 사업에 시공사로 참여하거나, 회사가 직접 땅을 확보해 자체사업을 벌이는 경우입니다. 토지 정보 수집, 시행사 협의, 사업수지 검토, 프로젝트 파이낸싱 구조 설계 참여가 주된 일입니다. 다만 시장 여건상 자체사업은 지금 국면에서 신중하게 접근하는 영역입니다.

넷째 갈래는 해외 사업입니다. HJ중공업은 필리핀에서 항만, 공항, 홍수조절 인프라를 오래 해 왔고, 2025년 11월 필리핀 교통부의 세부 신항만 사업 낙찰통지서를 받았습니다. 회사 관계자는 현지에서 축적한 인프라 건설 노하우와 현지화 전략, 기술력이 바탕이 됐다고 밝혔습니다. 해외 발주처 대응과 현지 파트너 관리가 이 갈래의 업무입니다.

● 5-3. 시간 단위별 업무의 실제

하루 단위로 보면 개발영업 담당자는 정보 수집으로 하루를 엽니다. 발주 공고와 입찰 일정, 정비구역의 조합 설립 진행 상황, 시장에 나온 부지 정보를 확인합니다. 오전에는 내부 협의를 찾습니다. 건적 부서에 개략 공사비를 요청하고, 설계 부서와 상품 구성을 논의하며, 재무 부서에 자금과 보증 여력을 확인합니다. 오후에는 대외 미팅이 이어집니다. 조합 임원, 시행사 담당자, 신탁사, 증권사 부동산금융 담당자를 만납니다. 저녁에는 검토 자료를 정리합니다.

한 달 단위로 보면 파이프라인 관리가 중심입니다. 발굴 중인 사업 목록을 단계별로

정리하고, 유망한 건은 내부 수주심의에 올릴 준비를 합니다. 입찰 건이 있으면 참여 여부를 결정하고 컨소시엄 파트너와 지분을 협의합니다. 정비사업이라면 조합 총회 일정에 맞춰 제안서를 만들고 홍보 활동을 조율합니다.

1년 단위로 보면 연간 수주 목표 달성과 그 질이 성과가 됩니다. 회사는 2026년 사업계획으로 전사 수주 4조1,500억 원, 매출 2조6,500억 원을 잡았습니다. 개발영업은 이 중 건설부문 몫을 채우는 역할을 맡습니다. 여기에 착공 전환율, 즉 따온 사업이 실제로 샅을 뜨는 비율도 중요한 관리 지표입니다. 계약만 해 놓고 착공하지 못하는 사업은 자원만 묶어 두기 때문입니다.

수년 단위로 보면 자기가 관여한 사업의 준공과 정산을 지켜보게 됩니다. 개발영업의 판단이 옳았는지는 5년쯤 지나야 재무제표에서 확인됩니다.

● 5-4. 이해관계자 지도

내부에서 마주하는 부서를 먼저 봅니다. 건적 부서는 공사용가를 산출합니다. 개발영업이 가져온 조건으로 지을 수 있는지, 얼마가 드는지를 판단하는 곳입니다. 설계 부서는 부지에 어떤 상품을 앉힐지 구상합니다. 세대수와 평형 구성, 커뮤니티 시설이 분양 가격을 좌우합니다. 수주심의 조직은 사업 참여 여부를 결정합니다. 개발영업이 통과해야 할 관문입니다. 재무 부서는 자금과 보증 여력을 관리하고 회사 전체의 잠재 부담을 통제합니다. 법무 부서는 계약서 문구의 위험을 걸러냅니다. 현장 조직은 계약이 끝난 뒤 실제로 건물을 짓습니다. 안전 조직은 시공 단계의 규제 대응을 맡습니다.

외부에서는 훨씬 다양한 주체를 상대합니다. 토지주와는 매입 조건을 협상합니다. 시행사와는 도급 조건과 신용보강 범위를 다룹니다. 신탁사와는 차입형이나 관리형이나 하는 방식과 자금 관리 조건을 정합니다. 증권사와 저축은행, 보험사 등 대주단과는 대출 구조와 금리, 시공사 책임 범위를 협의합니다. 정비사업 조합과는 공사비와 특화 설계, 이주비 조건, 사업비 대여를 놓고 대화합니다. 감정평가법인은 자산 가치를 산정합니다. 지방자치단체 인허가 부서와는 도시계획과 건축 심의를 두고 소통합니다. 분양대행사는 완성될 물건을 파는 전략을 짭니다. 공공 발주 건이라면 발주 기관의 계약 담당 부서, 컨소시엄에 참여하는 다른 건설사도 상대해야 합니다.

개발영업은 이 모든 주체가 만나는 자리에 서 있고, 서로 이해가 어긋나는 지점을 조정해 사업을 성립시키는 역할을 합니다.

● 5-5. 사업수지 검토라는 일의 실제

개발영업의 기술적 중심에는 사업수지 검토가 있습니다. 실무 흐름을 구체적으로 보겠습니다.

먼저 대상 부지의 현황을 조사합니다. 토지 가격, 주변 건물 매매가와 임대가, 도로 여건, 도시계획 현황, 인근 부동산 시장 동향을 파악해 사업현황조사표를 만들고 현장 사진을 붙입니다. 다음으로 서류를 확인합니다. 토지이용계획확인서, 토지대장, 건축물관리대장, 토지와

건물의 등기부등본, 공시지가 확인원, 지적도를 발급받아 도시계획 사항과 소유권 현황, 공시지가를 점검합니다. 조례에 따른 규제처럼 추가 확인이 필요한 사항이 있으면 관할 관청을 찾아갑니다.

그다음은 수지 계산입니다. 수입 항목은 분양수입이 대부분이고 상가나 부대시설 수입이 붙습니다. 지출 항목은 토지비, 공사비, 설계·감리비, 인허가 관련 비용, 분양 관련 비용, 금융비용, 각종 세금으로 나뉩니다. 수입에서 지출을 빼면 사업이익이 나오고, 이 이익이 투입 자본 대비 얼마나 되는지를 내부수익률로 환산합니다.

내부수익률이라는 용어를 풀어 두겠습니다. 영문 약자로 IRR이라 부르며, 쉬운 정의는 이 사업에 돈을 넣었을 때 연 몇 퍼센트짜리 투자를 한 셈인지를 나타내는 숫자입니다. 왜 중요한가 하면, 사업마다 기간과 규모가 달라 이익 금액만으로는 비교가 안 되기 때문입니다. 3년에 100억을 버는 사업과 7년에 150억을 버는 사업 중 어느 쪽이 나은지를 한 잣대로 견주게 해 줍니다. 개발영업 맥락에서는 회사가 정한 목표 수익률을 넘느냐 못 넘느냐가 참여 여부를 가르는 1차 기준이 됩니다.

같이 쓰이는 개념이 순현재가치입니다. 영문 약자로 NPV라 하며, 미래에 들어올 돈을 오늘의 가치로 바꿔 모두 더한 뒤 투입 비용을 뺀 값입니다. 오늘의 100만 원과 5년 뒤의 100만 원은 가치가 다르다는 상식을 계산에 반영한 것입니다. 개발사업처럼 돈이 나가는 시점과 들어오는 시점이 몇 년씩 벌어지는 일에서는 이 조정 없이 손익을 논할 수 없습니다.

여기서 개발영업이 부딪히는 어려움이 하나 있습니다. 수지 계산에 들어가는 변수, 특히 분양가와 공사비, 분양률이 모두 미래에 대한 가정이라는 점입니다. 분양가를 조금만 높게 잡으면 안 되는 사업도 되는 사업으로 보입니다. 그래서 실력 있는 담당자는 기본 시나리오와 함께 보수적 시나리오를 만들어 함께 올립니다. 분양률이 70%에 그쳐도 회사가 감당할 수 있는지를 보는 것입니다.

● 5-6. 공공 입찰 영업의 실무

공공 입찰은 분양 위험이 없는 대신 다른 종류의 판단을 요구합니다.

첫 판단은 참여 여부입니다. 발주 물량, 예정가격, 공사 조건, 현장 위치, 경쟁 예상 업체를 놓고 이길 확률과 남길 이익을 저울질합니다. 25개사가 달려드는 판이라면 낙찰 확률이 낮고, 그럼에도 참여하려면 준비 비용을 감수할 이유가 있어야 합니다.

둘째 판단은 컨소시엄 구성입니다. 대형 공사는 여러 회사가 지분을 나눠 참여합니다. 지분율은 매출과 손익 인식 비율이면서 동시에 책임 범위이기도 합니다. 주간사를 맡으면 발주처 대응과 공정 관리를 총괄하는 부담이 커지지만 그만큼 실적과 이익도 크게 잡힙니다. 제천~영월 3공구에서 HJ중공업이 70%를 가져가고 나머지 세 곳이 10%씩 나눈 구조가 그 예입니다.

셋째 판단은 투찰입니다. 종합심사낙찰제에서는 가격을 낮춘다고 이기지 않습니다.

공사수행능력 점수, 가격 점수, 사회적 책임 점수가 합산되고, 지나치게 낮은 가격은 오히려 감점 요인이 됩니다. 과거 실적과 기술자 보유 현황, 안전·품질 이력이 미리 쌓여 있어야 유리해집니다. 그래서 공공 입찰 영업은 지금의 협상력보다 과거 몇 년간의 축적이 결과를 좌우하는 성격이 강합니다.

● 5-7. 도시정비 수주 영업의 실무

정비사업은 사람을 상대하는 비중이 가장 큰 영역입니다.

시작은 사업지 발굴입니다. 노후도와 용적률 여유, 입지, 조합 추진 단계, 조합원 성향을 살펴 유망한 구역을 골라냅니다. 준공 30년이 넘는 단지, 역세권인데 용적률이 낮은 구역, 이미 추진위원회가 꾸려진 곳이 우선 검토 대상입니다.

다음은 접촉과 신뢰 형성입니다. 조합 설립 전부터 추진위원회와 관계를 만들어 두는 것이 관행입니다. 사업 방향에 대한 조언, 유사 사례 공유, 설계 아이디어 제공 같은 활동이 이어집니다. 이 단계는 비용이 들지만 수익이 없는 구간이라, 어느 구역에 얼마나 자원을 쓸지 판단하는 것 자체가 실력입니다.

시공사 선정 국면에 들어가면 제안 경쟁이 벌어집니다. 공사비 단가, 특화 설계, 브랜드, 이주비 조건, 사업비 대여 조건, 공사비 인상 조항이 비교됩니다. 조합원들은 대체로 브랜드와 분담금을 가장 크게 봅니다. 중견사가 대형사와 겨룰 때 쓸 수 있는 카드는 공사비 경쟁력과 유연한 조건, 그리고 특화 요소입니다. 해모로에 삼성물산 홈닉을 얻는 협약이 이 지점에서 의미를 갖습니다.

선정 이후에도 일이 끝나지 않습니다. 관리처분계획 인가와 이주, 철거를 거쳐 착공에 이르기까지 몇 년이 더 걸리고, 그 사이 공사비 조정 협상이 최소 한 번은 벌어집니다. 구미공단4주공 사례처럼 계약금액을 실제로 조정하는 일이 이 국면에서 일어납니다.

● 5-8. 계약 조건 협상에서 다루는 것들

개발영업이 계약서에서 신경 쓰는 조항을 구체적으로 짚겠습니다.

공사비 조정 조항이 첫째입니다. 물가 변동에 따라 공사비를 조정할 수 있는지, 조정 기준 지표는 무엇인지, 조정 시점과 상한이 있는지를 정합니다. 건설공사비지수를 기준으로 삼는 방식이 일반적입니다. 이 조항이 없거나 약하면 공사비가 5% 오를 때 그 부담을 시공사가 온전히 집니다.

책임준공 관련 조항이 둘째입니다. 준공 기한, 기한을 넘겼을 때의 효과, 불가항력이나 인허가 지연 같은 면책 사유의 범위를 정합니다. 면책 사유를 넓게 확보하는 것이 협상의 목표입니다.

대금 지급 조건이 셋째입니다. 기성에 따라 언제 얼마를 받는지, 분양 실적과 연동되는지, 미분양이 발생하면 어떻게 되는지를 정합니다. 미분양분을 시공사가 떠안는 조건이 붙으면

사실상 분양 위험을 지는 것과 같습니다.

신용보강 범위가 넷째입니다. 연대보증인지 자금보충 약정인지 채무인수인지에 따라 부담의 무게가 완전히 달라집니다. 자금보충 약정은 사업비가 모자랄 때 시공사가 돈을 넣어 주는 약속이고, 채무인수는 조건이 발생하면 대출 자체를 시공사가 떠안는 것입니다.

하자 담보 조건이 다섯째입니다. 하자보수 책임 기간과 범위를 정합니다. 회사가 하자 판정 건수에서 지적을 받은 상황이라면, 이 조항의 관리가 더 중요해집니다.

● 5-9. 성과 지표와 평가 관점

개발영업의 성과 지표는 회사마다 다르고 공개 자료로 확정하기 어렵습니다. 다만 업계 관행과 회사가 밝힌 방침을 종합하면 다음이 평가 축으로 작동할 가능성이 높습니다.

수주액이 기본 지표입니다. 연간 목표 대비 얼마를 따왔는가입니다. 그러나 회사가 수익성 중심 선별 수주를 되풀이해 강조하는 만큼, 수주액만으로 평가하지는 않을 것으로 보입니다.

수주의 질이 함께 봅니다. 예상 매출총이익률이 얼마인지, 회사 기준 수익률을 넘는지가 관건입니다. 저가로 물량만 채운 수주는 몇 년 뒤 공사손실충당부채로 돌아옵니다.

계약 조건의 위험 수준을 봅니다. 책임준공과 보증 부담을 얼마나 통제했는지, 물가연동 조항을 확보했는지가 평가 대상이 됩니다.

착공 전환율을 봅니다. 계약한 사업이 실제 삽을 댔는지 여부입니다. 인허가 지연이나 조합 내분으로 멈춘 사업은 성과로 인정받기 어렵습니다.

파이프라인의 질과 양을 봅니다. 지금 당장의 수주만이 아니라 2~3년 뒤 수주로 이어질 후보 사업을 얼마나 확보했는지도 관리 대상입니다.

● 5-10. 가상의 업무 서사

구체적인 이야기로 그려 보겠습니다.

어느 화요일 오전, 개발영업 담당자가 경기 남부의 한 재개발 구역이 시공사 선정을 준비한다는 정보를 받습니다. 조합설립인가가 난 지 1년이 지났고 예상 세대수는 1,200가구쯤 됩니다. 그는 먼저 토지이용계획확인서와 등기부등본을 떼어 용적률 여유와 소유권 구조를 확인합니다. 국토교통부 통계로 해당 지역의 미분양 추이를 보고, 인근 신축 단지의 최근 실거래가를 조사합니다. 여기까지가 반나절 작업입니다.

다음 이틀 동안 개략 수지를 짭니다. 일반분양 예상 물량에 인근 시세를 살짝 낮춰 적용해 분양수입을 잡고, 건적 부서가 준 3.3제곱미터당 공사비 단가를 걸어 공사비를 계산합니다. 금융비용과 판매비, 조합 사업비를 얹어 사업이익을 뺀고 내부수익률을 냅니다. 기본 시나리오에서는 회사 기준을 넘었지만, 분양률 70% 가정을 넣은 보수적 시나리오에서는 아슬아슬합니다.

한 주 뒤 조합 임원들을 만납니다. 조합이 원하는 것은 낮은 분담금과 유명한 브랜드입니다. 담당자는 해모로에 흠뻑을 얻는 안을 설명하고, 회사가 인근에서 수행한 정비사업 실적을 보여 줍니다. 동시에 조합의 자금 상황과 내부 갈등 여부를 살핍니다. 조합 집행부가 자주 바뀌는 구역은 사업이 몇 년씩 늘어질 위험이 큼니다.

다시 2주 뒤 내부 수주심의에 안건을 올립니다. 쟁점은 세 가지로 압축됩니다. 책임준공 확약을 어느 범위까지 걸 것인가, 조합의 사업비 대여 요청을 받아들일 것인가, 공사비 조정 조항을 어떤 기준으로 넣을 것인가. 재무 부서는 회사의 보증 여력을 근거로 대여 규모에 상한을 걸자고 합니다. 법무 부서는 면책 사유 문구를 손봐야 한다고 지적합니다.

심의를 통과한 뒤 조건 협상이 이어집니다. 공사비 단가에서 조합과 3.3제곱미터당 30만 원 차이로 줄다리기가 벌어집니다. 담당자는 자재 사양을 조정해 단가를 맞추는 대신 물가연동 기준 시점을 뒤로 미루는 교환 조건을 제시합니다. 총회에서 시공사로 선정되면 도급계약을 맺고, 이후 대주단과 자금 조달 구조를 조율합니다. 관리처분계획 인가와 이주, 철거를 거쳐 착공에 들어가면 사업은 현장 조직으로 넘어갑니다. 처음 정보를 받은 날부터 착공까지 걸린 시간은 3년 반입니다.

● 5-11. 필요 역량 정리

지식과 기술 쪽에서는 사업수지 모델링, 내부수익률과 순현재가치를 활용한 투자 타당성 분석, 프로젝트 파이낸싱과 브릿지론, 본PF 구조의 이해, 신탁 방식의 차이 구분, 도시 및 주거환경정비법과 주택법, 부동산개발업법의 기본 지식, 도급계약과 신탁계약 조항의 해독 능력, 공공 입찰 제도의 이해가 필요합니다. 엑셀로 수지표를 다루는 능력은 기본입니다.

소프트스킬 쪽에서는 협상력, 이해관계자 조율, 설득력 있는 문서 작성, 장기 관계 관리, 그리고 정보가 불완전한 상태에서 판단하고 책임지는 태도가 요구됩니다. HJ중공업 맥락에서는 여기에 하나가 더 붙습니다. 공공 발주 비중이 높은 만큼 발주 기관의 언어와 절차를 이해하고 컨소시엄 파트너와 협업하는 능력입니다.

● 5-12. 지원 전략 관점의 시사점

개발영업을 준비할 때 흔한 함정은 이 직무를 관계 중심의 영업으로만 이해하는 것입니다. 실제로는 회사의 미래 손익을 계약서 문장과 수지표 숫자로 설계하는 일에 가깝습니다. 이 직무를 제대로 이해했음을 보여주는 지점은 세 가지입니다. 첫째, 책임준공확약이 중견사에게 왜 치명적일 수 있는지 설명할 수 있는가. 둘째, 브릿지론이 본PF로 넘어가지 못하면 어떤 일이 벌어지는지 그림을 그릴 수 있는가. 셋째, 수주액이 큰 것과 좋은 수주를 한 것이 왜 다른지 구별할 수 있는가. HJ중공업이 손실 공사를 정리하며 공사손실충당부채를 3분의 1로 줄인 최근 흐름은 이 세 질문의 답이 실제 재무제표에서 어떻게 드러나는지 보여주는 사례입니다.

■ 핵심 용어·개념 정리 (Glossary)

심층분석보고서: 26하_HJ중공업_개발영업

프로젝트 파이낸싱(PF): 땅이나 건물이 아니라 사업이 앞으로 벌어들일 분양대금을 담보로 돈을 빌리는 금융 기법입니다. 개발사업 자금의 뼈대라서 이 시장이 얼어붙으면 사업 전체가 멈춥니다.

브릿지론: 땅을 사들이는 초기 단계에 쓰는 단기 고금리 대출입니다. 본PF 전환을 전제로 하며, 전환이 막히면 사업이 좌초하는 뇌관 구실을 합니다.

본PF: 인허가를 받고 착공·분양 단계에 들어가면서 브릿지론을 갚고 사업비를 조달하는 장기 대출입니다. 사업이 본궤도에 올랐다는 신호입니다.

책임준공약약: 시공사가 정해진 기한까지 반드시 완공하겠다고 대주단에 약속하는 것입니다. 기한을 못 지키면 대출 채무를 떠안을 수 있어 중견사에게 가장 무거운 조건입니다.

우발채무: 지금은 빚이 아니지만 미분양이나 준공 지연 같은 조건이 생기면 빚이 되는 잠재 부담입니다. 태영건설 위기의 핵심이었습니다.

시공능력평가액: 국토교통부가 매년 공사실적과 경영상태, 기술력, 신인도를 종합해 건설사의 1건 공사 수행 능력을 금액으로 환산한 값입니다. 입찰 자격과 시공사 선정, 보증심사의 근거가 됩니다.

종합심사낙찰제: 공공공사에서 가격만이 아니라 공사수행능력과 사회적 책임을 함께 점수화해 낙찰자를 정하는 제도입니다. 실적을 쌓은 회사가 유리해집니다.

도급: 시행사나 조합에게서 공사를 받아 정해진 공사비를 받고 짓는 방식입니다. 이익 폭은 제한되지만 분양 위험을 지지 않는 것이 원칙입니다.

자체사업: 건설사가 직접 땅을 사고 시행까지 맡아 분양이익을 모두 갖는 방식입니다. 이익이 크지만 분양 위험도 온전히 집니다.

정비사업: 재개발과 재건축처럼 노후 주거지를 다시 개발하는 사업입니다. 조합이 발주자라서 의사결정이 느리고 공사비 분쟁이 잦습니다.

신탁 방식: 신탁사가 사업 자금과 재산을 관리하는 구조입니다. 신탁사가 돈까지 조달하면 차입형, 관리만 하면 관리형입니다. 시행사 자본이 얇을 때 활용합니다.

준공 후 미분양: 다 짓고도 팔리지 않은 집입니다. 공사비를 회수하지 못한 채 재고를 떠안은 상황이라 악성 미분양이라 부릅니다.

건설공사비지수: 공사에 들어가는 재료와 인건비, 장비비의 가격 변동을 종합한 지표입니다. 2020년을 100으로 놓고 매월 발표하며, 공사비 조정 협상의 기준으로 쓰입니다.

물가연동 조항: 자재비와 인건비가 오르면 공사비를 조정하기로 계약서에 미리 적어 두는 장치입니다. 이 조항이 없으면 인플레이션 위험을 시공사가 혼자 집니다.

내부수익률(IRR): 이 사업에 돈을 넣으면 연 몇 퍼센트짜리 투자를 한 셈인지를 나타내는

심층분석보고서: 26하_HJ중공업_개발영업

숫자입니다. 기간과 규모가 다른 사업을 한 잣대로 비교하게 해 줍니다.

순현재가치(NPV): 미래에 들어올 돈을 오늘 가치로 환산해 모두 더한 뒤 투입 비용을 뺀 값입니다. 돈이 나가는 시점과 들어오는 시점이 벌어지는 개발사업의 손익을 제대로 보게 해 줍니다.

사업수지: 개발사업의 수입과 지출을 항목별로 정리해 얼마가 남는지 계산한 표입니다. 개발영업이 가장 자주 만지는 문서입니다.

공사손실충당부채: 앞으로 손해가 예상되는 공사에 대비해 미리 잡아 두는 빚입니다. 이 계정이 줄면 적자 현상이 정리됐다는 뜻입니다.

자기자본비율 규제: 개발사업에서 시행사가 최소한 얼마의 자기 돈을 넣어야 하는지를 정하는 제도입니다. 2026년 8·13 대책으로 주거사업장 도입 시점이 2029년으로 미뤄졌습니다.

합정 정비(MRO): 군함의 유지·보수·정비 사업입니다. HJ중공업 조선부문의 새 성장 영역이며, 여기서 나오는 현금흐름이 회사 전체 재무를 떠받쳐 건설부문의 사업 여력에도 간접 영향을 줍니다.

■ 참고 레퍼런스 (References)

한국건설산업연구원 월간 건설시장동향 2026년 6월호 —

<https://www.cerik.re.kr/uploads/report/3093/%EC%9B%94%EA%B0%84%EA%B1%B4%EC%84%A4%EC%8B%9C%EC%9E%A5%EB%8F%99%ED%96%A5%206%EC%9B%94%ED%98%B8.pdf>

한국건설산업연구원 2026년 건설산업 7대 주요 이슈 —

<https://www.cerik.re.kr/uploads/report/3037/%EA%B1%B4%EC%84%A4%EB%8F%99%ED%96%A5%EB%B8%8C%EB%A6%AC%ED%95%91%201038%ED%98%B8.pdf>

한국건설산업연구원 건설·부동산 경기 전망 자료실 —

<https://www.cerik.re.kr/material/prospect/3105>

금융위원회 부동산 PF 상황 점검회의 결과 — <https://www.fsc.go.kr/no010101/85924>

부동산 PF 익스포저 169.8조 및 연체율 4.65% 보도 —

<https://www.mt.co.kr/finance/2026/07/03/2026070314152973913>

국토교통부 2026년 6월 주택통계, 준공 후 미분양 2만9,786가구 —

<https://www.hankyung.com/article/2026073169906>

국토교통부 8·13 주택 신속공급 방안 보도 —

<https://www.fnnews.com/news/202608131108197767>

심층분석보고서: 26하_HJ중공업_개발영업

8·13 대책 PF 47.8조 및 자기자본비율 규제 연기 보도 —

<https://www.etoday.co.kr/news/view/2613993>

2026년도 시공능력평가 결과 종합 — <https://www.etoday.co.kr/news/view/2609243>

건설공사비지수 7개월 연속 최고치 — [https://www.dnews.co.kr/uhtml/view.jsp?](https://www.dnews.co.kr/uhtml/view.jsp?idxno=202604301909410880360§ion=S1N0)

[idxno=202604301909410880360§ion=S1N0](https://www.dnews.co.kr/uhtml/view.jsp?idxno=202604301909410880360§ion=S1N0)

HJ중공업 2026년 상반기 실적, 부문별 손익 —

<https://www.fnnews.com/news/202608130948477692>

HJ중공업 건설부문 2026년 하반기 신입 공채 8개 부문 —

<https://www.fintechtimes.co.kr/news/article.html?no=57897>

HJ중공업 제천~영월 고속국도 3공구 2,126억 수주 — <https://www.kcenews.kr/8390>

HJ중공업 손실 공사 정리와 총당부채 축소 분석 —

<https://www.ibtomato.com/ExternalView.aspx?type=1&no=17181>

해모로 아파트 삼성물산 홈닉 적용 협약 —

<https://www.hankyung.com/article/202607156810i>

김완석 대표 이력과 건설부문 수주 전략 — [https://www.businesspost.co.kr/BP?](https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=404051)

[command=article_view&num=404051](https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=404051)

동부건설 2026년 시공능력평가 25위 —

<https://www.ajunews.com/view/20260803150629273>

태영건설 워크아웃 3년 차 및 재무 개선 —

https://news.bizwatch.co.kr/article/real_estate/2026/05/28/0025

HJ중공업 미 해군 정비 6개월 960억 수주 및 증권사 전망 —

<https://www.asiatoday.co.kr/kn/view.php?key=20260813010004695>

HJ중공업 지배구조와 각자대표 체제 분석 —

<https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=243431>