

심층분석보고서

26하_HJ중공업_건축

마감일: 8월24일23시59분

| 노영우 컨설턴트 & 취업 플랫폼 '룩센트'

■ Executive Summary

2026년 8월 현재 HJ중공업은 "조선이 벌고, 건설이 버티는" 구조를 뚜렷하게 드러내고 있습니다. 회사가 8월 12일 공시한 2026년 상반기 연결 실적은 매출 1조2,713억 원, 영업이익 894억 원, 당기순이익 881억 원으로, 전년 동기(매출 9,178억 원, 영업이익 108억 원, 당기순손실 11억 원) 대비 매출은 38.5% 늘고 영업이익은 727.8% 급증했습니다. 그러나 이 숫자를 부문별로 갈라 보면 이야기가 달라집니다. 조선부문이 매출 6,786억 원에 영업이익 817억 원을 올린 반면, 건설부문은 매출 5,844억 원에 영업이익 78억 원에 그쳤습니다. 건설부문 영업이익률은 1.3% 안팎이고, 조선부문은 12%를 넘습니다. 2025년에도 건설부문은 매출 1조418억 원(토목 3,400억 원, 건축 4,706억 원, 플랜트 2,312억 원)에 영업이익 113억 원, 이익률 1.2%였습니다. 건축 직군 지원자가 들어가려는 조직은 회사에서 가장 매출이 크면서 가장 이익률이 얇은 곳이라는 뜻입니다.

산업 환경은 이 얇은 이익률을 더욱 압박합니다. 2025년 건설투자는 264조 원대로 8.8~9.0% 급감해 감소 규모(-17조~-20조 원)가 외환위기 당시(-9조 원)를 크게 웃돌았고, 2026년 전망치도 269조~270조 원 수준의 제한적 반등에 머뭙니다. 공사비는 다시 오르고 있습니다. 건설공사비지수는 2026년 2월 133.69로 역대 최고를 찍은 뒤 4월 136.88까지 올라 전년 동월 대비 4.4% 상승했고, 중동 정세에 따른 자재 불안 탓에 국토교통부는 하반기 표준시장단가 공고를 5월 8일로 미뤄 최신 지수까지 반영했습니다. 주택시장은 갈라졌습니다. 2026년 6월 말 전국 미분양은 6만7,464호, 준공 후 미분양은 2만9,786호이며 그중 84.2%가 지방입니다. 부산은 준공 후 미분양 3,292호로 대구에 이어 전국 2 위입니다. 부산에 뿌리를 둔 회사로서는 무거운 숫자입니다.

경쟁 구도에서 HJ중공업 건설부문은 2026년도 토목건축공사업 시공능력평가액 1조4,616억 원으로 도급순위 31위에 올라 전년 34위에서 세 계단 올라섰습니다. 같은 지배구조 안에 있는 동부건설은 2조215억 원으로 25위입니다. 회사는 2026년 목표로 수주 4조1,500억 원, 매출 2조6,500억 원을 세웠고, 건설부문 경영방침을 "안전을 기반으로 지속가능한 성장경영"으로 정했습니다. 3월 27일 주주총회에서 취임한 송경한 건설부문 대표는 "타협 없는 안전 문화 정착과 주도적인 수익 경영"을 취임 일성으로 내놨습니다. 이 문장 하나가 2026년 이 조직이 사람에게 요구하는 바를 압축합니다.

배경에는 뼈아픈 사건이 있습니다. 2025년 11월 6일 울산화력 보일러타워 붕괴로 7명이 숨졌고, 부산오페라하우스 현장 추락사고까지 더해 2025년 한 해 이 회사 현장에서 8명이 목숨을 잃었습니다. 전원 하청 노동자였습니다. 2026년 1월 대표 등 6명의 구속영장은 기각됐지만, 4월에는 노동단체가 선정하는 '2026 최악의 살인기업' 1위에 이름이 올랐습니다. 안전은 이 회사에서 구호가 아니라 생존 조건입니다.

결론적으로 HJ중공업 건축 직군은 공공건축·기술형 입찰·도시정비라는 세 갈래 무대에서, 얇은 마진과 무거운 안전 책임을 동시에 감당하는 자리입니다. 2026년 상반기에만 서부산 행정복합타운, 제천~영월 고속국도 3공구를 확보했고 7월에는 2,572억 원 규모 벅스코 제3

전시장을 주간사로 따냈습니다. 건축 직군 진입자에게 이 회사는 대형사만큼의 브랜드는 없지만, 랜드마크급 공공건축과 비정형 구조물을 신입 때부터 가까이서 다룰 수 있는 흔치 않은 무대입니다.

■ 1장: 산업(섹터) 분석

● 1-1. 2026년 건설산업의 좌표: 급락 뒤에 찾아온 미약한 반등

2026년 건설산업을 한 문장으로 요약하면 "바닥은 지났으나 회복이라 부르기엔 이른 국면"입니다. 지표부터 보겠습니다. 2025년 건설투자는 264조7,000억 원 안팎으로 전년 대비 8.8~9.0% 줄었습니다. 대한건설정책연구원은 2025년 11월 세미나에서 이 감소폭을 두고 "약 9.0% 감소한 264조 원"이라 표현했고, 한국건설산업연구원도 8.8% 급락으로 집계했습니다. 감소 규모를 절대액으로 환산하면 17조~20조 원인데, 외환위기 당시 감소액이 9조 원이었다는 점과 나란히 놓으면 이 하락이 얼마나 가팔랐는지 드러납니다. 건설투자는 2025년 1분기부터 3분기까지 내리 마이너스를 기록했고, 건축 부문 착공 감소 영향으로 6분기 연속 감소세가 이어졌습니다.

2026년 전망은 269조~270조 원, 증가율로는 2% 안팎입니다. 숫자만 보면 플러스지만 성격은 반등이 아니라 기저효과입니다. 전년에 워낙 깊게 파였기 때문에 같은 물량을 유지하기만 해도 통계상 증가로 잡힌다는 뜻입니다. 연구기관들이 공통으로 지적하는 대목은 회복의 견인차가 민간이 아니라 정부라는 점입니다. 2026년 사회간접자본 예산은 21조1,000억 원 규모로 전년 대비 1조6,000억 원 늘었고, 국토교통부 예산도 역대 최대 수준입니다. 반면 민간 부문은 높은 공사비, 프로젝트 파이낸싱 경색, 수요 억제책, 안전 규제 강화가 겹쳐 회복이 더딥니다.

여기서 건설투자라는 용어를 짚고 넘어가겠습니다. 건설투자는 국내총생산을 구성하는 지출 항목 가운데 하나로, 한 해 동안 건물과 토목 구조물을 짓는 데 실제로 투입한 금액의 총합입니다. 쉽게 말하면 "그해 나라 전체가 무언가를 짓는 데 쓴 돈"입니다. 이 지표가 중요한 까닭은 건설업이 시멘트·철강·창호·설비 같은 후방 산업과 부동산·금융 같은 전방 산업을 함께 끌고 다니는 내수의 기둥이기 때문입니다. 시공사 입장에서 건설투자 감소는 곧 발주 물량의 축소이고, 물량이 줄면 같은 공사를 놓고 더 많은 회사가 달려들어 낙찰가가 내려갑니다. 낙찰가가 내려가면 현장에서 쓸 수 있는 돈이 줄고, 그 압박은 고스란히 현장 관리자의 어깨로 옮겨옵니다. 건축 직군 진입자가 마주할 2026년의 현장은 이런 배경 위에서 있습니다.

● 1-2. 건설 가치사슬: 돈이 어디서 생기고 어디서 새는가

건설산업의 가치사슬은 기획·개발, 설계, 시공, 감리, 유지관리로 이어집니다. 기획·개발 단계에서는 시행사와 토지주가 사업성을 계산하고 자금을 조달합니다. 설계 단계에서는 건축사사무소가 도면을 만들고 인허가를 받습니다. 시공 단계에서 종합건설사가 공사를 총괄하고, 전문건설사가 골조·철근콘크리트·전기·설비·마감 등 개별 공종을 수행합니다. 감리는

시공이 설계와 법규대로 이뤄지는지 확인하며, 준공 이후에는 유지관리와 하자보수가 따라옵니다.

HJ중공업 건설부문은 이 사슬에서 시공, 그중에서도 종합건설사 위치에 있습니다. 이 자리의 수익 원천은 도급금액과 실행원가의 차이입니다. 도급금액은 발주처에서 받기로 한 총액이고, 실행원가는 그 공사를 실제로 수행하는 데 들어가는 돈입니다. 종합건설사가 부가가치를 만드는 지점은 세 군데입니다. 첫째, 입찰 단계에서 물량과 원가를 정확히 산출해 손해 보지 않을 금액으로 수주하는 능력입니다. 둘째, 시공 단계에서 여러 협력사를 조율해 공기를 지키고 재시공을 없애 원가를 통제하는 능력입니다. 셋째, 설계변경과 물가변동이 생겼을 때 근거를 갖추어 도급금액을 올려 받는 협상 능력입니다. 이 세 가지가 곧 건축 직군이 회사에 기여하는 통로입니다.

반대로 돈이 새는 지점도 분명합니다. 저가로 수주한 현장, 설계 오류로 재시공이 생긴 현장, 안전사고로 공사가 멈춘 현장, 분양이 안 되어 대금 회수가 막힌 현장이 그렇습니다. 2026년 들어 특히 두드러진 항목이 대금 회수 지연입니다. 시공능력평가 20~100위권 중견 건설사 27곳의 공사미수금은 2024년 9월 말 3조7,000억 원에서 2025년 9월 말 5조2,000억 원으로 41.3% 불어났습니다. 매출은 잡히는데 현금이 들어오지 않는 상태가 이어지면 회사는 장부상 흑자를 내면서도 자금난에 몰립니다. 중견사 위기의 본질이 수주 부족보다 현금 회수 실패에 있다는 분석이 나오는 이유입니다.

● 1-3. 건축 시장의 갈라진 두 얼굴: 주거용의 급랭과 비주거·공공의 방어

건설투자 감소의 진앙은 '건축', 그중에서도 '주거용 건축'입니다. 대한건설정책연구원 분석에 따르면 건축 착공면적은 2022~2023년 큰 폭으로 줄었다가 2024년 18.6% 반등했으나, 2025년 다시 급감해 5월까지 전년 대비 20.7% 감소했습니다. 이 감소를 주도한 것이 주거용으로, 같은 기간 40.4% 줄었습니다. 상업용은 6.1%, 공업용은 13.3% 감소해 상대적으로 완만했습니다.

2026년에도 이 격차가 이어집니다. 2026년 6월 국토교통부 주택통계를 보면 수도권 주택 인허가는 1만181호로 전년 동월 대비 26.2% 줄었고, 비수도권은 7,736호로 45.6% 급감했습니다. 서울은 1,603호로 55.1% 감소했습니다. 준공 실적은 더 극적입니다. 6월 수도권 준공은 1만532호로 52.4% 줄었고 서울은 2,049호로 77.7%, 비수도권은 5,060호로 71.9% 감소했습니다. 상반기 누적으로 수도권 준공은 5만2,925호로 전년 동기 10만1,044호의 절반 수준입니다.

그런데 같은 통계 안에 정반대 흐름도 있습니다. 6월 수도권 분양은 1만3,136호로 전년 동월 대비 48.7% 늘었고, 서울 분양은 2,396호로 153.3% 급증했습니다. 서울 착공도 3,491호로 67.9% 증가했습니다. 인허가와 준공은 반토막인데 분양과 착공은 급증하는 이 어긋남은 시장이 서울과 수도권 핵심지로 좁게 쏠리고 있음을 보여줍니다. 팔릴 곳에만 샅을 뜨고 나머지는 인허가를 받아 놓고도 첫 샅을 미루는 것입니다.

착공과 인허가의 차이도 정리하겠습니다. 인허가는 "지어도 좋다"는 행정 승인을 받은 단계로 앞으로 나올 공급을 가능하는 선행지표이고, 착공은 실제로 공사를 시작한 단계로 지금 시장에 도는 공사 물량을 뜻합니다. 인허가를 받고도 착공하지 않는 '착공 지연'은 사업성이 나오지 않는다는 신호입니다. 공사비는 올랐는데 분양가는 원하는 만큼 올리기 어렵고, 금융 조달비용까지 높으면 사업주는 차라리 기다립니다. 시공사에게 이 상황은 계약서는 있는데 매출로 전환되지 않는 수주잔고, 즉 잔고의 질 문제로 나타납니다. HJ중공업 건설부문 수주잔고가 8조 원 규모라는 사실을 읽을 때도 이 관점이 필요합니다. 잔고 총액보다 그 안에서 실제 착공에 들어간 물량이 얼마인지가 매출과 이익을 결정합니다.

● 1-4. 공사비 재점화: 중동 정세가 현장 서류로 내려오기까지

2026년 건설현장을 규정하는 최대 변수는 다시 공사비입니다. 한국건설산업연구원 월간 자료에 따르면 2026년 4월 건설공사비지수는 136.88로 전년 동월 대비 4.4% 올랐습니다. 2026년 1월 133.28, 2월 133.69로 2025년 9월 이후 다섯 달 연속 상승하며 통계 작성 이래 최고 수준을 이어왔고, 4월에는 상승폭이 더 커졌습니다. 지수 기준연도인 2020년을 100으로 놓으면 2022년 약 115, 2024년 약 129를 거쳐 6년 만에 33% 넘게 올랐습니다. 같은 기간 소비자물가 상승률이 18% 수준이었으니 건설 원가는 일반 물가의 두 배 가까운 속도로 뛸 셈입니다. 조사 품목과 산정 방식이 달라 나란히 비교하는 데 한계는 있지만, 현장이 겪는 압박의 크기를 보여주는 단서로는 충분합니다.

2026년 상승의 방아쇠는 중동 정세였습니다. 원유와 원자재 가격이 흔들리면서 아스콘·아스팔트제품이 28.83%, 배전반·전기자동제어반이 6.79% 오르는 등 특정 품목이 지수를 밀어 올렸습니다. 국토교통부는 이 현실을 기준값에 반영하려고 하반기 적용 건설공사 표준시장단가 공고를 통상의 4월 말에서 5월 8일로 미뤘습니다. 예년에는 2월 기준 지수를 반영했으나 이번에는 4월 말 발표되는 3월 기준 지수까지 담았습니다.

건설공사비지수와 표준시장단가는 서로 다른 물건이니 구분이 필요합니다. 건설공사비지수는 재료비·노무비·장비비 변동을 종합한 지표로 "건설현장에서 쓰는 물건들의 물가지수"에 해당합니다. 표준시장단가는 공공공사 공사비 산정의 기준이 되는 정부 공식 단가표로, 도로 포장부터 철근콘크리트 골조·창호·방수까지 수백 가지 공종별 단가를 담고 있으며 건설기술진흥법 시행규칙에 근거해 공공기관 발주 공사에서 참고 의무가 있습니다. 지수가 오르면 단가표가 오르고, 단가표가 오르면 공공공사 예정가격이 올라 시공사의 숨통이 트입니다. 동시에 민간 정비사업에서는 조합에 증액을 요구할 근거가 강해집니다.

이 흐름이 어떻게 현장 서류로 내려오는지 보면 이해가 쉽습니다. 원유가 오르면 아스콘 가격이 오르고, 지수가 오르며, 단가표가 상향되고, 시공사는 조합과 발주처에 증액 공문을 보냅니다. 실제로 2026년 2월 지수가 역대 최고를 기록한 직후 대형사가 서울 정비사업 현장 네 곳에 증액 요청 공문을 발송한 사례가 나왔습니다. 정비사업 공사비 수준도 이미 높습니다. 전국 63개 정비사업 구역의 3.3제곱미터당 평균 공사비는 808만 원으로 2021년 480만 원 대비 68% 올랐고, 서울은 529만 원에서 890만 원으로, 강남·한강변은 976만 원까지

상승했습니다. 서울 어느 재개발 현장은 584만 원에서 959만 원으로 64% 뛰었습니다. 조합원 분담금이 7억~8억 원까지 치솟는 현장이 나오면서 공사비 갈등이 공급 전반을 흔드는 뇌관이 되었습니다.

● 1-5. 미분양과 준공 후 미분양: 2026년 6월 통계가 드러낸 지방의 무게

미분양은 분양했으나 팔리지 않은 물량이고, 준공 후 미분양은 사용검사까지 끝났는데도 주인을 찾지 못한 물량입니다. 뒤엎것을 업계에서 '악성'이라 부르는 이유는 공사비가 전부 투입된 뒤라 자금이 통째로 묶이기 때문입니다. 짓는 중에 안 팔리면 아직 지출을 조절할 여지가 있지만, 다 짓고 안 팔리면 회수 수단이 사라집니다.

2026년 6월 말 기준 전국 미분양은 6만7,464호로 전월 6만5,239호보다 3.4% 늘었습니다. 3월 6만5,283호에서 4월 6만5,179호로 줄었다가 5월 소폭 늘고 6월 증가폭이 커진 흐름입니다. 지난해 말 6만6,510호와 비교해도 954호 많습니다. 지역별로 수도권은 1만 8,770호로 0.9% 늘어난 반면 지방은 4만8,694호로 4.4% 늘어 전체 증가를 이끌었습니다.

준공 후 미분양은 2만9,786호로 3만 호에 바짝 다가섰습니다. 2024년 말 2만1,480호에서 2025년 말 2만8,641호로 늘어난 뒤 계속 증가하는 추세입니다. 지방이 2만5,091호로 84.2%를 차지하고, 지역별로는 대구 3,575호, 부산 3,292호, 경남 3,226호, 경북 2,973호, 충남 2,372호 순입니다.

부산이 전국 2위라는 사실은 HJ중공업 건축 직군에 곧바로 이어지는 정보입니다. 회사의 지역 기반이자 정비사업 수주가 몰려 있는 곳이 바로 부산이기 때문입니다. 2026년 4월 계약한 부산 범천5구역 재개발 1,084세대, 2025년 3월 수주한 연산2구역 가로주택 같은 사업의 분양 성패는 부산 시장의 흡수력에 달려 있습니다. 다만 정비사업은 도급 방식이 대부분이라 시행 주체인 조합이 분양 위험을 지고 시공사는 공사대금을 받는 구조라는 점도 함께 봐야 합니다. 회사가 자체 시행으로 분양 위험을 통째로 떠안은 자체사업 비중이 크지 않다면, 미분양 통계가 곧바로 회사 손실로 이어지지는 않습니다. 다만 조합 재정이 나빠지면 대금 회수가 늦어지고 공사비 증액 협상은 어려워집니다.

● 1-6. 부동산 프로젝트 파이낸싱과 우발채무가 작동하는 방식

부동산 프로젝트 파이낸싱은 시행사가 특정 개발사업의 미래 분양수익을 근거로 특수목적법인을 세워 대규모 자금을 빌리는 구조입니다. 아직 짓지도 않은 건물에서 나올 돈을 보고 금융기관이 먼저 돈을 내주는 방식이라, 분양이 예상대로 되면 모두가 이익을 보지만 어긋나면 한꺼번에 부실이 됩니다. 삼정KPMG는 부동산 프로젝트 파이낸싱 위험노출액이 200조 원에 육박한다고 분석했고, 금융감독원 집계에서도 증권업 연체율이 13.73%까지 오르는 등 비은행권을 중심으로 부실이 두드러졌습니다.

시공사가 이 구조에 얹히는 통로가 책임준공확약입니다. 정해진 기한 안에 반드시 완공하겠다고 시공사가 금융기관에 약속하는 것으로, 발동되면 분양 성적과 무관하게 자기 돈을 넣어서라도

건물을 완성해야 합니다. 이 부담은 우발채무로 잡힙니다. 우발채무는 지금 당장 갚아야 할 빚은 아니지만 특정 조건이 충족되면 현실의 빚이 되는 항목입니다. 금호건설 사례가 이 위험을 잘 보여줍니다. 책임준공 약정액 2조8,400억 원 가운데 실제 위험노출액이 4,900억 원으로 자기자본의 두 배를 넘었고, 2026년 5월 기준 부채비율은 551%에 달했습니다.

태영건설은 더 극적입니다. 2023년 말 순수 부동산 프로젝트 파이낸싱 대출 3조2,000억 원, 자본총계 마이너스 5,617억 원의 완전자본잠식, 우발채무 2조5,000억 원을 안고 2024년 1월 워크아웃에 들어갔습니다. 2022년 시점 부동산 보증액이 자기자본의 다섯 배를 넘었다는 조사 결과가 나왔는데, 다섯 배 레버리지는 사업 하나만 어긋나도 연쇄로 무너지는 구조입니다.

이런 사례들과 견주면 HJ중공업의 위치는 상대적으로 방어적입니다. 회사 건설부문은 공공 발주 도급공사와 정비사업 도급이 중심이라 자체 분양 위험 노출이 크지 않다는 평가가 반복돼 왔습니다. 다만 HJ중공업 고유의 우발채무 규모와 책임준공 약정액을 명시적으로 밝힌 공개 자료는 제한적이므로, 이 대목은 산업 구조상의 상대적 위치로 이해하는 편이 정확합니다.

● 1-7. 공공 발주 확대와 기술형 입찰의 부상

민간이 얼어붙은 자리를 공공이 메우고 있습니다. 2026년 4월 국내 건설수주액은 19조7,000억 원으로, 같은 달 기준 2023년 11조4,000억 원, 2024년 16조2,000억 원, 2025년 14조5,000억 원과 견주면 뚜렷하게 늘었습니다. 예년 같은 달 3년 평균보다 5조7,000억 원 많았고 공공에서 2조3,000억 원, 민간에서 3조4,000억 원이 더해졌습니다. 다만 체감경기는 여전히 위축 국면입니다. 2026년 5월 건설경기실사지수 종합실적지수는 71.5로 전월보다 6.3포인트 올랐지만 70선 초반에 머물렀고, 신규수주와 공사기성 지수는 개선된 반면 자금조달과 자재수급 지수는 낮은 수준에 머물렀습니다.

이 국면에서 중견사들이 몰려간 곳이 공공 시장입니다. 태영건설은 워크아웃 기간 동안 아파트 중심에서 교육시설·인프라·토목 같은 공공 영역으로 무게를 옮겨 공공 수주 1조1,636억 원으로 건설사 중 1위를 기록했습니다. 2024년 2,581억 원과 견주면 폭발적인 증가입니다. 계룡건설은 최근 5년간 공공수주 상위권을 유지하며 별도 기준 건축부문 수주잔고를 3조2,490억 원까지 21.2% 늘렸습니다.

공공 시장 안에서도 기술형 입찰의 비중이 커지고 있습니다. 기술형 입찰은 가격만으로 낙찰자를 정하지 않고 설계·시공 기술 제안을 함께 평가하는 방식으로, 턴키(설계·시공일괄), 기술제안, 실시설계 기술제안 등이 여기에 속합니다. 최저가 경쟁에서 벗어날 수 있어 시공사에게는 마진을 지킬 통로이지만, 입찰 준비 단계에서 설계사·엔지니어링사와 함께 기술제안서를 만들어야 하므로 초기 비용과 인력 투입이 큼니다. HJ중공업이 2026년 7월 벅스코 제3전시장에서 기술 평가 우위로 종합 1위를 차지해 2,572억 원 사업을 확보한 것이 이 흐름의 사례입니다. 서부산 행정복합타운도 실시설계 기술제안 방식이었습니다. 건축 직군 지원자에게 이 대목이 중요한 이유는, 기술형 입찰이 늘수록 현장 시공 능력만이 아니라 입찰 단계의 기술 제안 역량과 설계 이해도가 회사가 찾는 자질로 올라오기 때문입니다.

● 1-8. 안전 규제 임계점: 중대재해처벌법 4년과 건설안전특별법

중대재해처벌법은 2022년 1월 27일 시행돼 중대재해가 발생하면 경영책임자와 법인을 형사처벌하도록 했고, 2024년부터 50인 미만 사업장까지 적용이 확대됐습니다. 시행 4년이 지난 2026년에도 건설현장 사망은 줄지 않았습니다. 한국건설산업연구원은 안전·품질·노동 규제 강화를 2026년 건설산업 7대 이슈에 포함시키며, 규제 강화가 경기 회복을 늦추는 요인으로 작동한다고 짚었습니다.

2026년에는 규제가 한 단계 더 조여졌습니다. 산업안전보건법 개정안이 6월 1일부터 시행되면서 폭염과 한파가 근로자 건강을 위협하는 요인으로 법에 명시됐습니다. 여름철 폭염 시 작업 중지와 휴식 부여가 법적 의무로 자리 잡았다는 뜻이고, 이는 공기 산정과 원가 계획에 곧바로 영향을 줍니다. 여기에 건설안전특별법 제정 논의가 이어지면서 적정 공기와 적정 공사비 산정·지급을 둘러싼 요구가 커지고 있습니다.

규제 강화가 수주 시장의 판도까지 바꾸는 장면도 나타났습니다. 2025년 시공능력평가에서 현대엔지니어링은 세종~안성 고속도로 교량 붕괴 등 연이은 중대재해로 순위가 밀렸고, 부산에서는 대형 건설사들이 중대재해 여파로 신규 수주를 중단하거나 소극적으로 나서면서 발주처가 시공사를 구하기 어려워지는 상황이 벌어졌습니다. 안전 실적이 곧 입찰 자격과 신인도로 이어지는 시대가 열린 것입니다.

건설현장 안전 지표 가운데 실무에서 자주 쓰는 것이 근로손실재해율입니다. 일정한 노동시간당 업무를 수행하지 못하게 된 부상 건수를 나타내는 지표로, 이 숫자가 높으면 사고가 잦다는 뜻이고 시공능력평가 신인도 항목과 발주처 평가에 반영됩니다. 건축 직군에게 안전은 별도 부서의 일이 아니라 공정 계획을 짤 때부터 함께 고려해야 하는 제약 조건입니다.

● 1-9. 품질·설계 규제와 디지털 전환: BIM, 스마트건설, 제로에너지

품질 규제도 강화 흐름입니다. 검단 아파트 붕괴 사고가 전단보강근 누락에서 비롯됐다는 조사 결과가 나온 뒤 설계·시공·감리·현장 품질안전관리 전 과정의 부실이 드러났고, 감리 체계와 품질 점검이 촘촘해졌습니다. 층간소음 사후확인제도 준공 단계의 부담을 키웠습니다.

디지털 전환의 대표 주자는 건설정보모델링, 곧 BIM입니다. BIM은 건물을 3차원 디지털 모델로 만들어 설계·시공·유지관리 정보를 하나로 묶어 관리하는 기술입니다. 종이 도면이 평면 정보만 담는다면 BIM 모델은 각 부재의 재질·수량·시공 순서·설비 배관 위치까지 품고 있어, 도면끼리 부딪히는 간섭을 미리 잡아낼 수 있습니다. 정부는 공공공사 BIM 적용을 단계적으로 넓혀 왔고 2026년에는 500억 원 이상 공사로 의무 범위가 확대됐습니다. 대형 공공공사를 주력으로 삼는 HJ중공업에게 BIM은 선택이 아니라 전제 조건입니다. 실제로 부산오페라하우스 비정형 파사드 재설계 과정에서 한국BIM학회 컨설팅을 받아 검증 절차를 마쳤고, 이후 시공 오차 대응을 위해 학회 및 재설계 참여 업체와 협력체계를 유지했습니다.

제로에너지건축물 인증 의무화도 원가에 반영됩니다. 건물이 쓰는 에너지를 줄이고 신재생에너지로 일부를 자체 생산하도록 요구하는 제도로, 민간 신축까지 적용이 넓어지면서

고성능 단열재, 고효율 창호, 태양광 설비 비용이 공사비에 더해집니다. 견적 담당자는 이 비용을 처음부터 실행예산에 넣어야 하고, 현장 관리자는 관련 시공 품질과 인증 서류를 챙겨야 합니다.

탈현장건설도 확산 중입니다. 공장에서 부재나 모듈을 미리 만들어 현장에서 조립하는 방식으로, 현장 작업 시간과 인력 투입을 줄여 안전사고와 공기 지연 위험을 낮춥니다. 계룡건설이 데이터센터·재생에너지와 함께 모듈러주택을 신사업으로 꿈은 것도 이 흐름에 올라탄 선택입니다.

● 1-10. 산업을 움직이는 거시 변수: 금리, 유가, 환율, 재정

건설업만큼 거시 변수에 민감한 산업도 드뭅니다. 첫째는 금리입니다. 개발사업은 남의 돈으로 굴러가므로 금리가 오르면 사업성이 곧바로 무너집니다. 2026년 들어 금리 인하 사이클이 마무리 국면에 접어들었다는 인식이 퍼지면서, 하향 안정 기대와 재상승 우려가 함께 나오고 있습니다. 시장금리 방향에 따라 건설사 자금 조달 여건이 크게 달라진다는 점이 부담입니다.

둘째는 유가와 국제 정세입니다. 2026년 상반기 중동 정세 불안이 원유와 원자재 가격을 밀어 올렸고, 아스콘·아스팔트제품 가격 급등으로 이어졌습니다. 건설기성 디플레이터 상승세가 확대되고 자재 공급 차질 위험이 커지면서 건설투자 회복을 제약하는 요인이 됐습니다.

셋째는 재정입니다. 민간이 위축된 국면에서 정부 예산 규모와 조기집행 여부가 건설사 매출을 좌우합니다. 2026년 사회간접자본 예산 21조1,000억 원, 국토교통부 역대 최대 예산이라는 조건은 공공 비중이 큰 회사에 우호적입니다. 다만 예산이 편성돼도 집행이 늦어지면 실제 물량은 다음 해로 밀립니다.

넷째는 인구와 가구 구조입니다. 장기적으로 주택 수요의 총량을 결정하는 변수이며, 지방 인구 감소는 지방 미분양이 구조적 성격을 띠게 만드는 배경입니다. 한국CM협회 발표 자료는 건설수주가 2026년 193조3,000억 원에서 2040년 304조7,000억 원으로 늘어난다는 장기 전망을 제시했는데, 이는 총량 성장 속에서도 지역별·용도별 편차가 커진다는 뜻으로 읽는 편이 적절합니다.

● 1-11. 인력 구조와 생산성: 조용하지만 깊은 위기

건설업이 안고 있는 또 하나의 문제는 사람입니다. 한국건설산업연구원은 2026년 이슈로 건설인력 부족과 역량 저하, 그로 인한 생산성 하락, 생산비용의 지속 증가를 함께 꼽았습니다. 숙련 기능인력이 고령화하고 젊은 인력 유입이 줄면서 같은 공사를 하는 데 더 많은 시간과 돈이 들어갑니다. 인건비 상승은 공사비지수를 밀어 올리는 요인으로 되돌아옵니다.

여기에 노란봉투법 시행이 2026년 상반기 노무 환경의 변수로 더해졌습니다. 하도급 구조가 겹겹이 쌓인 건설현장에서 원청과 하청 노동자 사이의 법률 관계가 재정의되면 현장 관리자의 노무 관리 부담이 늘어납니다. 울산화력 사고에서 숨진 노동자 전원이 하청 소속이었다는 사실,

노동단체가 이를 '위험의 외주화'로 규정한 점도 같은 맥락에 놓입니다.

폐업 통계는 이 압박의 결과입니다. 2026년 4월까지 폐업한 종합·전문건설사는 1,300여 곳으로 하루 평균 12곳꼴이었고, 1분기만 1,088건이 신고돼 전년 동기 925건보다 17.62% 늘었습니다. 전문건설업 폐업은 2020년 2,187개사에서 2025년 2,969개사로 5년 만에 35.8% 증가했습니다. 협력업체가 사라지면 종합건설사는 대체 업체를 구하느라 공기를 잃고 단가를 더 얹어야 합니다. 협력사 관리가 건축 직군의 실질 업무에서 큰 비중을 차지하는 이유입니다.

● 1-12. 종합 해석: 이 산업 구조가 건축 직군 진입자에게 갖는 의미

지금까지 살펴본 지표들을 한데 모으면 2026년 건설산업의 규칙이 드러납니다. 물량은 줄었고, 원가는 다시 오르고 있으며, 안전과 품질 규제는 무거워졌고, 현금 회수는 느려졌습니다. 이런 환경에서 살아남는 회사는 많이 짓는 회사가 아니라 남기고 사고 없이 끝내는 회사입니다. 실제로 2026년 중견사들이 내놓은 경영 키워드는 거의 예외 없이 '선별 수주', '수익성 중심', '안전'입니다. HJ중공업의 2026년 건설부문 경영방침이 "안전을 기반으로 지속가능한 성장경영"인 것도 이 흐름 위에 있습니다.

건축 직군에 들어가는 사람 입장에서 이 구조가 뜻하는 바는 분명합니다. 회사가 사람에게 기대하는 첫 번째는 원가를 숫자로 다루는 능력이고, 두 번째는 안전과 품질을 철차대로 지켜 사고와 재시공을 막는 능력이며, 세 번째는 협력사·감리·발주처 사이에서 갈등을 관리하며 공정을 굴리는 능력입니다. 화려한 신기술보다 이 세 가지를 꾸준히 해내는 사람이 이 국면에서 조직에 가치를 만듭니다. 동시에 기술형 입찰과 BIM 확대라는 흐름은 도면을 읽고 설계 의도를 이해하며 3차원 모델로 소통할 수 있는 사람에게 새로운 자리를 열어 주고 있습니다.

■ 2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

● 2-1. 2026년 시공능력평가가 그린 지형도

시공능력평가는 국토교통부가 건설산업기본법에 따라 매년 건설업체의 공사실적, 경영상태, 기술능력, 신인도를 종합해 "이 회사가 한 건의 공사를 감당할 수 있는 능력"을 금액으로 환산해 공시하는 제도입니다. 8월 1일부터 1년간 입찰 자격, 신용 평가, 보증 심사의 근거 자료로 쓰이므로 건설사의 공식 체급표라 부를 만합니다. 발주처가 이 순위로 입찰 참가 자격을 제한하기 때문에 순위는 곧 수주할 수 있는 공사의 크기를 결정합니다.

2026년도 평가는 신청한 7만4,332개사를 대상으로 이뤄졌으며 이는 전체 건설업체 8만 8,424개사의 84.1%입니다. 토목건축공사업 전체 시공능력평가액은 286조3,171억 원으로 전년 299조627억 원보다 줄었습니다. 산업 전체의 체급이 축소됐다는 신호입니다. 항목별로는 실적평가액이 118조5,619억 원으로 가장 크고 경영평가액 95조2,725억 원, 기술평가액 39조3,695억 원, 신인도평가액 33조1,132억 원 순입니다.

순위를 보면 삼성물산이 34조8,785억 원으로 13년 연속 1위를 지켰고, 현대건설이 18조 2,714억 원으로 2위, GS건설이 11조668억 원으로 3위, 현대엔지니어링이 11조53억 원으로 4위, 대우건설이 9조9,249억 원으로 5위에 올랐습니다. DL이앤씨 6위, 롯데건설 7위, 포스코이앤씨 8위, SK에코플랜트 9위, HDC현대산업개발 10위입니다. GS건설과 현대엔지니어링이 두 계단씩 오르고 대우건설과 DL이앤씨가 두 계단씩 내려간 것이 상위권의 변화입니다.

2025년 공사실적 기준 공종별 순위도 눈여겨볼 대목입니다. 건축 분야는 현대건설 9조 3,000억 원, 삼성물산 8조6,000억 원이 이끌었고, 아파트 공사는 현대건설 7조 원, GS건설 5조9,000억 원, 롯데건설 4조6,000억 원 순입니다. 토목은 대우건설 1조8,000억 원과 현대건설 1조6,000억 원이 상위권을 형성했습니다. 20위권에서는 우미건설이 21위에서 18위로, 쌍용건설이 23위에서 19위로, 효성중공업이 27위에서 20위로 올라섰습니다.

HJ중공업 건설부문은 이 판에서 토목건축공사업 시공능력평가액 1조4,616억 원으로 31위에 자리했습니다. 2025년 34위, 1조4,439억 원에서 세 계단 올라선 결과입니다. 30위권 초반은 대형사의 물량 경쟁에는 끼기 어렵지만 중견 상위권으로서 수천억 원대 공공공사에 주간사로 참여할 수 있는 구간입니다.

● 2-2. 동부건설: 같은 지배구조 안의 형제이자 벤치마크

동부건설은 HJ중공업과 최대주주를 공유하는 회사입니다. 2021년 한진중공업 인수 컨소시엄을 주도했고, 최대주주 에코프라임마린퍼시픽의 주요 출자자입니다. 2026년 3월 HJ중공업 건설부문 대표로 동부건설·동부엔지니어링 출신 송경한이 온 것도 두 회사의 인적 연결을 보여줍니다. 전임 김완석 대표 역시 2021년부터 동부엔지니어링을 이끌다가 2024년 초 HJ중공업으로 옮겼습니다. 업계에서 동부엔지니어링 대표 자리를 HJ중공업 건설부문 대표의 전 단계로 보는 시각이 있을 정도입니다.

사업 성과도 양호합니다. 동부건설은 2026년도 시공능력평가에서 토목건축공사업 평가액 2조 215억 원으로 25위에 올랐습니다. 2025년 1조7,514억 원, 28위에서 평가액은 15.4%, 순위는 세 계단 올라섰습니다. 반도체 공사 실적이 평가액 증가에 기여했고, 2025년 공사실적 기준으로 하천·산림·농수산토목 3위, 교육·사회용 건축 5위, 항만 6위, 철도 7위를 기록했습니다.

수익 구조에서 눈에 띄는 대목은 관급 비중입니다. 2026년 1분기 도급공사 매출 3,943억 원 가운데 토목 관급이 1,430억 원으로 32.9%, 건축 관급이 883억 원으로 20.3%를 차지해 둘을 합치면 전체 매출의 절반을 넘습니다. 토목 관급 비중은 2023년 15.5%에서 2025년 28.6%까지 매년 올랐습니다. 주택 중심 구조에서 공공 인프라와 토목으로 무게를 옮기는 중견사의 전형적 경로입니다.

2026년 실적도 순항 중입니다. 상반기 신규 수주 1조5,000억 원을 올렸고, 하반기 남부내륙철도 10공구를 포함한 8,300억 원대 사업을 추가로 확보해 누적 신규 수주가 2조

400억 원을 넘었습니다. 주택 브랜드 센트레빌은 해모로보다 인지도가 높아, 그룹 차원에서 두 회사가 겹치지 않는 시장을 나눠 갖는 구도가 형성돼 있습니다. 지원자 관점에서 동부건설과의 관계는 HJ중공업이 고립된 중견사가 아니라 건설 전문 대주주와 인적·전략적 연결을 갖춘 회사라는 안정성의 근거로 읽힙니다.

● 2-3. 계룡건설산업: 균형 잡힌 공공 강자

계룡건설산업은 1978년 설립된 대전 기반 중견 건설사로, 건축·주택(엘리프·리슈빌)·토목·유통·레저로 사업을 넓혀 왔습니다. 건축계약공사 부문이 매출의 절반 이상을 차지하는 주력이고, 토목은 국가 인프라 수요를 바탕으로 안정적인 매출을 냅니다.

2026년 1분기 연결 실적은 매출이 전년 동기 대비 0.3% 증가에 그쳤으나 영업이익은 31.1%, 순이익은 55.9% 늘었습니다. 외형은 제자리인데 이익이 크게 늘었다는 것은 원가율 개선이 있었다는 뜻이고, 회사는 엄격한 시공관리와 정밀시공을 통한 품질 향상, 비용 효율화를 이유로 들었습니다. 2025년 3분기 말 기준 수주잔고는 14조 원을 넘었고, 별도 기준 건축부문 수주잔고는 3조2,490억 원으로 전년 대비 21.2% 늘었습니다. 민간참여 공공주택사업 수주잔고는 9개월 사이 두 배로 불었습니다.

2026년에는 제2경춘국도 1공구 2,032억 원을 확보하며 공공 시장 강자 자리를 유지했고, 데이터센터·재생에너지·모듈러주택을 신사업으로 제시했습니다. 2026년 매출 3조9,520억 원, 2027년 4조 원을 목표로 10대 건설사 진입을 노리고 있습니다. 계룡건설의 모델은 HJ중공업 건설부문이 지향하는 방향과 상당 부분 겹칩니다. 공공·민간, 건축·토목의 균형을 통해 경기 변동을 견디는 방식입니다. 결정적 차이는 계룡건설이 자본과 인력을 건설에만 쏟는 반면 HJ중공업은 조선과 나눠 쓴다는 점입니다.

● 2-4. 코오롱글로벌: 주택 의존에서 비주택으로 갈아탄 사례

코오롱글로벌은 주택 브랜드 하늘채로 알려진 회사로, 건축·주택 의존도가 높아 부동산 경기 침체의 타격을 크게 받아 2024년 대규모 적자를 냈습니다. 이후 체질 개선의 방향으로 잡은 것이 비주택 강화였습니다. 대한항공 신엔진정비공장, 머크 바이오시설, 정읍 바이오매스 발전소 등 비주택 부문에서 2조3,000억 원 이상을 수주했고, 도시정비에서도 부산 하단1구역 1,168억 원을 포함해 6,657억 원의 실적을 올리며 서울 모아타운으로 하늘채 브랜드 타운을 넓혔습니다. 2026년 상반기 공공 시장에서는 3건 2,128억 원을 확보했습니다.

코오롱글로벌의 경로는 "주택 일변도에서 벗어나 산업건설·비주거로 이동한다"는 중견사 생존 공식을 압축합니다. HJ중공업 역시 같은 방향을 걷되 출발점이 다릅니다. 코오롱글로벌이 주택에서 비주택으로 옮겨간 회사라면, HJ중공업은 애초부터 공항·항만·철도 같은 공공 인프라와 공공건축에 강점을 가진 회사가 주택을 보조 축으로 붙여 온 형태입니다.

● 2-5. 태영건설: 워크아웃 3년 차의 회복과 남은 숙제

태영건설은 중견 건설사 위기의 상징이자 회복 과정의 표본입니다. 2024년 1월 워크아웃에

들어간 뒤 채무상환 유예, 출자전환, 강도 높은 자구안을 이행했고 산업은행과 맺은 3년 기업개선계획 약정은 2027년 5월 30일 만료됩니다. 2026년 기준으로 워크아웃 3년 차에 들어섰고 졸업까지 1년 남았습니다.

성과는 나오고 있습니다. 2025년 영업이익 528억 원으로 전년 대비 155.7% 늘었고 순이익도 958억 원으로 43.4% 증가하며 2년 연속 흑자를 유지했습니다. 외형 확대보다 수익성 중심 선별 경영에 집중한 결과 원가율이 개선되고 판매관리비 부담이 줄었습니다. 자산 매각과 선제적 위험 관리도 회복의 동력이었습니다. 다만 2026년 5월 기준 부채비율이 489%로 여전히 500%에 육박해 재무 개선 과제가 남아 있습니다.

부산 시장에서는 HJ중공업과 협력 관계에 있기도 합니다. 서부산 행정복합타운 건립공사는 태영건설이 41.84% 지분으로 주관사를 맡고 동원개발 25%, HJ중공업 20%, 대성문 5%, 흥우건설 4.08%, 태림이앤씨종합건설 4.08%가 참여한 공동수급 형태입니다. 태영건설을 빼 나머지가 모두 부산 소재 기업이라 지역업체 참여 비율이 58%에 달합니다. 경쟁자이면서 같은 현장에서 지분을 나누는 관계가 지역 공공공사 시장의 특징입니다.

● 2-6. 금호건설: 책임준공 위험이 남긴 상흔

금호건설은 책임준공 약정 위험이 회사를 어떻게 흔드는지 보여 주는 사례입니다. 약정액 2조 8,400억 원 가운데 실제 위험노출액이 4,900억 원으로 자기자본의 두 배를 넘었고, 부채비율은 2021년 165%에서 2024년 588%까지 치솟은 뒤 2026년 5월 기준으로도 551%에 머물러 있습니다. 2024년 영업손실 1,818억 원을 한 번에 털어내는 회계 처리를 거쳐 2025년 흑자로 돌아섰고, 2026년 상반기에는 공공 시장에서 7건 4,075억 원을 확보했습니다. 다만 반복된 중대재해가 수주 경쟁력에 남긴 부담이 여전합니다.

금호건설과 HJ중공업을 나란히 놓으면 흥미로운 대비가 생깁니다. 두 회사 모두 안전 이슈를 안고 있으나, 재무 위험의 성격이 다릅니다. 금호건설은 민간 개발사업 보증에서 비롯된 우발채무가 문제인 반면, HJ중공업은 과거 조선 부실과 손실 사업장 정리 과정에서 쌓인 부채가 문제였고 그 정리는 상당 부분 마무리 단계에 접어들었습니다.

● 2-7. 부산 지역 경쟁 구도: 자연이 곧 경쟁력인 시장

HJ중공업 건축 직군이 실제로 뛰는 무대는 전국이 아니라 상당 부분 부산·경남입니다. 이 지역 시장의 특징은 지역업체 참여 비율을 높이는 발주 조건이 일반적이라는 점입니다. 서부산 행정복합타운에서 지역업체 비중이 58%에 달한 사례가 이를 보여 줍니다. 부산 지역 건설사 가운데 시공능력평가 상위권은 동원개발이며, HJ중공업은 그 뒤를 잇습니다. 대성문, 흥우건설, 태림이앤씨종합건설 같은 지역 업체들이 공동수급체 구성원으로 참여합니다.

2025년 서부산 행정복합타운 입찰 국면에서는 흥미로운 장면이 있었습니다. 추정금액 3,444억 원 규모로 그해 부산 최대 공공공사였는데, 대형 건설사들이 중대재해 여파로 신규 수주에 소극적으로 나서면서 발주처가 시공사를 구하기 어려워졌고, 태영건설·금호건설·HJ중공업이 관심을 보이며 지역 업체 간 눈치 싸움이 벌어졌습니다. 대형사의 후퇴가 중견사에게 기회로

돌아오는 구조입니다.

● 2-8. HJ중공업 건설부문의 좌표 규정

이제 HJ중공업 건설부문의 위치를 정리하겠습니다. 첫째, 시장 구분에서는 볼륨이 아니라 니치에 가깝습니다. 아파트 브랜드 해모로의 인지도는 대형사에 크게 못 미치고, 주택 물량으로 규모를 키우는 전략을 쓰지 않습니다. 대신 공항·철도·항만·발전시설 같은 공공 인프라와 문화·전시·행정 시설 같은 공공건축에서 기술력을 인정받는 방식으로 자리를 잡았습니다. 회사 스스로도 여객시설과 재건축·재개발 정비사업에 특화돼 있다고 설명합니다.

둘째, 거래 형태에서는 기업 대 기업, 그중에서도 공공 발주처를 상대하는 비중이 큼니다. 개별 소비자를 상대로 분양 경쟁을 벌이는 회사라기보다 발주 기관의 기술 평가와 가격 평가를 통과하는 회사입니다. 2026년 벅스코 제3전시장을 기술 평가 우위로 따낸 사례가 이 성격을 잘 보여 줍니다.

셋째, 다른 어떤 중견 건설사와도 다른 특이점이 있습니다. 국내 상장 건설사 가운데 대형 조선소를 함께 운영하는 곳은 HJ중공업뿐입니다. 이 겸업 구조는 건설 경기가 나쁠 때 조선이 실적을 받쳐 주는 완충 장치가 되지만, 두 자본집약 사업이 한정된 자금과 인력을 놓고 경쟁하는 부담이기도 합니다. 2026년 상반기 실적이 이 양면을 그대로 보여 줍니다. 조선이 영업이익 817억 원을 낼 때 건설은 78억 원을 냈습니다.

● 2-9. 베어 케이스: 이 회사와 이 시장을 비관적으로 볼 근거

균형을 위해 비관적 시각도 정리하겠습니다. 첫째, 건설부문 수익성이 구조적으로 얇습니다. 2025년 영업이익률 1.2%, 2026년 상반기 1.3% 수준은 원가가 몇 퍼센트만 어긋나도 적자로 뒤집힐 수 있는 구간입니다. 자재비가 다시 오르는 국면에서 이 완충 여력은 넉넉하지 않습니다.

둘째, 브랜드 열위가 정비사업 확대의 천장으로 작용합니다. 조합이 시공사를 고를 때 브랜드는 곧 분양가와 자산가치의 문제이므로, 해모로가 서울 대형 정비사업에서 대형사와 정면 승부를 벌이기는 어렵습니다. 실제 수주 이력도 부산·의정부·대전·서울 강북권 소규모 사업에 몰려 있습니다.

셋째, 안전 리스크가 현실화된 이력이 있습니다. 2025년 한 해 이 회사 현장에서 8명이 사망했고 2026년 4월 노동단체가 선정한 '최악의 살인기업' 1위에 올랐습니다. 시공능력평가 신인도, 발주처 평가, 조합의 시공사 선정에 모두 부정적으로 작용할 수 있는 사안입니다.

넷째, 자본배분 경쟁입니다. 대주주가 군산조선소를 인수하며 조선에 대규모 자금을 투입했고, 당초 건설부문 외형 확대를 염두에 뒀던 컨소시엄의 전략 무게중심이 조선으로 옮겨가는 분위기라는 관측이 나옵니다. 건설부문이 회사 안에서 투자 우선순위를 확보하려면 스스로 수익성을 증명해야 하는 처지입니다.

다섯째, 지방 주택시장의 구조적 부진입니다. 부산 준공 후 미분양이 전국 2위라는 사실은

지역 기반 회사에게 장기적 부담입니다.

● 2-10. 종합 해석: 경쟁 지형에서 읽어야 할 것

경쟁사 비교에서 도출되는 결론은 이렇습니다. HJ중공업 건설부문은 브랜드와 규모로는 열위이지만 포트폴리오 구조로는 방어적입니다. 계룡건설이 보여 준 공공·민간 균형, 코오롱글로벌이 보여 준 비주택 확대, 태영건설이 보여 준 공공 전환이라는 중견사의 세 가지 생존 경로를 HJ중공업은 이미 상당 부분 견고 있으며, 여기에 조선 겸업이라는 남들에게 없는 완충 장치를 더해 놓았습니다.

반대로 태영건설과 금호건설이 겪은 프로젝트 파이낸싱 위험, 신세계건설이 겪은 지방 미분양의 높은 HJ중공업이 상대적으로 피해 온 함정입니다. 대신 이 회사가 정면으로 마주한 함정은 안전과 얇은 마진입니다. 건축 직군 진입자가 이 조직에서 만들어야 할 가치도 여기에 놓입니다.

■ 3장: 대상 회사 심층 분석

● 3-1. 89년의 연혁과 결정적 전환점

HJ중공업의 뿌리는 1937년 부산 영도에 세워진 조선중공업입니다. 국내에서 가장 오래된 조선소이며, 1949년 대한조선공사로 이름이 바뀌었고 1989년 이를 인수한 뒤 1990년 한진중공업으로 상호를 바꿨습니다. 건설부문의 모체는 별도로 존재합니다. 1967년 대한건설공사와 1968년 한일개발이 그 출발점이며, 1968년 국내 최초의 철골구조 건물인 서울 해운센터빌딩 신축이 첫 이정표였습니다. 이후 인천국제공항, 영종대교, 경부고속철도, 수도권광역급행철도 A노선, 부산 영화의전당 같은 대형 국책사업을 수행했습니다. 아파트 브랜드 해모로는 2006년 세상에 나왔습니다.

결정적 전환점은 2010년대의 위기였습니다. 필리핀 수빅조선소 문제와 조선업 불황이 겹치면서 2016년 채권단 자율협약에 들어갔고, 2019년 수빅조선소 회생절차로 완전자본잠식에 빠졌습니다. 채권단은 6,874억 원을 출자전환하고 기존 대주주 지분을 전액 감자한 뒤 회사를 떠났습니다. 2021년 4월 동부건설을 주축으로 한 컨소시엄이 국내 8개 은행 채권단과 필리핀 BDO은행으로부터 발행주식 66.85%(5,567만2,910주)를 사들이는 계약을 맺었습니다. 2021년 12월 한진중공업홀딩스와의 상표권 계약이 만료되면서 2022년 사명을 HJ중공업으로 바꾸고 새 기업 이미지를 발표했습니다. 2022년에는 상선 수주 증가에 대응해 경남 거제시 연초면의 선박 블록 제작 공장을 사들여 9월 30일 거제공장으로 준공했습니다.

이 연혁을 다룰 때 반드시 지켜야 할 원칙이 있습니다. 2022년 이전의 한진중공업과 이후의 HJ중공업은 지배구조, 경영진, 전략이 다른 회사로 봐야 합니다. 과거 법인의 재무 수치나 인재상을 현재 법인의 사실로 단정해서는 안 됩니다. 2026년 시점의 이 회사를 이해하려면 2021년 인수 이후의 자료를 기준으로 삼아야 합니다.

● 3-2. 지배구조: 에코프라임마린퍼시픽과 두 대주주

현재 최대주주는 에코프라임마린퍼시픽 유한회사입니다. 2021년 인수를 위해 세운 특수목적법인으로, 출자 구성은 동부건설 38.6%(850억 원), 한국토지신탁이 최대주주로 있는 에코프라임마린기업재무안정사모투자합자회사 38.6%(850억 원), NH프라이빗에쿼티와 오퍼스프라이빗에쿼티 22.7%(500억 원)입니다. 건설 전문기업과 부동산 신탁·금융이 절반씩 나눠진 구조입니다.

지분율은 몇 차례 움직였습니다. 인수 당시 66.85%였다가 선순위 재무적투자자의 지분매각청구권 행사로 2025년 3월 64.23%로 낮아졌고, 2025년 10월 최대주주가 전량 인수하는 2,010억 원 규모 제3자배정 유상증자로 총 발행주식이 늘면서 산정 기준이 바뀌었습니다. 2026년 3월 시점 보도는 최대주주 지분을 49% 수준으로 전합니다.

이 지배구조가 갖는 의미는 세 갈래로 정리됩니다. 첫째, 건설 전문 대주주가 있다는 점은 발주 네트워크와 경영 노하우의 유입을 뜻합니다. 2024년 초 김완석, 2026년 3월 송경한으로 이어진 건설부문 대표 인선이 모두 동부엔지니어링을 거친 동부건설 출신이라는 사실이 이를 보여줍니다. 둘째, 부동산 신탁·금융 대주주가 있다는 점은 개발사업의 자금 구조를 설계할 때 유리하게 작용할 수 있습니다. 전북 출신 기업인인 차정훈 한국토지신탁 회장이 에코프라임마린퍼시픽과 HJ중공업, 제이오션중공업으로 이어지는 지배구조의 정점에 있다는 점도 함께 짚어 둘 대목입니다. 셋째, 이사회는 부문별 각자 대표 체제입니다. 2026년 현재 건설부문 송경한 대표와 조선부문 유상철 대표가 사내이사로 있으며, 두 대표 외에 별도 사내이사를 두지 않는 2인 체제입니다. 부문별 자율성이 크되 대주주의 방향 설정이 강하게 작동하는 구조로 읽힙니다.

● 3-3. 2026년 상반기 실적: 조선이 벌고 건설이 지킨다

2026년 8월 12일 공시된 상반기 연결 실적은 매출 1조2,713억 원, 영업이익 894억 원, 당기순이익 881억 원입니다. 전년 동기 매출 9,178억 원, 영업이익 108억 원, 당기순손실 11억 원과 견주면 매출은 38.5% 늘었고 영업이익은 727.8% 급증했으며 순손익은 흑자로 돌아섰습니다.

부문별로 보면 조선부문 매출이 6,786억 원으로 전년 동기 3,866억 원 대비 75.5% 늘었고 영업이익 817억 원을 냈습니다. 상선 사업에서 친환경·고부가가치 컨테이너선 건조 공정이 본격화되고 방산 등 특수선 사업의 수익성이 반영된 결과입니다. 건설부문은 매출 5,844억 원, 영업이익 78억 원을 기록했습니다. 회사는 원자재 가격 상승 압박 속에서도 공공공사와 주택·토목 사업을 차질 없이 진행해 흑자 기조를 지켰다고 설명했습니다.

여기서 반드시 짚어야 할 계산이 있습니다. 조선부문 영업이익률은 12%를 넘고 건설부문은 1.3% 수준입니다. 회사 전체 영업이익 894억 원 가운데 91%가 조선에서 나왔습니다. 매출로는 건설이 46%를 차지하는데 이익 기여는 9%에 그칩니다. 이 격차가 2026년 이 회사 건설부문에 걸린 과제 전부를 설명합니다.

앞선 흐름도 같은 방향입니다. 2025년 연간 실적은 매출 1조9,997억 원, 영업이익 670억

원, 당기순이익 514억 원으로 영업이익은 전년 대비 824.8%, 순이익은 884.6% 늘었습니다. 500억 원대 영업이익은 2020년 516억 원 이후 5년 만입니다. 2026년 1분기에는 매출 5,414억 원, 영업이익 246억 원, 당기순이익 255억 원으로 매출 32.0%, 영업이익 350.7% 증가를 기록했습니다. 다만 당기순이익 증가율은 자료마다 다르게 제시되므로 절대 금액으로 이해하는 편이 안전합니다.

● 3-4. 건설부문 손익 해부: 영업이익률 1%대가 뜻하는 것

건설부문만 따로 떼어 보면 그림이 선명해집니다. 2025년 건설부문 매출은 1조418억 원으로 전년 1조345억 원 대비 0.7% 늘었습니다. 구성은 토목 3,400억 원, 건축 4,706억 원, 플랜트 2,312억 원입니다. 건축이 부문 매출의 45%로 가장 큼니다. 영업이익은 113억 원, 이익률은 1.2%였습니다. 2026년 1분기 건설부문 매출은 2,693억 원으로 전년 동기 2,466억~2,479억 원 대비 9% 안팎 늘었습니다.

영업이익률 1.2%가 어떤 상태인지 감을 잡으려면 이렇게 생각하면 됩니다. 1,000억 원짜리 현장에서 12억 원이 남는다는 뜻입니다. 자재비가 2% 오르거나 공기가 한 달 밀려 간접비가 늘면 그 12억 원은 사라지고 적자로 넘어갑니다. 건축 직군이 다루는 실행예산 관리, 협력사 단가 협상, 설계변경 증액 확보, 재시공 방지가 회사 손익에 직결되는 이유가 여기에 있습니다. 대형사처럼 여러 현장의 이익으로 한 현장의 손실을 덮을 여유가 크지 않습니다.

수주 측면은 나쁘지 않습니다. 2025년 건설부문 신규 수주는 2조5,000억 원으로 목표를 넘겼습니다. 문제는 그 수주가 이익으로 이어지는 속도가 조선보다 느리다는 점이고, 실제로 2026년 3월 건설부문 대표 교체의 배경으로 업계는 잠정 영업이익률 1.2%가 조선의 두 자릿수 이익률과 비교돼 개선 속도가 더디다는 평가를 꼽았습니다.

수주잔고는 2026년 3월 기준 인프라와 정비사업을 중심으로 약 8조 원 규모입니다. 2024년 말 6조5,050억 원에서 늘어난 수치입니다. 회사는 2026년 목표로 전사 수주 4조1,500억 원, 매출 2조6,500억 원을 세웠습니다.

손실 사업장 정리도 마무리 단계에 들어섰습니다. 공사손실충당부채는 2024년 말 257억 원에서 2025년 3분기 83억 원으로 67.5% 줄었습니다. 공사손실충당부채는 앞으로 손실이 예상되는 현장에 대해 미리 잡아 두는 회계 항목으로, 이 금액이 줄었다는 것은 손실이 확실시되는 현장이 정리됐다는 뜻입니다. 같은 기간 영업활동 현금흐름은 2024년 말 마이너스 863억 원에서 2025년 3분기 누적 831억 원으로 돌아섰고, 유동선수금은 1,105억 원에서 1,230억 원으로 늘었습니다. 현장 정산에 따른 수익 인식과 수주 기반 선수금 유입이 맞물린 결과입니다.

● 3-5. 건축 사업의 실체: 공공건축, 정비사업, 주택

이 회사의 '건축'이 실제로 무엇을 짓는지 구체적으로 살펴보겠습니다. 앞서 본 대로 2025년 건축 매출은 4,706억 원입니다. 이 매출을 만드는 사업은 크게 세 갈래입니다.

첫째, 공공건축입니다. 2026년 상반기 서부산 행정복합타운 건립공사를 확보했습니다. 부산도시공사가 발주한 이 사업은 총 공사금액 2,894억7,000만 원이며 HJ중공업 지분은 20%로 578억9,400만 원(부가가치세 포함 637억 원)입니다. 실시설계 기술제안 방식이고 공사기간은 착공일로부터 45개월입니다. 이어 7월에는 부산 벡스코 제3전시장 건립사업 낙찰을 확정했습니다. 공사금액 2,572억 원, 공사기간 50개월이며 HJ중공업이 주관사로 참여한 컨소시엄이 기술 평가에서 우위를 점한 뒤 가격 점수를 합산한 최종 평가에서 종합 1위에 올랐습니다. 해운대 벡스코 제1전시장 앞 주차장 부지에 연면적 5만8,810제곱미터, 지하 1층에서 지상 4층 규모로 전시장을 짓는 사업으로, 우선시공분 시공과 나머지 부분 실시설계를 함께 진행하며 부산시 건설본부와 협의를 거쳐 연말 착공에 들어갈 예정입니다. 앞서 2024~2025년에는 한국에너지공대 캠퍼스 1,806억 원(지분 90%)을 수행했습니다.

둘째, 도시정비사업입니다. 2024년까지는 소규모재건축과 가로주택 중심으로 부산·부천·남양주 등에서 7건 약 8,000억 원 규모였으나 2025년부터 공사비 1,000억 원 이상 재개발로 규모를 키웠습니다. 2025년 3월 부산 연산2구역 가로주택 711억 원, 6월 경기 의정부역2구역 재개발 1,056억 원, 7월 대전 삼성6구역 재개발 1,177억 원을 확보했고, 11월 부산 범천5구역 재개발을 수주해 2026년 4월 3,496억6,291만 원 규모로 공시했습니다. 계약기간은 2026년 4월 21일부터 2029년 4월 30일까지 1,105일이며, 부산진구 범천동에 지하 4층에서 지상 29층, 8개 동, 1,084세대를 공급합니다. 실착공일로부터 45개월 일정입니다. 2026년 2월에는 서울 강북구 번동 3-2구역 가로주택 846억 원을 확보했습니다. 2025년 8~9월에는 서울 마포구에서 소규모재건축 사업인 홍대입구역 센트럴 아르떼 해모로를 분양하며 서울 도심 브랜드 노출을 시도했습니다.

셋째, 주택 자체 브랜드 사업입니다. 해모로는 2006년 출범 이후 정비사업 시장에서 꾸준히 수주를 이어 왔고, 적극적인 분양 홍보 전략으로 7년 연속 초기분양률 100%라는 기록을 유지하고 있다고 회사는 밝히고 있습니다. 대표 단지로 동대구 해모로 스퀘어, 남양주 다산 해모로 등이 있습니다. 다만 브랜드 평판 조사에서 상위권에 이름을 올리지 못하는 인지도 한계는 그대로입니다.

물류센터나 지식산업센터 같은 민간 비주거 건축의 개별 사업장과 계약 규모를 명시한 공개 자료는 확인되지 않으므로, 이 영역은 회사 사업 소개상 건축 부문에 포함된다는 사실 정도로만 이해하는 편이 정확합니다.

● 3-6. 부산오페라하우스: 비정형 건축이 남긴 교훈

HJ중공업 건축 사업을 이해하는 데 가장 풍부한 사례는 부산오페라하우스입니다. 부산항 북항 재개발지구 내 2만9,542제곱미터 부지에 지하 2층, 지상 5층 규모로 짓는 사업으로 1,800석 대극장, 300석 소극장, 전시실과 부대시설을 갖춥니다. 2012년 국제 설계공모에서 노르웨이 스노헤타의 '진주를 품은 조개' 형상이 당선됐고 2018년 5월 착공했습니다.

문제는 건물 전면을 감싸는 3차원 비정형 파사드였습니다. 파사드는 건물의 얼굴에 해당하는 외벽을 뜻하는데, 이 건물의 파사드는 아파트 15층 높이인 40미터에 이르는 곡면입니다. 착공

이후 공법상 문제와 대안 공법을 둘러싼 논란으로 공사가 지연됐고, 부산시는 공법을 확정할 때까지 공사를 일시 중지했습니다. 공정을 40% 상태에서 1년 넘게 멈춰 선 것입니다.

재개 과정이 건축 실무의 축소판입니다. HJ중공업과 설계사는 트루스트 공법을 적용한 재설계를 진행하면서 한국BIM학회의 비정형 건축물 컨설팅을 통해 검증 절차를 마쳤습니다. 원 설계사의 곡면 유지 요구를 반영해 이미 시공된 구조물 가운데 파사드 설계와 맞지 않는 부분은 구조 간섭이 없는 범위에서 철거하기로 했습니다. 원설계자 측은 파사드 외부 바닥 슬래브와 구조체가 400밀리미터 올라와 일부 구간에서 마감재 간섭이 생겼다고 지적했고, 간섭을 피하려고 특정 부재를 없애면 디자인 구현에 실패하고 시공 품질도 떨어진다는 문제를 제기했습니다. 시공 오차 대응을 위해 학회와 재설계 참여 업체가 실시간으로 소통하는 협력체계도 만들었습니다.

비용 문제도 따라왔습니다. HJ중공업은 물가 변동 비용과 간접비, 재설계 비용 등으로 100억 원을 부담하겠다는 입장을 냈습니다. 애초에 완결된 실시설계 도서를 제시하지 못한 설계회사와 시공 적정성을 감독하지 못한 감리회사의 책임도 함께 지적됐습니다.

2025년 7월 시점 공정은 계획 대비 99.7%로, 파사드 구조체 공사 95%, 철근콘크리트 공사 99%를 마친 상태였습니다. 회사는 파사드 구조체 완료 목표를 최대 두 달 앞당길 수 있다고 봤고, 구조체가 끝나면 유리나 패널 등 마감재 부착 작업으로 넘어갑니다. 부산시는 대극장 마감재를 당초 설계의 탄화대나무에서 오크로 바꾸는 등 설계 변경과 예산을 검토했고, 이에 따라 공사비 증가가 예상됐습니다. 준공 목표는 2026년 12월입니다.

이 하나의 현장에 건축 직군이 다루는 거의 모든 논점이 들어 있습니다. 설계 도서의 완성도, 시공 오차와 간섭, 공법 검증, 3차원 모델링, 설계변경과 간접비 정산, 시공사와 설계사와 감리 사이의 책임 배분, 발주처의 요구 변경, 공기 관리까지 전부입니다. 아울러 이 현장에서 2025년 추락 사망사고가 발생했다는 점도 함께 기억해야 합니다. 난도 높은 구조물일수록 안전 관리의 난도도 함께 올라갑니다.

● 3-7. 토목·플랜트, 그리고 해외

건축을 이해하려면 인접 부문도 알아야 합니다. 토목은 2025년 매출 3,400억 원 규모이며 공항·철도·도로·항만이 주력입니다. 2024년 새만금국제공항 대표 주간사와 수도권광역급행철도 B노선 3-2공구를 확보하며 공공건설 시장에서 상위권에 올랐고, 충북선 고속화 3공구 노반공사 4,298억 원(지분 41%), 가덕도신공항 부지조성(지분 약 9%)에 참여했습니다. 2026년 6월에는 25대 1의 경쟁을 뚫고 제천~영월 고속국도 3공구를 지분 70% 주간사로 확보했습니다. 총 공사비는 2,126억 원, 회사 몫은 1,637억 원입니다. 신분당선 연장 구간도 수행 중입니다.

플랜트는 2025년 매출 2,312억 원으로 여수 천연가스발전소 1,853억 원 같은 발전 설비가 대표 사업입니다. 울산화력 보일러타워 철거 공사도 이 부문이 맡은 일이었습니다. 계약기간은 2024년 2월 15일부터 2026년 5월 14일까지였고 발주처는 한국동서발전이었습니다.

해외에서는 필리핀이 중심입니다. 1973년 국내 기업 최초로 필리핀 건설시장에 진출한 이래 80여 건의 사업을 수행했고, 2024년 11월 세부 신항만 2,800억 원, 2026년 2월 따금 홍수조절사업 922억 원을 확보했습니다. 송경한 대표가 취임 무렵 밝힌 회사 소개에도 인천·김포·김해·제주 등 국내 공항과 미국·사우디아라비아·괌·필리핀 등 해외 공항 건설 실적, 그리고 문화·체육·전시시설에서의 디자인과 기술력이 강조돼 있습니다.

건축 직군 지원자가 이 구성을 알아야 하는 이유는 두 가지입니다. 첫째, 대형 공공사업의 상당수가 지분을 나눠 갖는 공동수급 형태라 건축 담당자도 지분 관리와 공동도급 정산이라는 특수한 업무를 접하게 됩니다. 둘째, 회사 안에서 건축·토목·플랜트가 서로 인력을 주고받으므로 인접 분야에 대한 이해가 실무에서 쓰입니다.

● 3-8. 조선부문과 군산조선소가 건설에 미치는 영향

조선부문은 방산·특수선에서 강점을 지녔습니다. 해군 신형 고속정 32척, 공기부양식 고속상륙정 8척을 건조했고 2025년 말 고속정 4척 3,800억 원과 해경 다목적 화학방제함을 수주해 3년 이상 물량을 확보했습니다. 유지·보수·정비 역량을 인정받아 미 해군과 선박정비협약을 체결했고, 2025년 12월 미 해군 보급체계사령부로부터 4만 톤급 군수지원함 USNS 아멜리아 에어하트함 정비를 수주한 뒤 2026년 4월 추가 정비 사항을 반영한 계약을 맺었습니다. 상선에서는 친환경 컨테이너선 4척 6,400억 원을 비롯해 그리스 나비오스 마리타임 파트너스와 HMM 등 국내외 선사로부터 메탄올 추진 컨테이너선, 액화천연가스 이중연료선, 액화천연가스 벙커링선을 잇따라 확보했습니다.

가장 큰 변화는 군산조선소입니다. 2026년 3월 13일 최대주주 에코프라임마린퍼시픽이 HD 현대중공업과 자산 양수도 합의각서를 맺었고, 약 3개월간 현장 검증과 실사를 거쳐 6월 26일 신설법인 제이오션중공업을 통해 본계약을 체결했습니다. 매각 규모는 7,000억 원에서 1조 원 안팎으로 추정됩니다. 계약 체결식에는 국토교통부 장관과 지역 정관계 인사, HJ중공업 허상희 부회장이 참석했습니다. 제이오션중공업은 인수 절차 중에 오세아니아 지역 선주사와 11만4,000톤급 원유·석유제품운반선 4척 건조의향서를 체결했는데, 2017년 7월 마지막 인도 이후 9년 만에 완성선 건조가 재개될 가능성을 연 성과입니다. 7월 21일에는 차세대 이동통신 기업 유캐스트와 5세대 특화망 기반 인공지능 솔루션을 도입해 군산조선소를 스마트 조선소로 바꾸는 업무협약도 맺었습니다.

이 흐름이 건설부문에 주는 함의는 양면적입니다. 긍정적으로는 조선이 만들어 내는 현금이 회사 전체의 재무 안정과 보증 여력을 뒷받침해 건설부문이 대형 공공공사에 참여할 기반이 됩니다. 부정적으로는 대주주의 자금과 관심이 조선으로 쏠리면 건설부문의 투자와 인력 확충이 뒤로 밀릴 수 있습니다. 당초 동부건설 컨소시엄이 건설부문 외형 확대를 염두에 뒀으나 조선업 업황 개선으로 전략 무게중심이 조선으로 이동하는 분위기라는 관측이 이를 뒷받칩니다.

● 3-9. 재무구조와 신용도: 회복 중이나 완결되지 않은 과제

부채비율 흐름을 정리하면 이렇습니다. 2021년 452.1%, 2022년 567.0%, 2023년 747.9%로

치솟았다가 2024년 말 266.4%로 크게 낮아졌고 순부채비율도 118.7%에서 18.2%로 떨어졌습니다. 그러나 2025년 상반기 다시 565.0%로 나타나는 등 변동성을 보였고, 2025년 10월 2,010억 원 규모 제3자배정 유상증자를 통해 350%대로 낮추는 작업을 진행했습니다. 회사는 이 자금을 2025년 1,500억 원, 2026년 500억 원으로 나눠 운영자금과 친환경·고부가가치 선박 건조 역량 강화, 방산 부문 투자에 쓴다는 계획을 밝혔습니다.

남은 과제는 신용등급입니다. 2015년 4월 나이스신용평가가 부여한 BBB-가 마지막 공모등급이며, 이후 채권단 관리를 거치는 동안 유효 등급 평가가 이어지지 않았습니다. 같은 기간 HD현대중공업, 한화오션, 삼성중공업 등 대형 조선사가 일제히 등급을 올린 것과 대비됩니다. 시장 관계자들은 재무구조 개선을 통해 회사채 시장에 복귀해야 안정적인 유동성 관리와 재무 전략 이행이 가능하다고 지적합니다. 2026년 영업이익률을 9% 수준까지 끌어올릴 것이라는 시장 관측도 나왔는데, 상반기 실적을 보면 그 방향으로 가고 있습니다.

건축 직군 관점에서 신용도가 중요한 이유가 있습니다. 건설사는 공사를 수주할 때 계약이행보증, 선급금보증, 하자보수보증 같은 각종 보증을 발급받아야 하고, 신용도가 낮으면 보증 비용이 올라가거나 발급 한도가 제한됩니다. 회사의 신용도는 곧 현장이 쓸 수 있는 자금의 조건입니다.

● 3-10. 리스크 요인: 무엇이, 왜, 얼마나 일어날 수 있고, 어떤 영향을 주는가

첫 번째 리스크는 안전입니다. 2025년 11월 6일 오후 2시 2분, 한국동서발전 울산화력발전소 보일러타워 5호기가 발파 해체를 위한 사전 취약화 작업 중 붕괴해 작업자 7명이 숨졌습니다. 이 설비는 1981년 준공돼 2021년 운전을 멈춘 뒤 노후화로 철거가 결정됐고, 사고는 타워를 한 방향으로 무너뜨리기 위해 일부 기둥을 절단하는 취약화 작업 단계에서 발생했습니다. 시공은 HJ중공업, 발파는 하도급업체 코리아카코가 맡았습니다. 2026년 1월 16일 울산경찰청과 부산고용노동청이 업무상 과실치사상, 중대재해처벌법·산업안전보건법 위반 혐의로 대표 등 6명에 대해 사전구속영장을 신청했으나 1월 21일 울산지법은 도주와 증거인멸 우려가 없고 방어권 보장이 필요하며 유족과 합의한 점을 들어 전원 기각했습니다. 2026년 4월 21일에는 노동건강연대·매일노동뉴스·민주노총·중대재해전문가넷이 HJ중공업을 '2026 최악의 살인기업' 1위로 선정했습니다. 울산화력 붕괴와 부산 오페라하우스 추락사고로 2025년 한 해 8명이 숨졌고 전원 하청 노동자였습니다. 발생 가능성 측면에서 건설현장 사고는 언제나 상존하는 위험이며, 영향도 측면에서는 형사 책임, 시공능력평가 신인도 하락, 발주처 평가 감점, 조합의 시공사 선정 기피로 이어질 수 있어 가장 무거운 리스크입니다.

두 번째는 수익성 리스크입니다. 건설부문 영업이익률 1% 초반은 원가 변동에 대한 완충 여력이 거의 없다는 뜻입니다. 2026년 건설공사비지수가 다시 오르는 국면이므로 실현 가능성이 낮지 않고, 영향도는 부문 적자 전환으로 나타날 수 있습니다.

세 번째는 지역 집중 리스크입니다. 부산·경남 공공공사와 정비사업 비중이 크므로 지역 발주 물량이 줄거나 부산 주택시장이 더 냉각되면 곧바로 타격을 받습니다. 부산 준공 후 미분양이 3,292호로 전국 2위라는 사실이 이 위험을 뒷받침합니다.

네 번째는 자본배분 리스크입니다. 군산조선소 인수라는 대규모 투자가 대주주 차원에서 이뤄지면서 건설부문이 필요로 하는 인력 총원과 시스템 투자가 후순위로 밀릴 수 있습니다. 발생 가능성은 중간 수준이고 영향도는 중장기적으로 경쟁력 저하로 나타납니다.

다섯 번째는 브랜드·평판 리스크입니다. 해모로의 낮은 인지도에 안전사고 이슈가 더해지면 정비사업 조합이 시공사를 고를 때 불리하게 작용합니다.

여섯 번째는 재무 리스크입니다. 부채비율 350%대와 공모 신용등급 부재는 보증 비용과 조달 조건에 부담으로 남아 있습니다. 유동비율이 100%를 밑돌았던 이력도 단기 유동성 관리의 과제를 보여 줍니다.

● 3-11. 전략 옵션: 낙관·기본·비관 시나리오

낙관 시나리오는 공공 발주 확대와 조선 호황이 함께 이어지는 경우입니다. 2026년 사회간접자본 예산 21조 원대가 조기 집행되고 기술형 입찰에서 연이어 성과를 내며, 조선의 현금흐름이 재무구조를 받쳐 신용등급 복귀까지 이어지는 그림입니다. 이 경우 회사가 취할 전략은 기술형 입찰 전담 조직을 키워 설계 역량을 강화하고, 벅스코·오펜하우스로 축적한 문화·전시시설 시공 경험을 표준화해 유사 발주에서 반복 수주하는 방식입니다. 정비사업에서는 부산을 거점으로 삼되 수도권 소규모 정비에서 선별적으로 실적을 쌓아 브랜드를 올려 나가는 접근이 합리적입니다.

기본 시나리오는 현재 흐름이 이어지는 경우입니다. 건설부문은 매출 1조 원대를 유지하며 이익률을 1%대에서 2~3%로 끌어올리는 데 집중하고, 공공 비중을 높여 미분양 위험을 피하며, 안전관리 체계를 다시 세우는 데 자원을 투입합니다. 이 경우의 핵심 과제는 원가 관리 체계의 표준화입니다. 현장마다 서류 양식과 관리 방식이 제각각이면 원가 정보가 늦게 모이고 대응도 늦어집니다. 실행예산 대비 투입을 실시간으로 보는 체계를 갖추는 일이 이익률을 끌어올리는 가장 확실한 수단입니다.

비관 시나리오는 자재비 재상승과 안전 이슈가 겹치는 경우입니다. 중동 정세가 더 나빠져 공사비지수가 계속 오르고, 추가 중대재해가 발생해 수주 자격에 제약이 생기며, 부산 주택시장이 더 냉각되는 상황입니다. 이 경우 회사는 신규 수주를 공공 도급으로 좁히고, 위험이 큰 정비사업과 자체사업을 줄이며, 조선 현금흐름에 기대어 건설부문을 축소 운영하는 방어적 선택으로 갈 가능성이 있습니다. 이 시나리오에서도 안전과 원가를 관리할 사람은 여전히 필요하며, 오히려 그 수요가 더 커집니다.

● 3-12. 종합 해석: 숫자와 사건으로 회사를 읽는 법

이 회사를 정확히 이해하는 핵심은 전사 실적과 부문 실적을 갈라 보는 습관입니다. 2026년 상반기 영업이익 894억 원이라는 헤드라인은 조선의 성과이고, 건축 직군이 몸담을 조직의 실제 성적표는 건설부문 영업이익 78억 원입니다. 이 격차를 인식하는 것과 못 하는 것의 차이가 회사를 보는 시야의 차이입니다.

두 번째 핵심은 이 회사의 건축이 아파트 중심이 아니라는 사실입니다. 벅스코 전시장, 행정복합타운, 오페라하우스, 대학 캠퍼스처럼 발주처가 공공이고 기술 난도가 높은 건축물이 무대의 중심입니다. 이런 현장은 분양 위험이 없는 대신 기술 제안과 설계 협의, 발주처 대응의 비중이 큼니다.

세 번째 핵심은 안전이 이 조직의 최우선 과제로 올라섰다는 점입니다. 2026년 건설부문 경영방침의 첫 단어가 '안전'이고, 신임 대표의 취임 일성 첫 문장도 안전이었습니다. 이는 회사가 사람을 뽑고 평가하는 기준에도 그대로 반영됩니다.

■ 4장: 인재상/조직문화

● 4-1. 공식 메시지의 최신성 점검: 무엇이 현재의 언어인가

인재상을 다룰 때 가장 흔한 실수가 오래된 문구를 현재의 것으로 착각하는 일입니다. HJ중공업은 이 위험이 특히 큼니다. 사명이 바뀌었고 지배구조가 통째로 달라졌기 때문입니다.

교차 확인 결과는 이렇습니다. 일부 채용 포털에는 "우리의 꿈처럼 푸른 바다를 향해하는 선박도 먼저 한 사람 한 사람의 장인들 손을 거쳐야 했습니다"로 시작하는 인재상 문구가 남아 있는데, 이는 조선업 정체성이 강했던 과거 법인 시절의 언어이며 현재 회사가 전면에 내세우는 메시지와는 결이 다릅니다. 같은 포털의 경영이념 항목에도 "창조의 시대, 상상력의 시대라 불리는 21세기"로 시작하는 문장이 남아 있는데, 이 역시 갱신 시점이 오래된 자료로 보입니다.

반면 2026년 시점에 회사가 반복해서 쓰는 언어는 다음과 같습니다. "꿈임없는 도전으로 새로운 행복과 성장의 시대를 열어가는 HJ중공업", "새로운 가치창조를 위한 도전정신", "기술경쟁력으로 세계를 경영합니다", "개척자적 사명감으로 오직 한길을 달려온 종합 중공업체"입니다. 회사는 스스로를 조선, 건설, 플랜트를 아우르는 종합 중공업체로 규정하며, 1937년 국내 최초 조선사 설립 이래의 국내 최초·동양 최초·세계 최초 기록과 1968년 국내 최초 철골 건축물에서 시작한 건설 역사를 함께 내세웁니다.

여기서 한 가지 유의할 점이 있습니다. HJ중공업은 대형사처럼 정교하게 다듬은 네다섯 개조의 핵심가치 체계를 공개적으로 널리 알리는 회사가 아닙니다. 채용 사이트 참조를 안내하는 수준의 서술이 많습니다. 따라서 이 회사의 인재 기준을 파악하려면 정형화된 인재상 문구보다 경영방침, 대표의 발언, 채용 공고의 요건 같은 살아 있는 신호를 읽는 편이 훨씬 정확합니다.

● 4-2. 2026년 경영방침이 사실상의 인재 기준

2026년 3월 27일 정기 주주총회에서 회사는 그해 사업계획으로 수주 4조1,500억 원, 매출 2조6,500억 원을 제시하면서 부문별 경영방침을 함께 밝혔습니다. 건설부문은 "안전을 기반으로 지속가능한 성장경영", 조선부문은 "지속가능한 수익창출과 내실경영"입니다.

건설부문 방침의 문장 구조를 뜯어보면 회사가 사람에게 요구하는 순서가 드러납니다. 안전이

기반이고, 그 위에서 성장을 추구하되, 지속가능해야 한다는 것입니다. 성장이 앞에 오지 않고 안전이 앞에 옵니다. 2025년의 참사를 겪은 조직이 내놓은 우선순위입니다. 건축 직군에서 일할 사람에게 이 방침이 의미하는 바는, 공기를 맞추기 위해 안전 절차를 건너뛰는 판단이 조직에서 용인되지 않는다는 것, 그리고 안전을 지키면서도 공정을 굴릴 방법을 찾아내는 능력이 곧 실력으로 평가된다는 것입니다.

같은 자리에서 회사 관계자가 이전 공채에서 밝힌 인재 관련 언급도 참고할 만합니다. "HJ 중공업은 도전과 성장을 함께 일궈갈 젊고 능력 있는 인재를 기다리고 있다"며 "미래를 함께 만들어갈 열정 있는 지원자들의 많은 관심과 참여를 바란다"는 메시지였습니다. 공식 인재상 체계가 성글게 정리된 회사일수록 이런 실무적 발언이 실제 기준에 가깝습니다.

● 4-3. 송경한 대표 체제가 시사하는 인적 요건

2026년 3월 27일 서울 용산구 남영사옥에서 열린 정기 주주총회에서 송경한이 건설부문 대표이사 사장으로 취임했습니다. 1963년생으로 경희대학교 영문학과를 졸업하고 1995년 동부건설에 입사해 인사, 외주, 구매 등 건설 경영 전반을 두루 거쳤으며 2024년 4월부터 동부엔지니어링 대표이사를 지낸 인물입니다. 회사는 선임 배경으로 탁월한 조직 관리와 수익성 개선 역량을 들었습니다.

취임 발언은 이랬습니다. "오랜 건설 명가인 HJ중공업의 재도약을 이끄는 중책을 맡게 돼 영광이며, 타협 없는 안전 문화 정착과 주도적인 수익 경영을 통해 어떤 위기에도 흔들리지 않는 지속가능한 건설사로 거듭나겠다."

이 인선에서 읽을 수 있는 신호는 세 가지입니다. 첫째, 선임 대표의 배경이 기술·시공이 아니라 인사·외주·구매라는 점입니다. 외주와 구매는 협력업체 선정과 자재 조달을 다루는 영역으로, 건설사 원가의 대부분이 결정되는 지점입니다. 원가 구조를 손보겠다는 의지가 인선에 담겨 있다고 볼 수 있습니다. 둘째, '주도적인 수익 경영'이라는 표현은 외형보다 이익을 앞세우겠다는 선언입니다. 영업이익률 1.2%를 끌어올리는 일이 이 체제의 최우선 과제입니다. 셋째, '타협 없는 안전 문화'라는 표현에서 '타협 없는'이라는 수식어 앞에 붙은 점이 중요합니다. 이는 안전과 공기·원가가 충돌할 때의 판단 기준을 조직에 못 박은 문장입니다.

건축 직군에서 일할 사람에게 이 세 신호가 뜻하는 바는 명확합니다. 협력사 관리와 원가 데이터를 다루는 능력, 그리고 절차를 지키는 성실성이 이 조직에서 인정받는 자질입니다.

● 4-4. 조선과 건설이 한 회사에 있는 조직의 문화

HJ중공업의 조직 정체성에서 빼놓을 수 없는 특징이 겸업 구조입니다. 부산 영도조선소와 거제공장에서는 제조업의 논리가, 전국에 흩어진 건설 현장에서는 프로젝트의 논리가 작동합니다.

제조업의 논리란 같은 공간에서 반복 작업을 표준화하고 공정별 관리 지표를 촘촘히 관리하는

방식입니다. 조선소는 매일 같은 도크에서 일이 이뤄지므로 안전 규정과 작업 절차가 축적되고 정착됩니다. 반면 건설 현장은 매번 다른 장소에서 다른 조건으로 시작합니다. 지반이 다르고 이웃 민원이 다르고 협력사 구성이 다릅니다. 표준화가 어렵고 그만큼 개인의 판단과 경험에 기대는 부분이 큼니다.

이 두 논리가 한 회사에 공존하면 좋은 면과 어려운 면이 함께 생깁니다. 좋은 면은 조선소에서 다져진 안전·공정 규율의 문법이 건설 현장으로 넘어올 수 있다는 점입니다. 실제로 회사가 2026년 건설부문 방침에 안전을 앞세운 배경에는 제조업 조직이 축적한 안전관리 감각도 작용했을 것으로 보입니다. 어려운 면은 두 부문의 인사·평가·자원 배분 기준이 서로 다르고, 실적이 좋은 부문 쪽으로 관심이 쏠릴 때 상대적 박탈감이 생길 수 있다는 점입니다.

조직 구조상으로도 두 부문은 분리돼 있습니다. 건설부문은 서울 용산구 갈월동 남영사옥에, 조선부문은 부산 영도에 본거지를 둡니다. 각자 대표 체제이므로 인사와 사업 운영이 부문별로 이뤄집니다. 건축 직군으로 입사한다면 소속은 건설부문이며 근무지는 서울 남영사옥 또는 전국 현장이 됩니다.

● 4-5. 현장 순환근무와 지역 이동이라는 전제

건설사 조직문화를 논할 때 가장 현실적인 요소가 근무지입니다. 신입 건축 직군은 대부분 현장에 배치되고, 프로젝트가 끝나면 다른 현장으로 옮깁니다. 2025년 공채 안내에서도 분야별로 현장과 서울 남영사옥에서 근무할 인재를 뽑는다고 명시했습니다. HJ중공업의 사업장 분포를 보면 부산·경남 비중이 크고, 제천~영월 고속국도, 충북선, 의정부, 대전, 서울 강북 같은 전국 단위 현장이 함께 있으며, 필리핀 등 해외 현장도 열려 있습니다.

이 구조가 개인의 삶에 미치는 영향은 큼니다. 몇 년 단위로 거주지를 옮기게 되고, 현장 인근 기숙사 생활을 하는 경우도 많습니다. 회사가 기숙사와 구내식당, 학자금 지원 같은 복리후생을 갖춰 둔 배경에도 이런 근무 형태가 있습니다. 이동과 현장 상주를 감당할 준비가 돼 있는지가 이 직군 선택의 첫 관문입니다.

● 4-6. 공개된 처우와 근속에서 읽는 조직 안정성

공개 자료에 따르면 HJ중공업의 평균 연봉은 7,810만 원에서 8,182만 원 수준으로 집계되며, 평균 근속연수는 14.2년, 사원 수는 2,069명 규모입니다. 재무평가에서는 규모 항목이 강점으로, 안정성 항목이 상대적 약점으로 나타납니다.

근속연수 14년대는 중요한 신호입니다. 건설업 평균과 견주어 짧지 않은 수치이며, 한번 자리를 잡으면 오래 다니는 조직이라는 뜻입니다. 89년 역사와 채권단 관리라는 위기를 겪고도 조직이 유지됐다는 사실도 같은 방향을 가리킵니다. 다만 근속이 길다는 것은 연차가 높은 구성원 비중이 크다는 뜻이기도 합니다. 공개된 재직자 의견에서도 경력이 많은 선배가 많아 잘 배우면 빠르게 성장할 수 있다는 장점과 함께, 상사 편차가 크고 현장 서류 양식이 표준화되지 않아 문서 작업에 시간이 많이 든다는 지적이 함께 나옵니다. 후자는 앞서 살펴본 원가 관리 체계 표준화 과제와 이어지는 대목입니다.

● 4-7. 2026년 공채 요건에서 읽는 인재 신호

이번 채용의 직무기술서가 제공되지 않았으므로, 회사가 공개한 모집 요건과 동종 중견 건설사의 건축 직군 요건을 근거로 인재 신호를 정리하겠습니다.

2026년 HJ중공업 건설부문 신입사원 공개채용은 건축, 토목, 기계, 전기, 플랜트, 안전, 개발영업, 행정지원 등 8개 부문에서 이뤄지며 서류 접수는 8월 24일까지입니다. 지원 자격은 정규 4년제 대학 졸업자 및 2027년 2월 졸업예정자로 2026년 11월 입사가 가능한 사람이고, 관련 학과 전공자 가운데 4.5점 만점에 학점 평균 3.0 이상을 요구합니다. 공인어학성적은 토익 700점 또는 오픽 IM2 또는 토익스피킹 120점 이상입니다. 장교 출신자를 우대하며 취업지원대상자, 장애인, 관련 자격증 보유자도 우대합니다.

이 요건에서 읽을 수 있는 것은 다음과 같습니다. 첫째, 어학 기준을 둔다는 사실은 해외 현장과 외국 발주처·선주 대응이 실제로 존재하는 회사임을 반영합니다. 필리핀 사업과 미 해군 정비 사업을 함께 가진 회사의 특성입니다. 둘째, 학점 3.0이라는 기준선은 지나치게 높지 않아 학업 성실성을 최소한으로 확인하는 수준입니다. 셋째, 관련 자격증 우대는 건축기사와 건설안전기사 같은 국가기술자격의 가치를 뜻합니다. 넷째, 장교 출신 우대는 조직 규율과 리더십, 현장 통솔 경험을 중시하는 건설업 특유의 선호를 보여 줍니다.

2025년 공채가 건축, 토목, 기계, 전기, 안전, 전산, 부동산, 재무, 법무, 홍보, 노무, 일반행정으로 나뉘었던 것과 비교하면 2026년에는 플랜트와 개발영업이 별도 부문으로 등장했습니다. 발전 설비 등 플랜트 사업과 개발형 사업에 힘을 싣겠다는 조직의 의도로 읽힙니다.

● 4-8. 건설 건축 도메인이 선호하는 사고방식과 행동

산업과 직무의 성격에서 자연스럽게 도출되는 인재 요건이 있습니다.

첫째, 숫자로 생각하는 습관입니다. 건축 직군의 언어는 물량, 단가, 공정률, 원가율입니다. "잘 진행되고 있습니다"가 아니라 "계획 대비 3% 지연, 실행예산 대비 투입 101%"로 말할 수 있어야 대화가 성립합니다.

둘째, 절차를 지키는 성실성입니다. 건설 사고의 상당수는 새로운 기술의 실패가 아니라 이미 알고 있는 절차를 건너뛴 데서 생깁니다. 철근 배근 검측을 받지 않고 콘크리트를 타설하거나, 작업 전 위험성 평가를 형식적으로 넘기는 식입니다. 기본을 지키는 사람이 이 산업에서 오래갑니다.

셋째, 여러 이해관계자 사이에서 균형을 잡는 조정력입니다. 협력사는 단가를 올리고 싶고, 감리는 품질을 높이고 싶고, 발주처는 공기를 당기고 싶고, 본사는 원가를 줄이고 싶습니다. 이 요구들이 매일 부딪힙니다. 어느 한쪽 편만 드는 사람은 현장을 굴리지 못합니다.

넷째, 물리적·심리적 지구력입니다. 이른 아침 안전조회로 시작해 저녁에 서류를 정리하며 끝나는 하루가 몇 년간 반복됩니다. 날씨, 민원, 자재 지연 같은 통제 밖 변수가 계획을 흔드는 일도

찾습니다.

다섯째, 배우려는 태도입니다. 도면 읽는 법, 공법, 관련 법규, 원가 체계는 학교에서 배운 것만으로 충분하지 않습니다. 근속이 긴 조직에서는 선배의 경험이 가장 큰 자산이므로, 질문하고 기록하고 다시 확인하는 사람이 빠르게 성장합니다.

● 4-9. 종합 해석: 이 조직이 찾는 사람의 윤곽

지금까지의 신호를 모으면 2026년 HJ중공업 건설부문이 찾는 건축 인재의 윤곽이 그려집니다. 안전 절차를 타협 대상으로 보지 않는 사람, 원가와 공정을 숫자로 관리할 수 있는 사람, 공공 발주처와 컨소시엄 구성원 사이에서 행정과 협의를 감당할 수 있는 사람, 부산과 전국 현장을 오가는 근무 형태를 받아들일 수 있는 사람, 그리고 필리핀 같은 해외 현장 가능성에 열려 있는 사람입니다.

여기에 회사 고유의 색깔을 더하면 하나가 더 붙습니다. 오페라하우스나 전시장처럼 표준화되지 않은 건축물을 다루는 데서 재미를 느끼는 사람입니다. 이 회사의 건축은 반복 생산형 아파트가 아니라 하나씩 다른 공공 건축물이 중심이므로, 매번 새로운 문제를 푸는 상황을 부담이 아니라 기회로 받아들이는 성향이 조직과 잘 맞습니다.

■ 5장: 직무 분석

● 5-1. '건축'의 범위 규정: 토목·플랜트와 무엇이 다른가

먼저 범위를 명확히 하겠습니다. HJ중공업 건설부문은 건축, 토목, 플랜트로 나뉘고 채용도 이 구분을 따릅니다. 세 분야는 다루는 구조물, 발주 방식, 필요한 지식이 서로 다릅니다.

토목은 도로, 철도, 교량, 터널, 항만, 부지조성처럼 땅과 기반시설을 다룹니다. 지반공학과 측량이 핵심이고 공사 규모가 크며 공기가 깊습니다. 제천~영월 고속국도, 충북선 고속화, 가덕도신공항 부지조성, 세부 신항만이 여기 속합니다. 플랜트는 발전소, 가스 설비, 산업 설비처럼 기계·배관·전기 설비가 얹힌 구조물을 다룹니다. 여수 천연가스발전소, 울산화력 철거 공사가 이 영역입니다. 배관과 기계 설비, 시운전 개념이 필요합니다.

건축은 사람이 들어가 생활하고 활동하는 건물을 다룹니다. 공동주택, 오피스, 전시·문화시설, 행정청사, 교육시설, 물류·산업 건축이 대상입니다. 골조와 마감, 건축 설비, 인허가, 법규 검토가 중심 지식이며 실내 마감과 사용자 편의가 품질의 상당 부분을 좌우합니다. HJ중공업에서 건축이 맡는 대표 현장은 부산오페라하우스, 벅스코 제3전시장, 서부산 행정복합타운, 한국에너지공단 캠퍼스, 그리고 범천5구역 같은 정비사업 공동주택입니다.

이 구분이 중요한 이유는 같은 회사 안에서도 직무 경험이 갈리기 때문입니다. 건축 직군으로 들어가면 철근콘크리트 골조와 마감, 건축 법규, 사용승인, 하자 대응이 일상의 언어가 됩니다. 토목·플랜트 인력과 협업은 하되 담당 영역은 구분됩니다.

● 5-2. 시공관리: 도면을 실제 건물로 바꾸는 일

시공관리 또는 공사관리는 현장에서 실제 공정을 지휘하는 역할입니다. 도면대로, 정해진 기간 안에, 정해진 품질로 건물을 만들어 내는 것이 목표입니다.

구체적으로 하는 일은 이렇습니다. 매일 아침 그날의 작업 계획을 확인하고 협력사별 인원과 장비를 배치합니다. 작업 전 위험성 평가를 진행하고 안전조치에서 그날의 위험 요인을 공유합니다. 골조 공사라면 철근 배근이 시공상세도로 됐는지 확인하고, 거푸집이 제대로 세워졌는지 점검한 뒤 감리 검측을 받습니다. 검측을 통과해야 콘크리트를 타설할 수 있습니다. 타설 당일에는 레미콘 반입 시간, 슬럼프 시험, 공시체 채취를 챙깁니다. 마감 공사 단계로 넘어가면 창호, 방수, 타일, 도장, 설비 배관이 서로 부딪히지 않도록 순서를 조율합니다.

시공관리자가 늘 마주하는 문제는 순서의 충돌입니다. 전기 배관을 벽체 안에 넣어야 하는데 조적 작업이 먼저 끝나 버리면 벽을 깨고 다시 해야 합니다. 이런 재작업이 원가를 갉아먹는 대표적 요인입니다. 그래서 시공관리자는 하루 앞이 아니라 2~3주 앞의 작업을 미리 그려 놓고 공종 간 간섭을 잡아냅니다.

여기서 시공상세도라는 개념이 등장합니다. 설계도면은 "이런 건물을 지어라"라는 의도를 담고, 시공상세도는 "그 의도를 현장에서 어떻게 구현할지"를 그린 도면입니다. 철근을 몇 개, 어떤 간격으로, 어떻게 겹쳐 잇는지, 거푸집을 어떤 자재로 어떻게 세우는지가 여기에 담깁니다. 검단 아파트 붕괴 사고가 전단보강근 누락에서 비롯됐듯, 상세도와 실제 시공이 어긋나면 구조 안전이 무너집니다. 시공관리자의 가장 기본적인 임무가 이 일치를 확인하는 일입니다.

● 5-3. 공무: 현장의 돈과 서류를 쥔 자리

공무는 영어로 프로젝트 컨트롤 매니지먼트라 부르며, 착공부터 준공까지 현장의 계약·원가·기성·인허가·대관·발주처 대응을 총괄합니다. 현장소장의 핵심 참모라 불리는 자리입니다.

착공 단계의 공무 업무는 현장 개설 품의, 자금 청구, 법인인감 신청, 협력업체 선정, 각종 보험 가입입니다. 공사가 시작되면 견적서와 계약서 관리, 현장 손익계산서 작성, 기성 청구, 설계변경 관련 발주처 협의, 하도급 관리로 옮겨갑니다. 준공이 다가오면 정산 자료를 정리하고 최종 공사비를 확정하는 협상을 준비합니다.

공무가 다루는 개념 가운데 실행예산이 가장 중요합니다. 실행예산은 도급금액 안에서 그 공사를 실제 수행하는 데 들어갈 돈을 항목별로 짠 내부 예산입니다. 도급금액이 발주처에서 받기로 한 돈이라면 실행예산은 나갈 돈의 계획입니다. 둘의 차이가 그 현장의 목표 이익입니다. 가정으로 설명하면 이렇습니다. 집수리를 1억 원에 맡았는데 자재와 인건비로 9,000만 원이 나갈 것으로 계산했다면 1,000만 원이 남습니다. 그런데 자재값이 오르고 일이 늘어 9,500만 원이 나가면 남는 돈은 절반으로 줄어듭니다. 건설사의 현장 손익도 정확히 이 원리로 움직이며, HJ중공업 건설부문의 이익률이 1%대라는 사실은 이 여유분이 매우 얇다는 뜻입니다.

기성도 공무의 핵심 개념입니다. 기성은 공사가 진행된 만큼의 대가를 발주처에 청구해 받는 것입니다. 건물이 다 지어져야 돈을 받는 것이 아니라 공정률에 따라 나눠 받으므로, 기성 청구가 늦어지면 현장에 돈이 마르고 협력사에 대금을 주지 못합니다. 앞서 본 중견사 공사미수금 급증이 왜 위험한지도 여기서 드러납니다. 매출은 잡혔는데 기성이 들어오지 않으면 회사는 흑자 상태로 자금난에 빠집니다.

준공정산은 공사 완료 후 설계변경과 물가변동을 반영해 최종 공사비를 확정하는 절차입니다. 이 단계에서 공무의 협상력이 현장의 최종 손익을 결정합니다. 부산오페라하우스에서 회사가 물가 변동 비용과 간접비, 재설계 비용으로 100억 원을 부담하겠다고 밝힌 사안이 바로 이 영역의 문제입니다.

● 5-4. 견적·원가·입찰: 수주 단계에서 손익이 결정된다

견적은 입찰 전에 이 공사를 하려면 얼마가 드는지 계산하는 일입니다. 도면과 시방서를 보고 물량을 산출한 뒤 단가를 곱해 공종별 금액을 만들고, 여기에 현장 운영비와 일반관리비, 이윤을 얹어 입찰 금액을 결정합니다.

이 단계가 중요한 이유는 손익의 대부분이 여기서 확정되기 때문입니다. 아무리 현장에서 잘 관리해도 애초에 낮게 써서 따낸 공사는 이익을 내기 어렵습니다. 반대로 너무 높게 쓰면 수주 자체를 못 합니다. 견적 담당자는 이 사이에서 정확한 균형점을 찾아야 하며, 그 근거가 되는 것이 과거 현장의 실적 데이터와 표준시장단가, 건설공사비지수입니다. 2026년처럼 자재값이 다시 오르는 국면에서는 향후 상승분을 어떻게 반영할지가 견적의 핵심 쟁점이 됩니다.

공공공사에서는 낙찰 제도에 대한 이해가 필요합니다. 종합심사낙찰제는 가격과 공사수행능력, 사회적 책임을 종합해 낙찰자를 정하는 방식이고, 적격심사는 일정 기준을 넘는 업체 가운데 최저가를 고르는 방식에 가깝습니다. 기술형 입찰은 설계 제안까지 평가합니다. HJ중공업이 벅스코 제3전시장에서 기술 평가 우위로 종합 1위를 차지한 사례, 제천~영월 고속국도 3공구에서 25대 1의 경쟁을 뚫은 사례가 이 제도들 위에서 일어난 일입니다.

● 5-5. 품질: 하자를 만들지 않는 일과 하자를 처리하는 일

품질 관리는 시공 과정에서 규정된 품질을 확보하는 활동과, 준공 후 발생한 하자에 대응하는 활동으로 나뉩니다. 전자는 자재 반입 검사, 배합 시험, 공시체 압축강도 시험, 각 공정의 검측이며, 후자는 입주 후 하자 접수와 보수, 하자심사·분쟁조정 대응입니다.

공동주택에서 품질 문제는 곧바로 회사 평판으로 이어집니다. 하자 판정 건수는 공개되며, 건수가 많은 회사는 브랜드에 타격을 입습니다. 층간소음 사후확인제가 도입되면서 준공 단계의 확인 항목도 늘었습니다. 회사가 정비사업에서 브랜드를 키우려 한다면 품질 관리는 마케팅이기도 합니다.

하자보수보증금이라는 개념도 알아 둘 필요가 있습니다. 준공 후 일정 기간 발생하는 하자를

시공사가 책임지고 고치겠다는 담보로 예치하는 금액입니다. 하자가 많으면 보수 비용이 늘고 회사 손익이 나빠지므로, 시공 단계의 품질 관리가 결국 원가 관리와 같은 일이 됩니다.

● 5-6. 안전: 2026년 건축 현장의 최우선 기능

안전 관리는 별도 직군으로도 뽑지만 건축 직군의 일상 업무이기도 합니다. 시공관리자가 매일 하는 일 가운데 안전 점검이 차지하는 비중이 크기 때문입니다.

법적 구조를 정리하면 이렇습니다. 산업안전보건법은 사업장의 안전보건 조치 의무를 규정하고, 중대재해처벌법은 중대재해 발생 시 경영책임자와 법인을 형사처벌합니다. 실무에서 중요한 점은 중대재해처벌법 적용이 산업안전보건법 위반 입증과 연결된다는 사실입니다. 사망사고가 나면 중대재해처벌법 적용 대상이 되지만 실제 기소는 산업안전보건법 위반 여부에 달려 있고, 형식적으로만 안전보건관리체계를 갖춘 경우에도 인과관계가 인정되면 처벌을 피하기 어렵다는 것이 법조계의 설명입니다. 반대로 체계가 적절하게 구축돼 있고 사고와의 인과성이 입증되지 않으면 다른 판단도 가능합니다. 이 말은 안전 서류가 형식이 아니라 실제로 작동해야 한다는 뜻입니다.

2026년 6월 1일부터 시행된 산업안전보건법 개정안은 폭염과 한파를 근로자 건강을 위협하는 요인으로 명시했습니다. 여름철 옥외 작업이 많은 건축 현장은 작업 중지와 휴식 시간 확보를 공정 계획에 반영해야 하며, 이는 공기 산정에 곧바로 영향을 줍니다. 기후 리스크가 공사기간 지연, 원가 상승, 산업재해라는 세 가지 부담으로 동시에 나타난다는 지적이 2026년 여름 업계에서 나온 배경입니다.

HJ중공업 건축 직군에게 안전은 특별한 무게를 갖습니다. 회사가 2025년 두 건의 사망사고를 겪었고 2026년 경영방침 첫머리에 안전을 놓았기 때문입니다. 새로 들어오는 사람이 조직에 기여할 수 있는 가장 명확한 지점 가운데 하나가 이 영역입니다.

● 5-7. 설계관리와 기술형 입찰 대응

설계관리는 설계사·감리와 협의해 도면의 시공성을 확보하는 업무입니다. 도면대로 지을 수 없거나 지으면 문제가 생기는 부분을 미리 찾아내 대안을 만듭니다. 부산오페라하우스 사례가 이 업무의 중요성을 극명하게 보여 줍니다. 완성도 낮은 실시설계 도서로 착공했다가 파사드 공법 문제로 1년 넘게 공사가 멈췄고, 재설계와 검증에 막대한 시간과 비용이 들어갔습니다.

기술형 입찰이 늘면서 이 업무의 비중도 커지고 있습니다. 기술형 입찰에서는 시공사가 설계 제안 단계부터 참여하므로, 건축 직군 가운데 설계 이해도가 높은 인력이 제안서 작성과 기술 검토에 투입됩니다. 벅스코 제3전시장에서 낙찰자로 선정된 뒤 우선시공분 시공과 나머지 부분 실시설계를 함께 진행한다는 대목이 이 구조를 보여 줍니다. 설계와 시공이 시간상 겹치므로 두 영역을 오가며 조율할 사람이 필요합니다.

여기서 BIM의 실무적 가치가 드러납니다. 3차원 모델로 구조와 설비를 겹쳐 보면 도면상으로는 발견하기 어려운 간섭을 미리 찾아낼 수 있고, 비정형 구조물의 시공 오차를 관리할 수

있습니다. 2026년 500억 원 이상 공공공사로 적용 범위가 넓어졌으므로, HJ중공업이 수행하는 대형 공공건축은 대부분 BIM 적용 대상입니다.

● 5-8. 하루, 한 달, 1년의 업무 주기

하루 단위로 보면 이렇습니다. 이른 아침 현장에 출근해 안전조회에 참석하고 그날의 작업 내용과 위험 요인을 공유합니다. 오전에는 각 공종 작업 현황을 돌아보며 시공상세도와 실제 시공을 대조하고, 필요한 경우 감리 검측에 입회해 지적 사항을 기록합니다. 오후에는 기성 청구용 공정 사진과 물량을 정리하고, 자재 발주서를 작성하며 납기를 확인하고, 실행예산 대비 투입 현황을 점검합니다. 늦은 오후에는 작업일보를 쓰고 다음 날 공정회의 자료를 준비합니다. 설계변경 사안이 있으면 관련 서류를 검토합니다.

한 달 단위로 보면 기성 청구가 중심입니다. 월말에 공정률을 산정해 발주처에 청구하고, 협력사에 대금을 지급하며, 현장 손익을 마감합니다. 이 과정에서 계획 대비 실적 차이를 분석하고 원인을 찾습니다. 안전 점검과 품질 시험도 정해진 주기로 이뤄집니다.

1년 단위로 보면 공정 단계의 전환이 나타납니다. 착공 초기에는 가설공사와 터파기, 흙막이가 중심이고, 이후 골조가 올라가면서 작업 강도가 최고조에 이르며, 골조가 끝나면 마감과 설비로 넘어가고, 마지막에 사용승인과 준공, 입주 지원이 이어집니다. 이 흐름을 시간축에 그리면 초기와 말기가 완만하고 중반이 가파른 곡선이 나오는데, 이를 에스자 형태의 진도 곡선이라 부릅니다. 관리자는 계획 곡선과 실제 진도를 겹쳐 보며 지연을 조기에 발견합니다.

건축 공사는 보통 30개월에서 50개월이 걸립니다. HJ중공업 사례로 보면 범천5구역 재개발이 실착공일로부터 45개월, 서부산 행정복합타운이 45개월, 벅스코 제3전시장이 50개월입니다. 신입으로 들어가면 한 현장의 특정 단계를 몇 년간 경험하고 다음 현장으로 옮기게 됩니다.

● 5-9. 이해관계자 지도: 누구와 무슨 일로 만나는가

건축 현장의 관리자는 여러 상대를 동시에 마주합니다.

발주처는 돈을 대고 요구사항을 제시하는 주체입니다. HJ중공업의 경우 부산도시공사, 부산시 건설본부, 한국동서발전, 한국도로공사, 국가철도공단 같은 공공기관이거나 정비사업 조합입니다. 공공 발주처를 상대할 때는 행정 절차와 문서 형식이 엄격하고, 조합을 상대할 때는 다수 조합원의 이해를 조율해야 합니다.

설계사는 도면을 만드는 주체이며, 시공 과정에서 설계 의도를 확인하고 변경 사항을 협의하는 상대입니다. 오페라하우스처럼 국제 공모 당선작인 경우 원 설계사와 국내 설계사가 함께 관여해 협의가 복잡해집니다.

감리는 시공이 설계와 법규대로 이뤄지는지 감독하는 제3자입니다. 검측을 통과해야 다음 공정으로 넘어갈 수 있으므로 일정에 큰 영향을 줍니다. 검단 사고 이후 감리 체계가 강화되면서 검측 항목과 요구 수준도 높아졌습니다. 시공사와 감리는 협력하면서도 긴장

관계에 있으며, 이 관계를 어떻게 관리하느냐가 현장 운영의 관건입니다.

협력업체는 실제로 시공을 수행하는 전문건설사입니다. 골조, 철근, 형틀, 전기, 설비, 창호, 방수, 도장 등 공종별로 나뉩니다. 종합건설사의 건축 직군은 이들을 조율해 하나의 건물로 통합하는 지휘자 역할을 합니다. 협력사 폐업이 늘어나는 2026년 환경에서는 업체의 재무 상태와 시공 능력을 미리 확인하는 일도 업무에 포함됩니다.

인허가 관청은 착공 신고와 사용승인을 담당하며, 지역 주민과 민원인은 소음·분진·교통 문제를 제기하는 상대입니다. 본사에서는 견적·구매·안전·품질·회계 부서가 현장을 지원하고 통제합니다. 공동수급 현장에서는 다른 건설사의 담당자와도 지분 관리와 정산을 두고 협의합니다. 서부산 행정복합타운처럼 여섯 개 회사가 참여하는 현장에서는 이 협의가 만만치 않은 업무량이 됩니다.

● 5-10. 성과 지표: 무엇으로 평가받는가

건축 직군의 성과는 몇 가지 지표로 측정됩니다.

공정률은 계획 대비 실제 진도로, 지연 여부를 보여 줍니다. 원가율은 실행예산 대비 실제 투입 비율로, 100%를 넘으면 목표 이익이 사라집니다. 안전 지표로는 재해율과 근로손실재해율, 무재해 일수, 아차사고 보고 건수가 쓰입니다. 품질 지표로는 검측 합격률, 재시공 건수, 준공 후 하자 접수 건수가 있습니다. 준공기한 준수 여부는 지체상금과 직결됩니다. 지체상금은 약속한 기한을 넘겼을 때 발주처에 물어야 하는 돈으로, 대형 공사에서는 하루 단위 금액이 상당합니다. 설계변경과 클레임 관리에서는 증액을 확보한 금액과 분쟁을 줄인 정도가 성과가 됩니다.

신입 단계에서는 이 지표들을 직접 책임지기보다 관련 데이터를 정확하게 모으고 정리하는 일을 맡습니다. 물량 산출이 틀리면 기성 청구가 틀리고, 작업일보가 부실하면 나중에 설계변경 근거를 대지 못합니다. 기초 데이터의 정확성이 곧 신입의 실력입니다.

● 5-11. HJ중공업 건축 직군의 고유 조건

같은 건축 직군이라도 회사에 따라 경험이 달라집니다. HJ중공업 건축 직군의 고유 조건은 네 가지입니다.

첫째, 공공건축과 기술형 입찰 비중이 큼니다. 벅스코 제3전시장, 서부산 행정복합타운, 오페라하우스, 대학 캠퍼스 같은 현장에서 일하게 되며, 발주처 행정과 설계 협의, 기술 제안이 업무에 포함됩니다. 아파트 반복 시공만 경험하는 것과는 다른 경력이 쌓입니다.

둘째, 공동수급 현장이 많습니다. 서부산 행정복합타운 20%, 충북선 41%, 벅스코 주간사, 제천~영월 70% 주간사처럼 지분을 나눠 갖는 구조가 일반적입니다. 지분 관리와 공동도급 정산이라는 특수 업무를 배우게 되며, 다른 회사 실무자와 협업하는 경험이 자연스럽게 따라옵니다.

셋째, 비정형·고난도 건축을 다룰 기회가 있습니다. 오페라하우스의 40미터 곡면 파사드처럼 표준 공법으로 해결되지 않는 구조물이 회사 포트폴리오에 있습니다. 3차원 모델링과 공법 검증은 실제 현장에서 접할 수 있다는 뜻입니다.

넷째, 부산·경남 기반과 해외 가능성입니다. 지역 공공공사와 정비사업이 몰려 있고, 필리핀 등 해외 인프라 현장도 회사의 전통적 무대입니다. 어학 기준을 채용 요건에 둔 이유가 여기에 있습니다.

동시에 감안해야 할 조건도 있습니다. 건설부문 이익률이 얇으므로 원가 압박이 상시적이고, 안전 이슈를 겪은 조직이라 관리 강도가 높으며, 현장 서류 표준화가 충분치 않다는 재직자 지적이 있어 문서 업무 부담이 있을 수 있습니다.

● 5-12. 필요 역량과 자격, 그리고 커리어 경로

기술 지식으로는 구조 역학의 기초, 철근콘크리트와 철골 공법, 건축 재료, 건축 법규, 적산과 견적, 공정 계획이 기본입니다. 도면을 읽고 시공상세도를 검토할 수 있어야 하며, 캐드와 BIM 도구를 다룰 수 있으면 실무 진입이 빠릅니다. 엑셀을 이용한 물량·원가 정리 능력은 매일 쓰입니다.

자격으로는 건축기사가 기본이고, 건설안전기사의 가치가 크게 올랐습니다. 중대재해처벌법 체제에서 현장 안전관리자 수요가 늘었기 때문이며, HJ중공업 2026년 공채도 안전을 별도 모집 부문으로 두고 있습니다. 경력을 쌓으면 건축시공기술사로 전문성을 심화하거나 프로젝트 관리 국제 자격으로 관리 역량을 인증할 수 있습니다.

소프트 스킬로는 여러 상대 사이에서 합의를 만들어 내는 조정력, 문제를 기록하고 근거를 남기는 문서화 습관, 예상치 못한 상황에서 침착하게 대안을 찾는 판단력이 중요합니다.

커리어 경로는 대체로 이렇게 흐릅니다. 신입으로 현장에 배치돼 시공관리 또는 공무 보조로 시작하고, 몇 년간 여러 현장을 거치며 공종별 경험을 쌓습니다. 이후 공무 담당, 공사 담당으로 책임 범위가 넓어지고, 공사팀장을 거쳐 현장소장으로 올라갑니다. 다른 갈래로는 본사 견적·원가 부서, 기술영업, 안전·품질 부서, 설계관리 부서로 옮기는 길이 있습니다. HJ 중공업처럼 공공공사 비중이 큰 회사에서는 기술형 입찰 대응이나 해외 사업 쪽으로 특화하는 경로도 열려 있습니다.

● 5-13. 종합 해석: 이 직무가 요구하는 것의 본질

건축 직군을 한 문장으로 정의하면 "도면과 숫자와 사람을 동시에 다루어 정해진 기간 안에 사고 없이 건물을 완성하는 일"입니다. 셋 중 하나만 잘해서는 성립하지 않습니다. 도면만 알고 숫자를 모르면 회사에 손실을 안기고, 숫자만 알고 사람을 모르면 현장이 굴러가지 않으며, 사람만 챙기고 도면과 숫자를 놓치면 사고와 하자가 생깁니다.

2026년이라는 시점은 이 균형에 특별한 조건을 더합니다. 공사비가 다시 오르는 국면이라 원가 감각의 중요성이 커졌고, 안전 규제가 임계점에 이르러 절차 준수가 타협 불가능한 기준이

됐으며, 기술형 입찰과 BIM 확대로 설계를 이해하는 시공 인력의 가치가 올라갔습니다. HJ 중공업이라는 조직은 이 세 흐름을 모두 정면으로 마주하고 있고, 그래서 이 세 가치를 감당할 사람을 필요로 합니다.

■ 핵심 용어·개념 정리 (Glossary)

시공능력평가 — 국토교통부가 매년 건설사의 공사실적·경영상태·기술능력·신인도를 금액으로 환산해 공시하는 제도입니다. 순위가 입찰 자격과 수주 가능 규모를 결정하므로 건설사의 공식 체급표 역할을 합니다.

건설투자 — 한 해 동안 건물과 토목 구조물에 실제로 투입된 금액의 총합입니다. 발주 물량의 총량을 좌우해 건설사 매출의 상한을 정합니다.

건설공사비지수 — 재료비·노무비·장비비 변동을 종합한 건설현장의 물가지수입니다. 상승하면 시공사 마진이 깎이고, 도급금액 증액을 요구할 근거가 됩니다.

표준시장단가 — 공공공사 공사비 산정의 기준이 되는 정부 공식 단가표로 매년 상·하반기 공고됩니다. 기준값이 오르면 공공 예정가격과 민간 정비사업 증액 협상에 함께 영향을 줍니다.

착공과 인허가 — 인허가는 건축 승인을 받은 단계로 미래 공급의 선행지표이고, 착공은 실제 공사를 시작한 단계로 현재의 공사 물량입니다. 둘의 격차가 벌어지면 사업성 악화 신호로 읽습니다.

도급·원도급·하도급 — 일의 완성을 대가로 받는 계약이 도급이며, 발주처가 종합건설사에 맡기면 원도급, 종합건설사가 전문업체에 다시 맡기면 하도급입니다. 원도급사는 여러 협력사를 하나의 건물로 통합하는 지휘자 역할을 합니다.

실행예산 — 도급금액 안에서 공사 수행에 들어갈 비용을 항목별로 짠 내부 예산입니다. 도급금액과의 차이가 현장 목표 이익이며, 이익률이 낮을수록 이 예산 관리가 생존 기술이 됩니다.

기성 — 공정 진행률만큼 발주처에 청구해 받는 공사대금입니다. 청구가 늦어지면 현금이 돌지 않아 흑자 상태에서도 자금난이 생깁니다.

준공정산 — 준공 후 설계변경과 물가변동을 반영해 최종 공사비를 확정하는 절차입니다. 이 단계의 협상력이 현장 최종 손익을 좌우합니다.

공정률과 진도 곡선 — 전체 공사 대비 완료 비율과 그 누적 곡선입니다. 초기와 말기가 완만하고 중반이 가파른 형태를 띠며, 계획과 실재를 겹쳐 보아 지연을 조기에 잡아냅니다.

시공상세도 — 설계 의도를 현장에서 구현할 수 있도록 상세화한 도면입니다. 실제 시공과의 일치를 확인하는 일이 구조 안전과 품질의 최전선입니다.

감리 — 시공이 설계와 법규대로 이뤄지는지 감독하는 제3자입니다. 검측 통과 여부가 다음 공정 착수를 좌우하므로 일정에 큰 영향을 줍니다.

부동산 프로젝트 파이낸싱 — 미래 분양수익을 근거로 특수목적법인이 자금을 조달하는 개발금융입니다. 분양이 어긋나면 부실이 시공사로 번지는 구조를 갖습니다.

책임준공확약 — 시공사가 기한 안에 완공을 보증하는 약정입니다. 발동되면 분양 성과와 무관하게 자기 자금으로 완공해야 하므로 재무 부담이 커집니다.

우발채무 — 지금은 빚이 아니지만 특정 조건이 충족되면 현실의 빚이 되는 항목입니다. 프로젝트 파이낸싱 보증과 책임준공이 대표적입니다.

미분양과 준공 후 미분양 — 분양 후 팔리지 않은 물량과, 사용검사까지 마쳤는데도 팔리지 않은 물량입니다. 뒤엣것은 공사비가 전부 투입된 뒤라 자금이 통째로 묶입니다.

중대재해처벌법 — 중대재해 발생 시 경영책임자와 법인을 형사처벌하는 법입니다. 안전보건관리체계가 실제로 작동했는지가 판단의 갈림길이 되어 현장 관리 방식을 바꿔 놓았습니다.

근로손실재해율 — 일정 노동시간당 업무 수행이 불가능해진 부상 건수를 나타내는 안전 지표입니다. 시공능력평가 신인도와 발주처 평가에 반영됩니다.

건설정보모델링(BIM) — 건물을 3차원 디지털 모델로 만들어 설계·시공·유지관리 정보를 통합 관리하는 기술입니다. 도면 간 간섭을 미리 찾아내며 공공공사 적용 범위가 계속 넓어지고 있습니다.

기술형 입찰 — 가격만이 아니라 설계·시공 기술 제안을 함께 평가해 낙찰자를 정하는 방식입니다. 최저가 경쟁에서 벗어날 통로가 되지만 입찰 준비에 인력과 비용이 많이 듭니다.

■ 참고 레퍼런스 (References)

한국건설산업연구원, 2026년 건설산업의 7대 주요 이슈(건설동향브리핑 1038호) —

<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%911038%ED%98%B8.pdf>

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>

대한건설정책연구원, 2026년 건설·주택 경기전망 발표 —

https://www.ricon.re.kr/board/view.php?no=5993&group=alim&page=alim_notice&cate=19

삼정KPMG, 부동산 프로젝트 파이낸싱 주요 이슈와 향후 전망 —

<https://kpmg.com/kr/ko/home/media/press-releases/2024/04/press-release-30.html>

전문건설신문, 2026 시공능력평가 결과 발표(7만4,332개사 공시) —

<https://www.kscnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=37059>

한국경제, 2026년 6월 주택통계 - 악성 미분양 3만 가구 육박 —

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

서울경제, 수도권 인허가·준공 반토막 공급 선행지표 경고등 —

<https://www.sedaily.com/article/20074247>

대한전문건설신문, 2026년 상반기 건설업계 5대 키워드 —

<https://www.koscaj.com/news/articleView.html?idxno=324015>

파이낸셜뉴스, HJ중공업 2026년 상반기 어닝 서프라이즈 —

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

아주경제, HJ중공업 상반기 영업이익 8배 - 부문별 실적 분석 —

<https://www.ajunews.com/view/20260813094504621>

비즈니스포스트, 송경한 HJ중공업 건설부문 대표이사 프로필과 부문 실적 —

https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=435143

한국경제, HJ중공업 벅스코 제3전시장 2,572억 원 수주 —

<https://www.hankyung.com/article/202607068214i>

딜사이트, HJ중공업 경영정상화 수순과 재무건전성 과제 —

<https://dealsite.co.kr/articles/162327>

매일노동뉴스, 2026 최악의 살인기업 선정 결과 —

<https://www.labortoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=233923>

퍼블릭뉴스통신, HJ중공업 건설부문 2026 신입사원 공개채용 8개 부문 —

<http://www.ttlnews.com/news/articleView.html?idxno=3133358>