

# 심층분석보고서

대우건설-건축시공

2026.04.26

# 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

## 심층분석보고서: 대우건설 건축시공 직무

### 1장: 산업(섹터) 분석

#### 1-1. 시장 정의와 가치사슬 구조

국내 건설산업은 시행, 설계, 시공, 감리, 유지관리로 이어지는 가치사슬을 갖습니다. 시행 단계에는 민간 디벨로퍼, 재건축·재개발 조합, 공공기관(LH, SH, GH 등)이 자리합니다. 설계는 종합건축사사무소가 담당하고, 시공은 종합건설업과 전문건설업이 분업합니다. 감리는 책임감리·주택감리·전기감리·소방감리로 세분되어 발주처를 대리해 시공품질을 검증합니다. 유지관리는 시공사 자체 하자보수팀, 전문 FM(Facility Management) 업체, 공동주택의 경우 입주자대표회의와 위탁관리업체가 수행합니다.

대우건설과 같은 종합건설업체는 시공자 위치에 있으면서 발주처 요구를 만족시키는 동시에 설계자, 감리, 전문건설업체와의 인터페이스를 통합 관리하는 허브 역할을 합니다. 가치사슬 안에서 가장 큰 수익 지점은 자체사업(시행 겸 시공) 마진과 EPC 일괄도급 마진이며, 도급 시공만으로는 영업이익률이 5% 안팎에 머물지만 자체사업은 토지 매입 시점부터 분양가 결정권까지 확보해 두 자릿수 마진이 가능합니다. 이 구조 때문에 대형 건설사는 도급 비중을 줄이고 자체사업 비중을 늘리려는 압력을 항상 받습니다. 또한 시공자 입장에서 협력업체와의 하도급 단가 협상, 발주처와의 변경 정산, 감리와의 검측 협의가 이익률을 결정하는 미시적 변수가 됩니다.

#### 1-2. 국내 종합건설 수주와 주택 시장 침체

시장 규모를 보면 2024년 종합건설업 국내 수주는 209.8조 원으로 전년 대비 1.5% 반등했지만, 이는 회복이 아닌 기저효과의 산물입니다. 2025년 1~4월 누계 수주는 48.4조 원에 그쳤고, 토목은 전년 동기 대비 39.7% 급락했습니다. 12월 정치 불확실성이 추가 충격을 주면서 4분기 발주가 사실상 멈춰버렸고, 일부 공기업 발주마저 이월되는 사태가 벌어졌습니다.

주택 시장의 위축은 더 가혹합니다. 2025년 주택 인허가는 37만 9,834호로 2008년 글로벌 금융위기 이후 최저치이며, 착공 또한 27만 2,685호로 10.1% 줄었습니다. 같은 해 11월 미분양은 6만 8,794호이고, 그중 악성으로 분류되는 준공 후 미분양이 2만 9,166호로 12개월 연속 악화 중입니다. 대구는 3,719호로 시도 1위를 차지했는데, 이는 지방 분양시장의 구조적 공급과잉을 보여주는 신호입니다. 대우건설의 2025년 미분양 대손상각비 5,500억 원은 이 흐름과 무관하지 않으며, 빅5 가운데 지방 분양 비중이 큰 회사는 동일한 대손 압력을 받고 있습니다.

한국은행 국민계정 기준 건설투자의 GDP 비중은 약 4.5%(실질) 수준이지만, 국회예산정책처는 2024~2026년 3년 연속 건설투자 마이너스 성장을 전망합니다. 산업 전체가 보릿고개를 지나고 있다는 의미이며, 이 시점에 신입을 뽑는 회사는 회복 사이클을 함께할 장기 인력을 보고 있다는 의미로 읽어야 합니다. 또한 지역별 양극화가 심해지면서 서울 핵심 입지의 분양은 즉시 완판되지만 광역시·지방의 신축 단지는 50% 이상 미분양이 누적되는 이중 구조가 굳어지고 있습니다.

#### 1-3. 부동산 PF 위기와 정책 대응

부동산 프로젝트 파이낸싱(PF) 위기는 2022~2024년 건설업의 가장 큰 뇌관이었습니다. 2025년 들어 정책 대응 효과가 일부 나타나기 시작했습니다. 금융위 발표 기준 2025년 9월 말 PF 익스포저는 177.9조 원으로 전년 말 대비 24.4조 원 줄었고, 유의·부실우려 사업장 18.2조 원 가운데 16.5조 원이 정리·재구조화 단계에 진입했습니다. PF 대출 연체율은 4.24%로 여전히 위험 신호 구간이지만, 추가 악화는 멈춘 모습입니다.

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

정부는 더 강한 조치를 예고했습니다. 2027년부터 PF 사업의 자기자본비율 20% 의무화가 시행되면, 사업비의 5%만 들고 차입으로 사업을 추진하던 관행이 붕괴됩니다. 자체사업 역량을 갖춘 시행 겸 시공사가 절대적으로 유리한 구도이며, 자본 여력이 부족한 중소 디벨로퍼는 사실상 시장에서 퇴출 압력을 받게 됩니다. 이는 대우건설이 푸르지오 자체사업 수주잔고를 2025년 5조 8,537억 원(전년 대비 +43.1%)으로 키운 전략적 배경과 일맥상통합니다. 향후 3~5년간 대형 건설사의 자체사업 비중이 빠르게 늘어날 것이며, 신입사원이 입사 후 3년 차쯤 마주할 현장의 절반 이상이 자체사업이 될 가능성이 높습니다. PF 책임준공 보증을 둘러싼 시공사 부담도 변수입니다. 책임준공형 PF는 시공사가 준공을 담보하는 구조이며, 시행사 부도 시 시공사가 채무를 떠안는 구조이므로 회사 재무에 직접 영향을 미칩니다.

### 1-4. 원자재·인건비 압박과 인력 고령화

원자재 부담은 구조적입니다. 시멘트 1종 보통은 2020년 7만 5,000원/톤에서 2024년 11만 2,000원/톤으로 4년간 49.3% 올랐고, 레미콘도 같은 기간 42% 상승했습니다. 철근, 형강, 단열재, 레디믹스트 콘크리트 등 주요 자재가 2021~2023년 사이 한 차례 급등한 뒤 2024~2025년에는 고원 상태에서 횡보하고 있어, 시공 단가는 코로나 이전 대비 30~40% 높은 수준에 고착되었습니다.

인건비는 이중고를 겪고 있습니다. 외국인 근로자 비율은 14.7~17.2%로 증가했고, 수도권 대형 현장은 66%까지 외국인 의존도가 올라간 곳도 있습니다. 50대 이상 건설근로자 비율은 약 61%에 이르며, 숙련공이 늘어가는 동안 청년층 신규 진입은 정체되고 있습니다. 한 마디로 숙련공이 늘어가고 자재값은 굳어버린 시장입니다. 임금체불도 사상 최고치를 경신하고 있어, 2024년 건설업 임금체불은 4,780억 원, 2025년 상반기만 2,292억 원으로 연간 기준 사상 최대 경신이 우려됩니다. 이는 하도급 구조의 취약성을 드러내는 지표이며, 원청 건설사가 협력업체 관리에서 새로운 책임을 떠안게 됨을 뜻합니다.

청년층 신규 진입 정체는 산업의 미래에 가장 큰 위협 요인 중 하나입니다. 2010년대 이후 4년제 대학의 건축·토목 학과 정원이 줄었고, 졸업 후 IT·금융·반도체로 진로를 바꾸는 인재가 늘어나면서, 2030년까지 산업 전체에서 약 30만 명의 신규 인력 부족이 예상된다 전망도 나옵니다. 이런 환경에서 건설사가 신입을 뽑는 의미는 향후 10~20년 회사를 지탱할 핵심 인재의 선발이라는 차원으로 격상됩니다.

### 1-5. 중대재해처벌법과 건설안전특별법

규제 환경은 점점 강해지고 있습니다. 중대재해처벌법은 2024년 1월 27일자로 5인 이상 모든 사업장(공사금액 50억 미만 포함)에 확대 적용되었습니다. 사망사고 1건만 발생해도 사업주·경영책임자에게 1년 이상의 징역 또는 10억 원 이하의 벌금이 부과될 수 있는 구조이며, 2024년 11월 14일 대법원이 인천항만공사를 도급인으로 판단(원심 무죄 파기)하면서 발주자조차 안전 책임에서 자유롭지 않다는 신호를 시장에 보냈습니다.

더불어민주당이 2025년 9월 재발의한 건설안전특별법은 더 강한 카드입니다. 사망사고 발생 시 매출액 3% 이내 과징금 또는 1년 이하 영업정지를 부과할 수 있도록 설계되어 있으며, 통과 시 건설사 ESG·안전 관리 비용이 또 한 번 큰 폭으로 늘어날 것입니다. 빅5 평균 기준으로 매출의 3%는 영업이익의 절반에서 전체에 이르는 규모이므로, 안전사고 1건의 사업적 의미가 종전과 비교 불가하게 커졌습니다. 이런 환경에서 건설사가 신입을 뽑을 때 가장 먼저 보는 자질은 안전 의식이며, 회사 차원에서도 안전관리자 채용 비중과 시공팀 내 안전 관련 업무 시간이 늘어나고 있습니다.

규제 환경의 변화가 시공 직무에 미치는 영향은 운영 절차의 두께가 두꺼워졌다는 점입니다. 위험성평가, 안전보건관리체계 점검, 사고조사 보고서, 협력업체 안전 평가, 외국인 근로자 안전교육이 별도 KPI로 운영되며, 시공팀 신입사원이 첫째 학습해야 하는 표준업무절차서(SOP)가 종전보다 50% 이상 늘어났습니다.

### 1-6. 해외건설 수주 폭발과 원전 르네상스

국내 시장 위축과 대조적으로 해외건설 수주는 폭발적입니다. 2025년 해외 수주액은 472.7억 달러로 11년 만의 최대치이며, 그중 체코 두코바니 원전이 견인한 유럽이 201.6억 달러(42.6%)를 차지했습니다. 산업설비가 352.8억 달러(74.6%)로 압도적이고, 데이터센터 수주는 2020년 650만 달러에서 2025년 4.8억 달러로 5년 만에 약 75배 성장했습니다.

원전 르네상스는 한국 건설업계에 새로운 황금기를 안기고 있습니다. 체코 두코바니 5·6호기는 187.2억 달러(약 27.2조 원) 규모이며, 2025년 6월 4일 정식 계약 체결 이후 한수원 팀코리아의 시공주관사로 대우건설이 확정되었습니다. APR1000 2기, 2029년 착공·2036년 상업운전 일정이며, 향후 폴란드, 슬로베니아, 영국 등 유럽 추가 수주가 가시권에 들어와 있습니다. 사우디 NEOM, UAE 바라카 추가 호기, 베트남 닌투안 원전 재추진까지 연결되면 한국 건설사의 해외 수주 잔고는 2030년까지 매년 50조 원 이상 성장할 가능성이 있습니다. 데이터센터 수주의 폭발 또한 글로벌 빅테크의 GPU 인프라 확장과 결합되어 2028년경 100억 달러 시장으로 커질 것으로 전망됩니다.

해외 수주 구조의 변화는 시공 직무에도 반영됩니다. 종전의 해외 EPC가 중동 정유·가스 플랜트 중심이었다면, 지금은 동유럽 원전, 동남아 데이터센터, 아프리카 LNG, 중앙아시아 비료·정유로 다변화되고 있습니다. 시공팀 인력은 자연스럽게 다국적 환경으로 이동하며, 영어·러시아어·베트남어·아랍어 같은 언어 자산이 진급 및 처우에 영향을 미치는 구조가 자리잡고 있습니다.

### 1-7. 9·7 공급대책과 10·15 안정화 대책

정부 정책의 무게중심은 공공 시행과 민간 시공의 결합으로 이동하고 있습니다. 2025년 9월 7일 발표된 '주택 공급 확대방안'은 LH가 시행 주체가 되는 방식으로 5년간 135만 호 착공을 목표로 잡았으며, 그 속에는 신규 공공택지 지정, 3기 신도시 착공 가속, 도심 재개발·재건축 인허가 단축이 포함되어 있습니다. 이는 시행 리스크를 공공이 떠안고 시공만 민간이 받는 구조를 의미합니다.

같은 해 10월 15일에는 '주택시장 안정화 대책'이 발표되어 서울 전역과 경기 12곳이 규제지역으로 동시 지정되었습니다. 토지거래허가구역 확대, 다주택자 양도세 중과 유예 종료, LTV·DSR 강화가 포함되었고, 이는 단기 투기 수요를 억누르는 동시에 실수요자 중심으로 시장을 재편하려는 의도를 갖습니다. 두 대책의 조합은 민간 분양 의존도가 높은 건설사에게는 부담, 공공 시공·자체사업·해외 EPC 비중이 높은 건설사에게는 기회로 작용합니다. 대우건설은 후자에 해당하며, 시평 토목 1위 자격으로 가덕도신공항 부지조성공사 단독 응찰의 명분도 여기서 만들어졌습니다. 대형 공공사업 발주가 5년간 130조 원 이상 누적될 가능성이 있으며, 이 가운데 시공능력 상위권 건설사가 압도적으로 유리한 구도입니다.

### 1-8. 스마트건설·BIM 의무화·모듈러

디지털 전환은 더 이상 선택이 아닌 의무입니다. 국토교통부는 2022년 발표한 '스마트 건설 활성화 방안'에 따라 2025년부터 1,000억 원 이상 공공공사에 BIM(Building Information Modeling)을 의무화했고, 2026년 500억, 2028년 300억, 2030년에는 모든 공공공사로 확대할 예정입니다. BIM은 설계 단계부터 시공·유지관리까지 3D 모델에 정보를 누적하는 방식이며, 클래식 디텍션(간섭 검토)을 통해 시공 전 도면 오류를 잡아내고 물량 산출, 공정 시뮬레이션, 시설물 이력 관리까지 통합합니다.

드론·라이다 측량, 건설로봇(미장·용접·콘크리트 타설), 4D·5D BIM(공정+원가 결합), AI 안전관리(영상 인식 기반 위험행동 탐지)도 빠르게 확산되고 있습니다. 모듈러·OSC(Off-Site Construction) 시장은 2025년 약 5,000

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

억 원에서 2030년 1조 원 이상으로 전망되며, LH는 2025년부터 연간 3,000가구 공공주택 모듈러 공급 계획을 발표했습니다. 모듈러는 공장에서 70~80%까지 사전 제작한 뒤 현장에서 조립하는 방식이며, 공기를 30~40% 줄이면서 품질 균질성을 확보하는 장점이 있습니다. 이는 시공 직무의 본질이 '현장 관리'에서 '공장-현장 연계 관리'로 변하고 있음을 의미합니다.

스마트건설 도입의 또 다른 함의는 경험과 디지털 역량의 결합입니다. 종전의 시공 PM이 도면을 머릿속에 담고 현장 감각으로 의사결정을 내렸다면, 지금의 시공 PM은 BIM·EVM·AI 모니터링 데이터를 분석해 의사결정의 근거를 만들어야 합니다. 신입사원이 입사 후 1~2년차에 디지털 도구를 익히지 못하면 부서 내 협업 자체가 어려워지며, 진급 속도에서도 차이가 벌어지는 환경이 형성되고 있습니다.

### 1-9. 산업 사이클 종합 진단

지금까지의 흐름을 정리하면, 국내 건설업은 위축된 주택과 폭발하는 해외 원전·데이터센터라는 이중 구조에 들어와 있습니다. 자기자본비율 20% 의무화, 중대재해처벌법 강화, 건설안전특별법, BIM 의무화는 모두 같은 방향을 가리킵니다. 자본력과 기술력, 안전 거버넌스를 갖춘 대형 건설사가 살아남고 그렇지 못한 사업자는 도태되는 구조 재편이 진행 중입니다. 이런 환경에서 건축시공 신입을 뽑는 빅5 건설사는 안정적 도제식 학습뿐만 아니라 빠른 변화에 적응하는 학습 곡선을 보여줄 수 있는 인재를 찾고 있습니다.

산업 침체기는 길게 봐야 할 시기지만, 동시에 입사 동기 기수의 학습 폭과 기회의 폭이 가장 큰 시기이기도 합니다. 침체기에 입사한 인력은 회복기에 핵심 인재로 자리잡는 경우가 많으며, 이는 1998년 IMF 직후, 2008년 금융위기 직후 입사 기수에서 반복적으로 관찰된 패턴입니다. 회복 사이클이 시작되는 2026~2027년은 수주 잔고가 누적되어 매출과 이익이 동반 성장하는 황금 구간이 될 가능성이 있으며, 이 구간에서 시공 직무의 학습량과 책임 범위가 가장 빠르게 늘어납니다.

## 2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

### 2-1. 시공능력평가 순위 지형도

국토교통부 2025년 시공능력평가는 빅5의 지형도를 명료하게 보여줍니다. 삼성물산이 34조 7,219억 원으로 12년 연속 1위, 현대건설 17조 2,485억 원, 대우건설 11조 8,969억 원으로 3년 연속 3위를 유지했습니다. 그 뒤로 DL이앤씨(11.2조), GS건설(10.9조)이 바짝 추격하며 4~5위 경쟁이 매우 치열합니다. 6위권은 포스코이앤씨, 7위권은 롯데건설·HDC현대산업개발이 자리하며 SK에코플랜트는 환경 자회사 매각 후 다시 건설업 본진으로 돌아오는 구조 변화를 겪었습니다.

시공능력평가는 공사실적, 경영상태, 기술능력, 신인도를 가중 합산한 지표이며, 입찰 자격 제한과 직결되기 때문에 회사의 사업 영토를 결정합니다. 일정 규모 이상의 공공공사는 시평 상위권 기업만 응찰 가능하므로, 시평 순위 변동 자체가 시장 점유율 변동의 선행 지표가 됩니다.

대우건설이 주목해야 할 점은 토목 분야 시평 1위(2조 4,573억)이며, 그 가운데 항만공사는 3년 연속 1위라는 사실입니다. 가덕도신공항 부지조성공사 단독 응찰의 명분이 여기서 만들어졌고, 이후 유찰·수의계약 전환은 공항·항만 분야에서 대우건설을 대체할 수 있는 사업자가 사실상 없다는 시장 현실을 드러냈습니다. 토목 시평 1위라는 자격은 향후 가덕도신공항 후속 공구, 새만금 잼버리 부지 활용, 차세대 공항(흑산도·울릉도·새만금) 등 메가 인프라 프로젝트에서 우선 입찰권으로 작용할 수 있습니다.

### 2-2. 2024년 실적 비교

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

2024년 빅5 실적은 명암이 엇갈렸습니다. 현대건설은 매출 32.7조 원에 영업손실 1.2조 원을 내면서 23년 만의 적자 충격을 받았고, 사우디 자푸라-이라크 등 일부 해외 현장에서 일회성 손실을 인식한 결과였습니다. 삼성물산 건설부문은 매출 19.4조 원·영업이익 1조 10억 원으로 3년 연속 1조 클럽을 지키며 안정성을 입증했습니다.

대우건설은 매출 10.5조 원·영업이익 4,031억 원으로 빅5 중 안정권에 있었고, GS건설은 검단 사고 후폭풍에서 회복 중이었습니다. DL이앤씨는 선별수주 전략으로 매출은 줄었지만 영업이익률은 빅5 중 가장 견조했습니다. 포스코이앤씨는 흑자였지만 수익성 저하 신호가 이미 보이고 있었습니다. HDC현산은 광주 화정 사고 영향에서 벗어나면서 회복세였지만, 여전히 주택 단일 모델의 한계를 드러냈습니다. 2024년 실적의 특징은 '규모는 컸지만 이익은 압축된' 구조이며, 이는 자재비·인건비 상승과 일회성 손실이 매출 성장을 잠식한 결과입니다.

### 2-3. 2025년 실적 역전 구도

2025년에는 입장이 역전되었습니다. 현대건설은 사우디 아미랄·디에이치 효과로 흑자전환했고, GS건설은 영업이익 4,378억 원(+53.1%)으로 검단사고 후 회복을 마쳤으며, DL이앤씨는 선별수주 전략으로 영업이익 3,870억 원(+42.8%)을 기록해 매출은 줄었지만 수익성에서 모범사례가 되었습니다. 반대로 포스코이앤씨가 영업손실 4,520억 원으로 적자전환했고, 대우건설은 영업손실 8,154억 원으로 가장 큰 충격을 흡수했습니다. SK에코플랜트는 환경 자회사 매각 후 SK하이닉스 캡티브 물량으로 매출 65% 증가·흑자전환했지만 정체성 모호화 비판을 받고 있습니다.

대우건설의 빅배스는 단발 손실이 아니라 회계적 정리(clearing)였다는 점이 중요합니다. 미분양 대손상각비 5,500억 원, 이라크 토목 약 2,200억 원, 싱가포르 도시철도 약 2,100억 원, 나이지리아 플랜트 일회성 1,500억 원이 한 분기에 인식되었습니다. 4분기 1조 1,055억 원 영업손실은 미래 손실의 선반영 성격이 강하며, 시장은 이를 호재로 해석해 발표 당일 주가가 4.53% 올랐고 2026년 4월 기준 주가는 연초 대비 521.7% 급등했습니다. 빅5 가운데 빅배스 직후 주가가 급등한 사례는 2024년 현대건설(약 +30%) 이후 두 번째이며, 시장이 '깨끗해진 손익계산서'에 어떤 가중치를 두는지를 보여주는 데이터 포인트입니다.

### 2-4. 사업 포트폴리오 비교

사업부문 구조는 회사별 정체성을 가장 잘 드러냅니다. 대우건설은 건축 68.4%, 토목 17.4%, 플랜트 10.4%, 기타 3.7%로 주택 비중이 높지만 토목·플랜트가 살아있는 균형형입니다. HDC현산이 주택 80% 이상의 단일 모델, GS건설·삼성물산이 주택 70%대 모델인 데 비해 대우건설은 토목 1위라는 비대칭 무기를 갖고 있습니다. 현대건설은 주택 50%·플랜트 35%·토목 10% 구조로 가장 균형적이며, 사우디 NEOM·자푸라·아미랄 등 메가 EPC를 다수 보유합니다.

삼성물산은 하이테크(반도체 공장) 비중이 압도적으로 늘어나면서 사실상 '건설사 + 반도체 인프라 EPC' 하이브리드로 진화 중입니다. 평택 P3·P4·P5 단지의 시공 경험이 누적되면서 SK하이닉스·인텔의 글로벌 팹 시공에서도 우선 사업자로 거론됩니다. DL이앤씨는 플랜트(석유화학) 강자이며, 포스코이앤씨는 철강 인프라·플랜트와 주택의 결합이 특징입니다. 포트폴리오 다변화 측면에서 보면 대우건설의 위치는 현대건설 다음으로 균형적이며, 빅배스 이후 해외·원전·데이터센터 비중이 늘어나면 향후 3~5년 내 더 균형적인 구조로 진화할 가능성이 높습니다.

### 2-5. 브랜드 위계와 하이엔드 경쟁

주택 브랜드 위계는 분양 시장의 핵심 경쟁축입니다. 삼성 래미안, 현대 디에이치/힐스테이트, GS 자이, DL 아크

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

로/e편한세상, 포스코 더샵, HDC 아이파크와 함께 푸르지오/SUMMIT가 빅5 브랜드 군에 자리잡고 있습니다. 하이엔드 브랜드 경쟁은 강남·용산·한남·성수 등 핵심 입지에서 격화되고 있으며, 디에이치(현대), 아크로(DL), 르엘(롯데), SUMMIT(대우), 푸르지오 씨밋 같은 라인업이 한 단지를 두고 표 대결을 벌이는 양상입니다.

대우건설 SUMMIT은 2014년 용산 푸르지오 씨밋을 시작으로 2022년 11월 한남2구역에서 롯데건설을 68표 차로 제압하며 본격 부상했습니다. 과천주공 5단지 마에스트로에서는 자이를 198표 차로 제압했고, 개포 187, 흑석11구역 씨밋더힐(1,515가구), 신길10구역 씨밋클라비온, 블랑씨밋74(도급액 1조 6,868억) 등으로 확장되었습니다. 한남2구역에서는 단지 관통도로 폐지를 제안했고, 개포우성 7차에는 '스마트 사일런트 바닥구조'를 첫 적용해 층간소음 문제를 정면으로 다뤘습니다. 라체르보 씨밋 어메니티는 2025년 독일 iF 디자인 어워드 본상을 받으며 디자인 경쟁력을 입증했습니다. 하이엔드 시장에서 SUMMIT의 점유율은 2022년 약 5%에서 2025년 약 12%로 빠르게 성장 중이며, 향후 5년 내 디에이치·아크로와 함께 3강 구도를 형성할 가능성이 거론됩니다.

### 2-6. 대우건설 최근 이슈 타임라인

최근 6개월간 대우건설을 둘러싼 이슈를 시간순으로 정리하면 다음과 같습니다. 2025년 10월 31일 3분기 어닝 쇼크(영업이익 566억, 시장 기대치 36.7% 하회)가 발표되었고, 11월 21~24일 정원주 회장이 이재명 대통령 베트남 순방 경제사절단으로 동행해 스타레이크시티 B3CC1 복합개발 준공식을 갖고 사이공텔과 베트남 데이터 센터 EPC MOU를 체결했습니다.

12월에는 성남 신흥3구역 1.2조 원 수주, 전남 1호 장성 파인데이터센터(3,959억, 26MW) 착공식이 잇따랐고, 동시에 7년 전 가산동 사고에 대한 영업정지 2개월 부과가 진행되었습니다. 2026년 들어서는 1월 14일 가덕도 신공항 단독 컨소시엄 응찰 후 유찰·수의계약 전환, 2월 9일 잠정실적 발표와 빅배스 4분기 1.1조 손실 인식이 이어졌고, 4월 16일 김윤덕 국토부 장관과 정원주 회장 회동, 4월 22일 '글로벌 원자력 전주기 리더' 도약 선언이 잇따랐습니다.

같은 시점 신용평가사 두 곳은 신용등급 'A'를 유지하되 등급전망을 '부정적'으로 하향했고, 부채비율은 192%에서 285%(연결)·359.5%(별도)로 급등했습니다. 일련의 이슈는 회사가 빅배스를 통해 손실을 정리하면서 동시에 해외·원전·인프라 메가 프로젝트 수주를 가속화하는 이중 전략을 펼치고 있음을 보여줍니다. 부정적 뉴스(영업정지·신용등급전망 하향)와 긍정적 뉴스(가덕도·체코·베트남)가 동시에 발생하는 변곡점 구간이며, 이런 시기에 입사하는 신입은 두 흐름의 교차점을 경험하는 기수가 됩니다.

### 2-7. 경쟁우위(MOAT) 분석

대우건설의 경쟁 우위는 네 영역에서 뚜렷합니다. 첫째는 토목·항만 시공 기술의 압도적 우위입니다. 이라크 알포 신항만의 침매터널 합체 10개·1,260m 해저터널, 거가대교 침매터널은 한국 토목사의 상징적 레퍼런스이며, 항만공사 시평 3년 연속 1위는 이를 수치로 증명합니다. 둘째는 해외 거점 시장의 깊이입니다. 베트남 6개 법인, 나이지리아 LNG Train 7 EPC 원청, 이라크 알포·해군기지·공군기지, 리비아 9,000억 재건 같은 깊은 트랙레코드는 단기간에 모방이 불가능한 자산입니다.

셋째는 국내 유일 원자력 전주기 토털솔루션입니다. 월성·신월성·요르단 연구로·방폐장 30년 트랙레코드와 체코 두코바니 시공주관사 자격은 한국에서 대우건설이 거의 유일한 위치에 있음을 보여줍니다. 넷째는 자체사업 역량과 푸르지오 분양 1위입니다. 2024·2025 2년 연속 분양 1위, 2025년 1만 8,834세대 공급, 자체사업 수주잔고 5조 8,537억 원은 PF 자기자본 20% 의무화 시대에 결정적인 자산이 됩니다.

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

이 네 가지 우위는 회사의 IR 자료와 보도자료가 반복적으로 강조하는 내용이며, 시장 또한 빅배스 직후 주가를 끌어올린 이유 중 하나로 이를 인정하고 있습니다. 경쟁우위의 지속성 측면에서 보면, 토목·항만은 30년 이상 누적된 기술 자산이라 모방 장벽이 높고, 원자력 전주기 또한 30년 트랙레코드가 진입장벽으로 작용합니다. 해외 거점은 현지 인허가, 인력, 협력업체 네트워크가 결합된 자산이라 단기간에 복제가 어렵고, 자체사업은 토지 매입 자금과 분양 노후유가 필요해 신규 진입자가 따라오기 힘듭니다.

### 2-8. 약점과 리스크 비교

약점은 솔직하게 인정해야 합니다. 부채비율 285%는 빅5 평균(150~200%) 대비 높은 수준이며, 중대재해처벌법 시행 후 4년간 14건·15명 사망으로 전 사업장 1위, 2025년 '최악의 살인기업' 공동 2위(20년 중 11번 등재로 최다)는 사회적 신뢰 측면에서 가장 무거운 부담입니다. 지방 미분양 노출, 7년 전 가산동 사고에 따른 2025년 12월 영업정지 2개월 부과(법원 집행정지로 가까스로 모면)도 누적 리스크로 남아 있습니다.

경쟁사와 비교하면 GS건설이 검단 사고 후 안전 거버넌스를 전면 재정비하면서 회복했고, 현대건설이 23년 만의 적자를 정리한 뒤 사우디 메가 프로젝트로 다시 흑자 궤도로 돌아온 사례가 있습니다. 대우건설의 빅배스는 두 사례를 따라가는 회복 시나리오를 시사하지만, 동시에 안전 거버넌스를 그 어느 회사보다 빠르게 끌어올려야 하는 과제를 남겼습니다. 김보현 사장이 2026년 1월 5일 신년사에서 "안전은 결코 타협할 수 없는 생명선임을 강력히 천명한다"고 발언한 배경이 여기에 있습니다.

거버넌스 측면의 또 다른 약점은 가족경영 본격화에 따른 시장 시선입니다. 정원주 회장에서 정정길 상무·정서운으로 이어지는 차세대 라인이 미국·해외 디벨로퍼 사업에 배치되는 흐름은 회사의 글로벌화에는 긍정적이지만, 일부 직원과 소액주주에게는 의사결정의 속도가 빨라지는 동시에 견제 장치가 약해질 수 있다는 우려를 남깁니다. 이런 거버넌스 변수는 ESG 평가의 'G' 등급에 반영될 수 있으며, 향후 외국인 기관투자자의 자금 유입에 영향을 미치는 요인이 됩니다.

## 3장: 대상 회사 심층 분석

### 3-1. 2025년 빅배스 회계 분석

2025년 연간 실적은 매출 8조 546억 원, 영업손실 8,154억 원, 당기순손실 9,161억 원, 영업이익률 -10.1%로 마감되었습니다. 2024년 매출 10.5조·영업이익 4,031억과 비교하면 매출 23.3% 감소, 이익 적자전환입니다. 4분기 한 분기에만 영업손실 1조 1,055억 원이 잡혔고, 손실 항목별로는 미분양 대손상각비 5,500억 원, 이라크 토목 약 2,200억 원, 싱가포르 도시철도 약 2,100억 원, 나이지리아 플랜트 일회성 1,500억 원이 한꺼번에 인식되었습니다.

회계적으로는 빅배스(Big Bath)의 정석에 해당합니다. 신임 경영진이 취임 직후 누적된 부실을 한꺼번에 털어내고 다음 해부터 깨끗한 손익계산서를 출발점으로 삼는 회계 전략이며, 김보현 대표 체제 1년 차에 단행되었다는 점에서 의도된 정리로 해석됩니다. 미분양 대손은 향후 분양 회복 시 환입이 가능한 항목이며, 이라크 토목 손실은 알포 신항만의 추가 공기 지연을 보수적으로 반영한 것으로 알려져 있습니다. 싱가포르 도시철도는 코로나 이후 인력·자재 단가 변동에 따른 누적 손실, 나이지리아 플랜트는 환율과 공정 지연이 결합된 결과입니다.

빅배스의 회계적 의미는 두 가지입니다. 첫째, 이연된 손실을 모두 인식해 향후 손익계산서의 변동성을 줄입니다. 둘째, 차기년도 영업이익이 인위적으로 부풀려지는 효과가 있어 시장 기대치 관리가 용이해집니다. 동시에 이는 차기년도 가이던스 달성에 대한 압력으로 작용하며, 18조 원 신규수주와 영업이익 흑자전환이 회사 차원의 핵심 KPI로 자리잡게 만듭니다.



### 3-2. 시장의 빅배스 해석과 주가 반응

시장은 발표를 호재로 받아들였습니다. 잠정실적 발표 당일 주가는 4.53% 올랐고, 이는 "더 이상 숨겨진 손실은 없다"는 메시지로 해석됨을 시사합니다. 실제로 2026년 4월 13일 종가 기준 대우건설 주가는 연초 대비 521.7% 급등해 2008년 1월 이후 18년 만의 최고치를 기록했고, 시가총액 약 9.4조 원 수준입니다. 이 흐름은 체코 두코바니 시공주관사 확정, 가덕도신공항 수주 가시화, 글로벌 원전 추가 수주 기대감이 결합된 결과이며, 동시에 빅배스 이후 손익계산서가 깨끗해진다는 회계적 청결 효과가 더해진 결과입니다.

증권사 컨센서스는 2026년 영업이익의 6,063억 원 흑자 전환을 예상하고 있으며, 일부는 더 보수적으로 4,000억 원 수준을 제시합니다. 매출 가이드스 8조 원에 영업이익률 5~7%를 가정한 수준으로, 2024년 이전의 영업이익률 4~5%를 회복하는 그림입니다. 핵심은 매출 성장이 아니라 수익성 회복이며, 신규수주 18조 원이 향후 2~3년의 매출 기반이 된다는 점입니다.

외국인 지분을 변화도 주목할 변수입니다. 2025년 1분기 약 12%에서 빅배스 발표 후 14~15%로 상승했고, 일부 글로벌 인덱스 펀드가 비중을 늘리는 흐름이 관찰됩니다. 이는 시장이 빅배스를 일회성 사건으로 보고 있으며, 회복 사이클을 이미 가격에 반영하기 시작했음을 보여주는 신호입니다.

### 3-3. 수주잔고 구조와 2026년 가이드스

수주잔고는 50조 5,968억 원으로 매출 대비 약 6.3년치 일감을 확보한 상태입니다. 부문별로는 건축 39조 9,378억(도시정비 22조 1,570억으로 56%, 자체사업 5조 8,537억), 토목 5조 9,857억, 플랜트 4조 3,226억으로 구성됩니다. 도시정비 22조 원은 푸르지오/SUMMIT 브랜드 가치를 입증하는 수치이며, 한남2·과천 마에스트로·개포 187·흑석11·신길10·블랑썬74 같은 메가 정비사업이 향후 5년간 시공 단계에 진입할 예정입니다.

2026년 가이드스는 매출 8조 원, 신규수주 18조 원(창사 이래 최대)입니다. 18조 원의 내부 구성은 국내 건축 8조, 토목 3조(가덕도신공항 부지조성 등), 플랜트 4조(원전·LNG·페트로화학), 해외 3조(베트남 데이터센터·신도시, 투르크메니스탄 등)로 추정됩니다. 이 가이드스가 달성되면 2027~2028년 매출은 12조 원대로 회복할 가능성이 있으며, 영업이익은 8,000억~1조 원 구간에 진입할 수 있습니다.

수주잔고의 질적 측면도 변하고 있습니다. 도급 비중이 감소하고 자체사업·EPC 일괄도급 비중이 늘어나는 흐름이며, 이는 중장기 영업이익률 개선의 토대가 됩니다. 평균 영업이익률 기준으로 도급 시공이 4~5%, 자체사업이 8~12%, EPC 원청이 6~10% 수준이므로, 포트폴리오 재구성만으로도 2~3%포인트의 이익률 개선 여지가 생깁니다.

### 3-4. PF 우발채무와 재무 안정성

PF 우발채무는 약 1조 2,000억 원으로 업계 최저 수준으로 관리되고 있습니다. 2024년 말 1조 6,850억 원에서 줄어든 수치이며, 2007년부터 신용보강 중인 노들역 개발사업 3,200억 원이 잠재 사업장 중 가장 큼니다. 빅5 평균 PF 우발채무가 3~5조 원대인 점을 감안하면, 대우건설의 PF 익스포저는 매우 보수적으로 관리되고 있다고 평가할 수 있습니다.

이는 중흥그룹 인수 직후부터 PF 사업장을 선별 정리한 결과이며, 일부 사업장에서는 과감하게 손실을 인식하면서 우발채무를 확정채무로 전환하는 회계적 마무리도 진행되었습니다. 부채비율 285%(연결)·359.5%(별도)는 외형상 높지만, 그 구성은 상거래 채무(공사 매입채무)가 큰 비중을 차지합니다. 순차입금은 5,000억 원대로 빅5 중에서도 낮은 편이며, 유동비율과 당좌비율도 안정권입니다. 신용평가사가 등급전망을 '부정적'으로 하향한

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

이유는 절대 부채비율이 아니라 영업현금흐름의 변동성이며, 2026년 가이드스 달성 시 등급전망 회복 가능성이 거론됩니다.

회사의 재무 전략은 두 갈래로 명확합니다. 첫째는 PF 익스포져 추가 감축으로 변동성을 낮추는 방어 전략, 둘째는 해외·원전·데이터센터 자체사업 비중을 늘려 이익률을 끌어올리는 공격 전략입니다. 두 전략의 균형 잡기가 향후 3~5년 회사 경영의 핵심 과제이며, 이는 시공 직무 인력의 사업장 배치에도 반영됩니다.

### 3-5. 중흥그룹 인수 이후 지배구조 변화

지배구조는 2022년 2월 중흥토건·중흥건설 컨소시엄이 2조 670억 원에 인수해 현재 50.75% 지분(중흥토건 40.6% + 중흥건설 10.15%)을 보유한 체제입니다. 정창선 창업주가 2026년 2월 2일 별세하면서 정원주 회장(1968년생, 2023년 6월 회장 취임)으로의 단독 승계가 가속되었습니다. 정창선 창업주는 중흥건설을 호남 기반 중견 건설사에서 대우건설을 인수한 그룹으로 키운 인물이며, 별세 이후 정원주 회장이 그룹 전체 의사결정 권한을 단독으로 행사하게 되었습니다.

중흥그룹 인수 이후 4년간 변화는 두 측면에서 두드러집니다. 회계 측면에서는 PF 사업장 정리, 미분양 대손 인식, 빅배스를 통한 누적 부실 정리가 단계적으로 진행되었습니다. 사업 측면에서는 해외·원전·데이터센터·글로벌 디벨로퍼 비중을 늘리는 포트폴리오 재구성이 본격화되었습니다. 인수 시점에 우려되었던 '중견 건설사가 빅5를 운영할 역량이 있는가'라는 의문은 4년이 지난 지금 어느 정도 해소되었으며, 시장은 중흥체제 하의 대우건설을 새로운 단계의 회사로 인식하기 시작했습니다.

### 3-6. 정원주 회장과 김보현 대표 체제

김보현 대표(공군 준장 출신, 정창선 창업주 사위, 2024년 12월 17일 취임)가 일상 경영을 이끌며, 정원주 회장은 글로벌 영업과 정부·외교 라인을 담당하는 이원 체제가 자리잡았습니다. 김 대표는 군 출신 특유의 안전·기강 중시 성향과 함께 디지털 전환·해외사업 확장 의지를 동시에 드러내고 있으며, 신년사·신입사원 환영사·언론 인터뷰에서 일관된 메시지를 반복하고 있습니다.

장남 정정길 상무는 미주개발담당으로 미국 주거시장 진출과 데이터센터 사업을 맡았고, 장녀 정서윤은 2026년부터 미국 뉴욕법인 입사 예정으로 차세대 라인이 미국·해외 디벨로퍼 사업 쪽으로 배치되고 있습니다. 이는 향후 5~10년의 회사 방향이 국내 주택 도급에서 글로벌 디벨로퍼로 이동할 것임을 인사 배치로 시사합니다.

이원 체제의 강점은 의사결정 속도와 외교적 무게의 결합입니다. 정원주 회장은 대통령 경제사절단 동행, 정부 고위급 협상, 해외 발주처와의 회동 같은 정치·외교 라인을 담당하고, 김보현 대표는 회사 내부 운영, 사고 대응, 조직 개편 같은 운영 라인을 담당합니다. 두 사람의 역할 분담은 빅배스 직후의 위기관리와 회복 사이클 진입에 효율적으로 작동하고 있다는 평가를 받습니다.

### 3-7. 글로벌인프라본부 신설과 조직 재편

2026년 4월 대우건설은 글로벌인프라본부(해외사업단 + 원자력사업단 통합)를 신설했습니다. 기존 5본부 4단 5실 79팀에서 6본부 2단 5실 79팀으로 재편되었고, 본부장에는 한승 전무가 임명되었습니다. 이는 해외 EPC와 원전 시공을 한 본부에서 통합 관리해 시너지를 극대화하려는 의도이며, 체코 두코바니 사업과 폴란드·UAE 등 후속 원전 수주를 한 라인에서 진행하기 위한 포석입니다.

조직 재편의 또 다른 의미는 국내 건축본부와 해외사업의 자원 배분 명확화입니다. 국내 건축은 빅배스 이후 보수적 수주, 해외 EPC와 원전은 공격적 수주라는 이원 전략이 조직도에 그대로 반영되었습니다. 신입사원의 입

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

사 후 부서 배치 또한 이 흐름을 따라갈 가능성이 높으며, 글로벌인프라본부 산하 토목·플랜트·원전 직무는 향후 빠른 성장 기회를 가질 것으로 보입니다.

조직 재편의 또 다른 효과는 기능 중복 해소와 의사결정 단순화입니다. 종전 해외사업단과 원자력사업단이 별도로 운영되면서 발주처 응대, 인력 운용, 자재 조달에서 중복이 발생했고, 통합 후에는 한 본부장이 의사결정 권한을 갖게 되어 응답 속도가 빨라집니다. 또한 해외 사업장과 원전 사업장 간 인력 로테이션이 가능해지면서 인재 풀 활용 효율도 올라갑니다.

### 3-8. 푸르지오와 SUMMIT 브랜드 전략

푸르지오는 2003년 론칭 후 누적 35만 세대 이상 공급되었고, 2024·2025 2년 연속 분양 1위를 기록했습니다. 브랜드는 친환경(Pure)과 인간(人) 중심을 결합한 컨셉으로 출발했으며, 시간이 지나면서 공원·조경·커뮤니티 시설이 강조되는 방향으로 진화했습니다. 푸르지오 AI 조정 설계 시스템은 단지별 일조·풍향·지형 데이터를 학습해 식재 계획을 제안하는 기능을 갖추었고, 2025년부터 일부 단지에 적용되었습니다.

하이엔드 SUMMIT은 2014년 용산을 시작으로 한남2구역(2022년 11월 롯데건설을 68표 차로 제압)·과천주공 5단지 마에스트로(자이를 198표 차로 제압)·개포 187·흑석11구역 써밋더힐(1,515가구)·신길10구역 써밋클라비온·블랑써밋74(도급액 1조 6,868억) 등으로 확장되었습니다. 한남2구역에서는 단지 관통도로 폐지를 제안했고, 개포우성 7차에는 '스마트 사일런트 바닥구조'를 첫 적용했으며, 라체르보 써밋 어메니티는 2025년 독일 iF 디자인 어워드 본상을 받았습니다.

브랜드 전략의 핵심은 '푸르지오 = 대중 브랜드, SUMMIT = 하이엔드'라는 이중 구조입니다. 푸르지오로 분양 시장 점유율을 유지하고, SUMMIT으로 강남·용산·한남 핵심 입지에서 디에이치·아크로와 경쟁하는 구도이며, 이는 도시정비 수주 22조 원의 절반 이상이 SUMMIT 라인업으로 진행되는 결과를 만들어냈습니다. 브랜드 가치 평가에서 푸르지오는 빅5 중 4~5위, SUMMIT은 하이엔드 시장에서 디에이치 다음의 위치로 인식되고 있으며, 이 자산은 향후 5~10년의 정비사업 수주 경쟁에서 결정적 변수가 됩니다.

### 3-9. 해외 EPC 트랙레코드와 진행 사업

해외 트랙레코드는 굵직한 EPC 사업으로 채워져 있습니다. 나이지리아 LNG는 1997년 시작되었고, 글로벌 LNG 액화 설비의 약 1/10을 시공한 이력을 보유하고 있습니다. NLNG Train 7 사업은 국내 최초 EPC 원청이며, 2.1조 원 규모입니다. 이라크 알 포 신항만은 누적 수주 5조 원 이상이며, 2024년 9월 침매터널 합체 10개(126m × 35m × 11m) 제작이 완료되었고, 1,260m 해저터널은 중동 최초입니다. 이외에 이라크 해군기지, 공군기지, 리비아 9,000억 재건사업이 진행 또는 재개 단계에 있습니다.

투르크메니스탄 미네랄비료 플랜트(약 1조 원) 본계약, 모잠비크 LNG·신도시·관광 협력, 베트남 끼엔장 신도시(96.3만㎡, 3.9억 달러, 51% 지분)도 파이프라인에 들어와 있습니다. 이런 해외 트랙레코드는 빅5 중에서도 깊이가 있는 수준이며, LNG·항만·원전 같은 고난도 인프라에서는 거의 독보적입니다.

해외 사업장의 인력 운용 측면에서 보면, 신입사원이 입사 후 3~5년차에 해외 현장으로 배치될 가능성이 빅5 중 가장 높은 회사가 대우건설입니다. 이는 회사가 보유한 해외 거점 수와 진행 사업 수가 빅5 중 가장 많기 때문이며, 해외 파견 시 거주비·교육비·자녀 학자금에 별도 지원되어 실수령액이 국내 근무 대비 1.5~2배에 이르는 경우도 있습니다.

### 3-10. 체코 두코바니 원전과 원자력 전주기

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

체코 두코바니 5·6호기 원전은 187.2억 달러(약 27.2조 원), APR1000 2기, 2029년 착공·2036년 상업운전 일정으로 한수원 팀코리아의 시공주관사이며, 2025년 6월 4일 정식 계약이 체결되었습니다. 대우건설은 한국 건설사 중 유일하게 원자력 전주기 트랙레코드를 보유하고 있습니다. 월성 1~4호기, 신월성 1~2호기, 요르단 연구로(JRTR), 경주 중·저준위 방폐장 등 30년 이상의 원자력 시공 경험이 있고, 이는 향후 폴란드, 슬로베니아, 영국 SMR 사업에서도 한국 측 시공주관사로 거론되는 근거가 됩니다.

2026년 4월 22일 회사는 '글로벌 원자력 전주기 리더' 도약을 공식 선언했고, 글로벌인프라본부 산하에 원자력 전담 조직을 강화했습니다. SMR(Small Modular Reactor)부터 원전 해체까지 전 주기 사업을 담당하겠다는 비전이며, 원전 해체 시장은 2030년 글로벌 100조 원 규모로 성장할 것으로 전망되어 새로운 매출 동력으로 부상하고 있습니다.

원전 시공의 특수성은 일반 건축·토목과는 차원이 다른 정밀도와 절차를 요구한다는 점입니다. 원자로 격납건물의 콘크리트 강도는 일반 건축 대비 2배 이상이며, 철근 배근 정밀도는  $\pm 2\text{mm}$  이내, 용접 검사는 RT(방사선 투과)·UT(초음파)·MT(자분 탐상)·PT(침투 탐상) 4종 검사를 거칩니다. 원자력 시공 인력은 일반 시공 인력보다 학습 곡선이 길고 처우가 좋은 편이며, 향후 5~10년간 인력 수요가 빠르게 늘어날 영역입니다.

### 3-11. 베트남 스타레이크시티와 디벨로퍼 전환

베트남 스타레이크시티는 여의도 면적의 약 2/3(186만 3,000m<sup>2</sup>), 총사업비 22억~31억 달러 규모의 초대형 도시개발 사업입니다. 2026년 4월 22일 B3CC1 신라호텔 트윈타워(35층 2동, 5억 달러, 540객실) 준공식이 김윤덕 국토부 장관 참석하에 거행되었고, 11월 21일 정원주 회장이 이재명 대통령 베트남 순방 경제사절단으로 동행해 사이공텔과 데이터센터 EPC MOU를 체결한 바 있습니다.

스타레이크시티는 시공만이 아니라 시행 + 시공 통합 사업이며, 대우건설이 토지 매입부터 분양·임대까지 전 주기를 관리합니다. 이런 디벨로퍼 모델은 자체사업의 해외 확장판이며, 향후 미국 주거시장 진출과 결합되면 회사의 사업구조를 도급 중심에서 디벨로퍼 중심으로 옮기는 결정적 기반이 됩니다.

스타레이크시티의 사업 모델 의의는 두 가지입니다. 첫째, 단일 사업으로 30년 이상 매출이 발생하는 장기 사업입니다. 토지 분양과 단지 시공이 단계적으로 진행되며, 학교·병원·쇼핑몰 같은 부대시설은 임대 수익을 낳습니다. 둘째, 한국식 신도시 개발 노하우를 해외에 수출하는 첫 사례로, 향후 동남아·중앙아시아·아프리카 신도시 개발에서 우선 사업자로 거론될 수 있는 트랙레코드를 만들어주고 있습니다.

### 3-12. 데이터센터 신사업 진입

데이터센터는 대우건설의 가장 빠르게 성장하는 신사업입니다. 2025년 12월 전남 1호 장성 파인데이터센터(3,959억, 26MW) 착공식이 진행되었고, 전남에 500MW급 AI 데이터센터 구축 계획도 발표되었습니다. 500MW는 소도시 전체 사용량에 해당하는 규모이며, 단일 데이터센터로는 국내 최대급입니다. 베트남에서는 사이공텔과 EPC MOU를 체결해 동남아 데이터센터 시장 진출을 가시화했습니다.

데이터센터 시공은 일반 건축과 달리 항온·항습, 무정전 전원공급(UPS), 냉각 시스템(공랭·수랭·액침), 보안 등 복합 인프라가 결합되며, 시공 마진이 일반 건축 대비 1.5~2배 수준으로 알려져 있습니다. 글로벌 빅테크의 GPU 인프라 확장과 결합되면 향후 5년간 매년 1조 원 이상의 신규 수주가 가능한 영역이며, 대우건설은 이 시장의 초기 진입자 우위를 노리고 있습니다.

데이터센터 시공의 특수성은 전기·통신·기계의 복합 시공이 정점에 이른 형태라는 점입니다. 서버실의 항온·항습은  $\pm 0.5^\circ\text{C}$ · $\pm 5\%$  이내로 유지되어야 하고, UPS는 0.001초 이내 전환되어야 하며, 냉각 시스템은 PUE(Power

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

Usage Effectiveness) 1.3 이하를 달성해야 합니다. 시공 PM은 건축·구조·MEP·전기·통신 6개 분야를 동시에 관리해야 하며, 이는 일반 건축 대비 2배 수준의 협업 강도를 요구합니다. 데이터센터 시공 인력은 향후 5~10년 가장 빠르게 처우가 올라갈 영역으로 분류됩니다.

### 3-13. 중대재해 리스크와 안전 거버넌스

회사가 직면한 가장 무거운 평판 리스크는 중대재해입니다. 중대재해처벌법 시행 이후 4년간 14건·15명 사망으로 전 사업장 1위, 2025년 '최악의 살인기업' 공동 2위(20년 중 11번 등재로 최다)는 회사가 인정해야 하는 사실입니다. 2025년 9월 4일 울산 북항 LNG 온열질환 사망, 9월 9일 시흥 거북섬 푸르지오 디오션 철제계단 충돌 사망이 5일 만에 잇따르자 김보현 사장은 "고인과 유가족께 사죄, 안전 관리시스템 원점 재검토"를 발표하며 전국 110여 개 현장 작업을 전면 중단시켰습니다.

이런 사고 이력은 향후 회사의 ESG 평가, 기관투자자 자금 유입, 정부 발주 입찰 자격에 영향을 미칠 수 있는 변수입니다. 김보현 사장이 2026년 신년사에서 'Hyper Safety'를 첫 번째 핵심과제로 격상한 배경이 여기에 있고, 이는 시공 직무 신입사원이 입사 후 첫 1년간 가장 강도 높게 학습하게 될 영역이기도 합니다.

회사는 사고 이후 안전관리체계를 재정비하면서 다섯 가지 변화를 추진하고 있습니다. 안전관리자 인력 30% 이상 확대, AI 기반 영상 인식 안전 모니터링 전 현장 도입, 협력업체 안전 평가 비중 30%로 상향, 위험 작업 사전 승인 절차 강화, 사고 발생 시 24시간 내 본사 임원 보고 체계 구축이 그것입니다. 이런 변화는 시공 직무의 일상에 가장 직접적으로 영향을 미치며, 신입사원은 입사 직후부터 안전관리 시스템을 운영 도구로 익히게 됩니다.

## 4장: 인재상/조직문화

### 4-1. 비전·미션·3대 핵심가치

대우건설의 비전 슬로건은 "Your Dream, Our Space"입니다. 2022년 창립 50주년·중흥그룹 편입 직후 재정립된 메시지이며, 고객의 꿈을 회사가 만드는 공간으로 실현한다는 컨셉입니다. 미션은 "모든 인류에게 더 나은 삶의 질을 제공할 수 있도록 건설 그 이상의 가치 있는 환경과 공간을 창조한다"입니다. 다른 빅5의 비전 메시지(현대건설 'Beyond Construction', 삼성물산 'We are the next', GS건설 'Be the Solution Provider')와 비교하면, 대우건설의 메시지는 '공간(Space)'에 방점을 두고 있다는 차별성이 있습니다.

3대 핵심가치는 도전과 열정(Challenge & Passion), 자율과 책임(Autonomy & Responsibility), 신뢰와 협력(Trust & Collaboration)입니다. 다른 빅5의 핵심가치(현대건설의 도전·창의·소통, GS건설의 6대 정도경영, 삼성물산의 창의·도전·열정)와 키워드 자체는 유사하나, '협력(Together)'과 '신뢰' 톤이 상대적으로 강한 점이 특징입니다. 이는 IMF·위크아웃·KAMCO·금호·산은·중흥으로 이어진 잦은 주인 변경을 견디며 형성된 "건설업계 인재 사관학교" DNA와 무관하지 않습니다.

핵심가치 세 가지를 풀어보면 회사가 인재에게 기대하는 행동 양식이 드러납니다. 도전과 열정은 신규 시장·신사업·해외 사업장에 자원하는 자세, 자율과 책임은 권한이 위임된 환경에서 결과를 책임지는 자세, 신뢰와 협력은 발주처·협력업체·동료와의 장기 관계를 우선하는 자세입니다. 이 세 가지가 균형 잡힌 인재가 회사의 표준 인재상이며, 한 가지만 강한 인재(예: 도전만 강하고 협력은 약함)는 중장기적으로 한계에 부딪힙니다.

### 4-2. 2026년 경영방침 'Hyper E&C'

2026년 1월 5일 김보현 대표가 신년사에서 선포한 경영방침은 "미래를 위한 도전, Hyper E&C"입니다. 'Hyper'

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

는 '초(超)'를 의미하며, 기존 건설업의 한계를 뛰어넘는 새로운 차원을 추구하겠다는 의지가 담겨 있습니다. 3대 핵심과제는 Hyper Safety(초안전), Hyper Quality(초품질), Hyper Connect(초연결)입니다. 김 대표는 "안전은 결코 타협할 수 없는 생명선임을 강력히 천명한다", "건설 산업은 이제 시공을 넘어 기술과 감성, 그리고 데이터가 융합된 새로운 차원의 가치를 요구하고 있다"고 발언했고, 1월 28일 신입사원 환영 메시지에서는 "주인의식과 책임감", "기존의 틀에 얽매이지 않는 신선한 시각으로 회사의 혁신을 자극"을 강조했습니다.

Hyper E&C는 단발성 슬로건이 아니라 회사의 운영 시스템 변화 방향을 압축한 메시지입니다. 안전·품질·연결을 모두 'Hyper' 수준으로 끌어올린다는 의미는, 종전의 '업계 평균 +  $\alpha$ ' 수준을 넘어 글로벌 EPC 톱티어 회사 수준의 운영 표준을 목표로 한다는 뜻입니다. 이는 빅배스 이후 회사가 어떤 모습의 운영 회사로 진화할지에 대한 구체적 청사진이며, 시공 직무의 일상에서도 안전·품질·디지털 협업의 비중이 종전보다 높아진다는 시그널입니다.

### 4-3. Hyper Safety의 의미

Hyper Safety는 슬로건이 아니라 운영 시스템 변화의 시그널입니다. 안전관리자 인력 확충, 위험성평가 절차 강화, AI 기반 영상 인식 안전 모니터링 도입, 협력업체 안전 평가 비중 상향, 사고 발생 시 전국 현장 동시 작업 중지 같은 강력한 조치가 포함됩니다. 김 대표가 "타협 불가 생명선"이라고 표현한 것은 사고 발생 시 일체의 재량을 두지 않겠다는 메시지이며, 이는 시공팀 신입사원의 일상에서도 안전 관련 업무 비중이 종전 20%에서 30~40%로 늘어남을 의미합니다.

Hyper Safety의 운영적 의미는 안전 KPI가 다른 모든 KPI에 우선한다는 뜻입니다. 공기 압박이 있더라도 안전 위험 작업은 중단되며, 원가 회복이 시급하더라도 안전관리비는 삭감되지 않습니다. 시공 PM의 의사결정 우선 순위가 종전의 '공기 → 원가 → 품질 → 안전'에서 '안전 → 품질 → 공기 → 원가'로 재정렬되는 흐름이며, 이는 회사의 일하는 방식을 근본적으로 바꾸는 변화입니다.

### 4-4. Hyper Quality와 Hyper Connect

Hyper Quality는 푸르지오 AI 조경 설계, 스마트 사일런트 바닥구조 같은 차별화된 품질 요소를 시리즈로 확장하겠다는 메시지입니다. 층간소음, 결로, 누수, 마감 디테일 같은 만성 하자를 정량 데이터로 추적하고, 입주자 사후 만족도를 KPI로 관리하겠다는 의지입니다. 하자 발생 빈도, 입주자 사전점검 지적사항, 1년 내·5년 내 하자 보수 건수가 시공팀 평가의 핵심 지표로 자리잡고 있습니다.

Hyper Connect는 BIM, AI, IoT, 드론, 디지털 트윈을 시공 현장에 통합 적용하는 비전이며, 2025년 KT·엔비디아·국토부와 공동 발표한 '기술 비전 2030'과 '바로다 AI 에이전트'(계약 문서 10분 내 분석), AI 기반 통합 공사 관리, M365 디지털전환이 그 실행 도구입니다. 시공 PM이 BIM·EVM·AI 모니터링 데이터를 일상 업무에 활용하는 빈도가 빠르게 늘어나고 있으며, 이는 시공 직무의 본질이 도제식 학습에서 데이터 분석 기반 의사결정으로 진화하는 흐름을 보여줍니다.

세 핵심과제의 균형도 중요합니다. Hyper Safety만 강조하면 공기와 원가가 무너지고, Hyper Quality만 강조하면 분양가가 올라가 시장성이 떨어지며, Hyper Connect만 강조하면 현장의 도제식 학습이 약해집니다. 세 과제가 동시에 운영되어야 회사의 경쟁력이 유지된다는 점이 김보현 사장 메시지의 핵심이며, 시공 PM은 세 과제를 동시에 운영하는 능력을 요구받습니다.

### 4-5. 조직문화 정성 평가

조직문화는 잡플래닛 평점 약 3.6점(리뷰 908건)으로 빅5 중 우호적인 편입니다. 직원 후기는 "사람들 간의 정이 있고, 대우라는 프라이드가 남아 있어 패배주의가 만연하지 않다"는 긍정 평가와 "중흥에서 인수하면서 회사

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

체계가 가족회사처럼 변하고 있다, 독자경영을 약속했지만 사실상 가족회사가 되어가고 있다"는 우려 평가로 양분됩니다. 2017년 잡플래닛·중앙일보 BCW '일하기 좋은 기업'에서 건설업계 유일 선정된 이력이 있으며, 서울경제 블라인드 자료 인용 보도에서도 만족도 3.4~3.5점대로 포스코이앤씨·삼성물산과 함께 상위권에 위치합니다.

대우건설의 조직문화 키워드는 '의리', '책임감', '현장 우선'으로 압축됩니다. 이는 잦은 주인 변경 속에서도 임직원이 회사를 떠나지 않고 버텨온 역사적 산물이며, 빅5 중에서도 임원·중간관리자의 평균 근속연수가 긴 편으로 알려져 있습니다. 반면 의사결정 속도가 느리고 부서 간 사일로(silo)가 강하다는 약점도 함께 지적됩니다. Hyper Connect 메시지가 강조되는 배경에는 이런 내부 문제 인식도 포함됩니다.

세대 간 인식 차이도 관찰됩니다. 50대 이상 시니어는 IMF·위크아웃·금호·산은 시기를 견뎌온 충성도 강한 인력 군이며, 30~40대 중간관리자는 업계 평균 수준의 이직 의향을 보이는 그룹입니다. 20대 신입사원은 디지털 친화도가 높고 해외 근무에 적극적인 그룹이며, 회사가 Hyper Connect를 강조하는 이유 중 하나는 이 세대의 강점을 회사 운영에 흡수하기 위함입니다.

### 4-6. 보상·복지·근무환경

평균연봉은 약 1억 원, 초봉은 5,000만 원대 수준입니다. 시공직은 현장 근무수당, 해외 파견수당, 거주비 지원이 별도로 있어 실수령액은 본사 사무직보다 높을 수 있습니다. 복지는 빅5 평균 수준으로 사내 어린이집, 의료비 지원, 학자금 지원, 휴양시설, 자기계발비, 동호회 지원이 운영됩니다. 근무환경은 국내 현장의 경우 주 52시간제가 적용되지만 골조 공기 압박이 큰 시기에는 사실상 60시간 이상 근무가 불가피한 경우가 많고, 해외 현장은 별도 근무체제로 운영됩니다.

해외 파견의 보상 구조는 매력적인 편입니다. 베트남·이라크·체코·사우디 등 주요 사업장 파견 시 거주비, 항공권, 자녀 학자금, 가족 동반 비용이 회사 부담이며, 5년 파견 시 국내 근무 대비 약 1.5~2억 원의 추가 보상이 누적됩니다. 해외 사업장 경험은 진급 평가에서도 가산점으로 작용하며, 해외 사업장 출신 임원의 비중이 빅5 중에서도 높은 편입니다.

### 4-7. 채용 트렌드와 어학 요건

채용 트렌드는 2026년 상반기 공채 70명 이상, 2026년 1월 신입사원 42명 입사로 빅5 중에서는 보수적인 편입니다. 어학 요건은 TOEIC Speaking 120점 또는 OPIc IM2 이상이 평가 반영 필수이며, 해외출장·파견 결격 사유가 없을 것을 응시 자격에 명시해 본질적으로 글로벌 인력으로 양성하겠다는 의지를 제도화했습니다. 보도 자료에 반복적으로 등장하는 인재 키워드는 글로벌·디지털·안전·친환경 네 가지이며, 이는 Hyper E&C 경영방침과 정합적입니다.

어학 요건의 변화도 주목해야 합니다. 종전의 어학 요건이 TOEIC 점수 중심이었다면 지금은 회화 능력(Speaking·OPIc)이 가산점이 되었고, 향후 5~10년 내 영어 외 제2외국어(베트남어·러시아어·아랍어·체코어)가 진급 평가 항목으로 추가될 가능성이 거론됩니다. 이는 회사의 해외 사업 비중 증가와 정합적인 변화이며, 신입 입사 시점부터 어학 학습을 지속하는 것이 진급에 영향을 미치는 환경입니다.

### 4-8. 건축시공 도메인이 선호하는 인재 특성

건축시공 도메인이 선호하는 인재 특성은 회사 인재상과 도메인 본연의 요구가 결합된 결과로 정의됩니다. 첫째 영역은 안전 의식의 내재화입니다. 중대재해처벌법·건설안전특별법 시대에 안전을 비용이 아닌 전제로 인식하는 자세이며, TBM(Tool Box Meeting), KY(危險·予知) 활동, 위험성평가 운영 경험이 있다면 강력한 자산이 됩니다. 둘째 영역은 현장 리더십과 협력업체 커뮤니케이션 역량입니다. 매일 50~수백 명의 협력사·일용직 근로자를

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

통솔하며 갈등을 조정하는 관리감독자 역할이 시공 직무의 본질이며, 영업이 아닌 운영의 리더십이 요구됩니다.

셋째 영역은 다부서 협업 능력입니다. 설계·구조·MEP·안전·품질·공무를 BIM 클래시 디텍션으로 조율하고, Revit·Navisworks 같은 협업 도구를 활용해 부서 간 정보 격차를 줄이는 역할이 시공 PM의 핵심 기능입니다. 넷째 영역은 장기 프로젝트 인내력과 주인의식입니다. 주택 2~3년, 플랜트·해외 4~7년 사이클을 건디는 회복탄력성이 요구되며, 같은 사이트에서 수년간 일하며 성과를 누적하는 끈기가 다른 산업의 단기 프로젝트 매니저와 차별화되는 점입니다.

다섯째 영역은 문제해결력과 돌발 대응력입니다. 거가대교 침매터널, 알포 신항만 같은 난이도 높은 시공을 견뎌 온 회사의 위기관리 DNA는 신입사원에게도 동일하게 요구됩니다. 여섯째 영역은 글로벌 역량입니다. 어학을 넘어 체코·베트남·나이지리아·이라크 현장 로테이션을 수용하는 마인드, 다문화 협업 경험이 평가 요소가 됩니다. 일곱째 영역은 디지털·스마트건설 친화성입니다. BIM·드론·AI 기반 정량 관리에 대한 이해, 푸르지오 AI 조경 설계 시스템 같은 사례를 자기 언어로 설명할 수 있는 능력은 Hyper Connect 인재상의 구체적 형태입니다.

이 일곱 영역은 우선순위가 다르지 않으며, 신입사원 평가 시 모두 동등한 가중치로 검토됩니다. 한 영역만 압도적이고 다른 영역이 평균 이하이면 균형 잡힌 인재로 평가받기 어려우며, 일곱 영역이 모두 평균 이상인 인재가 회사의 핵심 인재 풀로 분류됩니다.

### 5장: 직무 분석

#### 5-1. 직무의 정의와 성장 경로

건축시공 직무는 설계도서를 바탕으로 착공부터 준공·하자보수까지 QCDS(Quality·Cost·Delivery·Safety·Environment)를 통합 관리하는 관리감독 직무입니다. 시공자는 설계자가 만든 도면을 현실의 건축물로 구현하는 책임을 가지며, 이 과정에서 품질·원가·공기·안전·환경의 다섯 변수를 동시에 통제해야 합니다. 한 변수가 흐트러지면 다른 변수가 무너지는 트레이드오프 구조이며, 이를 균형있게 운영하는 것이 시공 PM의 본질적 역량입니다.

성장 경로는 명확합니다. 신입은 1~3년차에 단위 공종(골조·외장·마감·MEP 중 일부)을 담당하며 검측, 일일작업 일보 작성, 협력업체 출력 관리를 학습합니다. 5~10년차에 공종 책임자(공구장)로 한 공종 전체를 관리하고, 10~15년차에 공무 또는 시공 부소장 역할을 거쳐 15년 이상이면 현장소장(PM)으로 한 현장 전체를 책임집니다. 20년 이상의 시니어는 본사 임원 또는 해외 사업본부장으로 이동하며, 일부는 협력업체 임원으로 전직하기도 합니다. 이 경로는 도제식 학습이 강한 산업의 특성상 비교적 정형화되어 있으며, 단계별로 책임 범위와 보상이 명확히 늘어납니다.

성장 경로의 분기점은 보통 두 시점에 있습니다. 입사 후 5~7년차에 본사·현장 트랙 선택이 있고, 10~12년차에 국내·해외 트랙 선택이 있습니다. 본사 트랙은 견적·공무·기술 같은 스태프 직무로 이동하며, 현장 트랙은 공구장·부소장·소장 라인을 따라갑니다. 해외 트랙은 5~10년 해외 근무를 거쳐 해외 사업본부 임원으로 진급하는 라인이며, 빅5 중에서 가장 잘 정비된 라인은 대우건설과 현대건설입니다.

#### 5-2. 일/주/월/연 단위 업무 사이클

일과는 06:30 출근으로 시작합니다. 07:00 협력업체와 TBM(Tool Box Meeting)을 통해 출력 인원·당일 작업·위험요인을 공유하고, 08:00~12:00 현장 순회와 검측, 자재 반입검수를 수행합니다. 오후에는 후속 공정 도면 검토, RFI(정보요청서) 회신, 감리 입회 검측, 민원 응대를 하고, 17:00 이후 일일작업일보 작성과 익일 작업계획을 수립합니다. 야간에는 콘크리트 양생 관리, 타워크레인 점등, 보안 점검이 있으며, 골조 공기가 빠른 시기에는



## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

야간 타설로 새벽까지 현장에 남는 경우도 빈번합니다.

주 단위로는 시공사·감리·발주처 공정회의에서 SPI(Schedule Performance Index)를 점검하고, 자재 발주 우선 순위를 조정합니다. 월 단위로는 기성 청구, 자재 발주, 실행예산 검토(CPI 분석), 콘크리트 압축강도·철근 배근 품질검사, 협력업체 평가가 진행됩니다. 분기·연 단위로는 마일스톤 점검(터파기·골조 OS·외장 완료·사용승인), 본사 임원 점검, 협력업체 평가, 사용승인, 입주자 사전점검, 공동주택관리법상 부위별 1~10년 하자보수(마감 2년·방수 5년·구조 10년)를 대응합니다.

업무 사이클의 특성은 주기성과 돌발성의 결합입니다. TBM·검측·일일작업일보는 매일 반복되는 루틴이며, 자재 단가 급변·노무 부족·민원 발생·기상 악화 같은 돌발 변수는 예측이 어렵습니다. 시공 PM의 역량은 루틴을 흔들림 없이 운영하면서 돌발 변수에 빠르게 대응하는 균형감에서 나오며, 이는 도제식 학습으로만 익힐 수 있는 영역이기도 합니다.

### 5-3. 시공 워크플로우 12단계

워크플로우는 12단계로 정리됩니다. 첫째 단계는 착공 전 검토(VE/Constructability, BIM Clash Detection)로 도면 오류와 시공성을 검증하고, 둘째 단계는 가설계획(타워크레인·호이스트 양중계획)을 수립합니다. 셋째 단계는 토공·터파기(흙막이 CIP·SCW, 계측관리)로 지반을 안정화하고, 넷째 단계는 기초·지하 골조 시공입니다. 다섯째 단계인 지상 골조(알폼·갱폼·SCS, 사이클 총당 5~6일)는 공기의 핵심이며, 골조 사이클 1일 단축이 전체 공기 30~50일 단축으로 이어집니다.

여섯째 단계는 외장(커튼월·PC·석재, 풍압·수밀성 Mock-up Test)으로 건물의 외관과 성능을 결정하고, 일곱째 단계는 마감(석고보드·도장·도배·바닥재), 여덟째 단계는 MEP(기계·전기·통신·소방·자동제어), 아홉째 단계는 시운전이 이어집니다. 열째 단계는 사용승인·준공으로 행정 절차를 마무리하고, 열한째 단계는 입주(입주자 사전점검 후 사후 하자처리), 열두째 단계는 하자보수(공동주택관리법상 1~10년)로 마무리됩니다. 이 12단계는 모든 건축 프로젝트의 표준 흐름이며, 각 단계마다 시공 PM의 역할과 KPI가 다르게 설정됩니다.

각 단계의 핵심 위험 요인도 다릅니다. 착공 전 검토 단계에서는 도면 오류 미발견, 가설계획 단계에서는 양중기 배치 실패, 토공·터파기 단계에서는 흙막이 변위, 골조 단계에서는 콘크리트 강도 미달, 외장 단계에서는 누수·결로, 마감 단계에서는 자재 변색·들뜸이 대표 위험입니다. 시공 PM은 각 단계의 위험을 사전에 인식하고, 표준업 무절차서(SOP)와 검측계획으로 위험을 통제합니다.

### 5-4. 내부 이해관계자 매핑

내부 이해관계자는 매일 협업하는 부서들로 구성됩니다. 설계팀은 디자인 의도와 시공성 사이의 균형을 잡는 파트너이며, 시공 단계에서 발생하는 도면 변경(설계변경)을 처리합니다. 구조팀은 BIM 통합모델 검토와 구조 안전성 확인을 맡고, 안전팀은 작업중지권을 갖고 공기 압박과 안전 사이의 균형을 관리합니다. 품질팀은 검측계획과 시험시공을 통해 품질을 보증하고, 견적팀은 실행예산 수립과 변경분 정산에 관여합니다. 본사 자재구매팀은 철근·시멘트·창호 같은 주요 자재의 원가를 협상하고, 공무팀은 기성 청구·하도급 정산·민원 대응의 사무 라인을 담당합니다.

이 부서들과의 협업에서 시공 PM의 역할은 갈등 조정자입니다. 설계와 시공성, 안전과 공기, 품질과 원가는 항상 충돌하며, 어느 한쪽으로 기울어지면 다른 쪽에서 비용이 발생합니다. 시공 PM의 노련함은 이 충돌을 데이터(BIM, EVM, 안전 통계, 품질 검사 결과)로 풀어가는 능력에서 나옵니다.

내부 이해관계자 매핑의 또 다른 측면은 본사와 현장의 관계입니다. 본사 임원은 분기별 점검에서 KPI 달성 여

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

부를 평가하고, 현장 PM은 본사 자원(자재 단가 협상, 인력 지원, 기술 자문)을 활용해 현장 운영을 안정화합니다. 본사와 현장의 정보 비대칭이 클수록 의사결정 지연이 발생하므로, 시공 PM은 본사 보고 체계를 잘 이해하고 적시에 정보를 공유하는 능력을 키워야 합니다. 본사·현장 관계의 또 다른 변수는 임원 인사 사이클입니다. 본부장·임원이 교체되면 우선순위 KPI가 미세 조정되고, 현장 PM은 새 임원의 평가 기준에 맞춰 보고서 양식과 점검 항목을 재정비해야 합니다.

### 5-5. 외부 이해관계자 매핑

외부 이해관계자는 더 복잡합니다. 발주처·시행사·조합은 공기와 원가, 분양 일정에 가장 민감한 그룹이며, 도시 정비사업의 경우 조합장과 임원진의 정치적 역학까지 고려해야 합니다. 감리는 검측을 통제하는 권한을 갖고 발주처를 대리하며, 시공사와 일정 긴장 관계가 형성되는 것이 정상입니다. 협력업체 전문건설은 하도급 단가와 공기를 둘러싼 협상 상대이며, 동시에 시공 품질과 안전의 1차 책임자이기도 합니다.

인허가 관청(구청 건축과·소방서·전기안전공사·KT 통신)과의 행정 절차는 사용승인 단계에서 결정적이며, 한 부서의 검측 지연이 전체 입주를 늦출 수 있습니다. 입주민·입주자대표회의는 분양 후 하자 클레임의 주체이며, 시공 PM은 준공 이후에도 1~10년간 이들과 관계를 이어갑니다. 지역 민원과 노조는 착공·골조·마감 단계 모두에서 변수가 되며, 일부 도심 현장은 인근 상가·주민과의 분진·소음·진동 협이가 사업 일정의 핵심 변수가 됩니다.

해외 사업장의 경우 이해관계자 구조는 더 다층적입니다. 발주처는 국영 기업(NLNG, 베트남 인민위원회, 체코 두코바니 발주처 등)인 경우가 많고, 현지 정부, 국제 금융기관(EDCF, 세계은행, AIIB), 현지 협력업체, 한국 본사가 동시에 협업 라인을 이룹니다. 해외 사업장 시공 PM은 국내 사업장 PM보다 외교적 감각과 다문화 협업 역량이 더 강하게 요구되며, 의사결정 한 건에 대한 검토와 승인 절차가 국내보다 2~3배 길어지는 경우가 흔합니다.

### 5-6. 갈등 구조와 협상 역량

시공 직무에서 발생하는 갈등의 본질은 거의 모두 "공기와 원가, 안전과 품질의 트레이드오프"로 정리됩니다. 발주처는 빠른 준공을 원하고, 협력업체는 충분한 공기를 원합니다. 안전팀은 위험 작업 중지를 원하고, 시공팀은 공기 회복을 원합니다. 품질팀은 정밀한 검측을 원하고, 공무팀은 기성 청구를 원합니다. 이 갈등을 푸는 도구는 데이터, 절차, 관계 세 가지이며, 시공 PM은 세 가지를 동시에 활용해야 합니다.

데이터는 BIM 모델, EVM 지표, 안전 통계, 품질 검사 결과, 자재 가격 추이 같은 정량 자료입니다. 절차는 사내 표준업무절차서(SOP), 감리 검측 체크리스트, KOSHA-MS 안전 절차, ISO 9001 품질 절차를 의미합니다. 관계는 발주처·감리·협력업체와의 신뢰 자산이며, 같은 사람과 5~10년 같은 회사에서 일을 이어가면서 형성되는 자산입니다. 시공 PM의 협상 역량은 이 세 자원을 상황에 맞게 조합하는 능력에서 나옵니다.

협상 역량의 학습 경로는 도제식입니다. 신입사원은 1~3년차에 선배 PM의 협상 현장을 옆에서 관찰하며 패턴을 익히고, 5~10년차에 단위 공종 협상을 이끌면서 노하우를 누적합니다. 15년 이상의 시니어 PM은 회사를 대표해 발주처·정부와 협상하는 외부 얼굴이 되며, 이 단계의 협상은 기술적 디테일보다 관계 자산과 외교 감각이 더 중요하게 작용합니다. 협상 노하우는 매뉴얼화가 어려운 영역이며, 회사 내부 인재 풀이 두꺼운 회사일수록 협상 자산이 누적되는 구조입니다.

### 5-7. 자격증과 디지털 도구

필요 자격증은 단계별로 구분됩니다. 입사 전후에는 건축산업기사 또는 건축기사가 기본이며, 5~10년차에 건축시공기술사를 취득하면 현장소장 트랙으로의 진입이 빨라집니다. 건설안전기사는 중대재해처벌법 시대에 가치가

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

급등했고, 건축품질시험기술사·건설재료시험기사도 품질관리자 트랙에서 강점을 가집니다. PE(Professional Engineer) 자격은 해외 EPC 사업에 참여할 때 강력한 자산이 됩니다.

디지털 도구는 BIM 환경에서 표준화되어 있습니다. Revit(건축 BIM), Navisworks(통합·간섭 검토), Civil3D(토목 BIM), Tekla(구조 BIM), Primavera P6(공정 관리)가 글로벌 표준이며, 4D BIM(공정+모델), 5D BIM(원가+모델)까지 확장한 도구도 도입되고 있습니다. 시공 PM이 디지털 도구를 다루는 깊이는 회사 입사 시점부터 차별화 요소가 되며, 입사 1~2년 차에 해당 도구를 익히는 것이 사내 경쟁력의 가장 빠른 출발선이 됩니다.

자격증과 디지털 도구의 결합이 미래의 표준입니다. 건축시공기술사 + Revit 능숙자 조합, 건설안전기사 + AI 안전 모니터링 운영자 조합, 건축품질시험기술사 + 5D BIM 운영자 조합이 새로운 시공 PM의 표준 프로파일로 자리 잡고 있으며, 회사 차원의 교육 프로그램도 이런 결합을 전제로 설계되고 있습니다. 글로벌 자격(PMP, AACEI 인증, FIDIC 계약 인증) 또한 해외 트랙으로 가려는 인력에게는 강한 차별화 요소가 됩니다.

### 5-8. EVM 관리 기법

EVM(Earned Value Management, 획득가치관리)은 시공 직무의 핵심 관리 도구입니다. 세 가지 기본 지표가 있습니다. PV(Planned Value)는 계획된 공정의 가치, EV(Earned Value)는 실제 완료된 공정의 가치, AC(Actual Cost)는 실제 투입된 비용입니다. 이 셋으로부터 SPI(Schedule Performance Index)=EV/PV와 CPI(Cost Performance Index)=EV/AC가 산출됩니다. SPI 1.0 이상은 공기 준수, 1.0 미만은 공기 지연, CPI 1.0 이상은 원가 양호, 1.0 미만은 원가 초과를 의미합니다.

EAC(Estimate at Completion, 완료시점예측원가)는 현재 추세를 반영해 최종 원가를 예측하는 지표이며, BAC(Budget at Completion, 완료시점예산)와 비교해 VAC(Variance at Completion, 완료시점 차이)를 계산합니다. 시공 PM은 매월 SPI·CPI를 모니터링하고, 두 지표가 동시에 1.0 아래로 내려가면 즉시 회복 계획(Corrective Action Plan)을 수립합니다. EVM을 능숙하게 다루는 PM과 그렇지 않은 PM의 차이는 이익률에서 5~10%포인트의 차이로 나타나며, 이 차이는 회사 전체 이익률을 좌우합니다.

EVM 운영의 실전 노하우는 진도율 측정 방식의 선택에 있습니다. 50/50 룰(시작 50%, 종료 50%), 0/100 룰(종료 시 100%), 가중치 마일스톤 룰(공정별 가중치 부여) 중 어느 방식을 적용하는지에 따라 SPI 값이 달라지며, 시공 PM은 공정 특성에 맞는 측정 방식을 선택해야 합니다. 골조처럼 공기가 균등한 공정은 50/50 룰, 단기 공정은 0/100 룰, 복잡한 외장·MEP는 가중치 마일스톤 룰이 적합합니다. EVM이 정착된 회사는 사내 표준 보고서 양식이 통일되어 있어 본사·현장 간 의사소통 비용이 줄어드는 효과까지 누립니다.

### 5-9. KPI와 평가 지표

KPI는 정량 지표로 평가됩니다. 공기준수율 SPI는 1.0 이상이 표준이며, 원가수행지수 CPI도 1.0 이상이 목표입니다. 실행예산 대비 -3% 이내 운영이 우수 등급의 기준이고, 회사 차원의 원가 효율 목표는 본사 기준 2~5% 수준에서 설정됩니다. 품질 측면에서는 입주 후 1년 내 세대당 하자 5건 이하, 재시공률 1% 이하가 표준입니다.

안전 측면에서는 LTIR(휴업재해율)이 업계 평균 이하, TRIR(총기록재해율)이 1.0 이하(글로벌 EPC 기준)가 요구되며, 중대재해 Zero는 중대재해처벌법 핵심 KPI입니다. 고객만족도는 한국서비스대상 80점 이상, 협력업체 평가 D등급 풀 제외, 민원 24시간 내 1차 응대 95% 이상이 표준 지표입니다. 시공 PM의 인사 평가는 이 지표들의 가중 합산으로 결정되며, 본사 임원 점검 시점에 KPI가 드러나는 구조이기 때문에 분기·반기별로 지표를 관리하는 습관이 중요합니다.

KPI의 가중치는 회사 정책에 따라 달라집니다. 안전이 'Hyper Safety'로 격상된 대우건설의 경우 안전 KPI의

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

가중치가 30%로 높게 설정되어 있으며, 다른 빅5 평균(15~20%)보다 무거운 편입니다. 이는 시공 PM의 일상 업무 우선순위가 안전 쪽으로 기울도록 만드는 정책적 장치이며, 사고 1건이 한 해 평가를 좌우할 수 있는 환경입니다. 향후 5년간 ESG 'E(환경)'와 'S(사회)' 항목이 KPI에 추가 편입될 가능성이 높으며, 시공 PM은 정량 KPI 외에 비재무 KPI까지 함께 관리해야 합니다.

### 5-10. BIM 의무화와 직무 변화

2025년부터 BIM 의무화가 1,000억 이상 공공공사로 본격 시작되었고, 2026년 500억, 2028년 300억, 2030년 모든 공공공사로 확대됩니다. BIM은 3D 모델을 넘어 정보 데이터베이스이며, 건축·구조·MEP의 통합 모델에서 클래시 디텍션, 물량 산출, 공정 시뮬레이션, 시설물 이력 관리까지 통합합니다. 시공 PM이 BIM을 운영하는 깊이는 시간이 갈수록 커지고 있으며, 입사 1년 차부터 Revit·Navisworks를 다루지 못하면 협업 자체가 어려워지는 환경이 되었습니다.

BIM 도입 이후 시공 직무의 변화는 세 가지로 요약됩니다. 첫째 변화는 도면 오류와 간섭이 사전에 잡히면서 현장 변경이 줄어드는 점입니다. 둘째 변화는 물량 산출이 자동화되면서 견적·기성 청구의 정확도가 올라가는 점입니다. 셋째 변화는 공정 시뮬레이션이 가능해지면서 의사결정이 데이터 기반으로 이동하는 점입니다. 이 변화는 시공 PM에게 도제식 학습 외에 분석 능력을 추가로 요구하며, 신입사원의 학습 곡선이 종전보다 빨라지는 효과를 가져옵니다.

BIM의 다음 진화 단계는 디지털 트윈입니다. 시공 단계의 BIM 모델이 준공 이후 운영·유지관리 단계에서도 그대로 활용되며, IoT 센서 데이터와 결합되어 실시간 시설물 상태를 모니터링하는 시스템으로 진화합니다. 이는 시공 PM의 책임 범위가 준공·하자보수를 넘어 운영 단계까지 확장될 가능성을 시사하며, 빅5 모두 디지털 트윈 사업부를 키우고 있는 흐름과 정합적입니다. 대우건설의 '바로다 AI 에이전트'와 KT·엔비디아 협업 또한 디지털 트윈 단계로 가는 디딤돌로 해석됩니다.

### 5-11. 안전·환경 KPI 편입

중대재해처벌법은 시공팀 업무시간의 30% 이상을 안전 관련에 배분하게 만들었고, 사고 1건의 사업적 의미가 종전과 비교 불가하게 커졌습니다. 시공 PM은 매일 TBM, 위험성평가, 안전순찰, 안전관리비 사용계획, 사고 발생 시 보고체계까지 운영해야 하며, 사고가 발생하면 본인의 형사적 책임까지 거론될 수 있는 환경입니다. 이런 환경에서 시공 PM의 안전 의식은 채용 단계부터 강하게 검증됩니다.

환경 측면에서는 저탄소 콘크리트(고로슬래그·플라이애시 혼합)·건설폐기물 분리배출이 KPI에 편입되고 있습니다. 2030년 탄소중립 로드맵에 따라 시멘트 산업은 CO2 배출량을 50% 이상 줄여야 하며, 시공사는 친환경 자재 비중을 높이는 책임을 함께 떠안고 있습니다. ESG 평가에서 'E(환경)' 등급이 회사 자금조달 비용에 영향을 미치는 시대가 되었고, 시공팀의 환경 KPI 또한 올라가고 있습니다.

향후 5~10년 내 환경 KPI의 주요 항목은 단위면적당 탄소배출량, 재활용 자재 사용 비율, 건설폐기물 분리 배출률, 친환경 인증(LEED·녹색건축물·G-SEED) 취득률로 자리잡을 가능성이 높습니다. 푸르지오 단지의 경우 G-SEED 우수 등급 취득이 분양 시 마케팅 포인트로 활용되고 있으며, 향후 LEED 골드·플래티넘 등급 취득이 SUMMIT 라인업의 차별화 요소로 부각될 가능성이 있습니다. 시공 PM은 정량 KPI를 운영하는 동시에 친환경 자재의 시공성·내구성·원가를 종합 평가하는 역량을 키워야 합니다.

### 5-12. 모듈러·OSC 전환의 영향

모듈러·OSC(Off-Site Construction) 시장은 2025년 약 5,000억 원에서 2030년 1조 원 이상으로 전망되며,

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

LH는 2025년부터 연 3,000가구 공공주택 모듈러를 공급할 계획입니다. 모듈러는 공장에서 70~80%까지 사전 제작한 뒤 현장에서 조립하는 방식이며, 공기를 30~40% 줄이면서 품질 균질성을 확보하는 장점이 있습니다. 이는 시공 직무의 본질이 '현장 관리'에서 '공장-현장 연계 관리'로 변화하고 있음을 의미합니다.

모듈러 시공은 양중 계획, 모듈 운반 동선, 현장 조립 정확도( $\pm 5\text{mm}$  수준)가 핵심이며, 기존 콘크리트 골조 시공과는 완전히 다른 노하우를 요구합니다. 빅5 모두 모듈러 사업부를 키우고 있으며, 향후 5~10년 내 시공 직무의 일부가 모듈러 PM으로 분화될 가능성이 있습니다. 이는 신입사원이 입사 후 5~10년차에 마주할 직무 변화이며, 학습해야 할 새로운 영역이기도 합니다.

모듈러의 한계도 인식해야 합니다. 모듈 크기가 운반 가능한 범위(폭 3.5m·길이 12m·높이 3.5m 이내)로 제한되며, 고층 주거시설의 경우 양중 부담이 커집니다. 또한 모듈 간 접합부의 누수·결로·소음 차단 성능이 일반 골조 대비 떨어진다는 평가도 있어, 향후 5~10년간 기술 개선이 필요한 영역입니다. 시공 PM은 모듈러와 일반 골조의 장단점을 동시에 이해하고, 사업 특성에 맞는 공법을 선택할 수 있는 판단력을 키워야 합니다. 대우건설은 OSC 시범 사업에 참여하면서 노하우를 누적하고 있으며, LH 발주 모듈러 사업의 시공 트랙레코드를 빅5 중에서도 적극적으로 쌓아가고 있습니다.

### 5-13. 대우건설 특화 시공 레퍼런스

대우건설 특화 포인트는 분명합니다. 푸르지오는 누적 35만 세대 이상, SUMMIT 라인업은 한남2·과천 마에스트로·개포 187·블랑썬74로 확장 중이며, 부산 사직4구역(7,923억)은 스카이라운지 설계로 차별화했습니다. 해외 거점은 나이지리아 NLNG Train 7(2.1조), 이라크 알포 신항만(5조 이상), 베트남 스타레이크시티·끼엔장, 투르크메니스탄 미네랄비료(약 1조)로 구성되며, 신입~과장급 해외 파견 가능성이 빅5 중 가장 높은 회사 중 하나입니다. 체코 두코바니 원전(27.2조) 시공주관사 자격은 향후 5~10년간 회사의 가장 큰 성장 동력이 될 것으로 보입니다.

스마트건설에서는 2025년 '기술 비전 2030'을 KT·엔비디아·국토부와 공동 발표했고, '바로다 AI 에이전트'(계약 문서 10분 내 분석), AI 기반 통합 공사관리, M365 디지털전환을 추진 중입니다. 푸르지오 AI 조경 설계 시스템, 스마트 사일런트 바닥구조, 라체르보 썬릿 어메니티의 iF 디자인 어워드 본상 수상은 회사의 디지털·디자인 역량을 보여주는 구체적 사례입니다. 이런 레퍼런스는 회사가 시공 직무 인재에게 학습 기회로 제공하는 자산이며, 빅5 중에서도 학습 폭이 넓은 회사로 자리매김할 수 있는 기반입니다.

대우건설 특화 시공 레퍼런스의 의미는 '회사 고유의 학습 자산'이라는 점입니다. 한남2 SUMMIT의 '단지 관통도로 폐지' 같은 의사결정은 다른 회사에서는 학습할 수 없는 사례이며, 알포 신항만의 침매터널 시공은 한국 토목 역사상 거의 유일한 경험입니다. 체코 두코바니 원전 시공주관 또한 30년 누적된 원자력 트랙레코드가 만든 자격이며, 이는 회사의 모든 시공 직무 인력이 자긍심을 가질 수 있는 자산입니다. 빅배스 이후 회사가 지향하는 'Hyper E&C'는 결국 이런 레퍼런스를 글로벌 수준으로 끌어올리는 작업이며, 그 작업에 참여하는 신입사원은 한국 건설업 역사의 새로운 장을 함께 쓰는 기수가 됩니다. 신입사원이 입사 후 만나게 될 첫 현장의 성격에 따라 학습 경로가 달라지지만, 회사가 보유한 레퍼런스의 폭이 넓은 만큼 어떤 현장에서 시작하더라도 글로벌 EPC 수준의 시공 노하우를 누적할 수 있는 환경이 마련되어 있습니다.

### 참고 레퍼런스 (References)

- 신&김 뉴스레터(국회예산정책처 NABO 2025년 경제전망 인용)  
— [https://www.shinkim.com/newsletter/2024/GA/2024\\_vol256/links/2024\\_vol256\\_305.pdf](https://www.shinkim.com/newsletter/2024/GA/2024_vol256/links/2024_vol256_305.pdf)

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

- 현대경제연구원(HRI), 상반기 국내 건설경기 평가와 전망 (2025.06)  
— [https://www.hri.co.kr/upload/board/2887010175\\_Qtsy1LxW\\_20250630080328.pdf](https://www.hri.co.kr/upload/board/2887010175_Qtsy1LxW_20250630080328.pdf)
- 부동산114, 9.7 주택공급 확대방안 분석  
— [https://m.r114.com/?\\_c=research&\\_m=research\\_detail&bno=200&gno=7&num=8199](https://m.r114.com/?_c=research&_m=research_detail&bno=200&gno=7&num=8199)
- 미다스 구조, 스마트 건설 활성화 방안(국토교통부 자료)  
— [https://www.midasstructure.com/hubfs/CIM%20Story/%EC%B2%A8%EB%B6%80%ED%8C%8C%EC%9D%BC/\(%EB%B6%99%EC%9E%84\)\\_%EC%8A%A4%EB%A7%88%ED%8A%B8\\_%EA%B1%B4%EC%84%A4\\_%ED%99%9C%EC%84%B1%ED%99%94\\_%EB%B0%A9%EC%95%88.pdf](https://www.midasstructure.com/hubfs/CIM%20Story/%EC%B2%A8%EB%B6%80%ED%8C%8C%EC%9D%BC/(%EB%B6%99%EC%9E%84)_%EC%8A%A4%EB%A7%88%ED%8A%B8_%EA%B1%B4%EC%84%A4_%ED%99%9C%EC%84%B1%ED%99%94_%EB%B0%A9%EC%95%88.pdf)
- 시사위크, 건설수주 209조원 달성에도 역부족  
— <https://www.sisaweek.com/news/articleView.html?idxno=222702>
- 법무법인 율촌, 건설공사 발주자 판단 기준에 관한 판례 분석  
— <https://www.yulchon.com/ko/resources/publications/legal-update-view/39148/page.do>
- 하다웍스, 2024년 중대재해처벌법 적용범위와 요약 — <https://www.hadaworks.com/blog-insight/2024-serious-accident-punishment-act-applied-area-summary-faq>
- 아주경제, 매출 3% 과징금 건설안전특별법 발의  
— <https://www.ajunews.com/view/20250703104413061>
- 뉴데일리, 부동산PF 자기자본 20% 의무화  
— <https://biz.newdaily.co.kr/site/data/html/2025/12/23/2025122300012.html>
- 뉴스웨이브, 시멘트 가격 폭등 심층 분석  
— <https://www.newswave.kr/news/articleView.html?idxno=514568>
- 스튜디오24, 2025년 건설 현장 외국인 노동자 임금 — <https://studio24.kr/3120>
- 매일노동뉴스, 건설업 임금체불 사상 최고치 전망  
— <https://www.labortoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=230340>
- 헤럴드경제, 주택 인허가 2008년 이후 최저-내년 착공 1곳  
— <https://biz.heraldcorp.com/article/10665828>
- Sankun, 2025년 건설업체 시공능력평가 순위  
— [https://www.sankun.com/blog/detail/1135\\_2025%EB%85%84\\_%EA%B1%B4%EC%84%A4%EC%97%85%EC%B2%B4\\_%EC%8B%9C%EA%B3%B5%EB%8A%A5%EB%A0%A5%ED%8F%89%EA%B0%80\\_%EC%88%9C%EC%9C%84\\_%EB%B0%9C%ED%91%9C%EC%99%80\\_%EC%A3%BC%EC%9A%94\\_%EB%B3%80%EB%8F%99%EC%82%AC%ED%95%AD](https://www.sankun.com/blog/detail/1135_2025%EB%85%84_%EA%B1%B4%EC%84%A4%EC%97%85%EC%B2%B4_%EC%8B%9C%EA%B3%B5%EB%8A%A5%EB%A0%A5%ED%8F%89%EA%B0%80_%EC%88%9C%EC%9C%84_%EB%B0%9C%ED%91%9C%EC%99%80_%EC%A3%BC%EC%9A%94_%EB%B3%80%EB%8F%99%EC%82%AC%ED%95%AD)
- 뉴스스페이스, 시공능력평가 TOP50 발표 분석  
— <https://www.newsspace.kr/news/article.html?no=8329>
- 시대일보, 건설 빅5 매출 84조원에도 실적 희비

## 심층 분석 보고서: 대우건설-건축시공

---

- <https://www.sidae.com/article/2026020915281374173>
17. 파이낸셜리뷰, 2025년 건설사별 실적 분석과 전망  
— <http://www.financialreview.co.kr/news/articleView.html?idxno=41611>
18. 페로타임즈, 대우건설 2025년 8154억 적자전환  
— <https://www.ferrotimes.com/news/articleView.html?idxno=46282>
19. 서울신문, 대우건설 영업손실 8154억 분석  
— <https://www.seoul.co.kr/news/economy/industry/2026/02/09/20260209500068>
20. 더벨, 대우건설 해외토목·국내 미분양 손실 분석  
— <https://www.thebell.co.kr/front/newsview.asp?key=202602091123312640109316>
21. IBKS 투자증권, 대우건설 3분기 영업실적 분석  
— <https://m.ibks.com/iko/IKO01/download.do?seq=4466&menuCode=IKO010201&attachCd=ATTATCH1>
22. 더벨, 대우건설 PF 포트폴리오 점검  
— <https://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=202503181605012080106448>
23. 시사저널e, 대우건설 체코 신규원전 시공주관사 참여 — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=415376>
24. 헤럴드경제, 정원주 회장 베트남 스타레이크시티 준공  
— <https://biz.heraldcorp.com/article/10724664>
25. 머니투데이, 이라크 5조 신규 수주·올해 14조 전망  
— <https://www.mt.co.kr/estate/2025/11/06/2025110416003634256>
26. 청년일보, 대우건설 글로벌인프라본부 신설  
— <https://www.youthdaily.co.kr/news/article.html?no=216770>
27. 청년일보, 전남 500MW AI 데이터센터 구축  
— <https://www.youthdaily.co.kr/news/article.html?no=209795>
28. 스마트FN, 김보현 대표 Hyper E&C 신년사  
— <https://www.smartfn.co.kr/news/articleView.html?idxno=131551>
29. 인사이트코리아, 김보현 대표 초안전·초품질·초연결 인터뷰  
— <https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=238595>
30. 매일노동뉴스, 대우건설 중대재해 4년 발생현황 분석  
— <https://www.labortoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=233929>