

# 비전 및 중장기 경영전략

- Vision & Middle and Long Term Strategic Management -

( 하 )

2004. 07. 23



# Contents

I. VISION 및 중장기 경영전략 -----	3
II. 본부별 핵심추진과제 -----	18
1. 전략기획실 -----	19
2. 경영지원본부 -----	20
3. 토목사업본부 -----	21
4. 주택사업본부 -----	24
5. 건축사업본부 -----	26



# I. 비전 및 중장기 경영전략

# 1. Vision 2010

<p><b>Vision2010</b></p>	<p>21C 건설문화를 선도하는 新 남광토건 창조</p>	
<p><b>Mission</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 인간중심의 신 건설문화 창조</li> <li>• 핵심 경쟁력 확보로 수주영역 확대 및 사업다각화 실현</li> <li>• 회사 · 주주 · 임직원의 <b>Value</b> 극대화</li> </ul>	
<p>경영 목표</p>	<p>수주 1조원, 매출 1조원, 영업 이익률 15% 달성</p>	
<p>추진 전략</p>	<p>책임 경영 체제 구축</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- MBO식 성과관리 정착</li> <li>- Risk 관리 능력 제고</li> </ul>
	<p>안정적수주기반조성</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 재무구조 개선 및 수주영역 확대</li> <li>- 사업 분석 능력 및 영업기획력 제고</li> </ul>
	<p>핵심 경쟁력 확보</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 기술 및 영업 경쟁력 증진</li> <li>- 원가 경쟁력 확보</li> </ul>
	<p>기업 가치 극대화</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 기업 투명성 제고 및 기업 가치 상승</li> <li>- 기업의 사회적 책임 및 공헌도 제고</li> </ul>

## 2. Core Value

### Better & Different (최상 & 차별화)

- 합리적 경영 의사결정으로 최상의 결과 도출
- 차별화 된 지식과 사고로 창의적이며 도전적인 Job Quality 향상

### Lean Management (효율적 경영관리)

- 효율적인 경영 Infra 구축 및 업무 Process 개선
- 회사 성장 발전에 기여할 수 있는 자산적 가치로서의 인재 확보 및 육성

### Lean Construction (공사관리의 효율화)

- 공정 및 원가관리의 효율성을 통한 Cost Innovation 실현
- 인간의 삶과 질을 향상시킬 수 있는 핵심 기술력 확보

### Society Contribution (사회적 공헌)

- 기업의 사회적 책임과 공헌을 다하여 인류 공영에 이바지 할 수 있는 기업으로 육성

### 3. Core Subject

경 영 혁 신	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 성과관리 기반 구축, 윤리경영 도입, ERP System 구축</li> <li>- Risk Management 구축, 업무 Process 개선</li> </ul>
성 장 기 반 구 축	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 재무구조 개선, 사업다각화 기반 구축, 핵심 경쟁력 확보</li> <li>- 영업 기획 · 기술 영업 · 사업관리 Infra 구축 및 강화</li> </ul>
수 주 역 량 강 화	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ‘선택과 집중’을 통한 사업 강화 전략 수립</li> <li>- 수주영역 다변화 기반 조성 (전사적 영업지원 System 구축)</li> </ul>
핵심 기술력 확보	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 우수 기술 인력 영입 및 확보를 통한 기술 역량 강화</li> <li>- 기술 정보 DB 및 공유, 설계기술 능력 · 신기술 개량 역량 강화</li> </ul>
우수 인재 양성	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 교육 이념 및 핵심 인재상 정립, 체계적인 교육 프로그램 개발</li> <li>- 자기 업무 영역에서 최고의 Pro 정신 발휘할 수 있는 우수인재 양성</li> </ul>
신 남광 문화 창조	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 본부 · 팀 · 구성원간 Communication 활성화 증진</li> <li>- 사회적 봉사활동을 통한 기업 이미지 제고</li> </ul>

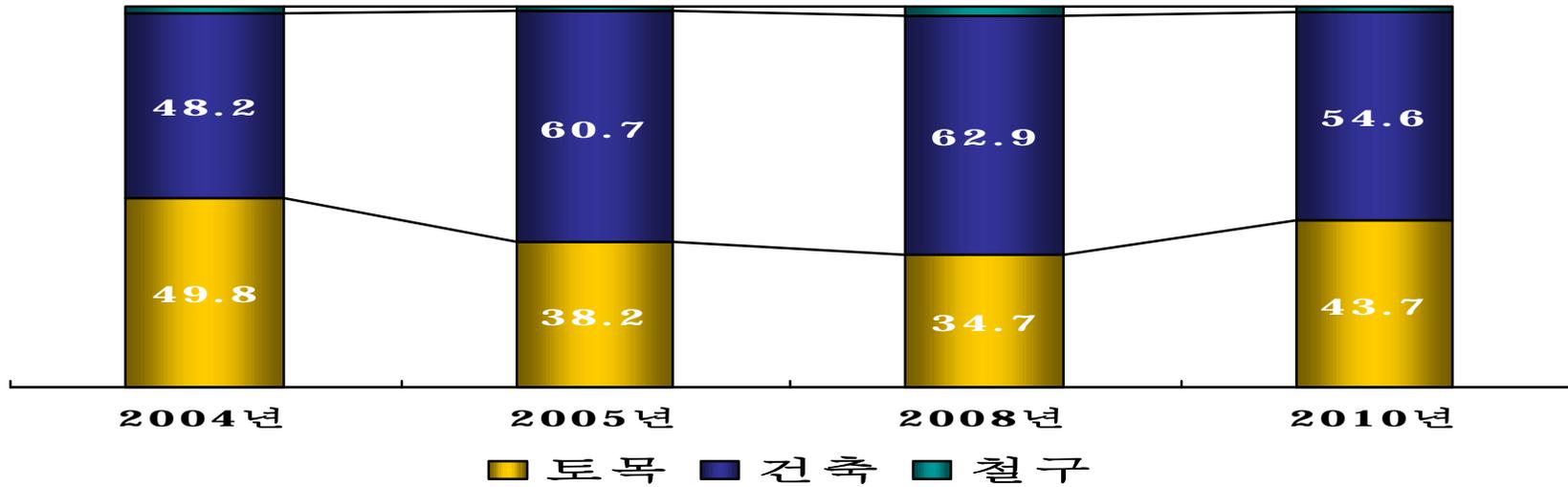
## 4. 중장기 추진 전략

구 분	중 기 (2005~2007)	장 기 (2008~2010)
성장 이슈	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Engineering</b> 역량강화를 통한 기존 사업의 수주 영역 확대</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 영업력 및 사업 타당성 분석 역량 강화를 통한 사업 다각화 실현</li> </ul>
사업 전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 토목부문의 안정적 수주 위한 설계 및 기술력 강화 (턴키·<b>SOC</b> 사업)</li> <li>■ 선택과 집중 통한 주택사업 및 틈새 시장 발굴 및 확대</li> <li>■ 개발 사업 중심의 해외사업 진출</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 경쟁 우위 확보를 통한 토목 수주 영역 확대 (환경·해외 사업)</li> <li>■ 주택 신 시장 발굴 및 특화 상품을 중심으로 민간 수주영역 확대</li> </ul>
주요 전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 경영 <b>Infra</b> 구축</li> <li>■ 재무구조 개선을 통한 <b>Financing</b> 역량 강화</li> <li>■ 인재 양성 <b>Program</b> 개발</li> <li>■ 설계·기술 <b>Infra</b> 구축</li> <li>■ 영업 및 <b>Marketing</b> 역량 강화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 사업개발 및 타당성 분석 역량 강화</li> <li>■ 비교 경쟁 우위 핵심역량 확보</li> <li>■ 핵심 인재 육성</li> <li>■ 업종전문화를 통한 건설전문 <b>Group</b> 기반 마련</li> </ul>

## 5. 사업 Portfolio

### 부문별 사업 구성비

현 재		중 기 (2005~07)		장 기 (2008~10)	
토목	51%	토목	36%	토목	41%
건축	49%	건축	64%	건축	59%



사업 영역

현재

적격공사

일반도급공사



중장기

턴키·대안

재건축·재개발  
개발사업

민간 SOC

기획제안사업

해외사업

신규시장

적격공사  
최저가공사

- 지자체 공사  
수주 제고
- 실적보완 최저  
가공사 선택적  
수주

공공  
공부

턴키 대안공사

- 시장 진입
- **Target** 공사  
선정 및 집중화

민간 SOC공사

- 시장 진입
- 경쟁우위 공종  
시장 참여
- 미 실적 공종  
전략적 참여

민간  
공부

주택건축시장

- 신시장 발굴
- 개발사업 참여
- 거점 지방도시  
발굴

## 6. 주요 사업 전략

### 토목 부문

- 시장 세분화 및 목표시장 선정
- 영업력 · 경쟁력 강화 전략 수립
- 민자 SOC 사업 진출
- 해외시장 진출 전략 수립

- 선택적 수주 전략
  - Target 공사 선정
  - 본사 · 현장 영업지원 System 구축
- 기술 경쟁력 강화
  - 기술팀의 역량 강화

### 건축 부문

- 시장 세분화 및 목표시장 선정
- 영업력 · 경쟁력 강화 전략 수립
- 브랜드 인지도 제고 전략 수립
- 해외시장 진출 전략 수립

- Developer 개념의 주택사업본부 재 구축
  - 특화 사업 중심으로 개편
- 공공 공사의 건축 T/K시장 진출
  - 건축사업본부 수행 (조직 · 인력 구축 필요)
- 영업기획 및 Marketing 기능 강화

### 신규 사업

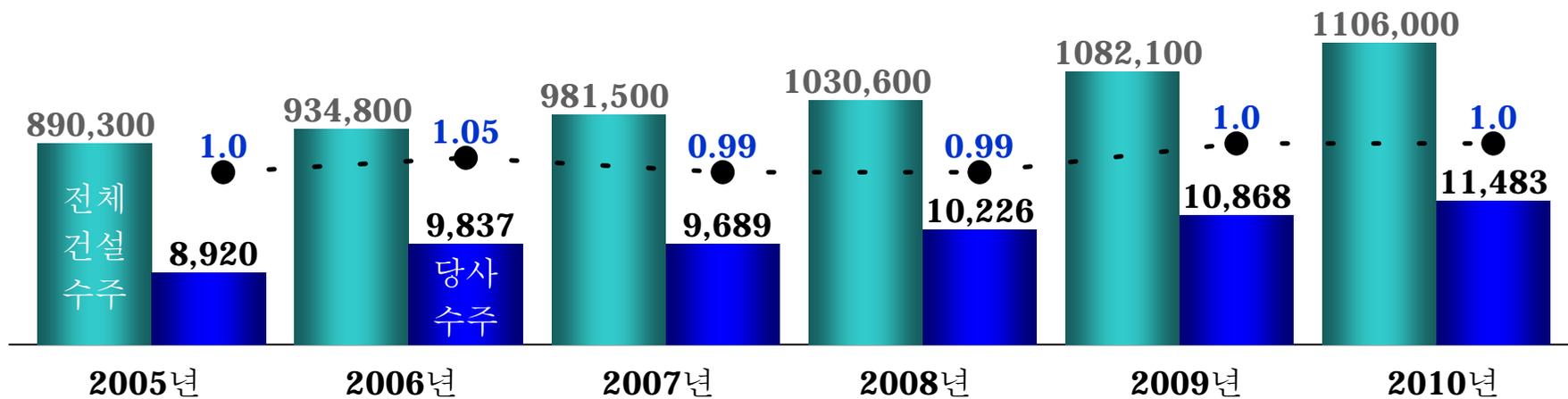
- 사업다각화 전략 수립
- 건설 전후방산업 진출전략 수립
- 기술력 향상 및 기술인력 양성 전략 수립

- 신행정수도 · 기업도시 관련 사업 정보 수집 및 개발 참여 : 전략 기획실 · 주택사업본부
- 용산 미군기지 이전 관련 정보 수집 및 개발 참여 : 전략 기획실, 건축사업본부
- 사업다각화 전략 수립 : 전략 기획실

## 7. 년도별 수주 목표

(금액단위 : 억원, VAT별도)

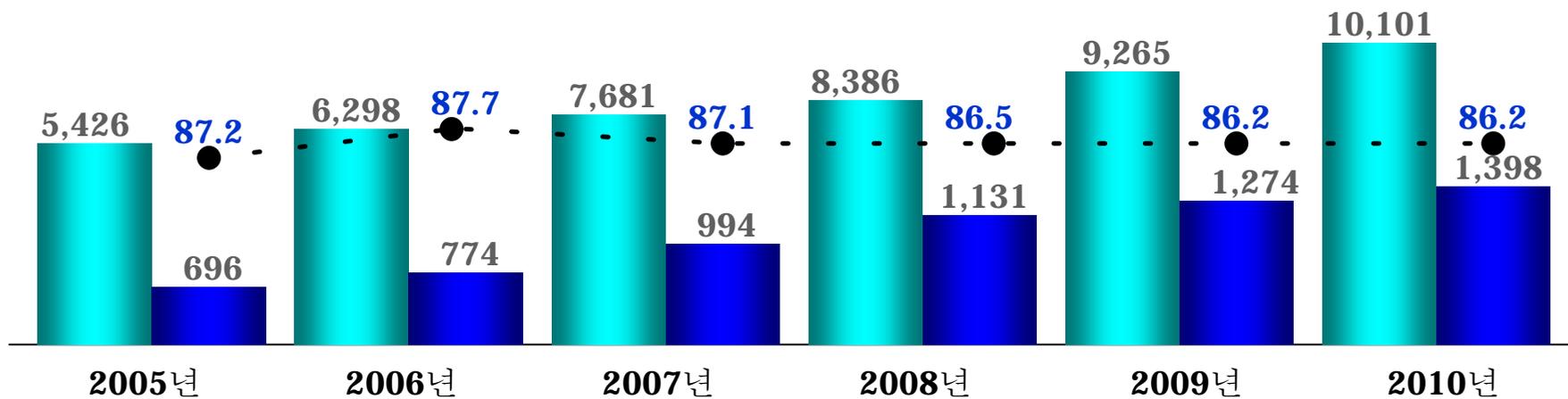
구 분	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년
토 목	3,780	4,540	4,230	4,600	5,070	5,500
건 축	5,000	5,150	5,305	5,464	5,628	5,796
철 구	140	147	154	162	170	187
계	8,920	9,837	9,689	10,226	10,868	11,483



8. 년도별 매출/손익 목표

(금액단위 : 억원, VAT별도)

구 분	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년
매 출	5,426	6,298	7,681	8,386	9,265	10,101
원 가	4,729	5,524	6,687	7,255	7,991	8,702
원 가 율	87.2	87.7	87.1	86.5	86.2	86.2
영업이익	696	774	994	1,131	1,274	1,398



## 9. 부문별 사업 전략

토목 사업 부문

공공 공사

수주 영역 확대

- 중점 대상공사 선정 및 추진 (실적 공사 및 지역 관리 차원 참여)
- 전략적 공동도급을 통한 다양한 공종의 입찰참가 기회 확보
- 설계 기술력 확보 및 기술영업력 강화를 통한 T/K 시장 진입
- 본사 · 현장 영업 지원 System 구축을 통한 전사적 영업 Mind 제고

[ 공공공사 수주 목표 ]

단위:억원

구 분	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년
적격 공사	1,200	1,280	1,340	1,430	1,500	1,570	1,650
턴키·대안	1,100	1,000	1,200	1,600	1,800	2,000	2,200
계	2,300	2,280	2,540	3,030	3,300	3,570	3,850

민간 SOC 사업

시장 진입

- 선발업체와 전략적 제휴를 통한 사업 참여 및 경험 확보
- 연간 1 ~ 2건의 대표사업 추진을 통한 업계 인지도 강화
- **Project** 기획 능력 및 타당성 분석 능력 강화
- 성장 가능 및 당사 미 실적 공종에 대한 전략적 진출

[ 민간 SOC 수주 목표 ]

단위:억원

구 분	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년
SOC공사	850	1,500	2,000	1,200	1,300	1,500	1,650

주택 사업 부문

수주 전략

- 수익성 위주 수주 : 분양성 양호한 **Project** 발굴 및 **Develop** 사업 확대
- 안정성 위주 수주 : 정부 정책 추진 사업 (행정수도 이전 · 수도권 **New-Town** 건설, 혁신 클러스터 육성, 공공기관 지방이전) 참여
- 신규 시장 진출 기반(리모델링 · 레저 · 실버산업 등) 마련

Marketing 전략

- 신규 주택 브랜드 “마이루트” 정착 및 브랜드 경쟁력 강화
- 상품 차별화 전략 수립
- **DB Marketing** 등 대 고객 관리 정보 시스템 구축

[ 주택사업 수주 목표 ]

단위:억원

구 분	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년
주택	6,307	5,000	5,150	5,305	5,464	5,628	5,796

신 사업 부문

진출 분야

공공공사 부문

민간공사 부문

기타공사 부문

환경 산업

Re- Modeling

해외개발사업

건축 T/K 공사

레저 사업

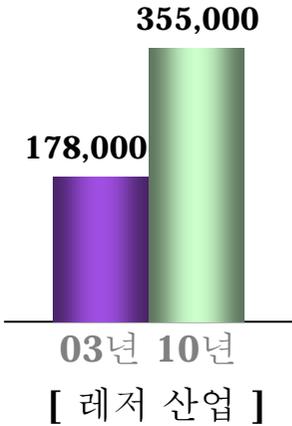
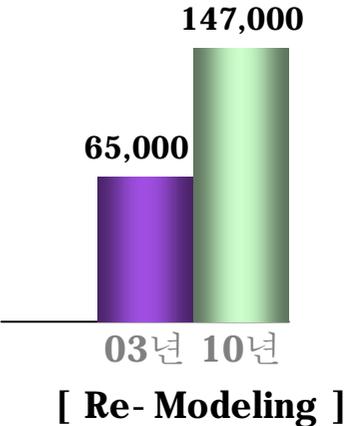
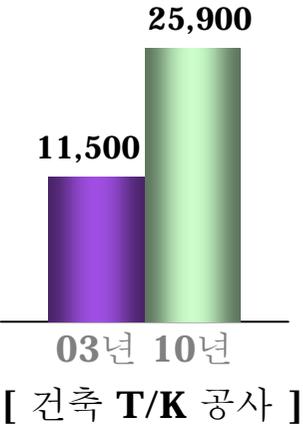
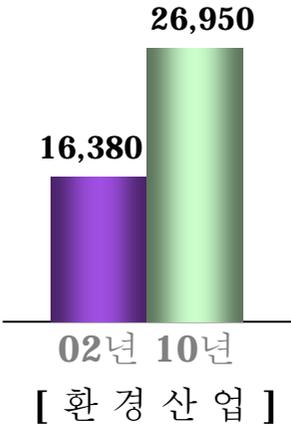
해 외 공 사

플랜트 공사

Silver 산업

F·E·D 공사

시장 규모



진출 전략

진출 분야	진출 전략	추진 일정	담당 부서
환경 산업	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 선발업체와 전략적 제휴 통한 사업 진출</li> <li>• 사업성 분석 능력 및 전문가 확보 등 Infra 구축</li> </ul>	'05년 상반기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전략 기획실</li> <li>• 토목사업본부</li> </ul>
건축 T/K 공사 F·E·D 공사	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 설계 및 기술 인력 등 Infra 구축</li> <li>• 견적 DB 구축 및 사업분석 능력 강화</li> </ul>	'04년 하반기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 건축사업본부</li> </ul>
Re-Modeling	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Re-Modeling 전담 조직 및 인력 확충</li> <li>• 영업 기획 및 기술력 확보</li> </ul>	'05년 하반기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 주택사업본부</li> <li>• 건축사업본부</li> </ul>
레저 산업	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 사업 분석 능력 및 진출 가능성 분석</li> </ul>	'05년 하반기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전략 기획실</li> <li>• 주택사업본부</li> </ul>
해외 사업	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 중국 · 미국 부동산 개발 시장 진출</li> <li>• 토목 · 건축 시공 참여 가능성 분석</li> <li>• 해외 사업 전담 조직 및 인력 확충</li> </ul>	'04년 하반기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전략 기획실</li> <li>• 토목사업본부</li> <li>• 건축사업본부</li> </ul>



## II. 본부별 핵심추진과제

전략 기획실

경영Infra 구축

- MBO식 성과관리 시스템 도입 및 정착
- ERP(전사적 자원관리 시스템) 구축
- 공정거래 자율 준수 프로그램 (CP) 도입을 통한 윤리경영 기반 조성
- ERM(전사적 위험관리 시스템) 구축

경영관리 효율화

- 건설 시장 환경 변화에 따른 중장기 경영계획 수립 및 실천 관리
- 전략에 따른 조직 및 인력 구조 개편
- IR 활동을 통한 주주가치 경영 실현

홍보역량 제고

- 신규 주택 브랜드 “마이루트”의 시장 조기 정착 및 경쟁력 확보
- 주택사업본부와 유기적 협조를 통한 광고·홍보업무 역량 강화
- 기업 이미지 제고를 위한 홍보 전략 강화

경영지원본부

전략 목표	효율적인 경영 및 사업 지원을 통한 내부 Infra 강화
인사 / 조직	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 목표관리(MBO)식 인사관리 체계 정착</li> <li>■ 체계적인 교육 Program을 통한 핵심 인재 발굴 및 육성</li> <li>■ 효율적인 조직 구조 및 인력 운영 방안 수립</li> </ul>
회계 / 자금	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 재무구조 건전성 확보</li> <li>■ 회계·자금 System 개선 및 선진화</li> <li>■ 회계·세무·자금의 최적 Risk 관리 및 Asset Allocation 구축</li> </ul>
외주 관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 우수 협력업체 육성 및 관리를 통한 생산 Cost 절감</li> <li>■ 자재 공급의 예측을 통한 적기의 구매 조달 활동 전개</li> <li>■ 조달 System 구축을 통한 업무 간소화 및 비용 절감</li> </ul>
법무 지원	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 법무업무 사전 조사 및 업무 수준 향상을 통한 법무 서비스 질 향상</li> <li>■ 소송 비용 절감을 통한 수익성 제고</li> </ul>

토목사업본부

<p>전략 목표</p>	<p>기술 경쟁력 확보를 통한 수주 영역 및 사업 다각화 기반 마련</p>
<p>수주 역량 강화</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 정부 제도 변화에 대한 능동적 대처 능력 고양</li> <li>■ 턴키·대안 공사 수주를 위한 조직·인력·기술 경쟁력 확보</li> <li>■ 정보 및 사업타당성 분석 능력 강화를 통한 <b>SOC</b>민자 사업 진출</li> </ul>
<p>기술경쟁력확보</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 설계 견적 <b>Data Base</b>화를 통한 신규사업 손익 분석 및 견적 활용</li> <li>■ 기술경쟁력 제고를 위한 신기술 개발 역량 강화</li> <li>■ 기술 자료 <b>Data Base</b> 구축 및 산학연계 연구 활동 전개</li> </ul>
<p>공사관리 강화</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 공정 및 원가관리 강화를 통한 공사관리 효율성 추진</li> <li>■ 클레임 전담팀 신설을 통한 발주처 대응능력 강화</li> <li>■ 순환보직을 통한 <b>Multi-Manager</b> 및 기술전문가 육성</li> </ul>

핵심 추진 전략

[ 현 사업 전략 ]

[ '04년 및 중기경영환경 ]

[ '04년 및 중기사업방향 ]

사업 방향

- 우위 공종 집중화 전략 (철도·고속도로 등)
- 경쟁력 보완 위한 제휴 전략
- 우수 설계사 협력체계 구축

- 경쟁심화로 수익성 악화 예상  
선도경쟁사의 과점전략으로 열위 공종 진출 난관
- 철도·항만 등에 대한 투자 증대
- 우수 설계사 확보경쟁 심화
- 턴키 사업 발주지연

[ 단기 ('04년) ]

- 우위 공종 집중화 및 차별화
- 기획제안사업 발굴
- 수익성 높은 공사 선별 참여
- 제휴 전략
- 협력 체계 강화 및 추진공사 조기선정으로 우수설계사 선점

[ 중기 ]

- 열위 공종 실적 확보
- 경쟁력 확보 (경영평점·신인도)
- 수주성공률 재고
- 기획제안사업 증대

[ 현재 ]

[ 중 기 ]

[ 필요능력 및 확보방안 ]

<p><b>Focus</b></p>	<p><b>Target 시 장</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 우위 공종 : 철도</li> <li>• 동등 공종 : 고속도로, 터널</li> <li>• 열위 공종 : 댐, 항만, 교량</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기존시장 : 철도, 고속도로, 고속철도, 지하철</li> <li>• 신규시장 : 교량, 항만</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 발주처 기술영업력 강화 및 확대                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 연고자 관리</li> <li>- 유력지역업체 발굴</li> </ul> </li> <li>• 열위 공종 실적 확보                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 민자 사업 시행</li> <li>- 전략적 제휴(을사 참여)</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Focus</b></p>	<p><b>경쟁사</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상위 6개사 : 현대, 대우, 삼성, 대림, LG SK</li> </ul> <p>중견업체 : 동부, 코오롱쌍용, 포스코, 두산, 한진중공업</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상위 6개사</li> <li>• 중견 6개사</li> </ul> <p>잠재경쟁사 : 삼성중, 태영, 금호, 극동, 한신, 풍림 등</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 우수설계사 선점                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 추진공사 조기 선정</li> <li>- 협업 체계 강화</li> </ul> </li> <li>• 발주처/평가위원 관리 강화                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 발주처 인사 영입 등 인력 충원</li> <li>- 발주처 교섭력 확대</li> </ul> </li> <li>• 사업 다각화로 관계기관 확대</li> </ul>

주택사업본부

<p>전략 목표</p>	<p>사업성 분석 능력 및 영업역량 강화를 통한 수주영역 다변화 추진</p>
<p>수주 역량 강화</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 수익성 · 안정성 위주의 수주 추진</li> <li>■ 역량 있는 <b>Client</b> 발굴 및 지속적 관리</li> <li>■ 사업관리 <b>System</b> 구축을 통한 수주정보 체계화 및 <b>DB</b> 구축</li> </ul>
<p>기술경쟁력 확보</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 기술 경진대회 및 기술 자료집 발간을 통한 기술정보 공유</li> <li>■ 주택 상품 차별화 및 특성화 전략 수립</li> <li>■ <b>Re- Modeling</b> 사업 추진 위한 기술력 확보</li> </ul>
<p>Marketing 강화</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 전문 인력 영입 및 양성을 통한 영업기획력 강화</li> <li>■ 고객 정보 <b>Data Base</b> 구축으로 정보관리 시스템 구축</li> <li>■ 사업 <b>Risk</b>관리 능력 강화</li> </ul>

주택 개발 1, 2, 3팀

핵심 추진 과제

사업 다각화 추진

■ 신규시장 진출

- **Re- Modeling** 사업 : 재건축관련 법규 강화에 대한 대안으로 **Re- Modeling** 사업 관심 고조
- 레저 사업 : 주 5일제 근무 및 국민소득 증가 (**Theme- Park, Condominium, Ski**산업, **Water- Park** 산업 등)
- **Silver** 사업 : 고령인구 증가에 따른 고령화 사회로 실버 사업 참가

■ 수익성 위주의 수주 추진

- 자체사업 확대 : 도급사업 위주의 사업구조 탈피
- 지구단위계획 변경 요하는 장기 **Project**, 분양성 양호한 지주공동사업, 민관공동 **Project** 추진
- 재건축·재개발 참가 : **New Town**내 200 ~ 300세대의 소규모 사업 참가

■ 안전성 위주의 수주 추진

- 정부정책 추진 사업 : 행정수도 이전, 수도권 **New- Town** 건설, 혁신 클러스트 육성, 공공기관 지방이전 사업 등 참여
- 개발신탁 등을 통한 수주 활동 전개

■ 공공 부문의 건축 T/K 수주 역량 강화 (건축사업본부와 연계)

- 건축 전적 **Infra** 구축을 통한 공공부문의 건축 T/K 시장 참여 기반 구축

건축사업본부

<p>전략 목표</p>	<p>공사기획 능력 및 견적 역량 강화를 통한 생산성 향상 및 원가절감</p>
<p>공사관리 강화</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 효율적인 공정 관리 <b>System</b> 구축</li> <li>■ 사업타당성 분석 지원 위한 개선 견적 <b>System</b> 구축</li> <li>■ <b>CM</b> 능력 강화를 통한 원가 및 품질관리 역량 제고</li> </ul>
<p>CS</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>BS</b> 관리 시스템 정착</li> <li>■ 사후 기술 지원 시스템 구축</li> <li>■ 건물 유지관리 업무 구축</li> </ul>
<p>품질 안전</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 재해율 저감을 통한 수주 경쟁력 향상</li> <li>■ 현장관리 시스템 개선을 통한 생산성 향상</li> <li>■ 기술정보화 통합 관리 구축으로 기술 노하우 축적</li> </ul>