

미국 건설시장 동향과 진출전략

2017. 10. 24

최석인(한국건설산업연구원 기술정책연구실장, 공학박사)
이지혜(한국건설산업연구원 부연구위원, 경영학박사)

CONTENTS

I. 미국 건설시장 동향

II. 미국 건설시장 진출 기업 동향

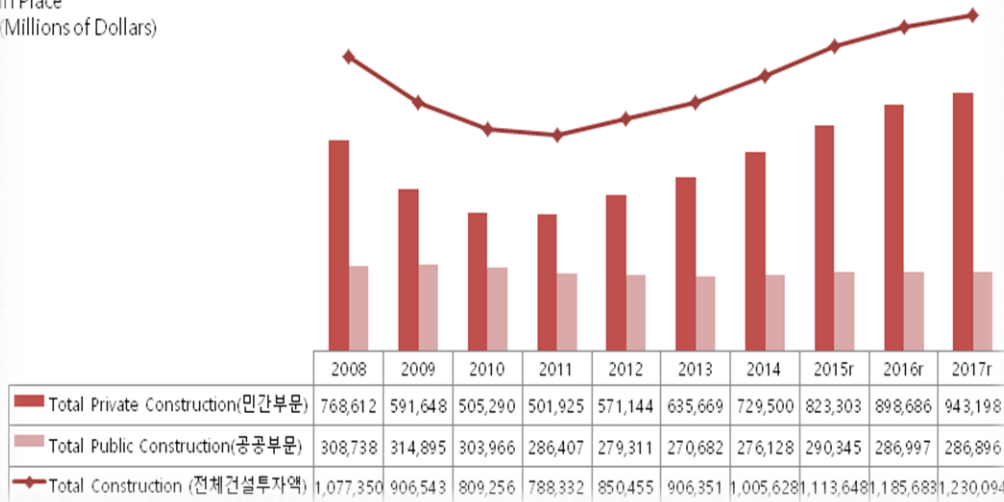
III. 미국시장 진출 전략

IV. 정책적 시사점과 결론

I. 미국건설시장 동향_건설시장 규모(미 통계청 기준)(1)

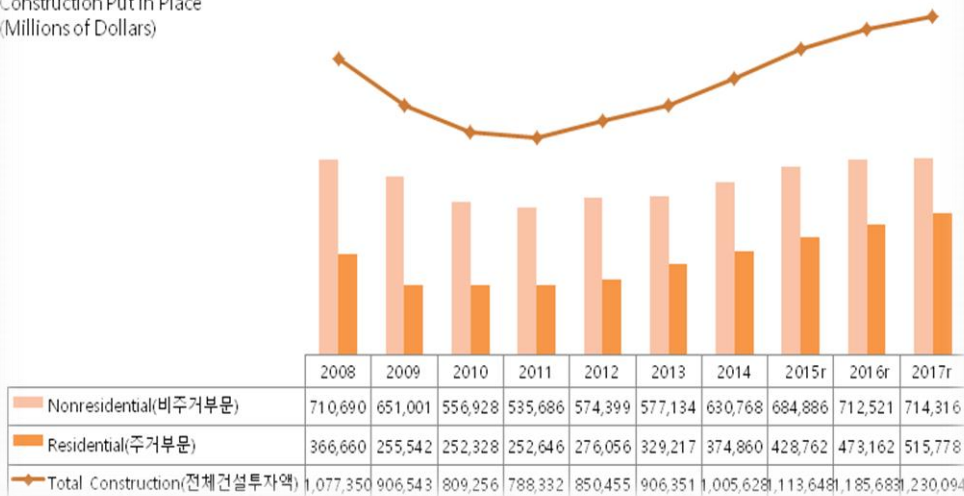
Annual Value of Construction Put in Place
(Millions of Dollars)

미국 민간/공공 건설시장 투자 추이



Annual Value of Construction Put in Place
(Millions of Dollars)

미국 주거/비주거 건설시장 투자 추이



미국 전체 건설시장(투자기준): 약 1.23조달러

- 2008년 리먼 사태 이후 최근 5년간 지속적으로 성장
- 공공 부문보다 민간 부문이 최근 성장 주도
 - ❖ 민간 부문: 약 0.94조 달러 수준(2017년)
 - ❖ 공공 부문: 약 0.29조 달러 수준(2017년)
 - ❖ 트럼프의 공공 투자 확대 정책은 2018년 부터 본격적으로 반영될 것으로 예상
- 비주거보다 주거 부문이 성장을 주도
 - ❖ 비주거 부문: 약 0.71조 달러 수준(2017년)
 - ❖ 주거 부문: 약 0.52조 달러 수준(2017년)

민간보다 저조했던 공공 건설 투자의 확대는
민간/공공 건설시장 모두에
새로운 활력을 부여할 것으로 예상 !!

I. 미국건설시장 동향_건설시장 규모(미 통계청 기준)(2)

시설유형 (Millions of Dollars)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ^r	2016 ^r	2017 ^r
민간부문 건설 투자액 합계	768,612	591,648	505,290	501,925	571,144	635,669	729,500	823,303	898,686	943,199
주거(Residential)	359,171	247,526	242,035	244,122	269,784	323,381	369,793	422,143	466,592	509,619
비주거(Nonresidential)	409,440	344,121	263,255	257,803	301,360	312,288	359,707	401,160	432,093	433,580
Lodging	35,364	25,388	11,201	8,395	10,197	13,028	16,306	21,324	26,483	27,289
Office	55,502	37,282	24,368	23,738	27,448	30,133	38,864	47,449	59,263	63,732
Commercial	82,654	51,128	37,154	39,153	44,312	50,947	60,890	63,404	73,457	79,391
Health care	38,437	35,309	29,552	28,906	31,429	29,696	28,885	30,518	30,183	29,348
Educational	18,624	16,851	13,418	14,081	16,625	16,919	16,583	17,559	19,895	19,299
Religious	7,197	6,177	5,237	4,205	3,819	3,565	3,380	3,568	3,501	3,343
Public safety	623	471	241	205	103	125	227	224	104	
Amusement and recreation	10,508	8,402	6,483	6,744	6,217	6,916	7,719	9,855	12,078	12,777
Transportation	9,934	9,056	9,894	9,537	10,883	11,029	12,151	13,575	12,951	12,182
Communication	26,343	19,712	17,689	17,536	15,952	17,619	17,105	21,505	21,880	21,677
Power	69,242	76,064	66,117	64,262	86,402	81,278	98,206	91,503	96,748	94,459
Sewage and waste disposal	665	468	439	520	597	356	241	369	354	
Water supply	466	319	717	635	373	591	573	539	192	
Manufacturing	53,625	57,355	40,607	39,768	46,774	49,863	58,142	79,287	74,669	69,412

시설유형 (Millions of Dollars)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ^r	2016 ^r	2017 ^r
공공부문 건설투자액 합계	308,738	314,895	303,966	286,407	279,311	270,682	276,128	290,345	286,997	286,896
주거(Residential)	7,489	8,015	10,294	8,524	6,272	5,836	5,067	6,619	6,569	6,159
비주거(Nonresidential)	301,249	306,880	293,672	277,883	273,038	264,846	271,061	283,726	280,428	280,737
Office	13,061	14,626	13,482	12,273	10,352	7,847	7,717	8,072	7,999	8,435
Commercial	3,558	3,609	2,947	3,663	3,023	2,212	1,951	2,495	3,121	3,615
Health care	8,464	9,536	9,792	11,297	11,116	10,993	9,762	8,628	8,521	9,876
Educational	86,267	86,351	74,986	70,903	68,047	62,141	63,098	67,213	69,497	74,254
Public safety	12,460	13,316	10,913	10,202	10,328	9,382	9,211	8,260	7,878	8,175
Amusement and recreation	11,320	11,002	10,461	9,251	9,263	8,291	9,054	10,402	10,376	10,878
Transportation	25,537	27,646	28,446	25,200	26,979	28,430	29,892	31,268	29,254	29,732
Power	11,833	12,797	11,828	10,923	11,032	12,040	11,883	11,469	9,007	6,048
Highway and street	81,161	82,056	82,417	79,285	80,393	81,250	84,487	90,264	91,125	90,607
Sewage and waste disposal	25,031	24,362	25,552	22,190	21,664	22,069	22,932	24,010	22,417	19,211
Water supply	16,286	15,152	14,605	13,528	12,846	13,006	12,807	12,611	12,331	11,554
Conservation and development	5,179	5,720	7,146	7,459	6,151	5,856	7,129	7,608	7,648	7,197

I. 미국건설시장 동향_ 주요 상품별 동향과 전망(FMI 2016)

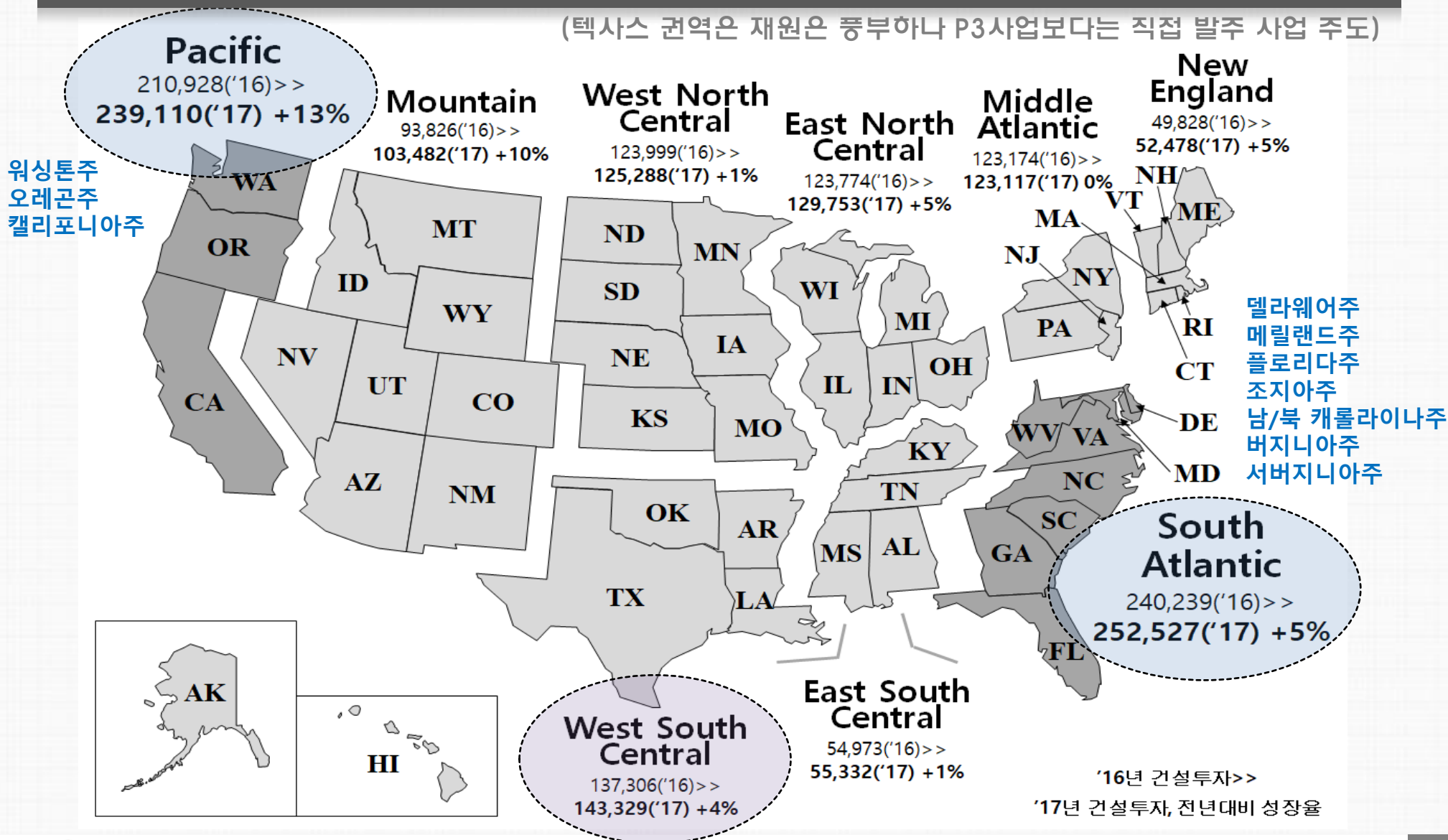
성장성이 좋은 시장은 다수 있으나 중동과 달리 단기적 직접 진출(도급)은 사실상 어려움

주요 시장	특징	타당성 및 대응 전략 방향
미국 주택시장	<ul style="list-style-type: none"> 가장 큰 비중 차지 단독주택 시장 중심 성능개선 시장도 성장 계속 	<ul style="list-style-type: none"> 단독주택시장은 국내 기업의 경쟁우위가 없는 영역 대형기업: M&A를 통한 대규모 단지 개발 비즈니스 수행 가능 중소기업: M&A 등 현지법인화를 통한 사업 가능하나 매력도 높지 않음
미 오피스/상업용 시장	<ul style="list-style-type: none"> 향후 6% 이상의 성장 예상 그린/스마트 빌딩의 급속한 성장 예상 	<ul style="list-style-type: none"> 민간의 직접 투자에 의한 직접 진출은 가능하나 수업료 지불 가능성 높음 M&A, 현지 법인화 통해 진출 필요 Skanska 등 유럽계 기업의 성장 경로
미 산업/발전 플랜트 시장	<ul style="list-style-type: none"> 셰일가스, 원유 채굴 및 관련 연관 산업의 급성장 예상 신재생 에너지, 원전 등의 발전소도 성장 텍사스 주를 중심으로 플랜트 부문뿐만 아니라 인프라 투자의 여력도 충분 	<ul style="list-style-type: none"> 플랜트 부문의 경우 투자를 동반한 직접 진출 가능하나 국내 기업이 미국 기업보다 경쟁우위에 있는 영역은 아님 미 에너지 부문(화공/발전 부문)의 글로벌 기업과 경쟁보다는 조인트 벤처와 전략적 제휴를 통한 진출 도모가 사업 리스크 경감 측면에서 유리
미 교육시설 시장	<ul style="list-style-type: none"> 미 공공부문의 대표적 시설 그린 스쿨 등 상당한 규모 차지 	<ul style="list-style-type: none"> 직접 진출은 불가능하며, 국내의 실적 역시 미흡(그린스쿨 등) M&A, 현지 법인화를 통해 진출 가능
미 공공 인프라 및 P3 시장	<ul style="list-style-type: none"> 미국 시장 진출의 동기 요인 재정 부족으로 상당한 사업 P3로 진행 예상 캘리포니아, 버지니아 주가 유력주로 부상 	<ul style="list-style-type: none"> 단기: SPC 투자자로 진출, 현지법인 없이 건설 물량 확보 불가능 중기: M&A, 현지법인화를 통한 건설 물량 확보 장기: P3사업에서 다양한 역할 담당 및 공공 건설사업에 진출 <p>* 미 텍사스 주의 경우 인프라 투자의 성장도 기대할 수 있으나 P3가 아닌 도급 방식으로 수행됨</p>

I. 미국건설시장 동향_ 권역별 동향과 전망(FMI 2016)

자료 및 전문가의 의견: 미 서부 태평양 권역, 미 동부 남 대서양 권역이 유망

(텍사스 권역은 재원은 풍부하나 P3사업보다는 직접 발주 사업 주도)



I. 미국건설시장 동향_ 인프라 투자 정책 동향

트럼프 행정부: 인프라 투자에 향후 10년간 1조 달러 투자 공약
투자 확대 정책 실행: 2018년 미 연방기관별 예산 최근 승인 완료(예: US DOT 796억 달러/2018)

부문	개요	주요 내용
유망 분야	<ul style="list-style-type: none"> 건설뿐만 아니라 철강, 기계, 에너지, 기자재 등 유관 제조업 육성으로 성장 동력 확보에 집중 	<ul style="list-style-type: none"> 도로, 철도, 공항, 항만 등 전통적인 인프라뿐만 아니라 첨단교통 시스템 구축과 차세대 자동차 기술 등 혁신 기술에 투자할 것을 공약 민간의 에너지 인프라 개발 규제를 철폐 미국 내 매장된 500조 달러에 달하는 석유, 석탄, 셰일가스 등 전통 에너지 개발을 촉진
재원 확보	<ul style="list-style-type: none"> 인프라 구축에 민간투자 유치를 확대하여 재정 부담을 최소화 	<ul style="list-style-type: none"> 인프라 프로젝트에 참가하는 지분투자 총액의 82%를 비과세로 전환함으로써 연 9~10% 수익을 보장할 수 있으며, 이를 통해 민간투자를 활성화 자국 기업이 해외에서 벌어들인 유보금을 국내로 반입할 경우 부과하는 10%의 세금을 인프라 투자에 활용하고, 기업들이 반입한 자산을 인프라에 투자할 경우 세제 혜택을 제공 국가인프라은행(National Infrastructure Bank)를 설립하고 인프라 채권을 발행하여 민간 및 해외자본을 유치하는 방안도 고려
바이 아메리카	<ul style="list-style-type: none"> 인프라 사업에 미국 기업의 참여를 우선하는 바이 아메리카 규정 	<ul style="list-style-type: none"> 바이 아메리카 규정을 강제하여 경제효과가 자국기업에 돌아가도록 조치하겠다고 공언하여 해외기업 참여에 장애요인이 될 가능성이 있음

자료: 트럼프 시대의 미국 공공 인프라 시장, KOTRA, 2017. 1, pp.7~8 요약

I. 미국건설시장 동향_ 인프라 투자를 위한 자원 확보 정책

PPP(Public Private Partnership, P3) 사업 활성화 예상 → 국내 기업의 투자 기대

연방정부의 인프라 투자비중 감소(38%→25%)

- 투자 재정 부담을 주/지방 정부에 전가
- 고속도로 건설 등 유류세로 조성되는 연방정부 기금은 휘발유 가격 하락 등으로 고갈 상태

주/지방정부 인프라 투자도 감소 및 한계 봉착

- 주정부 예산의 3~14%를 공공 인프라에 투자
- 고속도로, 상하수도, 대중교통 분야 비중 높음
- 인프라 건설재원의 29%를 지방채 발행을 통해 조달하나 한계에 봉착
 - ❖ 주/지방정부의 총 부채는 3.2조 달러(2016년)로 GDP의 17% 수준에 이름

대안으로 민관협력(P3)사업 부상

- 미국은 전통적으로 공공 인프라에 민간자본 활용에 소극적
 - * 금융위기 이후 P3사업 적극 유치(33개 주 허용)
- 1985~2011년 동안 미국의 P3사업은 전세계 관련 시장의 8.8% 수준에 불과
 - * 2005~2011년 동안 미국의 P3사업 누적건수는 48건 약 607억 달러 수준에 그침
- 최근 P3사업은 브라운필드 사업 중심에서 그린필드형 사업으로까지 확장하는 추세
- 특히 유료도로 중심이었던 P3사업이 사회적 인프라 건설까지 확대 추세
- 현재 7개 주가 P3를 담당하는 사무소 운영
 - * 버지니아, 캘리포니아, 미시건, 오리건, 콜로라도, 조지아, 워싱턴 주

I. 미국건설시장 동향_ 최근 미국 건설시장의 주요 트렌드(1)

미국 건설시장은 선진국 시장 → 설계와 시공 등 기능의 융합, 첨단 건설의 니즈가 큰 시장

1) 융합형 발주방식의 활성화

- 설계시공분리방식의 퇴조
- DB, P3, IPD 등 융합형 발주 방식이 대세를 이룰 것으로 전망
 - ❖ DB : 설계와 시공의 통합
 - ❖ P3 : 파이낸스, 설계, 시공, 유지관리의 융합(미국에서는 경험이 적음)
 - ❖ IPD : 프로젝트 팀의 조기 참여/해결
- 발주자-설계자-시공자의 좋은 관계
→ 프로젝트 팀 융합 → 성과 극대화

2) Offsite 건설 활성화

- Modular/Prefabrication 건설 방식 성장 예상
- 원가절감, 품질, 공기 단축, 노동인력 부족 등 문제를 해결할 수 있는 방식으로 이해
- 보수적인 건설산업에서 새로운 방식의 도입은 늦을 수 밖에 없지만, 익숙해지면 확산 속도는 매우 빨라지는 특징을 가지고 있음

3) IoT를 통한 현장의 혁신

- 건설현장의 혁신 유도 가능
 - ❖ 장비,노동인력의 모니터링
 - ❖ 웨어러블 디바이스
 - ❖ 드론 측량 및 현장 정보의 수집 등
- 아직은 첨단 기술을 기존의 프로세스에 추가하는 정도에 그치고 있지만 몇몇 혁신적 선도 기업에 의해 건설현장의 혁신은 더욱 가속화 될 것으로 전망

4) VR/AR 적용 확산

- Virtual Reality(가상현실), Augmented Reality(증강현실)은 실제 공사 이전에 각종 문제점 등을 사전에 파악하게 함
- 이외에 안전, 시설 운영/유지관리 등에 있어 실전과 같은 교육 및 훈련을 가능케 함
- VR/AR의 비용 대비 투자 효과는 상당할 것으로 예측

5) 그린 건설의 변화

- 트럼프 행정부는 녹색 정책에 있어 기존의 정부와 다른 입장임
- 녹색건설은 건축과 교통 부문에 있어 미 건설시장의 견인차 역할을 담당
- 최첨단 시설 등에 있어서도 고효율의 그린 기술이 여전히 필요
- 키워드의 변화로 이해: 그린에서 스마트, 고성능 건물/인프라로 유행 변화(그린기술은 여전히 포함)

자료:

- U.S. Markets Construction Overview 2017, FMI, pp.2~9
- Emily Peiffer, 10 Construction industry trends to watch in 2017
(www.constructiondive.com/news)

I. 미국건설시장 동향_ 최근 미국 건설시장의 주요 트렌드(2)

기능인력 수급, 건설안전, 부패감시체계 등 쉬운 시장이 아님 → 정착한다면 안정적 시장 !!

6) 인프라 투자 확대에 기대

- 트럼프 정부의 10년간 1조 달러의 인프라 투자 확대 정책에 조심스럽게 기대를 가짐
- 하지만 연방정부의 재원부족을 해결할 수 있는 방법이 필요
 - ❖ P3 방식이 대안으로 거론
- 민간투자 활성화를 위한 세금 감면 정책도 포함

7) 트럼프 정부의 불확실성

- 건설회사의 기대: 건설 물량, 규제 해소, 노동정책 등 변화 예상
- 새로운 사업의 지속성에 대해서 의구심 여전
- 미 건설 시장 활성화에 따른 재료비 상승, 노동인력 이민정책 등은 국가간 마찰 가능성을 초래
- 이러한 불안감은 2018년 즈음에 해소될 것으로 예견

8) 노동인력의 부족 지속

- 숙련인력의 부족은 건설회사의 가장 큰 걱정거리로 부상
- 미국 건설시장의 투자 확대는 현장 Staffing의 어려움을 더욱 가속화시킬 것임
 - ❖ 미 건설시장의 경기 하강시기에 많은 인력이 전직
- 2006~2011동안 40% 감소
- 학교의 전문 교육 미흡한 실정

9) 자재/인력의 수급 문제로 공사비 증가 예상

- 자재비의 경우 지금까지 정체기를 가졌지만 건설 경기 활성화에 따른 증가요인 예상
- 인플레이션에 따른 건설 공사비 증가가 클 것으로 예상
 - ❖ 최종 사용자에게 비용 전가 우려
- 숙련 기능인력 부족으로 전국 단위로 임금 상승 될 것임

10) 건설 안전과 부패 등에 대한 비난과 감시에 더욱 노출

- 건설 물량 확대는 필연적으로 안전 사고 등 부정적 문제를 야기
- 결국, 관련 당국의 감시와 규제가 강화될 것으로 예상
- 뉴욕 맨하튼 지구 검찰은 2015년 "Construction Fraud Task Force"를 운영해 안전, 사기, 법 위반 등을 조사한 바 있음

자료:

- U.S. Markets Construction Overview 2017, FMI, pp.2~9
- Emily Peiffer, 10 Construction industry trends to watch in 2017 (www.constructiondive.com/news)

II. 미국건설시장 진출 기업 동향_ Overview

미 ENR지 400대 건설기업 기준으로 해외 기업의 매출 비중은 13~15% 수준

구분(억 달러)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
미국 400대 기업 매출	3,044	3,384	2,906	2,594	2,821	3,094	3,242	3,319	3,441
해외기업 매출	418	418	349	326	367	441	484	512	534
해외기업 매출 비중(%)	13.7	12.3	12.0	12.6	13.0	14.3	14.9	15.4	15.5

미국 400대 건설시장에서 해외 기업 국적별 매출 추이

구분(억 달러, %)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
캐나다	25.78 (7.40)	18.36 (5.60)	4.63 (1.30)	1.93 (0.40)	4.28 (0.90)	3.56 (0.70)	4.46 (0.80)
유럽	247.32 (70.90)	242.03 (74.20)	315.93 (86.10)	380.28 (86.20)	412.55 (85.20)	401.53 (78.50)	379.19 (71.00)
호주	44.36 (12.70)	34.07 (10.40)	14.03 (3.80)	21.33 (4.80)	26.76 (5.50)	23.93 (4.70)	27.64 (5.20)
일본	25.49 (7.30)	18.84 (5.80)	21.73 (5.90)	23.10 (5.20)	27.30 (5.60)	41.66 (8.10)	58.27 (10.90)
중국	1.76 (0.50)	3.89 (1.20)	5.48 (1.50)	5.92 (1.30)	7.89 (1.60)	17.56 (3.40)	39.06 (7.30)
대한민국	0.56 (0.20)	5.08 (1.60)	2.41 (0.70)	5.98 (1.40)	2.21 (0.50)	3.11 (0.60)	3.56 (0.70)
터키	0.81 (0.20)	0.08 (0.00)	0.12 (0.00)	0.03 (0.00)	0.62 (0.10)	2.04 (0.40)	1.32 (0.20)
브라질	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	2.46 (0.70)	2.36 (0.50)	1.32 (0.30)	0.32 (0.10)	0.86 (0.20)
기타	2.71 (0.80)	3.78 (1.20)	0.28 (0.10)	0.13 (0.00)	1.12 (0.20)	17.81 (3.50)	19.40 (3.60)
합계	348.78 (100.00)	326.13 (100.00)	367.06 (100.00)	441.06 (100.00)	484.06 (100.00)	511.52 (100.00)	533.77 (100.00)

II. 미국건설시장 진출 기업 동향_ 진출 형태(1)

미국 시장 진출의 핵심은 현지 업체의 M&A가 핵심 전략으로 활용

구분	내용	대표적 기업
Type 1	현지 법인 설립 후 M&A를 통한 사업 확장	Skanska, China Construction America, Dragados
Type 2	현지 법인 설립과 M&A의 동시 진행	Ferrovial, Obayashi
Type 3	M&A를 통한 시장 진출	HOCHTIEF

Type 1 사례: ① Skanska

- 미국에 1971년에 현지법인을 설립한 후 1990년대에 적극적인 M&A 전략 구사
* 특히, 소규모 지역업체 인수에 적극적
- 현지법인 설립 후 시장조사 및 사업 기회를 탐색하고 현지 회사와 Joint Venture를 통해 당해 사업 수행 → 이후 현지 회사 M&A단행 → Skanska 기업명으로 통일
- Skanska USA는 2017 ENR TOP 400대 기업 중 7위로 집계(63.9억 달러)
- General Building 48%, 교통 33% 등이 주요 매출 비중임

Skanska의 미국 기업 인수 역사

구분	회사명	State	년도
Skanska USA Building (8개)	BFW Const. co., LTD	Texas	2003
	Bardlay White	Pennsylvania	2000
	Baugh EnterPrises	Indiana	2000
	A. J. Etkin	Michigan	1999
	Barney	New York	1995
	Beacon Construction	Florida	1995
	Beers	Georgia	1994
	Sordoni	Pennsylvania	1990
Skanska USA Civil (12개)	Industrial Contractor Inc	Indiana	2011
	Yeager	California	2002
	Gottlieb Group	New York	1999
	Tide Water	Virginia	1998
	CDK Contracting Co.	New Mexico	1998
	Nielsens Inc.	Colorado	1998
	Bayshore Concrete Products	Virginia	1998
	Atlantic Skanska	Georgia	1998
	Beers	Georgia	1994
	Slattery	New York	1987
	Karl Koch	New Jersey	1981
	Underpinning & Foundation	New York	1973

자료 : 박인철, 미국건설시장 진출전략 세미나 발표자료, KOTRA, 2017

II. 미국건설시장 진출 기업 동향_ 진출 형태(2)

중국계 기업 CCA는 1980년대부터 미국 진출 → 미국 시장과 중남미 지역 진출의 교두보

Type 1 사례:

② China Construction America(CCA)

- CCA는 중국의 China State Construction Engineering Corp.의 자회사로 1985년 설립
- CCA는 뉴저지에 본사를 두고 동부와 걸프만, 카리브, 라틴아메리카를 대상으로 영업
- CCA는 2016년 기준 약 16.9억 달러의 매출을 달성 (ENR Top 400의 37위 기업)
- 일반 건축물(85%)과 교통부문(15%)이 주요 매출
- 뉴욕 시에서 대규모 사업 수행(해밀턴 다리 재건 사업, 양키스 스타디움 등)
- CCA는 2005년 CCA Civil을 설립하였으며, 맨하튼 지역 기반의 미 Plaza 건설회사 등을 인수하여 지역 사업을 수행
- 미국 부동산과 인프라에 대한 투자 확대를 위해 글로벌 투자회사인 Strategic Capital도 설립

Type 1 사례:

③ Dragados USA

- Dragados사는 2003년 Grupo ACS에 합병
- 2005년 미국에 Dragados USA를 설립하였으며, 현재 미국 내 5개 회사를 보유
- 2016년 기준 Dragados USA는 미국에서 23.57억 달러의 매출을 달성
- 교통 부문이 전체 매출의 84%를, 상하수도 부문이 12%의 비중을 차지

Dragados USA의 미국 내 계열사

인수 년도	회사명
2007	Schiavone Construction Co.
2009	John P. Picone, Inc.
2009	Pulice Construction, Inc.
2014	Prince
2015	JF White

자료 : Dragados 홈페이지

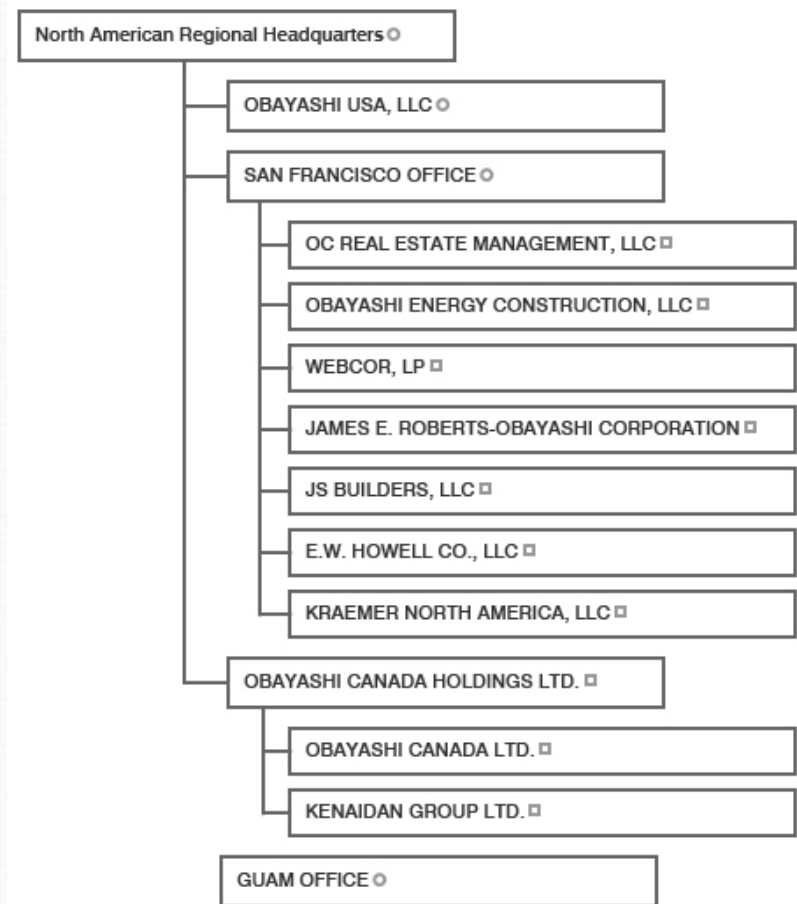
II. 미국건설시장 진출 기업 동향_ 진출 형태(3)

Obayashi USA는 현지법인 운영과 M&A를 동시에 진행하여 미국 시장에 정착
일본 기업 직접 투자사업과 토목부문은 본사 직접 수행, M&A를 통해서는 현지 시장 접근

Type 2 사례: Obayashi USA

- Obayashi는 1970년대 최소한의 지분투자로 합작회사(Roberts-Obayashi Corp.)를 설립
→ 미국 지식 습득
- 1979년 샌프란시스코 오피스 설립 → 하수도 공사 등 대규모 사업 수행
- 1980년대: 일본기업의 발주사업 직접 수행하여 시공경험을 축적하며, 뉴욕으로도 진출
 - * 1988년 켄터키 주에 토요타 제조공장 수행
- 1989년 뉴욕의 E.W. Howell Co. 인수 후 지역 업체를 지속적으로 인수
- 2001년 Obayashi USA 설립
- Obayashi는 장기적 관점에서 지분투자, M&A, 본사 직접 관리를 병행함. 특히 토목 분야는 본사의 관리하에 JV를 통해 사업을 수행하는 경우가 많음
- 초기에는 직접공사보다 PM을 통해 시장 이해도를 높임

Obayashi USA의 미국 지역 조직



II. 미국건설시장 진출 기업 동향_ 진출 형태(4)

HOCHTIEF는 M&A를 통해 직접 진출+ 본사 지역 본부에서 관리
미국의 주요 부문(건축, 토목 등) 대형업체를 직접 인수하여 매출 및 사업영역을 확대

Type 3 사례: HOCHTIEF

- HOCHTIEF는 독일기업이며, 2011년 Grupo ACS에 인수됨
- HOCHTIEF는 현지법인의 설립보다는 지역별 부서를 두어 각 지역을 담당하게 함
- HOCHTIEF 건설그룹의 북미지역의 담당은 HOCHTIEF Americas임
- 미국시장은 1999년 Turner사를 인수하여 진출함
 - * Turner사는 미국 내 5위권 기업으로 건축시장의 최고 기업이라 할 수 있음
 - * Flatiron은 북미 지역의 교통 인프라 및 토목 분야의 선두업체임
- 미국에 4개의 자회사(Turner, Flatiron, E.E. Cruz, Clark Builders)를 가지고 있음
- 각 자회사와의 긴밀한 협업으로 북미시장의 경험과 정보를 교환하고 시너지를 얻고 있음
- Turner사 인수 이후 일련의 M&A를 통해 사업관리, 운영, P3사업 영역 등 확장 기반을 마련

HOCHTIEF 지역 본부별 그룹사

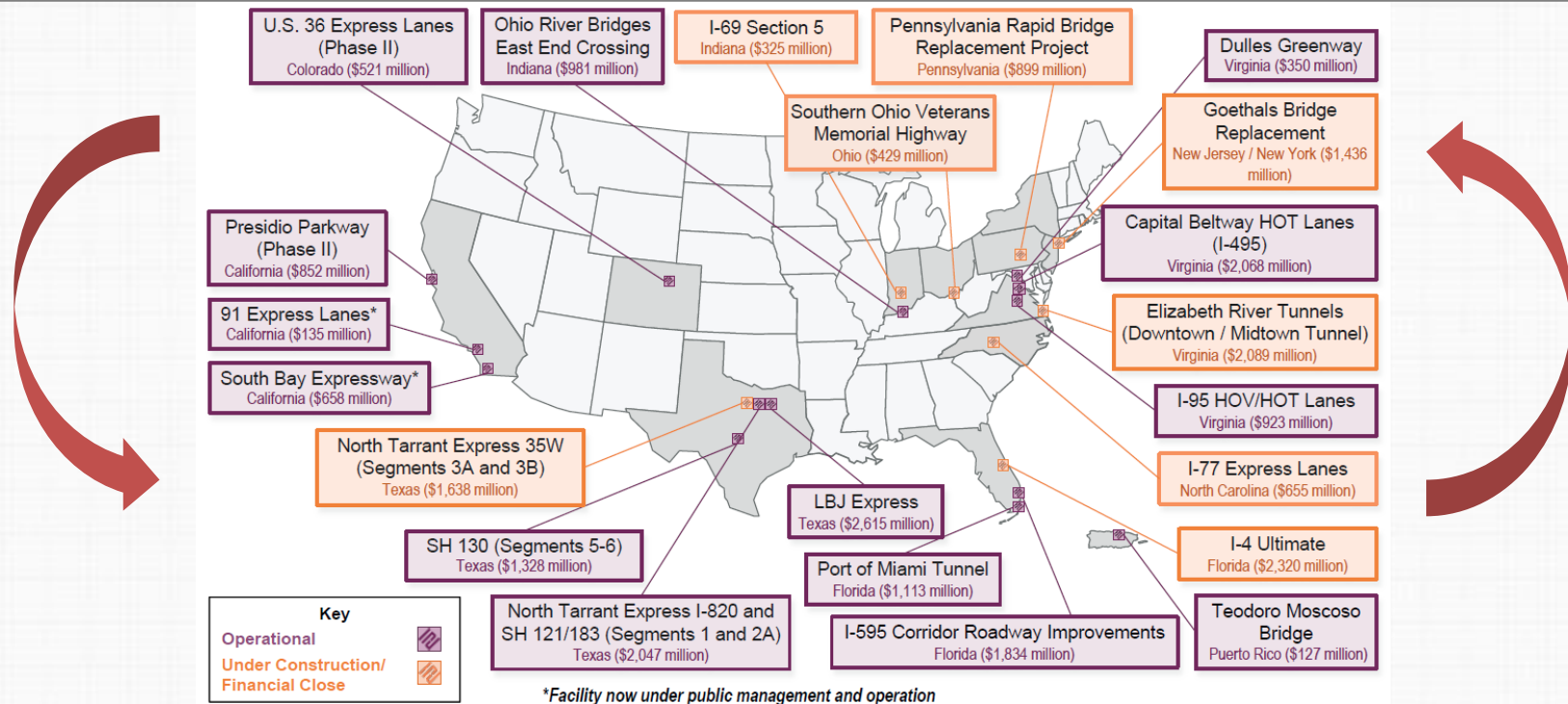
부서	그룹사	활동국가
HOCHTIEF Americas (15개국, 美30개주에서 활동)	Turner	미국, 캐나다
	Flatiron	미국, 캐나다
	E.E. Cruz	미국
	Clark Builders	캐나다
	CIMIC	호주
HOCHTIEF Asia Pacific (20개 이상의 국가에서 활동)	Thiess	호주, 캐나다, 칠레, 인도, 인도네시아, 몽고, 뉴질랜드, 남아프리카
	Sedgman	호주, 캐나다, 칠레, 중국, 남아프리카
	CPB Contractors	호주, 뉴질랜드, 파푸아뉴기니
	UGL	호주, 홍콩, 뉴질랜드, 동남아시아
	Leighton Asia, India and Offshore	홍콩, 인도, 인도네시아, 이라크, 마카오, 말레이시아, 필리핀, 싱가포르, 태국
	Pacific Partnership	호주, 뉴질랜드
	EIC Activities	호주
	Leighton Properties	호주
	Broad Construction	호주
	Ventia	호주, 뉴칼레도니아, 뉴질랜드
	HLG Contracting	오만, 쿠웨이트, 사우디아라비아, 아랍에미레이트
HOCHTIEF Europe (20개 이상의 국가에서 활동)	생략	생략

II. 미국건설시장 진출 기업 동향_ 최근 사업 수행 경향(P3사업)

미국시장 기진출 기업 → 미국 시장의 성장과 확장적 재정정책의 수혜를 얻을 것으로 예상

미국에 진출한 주요 해외 기업 → 미 교통국의 P3에 대부분 참여

- ❖ 캘리포니아, 텍사스, 플로리다, 버지니아 등 11개 주 22개 사업 중 21개에 참여
- ❖ 해외 기업은 P3사업에 단독으로 참여하는 경우보다 JV 형태로 참여



시공 분야에 국한하지 않고 개발, 운영 및 유지보수 분야에도 활발히 참여

- ❖ 건설회사뿐만 아니라 개발 및 운영/유지보수를 위한 자회사의 인수도 활발

III. 미국시장 진출 전략_ 고려사항

단기 성과보다는 장기적이고 안정적인 시장 창출을 위한 기업 중심의 전략이 필요

사업의 가능성과
성사(거래)의
구분

미국의 인프라 투자 : 재정 부족 → P3사업 진행

- ❖ 사업 리스트는 풍부하지만 실제 P3사업 거래 수는 단시간 내에 폭발적이지 않을 수 있음
- ❖ 미국의 P3사업 경험 부족 → 실제 투자 유치 및 사업성 확보 문제 등으로 거래 성사에 상당한 시간 소요 예상 → 국내 기업에 시간적 기회로 작용 가능

중동/아시아 지역과 달리 즉각적 성과에는 많은 난관 예상

- ❖ 공격적 M&A 정책 → 단기간의 성과 기대할 수 있으나 국내 기업에는 낮은 M&A 환경이 문제
- ❖ 직접 진출은 사실상 불가능 : 면허, 발주/입낙찰, 계약, 노동 등 주 별로 다양하며 진입 장벽 존재
- ❖ 직접 수주가 어려워 현지 법인 설립 혹은 M&A를 통한 현지화가 필요
- ❖ P3사업 : 당장은 SPC 참여 가능, 하지만 건설은 직접 진출 불가능하며, 결국 장기간의 투자비/이윤의 회수를 기대할 수 밖에 없음

미국 진출 성과의
실현 시기

진출 기업의
규모와 형태

대형 건설기업 주도 + 일부 중견기업 진출

- ❖ 해외 건설 수출의 80% 이상 : 국내 10대 건설회사
- ❖ 인프라 P3사업 : 투자 +장기간 사업의 여력이 충분한 회사
- ❖ M&A : 대형 기업 및 일부 중견 기업 가능
- ❖ 현지 법인 : 대형 건설기업
- ❖ 민관협력 모델 : 공기업과 동반 진출은 중동/아시아 등 플랜트 및 도시개발에 적합한 모델
→ 관리주체와 전문성이 명확한 미국의 인프라 시장과는 맞지 않을 수도 있음

III. 미국시장 진출 전략_ SWOT

강점(Strength)

- 중동과 아시아 지역에서의 풍부한 해외 건설 경험과 실적 보유
- P3사업 경험 측면에서도 국내의 대형 공공기관과 기업이 가지고 있는 경험, 실적, 공신력은 장점요인임
- 정부차원에서 해외 시장 진출을 위한 정책과 자금 등 지원정책을 계속 발굴하고 있어 개별 기업활동에 시너지가 창출될 수 있음

약점(Weakness)

- 국내 기업의 미국 법인 설립 경험은 있지만 실제 성과를 이룬 경우가 없음(모범사례가 없음)
- 미국 기업 M&A의 사례가 극히 저조
- 직접 수행 및 도급을 선호하고 있어 P3사업이 국내 기업에 매력적으로 작용할 것인지도 의문
- 유효한 진출모델은 안정적인 중장기적 모델인 반면에 국내기업의 선호 모델은 단기적 성과 모델임

기회(Opportunity)

- 트럼프의 인프라 투자 정책뿐만 아니라 미국 시장 자체가 2008년 금융위기 이후 성장추세에 있음
- 에너지 정책의 변화로 석유와 셰일가스 채굴량 확대는 건설 투자에 새로운 활력으로 작용
- 인프라 부문의 P3사업 활성화는 미국 시장 진출의 다른 경로를 제공
- 미국 시장은 선진국 시장 → 정착할 경우 안정적 수익 매출

위협(Threat)

- 시장은 확대되었으나 미국 건설시장이 가지고 있는 선진국형 장벽은 해소된 것이 없음
- 특히 P3 이외의 건설시장은 여전히 현지기업 인수 이외에 직접 진출방식으로 성공하기 힘들
- 국내 기업이 선호하는 도급중심의 사업 창출 혹은 단기적 성과에 대한 집착은 큰 리스크로 작용
- 중동, 아시아와 달리 미국 시장은 서구화된 문화와 환경이 확고 → 합리적 시장이라는 외부 판단과 달리 국내기업에 오히려 위협요인이 될 수 있음

Ⅲ. 미국시장 진출 전략_ 단계별 진출 전략

시공 중심의 진출보다는 우회 진출 전략(개발, CM, Eng. 기업 인수)도 구사할 필요

단기 전략 방향(1~3년)

- P3사업의 투자자로 참여
 - ❖ 성장성과 개방성이 좋은 주 (캘리포니아, 버지니아 주 등)
 - ❖ 현지 법인 없이는 건설 참여는 사실상 어려움
- P3사업의 SPC 지분확보를 통해 사업 경험 축적 병행
- 이 과정에서 건설회사 및 투자 법인(O&M 기능 포함) 등 M&A와 현지 법인화 모색 및 실행 등
- 중견/중소 기업 :
중소기업보호정책에 맞춘 사업 수행을 위한 현지 업체 M&A 모색
- 시장 탐색과 적응을 위해서는
건설기업뿐만 아니라 CM, Eng. 회사의 인수도 고려할 필요

중기 전략 방향(3~5년)

- 시장과 기술을 보유한 미국 회사(설계, 건설 등) M&A 추진
- 유럽계 기업이 미국 진출 전략의 핵심(Skanska, ACS 등)
- 투자 법인 설립 → 투자 법인과 건설회사 등의 분리 전략이 필요
- 국내 건설기업의 해외 기업 M&A 사례는 극소수
- M&A에 성공한 자회사를 통한 손자회사의 M&A 전략 필요(한미 글로벌)

장기 전략 방향(5년 이상)

- 미국 기업 M&A 활성화
- 대형 건설기업의 현지 법인화 정착
→ 민간/공공 건설사업 수행
 - ❖ 미국 영업망, 제도, SC 등 구축
 - ❖ 안정적인 매출과 수익 창출 가능
 - ❖ 국내 건설기업 경영진의 인내 필요
- P3사업에서도 장기적 수익 창출
 - ❖ 투자법인과 미국 건설법인을 통해 P3사업에 적극적으로 참여
 - ❖ O&M 비즈니스의 창출

IV. 정책적 시사점과 결론

미국 시장 진출은 충분한 타당성을 가지고 있으나 산업차원의 과도한 물량 중심의 기대를 충족시키기는 어려울 것으로 예상

- ❖ 미국 시장은 중동과 아시아 등의 해외 수출의 양적 부족을 해결할 수 있는 지역은 아님
- ❖ 중장기적으로 상당한 규모의 물량 확보와 안정적 수익 창출이 가능한 권역임
- ❖ 2010년 해외건설 700억 달러 달성 이후 국가 해외 수출전략은 외형적 성과를 은근히 강조
✓ 2015년 기준 해외 기업의 매출 합계 약 500억 달러 수준 → 10%를 점유할 경우 50억 달러(5조원)에 불과

미국 건설시장 진출을 계기로 국가 해외 건설 정책의 다양성 확보 필요

- ❖ 해외 권역 별 맞춤 전략 필요 : 중동 및 아시아 등 전통적 수출 권역, 아시아, 중남미 등 개발형 사업 권역, 중국의 일대일로 정책 등 해외 개발은행의 지원을 통한 수주 권역, 미국, 유럽 등 선진국 시장 권역 등

중동/아시아 전통적 도급시장

- ❖ 플랜트, 인프라 등 양적 확대 지원 정책 유지 필요
- ❖ 플랜트와 인프라의 기술 경쟁력 유지를 위한 R&D 진흥, 외교노력 등 계속 필요

미국 등 선진국 건설시장

- ❖ 개별 기업에 일임
- ❖ P3사업의 장기재원 조달을 위한 정책금융 활성화 필요
- ❖ 진출 중견/중소기업의 경우 현지화 혹은 기업 인수 등에 필요한 법률, 회계 등 다양한 서비스 지원

민관협력 사업 진출

- ❖ 선단형 진출 방식은 수출 권역과 국가별 특징에 따라 장단점이 있음
- ❖ 미국 시장에서도 이러한 정책이 유효한 것인지 검토 필요
- ❖ 후진국의 개발사업에 오히려 적합

사업 특성과
권역에 따른
해외 수출
정책 방향



감사합니다.