

일본 사례 분석을 통한 저성장 시대의 건설산업 대응 방향

선제적인 업계 재편과 혁신을 통한 핵심 역량 확보 선행되어야

최 중 석 해외건설정책지원센터 연구위원

일본형 장기 저성장 시대 진입 우려

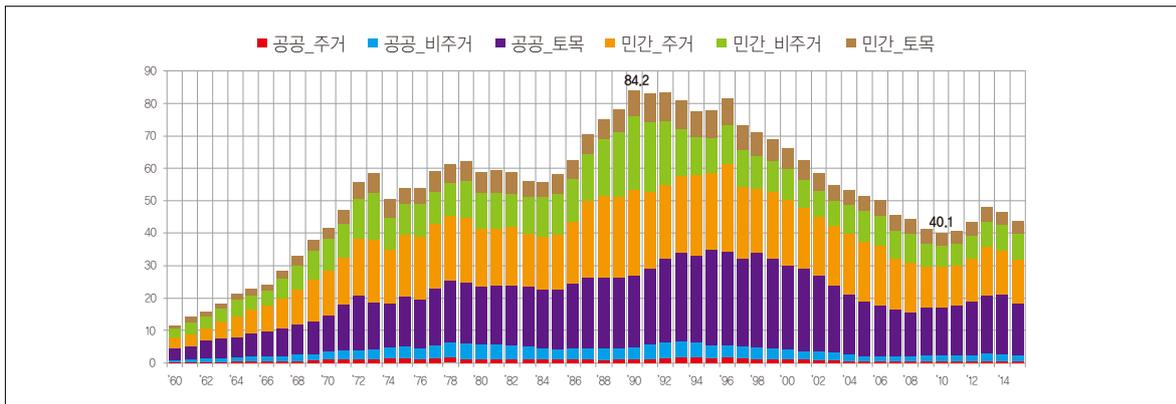
1961년부터 1990년까지 30년 동안 연평균 9.1%의 GDP 성장률을 기록할 만큼 압축 성장을 구가했던 우리 경제는 이후 성장률이 추세적으로 하락¹⁾하여 2015년에는 잠재 성장률 수준으로 여겨지는 3%에도 못 미치는 2.6% 성장에 그치고 있다. 대외적으로 글로벌 금융위기 이후 전 세계적인 장기 저성장(secular stagnation)을 염려하는 목소리가 높아지고 있는 가운데 대내적으로도 2017년부터 생산 가능 인구가 감소할 것으로 전망되고 있어 우리나라의 장래 경기 전망을 더욱 어렵게

하고 있다. 이에 우리나라도 잃어버린 20년(lost decades)으로 대변되는 일본형 장기 침체²⁾를 답습하는 것이 아닐까 하는 우려가 제기되고 있다.

그러면 저성장 시대에 진입하게 될 경우 건설산업이 받게 될 영향은 무엇이며, 그에 대한 대응 방향은 어떠해야 할까? 이러한 질문에 대답하기 위해서는 일본의 사례를 검토하는 것이 가장 좋은 출발점이 될 것이다. 이 글에서는 거품 붕괴 이후 일본 건설산업의 추이를 시장, 정책, 기업 경영 측면에서 살펴보고, 우리 건설산업의 향후 대응 방향을 모색하는 데 도움이 될 시사점을 도출하고자 한다.

일본 건설투자 추이

(단위 : 조엔, 경상가격)



자료 : 일본 국토교통성.

1) 1991~2000년 6.5% → 2001~2010년 4.4%(World Bank).
 2) 1961~1970년 9.2% → 1971~1990년 4.5% → 1991~2010년 0.9%. 일본의 경우 1980년대 말부터 생산 가능 인구 증가율이 빠르게 감소하였으며 1996년부터 본격적인 감소세로 전환되었음(World Bank). 이 시기에 일본은 급격한 거품 붕괴를 경험하였음.

반쪽 난 일본의 건설시장

장기 침체기 일본 건설시장의 특징은 ‘절반’이라는 하나의 키워드로 요약할 수 있다. 일본 건설투자는 거품기인 1980년대 후반 급증하여 1990년 사상 최대인 84.2조엔³⁾을 기록하였다.

1990년대 초반 거품 붕괴에도 불구하고 경기 부양을 위해 공공부문이 토목 투자를 확대하면서 80조엔 내외 수준을 유지하였으나, 1990년대 말부터 지속적으로 감소하여 2010년에는 정점이었던 20년 전의 절반 수준에도 못 미치는 40.1조엔까지 감소하였다.⁴⁾ 주택 착공 실적에서도 동일한 패턴을 확인할 수 있다. 1987~1996년 10년 동안 평균 156.8만호에 달했던 주택 착공 호수는 2009년 77.5만호 수준까지 감소하였다(일본 국토교통성).

일본의 자산 가격은 거품 붕괴로 더 큰 타격을 받았다. 닛케이225지수는 약 32개월 동안 1/3 수준으로 급감한 후 등락을 보이고 있다. 구체적으로 닛케이225지수는 1989년 말 38,915.9에서 1992년 말 16,925.0로 급락하였다(FRED Economic Data). 부동산시장도 유사한 패턴을 보이고 있는데, 일본 대도시 주택지 가격지수는 1990년 말 223.4에서 1992년 말 149.1로 2년 만에 2/3 수준까지 급락한 후 하락세를 지속하여 2004년 말 1/3

수준인 76.9로 저점을 기록한 후 소폭 반등하였다(일본 토지종합연구소).

일본 건설산업, 구조조정 미흡

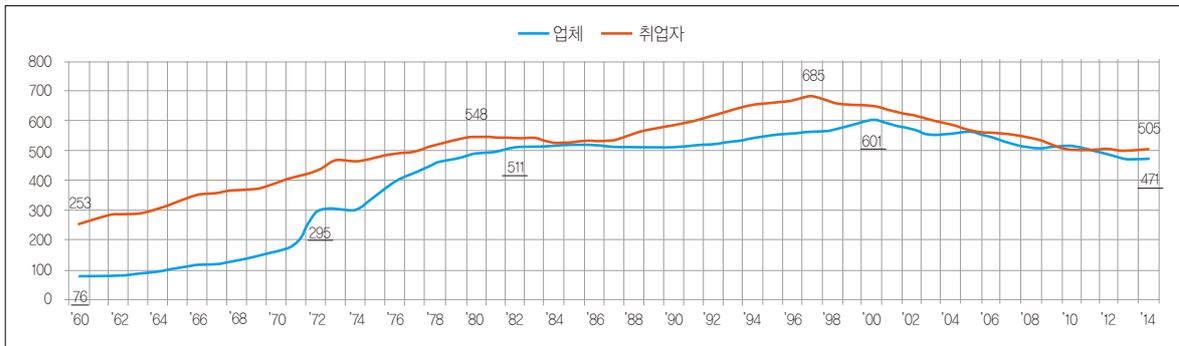
이와 같은 시장 변화에 대응하여 일본 정부에서도 1980년대 이래 건설산업 구조 개선, 합리화, 재생 등을 목표로 하는 산업 정책을 지속적으로 추진하였다.⁵⁾ 일례로 2012년 발표된 건설산업 재생/발전 정책에서는 적정 경쟁 환경 정비, 기술자 및 기능공 확보/육성, 계약 방식 다양화, 해외 건설시장 적극 진출, 유지/갱신 및 저탄소 순환형 사회 대응 등을 목표로 세부 시책을 제시하고 있다. 장기 침체기 일본의 건설산업 정책에 대해서는 부정적인 평가가 더 많은 것 같다. 대표적으로 노무라종합연구소는 일본 건설산업이 내수 시장에 안주한 나머지 해외시장 진출이 미비했다고 비판하면서 ‘갈라파고스 현상’이라는 신조어를 제시한 바 있다.

덧붙여 내수시장 측면에서는 업계 재편 및 수익성 향상 대책이 필요하며, 해외 시장에 대해서는 대형 건설업체를 중심으로 일본 종합상사와의 제휴 등을 통해 적극적으로 진출할 것을 요구하고 있다(노무라종합연구소, 2010, 2015 건설·부동산).

아래 그림에 나타나 있듯이 거품 붕괴 후 경기 부양

건설업체 및 종사자 수 추이

(단위: 천 개, 천 인)



자료: 일본 총무성 노동력조사.

3) GDP의 20%에 해당하는 수준.

4) 최근 동일본 대지진 피해 복구 및 2020년 올림픽 개최 준비 등으로 건설투자가 소폭 증가하였음.

5) 카지마건설, 오바야시구미, 타이세이건설, 시미즈건설, 타케나카공무점 등 5개사.

을 목적으로 공공 투자가 확대되면서 업계 재편 및 구조조정이 지연되었으며, 2000년대 들어 본격화된 구조조정의 폭도 건설투자 감소 규모와 비교할 경우 미진하다고 판단된다.

경영 성과도 부진

반쪽 난 건설시장에 대응하여 일본 건설업체는 수익성 강화, 내수시장 점유율 확대, 해외시장 진출, 신사업 발굴 등에 주력하였으나 그 성과는 기대에 미치지 못하는 수준이다. 우선 점유율을 살펴보면, 5대 건설업체⁶⁾의 매출 규모는 건설투자 급감에도 불구하고 여전히 1.5조엔 내외 수준을 유지하고 있다. 하지만 준대형/중견업체의 매출 비중은 대폭 감소하였는데, 구체적으로 1999년도에는 2,000억엔 이상의 매출을 달성한 업체가 22개였으나, 2014년도에는 9개에 불과하다(일본 건설경제연구소).

다음으로, 일본 건설업체의 해외시장 진출을 살펴보면, 토건업체는 1980년대 1조엔 수준에서 2014년도 1.8조엔으로 증가하였으나 글로벌 경기에 따라 급등락을 보이고 있다.⁷⁾ 플랜트업체의 경우 2005~2014년도 10년 간 평균 226억 달러 규모의 계약 실적을 나타내고 있다(일본 기계수출조합). 경제 규모, 업체 수 등을 감안할 때 여전히 부진한 상황이다.

끝으로, 신사업 발굴 측면에서는 적극적으로 사업 다각화를 추진하고 있다. 카지마건설을 예로 들면 설계/컨설팅/조달/시공 등 건설 분야에 더해 개발, 금융, 서비스 등 분야로 업역을 넓히고 있다. 한편, 주택업체의 경우 신축 시장 급감에 대응해 다이와하우스, 세키스이 하우스 등은 공업주택 사업에서, 다이토켄타구, 스미토모임업 등은 임대주택 사업에서 돌파구를 찾고 있다.

일본 사례를 통해 본 시사점

일본 건설산업의 경우 점유율 확대, 해외시장 진출,

신사업 발굴 등을 통해 매출 규모를 유지하는 데는 성공하였으나, 이를 수익성 개선으로 연결시키는 데는 한계를 보이고 있다. 저성장 시대 건설산업의 대응 방향을 모색함에 있어 일본 사례를 통해 도출할 수 있는 시사점은 크게 두 갈래로 요약할 수 있다.

첫째, 성장사회에서 성숙사회로 전환되면 건설시장 축소가 불가피하므로 선제적인 업계 재편이 필요하다. 우선 공공 건설투자 확대는 여러 긍정적 효과에도 불구하고 구조조정 지연, 자원 배분 왜곡 등 부작용이 크므로 신중한 검토가 필요하다. 아울러 업계 재편을 위해 정책 영역에서 선제적으로 산업 구조조정에 나서야 하며, 시장 영역에서도 국내 업체간 인수/합병을 통한 자율 조정 노력이 병행되어야 한다.

둘째, 우리나라의 경우 일본에 비해 내수시장 규모가 너무 작아 국내 점유율 확대를 통한 외형 유지에 한계가 있으므로 더욱 적극적인 해외시장 진출 노력이 요구된다. 그러나 건설산업은 대표적인 현지형 사업(local business)이어서 해외시장 진출시 리스크가 매우 크므로 혁신을 통한 핵심 역량 확보가 선행되어야 한다. 우리 건설업체는 그동안 가격 차별화를 통해 해외 시장에 진입하고 차츰 점유율을 확대해 왔으나, 더 이상 가격 이점은 존재하지 않는다.

이제는 고부가가치 기능에 기반한 차별화를 통해 후발 업체를 따돌리고 글로벌 업체와 경쟁해야 할 시점이다. 이를 위해서는 전략적인 해외 업체 인수/합병에 적극적으로 나서야 한다.

한편, 일본 건설업체의 경우 핵심 역량 제고를 위해 기술 혁신에 주력하고 있는데, 기술 혁신만으로는 한계가 있으며 프로세스, 비즈니스 모델 등 소프트 분야의 혁신이 뒷받침되어야 할 것이다. 문제는 혁신의 방향은 명확하나 이를 구체적으로 실행할 프로그램이 미비하거나 혹은 아예 없다는 점이다. 우리 건설업체의 강력한 실행력을 기대해본다. **END**

6) 글로벌 금융위기의 영향으로 2009년도에도 수주 실적이 6,969억엔까지 급락하였음(일본 해외건설협회).

7) 동아시아 외환위기의 여파로 1999년 수주는 7,297억엔으로 급감했으며, 글로벌 금융위기의 영향으로 2009년도에도 수주 실적이 6,969억엔까지 급락하였음(일본 해외건설협회).