

요 약

- ▶ 설립된 지 10년 이내의 중소 건설업체가 90%에 육박하는 현실에서, 많은 업체들이 영세한 사업규모와 낮은 수익성으로 한계상황에 처함에 따라 무분별한 수주와 저가 출혈경쟁으로 고전하고 있음.
- ▶ 이러한 상황에서 다수의 전문가들은 중소 건설업체들의 경우 제한된 경영자원을 특정 영역에 집중하여 차별적인 경쟁우위를 확보한 후, 이를 기반으로 중견기업으로 발돋움할 수 있는 성장경로를 개척할 것을 제안하고 있음.
 - 그러나 중소 건설업체들이 현실에서 어떻게 특화전략을 구사하고 있으며, 그 성과와 한계는 무엇인지에 대한 실증연구는 미흡했음.
- ▶ 본 연구는 건설업력 10년 이상으로 특화사업 분야의 비중이 30% 이상인 5개 중소 건설업체를 대상으로 특화 배경 및 성과와 한계, 향후 계획 등에 관해 조사하였음.
- ▶ 특정사업 분야에 집중하게 된 배경은 업체마다 차이가 있어 일률적으로 규정할 수 없으나, 중소기업으로서의 약점을 타개하기 위한 수단으로 특화전략을 선택한 것이 공통점이었음.
 - 치열한 입찰경쟁을 피하고 부가가치 측면에서 유리할 것이라는 직관적 판단, 또는 해외경험 등을 통해 특정 사업분야가 유망할 것으로 판단해 회사 설립후 집중 공략하거나, 기업성장 전략에 따라 설립초기에 특화전략을 채택한 사례 등 업체별로 큰 차이
 - 그러나 백화점식으로 다양한 사업을 수행하다가 갑자기 특정분야에서 특화를 한 것이 아니라 비교적 설립초기 단계부터 특화영역이 정해졌다는 공통점이 있음.
- ▶ 특화전략을 구사하는 방식 역시 각 업체마다 차이가 있음.
 - 집중적인 R&D에 의한 신기술 및 특허 획득을 통한 틈새시장 개척
 - 치밀한 사업성분석과 자금력, 마케팅 능력을 바탕으로 경쟁자 진입이 어려운 영역 개척
 - 발주자에게 디테일한 서비스를 제공하며 기술·가격 경쟁력을 쌓아 특화영역 심화
 - 기존의 경쟁우위 시장을 기반으로 시너지효과가 있는 인접영역으로 사업범위 확산 등
- ▶ 회사 설립 초기 단계에 있는 업체들을 대상으로 사업특화 유도 필요
 - 공공공사에서 신생 업체들에게 입찰참가 범위를 좁히도록 정책적으로 유도
 - 중소 건설업체에게 적합한 R&D 지원 프로그램을 강구