

요 약

제1장 서론

1. 연구의 배경 및 목적

- 건설분야에서의 유비쿼터스는 현재 우리 건설업계가 찾고 있는 새로운 부가가치 영역으로 창출될 수 있을 것으로 기대됨.
- 그러나 건설분야에서 유비쿼터스화를 추진하기 위해서는 건설의 기획 능력과 함께 정보통신 기술의 활용 능력과 같은 기술력, 그리고 사회 인프라에 대한 조정 능력까지 요구되므로 이에 대한 철저한 준비가 필요함.
- 또한 유비쿼터스 건설 사업은 대규모의 투자를 수반하는 분야이기 때문에 시행착오에 따르는 손실이 대단히 크며, 아직 시장에서 검증된 분야가 아닐 뿐더러 그 체계도 정립되어 있지 않기 때문에 리스크에 대한 충분한 준비가 요구됨.
- 이에 본 연구에서는 건설산업 관점에서 유비쿼터스 시장을 분석하고, 정보통신 분야와 건설분야의 역할관계를 도출함으로써, 블루오션으로 여겨지고 있는 유비쿼터스 건설시장에서의 건설산업 부문의 기회와 위험 요인을 밝히고, 건설부문의 사업 모델과 역할, 대응 방안을 도출하고자 함.

2. 연구의 범위 및 방법

- u-City 사업 등 정보통신 분야에 비하여 미진한 건설 분야의 대응에 대한 분석 및 해결 방안 도출을 본 연구의 범위로 함.
- 이에 유비쿼터스 건설 활동에 참여하는 주체간의 역할관계와 제도적 여건 등에 대한 분석을 통하여, 건설부문이 확보할 수 있는 사업 영역과 확보를 위한 대응 방안을 도출함.

제2장 u-City의 개념과 추진 현황

1. 유비쿼터스 건설의 개념 및 추진 현황

- 유비쿼터스 기술과의 접목으로 건설산업 분야에서 새롭게 등장한 상품, 서비스, 기술 등을 유비쿼터스 건설(이하 u-건설)이라 정의함.
- 유비쿼터스 건설은 건설산업의 프로세스 및 기술에 적용되어 건설 생산성을 향상키는 '프로세스로서의 u-건설'과 기존의 건설 상품에 유비쿼터스 기술이 적용되어 새로운 부가가치가 창출된 '상품으로서의 u-건설'로 구분할 수 있음.

2. u-City의 개념과 이해

- 국토해양부는 「유비쿼터스도시의 건설 등에 관한 법률」에서 “유비쿼터스도시란 도시의 경쟁력과 삶의 질의 향상을 위하여 유비쿼터스도시기술을 활용하여 건설된 유비쿼터스도시기반시설 등을 통하여 언제 어디서나 유비쿼터스도시서비스를 제공하는 도시”로 정의하고 있음.
- u-City에서는 기존의 도시 기능에 유비쿼터스 기술들이 접목되면서 새로운 서비스들이 준비됨.
 - 도시의 기반이 되는 서비스로 도시민의 안전과 밀접히 연관되어 있는 u-안전, u-교통, u-환경 등의 서비스가 있으며, 이러한 서비스는 직접적인 수익 창출로 이어지지 못하므로 지자체 혹은 공공기관이 중심이 되어 담당하게 됨.
 - 도시의 기능 및 특색에 맞추어 제공되는 서비스로는 u-관광, u-컨벤션, u-물류 등의 서비스가 있으며, 도시의 산업을 활성화시키는 측면에서 추진됨. 여기서 직접적인 수익 창출이 기대되는 다양한 민간의 사업자가 참여함.

- u-City는 첨단 기술이 다양한 산업과 융합되어 구축되는 도시로, u-City의 건설에는 중앙정부와 지방자치단체 및 공공 사업자, 건설사, SI사업자, 기간통신 사업자, 부가서비스 제공자 등 다양한 사업 주체들이 참여하게 됨.

3. u-City 관련 정책 현황

- u-City와 관련된 사업들은 과거 정보통신부뿐만 아니라 건설교통부, 과학기술부, 산업자원부, 농림부 등 각 부처별로 다양하게 추진된 바 있음. 현재는 국토해양부의 「유비쿼터스도시의 건설 등에 관한 법률」의 시행으로 u-City 사업의 추진을 위한 체계가 만들어졌고, 지방자치단체에서는 지역 발전을 위한 전략으로서 u-City를 적극적으로 도입함으로써 u-City의 본격적인 구축이 기대되는 상황임.

4. u-City 추진 현황

- 해외에서 추진되는 u-City 관련 사업들은 중소 규모 지역을 대상으로 추진되고 있는 사례가 다수로 대규모 신도시 u-City 개발이 추진 중인 국내에 비해 추진 규모가 작음. 또한 제공되는 서비스도 초고속통신망 구축이 중심 내용이 되고 있어, 다양한 u-City 서비스의 제공은 부족함.
- 국내에서는 u-City 사업이 지역 발전을 위한 개발 사업으로 여겨지면서, 대부분의 지방자치단체에서 u-City 사업을 추진 혹은 계획하고 있음.
 - 그러나 지방자치단체에서 추진 중인 사업들의 다수는 아직까지 선언적인 비전 제시 단계에 그치고 있음. 또한 u-City 사업의 추진을 위한 기반이 부족하여, 지자체들은 법제도 미흡, 예산 부족, 서비스모델 부족, 선도사례 부족 등의 애로사항을 겪고 있는 것으로 나타남.

5. u-City 관련 발주 현황

- u-City 관련 사업은 총 46개 지자체에서 발주되었으나, 이 중 34개 지자체는 초기 기본계획이나 전략 수립 용역을 발주한 이후 추가적인 발주가 없었음.
- 조사된 발주사업에 대한 입찰참가 자격의 기준은 총 81개 사업에서 71개 사업이 소프트웨어사업자, 시스템통합사업자, 전기통신사업자, 정보통신용역사업자 등으로 제한되어 있으며, 「건설산업기본법」에서 규정하고 있는 건설업체를 포함하고 있는 사업은 없음.
- 그러나 u-City를 기획하고 건설하기 위해서는 정보통신 기술뿐만 아니라 건설과 문화에 대한 종합적인 고려가 바탕이 되어야 하며, 따라서 현재 발주되고 있는 u-City 사업들은 균형잡힌 계획 하에 실행된다고 보기 어려움.

6. 시사점

- u-City 건설사업은 발주자이자 수요자인 지방정부와 IT 공급자인 정보통신산업 분야, 그리고 종합적인 건설의 공급자인 건설산업 분야의 균형적인 역할에 의하여 성공을 보장받을 수 있음.
- u-City 건설사업의 초기 기획과 설계단계의 업무들은 장기에 걸친 도시건설의 성패를 좌우할 만큼 중요한 사안이며, 도시·건축, IT, 사회·문화 차원의 전문성이 종합적으로 융합되어야 함.
- 그러나 현재 이와 같은 융합을 주도할 수 있는 명확한 주체가 드러나고 있지 않은 상황이며, 당장의 사업 추진을 위해서 정보통신 부문에 모든 기획과 설계를 의존하고 있음.
- u-City 건설사업 추진 체계는 현재 정보통신 위주의 사업으로 진행될 수밖에 없으며, 편향된 기획으로 인하여 균형잡힌 u-City 건설사업을 기대하기 어려움.

- 사업의 리스크를 구조적으로 줄이기 위해서는 종합적인 u-City 사업기획을 수행할 수 있는 분야별 융합 역량을 보유한 새로운 주체가 필요한 실정임.
- u-City 건설사업 성공을 위해서는 타 부문의 역량을 적극적으로 도입하여 융합하고, u-City 개발을 위해 조직화된 역량을 확보한 사업 주체가 필요함.
- 한편 u-City 건설사업의 3개 주체 중에서는 다양한 분야의 전문성을 조정하고 관리하는 역할을 담당해온 건설산업 부문이 여기에 가장 적합하고 가능성이 있는 부문으로 여겨짐.

제3장 건설업체의 현황

1. 개요

- 10대 건설회사를 대상으로 수행한 본 조사에서는 주로 u-건설을 준비하기 위한 조직의 구성 체계와 목표, 업무, 사업모델, 실적 등을 위주로 살펴보고, u-건설의 준비와 수행을 어렵게 하는 제약 요인을 조사함.

2. 조직적 대응 현황

- 건설회사의 경우 아직은 특별한 u-건설의 사업모델을 구상하지 못하고 있으며, u-건설을 위한 전담 조직을 구성해서 활동하고 있는 기업은 많지 않음.
- 계열회사 중에 정보통신업체가 있는 경우에는 u-건설을 준비하기 위한 움직임이 보이지만, 그렇지 않은 경우에는 일부 검토 후 특별한 사업모델이 없는 것으로 판단하고 조직적인 대응을 하지 않고 있음.

3. 사업 모델

- 대부분의 건설회사에서는 새로운 사업 영역이라기보다는 기존 상품에 추가적으로 u-서비스를 적용하여 상품의 가치를 높이는 방향으로 사업을 추진 중임.
- u-City차원의 사업은 리스크 부담도 클 뿐만 아니라, 기업 차원의 준비에는 한계가 있고 그 결과가 불분명한 것으로 보고 있음.
- 반면 u-건설시장 가치사슬의 최정점을 차지한다는 목표하에 도시개발사업과 개별 PF사업을 수행하기 위한 내부 역량을 확보하고 기반기술을 개발하고 있는 건설회사도 있음.

4. 실적

- 현재 u-City가 지자체 차원에서 본격적으로 추진되고 있으며 u-City 인프라 건설에 건설회사들이 참여하고 있는 상황이나, 건설회사들이 종합적인 기획 하에 u-건설상품을 추진한 사례를 찾아볼 수 없음.
- 이는 u-City와 같은 종합적인 u-건설상품에 대한 기획이나 관리가 건설회사 차원에서는 고려되고 있지 않다는 사실을 반증하는 것이며, 결국은 지자체나 지자체의 시행기관 차원에서 기획되고 운영된다는 사실을 나타냄.
- 특히 대부분의 경우 USP가 정보통신업체에 의하여 작성됨을 감안해보면, 건설의 주체인 종합건설업체들이 u-건설에 대한 명확한 비전과 방향성을 가지지 못하고 있는 현실이 나타남.

<표 1> u-건설 대응을 위한 기업별 조직 구성 및 업무

회사	조직구성	조직의 업무	
A 건설	u-Eco 팀	<ul style="list-style-type: none"> • 건축사업부문 내 팀단위 • 8명 : 건축6명, 전기1명, 설비1명 • 2007년 팀 창설 • u-TF : 2주단위 회의 • 인프라분과 : 토목/도시개발관련 • 라이프분과 : 건축 관련 	<ul style="list-style-type: none"> • 유비쿼터스 및 친환경, PMIS 초고층 업무 담당 • 미래대응을 위한 향후 상품기술의 트렌드분석 및 방향설정 • 신규 아이템 발굴 및 적용으로 고객에게 능동적으로 신상품 제시
	u-사업 부문	<ul style="list-style-type: none"> • 2007년 부문 내에 u-사업본부와 통신사업본부 설치 • u-사업본부내에 u-Biz개발팀, 통신엔지니어링팀, 영업팀으로 구성 • SK텔레콤, SK C&c 등의 유관 자회사와 협력 	<ul style="list-style-type: none"> • u-City의 모델 개발이 주요 업무 • 상품(주거, 학교 등) 단위별로 모델 구축 • u-개념과 공간설계의 컨버전스에 의한 u-공간창출 차원의 접근
B 건설	<ul style="list-style-type: none"> • 기술연구소 친환경에너지분야(분야별 박사급 배치), 상품기획실(건축중심 7~8명), 주택/건축분야(주택기전팀 중 상품관련 2명)의 협업 • "CV Net"(삼성자회사)이 래미안의 홈네트워크 공사 담당 	<ul style="list-style-type: none"> • 매년 신상품 발표를 위한 상품(아파트, 건축물 대상) 개발 • 상품기획실은 미래주택전시장(일원동 소재)에 상품모듈을 전시하고 고객들의 VOC 등을 통한 상품 모듈에 대한 피드백을 담당 • 기술연구소는 u-City 연구 	
C 건설	<ul style="list-style-type: none"> • 본사내에 별도 조직은 없으며 프로젝트 단위에서 필요에 따라 u-서비스 관련 조직과 협력 • NSC(지분율 C건설 30%, 제일 70%)라는 법인이 도시개발 • 프로젝트단위의 u-서비스 개발을 위한 u-Life(NSC 90%, LGCNS 10%)라는 별도 법인 설립 	<ul style="list-style-type: none"> • 건축프로젝트 단위의 u-서비스 개발 및 적용 • u-Home : 홈네트워크, One-Pass System, IPTV이용 u-Learning, u-Shopping, 단지관리 통합관제센터 • u-Health Care : 서울대 강남병원과 연계 • u-City : 실제 사업개발 및 착수 	
D 건설	<ul style="list-style-type: none"> • 별도 조직은 없으며 협의체 형식으로 월 1~2회 운영 • 기전기술팀 1명, 지원설계팀 2명, 대림I&S 6명 	<ul style="list-style-type: none"> • 타사 동향 분석 등의 관련 동종업체의 진행상황 추이 파악 • u-City는 범위밖이며, u-Home과 u-Office에만 관여 	
E 건설	<ul style="list-style-type: none"> • 주택설계팀 내의 상품개발 기능 담당에 의하여 추진 	<ul style="list-style-type: none"> • 정규 미팅을 통한 그룹사 차원의 공동작업 • 컨소시엄의 프로젝트 추진방안 모색 	
F 건설	<ul style="list-style-type: none"> • 별도 조직 없음. 	<ul style="list-style-type: none"> • 기존 부서내의 전기직종 개인차원의 유비쿼터스 연구 	
G 건설	<ul style="list-style-type: none"> • 별도조직은 없으며, TF를 운영하여 상품화에 대한 가능성을 검토한 바 있으나 B/M이 보이지 않아 해체 	<ul style="list-style-type: none"> • u-건설에 대한 업무 부재 	

5. 제약사항

- 분양가상한제는 주택사업에서 추가적인 서비스를 적용하는 것을 어렵게 함. 결과적으로 건설회사에서는 원가에 제약을 받게 되므로 상품 개발 및 장기적 관점의 연구개발에 한계 요인이 됨.
- 도시나 국가 차원의 인프라에 대한 표준이 마련되지 않으면, 실질적인 u-City로의 발전이 어려워질 뿐만 아니라 중복 투자가 발생할 가능성이 높음.
- 지자체가 u-City를 구축하기 위한 충분한 예산을 확보하지 못함에 따라 많은 경우 PF사업으로 추진하고 있으며, 이 때 건설회사들에게 PF에 대한 투자를 요구하는 경우들이 많아 건설회사의 리스크가 증가하게 되는 문제가 있음.
- u-City는 건설단계의 문제보다도 운영단계의 문제가 더 심각하여 현실화하는데에 어려움이 있음. 고급 서비스에 해당하는 u-서비스를 적용하기 위해서는 설치되는 인프라와 어플리케이션에 상당한 비용이 투자되지만, 투자비를 보전할 수 있는 수익 모델이 불투명함.

6. 시사점

- 건설산업의 제도 차원에서는 분양가상한제와 같은 비시장적인 정책이 결과적으로 건설회사들로 하여금 새로운 기술을 도입하여 고부가가치 상품으로 개발하는 것을 막고 있는 것으로 나타남.
- u-City 및 u-건설상품의 수익 모델은 근본적으로 발주자 또는 시행기관에 해당하는 지자체의 문제이지만, 여기에 대한 해답을 찾는 노력은 결여된 것으로 보이며, 건설 주체들에게로 전가하려는 경향이 나타남.

- 결국 이런 현상은 건설회사가 건설 이후의 리스크를 안고 가게 되는 최악의 선택이 되는 결과로 나타남으로써 u-건설로 들어서는 것을 주저하게 하고 있음.
 - 대부분의 건설회사들이 u-건설에 대해서 많은 투자를 하지 않으며, 조직적인 차원에서 접근하기보다는 개별적인 움직임으로 u-건설시장에 대응하고 있는 것은 이와 같은 u-건설시장의 문제에서 비롯된 것이라고 할 수 있음.
- 정부와 정보통신 부문, 건설 부문의 3각 구도에서 건설부문이 원활하게 사업을 지원하지 못하는 현상은 결과적으로 왜곡된 u-City로 나타날 우려가 있음. 따라서 건설부문이 원활하게 u-건설시장에 진입할 수 있는 환경 조성이 전체 되어야 하며, 이를 위해서는 정부뿐만 아니라 건설부문의 자체적인 노력도 필요함.

제4장 건설산업의 대응 방안

1. u-건설을 위한 사업환경분석(SWOT분석)

- u-건설의 사업환경 분석과 전략 수립을 위해서 SWOT분석 방법을 이용하여, u-건설시장을 건설부문이 효과적으로 활용하기 위한, 강점(strength)과 약점(weakness), 기회(opportunity)와 위협(threat)요인을 규정함.

<표 2> 건설기업의 SWOT 분석

강 점 (S)	약 점 (W)
<ul style="list-style-type: none"> • 건설회사의 정보통신 기술 역량 • 도시·건축공간 설계기술과 정보통신 기술의 컨버전스 역량 확보 유리 • 대규모의 장기적인 연구개발 투자가 가능 • PF사업의 파이낸싱 능력 확보 • 홈네트워크의 경험 보유 	<ul style="list-style-type: none"> • 보수적인 의사결정 경향 • 전통적 건설산업에 익숙하지만, 정보통신기반의 수익 창출에는 미숙 • u-건설을 전기·설비분야의 업무로 이해 • 정보통신 기술에 의한 건설상품의 부분적인 개선으로 이해 • u-건설에 대한 주체의식 부족
기 회 (O)	위 협 (T)
<ul style="list-style-type: none"> • 중앙정부의 u-City에 대한 강력한 의지 • 지자체에 의한 광범위한 u-City 시장 창출 • 해외 지자체의 u-City 건설가능성으로 인한 글로벌 시장창출 가능성 • 도시개발사업의 주도권 확보로 타 건설회사보다 우위의 시장확보 가능 • 정보통신부문의 적극적인 협력 가능 	<ul style="list-style-type: none"> • 분양가상한제 등의 불리한 제도적 여건 • 지자체의 불명확한 u-City 수익 모델 • 정보통신 기술의 급격한 발전과 혁신으로 인한 주도력 상실 우려 • u-사회에 대한 부정적 견해로 인한 u-City 반대여론 • 정권교체 등에 의한 정부정책의 일관성결여에 의한 불확실성

2. u-건설 사업 전략

- u-건설의 사업환경 분석에 따라 건설부문의 사업 전략을 수립함.

<표 3> 건설기업의 SWOT 분석

<SO전략>	<WO전략>
<ul style="list-style-type: none"> • u-건설전담 조직 설치 및 사업모델 개발을 통한 기술적인 역량 확보 • 도시개발사업역량 및 PF사업의 파이낸싱 역량 확보 • 글로벌 시장진출을 위한 시장조사 및 전문인력 양성 	<ul style="list-style-type: none"> • 건설회사내 전담 조직운영으로 상징성 창출 • 실질적 수익 창출이 가시화되는 부분적 사업에서부터 통합적 사업으로 단계적 접근전략 구사 • 통합체계 기반의 검증된 부분적 u-상품 모듈의 개발
<ST전략>	<WT전략>
<ul style="list-style-type: none"> • 기업의 u-건설상품개발 투자를 유도할 수 있는 제도적 여건 마련 • 관련 분야의 컨버전스를 통하여 u-City 사업 모델을 발굴 • 시범사업을 통한 u-City의 성공사례 도출 • 프라이버시 보호를 위한 체계마련과 u-사회의 편의성 극대화 방안 도출 	<ul style="list-style-type: none"> • u-City건설의 각 분야별 역할모델 명시화로 관련 주체들의 인식제고 • u-City성장의 선순환 체계 구현을 통한 정부지원 유도 • u-건설상품의 수익성 제고 및 투자동기부여를 위한 제도적 여건 조성

3. u-건설에 따른 건설기업의 변화 및 대응 방안

- u-City 건설사업에 있어서 건설회사들이 확보할 수 있는 사업모델 영역은 개략적으로 다음 표와 같은 분야들을 대상으로 고려할 수 있음.
- 건설회사가 확보할 수 있는 역할은 대리인으로서 지자체를 대변하여 u-City 건설사업의 방향성을 주도하는 것이며, 제도적인 개선이 가능하다면 시행사로서의 역할도 수행할 수 있음.
- 또한 사업관리자나 설계, 시공 등의 업무 영역과 같은 고유의 건설회사의 역할을 수행할 수도 있어 다양한 분야의 사업 영역을 가져갈 수 있으며, 기업들마다의 판단에 따라서 선택적으로 준비하여 대응할 필요가 있음.

<표 4> u-건설대상별 건설회사의 가능한 사업유형

사업대상 역할	도시	단지	시설물	서비스
대리인 (Agency)	<ul style="list-style-type: none"> · 법에 의한 별도 시행사 존재 · 지자체지원 	-	-	-
시행사	<ul style="list-style-type: none"> · 제도적 개선필요 · 지자체지원 · 투자 및 도시개발 	<ul style="list-style-type: none"> · 사업모델구축 · 투자 및 단지개발 · 지자체 또는 민간 	<ul style="list-style-type: none"> · 사업모델구축 · 투자 및 단지개발 · 지자체 또는 민간 	-
PM/CM	<ul style="list-style-type: none"> · 지자체/시행사 지원 · 사업관리업무 	<ul style="list-style-type: none"> · 지자체 또는 민간 · 사업관리업무 	<ul style="list-style-type: none"> · 지자체 또는 민간 · 사업관리업무 	-
설계	<ul style="list-style-type: none"> · 도시 기반시설 설계 	<ul style="list-style-type: none"> · 단지 개념의 설계 · u-서비스 구축모델 	<ul style="list-style-type: none"> · 단위시설물설계 · u-서비스 구축모델 	<ul style="list-style-type: none"> · 단위서비스 모델개발
구현	<ul style="list-style-type: none"> · 도시 기반시설 시공 	<ul style="list-style-type: none"> · 단지 시공 	<ul style="list-style-type: none"> · 시설물 시공 	<ul style="list-style-type: none"> · 단위서비스 구현

- u-City 건설사업에 있어서 주요 3개 주체 중의 하나로서 건설산업 부문의 역할은, u-City의 지속가능성을 확보하기 위한 중대한 기능을 필요로 함.
- 현재의 건설산업 부문이 누리고 있는 사업 영역보다 진일보한 사업모델과 역할모델을 도출할 필요가 있으며, 그에 따르는 준비 작업을 추진할 필요가 있음. 여기에는 매우 다양한 사업 영역과 방법이 있으나 이는 각 기업들이 그 목적과 특성에 따라서 선택적으로 취할 필요가 있음.

<표 5> 요구역량 확보를 위한 조직구성 방법의 관계

		자체역량강화	제휴	M&A
도시개발 사업	표준모델개발	△	○	◎
	u-서비스 조합역량	○	○	◎
	사업관리역량	◎	◎	◎
	금융역량	○	○	◎
단위 프로젝트 개발사업	표준모델개발	○	◎	◎
	u-공간 설계역량	○	◎	◎
	사업관리역량	◎	◎	◎
	금융역량	○	○	○

◎: 매우 용이함, ○: 용이함, △: 어려움

제5장 결론

- 국내 u-City를 비롯한 u-건설시장은 특히 중앙정부와 지자체의 적극적인 추진 의지 하에 확대될 가능성이 매우 높은 시장으로 여겨짐.
- 그러나 u-City에 대한 실질적인 성공 또는 실패 사례가 나타나기까지는 시간이 더 소요될 것이며, 향후 발생하는 사례의 성패에 따라 시장의 존속 여부가 좌우될 수 있음. 더구나 성공을 보장받기 위한 u-City 건설시장의 합리적인 구조와 방향에 대해서는 많은 의문점이 남아 있음.
- u-City 건설이 성공하고 지자체의 활성화가 보장되기 위해서는 '지자체 - 정보통신 부문 - 건설 부문'의 주요 3대 축의 합리적인 역할 분담이 필요함.
- 그러나 현실적으로는 지자체와 정보통신 부문의 적극적인 움직임만 있을 뿐 건설부문의 활동은 미진하며, 정보통신 부문의 적극적인 활동이 초기 u-City 건설시장의 확대에 중요한 역할을 담당하였지만, 향후까지 그 성공을 보장하기에는 부족한 면이 있는 것으로 파악됨.

- 본 연구의 조사에 의하면 건설부문은 분양가 상한제나 정부 예산 부족 등의 여러 가지 제도적인 문제로 인하여 u-건설시장으로의 진입에 소극적일 수밖에 없는 상황임. 또한 전통적인 건설 생산체계에서 벗어나서 새로운 부가가치를 창출하기 위한 건설회사들의 노력 역시 부족함.
- 그러나 건설부문은 u-City개발과 같은 u-건설에 적극적으로 개입해야 할 필요성이 있음.
 - 갖 형성되기 시작한 u-건설시장에서 건설부문의 미온한 대처로 실패 사례들이 생겨날 경우, 지자체는 주요한 u-City의 발전 대안을 상실하게 될 뿐만 아니라 건설시장도 악영향을 받을 것임.
 - 또한 새로운 건설상품과 사업분야를 모색해야 하는 건설산업의 입장에서는 확보할 수 있는 중요한 사업 영역을 상실하게 되는 결과를 가져올 수 있음.
- 이런 이유에서 건설부문은 다양한 u-건설상품을 개발함으로써 u-City 건설사업이 성공적으로 진행될 수 있도록 방향성을 도출하고, 신규 사업 영역 창출을 통하여 전통적인 방식의 건설 생산체계에서 벗어나 고부가가치의 새로운 사업영역을 발굴해야함.
- 이를 위해서는 토목건축플랜트 중심의 조직 구성에서 벗어나 u-건설을 위한 각 분야의 전문성을 통합하는 조직 구성과 건설문화를 창조하고, 그에 따르는 새로운 업무 영역과 역량을 확보하기 위한 준비 과정이 필요함.