기술 2021-166

2021.03.25.

이 보고서는 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해 발간한 보고서입니다.

기술분석보고서 | YouTube 요약 영상 보러가기

상지카일룸(042940)

자본재

요 약
기업현황
시장동향
기술분석
재무분석
주요 변동사항 및 전망

작성기관	NICE평가정보(주)	작 성 자	황보현 책임연구원

■ 본 보고서는 「코스닥 시장 활성화를 통한 자본시장 혁신방안」의 일환으로 코스닥 기업에 대한 투자정보 확충을 위해, 한국거래소와 한국예탁결제원의 후원을 받아 한국IR협의회가 기술신용평가기관에 발주하여 작성한 것입니다.

■ 본 보고서는 투자 의사결정을 위한 참고용으로만 제공되는 것이므로, 투자자 자신의 판단과 책임하에 종목선택이나 투자시기에 대한 최종 결정을 하시기 바랍니다. 따라서 본 보고서를 활용한 어떠한 의사결정에 대해서도 본회와 작성기관은 일체의 책임을 지지 않습니다.

■ 본 보고서의 요약영상은 유튜브로도 시청 가능하며, 영상편집 일정에 따라 현재 시점에서 미게재 상태일 수 있습니다.

■ 카카오톡에서 “한국IR협의회” 채널을 추가하시면 매주 보고서 발간 소식을 안내 받으실 수 있습니다.

■ 본 보고서에 대한 자세한 문의는 작성기관(TEL.02-2124-6822)로 연락하여 주시기 바랍니다.

한국IR협의회

상지카일룸(042940)

상위 1%를 위한 고급 주택 건설에 특화된 부동산개발 및 종합건설사

기업정보(2021/03/22 기준)	
대표자	최기보
설립 일자	1979.06.21
상장 일자	2000.10.19
기업 규모	중소기업
업종분류	건물 건설업
주요제품	건축공사, 통신설비공사, 방송장비

시세정보(2021/03/22 기준)	
현재가(원)	1,285
액면가(원)	500
시가총액(억 원)	751
발행 주식 수	58,462,739
52주 최고가(원)	2,450
52주 최저가(원)	920
외국인지분율	1.27%
주요주주	(주)씨지아이홀딩스

■ '카일룸', '리츠빌' 브랜드를 바탕으로 고급 주택 분양사업에 주력

상지카일룸은 2017년 상지건설과의 인수합병을 통해 전기, 통신 및 소방공사업에서 부동산개발 및 종합건설사업으로 주력 사업분야를 전환한 이래, 신규 주택분양사업을 성공적으로 추진하고, 건축분야 도급공사 수주 경쟁력 강화 노력을 지속하여 비교적 안정적으로 건설사업을 추진해 오고 있다. 우수한 인적자원과 효율적인 업무체계, 차별화된 설계기술을 바탕으로 상위 0.1%를 겨냥한 고급 주택 건설에 특화되어 있으며, 주택 브랜드 '카일룸'과 '리츠빌'로 브랜드 인지도를 높여가고 있다.

■ 건설수주 감소, 코로나19의 장기화로 인해 건설시장의 불확실성 확대

국내 건설시장은 장기간의 불황 지속에도 불구하고 정부 주도의 대규모 SOC 건설과 주택 및 부동산 시장의 활성화로 꾸준한 건설투자와 건설수주가 이루어져 왔으나, 2020년 상반기부터 시작된 코로나19와 고강도의 부동산 규제 등으로 인해 국내 건설업의 불확실성은 더욱 확대되고 있다. 이는 정부 주도의 대형 토목사업 완료, 역대 최대수준을 기록한 주택 입주물량, 코로나19의 장기화로 인한 기업들의 투자 위축, 민간 플랜트 공사의 준공 및 완공된 오피스텔 공사 증가 등이 주요 원인으로 분석된다. 다만, 정부 주도의 건설투자 확대와 SOC 예산 투입 등으로 건설업의 불황을 타계하기 위한 다각도의 노력이 이루어지고 있는 상황이다.

■ 변화하는 건설시장 트렌드에 대응하기 위한 신사업 추진 노력

국내 건설시장은 정부 주도의 건설투자 확대 방침에도 불구하고 코로나19의 장기화와 정부의 부동산 규제 강화로 인해 불확실성이 증가하고 있는 한편, 향후 건설시장은 신규 투자는 감소하고, 대규모 재개축 소규모의 리모델링, 보수·보강, 유지보수 위주의 시장으로 변화될 것으로 전망된다. 동사는 이러한 시장 트렌드에 발맞추어 인테리어공사를 신사업으로 추가하였으며, 이를 위해 전문성을 갖춘 기업의 인수합병을 적극적으로 고려 중인 것으로 파악된다.

요약 투자지표 (K-IFRS 연결 기준)

구분 / 년	매출액 (억 원)	증감 (%)	영업이익 (억 원)	이익률 (%)	순이익 (억 원)	이익률 (%)	ROE (%)	ROA (%)	부채비율 (%)	EPS (원)	BPS (원)	PER (배)	PBR (배)
2017	134.6	127.7	(43.3)	(32.2)	(79.2)	(58.9)	(53.7)	(25.9)	51.0	(358)	830	N/A	1.6
2018	310.2	130.6	18.4	5.9	96.5	31.1	27.1	11.5	186.6	271	1,209	7.7	1.7
2019	1,049.4	238.3	5.9	0.6	(51.3)	(4.9)	(11.5)	(3.6)	243.7	(127)	1,064	N/A	1.6

기업경쟁력

고급 주택 건설에 특화

■ **부동산개발 및 종합건설사로 고급 주택 건설에 특화**
→ 다양한 사업수행경험, 효율적인 업무체계 구축, 차별화된 설계기술 적용으로 건설시장 내 틈새 시장을 공략

특정 수요층을 위한 주택 브랜드 보유

■ **'카일룸', '리츠빌' 브랜드 인지도 기구축**
→ 상위 0.1%를 위한 고급 주택 브랜드 '카일룸', '리츠빌' 브랜드 인지도를 바탕으로 신규 주택분양 사업을 성공적으로 추진

핵심기술 및 적용제품

건축 및 토목 분야 도급공사

■ **발주자와의 건설계약에 따른 도급공사**
→ (건축) 상업시설, 업무시설, 광공업용 건축물 건설
→ (토목) 도로, 택지·용지조성 등 사회기반시설 건립

자체 시행을 통한 주택분양사업

■ **수익성 확보가 유리한 주택분양사업 추진**
→ 서울 강남지역을 중심으로 30세대 미만의 고급 주택 건설 및 분양사업 추진

시장경쟁력

정부의 SOC 예산 및 건설투자 확대

■ **2021년, 정부 SOC 예산 및 건설투자 확대 전망**
→ 역대 최대 규모인 26.5조 원의 SOC 예산 투입 예정
→ 건설투자 또한 전년 대비 0.2% 증가한 262.2조 원으로 책정

정부의 추가 주택공급계획 발표

■ **2028년까지 총 27만 호의 주택공급 예정**
→ '수도권 주택공급 확대방안'으로 13.2만 호의 주택 공급계획 발표, 서울도심 내 7만 호, 공공분양물량 사전청약 6만 호 등 2028년까지 27만 호 공급 예정

최근 변동사항

종합 부동산개발 전문기업 지향

■ **종합 부동산개발 전문기업으로 성장 위한 노력 지속**
→ 다양한 건설사업 추진, 이를 통한 기술적 노하우 구축으로 종합 부동산개발 전문기업으로 성장하기 위한 노력 지속

건설시장 트렌드에 발맞춘 신사업 추진

■ **사업 다각화를 위한 신사업 추가**
→ 변화하는 건설시장에의 대응, 분양사업으로 인한 영업변동성 보완을 위한 인테리어사업 추가

Ⅰ. 기업현황

부동산개발 및 종합건설사로서 주택분양사업과 건축분야 도급공사 추진

상지건설 인수합병을 통해 전기·통신·소방공사에서 종합건설로 주력 사업분야를 변경하여 고급 주택 건설 및 분양사업과 건축분야 도급공사에 주력하고 있다.

■ 개요

상지카일룸(이하 동사)은 영상, 음향 및 통신장비 제조업 등을 영위할 목적으로 1979년 6월에 설립되었으며, 2000년 10월에 코스닥 시장에 상장되었다. 동사는 전기, 통신 및 소방분야의 전문공사를 주력으로 수행해 왔으나, 2017년 12월 종합건설사인 상지건설을 인수합병하면서 부동산 개발과 종합건설업으로 주요 사업분야를 변경함과 동시에 포워드컴퍼니에서 상지카일룸으로 사명을 변경하였다.

상지건설은 1991년 설립된 후 청담, 대치 등 서울 강남권을 대상으로 고급 주택 건설 및 분양사업을 영위해 왔으며, 2006년 한국건축가연합 주관의 건축명장 선정, 2011년 대한건축사협회 주관 한국건축문화대상 우수상 수상 이력을 보유한 업체이다.

동사는 과거 상지건설이 보유한 영업 네트워크와 주요 기술인력 등 사업 인프라를 승계하고 해당 업체가 축적해 온 기술력을 바탕으로 고급 주택 건설 및 분양사업에 주력하고 있으며, 최근에는 신규 사업으로 인테리어 사업을 추가하였다.

■ 주요 관계회사 및 최대주주

동사의 최대주주는 (주)씨지아이홀딩스로 동사의 지분 12.21%를 보유하고 있다. (주)씨지아이홀딩스는 2016년 12월 설립된 이래 경영 컨설팅업을 주요 사업으로 영위하고 있다. 개인최대주주는 한종희 회장으로 동사 지분 1.33%를 보유하고 있고, 현재 계열회사인 (주)씨지아이홀딩스의 최대주주이며, 과거 동사 외 상지건설(주), (주)필룩스, (주)씨지아이홀딩스의 대표이사직을 역임한 이력이 있다.

표 1. 주요 주주 현황

주요 주주	지분율(%)	주요 주주	지분율(%)
(주)씨지아이홀딩스	12.21	(주)케이린파트너스	5.55
(주)스카디홀딩스	4.64	(주)센트럴바이오	2.08
한종희	1.33	기타	74.19
합계		100.00	

*출처: 동사 분기보고서(2020), NICE평가정보(주) 재구성

한편, 동사는 (주)채움인베스트먼트대부, (주)카일룸디앤디(구.정도주택개발(주)), (주)성암홀딩스, (주)블루모나코대부(구.(주)상지글로벌대부) 총 11개 계열회사를 두고 있다(2020년 9월 기준).

표 2. 계열회사 현황

업체명	주요사업	소재지	비고
(주)채움인베스트먼트대부	금융투자업	서울 강남구 선릉로 112길	종속회사
(주)카일룸디앤디	부동산 개발 및 공급업	서울 강남구 학동로	종속회사
루체투자조합	투자조합	서울 강남구 도산대로	종속회사
(주)카일룸나주	부동산업	서울 강남구 선릉로	종속회사
라이트론홀딩스(주)	경엉컨설팅업	서울 관악구 봉천동	종속회사
(주)성암홀딩스	부동산 개발, 자문, 관리업	전남 나주시 상야4길	종속회사
(주)블루모나코대부	금융투자업	서울 강남구 도산대로	관계기업
(주)오버나인에이치엔	부동산 건물 개발 및 공급업	서울 서초구 나루터로	관계기업
(주)리더스페이스	부동산 관리 및 리스관리업	서울 강남구 테헤란로	관계기업
(주)에이스바이오메드	약품 및 의료기기, 체외진단의료기기 연구개발, 제조 및 판매업	경남 진주시 문산읍	관계기업
(주)라이트론	통신 및 방송장비 제조업	대전 대덕구 문평동로	관계기업

*출처: 동사 3분기보고서(2020), NICE평가정보(주) 재구성

■ 대표이사 및 주요 경영진 정보

최기보 대표이사는 전문경영인으로 2018년 07월 대표이사로 취임하였으며, 과거 맥쿼리증권(주)의 대표이사로 근무한 이력이 있다. 그 외 주요 경영진으로 고재원 부사장, 이학영 이사, 박상진 이사, 조정욱 이사가 상근 중이며, 최기보 대표이사와 함께 경영에 참여하고 있다(2020년 09월 기준).

■ 주요 기술역량

동사는 종합건설업체이자 주택건설사업자로서 건설계약에 따른 도급공사와 자체 시행을 통해 고급 주택 신축 및 분양사업을 수행하고 있다. 종합건설사업을 위한 토목건축공사업, 토목공사업, 건축공사업 등록면허를 보유하여 건축 및 토목분야 도급공사를 수행하고 있으며, 최근에는 전문건설 공종에 해당하는 실내건축공사업 면허를 추가로 취득하여 인테리어 사업을 새로이 시작하였다.

동사의 토목건축공사업에 대한 2020년 시공능력평가액은 225.8억 원으로 전국 3,100여 개 업체 가운데 상위 30% 내외의 시공능력을 보유한 업체로 평가받고 있다.

한편, 주택 및 부동산개발 전문인력을 확보하여 자체 시행사업을 통해 빌라, 타운하우스 등 고급 주택을 신축하여 분양사업을 수행하고 있다. 서울 청담동, 잠원동, 대치동, 삼성동 등 주로 강남지역을 대상으로 하여 상위 0.1%를 위한 최고급 프라이빗 주택을 건설하는 것으로, 상지카일룸', '상지리츠빌' 등으로 브랜드화하여 최고급 고급 주택으로서 인지도를 확보하고 있다.

표 3. 시공능력평가액 (단위: 억 원)

구분	2017	2018	2019	2020
토목건축공사업	53.8 (건축)	206.5	545.8	225.8

*출처: 동사 사업보고서(2011~2020), 대한건설협회(2011~2020), NICE평가정보(주) 재구성

■ 주요 사업분야 및 분야별 매출실적

동사의 사업분야는 건설사업, 전기공사업 및 정보통신구축사업, 그리고 홈네트워크, 금융투자, 화장품, 부동산 매매 등을 포함하는 기타 사업의 3가지 사업부문으로 구분된다.

2020년 사업보고서 및 반기·분기보고서에 따른 최근 3년 간의 사업부문별 매출실적을 살펴보면, 부동산 매매를 통해 기타 사업의 매출액이 크게 증가한 2019년을 제외하고 건설 사업부문의 매출이 60%~90% 이상으로 파악된다. 동사의 주요 사업분야는 건설업으로 파악되며, 도급공사와 주택신축분양을 포함하는 건설업으로 파악된다.

도급공사는 도로, 교량, 상·하수도, 택지·용지조성 등의 사회기반시설을 구축하는 토목부문과 각종 공업시설, 상업시설, 주택 등을 건설하는 건축 부문으로 구분된다. 대한건설협회의 공종별 실적자료(2019)에 따르면, 토목 부문 4.29억 원(4.17%), 건축부문 103.0억 원(95.83%)으로, 단독 및 연립주택, 상가, 업무시설 등의 건축부문 도급공사 수주에 주력하고 있는 것으로 파악된다. 한편, 주택신축분양은 상지카일룸, 상지리츠빌 등의 자체 브랜드 고급 주택을 건설하여 수분양자에게 분양 및 판매하는 사업을 의미한다.

표 4. 사업부문별 매출실적 (단위: 백만 원, %)

구분	2017년		2018년		2019년		2020년		
	매출액	비중	매출액	비중	매출액	비중	1분기 매출액	2분기 매출액	3분기 매출액
건설업 (도급공사 및 주택신축분양)	11,371	84.51	28,702	92.52	9,911	9.44	5,503	8,375	12,107
전기공사업 및 정보통신구축사업 (전기 및 정보통신공사)	1,906	11.17	1,724	5.56	554	0.53	194	1,290	309
기타(홈네트워크, 금융투자, 화장품, 부동산 매매 등)	178	1.32	596	1.92	94,476	90.03	454	2,604	5,491
합계	**13,455**	**100.00**	**31,022**	**100.00**	**104,941**	**100.00**	**6,151**	**12,269**	**17,907**

*출처: 동사 분기보고서(2020), NICE평가정보(주) 재구성

Ⅱ. 시장 동향

건설수주 감소 및 코로나19로 인한 국내 건설업의 불황 심화 및 장기화 전망

국내 건설업은 경기변동 및 정부 정책과 밀접하게 연관된 산업으로서, 2021년에는 건설수주가 감소할 것으로 예상되며, 코로나19로 인한 경기침체 영향이 심화 및 장기화 될 것으로 전망된다.

■ 국내 건설업 동향

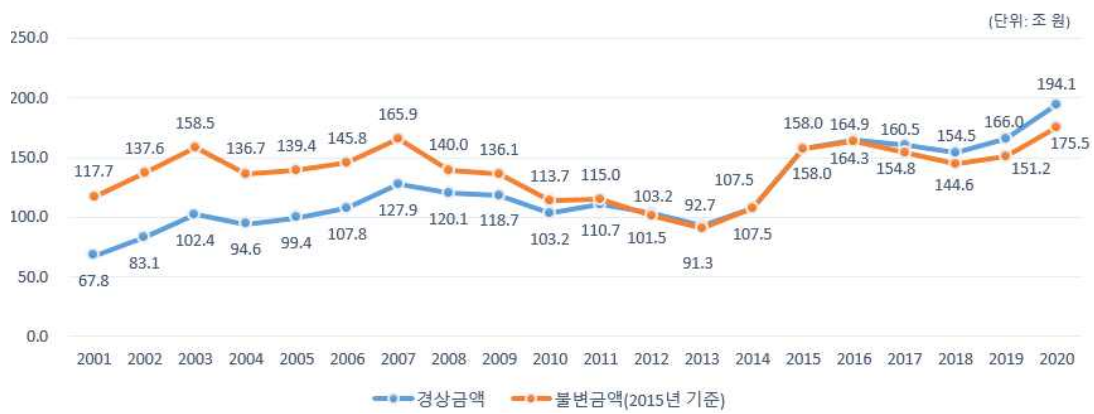
국내 건설업은 종합적인 계획·관리 및 조정 하에 건설공사를 수행하는 종합건설업과 건설공사의 각 공종별 전문공사를 수행하는 전문건설업으로 구분된다. 발주자는 도로, 항만, 공항, 철도 등 사회기반시설의 건설을 주도하는 정부 및 지방자치단체와 그 외 사업주체로서 민간 시행사, 개인 건축주 등이 해당되며, 각종 건설공사의 공급자 역할을 담당한다.

건설업은 주택, 사업시설의 구축, 사회간접자본, 국토개발 등 실물자본의 형성을 담당하고 있어 산업구조 및 경제환경의 변화와 정부의 정책, 건축 순환주기의 도래 등 복합적인 요인에 의해 경기가 변동된다. 특히, 국가의 기반시설 건립을 담당하고 있어 전체 수주물량에서 관급공사가 차지하는 비중이 매우 높은 산업으로서 정부의 개발계획과 주택 및 부동산 정책 등에 따라 크게 영향을 받는다.

▶▶ 국내 건설수주 동향

대표적인 선행지표인 건설수주는 2013년 91.3조 원, 2014년 107.5조 원, 2015년 158.0조 원, 2016년 164.9조 원으로 매년 증가세를 보였지만, 2017년과 2018년 2년 연속 감소하여 부진한 실적을 나타내었다. 이후 2019년에 전년 대비 7.4% 증가하며 반등하였으며, 2020년에도 16.9% 증가하여 2년 연속으로 양호한 모습을 나타내었다.

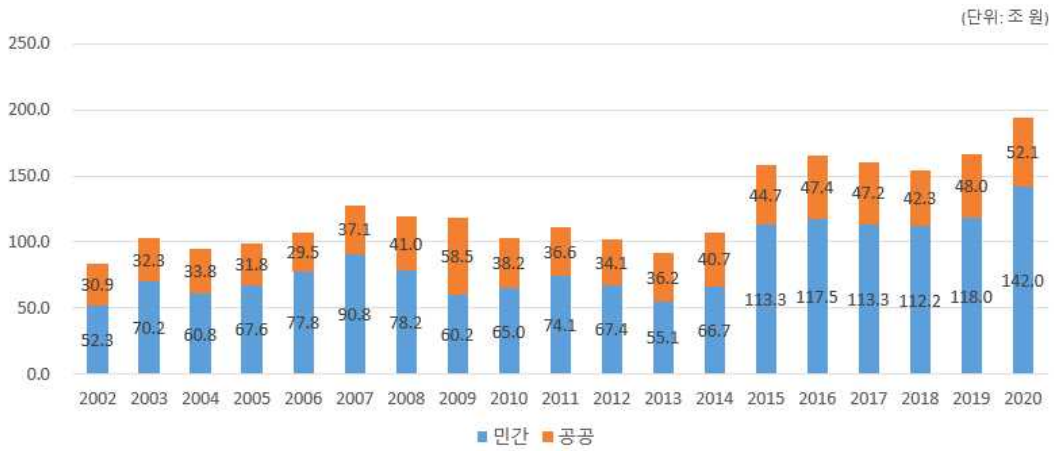
그림 1. 국내 건설수주 중장기 추이



*출처: 대한건설협회, NICE평가정보(주) 재구성

대한건설협회(2021)에 따르면, 2020년에는 194.1조 원으로 1994년 이래 최대치를 기록한 것으로 파악되며, 발주 부문별로는 공공 수주가 전년 대비 8.4% 증가하였고, 민간 수주도 전년 대비 20.4% 증가한 것으로 파악된다. 건축부문에서 주택(주거) 수주는 전년 대비 41.9% 대폭 증가한 92.8조 원을 기록하였고, 비주택(비주거) 수주 또한 전년 대비 10.7% 증가하여 56.6조 원을 기록한 것으로 파악된다[표 5].

그림 2. 발주 부문별 국내 건설수주 추이



*출처: 대한건설협회(2021), NICE평가정보(주) 재구성

표 5. 최근 국내 건설수주 추이

구분	2017			2018			2019			2020			2021(e)
	상반기	하반기	연간	상반기	하반기	연간	상반기	하반기	연간	상반기	하반기	연간	연간
건설 수주액(조 원, 당해년 가격)													
공공	21.9	25.3	47.2	17.2	25.1	42.3	18.5	29.6	48.0	21.0	31.0	52.1	53.6
민간	56.9	57.1	113.3	54.2	58.0	112.2	53.6	64.3	118.0	61.7	80.3	142.0	110.5
토목	23.2	18.9	42.1	21.4	25.0	46.4	21.7	27.8	49.5	18.2	26.5	44.7	48.5
건축	55.0	63.4	118.4	50.0	58.1	108.1	50.4	66.2	116.6	64.5	84.9	149.4	115.6
(주거)	31.1	37.4	68.5	25.5	31.0	56.5	27.1	38.3	65.4	37.6	55.2	92.8	67.0
(비주거)	23.9	26.1	49.9	24.5	27.1	51.6	23.3	27.9	51.1	26.9	29.7	56.6	48.6
계	78.2	82.3	160.5	7.4	83.1	154.5	72.1	94.0	166.0	82.7	111.4	194.1	164.1
증감률(%, 전년 동기 대비)													
공공	17.3	-12.0	-0.4	-21.4	-0.7	-10.3	7.0	18.0	13.5	13.9	-2.5	8.4	2.9
민간	11.8	-15.0	-3.5	-3.7	1.6	-1.0	-1.0	10.9	5.2	15.0	-1.9	20.4	-22.2
토목	42.7	-13.8	10.3	-7.9	32.3	10.2	1.5	11.0	6.7	-16.2	-13.1	-9.7	8.5
건축	4.2	-14.2	-6.5	-9.0	-8.4	-8.7	0.7	13.9	7.8	28.1	2.5	28.2	-22.6
(주거)	0.2	-6.8	-9.8	-18.0	-17.1	-17.5	6.3	23.7	15.8	38.8	13.1	41.9	-27.8
(비주거)	9.8	-10.1	-1.6	2.8	3.9	3.4	-5.2	2.8	-1.0	15.6	-12.1	10.7	-14.1
계	13.2	-14.1	-2.6	-8.7	0.9	-3.7	0.9	13.1	7.4	14.8	-2.1	16.9	-15.1

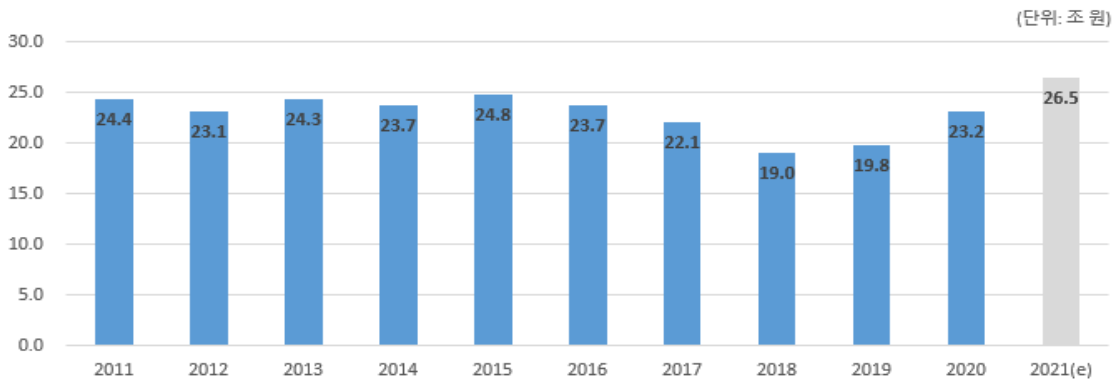
*출처: 대한건설협회(2021), 한국건설산업연구원(2020), NICE평가정보(주) 재구성

한편, 한국건설산업연구원(2020)에 따르면, 2021년 국내 건설수주는 164.1조 원을 기록할 전망이다. 공공 수주는 경기부양을 위한 공사 발주 인해 증가할 전망이나, 민간 수주의 부진으로 인해 전체 건설수주는 전년 대비 감소할 전망이다. SOC 예산의 확대와 한국판 뉴딜 및 국가균형발전계획, 수도권을 중심으로 한 공공택지 공급계획으로 인한 공공수주 증가에도 불구하고 2021년 국내 건설수주가 감소할 것으로 전망되는 것은 정부의 부동산 시장 규제 지속과 주택분양 호황에 따른 기저효과, 비주거용 건축 위축 등으로 인한 민간부문의 신규 수주 위축이 예상되기 때문으로 분석된다.

▶▶ 국내 건설투자 동향

1990년대 급속히 증가했던 국내 SOC 예산은 외환위기 직후부터 성장이 멈춰 정체된 모습을 보였다. 지난 2010년 25.1조 원으로 정점을 찍은 이후 2016년까지 23~24조 원대를 유지하였고, 2018년까지 연속 감소세를 보이다가 2019년부터 다시 증가하기 시작한 것으로 파악된다. 2021년에는 역대 최대 규모인 26.5조 원의 SOC 예산이 투입될 예정이다.

그림 3. 국내 SOC 예산 추이



*출처: 대한건설협회(2021), NICE평가정보(주) 재구성

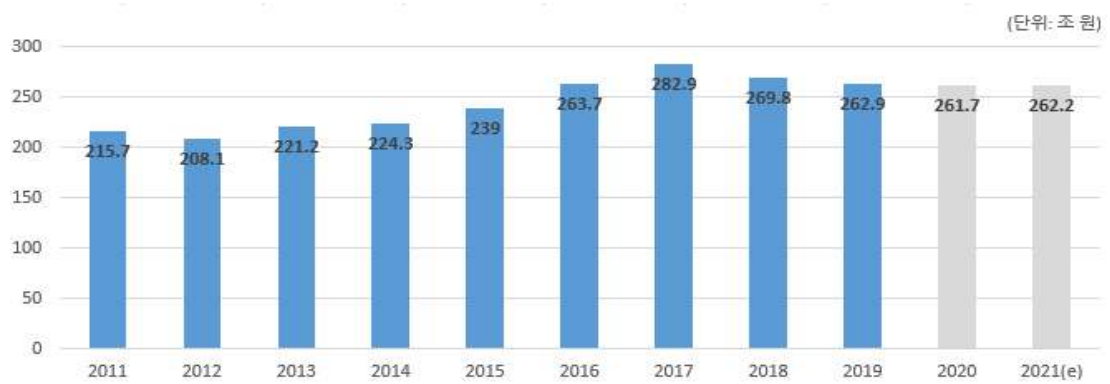
한편, 국내 건설투자는 2012년 208.1조 원을 기록한 이후 5년 연속 꾸준히 증가하였으나, 2017년 282.9조 원으로 역대 최대치를 나타낸 후 2020년까지 다시 감소한 것으로 파악된다.

한국건설산업연구원(2020)에 따르면, 2021년 건설투자는 전년 대비 0.2% 증가한 262.2조 원으로 전망된다. 2021년 전체 건설투자는 정부 주도의 공공 부문 공사의 증가 영향으로 2018년부터 지속된 감소세를 마감할 것으로 전망되나, 민간 부문은 정부의 부동산 규제 지속과 주택분양 호황에 따른 기저효과로 성장 여부가 불투명한 상황이다.

토목 부문 투자는 2018년 실질 토목 투자액이 1995년 이후 최저치를 재경신하면서 부진이 심각했으나, 2019년에 감소세가 멈춘 데 이어 2020년부터 정부 SOC 예산 증가, 토목 공사 기성금이 증가한 영향으로 전년 대비 증가한 것으로 파악되며, 2021년에도 이러한 추세를 이어갈 것으로 전망된다.

건축 부문 중 주거용 건물 투자는 2019년과 2020년의 수주 증가로 인해 하반기 이후 점차 회복세가 기대되나, 비주거용 건물 투자는 하반기 회복세에도 불구하고 전반적으로 부진할 것으로 전망된다.

그림 4. 국내 건설투자 추이



*출처: 대한건설협회(2021), NICE평가정보(주) 재구성

표 6. 최근 건설투자 현황 및 전망

(단위: 조 원, %)

구분	2017			2018			2019			2020(e)			2021(e)
	상반기	하반기	연간	상반기	하반기	연간	상반기	하반기	연간	상반기	하반기	연간	연간
건설투자	132.8	150.1	282.9	131.3	138.5	269.8	124.4	138.5	262.9	126.6	135.1	261.7	262.2
전년 동기 대비 증감률	10.1	4.9	7.3	-1.2	-7.7	-4.6	-5.2	0.0	-2.5	1.7	-2.5	-0.5	0.2

*출처: 한국건설산업연구원(2020), NICE평가정보(주) 재구성

▶ 국내 건축허가면적 동향

건축허가면적은 건축 부문의 건설투자 선행지표로, 공공 부문 보다 민간 부분이 큰 비중을 차지하며, 건설경제 동향, 주택수급 동향 등의 진단과 건축자재 수급 및 생산 예측을 위한 기초 통계자료로 사용된다. 일반적으로 건축허가면적은 통계적 기저효과에 의해 매년 4/4분기에 큰 폭의 증가세를 나타낸다. 이는 대부분의 아파트가 착공시점으로 가장 유리한 1/4분기 또는 2/4분기를 선정하고 전년도 하반기에 집중적으로 사업승인을 신청함에 기인한 것이다.

국내 건축허가면적은 경기상황을 고려한 정부의 부동산 정책과 1997년 외환위기 등의 일시적인 시장 충격 등으로 지속적인 변동성을 보였다. 건축허가면적은 2001년부터 2013년까지 약 5년을 주기로 증감하면서 일정 수준을 유지하다가 2015년에 급증하였으며, 2015년 정점을 찍은 이후 2019년까지 꾸준히 감소한 것으로 파악된다.

2020년에는 상업용 및 공업용 건축허가면적이 전년 대비 각각 8.3%, 3.7%로 증가한 것에 힘입어 전체적으로는 전년 대비 2.1% 증가한 14,731.0만m^2를 기록한 것으로 파악된다. 주거용은 전년 대비 -0.4%, 기타 용도 건축허가면적은 -1.6% 감소한 것으로 파악된다.

표 7. 연도별 건축허가면적 추이 (단위: 만 m^2, %)

구분			2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
건축허가면적	전체		13,786.8	13,714.2	12,706.6	14,134.7	18,984.0	17,895.5	17,187.5	16,096.4	14,429.1	14,731.0
	용도별	주거용	5,655.7	5,925.6	5,023.8	6,093.5	8,552.0	7,842.0	7,025.5	5,732.5	4,624.4	4,606.2
		상업용	3,400.2	3,233.4	3,371.9	3,742.0	5,244.9	4,814.4	4,822.6	4,475.5	3,826.0	4,155.8
		공업용	1,649.9	1,594.0	1,609.3	1,565.5	1,670.9	1,744.3	1,637.7	1,624.7	1,637.1	1,698.2
		기타	3,081.0	2,961.2	2,701.6	2,733.7	3,516.2	3,494.8	3,701.7	4,263.8	4,341.9	4,270.8
증감율	전체		9.9	-0.5	-7.3	11.2	34.3	-5.7	-4.0	-6.3	-10.4	2.1
	용도별	주거용	9.9	4.8	-15.2	21.3	40.3	-8.3	-10.4	-18.4	-19.3	-0.4
		상업용	27.7	-4.9	4.3	11.0	40.2	-.2	-0.2	-7.2	-14.5	8.6
		공업용	6.6	-3.4	1.0	-2.7	6.7	4.4	-6.1	-0.8	0.8	3.7
		기타	-3.4	-3.9	-8.8	1.2	28.6	-0.6	5.9	15.2	1.8	-1.6

*출처: 대한건설협회(2021), NICE평가정보(주) 재구성

▶▶ 국내 건축착공면적 동향

건축착공면적은 대표적인 건설경기 동행지표로, 공사가 실제로 착수된 면적을 집계한 수치이며, 일반적으로 건축허가면적의 70~80% 수준으로 나타난다. 건축허가면적과 동일하게 건설경제 동향, 주택수급 동향 등의 진단과 건축자재 수급 및 생산 예측을 위한 기초 통계자료로 사용된다. 건축착공면적은 통계적 기저효과에 의해 매년 2/4분기에 큰 폭의 증가세를 보이는데, 이는 건축착공시기의 결정이 날씨에 따른 영향으로 분석되며, 상대적으로 기온이 낮아지는 4/4분기 및 1/4분기에는 착공면적이 감소하는 경향이 있다.

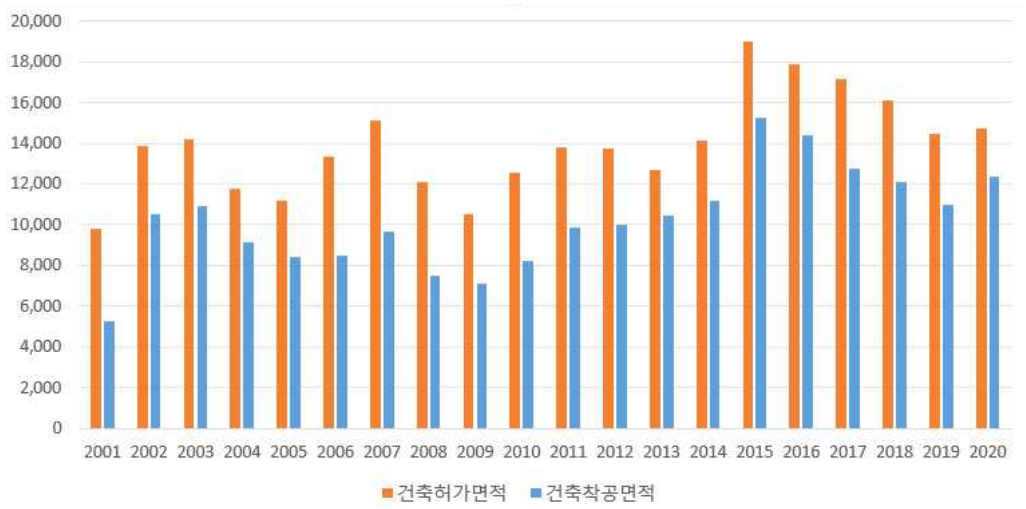
표 8. 연도별 건축착공면적 추이 (단위: 만 m^2, %)

구분			2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
건축착공면적	전체		9,885.0	9,962.9	10,429.7	11,193.7	15,261.8	14,386.6	12,780.1	12,122.1	10,967.1	12,370.0
	용도별	주거용	3,764.1	3,921.4	4,157.3	4,596.6	6,816.6	6,205.1	4,867.7	3,893.3	3,335.9	7,214.5
		상업용	2,387.4	2,406.8	2,567.7	2,912.9	4,184.1	3,893.0	3,774.0	3,537.9	2,139.5	3,188.5
		공업용	1,543.0	1,395.7	1,492.0	1,487.7	1,598.7	1,545.9	1,544.2	1,499.9	1,493.4	1,518.3
		기타	219.0	2,239.0	2,212.7	2,196.5	2,662.4	2,742.6	2,594.2	3,191.0	3,289.2	448.7
증감율	전체		19.8	0.8	4.7	7.3	36.3	-5.7	-11.2	-5.1	-9.5	12.8
	용도별	주거용	54.2	4.2	6.0	10.6	48.3	-9.0	-21.5	-20.0	-14.3	116.3
		상업용	16.8	0.8	6.7	13.4	43.6	-7.0	-3.1	-6.3	-19.5	11.9
		공업용	3.4	-9.6	6.9	-0.3	7.5	-3.3	-0.1	-2.9	-0.4	1.7
		기타	-3.6	2.2	-1.2	-0.7	1.2	3.0	-5.4	23.0	3.1	-86.4

*출처: 대한건설협회(2021), NICE평가정보(주) 재구성

국내 건축착공면적은 건축허가면적과 정비례하여 꾸준히 증가해 온 것으로 파악된다. 건축허가면적 추이와 유사하게 2015년 정점을 찍은 이후 4년 연속 감소해 오다가 반등하여 2020년에는 전년 대비 12.8% 증가한 12,370.0만m^2를 기록한 것으로 파악된다. 주거용 건축허가면적이 전년 대비 116.3%로 폭발적으로 증가하였고, 상업용 건축허가면적 또한 전년 대비 11.9%로 증가하는 등 기타 용도의 건축착공면적을 제외하고는 주거용, 상업용, 공업용 모두 증가한 것으로 파악된다.

그림 5. 연도별 건축착공면적 및 건축허가면적 추이 (단위: 만 m^2)



*출처: 대한건설협회(2021), NICE평가정보(주) 재구성

▶▶ 국내 주택보급률 동향

국내 주택보급률은 2008년에 이미 100%를 돌파하였고, 2017년 기준 103.3%로 공급이 수요를 초과하였다. 이후 수도권은 집값이 상승세를 이어가며 미분양 물량이 감소하였으나, 부산, 강원, 경남 등의 비수도권은 공급과잉 등의 영향으로 미분양 주택 수가 증가하여 수도권과 지방 간 양극화가 심화되고 있는 추세이다.

2021년 주택 인허가 물량은 47만 호 수준으로, 분양가 상한제, 법인대출 및 1주택자 전세대출 제한 등 주택 정책 및 지방의 수요 감소 등에 의한 수요 여건 위축 등에도 불구하고 작년 수준의 물량은 유지할 수 있을 것으로 예상된다.

표 9. 인허가 물량 추이 (단위: 호)

구분	2015	2016	2017	2018	2019	2020(e)	2021(e)
공공부문	76,428	75,802	76,229	81,082	93,626	80,000	90,000
민간부문	688,900	650,246	576,812	473,054	394,349	370,000	380,000
합계	765,328	726,048	653,441	554,136	487,975	450,000	470,000

*출처: 한국건설산업연구원(2021), NICE평가정보(주) 재구성

■ 국내 주택시장 주요 이슈

정부는 2020년 8월 서울 및 수도권 내에 2028년까지 최소 13.2만 호의 주택 공급계획을 포함하는 '수도권 주택공급 확대방안'을 발표하여, 얼어붙은 건설시장의 재활성화 및 건설사들의 수주 확대에 긍정적인 영향을 줄 수 있을 것으로 평가된다.

2020년 5월에 발표된 서울도심 내 주택공급 7만호 공급 계획(2023~2028년)과 당초 계획된 공공분양물량 사전청약 확대(2021~2022년)로 인해 6만호 등이 예정되어 있는 바, 2028년까지 최소 26.2만 호의 규모의 주택이 신규 공급될 예정이다.

기발표된 3기 신도시 등 공공택지 물량(77만 호)까지를 포함한다면 향후 수도권 지역의 신규 주택 물량은 127만 호에 달할 것으로 파악된다. 이와 더불어 3기 신도시 등 공공택지 물량(77만 호)까지를 포함한다면 향후 수도권 지역에는 127만 호의 주택이 공급될 예정이다.

Ⅲ. 기술분석

강남지역 중심의 고급 주택 분양사업과 건축분야 도급공사를 통해 경쟁력 확보

전문 분야인 고급 빌라 건축 및 분양사업을 추진하면서 건축분야 도급공사 수주력 강화에 주력하고 있으며, 최종적으로는 종합 부동산개발 및 건설업체로 거듭나기 위한 노력을 지속하고 있다.

■ 우수 인적지원과 효율적 업무체계, 차별화된 설계기술을 바탕으로 한 주택분양사업 추진

주택분양사업은 타인에게 판매 및 임대의 목적으로 건설사업의 주체가 되어 주택 건설에 대한 사업기획, 입지선정, 사업성 분석(타당성조사), 사업대상지 부동산 확보, 인허가, 시공, 분양, 사후관리 등에 이르는 일련의 부동산 개발사업을 수행하는 것을 의미한다.

그림 6. 주택분양사업 사업수행과정

*출처: 동사 홈페이지

일정 규모 이상의 부동산 개발사업을 추진하기 위해서는 종합건설업 등록과 별도로 부동산 개발업 또는 주택건설사업자 등록이 필수적이며, 부동산의 용도와 규모에 따라 허가 또는 사업계획 승인이 요구된다.

주거용 부동산 개발사업의 경우 사업규모(세대수)에 따라 적용받는 법이 달라지는데, 29세대 이하인 경우 건축법, 30세대 이상은 주택법의 적용을 받게 된다. 29세대 이상의 주택을 건설하고자 하는 경우, 건축법에 따라 건축주가 시·군·구의 허가를 받아 사업수행이 가능하고 허가를 받은 이후 2년 이내에 빠른 착공이 가능하다.

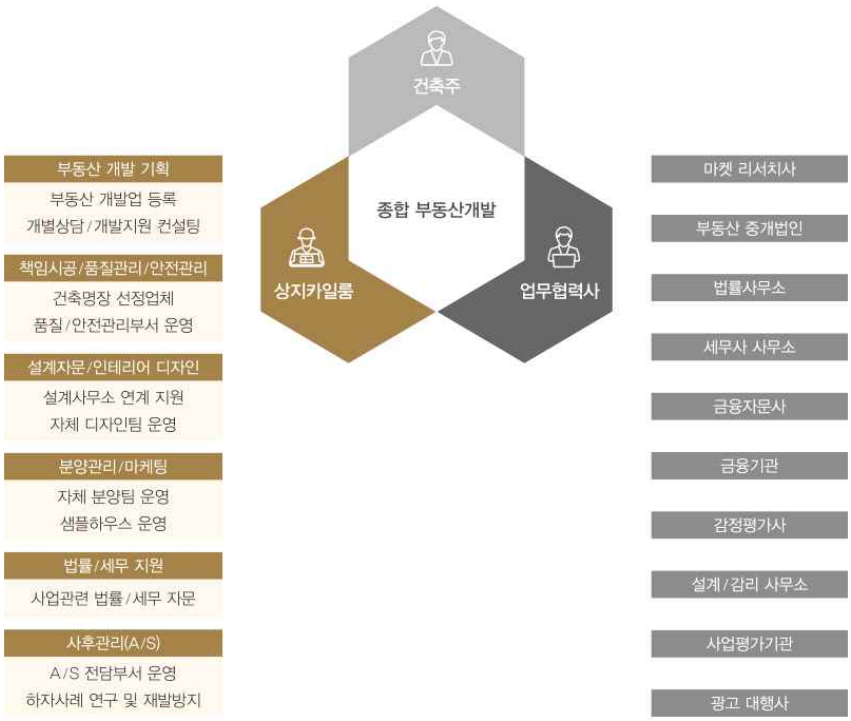
반면, 30세대 이상의 경우에는 주택법에 따라 시·도지사에게 사업계획에 대한 승인을 받아야 하며 선분양과정 등으로 인해 사업완료까지 더 오랜 기간이 소요되는 것이 일반적이다.

한편, 부동산 개발사업의 성공적인 사업수행을 위해서는 무엇보다도 토지가격과 공사비, 분양가 등을 산정하여 적정 수익률을 얻어낼 수 있는 지에 대한 사업성 검토가 중요하다. 또한, 신탁사, 금융기관, 설계업체, 시공사, 분양대행 및 마케팅 업체 등 각 사업참여 주체별 업무조율과 협력이 필요하다.

동사는 종합건설업체 등록업체이자 부동산개발업 및 주택건설사업자로서, 주로 30세대 미만의 고급 빌라와 타운하우스, 주거용 오피스텔 등 주택분양사업을 진행하고 있다. 이에 주택법의 적용을 받아 빠른 사업수행이 가능하며, 분양가 상한제의 적용을 받지 않아 사업의 수익성 확보가 상대적으로 유리한 편이다.

동사는 부동산개발 전문인력과 사업성 검토 및 자금계획 수립을 위한 재무전문가를 확보하여 사업성에 대한 정밀검토를 수행하고 있을 뿐만 아니라 품질관리, 건설사업관리 등을 담당하는 건설기술자를 다수 확보하고 있어 하도급 관리, 설계, 시공 및 품질관리 등을 자체적으로 소화하고 있다. 동사는 이러한 우수한 인적 인프라와 업무체계를 기반으로 하여 다수의 개발사업을 성공적으로 수행한 바 있다.

그림 7. 부동산개발 관련 주요 사업주체 및 업무내용



*출처: 동사 홈페이지

동사가 보유한 주택 브랜드는 카일룸(CAELUM), 리츠빌(RITVIL), 카일루스(CAELUS) 3개이다. 카일룸과 리츠빌은 30세대 미만의 주택으로 빌라 및 타운하우스 형태이며, 카일루스는 소규

모의 아파트이다.

그림 8. 보유 브랜드

*출처: 동사 홈페이지

카일룸은 동사의 메인 주택 브랜드로, 천상(天上)을 뜻하는 라틴어에서 따온 이름이다. 이름에 걸맞는 프리미엄 주거공간 설계 디자인 적용뿐만 아니라 다양한 문화활동을 위한 인프라, 특수 재난상황을 대비한 국내 최고 수준의 안전시설을 제공하고 있다.

입주자들의 공용공간에는 라운지, 영화관, 스크린 골프장, 피트니스센터, 요가룸, 마사지룸 등 다양한 편의시설이 갖추어져 있고, 세대별 전용 공간이 별도로 마련되어 있다. 도곡 카일룸에는 진도 7의 지진에도 견딜 수 있는 내진설계가 적용되었고, 유사 시 대피공간으로 사용되는 핵 방공호도 갖추고 있다. 지하에는 세대당 최대 4대의 차량을 주차할 수 있는 주차장과 세대별 전용 창고시설이 배치되어 있다.

한편, 상위 0.1% 리더들을 대상으로 하는 최고급 프리미엄 주거공간을 지향하여 고도의 프라이버시 확보를 위한 단지설계가 적용되고 있다. 대부분 1개 또는 2개동의 소규모 단지로 구성하고, 층별로 1개의 세대만 이용하도록 독립된 구조이거나 2~3세대가 입주하는 경우에는 세대별 전용 출입구를 따로 두어 사생활 보호에 최적화된 구조로 설계된 것이 특징이다.

실내 인테리어는 화이트와 블랙, 대리석의 자연스러운 패턴을 기본 컨셉으로 하여 전체적으로 고급스럽고 세련된 분위기를 구현하고 있으며, 일반적인 베드룸 2개와 리빙룸 1개 외에도 마스터 베드룸, 패밀리룸, 메이드룸, 드레스룸 등으로 용도별 공간이 여러 개로 구획되어 있다.

리츠빌은 '부유한', '귀족적인'이라는 뜻의 RITZ와 '대저택'을 뜻하는 VILLA의 합성어로 격조 높은 주거문화를 선도하는 동사의 고급 주택 브랜드의 하나이다. 1998년 처음 시공된 이래 우수한 건축디자인, 정밀한 시공, 완성도 높은 마감 등으로 현재까지도 고급 주택으로 인정받고 있다.

카일루스는 그리스 신화에 등장하는 '천신(天神)'을 따온 것으로, 카일룸과 리츠빌이 가진 고급 주거공간을 기본으로 하면서 대규모 단지만이 가질 수 있는 공용공간의 활용 등의 장점을 접목하고 획일적인 디자인을 배제한 프리미엄 아파트 브랜드이다.

그림 9. 카일룸 실내디자인

*출처: 동사 홈페이지

그림 10. 카일룸 단지 및 건축디자인

*출처: 동사 홈페이지

그림 11. 리츠빌 건축디자인

*출처: 동사 홈페이지

동사는 서울 강남 도곡동, 대치동, 삼성동, 청담동, 압구정동 등에 카일룸 및 리츠빌 브랜드로 주택 건설을 완료하였으며, 해당 주택은 모두 29세대 미만의 고급 주택으로서 공시가격은 30~60억 원으로 파악된다.

표 10. 주요 주택분양사업 실적

구분	도곡 카일룸	대치 카일룸	삼성 카일룸
위치	서울 강남구 남부순환로 373 길 23	서울 강남구 도곡로 603	서울 강남구 삼성로 636
규모	지하 4 층, 지상 7 층	지하 3 층, 지상 17 층	지하 2 층, 지상 15 층
세대수	23 세대	15 세대	13 세대
준공시기	2018.12	2011.09	2012.07
공시가격	30~70 억 원	-	40~70 억 원
구분	청담 카일룸 1 차	청담 카일룸 2 차	청담 카일룸 3 차
위치	서울 강남구 도산대로 101 길 38	서울 강남구 청담동 128-18	서울 강남구 압구정로 79 길 72
규모	지하 2 층, 지상 13 층	지하 5 층, 지상 16 층	지하 3 층, 지상 20 층
세대수	17 세대	15 세대	27 세대
준공시기	2013.12	2006.09	2009.06
공시가격	30~50 억 원	40~50 억 원	50~60 억 원

출처: 한국건설산업연구원(2021), NICE평가정보(주) 재구성

■ 우수한 건축디자인 기술력

동사는 전문성을 보유한 건축디자인 인력을 다수 확보하고 있을 뿐만 아니라 Jun Mitsui 등 유명 건축가와의 협업을 통해 지역의 대표적인 랜드마크로 자리매김할 수 있는 유니크한 건축물을 시공해 온 것으로 파악된다. 나비빌딩(마포 서교동), Yellow Stone(마포 서교동), Ritz Tower (강남 청담동), Oceanus HQ(부산 해운대) 등이 대표적이다.

오션어스 사옥으로 지어진 Oceanus HQ는 부산 해운대구 중동 소재의 지하 3층, 지상 3층, 철골조 및 철근콘크리트구조의 건축물로, 운생동건축사사무소가 설계, 상지건설이 시공을 담당하였다. 자연의 형태에서 발췌한 다양한 단면 패턴을 가진 친환경적인 구조의 건축물로서, 2015년 부산다운건축상 일반부문에서 은상을 수상한 바 있다.

근린생활시설인 Yellow Stone은 마포 서교동 소재의 지하4층, 지상 5층의 철근콘크리트구조물로서, 홍대거리문화를 내재하고 있는 '소통의 길' 이라는 주제로 설계되었다. 운생동건축사사무소에서 설계, 상지건설이 시공하였고, 2011 한국건축문화대상 준공건축물 부문에서 우수상, 제29회 서울특별시건축상 일반건축 부문에서 최우수상을 수상한 이력이 있다.

그림 12. 주요 건축공사 실적

*출처: 동사 홈페이지

■ SWOT 분석

그림 13. SWOT 분석

*출처: NICE평가정보(주) 자체작성

▶▶ (Strong Point) 고급 주택에 특화된 건설사로서 '카일룸', '리츠빌' 브랜드 인지도 구축

동사는 상위 0.1%를 위한 고급 주택 건설에 특화된 종합건설사이자 부동산 개발업체로서, '카일룸', '리츠빌' 이라는 주택 브랜드를 바탕으로 특정 수요층에서 높은 인지도를 구축하고 있다. 이를 바탕으로 2018년에는 강남구 도곡동 일대에 신규 고급 주택을 신축하였고, 이에 대한 분양사업을 성공적으로 추진한 바 있다.

▶▶ (Weakness Point) 자체 분양사업 분양률에 따른 손익 변동 가능성 상존

주택분양사업은 목표 수요층을 대상으로 한 사업대상지 선정과 사업성 검토를 통해 사업수행이 이루어지는 바 도급공사에 비해서 수익성 확보가 비교적 유리한 편이나, 기준금리 변동 가능성과 민간 주택 수요 감소, 대규모 자금조달과 관련된 리스크 등 대외 시장변수의 영향이 커 사업이 완료되기 전까지는 사업의 성패를 확정하기 어렵다. 동사는 전체 매출에서 주택분양사업이 차지하는 비중이 크고, 사업추진 여부나 분양사업 실적에 따라 매출실적의 편차가 큰 편으로, 안정적인 손익 확보를 위한 구체적인 대응방안 마련이 요구된다.

▶▶ (Opportunity Point) 특정 수요층을 대상으로 한 고급 주택에 대한 수요와 관심 증대

정부의 고강도의 부동산 규제로 인한 주택시장 위축으로 인해 민간 주택 신규 공급이 줄어들고 있음에도 불구하고 지방뿐만 아니라 경기지역의 주택 미분양 사태가 잇따라 발생하고 있는 반면, 강남지역의 고급 빌라는 특정 수요층들의 지속적인 수요가 이어지고 있다. 용산구, 성북구, 서초구, 강남 등 20~30년 전에 지어진 노후화된 단독주택이나 고급 빌라가 증가함에 따라 이에 대한 재건축 수요가 증가하고 있고, 강남지역 내 신축 대상지역이 줄어들면서 고소득층을 대상으로 고급 주택 신축분양에 대한 관심도 높아지고 있다.

▶▶ (Threat Point) 정부 규제 강화 및 코로나19 장기화로 인한 불확실성 확대

국내 건설업은 정부의 SOC 투자와 정부의 개발계획 및 부동산 정책 등에 따라 영향을 크게 받아 변동성이 큰 산업특성을 보이는 가운데, 최근 고강도의 부동산 규제와 코로나19 장기화로 인한 투자 위축에 따라 불확실성이 더욱 확대되고 있다.

IV. 재무분석

최근 수익성, 재무안정성 미흡

2019년 논현동 토지 매각으로 인해 매출액은 급증하였으나 금융비용은 증가하여 순이익은 적자로 전환하는 등 수익성이 하락하였으며, 단기 채무 부담이 지속되고 있어 재무안정성이 미흡하다.

■ 사업부지(재고자산) 처분으로 매출 급증

동사의 주요 사업인 건설업 부문의 매출은 2018년 287억 원에서 2019년 99억 원으로 크게 감소하였으나 논현동 신축공사 사업부지(재고자산) 처분으로 인해 2019년 매출액은 전년대비 238.3% 증가한 1,049억 원을 기록하였다.

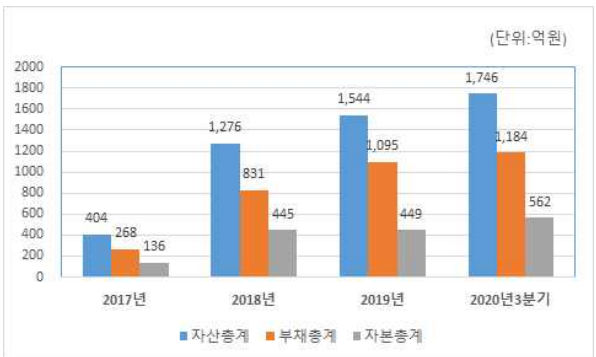
그림 14. 동사 연간 및 3분기 요약 포괄손익계산서 분석

매출액/영업이익/당기순이익 추이

증가율/이익률 추이

*출처: 동사 사업보고서(2019), 3분기보고서(2020)

그림 15. 동사 연간 및 3분기 요약 재무상태표 분석



부채총계/자본총계/자산총계 추이

유동비율/자기자본비율/부채비율 추이

*출처: 동사 사업보고서(2019), 3분기보고서(2020)

■ 매출은 증가하였으나 금융비용 증가로 순이익 적자전환

2019년 매출은 증가하였으나 매출원가 부담이 상승하고, 지급수수료와 대손상각비 증가로 판매비와 관리비도 증가해 매출액영업이익률은 2018년 5.9%에서 2019년 0.6%로 하락하였다. 영업이익률이 하락한 가운데 전환사채 관련 이자비용이 증가하고, 공정가치금융자산 평가손실도 발생하여 매출액순이익률은 2018년 31.1%에서 2019년 -4.9%로 적자전환 되었다.

재무구조의 경우 2018년 중 부동산 개발을 위한 토지 매입으로 인해 차입금이 크게 증가한 후 악화되었으며, 2019년 기준 자기자본비율 29.1%, 부채비율 243.7%, 유동비율 45.7%, 차입금의존도 56.8%로 차입부채 비중이 높은 상태가 지속되고 있다.

■ 2020년 3분기 수익성 미흡, 단기 채무 부담 지속

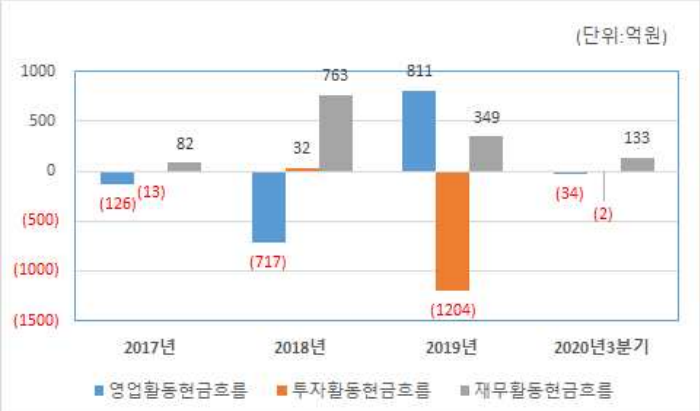
2020년 3분기 누적 매출액은 전년 동기 대비 169.9% 증가한 179억 원을 기록하였다. 원가율 하락하고 지급수수료 및 대손상각비 등의 판매비와 관리비도 감소하였으나 매출액영업이익률이 -7.7%로 적자를 지속중이며, 금융비용이 급증해 매출액순이익률 -66.1%로 수익성 지표가 미흡하다.

한편, 2020년 3분기에도 단기 채무 부담은 지속되고 있어 자기자본비율 32.2%, 부채비율 210.6%, 유동비율 55.3%로 여전히 유동성이 낮은 수치를 보이고 있다.

■ 재고자산 처분으로 현금흐름 개선

2019년 순손실 시현에도 불구하고 재고자산 감소 효과로 영업활동 현금흐름은 811억 원을 기록하며 정(+)의 상태로 전환되었다. 이렇게 유입된 자금을 현금성자산 52억 원, 단기금융자산 302억 원, 장기금융자산 562억 원으로 보유하고 있다.

그림 16. 동사 현금흐름의 변화



*출처: 동사 사업보고서(2019) 3분기보고서(2020)

V. 주요 변동사항 및 향후 전망

주택분양사업과 도급공사 수주에 주력하면서 건설시장 트렌드에 맞춘 신사업 추진

상지건설과의 인수합병 이후 건설시장의 틈새시장을 공략한 고급 주택 분양사업 추진과 도급공사 수주 경쟁력 강화 노력을 지속하고 있다. 최근 사업 다각화의 일환으로 인테리어사업을 추가하여 노후주택 증가와 리모델링 활성화 등의 시장변화에 대응하고자 하고 있다.

▶▶ 고급 주택 분양사업과 도급공사 수주경쟁력 강화를 통해 안정적으로 건설사업 영위

동사는 2017년 상지건설와의 인수합병을 통해 핵심 기술인력, 경영진 등의 우수한 인적자원과 다양한 사업수행실적, 오랜 건설사업 경험에 기반한 기술적 노하우, 브랜드 인지도 등을 이어받아 건설사업을 비교적 안정적으로 추진해 나가고 있다. 특히, 동사는 우수한 인적자원을 자체적으로 확보하여 체계적인 사업수행이 가능하고 시공, 분양, 사후관리 등 외주비율이 높은 업무를 내재화하여 업무효율성 제고 및 수익성 확보에 주력하고 있는 것으로 파악된다.

건설투자 및 건설수주 등 주요 건설지표와 고강도의 정부 부동산 규제 등으로 인해 국내 건설시장은 장기 침체가 지속·장기화되는 양상을 보이는 가운데, 향후 전망 또한 긍정적이지만은 않은 상황이다. 그러나 강남지역을 중심으로 밀집되어 있는 고급 주택은 특정 수요층들의 지속적인 수요가 이어지고 있는 틈새시장으로 성북구, 서초구, 강남구 등 기존 고가 주택의 노후에 따라 고급 주택의 재건축 및 신규 분양에 대한 관심이 고조되고 있는 상황이다.

동사는 장기간의 불황과 코로나19로 인한 불확실성이 증가하고 있는 건설시장 내에서 틈새시장을 공략한 고급 주택 분양사업을 통해 차별화된 경쟁력을 확보하고 있다. 동사는 이와 같은 고급 주택 분양사업과 더불어 종합건설업을 주력으로 수행하면서, 최종적으로는 부동산개발사업의 기획 및 개발, 건축공사와 시공관리 및 건설프로젝트관리, 실내 인테리어 디자인, 분양 및 마케팅, 사후관리 등을 아우를 수 있는 종합 부동산개발 서비스업체로 거듭나기 위한 노력을 지속할 것으로 예상된다.

▶▶ 건설시장 트렌드에 발맞춰 신사업 추진

국내 건설시장은 신도시 개발, 광역교통망 건설 등과 같이 기존에 충분히 추진된 대규모 프로젝트가 대폭 축소된 성숙기에 접어든 상황이다. 1990년대에는 주택 200만 호 건설, 신도시 개발, 광역교통망 구축 등을 통해 건설투자가 집중되었고, 이 시기에 건설된 시설물은 준공 후 30년 이상이 경과하면서 노후화되어 이들 시설물에 대한 리모델링과 보수, 보강의 필요성이 증가하게 되었다.

향후 건설시장은 노후 아파트를 대상으로 한 재건축이나 수직증축과 같은 대규모 재·개축보다는 소규모 보수, 실내 리모델링, 보강 등과 같은 소규모 유지보수 위주의 시장으로 전환될 것으

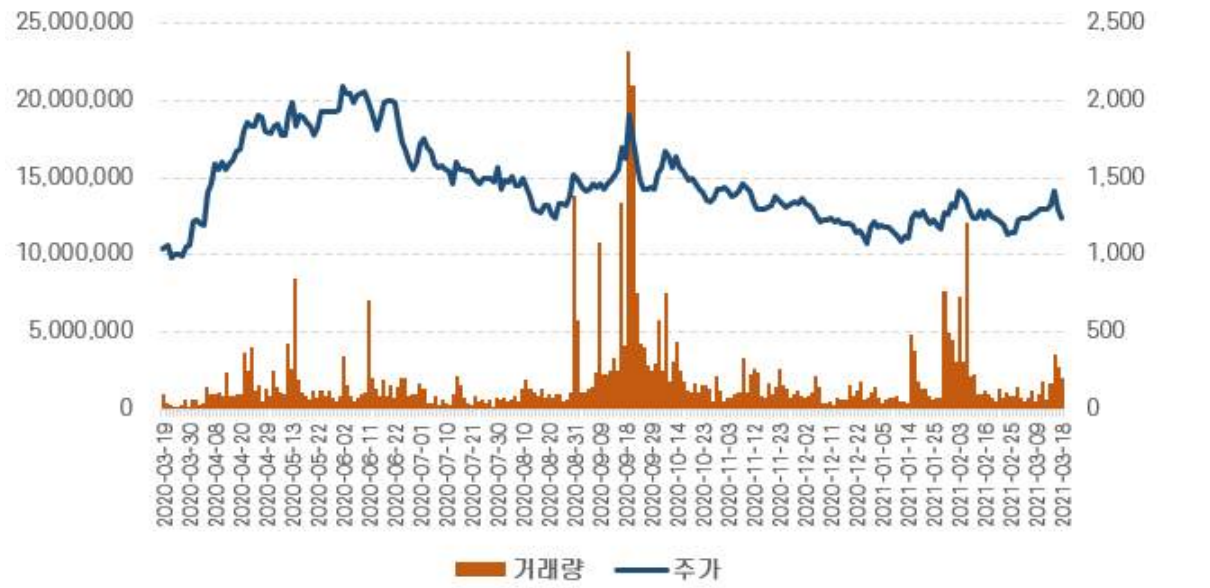
로 전망되고 있다.

동사는 이러한 시장 트렌드에 적극적으로 대응하고 분양사업으로 인한 영업변동성을 보완하기 위한 사업다각화의 일환으로 인테리어사업을 추가하였으며, 이를 위해 전문업체 인수합병을 고려하고 있는 것으로 파악된다.

■ 증권사 투자의견

작성기관	투자의견	목표주가	작성일
	• 최근 6개월 이내 발간 보고서 없음		

■ 시장정보(주가 및 거래량)



*출처: Kisvalue(2021.03.)