



GS건설 CEO, 김갑렬 사장

“시도해보기도 전에 안 된다고 하지 마라”

김갑렬 사장은 TPMS(Total Project Management System) 정착을 위해 직접 발로 뛰고, 현장의 안전과 품질을 중시한다. <한국일보>에서 대한민국 Best CEO 10인으로 선정되기도 했던 그가 올해 GS건설의 가치 성장에 대한 포부를 밝혔다.



Q) 올해의 사업 계획과 중점 분야에 대해 간략히 말씀해주세요.

A) 올해는 수주 및 매출에서 업계 1위를 확고히 다지는 도전적인 목표를 설정해 민간 주택과 SOC 사업을 확대하고, 아울러 영종도 운북 지역과 합정동 복합 개발 등 국내 개발 사업을 구체적으로 실행에 옮겨 해외 플랜트 시장을 적극적으로 공략해나갈 것입니다. 당사는 또한 올해 경영 방침을 작년과 같은 ‘Cost Innovation을 통한 가치 성장’으로 정하고 진정한 초일류 기업으로 도약하기 위해 내부 역량 강화에 힘쓰고 있습니다.

Q) 내부 역량 강화에 힘쓰신다고 하셨는데, 구체적으로 어떤 것들이 있습니까?

A) 당사는 ‘Cost Innovation을 통한 가치 성장’의 실천을 위해서 세 가지 과제를 선정했습니다. 우선 TPMS의 현장 정착입니다. 종합 건설 관리 시스템인 TPMS를 도입함으로써 궁극적으로 원가 절감에 노력할 것입니다. 두 번째로 새로운 해외 시장을 개발해서 사업의 다변화를 꾀할 것입니다. 역량 강화를 위해서 임직원의 어학 교육과 해외 일류 선진 업체와의 전략적 제휴도 활발히 추진하고 있습니다. 그리고 마지막으로 작년에 신설했던 ‘건설 아카데미’를 더욱 강화해 향후 새로운 환경에 발빠르게 적응할 인재 육성에 힘쓸 것입니다.

Q) 올해는 유달리 다른 해보다 새로운 부동산 정책이 쏟아지고 있는데, 그와 관련해 올해 주택 시장 전망을 어떻게 보십니까?

A) 시장의 양극화가 심화될 것으로 예상됩니다. 분양가 상한제 및 청약 가점제 도입으로 제도 실시 전후에 개인별 혜택 여부에 따라 소비자의 입장도 양분화될 듯합니다. 전체적으로 소비자 입장에서는 좀더 시간을 두고 기다려보자는 기대 심리와 관망세가 이어져 분양 시장의 전반적인 위축과 침체 및 장기적 관점에서 민간 공급 위축이 불가 피할 거라고 사료됩니다.

Q) 주택 사업이 악화되면 틈새 상품을 찾아야 할 텐데, 검토하고 있는 사업이 있습니까?

A) 국내 사업의 성장 한계에 대비해 현재 베트남 등 해외 시장 발굴에 역량을 강화하고 있으며, 글로벌 기업으로 도약하고자 잠재 성장 국가들에서 대규모 신도시 사업을 추진 중에 있습니다. 또한 국내에서는 사업 포트폴리오 개선 및 수익율 제고를 위해 자체 사업의 비중을 높이고, 사회적 트렌드 변화를 감안해 실버 주택, 타운하우스 등 틈새 시장을 찾아나갈 것입니다.

Q) GS건설의 '자이'는 아파트 브랜드 중 최고 가치를 인정받고 있습니다. 그 성공 비결은 무엇입니까?

A) 자이는 언제나 한발 앞서 소비자의 트렌드를 파악해 반영하고 새로운 라이프스타일을 창조함으로써 누구나 선망하는 수준 높은 삶의 공간을 제공하는 것을 기본 철학으로 삼고 있습니다. 론칭 초기에는 업계 최초로 홈 네트워크 시스템을 도입해 주거의 새로운 패러다임을 창조했으며, 이후 역시 업계 최초로 '커뮤니티'라는 컨셉트를 도입해 차별화에 성공했습니다.

Q) 앞으로의 브랜드 및 상품 개발 계획에 대해 말씀해주시오.

A) 세계 시장은 브랜드 및 디자인 경쟁 시장이라고 해도 과언이 아닙니다. '자이' 브랜드를 확고부동한 톱 브랜드로 성장시키고 동시에 장차 글로벌 브랜드로 키워 나갈 생각입니다. 또한 분양가 상한제가 도입되더라도 소비자가 요구하는 품질 수준을 유지하면서 분양가 상승 억제를 위해 신기술 개발과 원가 절감 노력도 지속적으로 병행해 나갈 계획입니다.



Q) 직원들에게 가장 강조하는 것은 무엇입니까?

A) 무슨 일이든지 시도해보기도 전에 안 된다는 생각을 버렸으면 합니다. 본인이 판단하고 확신을 가진 일 대해서는 주저 말고 적극적인 행동으로 옮겼으면 합니다. 마지막으로 항상 직원들에게 감사하는 바입니다. 생각은 쉽지만 실천은 어려운 법이거든요. 실천해야 본인이 뭘 잘못 했는지 알게 되고, 차후 똑같은 실수를 반복하지 않게 됩니다. 적극적인 행동이 성과를 낸다면 더 좋겠지만, 그렇지 않다고 해도 그 행동만으로도 칭찬받을 만하다고 생각합니다.

이제 그는 내부적인 일은 CFO에게 맡기고, TPMS와 GS건설 아카데미에 몰입하고 있다. 시스템에 의한 경영을 할 수 있도록 내년까지 TPMS를 구축하고, 교육, 평가 등의 요소에 의해 다양하고 효과적인 인재를 육성하는 방안도 모색하고 있다. 또한 그는 세계 부동산 박람회나 건축 박람회 등 세계 주거 트렌드를 볼 수 있는 곳이라면 어디라도 찾아 나선다. 각계각층의 전문가들의 모임도 빠지지 않고 참석하며, 그 속에서 GS건설이 나아가야 할 방향과 앞으로의 계획을 설계한다. 이처럼 늘 준비된 자세로 일하는 그에게 가장 큰 힘이라면 그의 말을 따르고 실천해주는 직원들임을 그는 잊지 않는다. 그래서 그는 직원 교육에 힘쓴다. 올해 역점 사업도 내부 조직을 체계화하는 건설 아카데미를 꼽을 정도다. 따뜻한 미소와 파워풀한 카리스마를 지닌 사람, 김갑열 사장. 그가 있어 GS건설의 미래는 더욱 밝아질 것이다. ☎