

great CHALLENGE



GS건설은 보다 높이 생각합니다.
더 단단한 미래를 구축하고 더 높은 가치를 실현하기 위해
내실을 다지고 새로운 성장동력을 기획합니다.
주저하지 않는 도전으로 도약의 기쁨을 알고고자 합니다.
도전으로 계획하고 책임으로 실천하는 GS건설은
세계 중심으로 나아갑니다.

Direction

GS건설은 도전정신과 책임의식을 가지고 '최고'의 경제적 가치를 창출하고자 합니다. 핵심역량 확보 및 통합 리스크 관리 등 내실을 강화하고, 신성장 사업 육성 및 글로벌 사업 확대, 고객만족 극대화를 통해 지속적으로 성장하고자 합니다.

2010 Achievement

GS건설은 수주 14조 1천억 원, 매출 7조 9천억 원, 영업이익 5천 2백억 원의 창사 이래 최대 실적을 거두었습니다. 이에 안주하지 않고 미래를 준비하기 위한 신성장 체제를 구축하였고, 신성장 사업을 발굴하여 추진 중에 있습니다. 글로벌 사업 측면에서도 전체 수주액 중 해외사업 비중이 약 50%를 차지할 정도로 지속적으로 확대되고 있습니다. 특히 각종 리스크에 대한 사전예방을 위해 통합 리스크 관리 체계를 구축하였습니다.

Plan & Outlook

GS건설은 기구축된 통합 리스크 관리 및 신성장 체제 하에 균형 있는 내실 강화와 성장을 통해 Global Top Tier로 도약하고자 합니다.

40 Special Feature. GS건설의 성장을 위한 신성장 체제 구축 및 해외시장 확대

42 Issue 4. 지속가능한 성장을 위한 경제적 가치 창출 48 Issue 5. 리스크 관리를 통한 기업가치 제고

50 Issue 6. 고객만족 극대화를 위한 경영

오만 소하르 아로마틱스 플랜트 시설
오만 소하르에 위치한 연간 BTX 1,000,000 ton을 생산할 수 있는 플랜트 시설

GS건설의 성장을 위한 신성장 체제 구축 및 해외시장 확대

미래 성장동력의 발굴 - 신성장 체제 구축

GS건설은 변화하는 건설산업 환경에 발맞춰 신성장 사업 리더십을 확보하고 지속가능한 성장 기틀을 마련하고자 신성장 체제를 구축하였습니다.



사업 포트폴리오 다각화

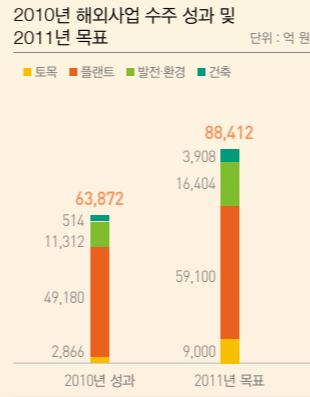
GS건설은 미래 성장동력을 발굴·육성하고자 시장 확대가 예상되며 역량 확보가 필요한 Green Smart Living, Clean Environment, Complex Development, Smart Infrastructure, Green Energy 등 5개 분야, 23개 세부 사업을 신성장 사업으로 선정하여, 이를 중점적으로 추진하고 있습니다.



해외시장 확대

글로벌 경제 위기 극복과 신흥시장의 경제적 약진, 그리고 개도국 인프라 개발 요구 증대에 따른 건설 경기 회복세가 이어질 것으로 예상되어 성장을 위해서는 해외시장 확대가 필수적으로 요구되고 있습니다. GS건설은 2010년 캐나다 오일샌드를 비롯하여 호주 요소비료공장 건설, 오만 Barka 3 & Sohar 2 등 대규모 해외 프로젝트를 수주하여 약 6.4조 원의 해외사업 수주 성과를 거두었습니다.

2011년에는 기존 지역에서의 영업 경쟁력을 강화하는 한편, 신규 해외시장의 비중을 50% 이상으로 높여 지속적인 성장과 진화의 기반을 마련하고, 글로벌 네트워크를 확대하여 해외 프로젝트의 수주 경쟁력을 향상시켜 나갈 계획입니다.



UAE 루와이스 산업단지 그린디젤 프로젝트

UAE 루와이스 산업단지 그린디젤 프로젝트는 GS건설이 2007년 아부다비석유공사(ADNOC)의 자회사인 타크리어(Takreer)로부터 수주한 플랜트 건설 프로젝트입니다. 본 플랜트에서 생산되는 디젤은 황성분 함량이 10ppm 이하인 친환경 디젤로, 국제사회의 기후변화 대응 요구와 맞물려 수요가 증가함에 따라 미래 성장 잠재력이 높은 자원입니다.

본 프로젝트에는 GS건설 임직원 100여 명과 협력회사 직원 및 현지 채용 근로자 6,000여 명의 대규모 인력이 참여하고 있으며, 109m² 아파트 863가구를 지을 수 있는 52,500m²의 콘크리트와 명동 중앙 우체국 건설 물량의 1.4배인 8,480 ton에 이르는 철골 자재가 사용되는 대규모 프로젝트입니다.



UAE 그린디젤 프로젝트를 성공적으로 수행해 나가는 과정을 지켜본 발주처 관계자들이 GS건설의 기술력과 성실성에 대해서 인정하게 되었고, 이는 추가적인 대형 프로젝트 수주로 이어지는 계기가 되었습니다. 결과적으로 GS건설은 2009년 한 해 동안 국내 건설회사가 아부다비에서 달성한 100억 달러의 수주액 중 절반에 해당하는 약 45억 달러 규모의 프로젝트를 수주하였습니다.

캐나다 오일샌드 프로젝트



GS건설은 2010년 3,500억 원 규모의 캐나다 알버타주 블랙폴드 광구 원유 정제시설 건설 프로젝트 수주에 성공하면서 국내 건설회사 최초로 캐나다 오일샌드(중질유를 포함한 모래 또는 사암)로서, 추출 및 정제 과정을 거쳐 각종 유제품으로 생산 가능) 사업에 진출하였습니다. 본 프로젝트 수행을 통해 플랜트 사업 포트폴리오를 더욱 다각화 하였습니다.

최근 국제 유가의 상승과 기술 발달로 인한 생산단가 하락으로 오일샌드가 채산성을 확보하면서 신형 유전개발 사업으로 부각되고 있습니다. 특히 캐나다의 오일샌드 사업은 세계 2위의 석유 소비국인 미국과의 긴밀한 지리적 연계성으로 시장 잠재력이 높다고 할 수 있습니다. 그러나 원유 생산과정에서 부수적으로 발생하는 온실가스 배출과 물 사용량 증가 등의 환경문제는 GS건설이 풀어야 할 또 하나의 과제입니다. 이에 당사는 개발에 따른 환경영향을 최소화할 수 있도록 친환경, 고효율의 생산 기술·공법 개발에 많은 노력을 기울이고 있습니다.

해외 담수시장 진출을 위한 사우디아라비아 KAUST 거점 기술연구소 설립

GS건설은 2010년 사우디아라비아 킹압둘라 과학기술대학교(KAUST, King Abdullah University of Science and Technology)와 해수담수화 연구를 위한 기술연구소를 설립하였습니다. '중동의 MIT'라고 불리는 KAUST는 세계 유수 대학 및 글로벌 기업과 파트너십을 맺고 있으며, 국내에서는 GS건설이 최초로 산학협력을 체결하였습니다.

GS건설과 KAUST가 공동으로 진행하는 해수담수화 연구는 바닷물을 대체 수자원으로 활용하는 것으로서, 전기구적인 물부족 문제에 대응할 수 있는 미래 신성장동력으로 주목받고 있는 사업 분야입니다. 저에너지고 회수율 담수화 시스템에 대한 연구가 완료되면 담수화 플랜트 건설비가 25%, 유지관리비 20%를 절감할 수 있을 것으로 기대되고 있습니다. 중동시장은 세계 담수화 시장의 약 50% 이상을 차지하는 시장 매력도가 높은 지역으로, GS건설은 이번 산학협력을 통해 견고한 네트워크 체계를 구축하여 해수담수화 사업 진출을 위한 토대를 마련하였습니다.

