

“도로 전 생애주기를 넘어 새로운 도로문화를 창출하는 복합 건설업으로 도약”

“기술은 아무리 변해도 도로가 가진 ‘연결’이라는 가치는 여전히 높아”



박희성 대표이사는 계룡건설산업(주)에서 일하며 30여 년간 건설 현장과 경영 일선에서 경험을 쌓아온 정통 ‘건설맨’이다. 2024년 1월 (주)KR산업의 대표이사로 취임한 그는 과거 한국도로공사 자회사 시절부터 축적된 도로 유지관리 노하우를 계승하는 동시에, 민영화 이후 종합건설사로서의 입지를 다져야 하는 과제를 안고 있다. 그의 리더십은 현장 중심의 실무 감각과 미래 기술에 대한 수용성을 동시에 갖춘 경영전략으로 요약될 수 있다. 이는 인터뷰 초에서 드러난 바와 같이, “기본 원칙 준수(Base)”를 강조하면서도 “과감한 혁신(Change)”을 주문하는 모습에서 잘 나타난다.



## 지속가능한 도로산업의 미래와 비전을 듣다 (주)KR산업 박희성 대표이사



① — 박희성 대표님, 안녕하세요. 먼저 독자 여러분께 인사와 함께, (주)KR산업을 이끌고 계신 지금 이 시점에 느끼는 소감과 각오를 들려주시면 좋겠습니다.

안녕하십니까, 도로교통 저널 독자 여러분. (주)KR산업 대표이사 박희성입니다. 2024년 취임 이후 저는 (주)KR산업이 지난 30여 년간 쌓아온 ‘건설 명가’의 자부심을 계승함과 동시에, 미래 100년을 위한 ‘디지털 혁신 기업’으로의 체질 개선을 주도하고 있습니다. 지금 건설 산업은 단순 시공을 넘어 안전, 환경, 그리고 첨단 기술이 융합된 새로운 패러다임을 요구받고 있습니다. 저의 30년 건설 현장 경험이 이러한 시대적 요구에 부응하여 (주)KR산업과 도로교통 산업의 지속가능한 성장을 이끄는 밑거름이 되도록, 막중한 책임감을 가지고 경영에 임하고 있습니다.



❶ (주)KR산업을 이끄시면서 가장 중요하게 여기시는 경영 철학과 리더십 원칙은 무엇인지, 그리고 이를 일상적인 경영과 조직 운영에 어떻게 녹여내고 계신지 말씀해 주십시오.

저는 지속가능한 성장의 해법을 'ABCD 경영'에서 찾고 있습니다. 제 취임식때 이미 말씀드렸지만, 이는 Ace(최고 전문가), Base(기본에 충실한), Change(시대에 맞춰 변화하는), Detail(정성을 다하는)을 의미합니다. 이는 단순한 슬로건이 아닙니다. 현장의 사소한 안전 수칙을 지키는 'Base'와 작은 마감 품질까지 챙기는 'Detail'이 모여야만 'Ace'가 될 수 있다는 믿음입니다. 이를 위해 직무별 전문가 양성 과정을 강화하고, 스마트 기술을 도입하는 'Change'를 일상화하여 조직 전체가 유기적으로 움직이는 시스템 경영을 정착시키고 있습니다.

❷ 공기업 시절부터 이어진 도로분야 경험을 바탕으로, 타 건설사와 비교했을 때 (주)KR산업만의 핵심 경쟁력과 강점은 무엇이라고 보시는지요?

타 건설사와 구별되는 (주)KR산업만의 DNA는 '시공과 운영의 융합'에 있습니다. 우리는 고속도로 유지관리 전문 공기업을 모태로 하여 성장했기에, 도로의 계획부터 설계, 시공은 물론 사후 실제 운영과 유지관리까지 아우르는 '도로 전 주기(Life-cycle)' 역량을 보유하고 있습니다. 또한 국내 최대 규모의 휴게소 운영 경험은 이용자 관점의 설계를 가능하게 합니다. 만드는 사람이 운영까지 고민할 때 나오는 품질의 차이가 독보적인 경쟁력이라고 생각합니다.

❸ (도로시장 전망) 노후 시설물 증가와 안전 규제 강화, 스마트 기술 도입 등으로 도로·유지관리 시장의 환경이 빠르게 변하고 있는데, 현재와 향후 시장 전망을 어떻게 보시는지, (주)KR산업이 주목하는 기회요인은 무엇인지 말씀해 주십시오.

도로 시장의 패러다임은 '양적 확장'에서 '질적 고도화'로 완전히 전환되고 있습니다. 신규 노선 건설도 중요하지만, 30년 이상 된 노후 인프라의 성능 개선과 확장이 주류를 이룰 것입니다. 이러한 변화는 유지관리 기술력이 축적된 (주)KR산업에게 거대한 기회입니다. 단순한 보수를 넘어, BIM과 IoT 기술을 접목하여 시설물의 수명을 연장하고 예산을 절감하는 '스마트 유지관리' 시장에서 (주)KR산업은 확실한 비교 우위를 점할 것입니다.

❹ 신규 도로건설보다 확장과 리모델링이 중요해지고 있습니다. 최근 정책 트렌드에 맞춰 (주)KR산업이 추구하는 도로건설 사업 전략과 차별화 포인트는 무엇인지, 기억에 남는 대표 사업 한 두 가지만 소개 부탁드립니다.

(주)KR산업은 확장·개량 수요가 커지는 흐름 속에서, 신규 도로건설을 포함해 전 구간에서 안전과 품질을 동시에 높이는 "기술 중심 도로건설"을 지향하고 있습니다. 세종~포천 고속도로 안전·용인 5공구는 이를 보여주는 우리 회사 대표 현장으로, 안전경영대상과 스마트건설기술·VE 경진대회 최우수 등 다양한 수상을 통해 안전·품질·시공성을 두루 인정받은 우수 사례라고 평가받았습니다. 해당 현장에서는 해곡교·양지천교에 2층 교면방수 공법을 적용해 타 구간에서 빈번했던 들뜸·하자없이 시공을 완료했고, 문수3터널은 굴착 방식을 개선해

주민 민원을 해소하면서 소음·진동·비산먼지와 공사비를 함께 줄였습니다. 더불어 고교각 등 접근이 어려운 콘크리트 구조물에는 드론 영상과 AI 분석을 활용한 균열 관리 시스템을 적용해, 조사자의 안전사고를 줄이고 결함 데이터 관리와 조사 기간을 크게 단축했습니다. 이러한 경험을 바탕으로, 향후 도로 확장·개량 사업에서도 현장 맞춤형 공법 개선과 디지털 기반 구조물 진단 역량을 앞세워 차별화된 솔루션을 제시하고자 합니다.

❺ 도로 유지관리 분야에서 (주)KR산업이 지향하는 사업 방향과 경쟁력 강화 전략은 무엇인지, 예방 중심 유지관리나 데이터 기반 점검 등 주요 키워드를 중심으로 설명 부탁드립니다.

(주)KR산업의 도로 유지관리 전략은 "사후복구가 아닌 예방 중심의 데이터 기반 관리"입니다. 도로와 교량·터널 등 기존 인프라를 가장 안전하고 경제적으로 운영하는 것을 목표로, 점검 이력·파손 패턴·보수 효과 등을 체계적으로 축적하고 분석해 최적 시점에 보수하는 의사결정 역량을 강화하고 있습니다. 동시에 드론, IoT 센서, AI분석 등 신기술을 선제적으로 확보해, 향후 민간·장기 위탁 사업에서 이러한 기술을 패키지로 제안함으로써 도로의 안전성과 효율성을 높이고, 타사와 차별화된 유지관리 파트너로 자리매김하고자 합니다.



① \_\_\_\_ 고속도로 휴게소·주유소 등 유통·서비스 사업에서 (주)KR산업이 추구하는 브랜드 전략과 차별화 요소는 무엇인지, 최근의 특징적인 사례가 있다면 함께 들려주십시오.

휴게소가 그 자체로 여행 중의 일부가 되는 ‘복합 문화 플랫폼’을 지향하고 있습니다. 특히, 지역 특색을 살린 차별화된 콘텐츠 개발에 주력하고 있는데, 일례로 횡성휴게소는 지역 명물인 횡성 한우를 활용해 ‘횡성 한우 떡더덕 스테이크’를 개발하여 전국 휴게소 맛집 평가 1위를 달성하며 ‘미식 휴게소’의 트렌드를 선도했습니다. 또한, 지역 사회와 상생하는 지역연계 먹거리, SNS 맛집 입점, 이색체험 등 연계해 창업 기회를 제공해 고객들에게 트렌디한 휴게소를 선보이는 상생 모델로 자리 잡고 있다고 자부합니다.



② \_\_\_\_ 자율주행, 친환경차, 디지털 인프라 확산 속에서 대표이사님이 그리는 미래 도로·인프라의 모습은 어떠한지, 그리고 이에 대응하기 위한 (주)KR산업의 중장기 미래 비전을 말씀해 주십시오.

미래의 도로는 차량과 소통하는 ‘디지털 플랫폼’으로 진화할 것입니다. 자율주행 시대에는 도로 인프라가 차량에 실시간으로 정보를 제공하는 C-ITS가 필수적이죠. 또한, 도로는 이동을 위해 에너지를 소비하는 곳에서, 사람이 일을 하거나 또 다른 부가가치가 창출되는 수단으로 바뀔 것입니다. 우리 (주)KR산업은 최근 전기차 수요 확대에 맞춰 휴게소 거점의 전기차 및 수소차 충전 인프라를 대폭 확충하여 ‘그린 모빌리티 허브’로 도약하는데 중점을 둘 것입니다.

③ \_\_\_\_ 현재 민자고속도로 총 연장 약 850km 수준까지 민간 참여가 확대된 상황에서, 도로 분야 민간투자사업(PPP)과 민관 협력을 어떻게 평가하시는지, 또 성공적인 민관 파트너십을 위한 핵심 조건은 무엇이라고 보시지요?

제한된 국가 재정으로 적시에 인프라를 공급하기 위해 민간투자사업은 선택이 아닌 필수입니다. 성공적인 PPP를 위해서는 ‘공정한 리스크 분담’과 ‘상호 신뢰’가 전제되어야 합니다. 민간은 창의적인 설계와 효율적인 운영으로 비용을 절감하고, 정부는 제도적 안정성을 보장해 줄 때 최상의 시너지가 발휘됩니다. (주)KR산업은 도로 운영의 전문성을 바탕으로, 기획 단계부터 운영 효율성을 고려한 제안형 민자 사업을 적극 도입하여 국가 예산 절감과 이용자 편의 증진에 기여하겠습니다.



박희성 대표이사(주)KR산업에서 운영 중인 고속도로 서비스 사업을 설명하고 있다.

④ \_\_\_\_ 대표님은 한국도로협회 운영위원장으로 우리나라 도로·인프라 산업이 나아가야 할 방향을 어떻게 보고 계신지, 그리고 협회를 통해 회원사와 발주처에 전하고 싶은 메시지가 있다면 말씀해 주십시오.

한국도로협회는 산·학·연·관을 잇는 혁신 플랫폼이 되어야 합니다. 이제 도로산업은 양적 성장을 넘어 디지털과 친환경이라는 질적 도약을 이뤄내야 할 때입니다. 협회는 이러한 변화의 흐름 속에서 회원사들이 기술을 교류하고, 정부에 실효성 있는 정책 대안을 제시하는 구심점 역할을 수행하겠습니다. 정부와 업계가 서로를 파트너로 인식하고 협력할 때 우리 도로산업의 경쟁력도 한층 강화될 것입니다.

⑤ \_\_\_\_ 도로·건설산업의 지속 가능한 발전을 위해 정부와 공공기관에 꼭 요청하고 싶은 정책·제도 개선 과제가 있다면 무엇이 있을까요?

지속가능한 도로·건설산업을 위해 정부와 공공부문에 몇 가지 제안을 드립니다. 먼저, 노후 인프라 개량과 유지관리 재투자를 위해 장기적 재원 확보를 위한 계정이 필요합니다. 둘째, 적정 공사비의 현실화입니다. 급등하는 자재비와 인건비를 반영한 유연한 계약 제도가 정착되어야 품질과 안전을 담보할 수 있습니다. 셋째, 스마트 건설 기술에 대한 과감한 인센티브입니다. BIM 설계나 친환경, 융복합 기술을 적용하는 기업에 대해 가점을 부여하거나 규제를 완화해 준다면, 기업들의 자발적인 기술 투자가 가속화되어 전체 산업의 기술 수준을 높이는 계기가 될 것입니다.



④ \_\_\_\_\_ 건설투자 감소, 공사비·인건비 상승, 중대재해 처벌법 등으로 경영 환경이 어려운 가운데, 한편으로는 주택 수요가 2025년부터 회복세를 보이는 흐름도 있습니다. 이러한 상황에서 (주)KR산업이 추진하고 있는 건설 경기 침체 돌파 전략과, 업계에 전하고 싶은 희망 메시지를 들려주시요.

건설경기 침체에도 저희는 내부 역량 강화와 사업 다각화로 돌파구를 찾고 있습니다. 핵심 분야인 도로 인프라와 유지관리 사업에 집중해 안정적 수익기반을 확보하고, 디지털 혁신과 비용 절감 노력으로 효율성을 높이고 있습니다. 또한 안전관리를 강화해 중대재해 리스크를 선제적으로 줄이고 있습니다. 상황에 따라 주택, 자원, 항만 등 다른 분야에도 유연하게 대응하며 성장 기회를 모색하고 있습니다. 건설산업은 경기 변동 주기가 있지만 결국 회복 국면이 옵니다. 이미 일부 회복 징후가 보이듯이, 지금의 어려움은 우리가 미래를 준비할 시간이라고 생각합니다.

⑤ \_\_\_\_\_ ESG가 건설·인프라 산업의 핵심 화두로 떠오른 가운데, (주)KR산업이 중점적으로 추진하는 친환경·저탄소, 사회적 가치, 투명 거버넌스 관련 주요 전략과 실천 사례를 소개해 주시고, 이를 어떻게 사업 경쟁력과 연결하고 계신지 말씀해 주십시오.

ESG는 기업 생존을 위한 필수 조건이 되고 있습니다. 환경(E) 측면에서는 폐자재 재활용과 친환경 공법 도입으로 탄소 배출을 저감하고 있으며, 사회(S) 분야에서는 안전 최우선 원칙 하에 협력사와의 상생과 지역사회 공헌 활동을 확대하고 있습니다. 지배구조(G)에서는 투명한 윤리 경영과 준법 감시 체계를 강화하여 이해관계자들에게 신뢰받는 기업이 되도록 노력하고 있습니다.

⑥ \_\_\_\_\_ 마지막으로, 도로교통 저널을 읽는 회원사 임직원, 발주처 관계자, 그리고 도로·인프라 분야를 꿈꾸는 청년 엔지니어들에게 한 말씀 부탁드립니다. 대표이사님께서 생각하시는 “도로인의 자부심”과, 건설경기 변화 속에서 우리가 함께 잃지 말아야 할 미래에 대한 믿음과 각오를 들려주시면 인터뷰를 맺는 데 큰 힘이 될 것 같습니다.

도로는 문명을 연결하고 역사를 만드는데 없어서는 안 될 국가기반시설입니다. 선배 도로인들이 흘린 땀방울 위에 대한민국 경제 성장이 있었듯, 이제는 우리와 후배 엔지니어들이 디지털 기술로 무장하여 더 안전하고 스마트한 미래의 길을 열어가야 합니다. 기술은 아무리 변해도 도로가 가진 ‘연결’이라는 가치는 변하지 않습니다. 도로인이라는 자부심을 품고, 각자의 자리에서 최선을 다한다면 최근 AI로 인해 급변하는 세상을 극복해 낼 수 있습니다. (주)KR산업도 그 여정에 앞장서겠습니다. 감사합니다.



2025년, 대한민국 도로산업은 거대한 전환의 문턱에서 있다. 고도성장기에 건설된 핵심 고속도로와 SOC 시설들이 준공 30년을 넘기며 본격적인 노후화 국면에 들어섰고, 동시에 스마트건설·AI·디지털 전환이 기존 업역의 경계를 허물며 산업 지형을 빠르게 재편하고 있다. 이처럼 변화와 부담이 공존하는 시기일수록 기업 리더의 판단과 방향성은 산업 전반에 더욱 큰 영향을 미친다. 그런 의미에서 (주)KR산업 박희성 대표이사의 이번 인터뷰는 단순한 기업 소개를 넘어, 대한민국 도로산업이 새로운 시대로 본격 전환하고 있음을 분명히 보여주는 중요한 이정표라 할 수 있다.

“  
만드는 사람이 운영까지 고민할 때  
나오는 품질의 차이가 독보적인  
경쟁력이라고 생각합니다.  
”

