

건축설계 · 엔지니어링 산업동향조사 및 활성화방안 연구

[별책] 건축설계사무소 실태조사

Korea Architectural Firm Survey

김진욱 Kim, Jin Wook

김상호 Kim, Sang Ho

김영현 Kim, Young Hyun

이민우 Lee, Min Woo

(a u r i

차례

I . 조사개요	2
1. 조사 목적 및 설계	2
2. 건축사사무소의 일반적 특성	4
II . 주요연구요약	8
III . 조사결과	22
1. 사업체 규모	22
(1) 설립연도	22
(2) 종업원 수	24
(3) 신규 직원 채용 및 퇴사자 수	25
(4) 총 계약건수	27
(5) 주거건축물 및 비주거건축물 계약건수	28
(6) 도시설계 마스터플랜 및 각종 연구용역 계약건수	30
(7) 계약 미성사로 인한 미수금 프로젝트 수	31

(8) 협력업체에 지출하는 외주비 비율	32
(9) 지방사무소 개수	33
(10) 해외지사 사무소 개수	34
(11) 업체 관여 분야	35
(12) 건축 의뢰인별 지역 분포	36
(13) 사무소 직원 건축사자격증 소유 비율	37
(14) 사무소 직원 전공 비율 평균	39
(15) 사무소 직원 및 현장 직원 중 여성 구성비	40
(16) 사무소 직원 연령 구성비	41
(17) 협회 가입 비율	42
(18) 직원 평균 근속연수	43
(19) 직원 평균 연봉	44
(20) 연간 매출액	45
(21) 매출액 대비 연 인건비 비율	47
2. 프로젝트 수주 현황	48
(1) 시설별 수입비율 및 계약건수	48

(2) 의뢰인별 수입비율 및 계약건수	50
(3) 프로젝트 계약 성격별 수입비율 및 계약건수	52
(4) 신규건설과 리노베이션, 재건축, 증축의 수입비율	53
(5) 주거 프로젝트별 수입비율	55
3. 제공 서비스 분야	56
(1) 서비스 항목별 수입비율 및 계약건수	56
(2) 수입률이 높은 항목 및 낮은 항목	58
4. 국제사업 현황	61
(1) 국제사업 진행 사무소 비율	61
(2) 국제사업 의뢰인별 수입비율 및 계약건수	63
(3) 최근 3년간 전체매출액 대비 국제사업 매출액 비율	64
(4) 국제사업 지역별 수입비율 및 계약건수	65
(5) 국제사업 현지 파트너 임무	66
(6) 국내사업과 국제사업 비교	67
5. 이윤 활용 방법 및 수금기간	67
(1) 이윤 활용 방법	67

(2) 평균 수금 완료기간	69
6. 책임보험	71
(1) 전문직업 배상책임보험 가입 비율	71
(2) 전문직업 배상책임보험 청구 여부	72
(3) 전문직업 배상책임보험의 연간 보험료 비율	74
(4) 전문직업 배상책임보험의 보상금 한도	75
7. 마케팅	76
(1) 마케팅 비용 비율	76
(2) 국내 프로젝트와 비교한 국제 프로젝트 마케팅 비용 비율	77
(3) 프로젝트 공급방식에 따른 수입비율 및 계약건수	78
(4) 프로젝트 공급원에 따른 수입비율 및 계약건수	80
(5) 광고서비스 지출 여부	81
(6) 제출 계획안 중 채택 비율 및 계약건수	82
8. 정보기술	83
(1) 직원 1인당 IT관련 연간 평균 지출액	83
(2) 하드웨어 임대 비율	85

(3) IT분야 지출 항목	86
(4) IT예산 증가 예정 여부	88
(5) 사무소 웹사이트(홈페이지)	89
(6) 전자업무시스템 사용 여부 및 이용 항목	91
(7) 대형 작업 실행 방법	93
(8) 업무처리 시 인터넷 활용 정도	96
(9) 기능 습득 방법	98
(10) BIM 도입·적용 여부 및 활용 업무	100
9. 직원교육	103
(1) 지속적인 직원교육 실시 사무소 비율	103
(2) 주제에 따른 직원교육 시간	106
(3) 교육제공자 유형에 따른 직원교육 시간	107
(4) 직원교육 주제	108
(5) 외부 교육비 지불 여부	109
 • 부록 - 건축설계사무소 실태조사 설문지	 111

표 차례

〈표 1 조사 내용〉	3
〈표 2 조사내용〉	5
〈표 3 건축 의뢰인 지역별 계약건수〉	10
〈표 4 시설별 프로젝트 수주 현황〉	12
〈표 5 의뢰인별 프로젝트 수주 현황〉	12
〈표 6 계약 성격별 프로젝트 수주 현황〉	13
〈표 7 성격별 프로젝트 수주 현황〉	13
〈표 8 주거 프로젝트별 프로젝트 수주 현황〉	13
〈표 9 서비스 항목별 프로젝트 수주 현황〉	14
〈표 10 최근 3년간 전체 매출액 대비 국제사업 매출액〉	14
〈표 11 총 지출대비 마케팅 비용〉	17
〈표 12 프로젝트 공급방식 수주 현황〉	17
〈표 13 프로젝트 공급원별 수주 현황〉	17
〈표 14 프로젝트 채택 비율〉	18
〈표 15 IT분야 지출 항목〉	18
〈표 16 대형작업 실행 방법〉	19

〈표 17 BIM 활용 업무〉	19
〈표 18 직원 교육 주제〉	19
〈표 19 주제별 직원교육시간〉	20
〈표 20 교육제공자 유형별 직원교육시간〉	20
〈표 21 외부 교육비 지불 여부〉	20
〈표 22 특성별 설립연도〉	23
〈표 23 특성별 종업원 수〉	24
〈표 24 특성별 신규 직원 채용〉	25
〈표 25 특성별 퇴사자 수〉	26
〈표 26 특성별 총 계약건수〉	27
〈표 27 특성별 주거건축물 계약건수〉	28
〈표 28 특성별 비주거건축물 계약건수〉	29
〈표 29 특성별 도시설계 마스터플랜 및 각종 연구용역 계약건수〉	30
〈표 30 특성별 계약 미성사로 인한 미수금 프로젝트 수〉	31
〈표 31 특성별 협력업체에 지출하는 외주비 비율〉	32
〈표 32 특성별 지방사무소 개수〉	33
〈표 33 특성별 해외지사 사무소 개수〉	34

〈표 34 특성별 업체 관여 분야〉	35
〈표 35 특성별 건축 의뢰인 지역별 분포-평균〉	37
〈표 36 특성별 사무소 직원 건축사자격증 소유 비율〉	38
〈표 37 특성별 사무소 직원 전공 비율 평균〉	39
〈표 38 특성별 사무소 직원 및 현장 직원 중 여성 구성비〉	40
〈표 39 특성별 사무소 직원 연령 구성비-평균〉	41
〈표 40 특성별 협회 가입 비율-평균〉	42
〈표 41 특성별 직원 평균 근속연수〉	43
〈표 42 특성별 직원 평균 연봉〉	45
〈표 43 특성별 연간 매출액〉	46
〈표 44 특성별 매출액 대비 연 인건비 비율〉	47
〈표 45 특성별 상위 수입비율 수주 시설〉	49
〈표 46 특성별 상위 수입비율 수주 의뢰인〉	51
〈표 47 특성별 상위 수입비율 수주 계약 성격〉	52
〈표 48 특성별 신규건설과 리노베이션, 재건축, 증축의 수입비율-평균〉	54
〈표 49 특성별 주거 프로젝트별 수입비율〉	55
〈표 50 특성별 상위 수입비율 수주 서비스 항목〉	57

〈표 51 특성별 수입률이 높은 항목〉	59
〈표 52 특성별 수입률이 낮은 항목〉	60
〈표 53 특성별 국제사업 진행 사무소 비율〉	62
〈표 54 특성별 전체 매출액 대비 국제사업 의뢰인별 평균 수입비율〉	63
〈표 55 특성별 지난 3년간 전체매출액 대비 국제사업 매출액 비율〉	64
〈표 56 특성별 상위 수입비율 수주 국제사업 지역〉	65
〈표 57 특성별 국제사업 현지 파트너 임무〉	66
〈표 58 특성별 이윤 활용 방법〉	68
〈표 59 특성별 평균 수금 완료기간〉	70
〈표 60 특성별 전문직업 배상책임보험 가입 비율〉	72
〈표 61 특성별 전문직업 배상책임보험 청구 여부〉	73
〈표 62 특성별 전문직업 배상책임보험의 연간 보험료 비율〉	74
〈표 63 특성별 전문직업 배상책임보험의 보상금 한도〉	75
〈표 64 특성별 마케팅 비용 비율〉	77
〈표 65 특성별 국내 프로젝트와 비교한 국제 프로젝트 마케팅 비용 비율〉	78
〈표 66 특성별 프로젝트 공급방식에 따른 평균 수입비율〉	79
〈표 67 특성별 프로젝트 공급원에 따른 평균 수입비율〉	80

〈표 68 특성별 광고서비스 지출 여부〉	81
〈표 69 특성별 제출 계획안 중 평균 채택 비율〉	83
〈표 70 특성별 직원 1인당 IT관련 연간 평균 지출액〉	84
〈표 71 특성별 하드웨어 임대 비율〉	86
〈표 72 특성별 IT분야 지출 항목〉	87
〈표 73 특성별 IT예산 증가 예정 여부〉	88
〈표 74 특성별 운영 사무소 비율〉	89
〈표 75 특성별 디자인 및 운용주체〉	90
〈표 76 특성별 전자업무시스템 사용 여부〉	91
〈표 77 특성별 전자업무시스템 이용 항목〉	92
〈표 78 특성별 대형 작업 실행 방법〉	94
〈표 79 특성별 대형 작업 실행 방법〉	95
〈표 80 특성별 업무처리 시 인터넷 활용 정도〉	97
〈표 81 특성별 업무처리 시 인터넷 활용 정도〉	98
〈표 82 특성별 기능 습득 방법〉	99
〈표 83 특성별 기능 습득 방법〉	100
〈표 84 특성별 BIM 도입·적용 여부〉	101

〈표 85 특성별 BIM 활용 업무〉	102
〈표 86 특성별 지속적인 직원교육 실시 사무소 비율〉	104
〈표 87 특성별 직원교육 담당자의 임무〉	105
〈표 88 특성별 주제에 따른 평균 직원교육 시간〉	106
〈표 89 특성별 교육제공자 유형에 따른 직원교육 시간〉	107
〈표 90 특성별 직원교육 주제〉	108
〈표 91 특성별 외부 교육비 지불 여부〉	109

그림 차례

〈그림 1 종업원 수〉	8
〈그림 2 연간 매출액〉	9
〈그림 3 2008년 계약건수〉	9
〈그림 4 협력업체 외주비 비율〉	10
〈그림 5 신규 직원 채용 및 퇴사자 수〉	11
〈그림 6 국제사업 수입비율 상위 지역〉	15
〈그림 7 이윤 활용 방법〉	15
〈그림 8 평균 수금 완료 기간〉	16
〈그림 9 설립연도〉	22
〈그림 10 종업원 수〉	24
〈그림 11 신규 직원 채용〉	25
〈그림 12 퇴사자 수〉	26
〈그림 13 총 계약건수〉	27
〈그림 14 주거건축물 계약건수〉	28
〈그림 15 비주거건축물 계약건수〉	29
〈그림 16 도시설계 마스터플랜 및 각종 연구용역 계약건수〉	30

〈그림 17 계약 미성사로 인한 미수금 프로젝트 수〉	31
〈그림 18 협력업체에 지출하는 외주비 비율〉	32
〈그림 19 지방사무소 개수〉	33
〈그림 20 해외지사 사무소 개수〉	34
〈그림 21 업체 관여 분야〉	35
〈그림 22 건축 의뢰인 지역별 분포〉	36
〈그림 23 사무소 직원 건축사자격증 소유 비율〉	38
〈그림 24 사무소 직원 전공 비율 평균〉	39
〈그림 25 사무소 직원 및 현장 직원 중 여성 구성비〉	40
〈그림 26 사무소 직원 연령 구성비〉	41
〈그림 27 협회 가입 비율〉	42
〈그림 28 직원 평균 근속연수〉	43
〈그림 29 직원 평균 연봉〉	44
〈그림 30 연간 매출액〉	45
〈그림 31 매출액 대비 연 인건비 비율〉	47
〈그림 32 상위 수입비율 수주 시설 및 평균 수입비율·계약건수〉	48
〈그림 33 상위 수입비율 수주 의뢰인 및 평균 수입비율·계약건수〉	50

〈그림 34 상위 수입비율 수주 계약 성격 및 평균 수입비율·계약건수〉	52
〈그림 35 신규건설과 리노베이션, 재건축, 증축의 수입비율〉	53
〈그림 36 주거 프로젝트별 수입비율〉	55
〈그림 37 상위 수입비율 수주 서비스 항목 및 평균 수입비율·계약건수〉	56
〈그림 38 수입률이 높은 항목 및 낮은 항목〉	58
〈그림 39 국제사업 진행 사무소 비율〉	61
〈그림 40 전체 매출액 대비 국제사업 의뢰인별 수입비율 및 계약건수〉	63
〈그림 41 최근 3년간 전체매출액 대비 국제사업 매출액 비율〉	64
〈그림 42 국제사업 지역별 수입비율 상위 항목 및 수입비율·계약건수〉	65
〈그림 43 국제사업 현지 파트너 임무〉	66
〈그림 44 국내사업과 국제사업 비교〉	67
〈그림 45 이윤 활용 방법〉	68
〈그림 46 평균 수금 완료기간〉	69
〈그림 47 전문직업 배상책임보험 가입 비율〉	71
〈그림 48 전문직업 배상책임보험에 한번 이상 청구한 사무소 비율〉	73
〈그림 49 전문직업 배상책임보험의 연간 보험료 비율〉	74
〈그림 50 전문직업 배상책임보험의 보상금 한도〉	75

〈그림 51 마케팅 비용 비율〉	76
〈그림 52 국내 프로젝트와 비교한 국제 프로젝트 마케팅 비용 비율〉	77
〈그림 53 프로젝트 공급방식에 따른 평균 수입비율 및 계약건수〉	79
〈그림 54 프로젝트 공급원에 따른 수입비율 및 계약건수〉	80
〈그림 55 광고서비스 지출 여부〉	81
〈그림 56 제출 계획안 중 채택 비율 및 계약건수〉	82
〈그림 57 직원 1인당 IT관련 연간 평균 지출액〉	84
〈그림 58 하드웨어 임대 비율〉	85
〈그림 59 IT분야 지출 항목〉	87
〈그림 60 IT예산 증가 예정 여부〉	88
〈그림 61 운영 사무소 비율〉	89
〈그림 62 디자인 및 운용주체〉	90
〈그림 63 전자업무시스템 사용 여부〉	91
〈그림 64 전자업무시스템 이용 항목〉	92
〈그림 65 대형 작업 실행 방법〉	93
〈그림 66 업무처리 시 인터넷 활용 정도〉	96
〈그림 67 기능 습득 방법〉	99

〈그림 68 BIM 도입·적용 여부〉	101
〈그림 69 BIM 활용 업무〉	102
〈그림 70 지속적인 직원교육 실시 사무소 비율〉	103
〈그림 71 직원교육 담당자의 임무〉	105
〈그림 72 주제에 따른 직원교육 시간〉	106
〈그림 73 교육제공자 유형에 따른 직원교육 시간〉	107
〈그림 74 직원교육 주제〉	108
〈그림 75 외부 교육비 지불 여부〉	109

I.

조사개요

조사개요

1

조사 목적 및 설계

□ 조사 목적

- 본 조사는 전국 건축사사무소의 매출 현황, 고용 현황, 프로젝트별 수주 현황, 제공 서비스 현황 등을 파악하여 건축 산업의 문제점과 현황을 진단하고, 건축 산업의 발전을 위한 정책을 수립하는데 필요한 기초자료로 활용하는 데 목적이 있음

□ 조사 대상 및 유효 표본 수

- 본 조사 대상은 대한건축사협회에 소속된 전국의 건축사 사무소임
- 조사 응답은 총 515개의 사무소가 하였으며, 이 중 분석에 적합하지 못한 7개의 설문을 제외한 508개 사무소의 응답이 최종 분석에 이용됨

□ 조사 기간

- 2009년 3월 2일부터 4월 10일까지 총 30일 동안 진행됨

□ 자료 수집 방법 및 처리/분석

- 자료 수집은 건축사 사무소 인사 및 총무담당자와 전화 접촉 후

E-mail을 수집해 대상자에게 구조화된 web설문지를 보내 대상자가 웹상에서 응답하는 방식의 온라인조사로 이루어졌음

- 자료의 처리 및 분석은 SPSS Ver.12.0과 Excel을 이용한 빈도 및 교차분석을 실시함

□ 조사 내용

- 조사 내용은 사업체 규모, 프로젝트 수주 현황, 설계 사무소 제공 서비스 분야, 국제사업 현황, 보수와 이윤율, 책임보험, 마케팅, 정보기술 및 직원교육 등 총 9개 부문으로 구성됨
- 구체적인 조사 내용은 아래와 같음

〈표 1 조사 내용〉

구분	세부 내용
사업체규모	<ul style="list-style-type: none"> - 설립연도 - 종업원 수 - 신규 직원 채용 및 퇴사자 수 - 총 계약 건수 - 주거건축물 및 비주거건축물 계약 건수 - 도시설계 마스터플랜 및 각종 연구용역 계약 건수 - 계약 미성사로 인한 미수금 프로젝트 수 - 협력업체에 지출하는 외주비 비율 - 지방사무소 및 해외지사 사무소 수 - 업체 관여 분야 - 건축 의뢰인별 지역 분포 - 사무소 직원 건축사자격증 소유 비율 - 사무소 직원 전공 비율 - 사무소 직원 및 현장 직원 중 여성 구성비 - 사무소 직원 연령 구성비 - 협회 가입 비율 - 직원 평균 근속연수 - 직원 평균 연봉 - 매출액 - 매출액 대비 연 인건비 비율
프로젝트 수주 현황	<ul style="list-style-type: none"> - 시설별 수입비율 및 계약건수 - 의뢰인별 수입비율 및 계약건수 - 프로젝트 계약 성격별 수입비율 및 계약건수 - 신규건설과 리노베이션, 재건축, 증축의 수입비율
설계사무소 제공 서비스 분야	<ul style="list-style-type: none"> - 사무소가 제공하는 서비스 항목별 수입비율 및 계약건수 - 가장 수입률이 높은 서비스 항목 및 낮은 서비스 항목
국제사업 현황	<ul style="list-style-type: none"> - 국제사업 진행 사무소 비율 - 국제사업 의뢰인별 수입비율 및 계약건수 - 지난 3년간 전체매출액 대비 국제사업 매출액 비율 - 국제사업 지역별 수입비율 및 계약건수 - 국제사업 현지 파트너 임무 - 국내사업과 국제사업 수입성과 관련한 세부사항 비교
보수와 이윤율	<ul style="list-style-type: none"> - 이윤활용방법 - 평균 수금완료기간

구분	세부 내용
책임보험	<ul style="list-style-type: none"> - 전문직업 배상책임보험 가입 비용 - 전문직업 배상책임보험을 한번이상 청구한 사무소 - 전문직업 배상책임보험의 연간 보험료 - 전문직업 배상책임보험의 보상금 한도
마케팅	<ul style="list-style-type: none"> - 마케팅 비용 - 국제적 프로젝트 마케팅 비용 - 프로젝트 공급방식에 따른 수입비율 및 계약건수 - 프로젝트 공급원에 따른 수입비율 및 계약건수 - 광고서비스 지출율 - 제출 계획안 중 채택 비율 및 계약건수
정보기술	<ul style="list-style-type: none"> - 직원 1인당 IT관련 연간 평균 지출액 - 하드웨어 임대 비율 - IT분야 지출 항목 - IT예산 증가 예정 비율 - 사무소 웹사이트 운영 사무소 - 전자업무시스템 사용 여부 및 이용 항목 - 대형 작업 실행방법 - 업무처리 시 인터넷 활용 정도 - 기능 습득 방법 - BIM도입적용 여부 및 활용 업무
직원교육	<ul style="list-style-type: none"> - 지속적인 지원교육 실시 사무소 비율 - 직원교육 담당자의 임무 - 주제에 따른 직원교육 시간 - 교육제공자 유형에 따른 직원교육 시간 - 직원교육 주체 - 외부 교육비 지불율

건축사사무소의 일반적 특성

2

□ 조사에 응답한 건축사 사무소의 특성은 아래와 같음

〈표 2 조사내용〉

		사례수	백분율
전체		(508)	100.0
종업원 수	1명	(121)	23.8
	2~4명	(259)	51.0
	5~9명	(72)	14.2
	10~19명	(30)	5.9
	20~49명	(13)	2.6
	50~99명	(3)	0.6
	100~499명	(9)	1.8
	1000명 이상	(1)	0.2
계약건수	1건 이하	(31)	6.1
	2~4건	(145)	28.5
	5~9건	(156)	30.7
	10~19건	(119)	23.4
	20~49건	(47)	9.3
	50~99건	(7)	1.4
	100건 이상	(3)	0.6
매출액	1억 미만	(234)	46.1
	1~2억 미만	(110)	21.7
	2~5억 미만	(94)	18.5
	5~10억 미만	(27)	5.3
	10~20억 미만	(20)	3.9
	20~50억 미만	(7)	1.4
	50~100억 미만	(6)	1.2
	100~500억 미만	(6)	1.2
	500~1000억 미만	(3)	0.6
지방 사무소수	없다	(479)	94.3
	1개	(7)	1.4
	2~4개	(4)	0.8
	5~9개	(2)	0.4
	10~19개	(5)	1.0
	20~49개	(6)	1.2
	50개 이상	(5)	1.0
해외지사 사무소수	없다	(497)	97.8
	1개	(6)	1.2
	2~4개	(5)	1.0
	5개 이상	(0)	0.0
매출액 대비 연인건비 비율	26% 미만	(74)	14.6
	26~28% 미만	(41)	8.1
	28~30% 미만	(57)	11.2
	30~32% 미만	(36)	7.1
	32~34% 미만	(30)	5.9
	34~36% 미만	(34)	6.7
	36~38% 미만	(24)	4.7
	38% 이상	(212)	41.7

II.

주요 결과 요약

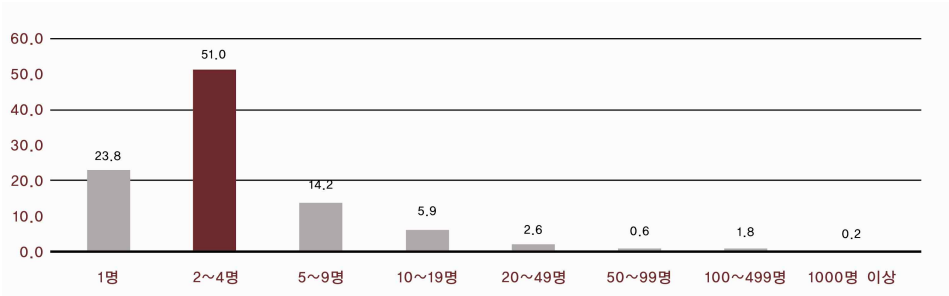
주요연구요약

□ 사업체 규모 및 인력현황

- 사업체 규모
 - 건축사사무소의 종업원 수는 ‘2~4명’ 이 51.0%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘1명’ (23.8%), ‘5~9명’ (14.2%)의 순으로 나타남

〈그림 1 종업원 수〉

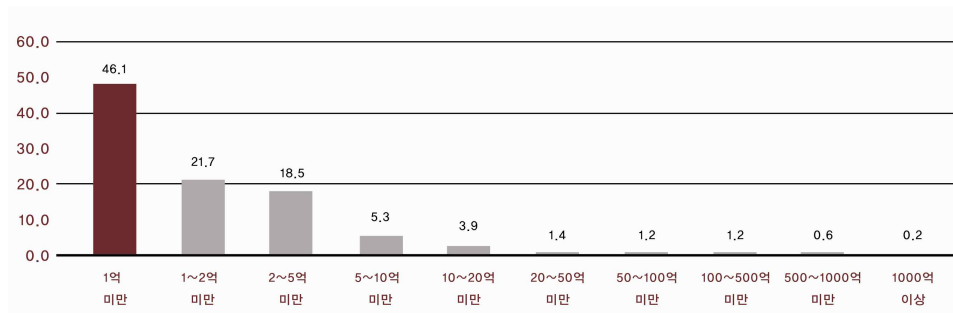
(n=508, %)



- 건축사사무소의 매출액은 ‘1억 미만’ 이 46.1%로 가장 높고, 그 다음은 ‘1~2억 미만’ (21.7%), ‘2~5억 미만’ (18.5%)의 순으로 나타나 5억 미만의 매출액을 올리고 있는 사무소가 전체의 86.0%를 차지함

〈그림 2 연간 매출액〉

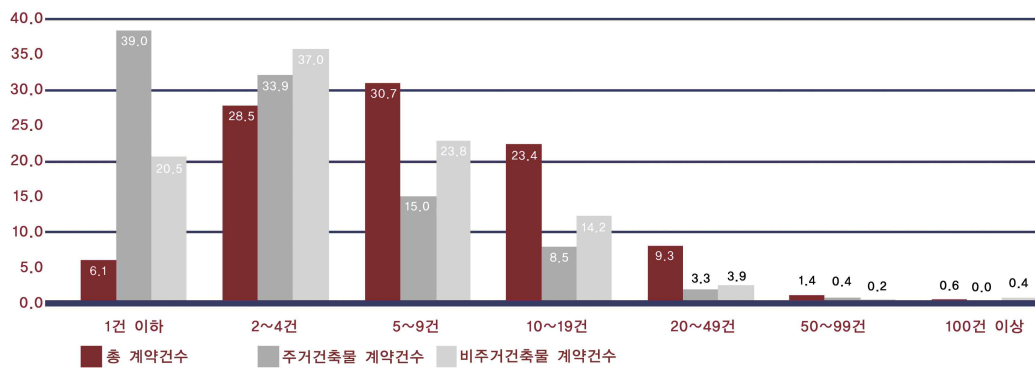
(n=508, %)



- 2008년 총 계약건수는 ‘5~9건’이 30.7%로 가장 높게 나타났고, 주거건축물 계약건수는 ‘1건 이하’ (39.0%), 비주거건축물 계약건수는 ‘2~4건’ (37.0%)이 가장 높게 나타남

〈그림 3 2008년 계약건수〉

(n=508,%)



- 건축 의뢰인별로 사무소가 속한 지역단위 내 의뢰인의 계약 건수의 평균은 6.3건으로 나타났고, 광역시/도 내 의뢰인은 3.4건, 그 밖의 전국단위는 2.2건, 국제의뢰는 0.1건으로 조사됨

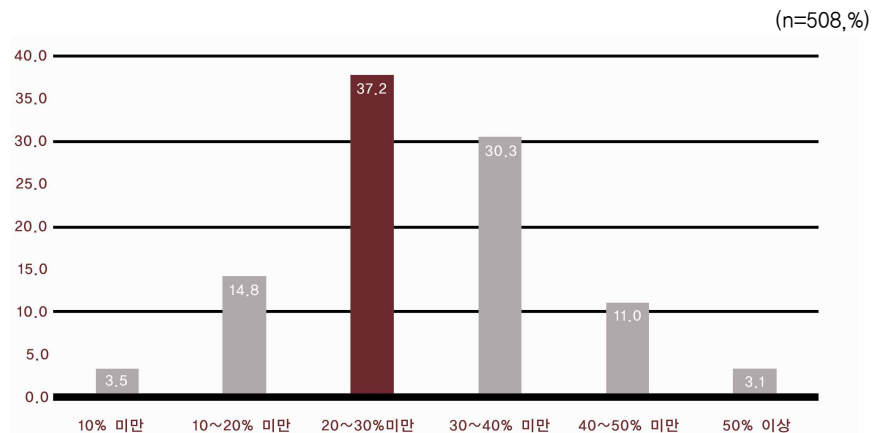
〈표 3 건축 의뢰인 지역별 계약건수〉

(n=508)

	시군구 내	광역시/도 내	그 밖의 전국단위	국제의뢰
계약 건수(건)	6.3	3.4	2.2	0.1

- 또한 지방사무소를 보유하고 있는 건축사사무소는 5.7%로 나타났으며, 해외지사 사무소는 2.2%로 나타남
- 건축사사무소에서 관여하고 있는 분야는 ‘건축설계’가 99.0%(중복%)로 거의 모든 건축사사무소가 건축설계를 하고 있으며, 그 다음은 ‘감리’ 분야가 73.8%로 조사됨
- 협력업체에 지출하는 외주비 비율은 ‘20~30% 미만’이 37.2%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘30~40% 미만’ (30.3%)으로 나타남

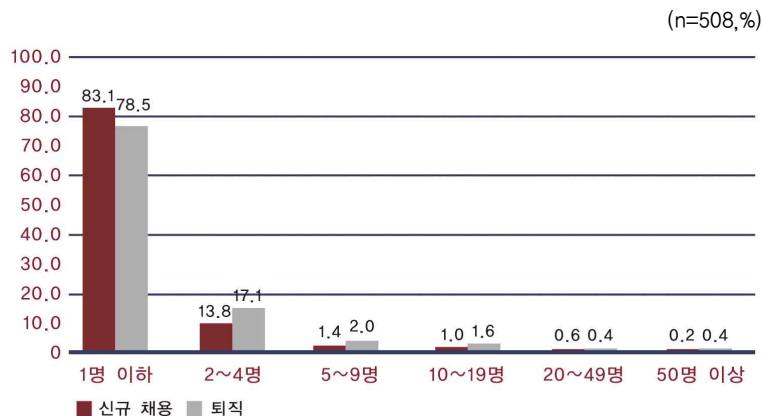
〈그림 4 협력업체 외주비 비율〉



□ 인력 일반 현황

- 2008년 한 해 동안 대부분의 사무소가 ‘1명 이하’를 신규 채용하였고, ‘1명 이하’의 직원이 퇴직한 것으로 나타남

〈그림 5 신규 직원 채용 및 퇴사자 수〉



- 사무소 직원의 건축사 자격증 소유 비율은 ‘50% 이상’이 20.5%, ‘5%미만’이 45.7%로, 건축사사무소의 절반정도는 5%정도의 소수만이 자격증을 보유하고 있고 전체적으로는 평균 21.5%가 건축사 자격증을 소유하고 있는 것으로 나타났음. 또한 건축사사무소 직원의 전공은 ‘건축’이 94.5%로 대부분을 차지함
- 건축사사무소 및 현장 직원 중 여성은 ‘5% 미만’이 58.3%로 가장 많고, ‘50% 이상’은 3.9%로 남성비가 매우 높으며, 연령대별로는 30대가 41.3%, 40대가 30.4%로 30~40대의 비율이 71.7%로 나타남
- 직원 평균 근무 연수는 ‘3~5년’이 31.1%로 가장 높은 가운데 비교적 장기 근속자인 ‘5년 이상’ 근무자는 34.6%를 차지함
- 평균 연봉은 ‘2000~3000만원’이 46.1%로 가장 높으며 ‘4000만원 이상’은 0.8%, ‘1000만원 미만’은 7.1%로 나타났음. 한편 매출액 대비 연 인건비 비율은 ‘38% 이상’이라는 응답이 41.7%로 가장 높았음

□ 프로젝트 수주 현황

- 시설별 수입비율이 가장 높은 항목으로 ‘단독주택’이라는 응답이 20.9%로 가장 높게 나타났으며, 수주액 비율은 63.8%, 계약 건수는 8.2건으로 나타남

〈표 4 시설별 프로젝트 수주 현황〉

(n=508*)

시설별	단독주택	공동주택	상업시설	공장시설	교육시설	정부시설	오피스
1순위(%)	20.9	19.9	16.1	12.4	9.6	4.5	2.8
수주액 비율(%)	63.8	69.8	62.7	70.6	64.5	62.8	62.3
계약 건수(건)	8.2	5.7	6.1	8.8	4.6	5.4	5.0

*전체 응답자는 508명이며 각 항목의 수주액 비율과 계약 건수는 1순위 응답자에 한해 응답한 평균값임

- 의뢰인별 수입비율이 가장 높은 항목으로 ‘개인의뢰’를 응답한 비율이 60.8%로 가장 높게 나타난 가운데, 수주액 비율은 79.9%, 계약 건수는 9.4건임

〈표 5 의뢰인별 프로젝트 수주 현황〉

(n=508*)

	개인의뢰	개발 건설 회사	지방 정부	기타 기업	공기업	비영리 단체	설계 엔지니어링사 무소	기타	중앙 정부
1순위(%)	60.8	11.6	7.7	6.7	3.9	3.3	2.4	2.4	1.2
수주액 비율(%)	79.9	76.6	64.1	75.8	71.0	67.5	79.0	67.0	79.1
계약 건수(건)	9.4	6.7	4.7	8.8	5.2	5.2	3.6	5.3	3.8

*전체 응답자는 508명이며 각 항목의 수주액 비율과 계약 건수는 1순위 응답자에 한해 응답한 평균값임

- 계약 성격별 수입비율이 가장 높은 항목으로 ‘수의계약’이 78.1%로 대부분을 차지하였으며, ‘수의계약’의 수주액 비율은 91.4%, 계약 건수는 10.3건임

〈표 6 계약 성격별 프로젝트 수주 현황〉

(n=508)

	수익계약	현상	성능발주	PQ	턴키	PF	BTL
1순위(%)	78.1	4.7	3.9	1.2	1.0	1.0	0.6
수주액 비율(%)	91.4	67.4	77.1	78.8	76.0	62.0	67.3
계약 건수(건)	10.3	5.3	11.3	5.0	20.0	3.4	7.0

*전체 응답자는 508건이며 각 항목의 수주액 비율과 계약 건수는 1순위 응답자에 한해 응답한 평균값임

- 신규건설과 리노베이션, 재건축, 증축 중 수주액 비율이 가장 높은 항목은 ‘신규건설’ (76.4%)로 조사됨

〈표 7 성격별 프로젝트 수주 현황〉

(n=508)

건설 형태별	신규	증축	리노베이션	재건축	기타
수주액 비율(%)	76.4	14.2	4.0	1.5	3.9

- 주거 프로젝트별 수입비율이 높은 항목은 ‘단독주택 신축’ (36.1%)임

〈표 8 주거 프로젝트별 프로젝트 수주 현황〉

(n=508)

주거 프로젝트별	단독주택 신축	공동주택 신축	기존 단독주택 리노베이션	기존 공동주택 리노베이션	기타
수주액 비율(%)	36.1	23.7	4.6	1.1	34.4

□ 제공 서비스 분야

- 서비스 항목별로 수입비율이 높은 항목은 ‘실시 설계’ (74.6%)로 나타났으며, 수주액비율은 85.4%, 계약건수는 9.9건으로 나타남

〈표 9 서비스 항목별 프로젝트 수주 현황〉

(n=508*)

서비스 항목별	실시 설계	기본 설계	계획 설계	감리 단계	기획 설계
1순위(%)	74.6	12.2	6.1	3.5	3.5
수주액 비율(%)	85.4	72.5	68.2	80.0	77.8
계약 건수(건)	9.9	9.1	6.6	4.7	6.5

- 전체 응답자는 508명이며 각 항목의 수주액 비율과 계약 건수는 1순위 응답자에 한해 응답한 평균값임

- 수입률이 높은 항목으로 ‘실시설계’ (82.5%)가 가장 많았고, 반대로 수입률이 낮은 항목으로는 ‘기획설계’ (33.9%)로 조사됨

□ 국제사업 현황

- 2008년 국제사업을 진행한 사무소는 전체의 3.9%였음
- 국제사업을 진행한 사무소의 해외프로젝트 중 한국인 발주 해외 프로젝트는 평균 수입비율 15.3%, 평균 계약건수는 1.9건이며, 외국인 발주 해외 프로젝트는 3.75%의 평균 수입비율과 1.8건의 평균 계약건수를 나타냄
- 최근 3년간 전체 매출액 대비 국제사업 매출액은 ‘5~10%미만’이 45.0%로 가장 높게 나타남

〈표 10 최근 3년간 전체 매출액 대비 국제사업 매출액〉

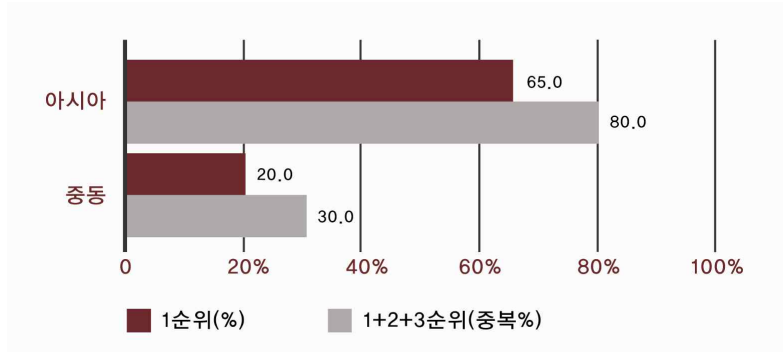
(2008년 국제사업 진행 사무소, n=20)

	5% 미만	5~10% 미만	10~30% 미만	30~50% 미만
매출액 비율(%)	15.0	45.0	35.0	5.0

- 국제사업 수입비율이 가장 높은 지역은 ‘아시아’ (65.0%)인 것으로 나타났으며, ‘중동’은 ‘아시아’의 뒤를 이어 20.0%로 나타남

〈그림 6 국제사업 수입비율 상위 지역〉

(2008년 국제사업 진행 사무소, n=20)

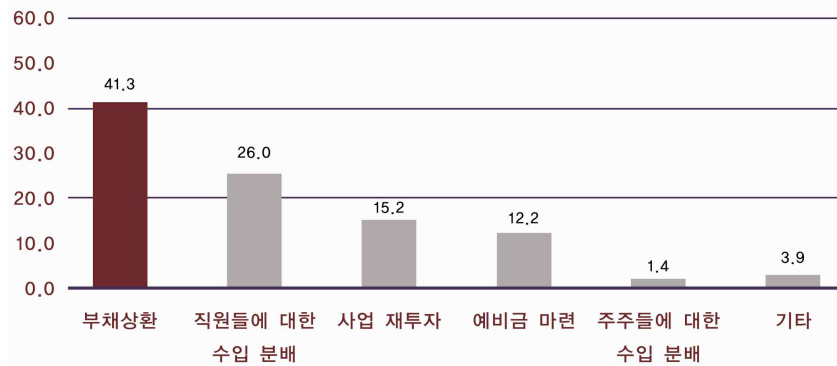


□ 이윤 활용 방법 및 수금 기간

- 이윤이 발생했을 때의 용도는 ‘부채를 상환’ 한다는 응답이 41.3%로 가장 높게 나타났으며, ‘직원들에 대한 수입 분배’는 26.0%로 두 번째를 차지함

〈그림 7 이윤 활용 방법〉

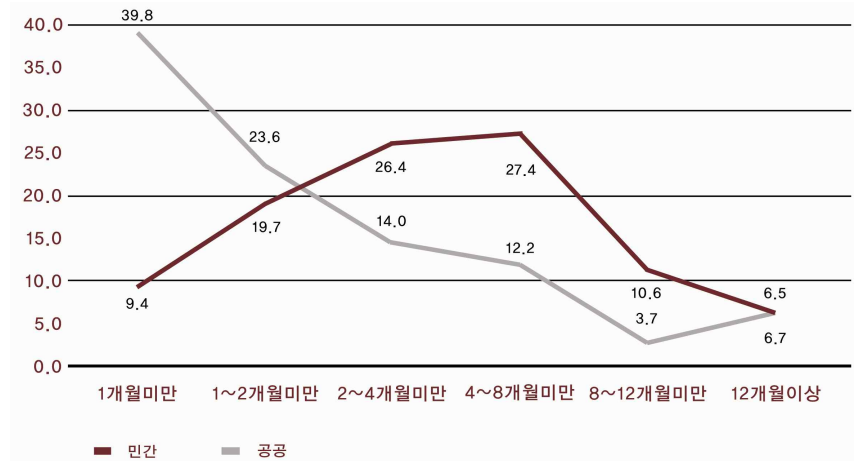
(n=508, %)



- 프로젝트 완료 후 수금을 완료하기까지 기간은 민간 프로젝트의 경우 ‘4~8개월 미만’ (27.4%)이, 공공 프로젝트는 ‘1개월 미만’ (39.8%)이 가장 많았음

〈그림 8 평균 수금 완료 기간〉

(n=508, %)



□ 책임보험

- 전문직업 배상책임보험에 가입한 건축사사무소는 7.5%에 불과하며, 이 중 한 번 이상 청구한 비율은 18.4%인 것으로 나타남
- 전문직업 배상책임보험의 연간 보험료 비율은 ‘1% 미만’이 47.4%로 가장 높으며, 그 다음은 ‘1~2% 미만’ (23.7%)으로 대부분의 보험료 비율은 2% 미만이었고, ‘10% 이상’은 2.6%로 소수에 그침
- 전문직업 배상책임보험의 보상금 한도는 ‘5억 원 미만’이 78.9%로 대부분을 차지하고 있고, ‘100억 원 이상’의 고액은 5.3%였음

□ 마케팅

- 총 지출대비 마케팅 비용은 ‘5% 미만’ 이 59.8%로 가장 높게 나타남

〈표 11 총 지출대비 마케팅 비용〉

	(n=508)						
	5% 미만	5~6% 미만	6~7% 미만	7~8% 미만	8~9% 미만	9~10% 미만	10% 이상
마케팅 비용 비율(%)	59.8	14.8	3.9	3.3	1.0	9.3	7.9

- 프로젝트 공급방식 중 비경쟁 업체 선정방식에 의해 수주하는 비율은 70.8%이며, 계약건수는 8.2건으로 경쟁업체 선정방식에 비해 차지하는 비중이 높음

〈표 12 프로젝트 공급방식 수주 현황〉

	(n=508)	
	비경쟁 업체선정방식	경쟁 업체선정방식
수주액 비율(%)	70.8	29.2
계약 건수(건)	8.2	3.8

- 프로젝트 공급원 중 기존의뢰인이 프로젝트를 제공하는 비율은 54.3%, 신규의뢰인은 45.7%로 기존 의뢰인의 비율이 약간 높은 것으로 나타남

〈표 13 프로젝트 공급원별 수주 현황〉

	(n=508)	
	기존의뢰인	신규의뢰인
수주액 비율(%)	54.3	45.7
계약 건수(건)	6.6	5.5

- 광고서비스를 위한 지출이 있는 건축사사무소의 비율은 12.2%인 것으로 나타남

- 개인 의뢰 프로젝트 계획안이 채택된 비율은 63.5%이며, 공공 프로젝트는 13.9%로 개인의뢰 프로젝트의 채택 비율이 높은 것으로 나타남

〈표 14 프로젝트 채택 비율〉

(n=508)

	개인 의뢰	공공
수주액 비율(%)	63.5	13.9
계약 건수(건)	7.5	1.5

□ 정보기술

- 직원 1인당 IT관련 평균 연간 지출액은 100만 원 이상이 62.2%로 가장 높고, 그 다음은 100~200만원(6.4%)이며, ‘500만 원 이상’ 지출한다는 사무소는 0.4%를 차지하는 것으로 나타남
- IT분야 지출 항목은 ‘인터넷’이 82.3%(중복%)로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘소프트웨어’ (77.0%), 통신(63.6%), 하드웨어 (63.0%)의 순으로 나타남

〈표 15 IT분야 지출 항목〉

(n=508)

	인터넷	소프트웨어	통신	하드웨어	직원 IT 교육	IT 기술 자문	IT 전문원 고용	기타
IT분야 지출항목(중복%)	82.3	77.0	63.6	63.0	7.3	5.3	1.6	0.8

- 2009년 IT예산을 확대할 예정이 있다는 응답은 24.8%이며, 건축사사무소의 하드웨어 임대비율은 ‘5% 미만’이 80.5%로 대부분을 차지하고 있음
- 홈페이지를 운영하고 있는 건축사사무소는 15.7%였으며, 전자업무 시스템을 사용하고 있는 건축사사무소는 49.4%임
- 전자업무시스템 이용 항목으로는 ‘도면 전자화’가 95.6%(중복%)로 가장 높게 나타남
- 외주를 활용하는 비율이 높은 대형 작업 항목은 ‘대형출력/플로팅’ (49.0%)과 ‘대형복사’ (81.9%), ‘청사진’ (87.2%)이며, 내부 활용도가 높은 항목은 ‘스캐닝’ (79.7%)으로 나타남

〈표 16 대형작업 실행 방법〉

(n=508)

	대형출력, 플롯팅			대형 복사			스캐닝			청사진		
	내부	외주	양쪽 모두 활용	내부	외주	양쪽 모두 활용	내부	외주	양쪽 모두 활용	내부	외주	양쪽 모두 활용
대형 작업 실행 방법(%)	19.7	49.0	31.3	4.1	81.9	14.0	79.7	9.4	10.8	4.7	87.2	8.1

- BIM(Building Information Modeling)을 도입·적용하고 있는 사무소는 6.1%로 나타났으며, 활용 업무로는 ‘계획설계’가 83.9%(중복%)로 가장 높은 가운데 ‘기획설계’(64.5%), ‘실시설계’(64.5%)의 비율이 그 다음을 잇고 있음

〈표 17 BIM 활용 업무〉

(BIM 도입·적용한 사무소, n=31)

	계획 설계	기획 설계	실시 설계	기본 설계	감리 단계	건설 계약 행정	건설 문서	비딩 협상
BIM활용 업무(중복%)	83.9	64.5	64.5	58.1	19.4	16.1	16.1	3.2

□ 직원 교육

- 지속적으로 직원 교육을 실시하는 건축사사무소의 비율은 33.7%였음
- 직원교육의 주제는 ‘프로젝트 관리’가 78.4%(중복%)로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘법적문제/위험관리’(59.6%), ‘안전교육/법규’(53.2%)의 순으로 나타남

〈표 18 직원 교육 주제〉

(지속적인 직원교육 실시 사무소, n=171)

	프로젝트 관리	법적문제/위험관리	안전교육/법규	마케팅/고객 의사소통	지속가능성/녹색 디자인	기타
직원 교육 주제(중복%)	78.4	59.6	53.2	33.3	18.1	3.5

- 2008년 실시한 교육 중 ‘설계’ 관련 교육은 평균적으로 11.2시간 실시하였으며, ‘기술’ 관련 교육은 6.1시간 동안 실시한 것으로 나타남

〈표 19 주제별 직원교육시간〉

(지속적인 직원교육 실시 사무소, n=171)

	설계	기술	제품/시방서	사업	기타
주제별 직원교육시간 (시간)	11.2	6.1	4.4	4.2	2.5

- 2008년 실시한 교육시간을 교육제공자 유형별 교육시간은 사무소 직원이 교육한 평균 시간은 9.3시간으로 가장 많은 부분을 차지하고 있었고, 그 다음은 ‘기타 디자인 전문가’ (2.8시간), ‘제품 생산자’ (2.6시간)의 순으로 나타남

〈표 20 교육제공자 유형별 직원교육시간〉

(지속적인 직원교육 실시 사무소, n=171)

	사무소 직원	기타 디자인 전문가	제품 생산자	협회/ 비영리 단체	외부강사	보험 관계자/ 변호사	기타
교육제공자 유형별 직원교육시간 (시간)	9.3	2.8	2.6	2.5	1.6	0.7	0.4

- 직원들의 외부교육에 대한 교육비를 지불한다는 건축사사무소는 57.9%로 지불하지 않는다(42.1%)는 건축사사무소보다 약간 많은 것으로 조사됨

〈표 21 외부 교육비 지불 여부〉

(지속적인 직원교육 실시 사무소, n=171)

	지불한다	지불하지 않는다
외부 교육비 지불여부(%)	57.9	42.1

III.

조사결과

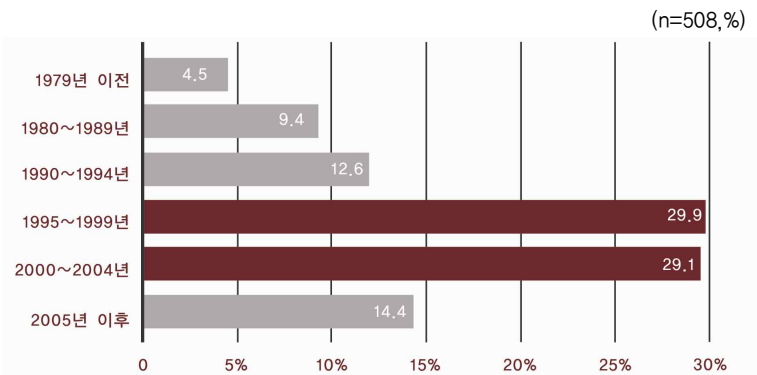
조사결과

1 사업체 규모

(1) 설립연도

- 건축사사무소의 설립연도는 1995년부터 1999년까지가 29.9%, 2000년부터 2004년까지가 29.1%의 건축사사무소가 설립된 것으로 나타나, 가장 많이 설립된 시기는 1995년부터 2004년으로 파악됨
- 종업원 수별로 살펴보면 종업원 수가 비교적 많은 50명 이상인 사무소의 경우는 1990년 이전에 설립된 사무소의 비율이 상대적으로 높게 나타났고, 50명 미만의 사무소는 1990년대부터 최근까지 설립된 비율이 높았음

〈그림 9 설립연도〉



〈표 22 특성별 설립연도〉

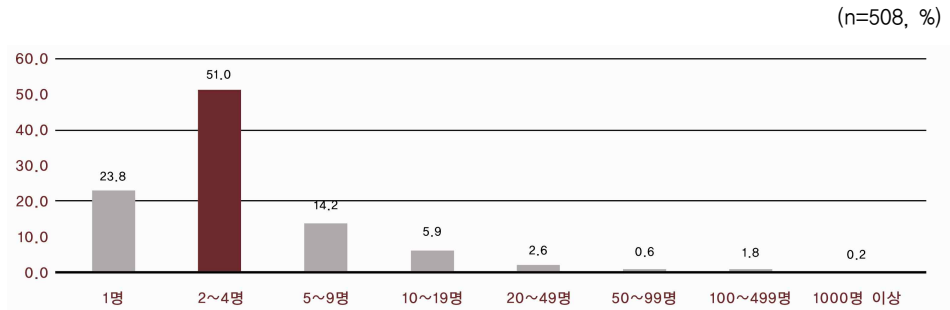
(단위: %)

	사례수	1979년 이전	1980~ 1989년	1990~ 1994년	1995~ 1999년	2000~ 2004년	2005년 이후
전체	(508)	4.5	9.4	12.6	29.9	29.1	14.4
1명	(121)	3.3	11.6	11.6	30.6	28.1	14.9
2~4명	(259)	3.9	6.9	10.0	30.1	32.4	16.6
5~9명	(72)	1.4	11.1	16.7	27.8	29.2	13.9
10~19명	(30)	6.7	3.3	26.7	33.3	23.3	6.7
20~49명	(13)	7.7	15.4	23.1	46.2	7.7	0.0
50~99명	(3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
100명 이상	(10)	30.0	40.0	10.0	10.0	10.0	0.0
1건 이하	(31)	6.5	6.5	6.5	32.3	41.9	6.5
2~4건	(145)	3.4	11.7	11.7	33.1	23.4	16.6
5~9건	(156)	4.5	7.7	11.5	32.1	29.5	14.7
10~19건	(119)	4.2	8.4	13.4	30.3	28.6	15.1
20~49건	(47)	4.3	12.8	21.3	17.0	34.0	10.6
50~99건	(7)	0.0	0.0	14.3	0.0	71.4	14.3
100건 이상	(3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
1억 미만	(234)	4.3	9.4	10.7	29.5	28.6	17.5
1~2억 미만	(110)	0.9	10.0	8.2	26.4	39.1	15.5
2~5억 미만	(94)	4.3	4.3	17.0	34.0	26.6	13.8
5~10억 미만	(27)	3.7	18.5	11.1	37.0	25.9	3.7
10~20억 미만	(20)	5.0	0.0	40.0	30.0	20.0	5.0
20~50억 미만	(7)	14.3	0.0	28.6	42.9	14.3	0.0
50~100억 미만	(6)	16.7	50.0	0.0	33.3	0.0	0.0
100~500억 미만	(6)	33.3	33.3	0.0	16.7	16.7	0.0
500 억 이상	(4)	50.0	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0

(2) 종업원 수

- 건축사사무소의 종업원 수는 ‘2~4명’이 51.0%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘1명’ (23.8%), ‘5~9명’ (14.2%)의 순으로 나타나 10인 미만의 사무소가 대부분을 차지하고 있는 것으로 조사되었음
- 특성별로는 계약건수가 증가함에 따라 종업원 수도 증가하는 경향이 있는 것으로 나타났으며, 매출액에서도 같은 경향을 보임

〈그림 10 종업원 수〉



〈표 23 특성별 종업원 수〉

(단위: %)

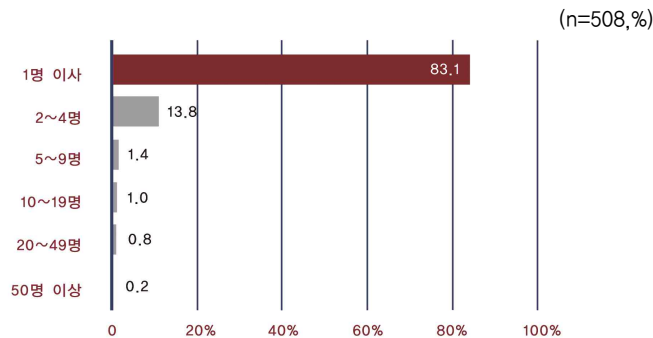
	사례수	1명	2~4명	5~9명	10~19명	20~49명	50~99명	100~499명	1000명 이상
전체	(508)	23.8	51.0	14.2	5.9	2.6	0.6	1.8	0.2
건수									
1건 이하	(31)	45.2	38.7	6.5	6.5	3.2	0.0	0.0	0.0
2~4건	(145)	32.4	40.0	17.2	9.0	0.7	0.0	0.7	0.0
5~9건	(156)	25.6	52.6	13.5	3.8	3.2	0.0	1.3	0.0
10~19건	(119)	16.0	61.3	13.4	5.0	3.4	0.8	0.0	0.0
20~49건	(47)	2.1	63.8	14.9	4.3	4.3	4.3	6.4	0.0
50~99건	(7)	0.0	57.1	14.3	14.3	0.0	0.0	14.3	0.0
100건 이상	(3)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3
매출액									
1억 미만	(234)	44.0	50.9	3.8	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0
1~2억 미만	(110)	12.7	72.7	14.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
2~5억 미만	(94)	4.3	59.6	29.8	6.4	0.0	0.0	0.0	0.0
5~10억 미만	(27)	0.0	11.1	59.3	25.9	3.7	0.0	0.0	0.0
10~20억 미만	(20)	0.0	5.0	15.0	60.0	20.0	0.0	0.0	0.0
20~50억 미만	(7)	0.0	0.0	0.0	28.6	71.4	0.0	0.0	0.0
50~100억 미만	(6)	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0
100~500억 미만	(6)	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	16.7	66.7	0.0
500억 이상	(4)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	75.0	25.0

(3) 신규 직원 채용 및 퇴사자 수

□ 신규 직원 채용

- 2008년 한 해 동안 건축사사무소의 83.1%는 ‘1명 이하’의 신규 직원을 채용함
- 특성별로 종업원 수가 증가함에 따라 신규 채용한 직원 수도 증가하는 경향이 있는 것으로 나타났으며, 계약건수와 매출액에서도 같은 경향을 보임

〈그림 11 신규 직원 채용〉



〈표 24 특성별 신규 직원 채용〉

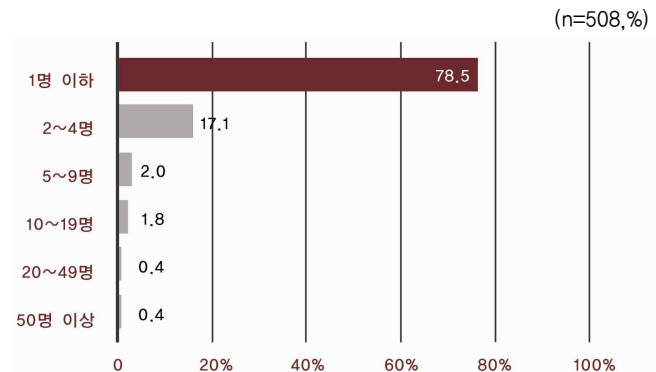
(단위: %)

	사례수	1명 이하	2~4명	5~9명	10~19명	20~49명	50명 이상
전체	(508)	83.1	13.8	1.4	1.0	0.6	0.2
종업원 수	1명	(121)	97.5	2.5	0.0	0.0	0.0
	2~4명	(259)	91.1	8.9	0.0	0.0	0.0
	5~9명	(72)	72.2	25.0	1.4	0.0	0.0
	10~19명	(30)	43.3	50.0	6.7	0.0	0.0
	20~49명	(13)	23.1	61.5	7.7	7.7	0.0
	50~99명	(3)	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0
	100명 이상	(10)	0.0	20.0	20.0	30.0	10.0
계약건수	1건 이하	(31)	93.5	6.5	0.0	0.0	0.0
	2~4건	(145)	85.5	13.1	0.7	0.7	0.0
	5~9건	(156)	84.0	13.5	1.9	0.6	0.0
	10~19건	(119)	82.4	16.8	0.8	0.0	0.0
	20~49건	(47)	74.5	14.9	4.3	4.3	2.1
	50~99건	(7)	71.4	14.3	0.0	14.3	0.0
	100건 이상	(3)	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3
매출액	1억 미만	(234)	94.0	5.6	0.4	0.0	0.0
	1~2억 미만	(110)	91.8	7.3	0.9	0.0	0.0
	2~5억 미만	(94)	79.8	19.1	1.1	0.0	0.0
	5~10억 미만	(27)	59.3	37.0	0.0	3.7	0.0
	10~20억 미만	(20)	35.0	65.0	0.0	0.0	0.0
	20~50억 미만	(7)	42.9	57.1	0.0	0.0	0.0
	50~100억 미만	(6)	0.0	50.0	16.7	33.3	0.0
	100~500억 미만	(6)	0.0	16.7	50.0	33.3	0.0
	500억 이상	(4)	0.0	0.0	0.0	75.0	25.0

□ 퇴사자 수

- 2008년 퇴사자 수는 ‘1명 이하’가 78.5%가 가장 높게 나타났으며, 그 다음은 ‘2~4명’이 17.1%로 나타나 대부분의 사무소는 4인 이하의 퇴사자가 발생한 것으로 조사됨
- 특성별로 종업원 수가 9명 이하의 소규모에서는 ‘1명’ 이하의 비율이 높고, 10~100명 미만 규모에서는 2~4명이 높게 나타남

〈그림 12 퇴사자 수〉



〈표 25 특성별 퇴사자 수〉

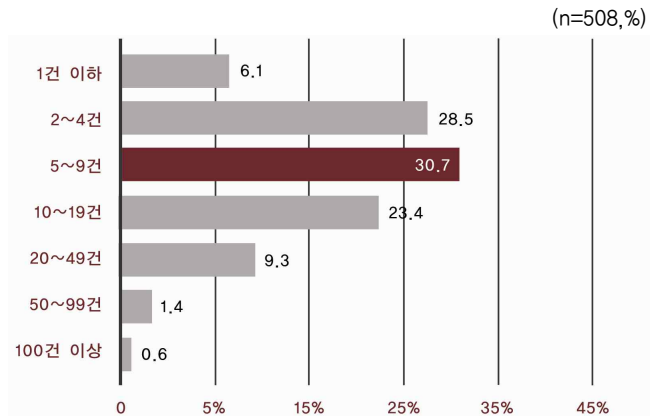
(단위: %)

	사례수	1명 이하	2~4명	5~9명	10~19명	20~49명	50명 이상
전체	(508)	78.5	17.1	2.0	1.6	0.4	0.4
종업원 수	1명	(121)	97.5	2.5	0.0	0.0	0.0
	2~4명	(259)	84.9	14.3	0.8	0.0	0.0
	5~9명	(72)	66.7	29.2	4.2	0.0	0.0
	10~19명	(30)	30.0	63.3	3.3	0.0	0.0
	20~49명	(13)	23.1	38.5	23.1	15.4	0.0
	50~99명	(3)	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0
	100명 이상	(10)	10.0	0.0	0.0	60.0	10.0
계약건 수	1건 이하	(31)	71.0	19.4	9.7	0.0	0.0
	2~4건	(145)	77.9	18.6	2.1	0.7	0.0
	5~9건	(156)	80.1	16.7	1.3	1.9	0.0
	10~19건	(119)	85.7	14.3	0.0	0.0	0.0
	20~49건	(47)	68.1	21.3	4.3	6.4	0.0
	50~99건	(7)	71.4	14.3	0.0	0.0	14.3
	100건 이상	(3)	0.0	0.0	0.0	33.3	66.7
매출액	1억 미만	(234)	89.7	9.4	0.9	0.0	0.0
	1~2억 미만	(110)	86.4	12.7	0.9	0.0	0.0
	2~5억 미만	(94)	70.2	28.7	0.0	0.0	1.1
	5~10억 미만	(27)	51.9	37.0	11.1	0.0	0.0
	10~20억 미만	(20)	50.0	45.0	5.0	0.0	0.0
	20~50억 미만	(7)	28.6	42.9	14.3	14.3	0.0
	50~100억 미만	(6)	16.7	33.3	0.0	50.0	0.0
	100~500억 미만	(6)	16.7	0.0	33.3	33.3	16.7
	500억 이상	(4)	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0

(4) 총 계약건수

- 2008년 한 해 동안의 총 계약건수는 ‘5~9건’ 이 30.7%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘2~4건’ (28.5%), ‘10~19건’ (23.4%)의 순으로 나타남
- 총 계약건수는 종업원 수가 19명 이하 규모의 사무소에서는 ‘2~4건’ 과 ‘5~9건’ 의 비율이 높았으며, 20~49명인 경우는 ‘5~9건’ , ‘10~19건’ 이, 50명 이상의 규모에서는 20건 이상의 비율이 높았음

〈그림 13 총 계약건수〉



〈표 26 특성별 총 계약건수〉

(단위: %)

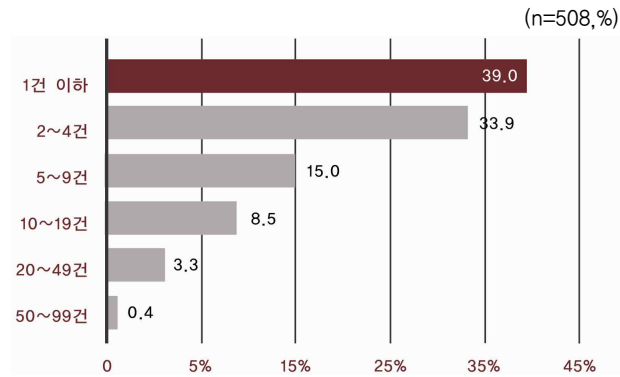
	사례수	1건 이하	2~4 건	5~9 건	10~19 건	20~49 건	50~99 건	100 건 이상
전체	(508)	6.1	28.5	30.7	23.4	9.3	1.4	0.6
종업원 수	1 명	(121)	11.6	38.8	33.1	15.7	0.8	0.0
	2~4 명	(259)	4.6	22.4	31.7	28.2	11.6	0.0
	5~9 명	(72)	2.8	34.7	29.2	22.2	9.7	1.4
	10~19 명	(30)	6.7	43.3	20.0	20.0	6.7	3.3
	20~49 명	(13)	7.7	7.7	38.5	30.8	15.4	0.0
	50~99 명	(3)	0.0	0.0	0.0	33.3	66.7	0.0
	100 명 이상	(10)	0.0	10.0	20.0	0.0	30.0	10.0
매출액	1억 미만	(234)	10.7	31.6	35.5	18.8	3.0	0.4
	1~2억 미만	(110)	0.9	24.5	27.3	30.9	14.5	1.8
	2~5억 미만	(94)	3.2	22.3	29.8	28.7	13.8	2.1
	5~10억 미만	(27)	0.0	51.9	18.5	18.5	11.1	0.0
	10~20억 미만	(20)	10.0	35.0	15.0	35.0	5.0	0.0
	20~50억 미만	(7)	0.0	14.3	28.6	14.3	28.6	14.3
	50~100억 미만	(6)	0.0	16.7	50.0	16.7	16.7	0.0
	100~500억 미만	(6)	0.0	0.0	33.3	0.0	50.0	16.7
	500억 이상	(4)	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0

(5) 주거건축물 및 비주거건축물 계약건수

□ 주거건축물 계약건수

- 주거건축물 계약건수는 ‘1건 이하’가 39.0%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘2~4건’이 33.9%로 나타남
- 종업원 수가 20인 이상의 규모부터는 계약건수 5건 이상의 비율이 높아지고 있음

〈그림 14 주거건축물 계약건수〉



〈표 27 특성별 주거건축물 계약건수〉

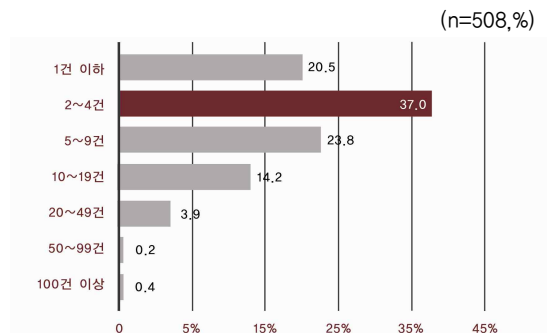
(단위: %)

	사례수	1건 이하	2~4 건	5~9 건	10~19 건	20~49 건	50~99 건
전체	(508)	39.0	33.9	15.0	8.5	3.3	0.4
종업원 수	1명	(121)	51.2	32.2	13.2	3.3	0.0
	2~4명	(259)	30.1	35.9	16.6	12.7	4.6
	5~9명	(72)	44.4	33.3	13.9	4.2	0.0
	10~19명	(30)	66.7	20.0	6.7	3.3	0.0
	20~49명	(13)	30.8	46.2	23.1	0.0	0.0
	50~99명	(3)	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0
	100명 이상	(10)	20.0	30.0	10.0	10.0	20.0
계약건수	1건 이하	(31)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2~4건	(145)	57.2	42.8	0.0	0.0	0.0
	5~9건	(156)	38.5	46.8	14.7	0.0	0.0
	10~19건	(119)	18.5	26.1	35.3	20.2	0.0
	20~49건	(47)	2.1	10.6	23.4	40.4	23.4
	50~99건	(7)	14.3	0.0	0.0	0.0	71.4
	100건 이상	(3)	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3
매출액	1억 미만	(234)	39.3	37.2	17.1	5.1	1.3
	1~2억 미만	(110)	30.9	33.6	16.4	12.7	6.4
	2~5억 미만	(94)	42.6	27.7	10.6	13.8	5.3
	5~10억 미만	(27)	66.7	22.2	7.4	3.7	0.0
	10~20억 미만	(20)	50.0	40.0	5.0	5.0	0.0
	20~50억 미만	(7)	14.3	57.1	14.3	0.0	14.3
	50~100억 미만	(6)	33.3	33.3	16.7	16.7	0.0
	100~500억 미만	(6)	16.7	16.7	50.0	0.0	0.0
	500억 이상	(4)	0.0	25.0	0.0	25.0	25.0

□ 비주거건축물 계약건수

- 비주거건축물 계약건수는 ‘2~4건’ 이 37.0%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘5~9건’ (23.8%), ‘1건 이하’ (20.5%)의 순으로 나타남
- 상대적으로 많은 계약건수라고 할 수 있는 20건 이상의 비율이 높은 경우는 종업원 수가 20인 이상, 총 계약건수 20건 이상, 매출액 20억 이상의 규모였음

〈그림 15 비주거건축물 계약건수〉



〈표 28 특성별 비주거건축물 계약건수〉

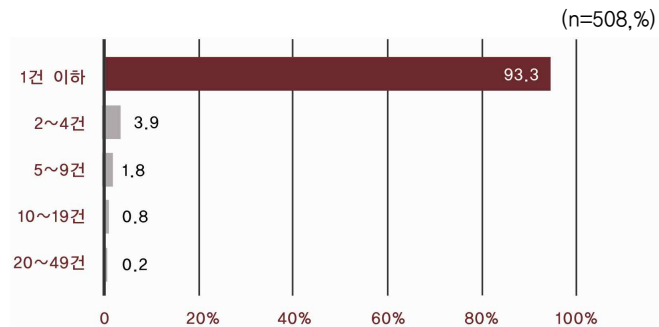
(단위: %)

	사례수	1건 이하	2~4 건	5~9 건	10~19 건	20~49 건	50~99 건	100 건 이상
전체	(508)	20.5	37.0	23.8	14.2	3.9	0.2	0.4
종업원 수	1명	(121)	28.1	46.3	20.7	5.0	0.0	0.0
	2~4명	(259)	18.5	34.0	27.8	17.0	2.3	0.4
	5~9명	(72)	12.5	44.4	20.8	16.7	5.6	0.0
	10~19명	(30)	30.0	30.0	10.0	23.3	6.7	0.0
	20~49명	(13)	30.8	7.7	23.1	23.1	15.4	0.0
	50~99명	(3)	0.0	0.0	33.3	0.0	66.7	0.0
	100명 이상	(9)	0.0	22.2	22.2	0.0	44.4	0.0
계약건수	1건 이하	(31)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2~4건	(145)	35.2	64.8	0.0	0.0	0.0	0.0
	5~9건	(156)	10.9	50.6	38.5	0.0	0.0	0.0
	10~19건	(119)	2.5	10.1	42.9	44.5	0.0	0.0
	20~49건	(47)	4.3	6.4	19.1	38.3	31.9	0.0
	50~99건	(7)	0.0	0.0	14.3	14.3	57.1	14.3
	100건 이상	(3)	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	66.7
매출액	1억 미만	(234)	29.5	40.6	21.8	7.3	0.9	0.0
	1~2억 미만	(110)	10.9	35.5	32.7	16.4	3.6	0.9
	2~5억 미만	(94)	11.7	33.0	24.5	26.6	4.3	0.0
	5~10억 미만	(27)	11.1	55.6	14.8	18.5	0.0	0.0
	10~20억 미만	(20)	30.0	25.0	10.0	30.0	5.0	0.0
	20~50억 미만	(7)	14.3	14.3	14.3	14.3	42.9	0.0
	50~100억 미만	(6)	16.7	33.3	33.3	0.0	16.7	0.0
	100~500억 미만	(6)	16.7	0.0	33.3	0.0	50.0	0.0
	500억 이상	(4)	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0

(6) 도시설계 마스터플랜 및 각종 연구용역 계약건수

- 도시설계 마스터플랜 및 각종 연구용역의 계약건수는 ‘1건 이하’가 93.3%로 가장 높게 나타남
- 특성별로 큰 차이를 보이고 있지 않음

〈그림 16 도시설계 마스터플랜 및 각종 연구용역 계약건수〉



〈표 29 특성별 도시설계 마스터플랜 및 각종 연구용역 계약건수〉

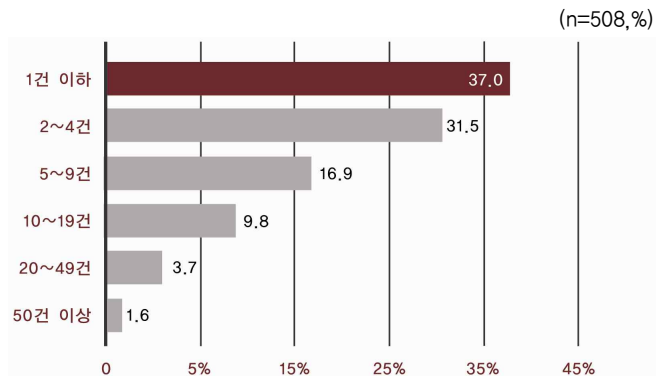
(단위: %)

	사례수	1건 이하	2~4 건	5~9 건	10~19 건	20~49 건
전체	(508)	93.3	3.9	1.8	0.8	0.2
종업원수	1명	(121)	96.7	2.5	0.0	0.0
	2~4명	(259)	95.8	1.9	0.4	0.0
	5~9명	(72)	93.1	5.6	0.0	0.0
	10~19명	(30)	90.0	10.0	0.0	0.0
	20~49명	(13)	76.9	23.1	0.0	0.0
	50~99명	(3)	33.3	66.7	0.0	0.0
	100명 이상	(10)	40.0	0.0	30.0	10.0
계약건수	1건 이하	(31)	100.0	0.0	0.0	0.0
	2~4건	(145)	95.2	4.8	0.0	0.0
	5~9건	(156)	96.8	2.6	0.0	0.0
	10~19건	(119)	91.6	4.2	3.4	0.0
	20~49건	(47)	80.9	8.5	8.5	2.1
	50~99건	(7)	85.7	0.0	0.0	14.3
	100건 이상	(3)	33.3	0.0	0.0	33.3
매출액	1억 미만	(234)	96.2	1.7	1.7	0.4
	1~2억 미만	(110)	94.5	3.6	0.9	0.0
	2~5억 미만	(94)	94.7	5.3	0.0	0.0
	5~10억 미만	(27)	88.9	11.1	0.0	0.0
	10~20억 미만	(20)	95.0	0.0	5.0	0.0
	20~50억 미만	(7)	85.7	14.3	0.0	0.0
	50~100억 미만	(6)	66.7	33.3	0.0	0.0
	100~500억 미만	(6)	33.3	16.7	33.3	16.7
	500억 이상	(4)	25.0	0.0	25.0	25.0

(7) 계약 미성사로 인한 미수금 프로젝트 수

- 계약 미성사로 인한 미수금 프로젝트 수는 ‘1건 이하’가 36.4%로 가장 높게 조사되었고, 그 다음은 ‘2~4건’이 31.5%로 나타남
- 특성별로는 계약건수와 매출액이 증가함에 따라 계약 미성사로 인한 미수금 프로젝트 수도 증가하는 경향이 있는 것으로 조사됨

〈그림 17 계약 미성사로 인한 미수금 프로젝트 수〉



〈표 30 특성별 계약 미성사로 인한 미수금 프로젝트 수〉

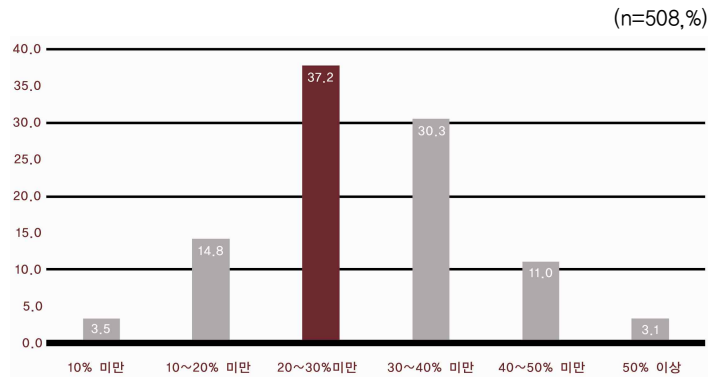
(단위: %)

	사례수	1건 이하	2~4 건	5~9 건	10~19 건	20~49 건	50건 이상
전체	(508)	36.4	31.5	16.9	9.8	3.7	1.6
종업원 수	1명	(121)	42.1	34.7	14.0	4.1	3.3
	2~4명	(259)	34.0	32.8	19.7	11.2	1.9
	5~9명	(72)	37.5	23.6	18.1	8.3	9.7
	10~19명	(30)	43.3	23.3	10.0	16.7	6.7
	20~49명	(13)	15.4	46.2	15.4	23.1	0.0
	50~99명	(3)	0.0	66.7	0.0	33.3	0.0
	100명 이상	(10)	40.0	10.0	0.0	10.0	10.0
계약건 수	1건 이하	(31)	38.7	35.5	16.1	6.5	3.2
	2~4건	(145)	43.4	27.6	15.9	8.3	4.1
	5~9건	(156)	44.9	30.1	15.4	7.7	1.9
	10~19건	(119)	21.8	39.5	20.2	15.1	2.5
	20~49건	(47)	29.8	29.8	14.9	8.5	8.5
	50~99건	(7)	0.0	0.0	42.9	28.6	14.3
	100건 이상	(3)	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3
매출액	1억 미만	(234)	42.7	29.5	17.1	8.1	2.1
	1~2억 미만	(110)	29.1	37.3	19.1	8.2	3.6
	2~5억 미만	(94)	28.7	33.0	19.1	9.6	8.5
	5~10억 미만	(27)	40.7	18.5	14.8	25.9	0.0
	10~20억 미만	(20)	45.0	30.0	5.0	20.0	0.0
	20~50억 미만	(7)	14.3	57.1	14.3	0.0	14.3
	50~100억 미만	(6)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
	100~500억 미만	(6)	33.3	0.0	16.7	33.3	0.0
	500억 이상	(4)	0.0	25.0	0.0	0.0	25.0

(8) 협력업체에 지출하는 외주비 비율

- 협력업체에 지출하는 외주비 비율은 ‘20~30% 미만’ 이 37.2%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘30~40% 미만’ 이 30.3%로 나타남
- 종업원 수가 9명 이하의 규모인 경우는 외주비율이 20~30%대가 많았고, 10명 이상의 경우는 30%이상의 비율이 높았으며, 특히 100명 이상의 대규모 사무소는 40%이상이 60%를 차지하고 있음

〈그림 18 협력업체에 지출하는 외주비 비율〉



〈표 31 특성별 협력업체에 지출하는 외주비 비율〉

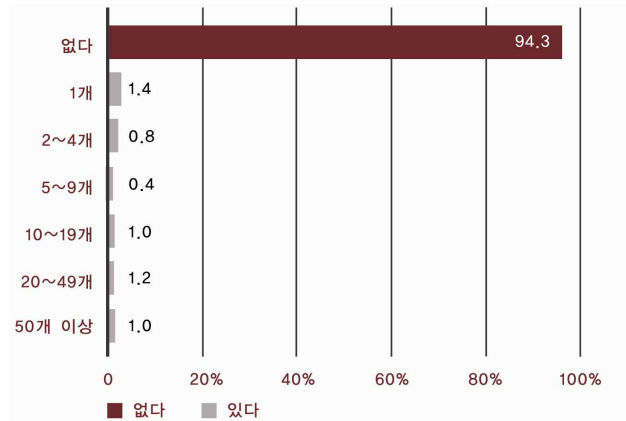
(단위: %)

	사례수	10% 미만	10~20% 미만	20~30% 미만	30~40% 미만	40~50% 미만	50% 이상
전체	(508)	3.5	14.8	37.2	30.3	11.0	3.1
종업원 수	1명	(121)	7.4	17.4	39.7	25.6	6.6
	2~4명	(259)	2.7	13.5	40.2	30.9	10.4
	5~9명	(72)	0.0	18.1	38.9	31.9	9.7
	10~19명	(30)	0.0	13.3	26.7	33.3	23.3
	20~49명	(13)	0.0	7.7	7.7	53.8	15.4
	50~99명	(3)	0.0	33.3	0.0	33.3	33.3
	100명 이상	(10)	20.0	0.0	0.0	20.0	40.0
계약건 수	1건 이하	(31)	12.9	19.4	41.9	19.4	3.2
	2~4건	(145)	6.9	15.9	33.1	24.8	14.5
	5~9건	(156)	1.3	14.7	37.8	34.0	9.6
	10~19건	(119)	1.7	13.4	42.0	33.6	8.4
	20~49건	(47)	0.0	12.8	31.9	36.2	14.9
	50~99건	(7)	0.0	14.3	57.1	14.3	14.3
매출액	100건 이상	(3)	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3
	1억 미만	(234)	5.1	18.4	38.9	27.4	7.3
	1~2억 미만	(110)	2.7	11.8	40.9	30.9	11.8
	2~5억 미만	(94)	1.1	11.7	41.5	34.0	9.6
	5~10억 미만	(27)	0.0	14.8	22.2	40.7	18.5
	10~20억 미만	(20)	0.0	15.0	35.0	25.0	20.0
	20~50억 미만	(7)	0.0	0.0	14.3	57.1	14.3
	50~100억 미만	(6)	33.3	16.7	0.0	16.7	33.3
	100~500억 미만	(6)	0.0	0.0	0.0	33.3	50.0
	500억 이상	(4)	0.0	0.0	0.0	25.0	50.0

(9) 지방사무소 개수

- 지방사무소를 보유하고 있는 사무소 비율은 5.7%로 낮은 수준임
- 특성별로 큰 차이를 보이고 있지 않음

〈그림 19 지방사무소 개수〉



〈표 32 특성별 지방사무소 개수〉

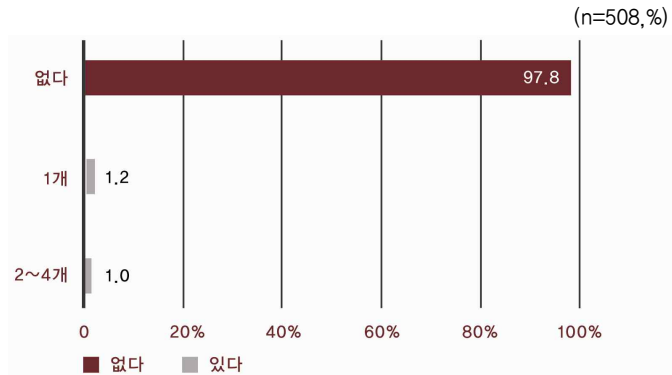
(단위: %)

	사례수	없다	1 개	2~4 개	5~9 개	10~19 개	20~49 개	50개 이상
전체	(508)	94.3	1.4	0.8	0.4	1.0	1.2	1.0
종업원수	1명	(121)	95.0	0.0	0.8	0.0	1.7	2.5
	2~4명	(259)	94.6	0.8	0.8	0.8	0.8	1.5
	5~9명	(72)	94.4	2.8	0.0	0.0	1.4	0.0
	10~19명	(30)	96.7	0.0	0.0	0.0	3.3	0.0
	20~49명	(13)	92.3	7.7	0.0	0.0	0.0	0.0
	50~99명	(3)	66.7	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0
	100명 이상	(10)	80.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0
계약건수	1건 이하	(31)	96.8	3.2	0.0	0.0	0.0	0.0
	2~4건	(145)	98.6	0.7	0.0	0.0	0.7	0.0
	5~9건	(156)	97.4	0.6	0.6	0.0	1.3	0.0
	10~19건	(119)	89.9	0.8	0.8	1.7	1.7	2.5
	20~49건	(47)	80.9	4.3	4.3	0.0	4.3	4.3
	50~99건	(7)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	100건 이상	(3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
매출액	1억 미만	(234)	93.6	0.0	0.9	0.9	1.3	2.1
	1~2억 미만	(110)	98.2	0.9	0.9	0.0	0.0	0.0
	2~5억 미만	(94)	92.6	3.2	0.0	0.0	2.1	0.0
	5~10억 미만	(27)	96.3	0.0	0.0	0.0	3.7	0.0
	10~20억 미만	(20)	95.0	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	20~50억 미만	(7)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	50~100억 미만	(6)	83.3	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0
	100~500억 미만	(6)	83.3	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0
	500억 이상	(4)	75.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0

(10) 해외지사 사무소 개수

- 해외지사를 보유하고 있는 사무소는 2.2%로 나타나 적은 수의 사무소만이 해외지사를 운영하고 있는 것으로 조사됨
- 해외지사 운영 비율은 매출액이 20억 이상인 사무소에서 상대적으로 높게 나타남

〈그림 20 해외지사 사무소 개수〉



〈표 33 특성별 해외지사 사무소 개수〉

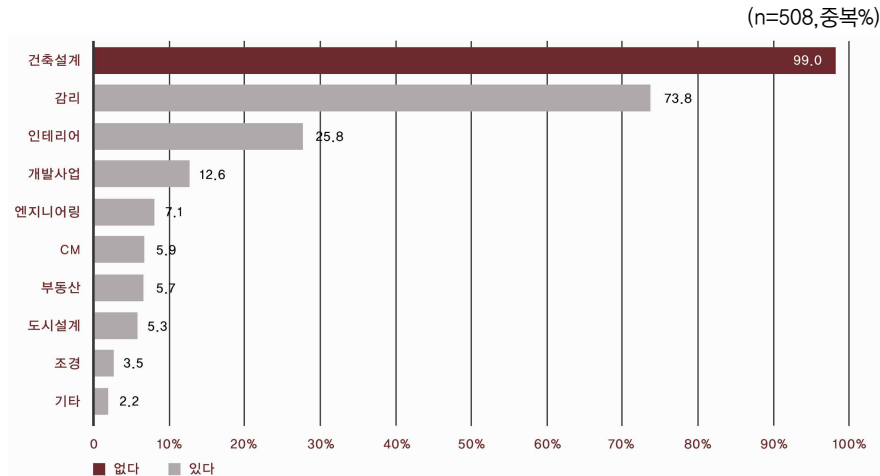
(단위: %)

	사례수	없다	1 개	2~4 개
전체	(508)	97.8	1.2	1.0
종업원 수	1명	100.0	0.0	0.0
	2~4명	100.0	0.0	0.0
	5~9명	97.2	2.8	0.0
	10~19명	96.7	3.3	0.0
	20~49명	84.6	15.4	0.0
	50~99명	66.7	0.0	33.3
	100명 이상	50.0	10.0	40.0
계약건 수	1건 이하	96.8	3.2	0.0
	2~4건	100.0	0.0	0.0
	5~9건	97.4	2.6	0.0
	10~19건	99.2	0.0	0.8
	20~49건	97.9	0.0	2.1
	50~99건	85.7	0.0	14.3
	100건 이상	0.0	33.3	66.7
매출액	1억 미만	99.6	0.4	0.0
	1~2억 미만	100.0	0.0	0.0
	2~5억 미만	97.9	2.1	0.0
	5~10억 미만	100.0	0.0	0.0
	10~20억 미만	100.0	0.0	0.0
	20~50억 미만	85.7	14.3	0.0
	50~100억 미만	66.7	16.7	16.7
	100~500억 미만	83.3	0.0	16.7
	500억 이상	0.0	25.0	75.0

(11) 업체 관여 분야

- 업체 관여 분야는 ‘건축설계’가 99.0%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘감리’ (73.8%)로 나타남
- 종업원 수가 5명 이상, 매출액 5억 이상의 사무소에서 ‘건축설계’는 100.0%로 나타남

〈그림 21 업체 관여 분야〉



〈표 34 특성별 업체 관여 분야〉

(단위: 중복%)

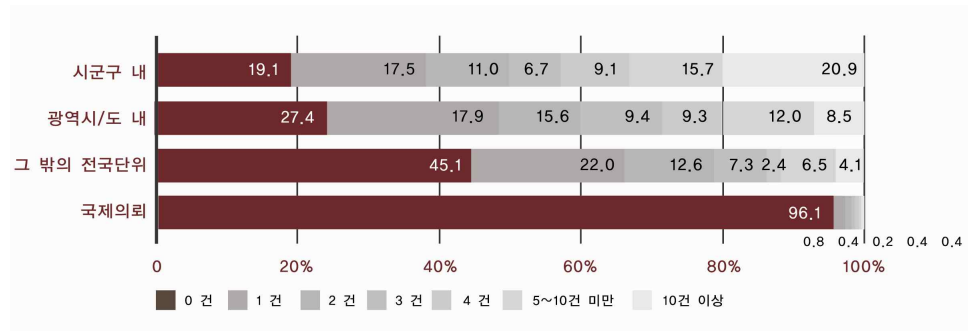
	사례 수	건축 설계	감리	인테리어	개발 사업	엔지니어링	CM	부동산	도시 설계	조경	기타
전체	(508)	99.0	73.8	25.8	12.6	7.1	5.9	5.7	5.3	3.5	2.2
종업원 수											
1명	(121)	99.2	71.1	24.0	7.4	2.5	2.5	0.8	4.1	3.3	0.8
2~4명	(259)	98.5	76.8	28.6	12.0	5.4	5.8	4.2	5.4	2.7	1.9
5~9명	(72)	100.0	73.6	25.0	22.2	12.5	4.2	6.9	8.3	4.2	4.2
10~19명	(30)	100.0	60.0	10.0	10.0	13.3	10.0	10.0	3.3	6.7	3.3
20~49명	(13)	100.0	69.2	7.7	0.0	7.7	7.7	7.7	0.0	0.0	7.7
50~99명	(3)	100.0	100.0	33.3	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0
100명 이상	(10)	100.0	70.0	50.0	40.0	40.0	50.0	70.0	10.0	20.0	0.0
계약건수											
1건 이하	(31)	100.0	67.7	16.1	12.9	0.0	6.5	6.5	0.0	6.5	0.0
2~4건	(145)	99.3	69.7	31.0	19.3	7.6	4.8	7.6	7.6	4.1	2.8
5~9건	(156)	98.1	68.6	21.2	7.7	5.8	5.1	4.5	3.8	1.3	3.2
10~19건	(119)	99.2	79.0	28.6	8.4	5.9	5.0	0.8	5.0	4.2	1.7
20~49건	(47)	100.0	95.7	19.1	12.8	10.6	8.5	10.6	6.4	4.3	0.0
50~99건	(7)	100.0	85.7	42.9	42.9	42.9	14.3	14.3	14.3	0.0	0.0
100건 이상	(3)	100.0	33.3	66.7	33.3	33.3	66.7	66.7	0.0	33.3	0.0

매출액	1억 미만	(234)	98.7	70.1	21.4	9.8	3.4	2.1	2.1	3.0	3.4	0.0
	1~2억 미만	(110)	99.1	80.9	33.6	13.6	9.1	3.6	3.6	10.9	0.9	3.6
	2~5억 미만	(94)	98.9	81.9	29.8	13.8	6.4	12.8	8.5	5.3	5.3	5.3
	5~10억 미만	(27)	100.0	63.0	22.2	18.5	11.1	3.7	7.4	7.4	3.7	7.4
	10~20억 미만	(20)	100.0	55.0	20.0	15.0	10.0	10.0	5.0	0.0	5.0	0.0
	20~50억 미만	(7)	100.0	85.7	0.0	0.0	28.6	14.3	14.3	0.0	0.0	0.0
	50~100억 미만	(6)	100.0	83.3	0.0	0.0	33.3	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0
	100~500억 미만	(6)	100.0	66.7	50.0	50.0	16.7	33.3	66.7	16.7	0.0	0.0
	500억 이상	(4)	100.0	50.0	75.0	50.0	50.0	75.0	75.0	0.0	50.0	0.0

(12) 건축 의뢰인별 지역 분 포

- 건축 의뢰인별로 사무소가 속한 지역단위 내 의뢰인의 계약 건수 평균은 6.3건으로 나타났고, 광역시/도 내 의뢰인은 3.4건, 그 밖의 전국단위는 2.2건, 국제의뢰는 0.1건으로 조사됨
- 계약건수가 증가함에 따라 각 지역별 의뢰인 평균 계약건수도 증가하는 경향이 나타나는 가운데, 계약건수가 20건 이상인 사무소에서 급격하게 증가함

〈그림 22 건축 의뢰인 지역별 분포〉



〈표 35 특성별 건축 의뢰인 지역별 분포-평균〉

(단위: 건)

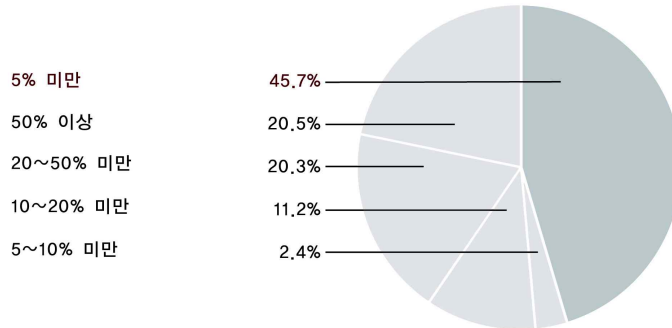
	사례수	사무소가 속한 지역단위(시군구)	사무소가 속한 광역시도	그밖에 전국단위	국제의뢰
전체	(508)	6.3	3.4	2.2	0.1
1명	(121)	3.5	2.2	0.9	0.0
2~4명	(259)	7.4	3.5	1.5	0.0
종업원수	(72)	6.9	3.2	1.7	0.1
5~9명	(30)	4.3	3.1	2.6	0.1
10~19명	(13)	6.2	3.1	3.7	0.2
20~49명	(3)	5.7	6.3	21.3	2.0
50~99명	(10)	15.0	18.7	30.1	5.2
100명 이상	(31)	0.6	0.4	0.0	0.0
1건 이하	(145)	1.5	1.1	0.9	0.0
2~4건	(156)	3.4	2.5	1.3	0.1
계약건수	(119)	8.9	4.6	2.4	0.0
5~9건	(47)	21.7	7.8	4.3	0.2
10~19건	(7)	38.4	15.7	14.3	0.7
20~49건	(3)	30.3	48.0	66.3	13.0
50~99건	(234)	4.8	2.2	0.8	0.0
100건 이상	(110)	8.2	4.4	1.7	0.0
1억 미만	(94)	7.3	3.9	2.5	0.1
1~2억 미만	(27)	4.8	2.7	1.6	0.0
2~5억 미만	(20)	3.9	2.7	3.2	0.0
매출액	(7)	16.7	4.4	2.7	0.0
5~10억 미만	(6)	1.3	2.0	9.8	1.0
10~20억 미만	(6)	8.3	5.7	19.2	2.0
20~50억 미만	(4)	27.8	41.0	51.0	10.5
50~100억 미만					
100~500억 미만					
500억 이상					

(13) 사무소직원 건축사자격증 소유 비율

- 사무소 직원의 건축사 자격증 소유 비율은 ‘5% 미만’ 이 45.7%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘50% 이상’ 이 20.5%, ‘20~50% 미만’ 이 20.3%였으며 전체 평균은 21.7%로 조사됨
- 종업원 수가 9인 이하인 사무소는 ‘5% 미만’ 과 ‘50% 이상’ 이 높게 나타나 자격증 보유율이 아주 적거나 높은 극단적인 현황을 보인 반면, 10인 이상인 사무소는 10~20%대에서 상대적으로 높게 나타남

〈그림 23 사무 직원 건축사자격증 소유 비율〉

(n=508,%)



〈표 36 특성별 사무소직원 건축사자격증 소유 비율〉

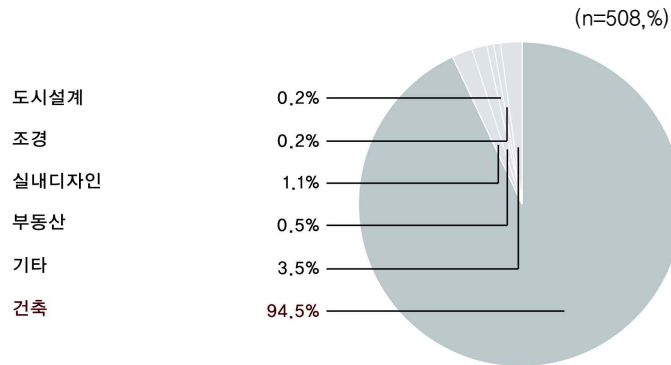
(단위: %)

	사례수	5% 미만	5~10% 미만	10~20% 미만	20~50% 미만	50% 이상	평균
전체	(508)	45.7	2.4	11.2	20.3	20.5	21.7
종업원수	1명	(121)	62.0	0.8	3.3	0.8	28.8
	2~4명	(259)	47.9	0.4	7.7	22.4	20.6
	5~9명	(72)	31.9	4.2	15.3	38.9	19.7
	10~19명	(30)	20.0	13.3	20.0	43.3	16.5
	20~49명	(13)	15.4	15.4	61.5	7.7	10.8
	50~99명	(3)	0.0	0.0	66.7	33.3	13.3
	100명 이상	(10)	20.0	10.0	60.0	10.0	10.7
계약건수	1건 이하	(31)	35.5	3.2	9.7	19.4	32.3
	2~4건	(145)	46.2	4.1	6.9	21.4	23.5
	5~9건	(156)	48.1	1.9	12.2	16.7	21.0
	10~19건	(119)	48.7	0.8	11.8	21.0	18.6
	20~49건	(47)	40.4	2.1	12.8	29.8	18.4
	50~99건	(7)	28.6	0.0	28.6	14.3	28.6
	100건 이상	(3)	0.0	0.0	100.0	0.0	14.7
매출액	1억 미만	(234)	53.4	1.3	5.6	11.5	25.0
	1~2억 미만	(110)	43.6	0.9	10.9	26.4	20.5
	2~5억 미만	(94)	45.7	2.1	9.6	26.6	20.0
	5~10억 미만	(27)	25.9	7.4	14.8	44.4	17.6
	10~20억 미만	(20)	30.0	5.0	30.0	30.0	15.1
	20~50억 미만	(7)	14.3	14.3	57.1	14.3	11.4
	50~100억 미만	(6)	33.3	0.0	50.0	16.7	8.8
	100~500억 미만	(6)	0.0	33.3	33.3	33.3	13.0
	500억 이상	(4)	0.0	0.0	100.0	0.0	13.5

(14) 사무소직원 전공비율 평균

- 건축사사무소 직원의 94.5%는 ‘건축’을 전공한 것으로 조사됨
- 특성별로 큰 차이를 보이고 있지 않음

〈그림 24 사무소 직원 전공 비율 평균〉



〈표 37 특성별 사무소 직원 전공비율 평균〉

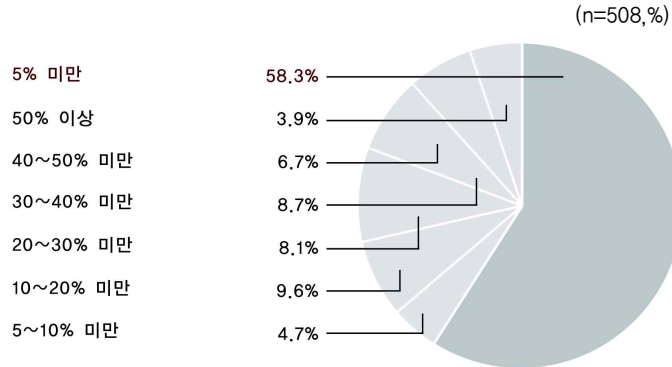
(단위: %)

	사례수	건축	도시설계	조경	실내디자인	부동산	기타
전체	(508)	94.5	0.2	0.2	1.1	0.5	3.5
종업원수	1명	(121)	98.1	0.0	0.0	1.1	0.0
	2~4명	(259)	94.1	0.1	0.1	1.0	0.7
	5~9명	(72)	92.6	0.1	0.8	1.2	1.0
	10~19명	(30)	92.7	0.0	0.0	2.3	0.2
	20~49명	(13)	89.6	0.8	0.2	0.8	0.0
	50~99명	(3)	83.3	3.3	0.0	1.7	0.0
계약건수	100명 이상	(10)	87.5	5.2	0.8	1.1	0.3
	1건 이하	(31)	94.1	0.0	0.0	1.0	0.9
	2~4건	(145)	93.9	0.1	0.4	1.3	0.7
	5~9건	(156)	96.1	0.1	0.0	1.1	0.8
	10~19건	(119)	94.8	0.2	0.3	1.0	0.0
	20~49건	(47)	90.3	0.7	0.1	1.1	0.4
매출액	50~99건	(7)	92.9	1.4	0.0	0.0	0.0
	100건 이상	(3)	92.3	2.0	0.3	1.1	0.0
	1억 미만	(234)	95.7	0.0	0.1	1.2	0.6
	1~2억 미만	(110)	94.4	0.0	0.1	0.9	0.3
	2~5억 미만	(94)	92.7	0.2	0.5	1.1	0.9
	5~10억 미만	(27)	94.6	0.0	0.0	1.7	0.6
	10~20억 미만	(20)	95.5	0.0	0.0	0.6	0.0
	20~50억 미만	(7)	88.6	1.4	0.4	0.7	0.0
	50~100억 미만	(6)	86.8	2.2	0.5	1.7	0.2
	100~500억 미만	(6)	86.2	5.8	0.0	1.2	0.2
	500억 이상	(4)	89.2	3.5	1.3	1.3	0.3

(15) 사무소직원 및 현장직원 중 여성 구성비

- 사무소 및 현장 직원 중 여성은 ‘5% 미만’ 이 58.3%로 나타남
- ‘5% 미만’ 은 종업원 수별로 1명(92.6%)과 2~4명(60.6%)에서 높게 나타났고, 10인 이상의 경우는 ‘10~40% 미만’ 이 상대적으로 높게 나타남

〈그림 25 사무소 직원 및 현장 직원 중 여성 구성비〉



〈표 38 특성별 사무소 직원 및 현장 직원 중 여성 구성비〉

(단위: %)

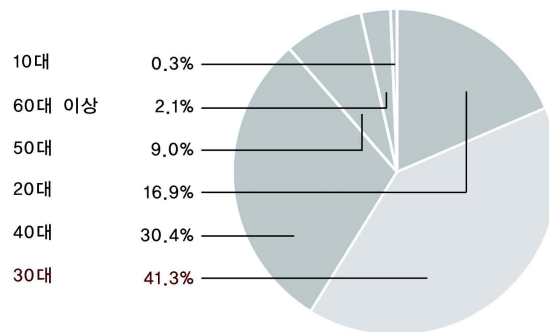
	사례수	5% 미만	5~10% 미만	10~20% 미만	20~30% 미만	30~40% 미만	40~50% 미만	50% 이상
전체	(508)	58.3	4.7	9.6	8.1	8.7	6.7	3.9
종업원 수	1명	(121)	92.6	0.0	0.8	0.0	0.8	2.5
	2~4명	(259)	60.6	3.1	4.2	8.1	8.9	9.7
	5~9명	(72)	27.8	12.5	36.1	8.3	12.5	1.4
	10~19명	(30)	13.3	10.0	13.3	26.7	23.3	13.3
	20~49명	(13)	7.7	23.1	30.8	23.1	7.7	7.7
	50~99명	(3)	0.0	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0
	100명 이상	(10)	20.0	10.0	20.0	20.0	20.0	0.0
계약건수	1건 이하	(31)	61.3	9.7	3.2	3.2	9.7	6.5
	2~4건	(145)	60.0	4.1	7.6	8.3	9.0	7.6
	5~9건	(156)	60.9	5.8	9.0	7.1	5.8	8.3
	10~19건	(119)	59.7	3.4	10.9	8.4	6.7	6.7
	20~49건	(47)	46.8	2.1	12.8	12.8	19.1	0.0
	50~99건	(7)	28.6	14.3	57.1	0.0	0.0	0.0
	100건 이상	(3)	0.0	0.0	0.0	33.3	66.7	0.0
매출액	1억 미만	(234)	77.8	2.1	1.7	4.7	6.0	4.7
	1~2억 미만	(110)	58.2	3.6	9.1	9.1	4.5	9.1
	2~5억 미만	(94)	39.4	8.5	19.1	5.3	12.8	9.6
	5~10억 미만	(27)	29.6	7.4	22.2	14.8	14.8	11.1
	10~20억 미만	(20)	10.0	15.0	20.0	25.0	25.0	5.0
	20~50억 미만	(7)	14.3	14.3	42.9	28.6	0.0	0.0
	50~100억 미만	(6)	33.3	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0
	100~500억 미만	(6)	0.0	16.7	16.7	16.7	33.3	0.0
	500억 이상	(4)	0.0	0.0	25.0	25.0	50.0	0.0

(16) 사무소 직원 연령 구성비

- 건축사사무소 직원은 30대(41.3%)와 40대(30.4%)의 비율이 높은 것으로 조사됨

〈그림 26 사무소 직원 연령 구성비〉

(n=508,%)



〈표 39 특성별 사무소 직원 연령 구성비-평균〉

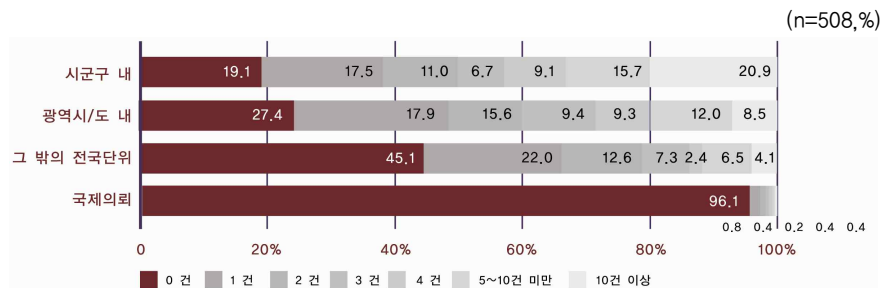
(단위: %)

	사례수	10대	20대	30대	40대	50대	60대 이상
전체	(508)	0.3	16.9	42.4	30.6	9.0	2.1
종업원 수	1명	(121)	0.8	10.3	38.3	36.3	12.6
	2~4명	(259)	0.0	17.2	43.1	30.7	7.1
	5~9명	(72)	0.5	20.8	50.1	25.7	9.0
	10~19명	(30)	0.0	30.1	36.6	22.6	9.5
	20~49명	(13)	0.0	20.0	40.0	26.4	11.5
	50~99명	(3)	0.0	16.7	40.0	30.0	11.7
	100명 이상	(10)	0.0	18.2	39.8	26.9	9.4
계약건수	1건 이하	(31)	0.0	14.9	36.9	31.3	11.9
	2~4건	(145)	0.7	19.1	41.9	24.2	11.0
	5~9건	(156)	0.2	15.0	41.9	36.6	8.9
	10~19건	(119)	0.0	18.3	43.5	30.7	6.1
	20~49건	(47)	0.0	15.0	43.3	31.4	9.3
	50~99건	(7)	0.0	13.4	62.1	22.9	1.6
	100건 이상	(3)	0.0	14.3	42.7	30.3	11.7
매출액	1억 미만	(234)	0.4	12.3	38.4	35.3	11.7
	1~2억 미만	(110)	0.3	21.9	45.8	24.7	4.8
	2~5억 미만	(94)	0.0	17.9	50.9	29.7	6.9
	5~10억 미만	(27)	0.0	24.5	36.0	26.8	10.9
	10~20억 미만	(20)	0.0	28.0	38.6	24.4	7.3
	20~50억 미만	(7)	0.0	15.0	45.7	27.9	9.3
	50~100억 미만	(6)	0.0	16.7	37.8	27.8	10.7
	100~500억 미만	(6)	0.0	21.5	47.0	20.8	7.8
	500억 이상	(4)	0.0	18.3	43.3	27.8	10.0

(17) 협회 가입 비율

- 건축사 관련 협회에 가입한 비율의 평균은 ‘대한건축사협회’가 84.9%로 가장 높게 나타났고, ‘한국건축가협회’는 4.0%, ‘새건축사협의회’는 1.6%로 나타나 ‘대한건축사협회’의 가입비율이 다른 협회에 비해 높은 것으로 나타남
- 특성별로 큰 특징을 보이지 않음

〈그림 27 협회 가입 비율〉



〈표 40 특성별 협회 가입 비율-평균〉

(단위: %)

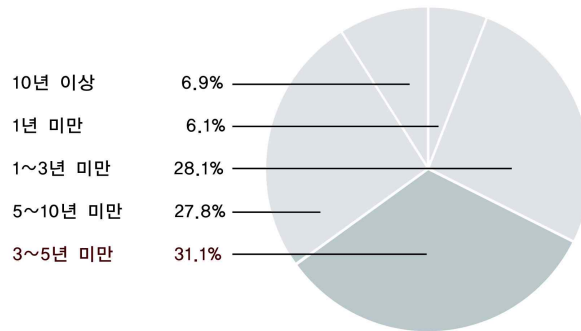
	사례수	대한건축사협회	한국건축가협회	새건축사협의회	
전체	(508)	84.9	4.0	1.6	
종업원수	1명	(121)	88.6	4.4	0.6
	2~4명	(259)	85.1	4.0	1.3
	5~9명	(72)	82.4	3.7	2.7
	10~19명	(30)	81.0	2.2	3.0
	20~49명	(13)	81.4	2.3	6.5
	50~99명	(3)	63.3	3.3	0.3
	100명 이상	(10)	75.5	7.5	4.6
계약건수	1건 이하	(31)	77.5	5.6	1.0
	2~4건	(145)	85.5	5.3	1.7
	5~9건	(156)	87.8	3.8	2.2
	10~19건	(119)	84.5	3.2	1.3
	20~49건	(47)	80.5	1.1	0.1
	50~99건	(7)	92.9	0.3	0.1
	100건 이상	(3)	43.3	16.7	13.7
매출액	1억 미만	(234)	88.1	3.2	1.2
	1~2억 미만	(110)	83.9	5.6	0.7
	2~5억 미만	(94)	84.3	5.0	2.8
	5~10억 미만	(27)	66.6	2.2	1.7
	10~20억 미만	(20)	93.0	1.0	2.0
	20~50억 미만	(7)	79.3	1.6	0.0
	50~100억 미만	(6)	79.7	2.2	0.8
	100~500억 미만	(6)	71.7	6.3	13.3
500억 이상	(4)	55.0	13.3	10.5	

(18) 직원 평균 근속연수

- 직원 평균 근무기간은 ‘3~5년 미만’이 31.1%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘1~3년 미만’ (28.1%), ‘5~10년 미만’ (27.8%)의 순으로 나타남
- 특성별로는 규모가 상대적으로 크다고 할 수 있는 계약건수 20건 이상, 매출액 5억 이상인 경우 1년 미만의 근속연수와 10년 이상의 근속연수를 보이는 경우는 드문 반면 사무소의 규모가 소규모인 경우는 반대로 1년 미만의 단기간 근속연수도 보이지만 10년 이상의 경우도 있는 특징을 보임

〈그림 28 직원 평균 근속연수〉

(n=508,%)



〈표 41 특성별 직원 평균 근속연수〉

(단위: %)

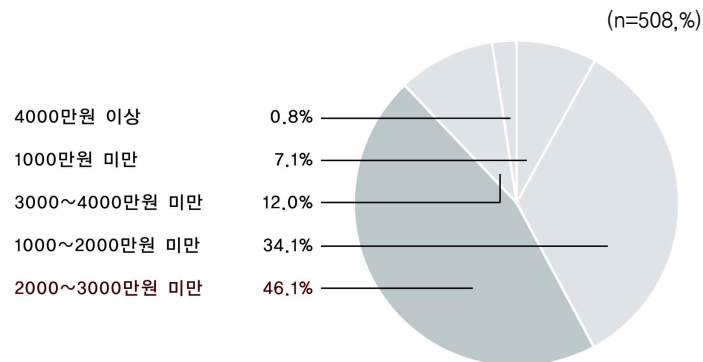
	사례수	1년 미만	1~3년 미만	3~5년 미만	5~10년 미만	10년 이상
전체	(508)	6.1	28.1	31.1	27.8	6.9
1명	(121)	16.5	27.3	15.7	22.3	18.2
2~4명	(259)	4.2	29.0	32.8	30.1	3.9
종업원수						
5~9명	(72)	0.0	31.9	37.5	27.8	2.8
10~19명	(30)	0.0	26.7	53.3	20.0	0.0
20~49명	(13)	0.0	23.1	23.1	46.2	7.7
50~99명	(3)	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0
100명 이상	(10)	0.0	10.0	60.0	30.0	0.0
계약건수						
1건 이하	(31)	12.9	25.8	29.0	25.8	6.5
2~4건	(145)	6.2	35.9	25.5	24.1	8.3
5~9건	(156)	9.6	29.5	28.8	23.1	9.0
10~19건	(119)	2.5	22.7	38.7	30.3	5.9

매출액	20~49건	(47)	0.0	19.1	38.3	42.6	0.0
	50~99건	(7)	0.0	14.3	28.6	57.1	0.0
	100건 이상	(3)	0.0	0.0	33.3	66.7	0.0
	1억 미만	(234)	11.1	27.8	25.6	24.8	10.7
	1~2억 미만	(110)	1.8	30.0	35.5	30.0	2.7
	2~5억 미만	(94)	3.2	31.9	35.1	26.6	3.2
	5~10억 미만	(27)	0.0	25.9	29.6	33.3	11.1
	10~20억 미만	(20)	0.0	30.0	30.0	35.0	5.0
	20~50억 미만	(7)	0.0	14.3	28.6	57.1	0.0
	50~100억 미만	(6)	0.0	0.0	83.3	16.7	0.0
	100~500억 미만	(6)	0.0	16.7	66.7	16.7	0.0
	500억 이상	(4)	0.0	0.0	25.0	75.0	0.0

(19) 직원 평균 연봉

- 직원 평균 연봉은 ‘2000~3000만원 미만’ 이 46.1%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘1000~2000만원 미만’ (34.1%)으로 나타나 대부분의 직원이 1000만원과 3000만원 사이의 연봉을 받는 것으로 조사됨
- 종업원 수, 계약건수와 매출액이 증가함에 따라 직원 평균 연봉도 증가하는 경향이 있는 것으로 조사됨

〈그림 29 직원 평균 연봉〉



〈표 42 특성별 직원 평균 연봉〉

(단위: %)

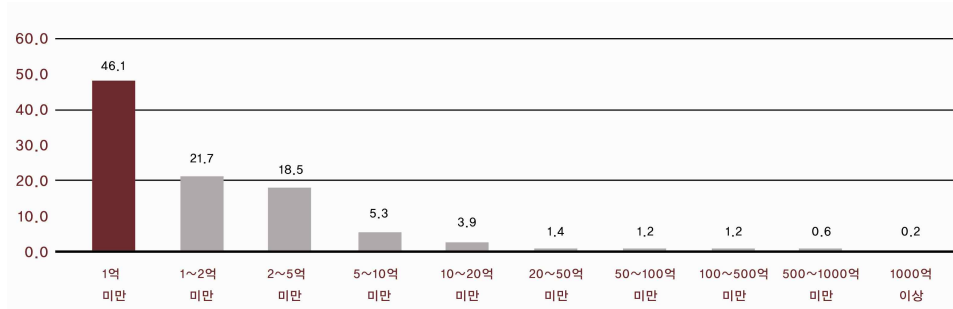
	사례수	1000만원 미만	1000 ~ 2000만원 미만	2000 ~ 3000만원 미만	3000 ~ 4000만원 미만	4000만원 이상
전체	(508)	7.1	34.1	46.1	12.0	0.8
1명	(121)	24.0	39.7	33.1	3.3	0.0
2~4명	(259)	2.7	39.4	49.8	7.3	0.8
종업원수						
5~9명	(72)	0.0	29.2	58.3	12.5	0.0
10~19명	(30)	0.0	3.3	56.7	40.0	0.0
20~49명	(13)	0.0	7.7	30.8	61.5	0.0
50~99명	(3)	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
100명 이상	(10)	0.0	0.0	20.0	60.0	20.0
1건 이하	(31)	16.1	29.0	48.4	6.5	0.0
2~4건	(145)	9.0	33.1	45.5	12.4	0.0
계약건수						
5~9건	(156)	10.3	38.5	39.7	10.9	0.6
10~19건	(119)	1.7	37.0	53.8	7.6	0.0
20~49건	(47)	0.0	21.3	53.2	23.4	2.1
50~99건	(7)	0.0	28.6	28.6	28.6	14.3
100건 이상	(3)	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3
매출액						
1억 미만	(234)	13.7	45.7	37.2	3.4	0.0
1~2억 미만	(110)	3.6	40.0	50.9	4.5	0.9
2~5억 미만	(94)	0.0	16.0	66.0	17.0	1.1
5~10억 미만	(27)	0.0	22.2	48.1	29.6	0.0
10~20억 미만	(20)	0.0	5.0	55.0	40.0	0.0
20~50억 미만	(7)	0.0	0.0	42.9	57.1	0.0
50~100억 미만	(6)	0.0	0.0	33.3	66.7	0.0
100~500억 미만	(6)	0.0	0.0	0.0	83.3	16.7
500억 이상	(4)	0.0	0.0	0.0	75.0	25.0

(20) 연간 매출액

- 건축사사무소의 매출액은 ‘1억 미만’ 이 46.1%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘1~2억 미만’ (21.7%), ‘2~5억 미만’ (18.5%)의 순으로 나타나, 대부분 5억 미만의 매출액을 보이고 있음
- 종업원이나 계약건수 등의 규모가 커질수록 매출액도 커지고 있음

〈그림 30 연간 매출액〉

(n=508, %)



〈표 43 특성별 연간 매출액〉

(단위: %)

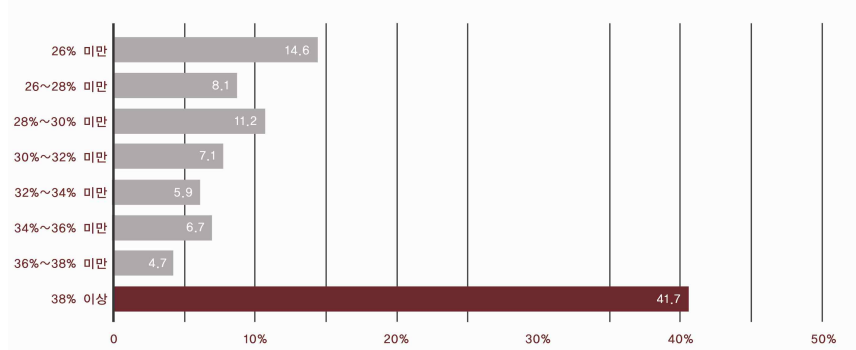
	사례수	1억 미만	1~2억 미만	2~5억 미만	5~10억 미만	10~20억 미만	20~50억 미만	50~100억 미만	100~500억 미만	500~1000억 미만	1000억 이상
전체	(508)	46.1	21.7	18.5	5.3	3.9	1.4	1.2	1.2	0.6	0.2
1명	(121)	85.1	11.6	3.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
2~4명	(259)	45.9	30.9	21.6	1.2	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
5~9명	(72)	12.5	22.2	38.9	22.2	4.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
10~19명	(30)	10.0	0.0	20.0	23.3	40.0	6.7	0.0	0.0	0.0	0.0
20~49명	(13)	0.0	0.0	0.0	7.7	30.8	38.5	15.4	7.7	0.0	0.0
50~99명	(3)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0
100명 이상	(10)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	40.0	30.0	10.0
1건 이하	(31)	80.6	3.2	9.7	0.0	6.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
2~4건	(145)	51.0	18.6	14.5	9.7	4.8	0.7	0.7	0.0	0.0	0.0
5~9건	(156)	53.2	19.2	17.9	3.2	1.9	1.3	1.9	1.3	0.0	0.0
10~19건	(119)	37.0	28.6	22.7	4.2	5.9	0.8	0.8	0.0	0.0	0.0
20~49건	(47)	14.9	34.0	27.7	6.4	2.1	4.3	2.1	6.4	2.1	0.0
50~99건	(7)	14.3	28.6	28.6	0.0	0.0	14.3	0.0	14.3	0.0	0.0
100건 이상	(3)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3

(21) 매출액 대비 연 인건비 비율

- 매출액 대비 연 인건비는 ‘38% 이상’ 이 41.7%로 가장 높게 나타남
- 종업원수가 10~49명, 매출액이 2~20억 미만일 때 인건비 비율이 상대적으로 높은 38% 이상의 비율이 높게 나타남

〈그림 31 매출액 대비 연 인건비 비율〉

(n=508, %)



〈표 44 특성별 매출액 대비 연 인건비 비율〉

(단위: %)

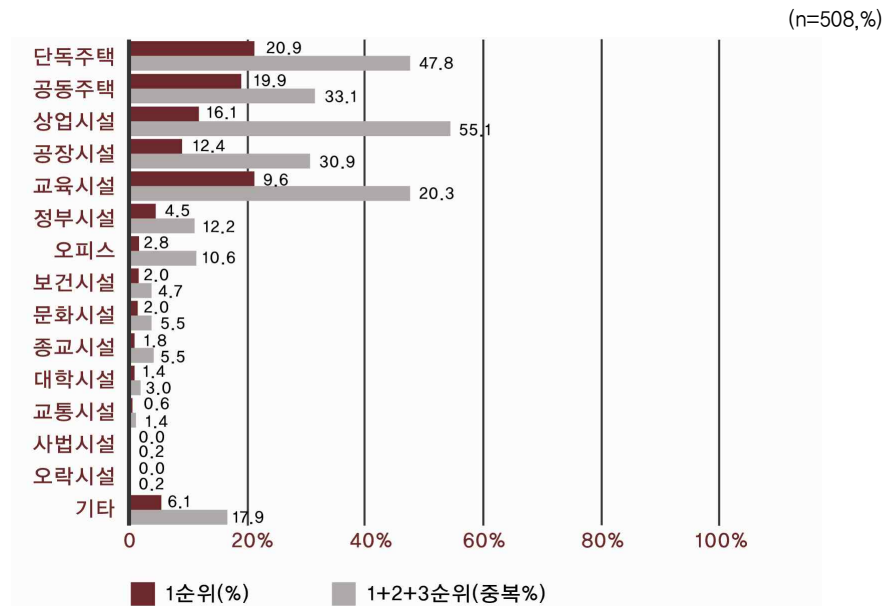
	사례수	26% 미만	26~28% 미만	28~30% 미만	30~32% 미만	32~34% 미만	34~36% 미만	36~38% 미만	38% 이상
전체	(508)	14.6	8.1	11.2	7.1	5.9	6.7	4.7	41.7
종업원수									
1명	(121)	25.6	10.7	13.2	6.6	4.1	9.1	3.3	27.3
2~4명	(259)	14.3	4.6	10.4	7.7	6.6	5.8	5.8	44.8
5~9명	(72)	5.6	11.1	13.9	2.8	8.3	8.3	1.4	48.6
10~19명	(30)	3.3	10.0	13.3	6.7	0.0	3.3	6.7	56.7
20~49명	(13)	0.0	30.8	0.0	7.7	0.0	0.0	7.7	53.8
50~99명	(3)	0.0	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0
100명 이상	(10)	10.0	10.0	0.0	10.0	10.0	10.0	10.0	40.0
계약건수									
1건 이하	(31)	16.1	6.5	9.7	0.0	6.5	12.9	0.0	48.4
2~4건	(145)	15.2	11.0	9.0	6.9	3.4	6.2	2.8	45.5
5~9건	(156)	17.3	9.0	14.1	5.1	6.4	3.8	3.8	40.4
10~19건	(119)	8.4	6.7	10.1	10.9	7.6	7.6	9.2	39.5
20~49건	(47)	14.9	0.0	12.8	10.6	4.3	10.6	6.4	40.4
50~99건	(7)	28.6	14.3	14.3	0.0	14.3	14.3	0.0	14.3
100건 이상	(3)	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3
매출액									
1억 미만	(234)	23.5	6.4	13.2	4.7	5.1	5.1	3.4	38.5
1~2억 미만	(110)	9.1	9.1	12.7	9.1	6.4	9.1	1.8	42.7
2~5억 미만	(94)	5.3	6.4	5.3	9.6	7.4	8.5	9.6	47.9
5~10억 미만	(27)	7.4	11.1	14.8	0.0	7.4	3.7	7.4	48.1
10~20억 미만	(20)	0.0	5.0	15.0	15.0	0.0	10.0	5.0	50.0
20~50억 미만	(7)	14.3	42.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	42.9
50~100억 미만	(6)	0.0	16.7	0.0	33.3	0.0	0.0	16.7	33.3
100~500억 미만	(6)	0.0	33.3	0.0	16.7	16.7	16.7	0.0	16.7
500억 이상	(4)	25.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	25.0	25.0

2 프로젝트 수주 현황

(1) 시설별 수입비율 및 계약건수

- 시설별 수입비율이 가장 높은 항목은 단독주택(20.9%)으로 나타났으며, 그 다음은 공동주택(19.9%), 상업시설(16.1%), 공장시설(12.4%)의 순으로 나타남
- 시설별 수입비율 1순위 항목에 대한 수주액 비율은 ‘교통시설’이 100%로 가장 높게 나타났고, 계약건수 또한 ‘교통시설’이 13.3건으로 가장 많은 것으로 나타남
- ‘단독주택’은 종업원 수가 4인 이하(1명: 28.1%, 2~4명: 24.7%)인 사무소에서 높게 나타남
- ‘공동주택’은 종업원 수 5명 이상(5~9명: 22.2%, 10~19명: 26.7%, 20~49명: 46.2%, 50~99명: 33.3%, 100명 이상: 40.0%)의 사무소와 매출액이 10~20억 미만(40.0%), 20~50억 미만(57.1%)과 50~100억 미만(66.7%), 100~500억 미만(33.3%)에서 높게 나타남

〈그림 32 상위 수입비율 수주 시설 및 평균 수입비율·계약건수〉



*수주액비율과 계약건수는 1순위 응답에 대한 평균값임

**항목별 1순위 응답자수임

〈표 45 특성별 상위 수입비율 수주 시설〉

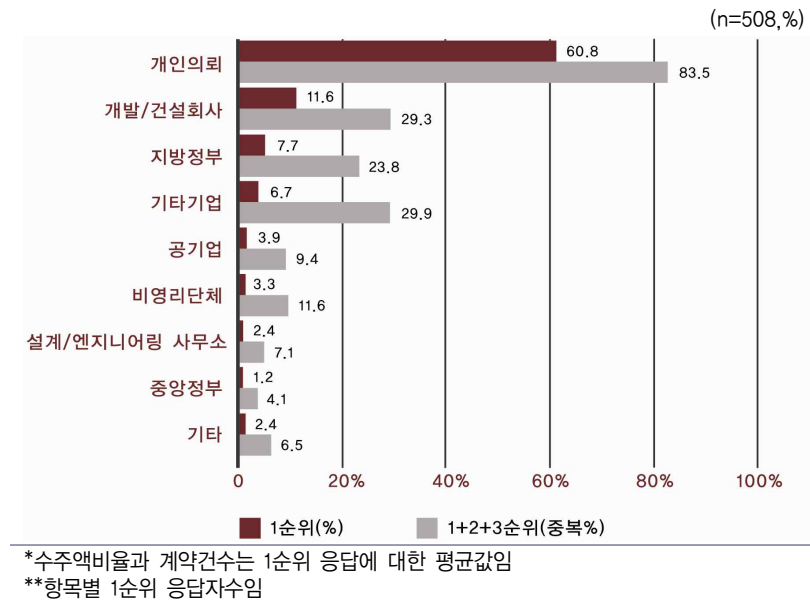
(단위: %)

	사례 수	단독 주택	공동 주택	상업 시설	공장 시설	교육 시설	정부 시설	오피스	보건 시설	문화 시설	종교 시설	대학 시설	교통 시설	기타
전체	(508)	20.9	19.9	16.1	12.4	9.6	4.5	2.8	2.0	2.0	1.8	1.4	0.6	6.1
1명	(121)	28.1	12.4	19.0	15.7	9.1	6.6	2.5	0.0	0.0	0.8	0.0	0.0	5.8
2~4명	(259)	24.7	19.7	14.7	11.2	11.2	3.1	1.5	2.7	2.3	2.7	0.4	0.4	5.4
종업원 수 5~9명	(72)	8.3	22.2	13.9	15.3	9.7	5.6	4.2	1.4	4.2	1.4	4.2	0.0	9.7
10~19명	(30)	6.7	26.7	20.0	6.7	3.3	0.0	6.7	6.7	0.0	0.0	6.7	6.7	10.0
20~49명	(13)	0.0	46.2	15.4	7.7	7.7	7.7	0.0	0.0	7.7	0.0	7.7	0.0	0.0
50~99명	(3)	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100명 이상	(10)	0.0	40.0	20.0	0.0	0.0	20.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
1건 이하	(31)	16.1	19.4	19.4	9.7	12.9	0.0	6.5	3.2	0.0	0.0	0.0	3.2	9.7
2~4건	(145)	13.1	27.6	16.6	11.0	6.9	4.1	4.1	1.4	4.8	0.7	2.8	0.0	6.9
계약건 수 5~9건	(156)	21.2	19.9	17.3	9.6	11.5	5.8	0.6	3.8	1.3	2.6	0.0	0.6	5.8
10~19건	(119)	26.9	10.9	13.4	17.6	12.6	5.0	2.5	0.0	0.8	2.5	2.5	0.0	5.0
20~49건	(47)	34.0	14.9	14.9	12.8	4.3	4.3	2.1	2.1	0.0	2.1	0.0	2.1	6.4
50~99건	(7)	14.3	42.9	14.3	28.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100건 이상	(3)	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
1억 미만	(234)	30.8	17.9	17.9	11.1	9.4	3.0	2.1	1.3	0.4	1.3	0.9	0.4	3.4
1~2억 미만	(110)	20.0	16.4	13.6	14.5	11.8	4.5	1.8	2.7	1.8	2.7	0.9	0.0	9.1
2~5억 미만	(94)	11.7	17.0	18.1	13.8	11.7	8.5	1.1	2.1	5.3	1.1	0.0	0.0	9.6
매출액 5~10억 미만	(27)	3.7	22.2	7.4	14.8	3.7	0.0	11.1	7.4	7.4	7.4	3.7	0.0	11.1
10~20억 미만	(20)	0.0	40.0	5.0	15.0	10.0	0.0	5.0	0.0	0.0	0.0	10.0	10.0	5.0
20~50억 미만	(7)	0.0	57.1	14.3	0.0	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0	14.3	0.0	0.0
50~100억 미만	(6)	0.0	66.7	16.7	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100~500억 미만	(6)	0.0	33.3	16.7	0.0	0.0	33.3	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
500억 이상	(4)	0.0	25.0	50.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

(2) 의뢰인별 수입비율 및 계약건수

- 의뢰인별로 수입비율이 가장 높은 경우는 ‘개인의뢰’ (60.8%-1순위 위 기준)로 조사됨
- 1순위 항목에 대한 수주액 비율은 ‘개인의뢰’가 79.9%로 가장 높게 나타났고, 계약건수 또한 9.4건으로 나타나 비중을 가장 높게 차지하고 있는 것으로 나타남
- 특성별로 살펴보면 ‘개인의뢰’는 종업원 수별로 1명(77.7%)과 2~4명(67.6%), 계약건수별로는 10~19건(68.9%)과 20~49건(70.2%), 매출액별로는 1억 미만(79.1%)에서 상대적으로 높게 나타남

〈그림 33 상위 수입비율 수주 의뢰인 및 평균 수입비율·계약건수〉



〈표 46 특성별 상위 수입비율 수주 의뢰인〉

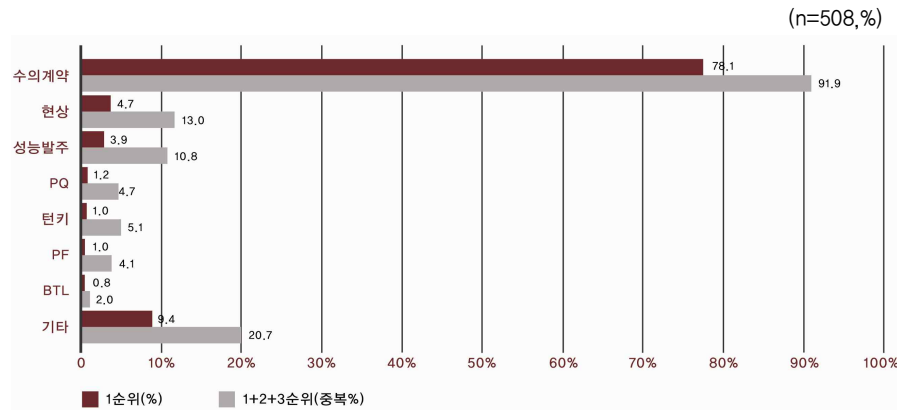
(단위: %)

	사례수	개인 의뢰	개발 건설 회사	지방 정부	기타 기업	공기업	비영리 단체	설계 엔지 니어 링사 무소	기타	중앙 정부	
중 업 원 수	전체	(508)	60.8	11.6	7.7	6.7	3.9	3.3	2.4	2.4	1.2
	1명	(121)	77.7	1.7	12.4	3.3	0.8	2.5	0.0	1.7	0.0
	2~4명	(259)	67.6	9.3	6.9	5.0	3.5	2.7	1.9	1.2	1.9
	5~9명	(72)	44.4	18.1	5.6	15.3	4.2	5.6	2.8	2.8	1.4
	10~19명	(30)	16.7	30.0	0.0	13.3	6.7	6.7	13.3	13.3	0.0
	20~49명	(13)	15.4	15.4	15.4	0.0	30.8	7.7	7.7	7.7	0.0
	50~99명	(3)	0.0	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	100명 이상	(10)	10.0	80.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0
계 약 건 수	1건 이하	(31)	58.1	16.1	3.2	6.5	6.5	3.2	0.0	6.5	0.0
	2~4건	(145)	54.5	19.3	5.5	6.9	2.8	2.1	4.8	3.4	0.7
	5~9건	(156)	59.0	7.7	10.3	5.1	6.4	4.5	3.2	1.9	1.9
	10~19건	(119)	68.9	6.7	9.2	5.9	2.5	3.4	0.0	1.7	1.7
	20~49건	(47)	70.2	6.4	6.4	12.8	0.0	4.3	0.0	0.0	0.0
	50~99건	(7)	57.1	14.3	0.0	14.3	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0
	100건 이상	(3)	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
매 출 액	1억 미만	(234)	79.1	4.7	6.4	3.0	2.1	2.6	0.0	1.7	0.4
	1~2억 미만	(110)	60.9	10.0	12.7	7.3	3.6	0.9	0.9	1.8	1.8
	2~5억 미만	(94)	47.9	11.7	8.5	10.6	5.3	5.3	5.3	3.2	2.1
	5~10억 미만	(27)	25.9	29.6	3.7	11.1	0.0	14.8	11.1	0.0	3.7
	10~20억 미만	(20)	15.0	25.0	0.0	20.0	10.0	0.0	15.0	15.0	0.0
	20~50억 미만	(7)	14.3	42.9	14.3	0.0	14.3	14.3	0.0	0.0	0.0
	50~100억 미만	(6)	0.0	66.7	0.0	16.7	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0
	100~500억 미만	(6)	0.0	50.0	0.0	16.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
	500억 이상	(4)	25.0	75.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

(3) 프로젝트 계약 성격별 수입비율 및 계약건수

- 프로젝트 계약 성격별로 수입비율이 가장 높은 항목은 ‘수의계약’이라는 응답이 78.1%로 높게 나타났으며, 수주액비율 또한 91.4%로 가장 높게 나타남
- ‘현상’은 종업원 수별로 20~49명(46.2%), 매출액별로 10억 이상 500억 미만(10~20억 미만: 25.0%, 20~50억 미만: 42.9%, 50~100억 미만: 16.7%, 100~500억 미만: 33.3%)에서 상대적으로 높게 나타남

〈그림 34 상위 수입비율 수주 계약 성격 및 평균 수입비율·계약건수〉



*수주액비율과 계약건수는 1순위 응답에 대한 평균값임

**항목별 1순위 응답자수임

〈표 47 특성별 상위 수입비율 수주 계약 성격〉

(단위: %)

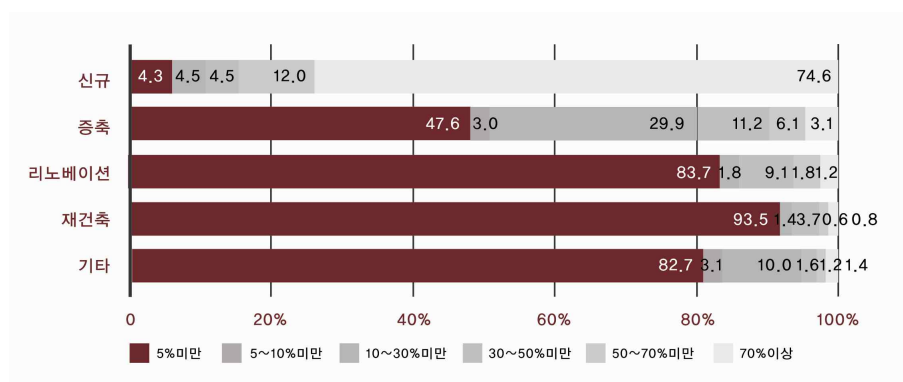
	사례수	수의 계약	현상	성능 발주	PQ	턴키	PF	BTL	기타
전체	(508)	78.1	4.7	3.9	1.2	1.0	1.0	0.6	9.4
1명	(121)	86.8	0.0	3.3	0.0	0.8	1.7	0.0	7.4
2~4명	(259)	79.9	3.1	2.7	0.4	1.2	0.4	0.8	11.6
종업원 수									
5~9명	(72)	77.8	6.9	5.6	2.8	0.0	0.0	0.0	6.9
10~19명	(30)	60.0	13.3	13.3	0.0	3.3	3.3	0.0	6.7
20~49명	(13)	38.5	46.2	0.0	7.7	0.0	0.0	0.0	7.7
50~99명	(3)	66.7	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100명 이상	(10)	40.0	10.0	0.0	20.0	0.0	10.0	10.0	10.0
계약 건수									
1건 이하	(31)	90.3	3.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.5
2~4건	(145)	85.5	4.1	3.4	1.4	0.7	0.0	0.7	4.1
5~9건	(156)	70.5	7.1	3.8	1.3	0.6	1.9	0.6	14.1
10~19건	(119)	75.6	3.4	4.2	1.7	1.7	0.8	0.0	12.6

매출액	20~49건	(47)	85.1	2.1	6.4	0.0	0.0	0.0	2.1	4.3
	50~99건	(7)	57.1	14.3	14.3	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0
	100건 이상	(3)	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	33.3
	1억 미만	(234)	87.6	0.4	2.1	0.0	0.4	0.4	0.0	9.0
	1~2억 미만	(110)	76.4	2.7	7.3	0.9	2.7	0.9	0.0	9.1
	2~5억 미만	(94)	70.2	8.5	3.2	1.1	0.0	2.1	2.1	12.8
	5~10억 미만	(27)	85.2	3.7	3.7	0.0	0.0	0.0	0.0	7.4
	10~20억 미만	(20)	50.0	25.0	5.0	10.0	5.0	0.0	0.0	5.0
	20~50억 미만	(7)	28.6	42.9	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0	14.3
	50~100억 미만	(6)	50.0	16.7	16.7	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0
	100~500억 미만	(6)	33.3	33.3	0.0	16.7	0.0	0.0	16.7	0.0
	500억 이상	(4)	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	25.0

(4) 신규건설과 리노베이션, 재건축, 증축의 수입비율

- 신규건설과 리노베이션, 재건축, 증축 중 수주액 비율이 가장 높은 항목은 ‘신규건설’ (76.4%)로 조사됨
- 특성별로 ‘신규건설’은 종업원 수가 10~19명(84.8%), 20~49명(83.7%)과 50~99명(86.7%), 계약건수는 2~4건(83.4%), 50~99건(83.6%)과 100건 이상(85.0%), 매출액은 5~10억 미만(89.2%)과 100~500억 미만(92.5%)에서 상대적으로 높게 나타남

〈그림 35 신규건설과 리노베이션, 재건축, 증축의 수입비율〉



〈표 48 특성별 신규건설과 리노베이션, 재건축, 증축의 수입비율-평균〉

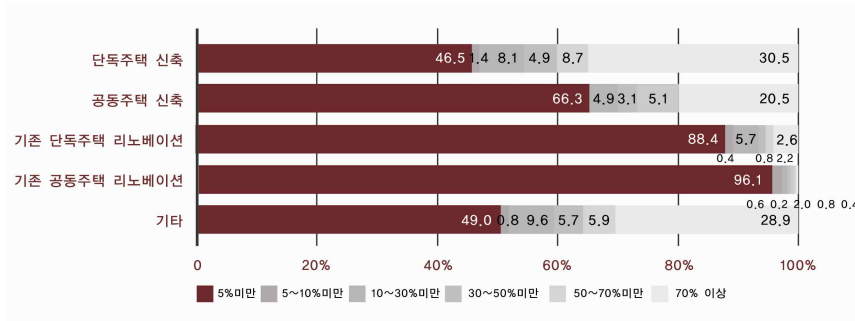
(단위: %)

	사례 수	신규건설	증축	리노베이션	재건축	기타	
종 업 원 수	전체	(508)	76.4	14.2	4.0	1.5	3.9
	1명	(121)	77.1	13.9	2.9	1.5	4.6
	2~4명	(259)	74.4	16.3	4.4	0.6	4.2
	5~9명	(72)	76.6	13.1	4.3	3.3	2.7
	10~19명	(30)	84.8	7.8	3.1	1.7	2.7
	20~49명	(13)	83.7	7.8	5.8	1.5	1.2
	50~99명	(3)	86.7	10.0	3.3	0.0	0.0
	100명 이상	(10)	77.5	1.2	4.2	14.1	3.0
계 약 건 수	1건 이하	(31)	77.1	10.0	0.0	3.2	9.7
	2~4건	(145)	83.4	9.5	3.0	1.4	2.7
	5~9건	(156)	69.8	18.2	5.5	1.0	5.5
	10~19건	(119)	74.8	15.4	5.0	2.0	2.8
	20~49건	(47)	78.1	16.3	2.6	1.0	2.1
	50~99건	(7)	83.6	12.9	0.7	2.9	0.0
	100건 이상	(3)	85.0	4.0	5.7	5.3	0.0
매 출 액	1억 미만	(234)	75.9	15.8	2.8	1.4	4.0
	1~2억 미만	(110)	74.1	14.9	5.4	0.7	4.9
	2~5억 미만	(94)	74.1	15.5	5.5	1.0	3.9
	5~10억 미만	(27)	89.2	6.3	3.5	0.0	0.9
	10~20억 미만	(20)	82.5	6.2	2.6	6.3	2.5
	20~50억 미만	(7)	76.9	13.1	7.1	0.7	2.1
	50~100억 미만	(6)	74.2	5.0	1.7	16.7	2.5
	100~500억 미만	(6)	92.5	0.0	1.7	5.0	0.8
	500억 이상	(4)	78.8	3.0	10.5	5.3	2.5

(5) 주거 프로젝트별 수입비율

- 주거 프로젝트별 수입비율이 높은 항목은 ‘단독주택 신축’ (36.1%)으로 나타남
- ‘단독주택 신축’은 종업원 수가 9명 이하, ‘공동주택 신축’은 10명 이상에서 상대적으로 높게 나타남

〈그림 36 주거 프로젝트별 수입비율〉



〈표 49 특성별 주거 프로젝트별 수입비율〉

(단위: %)

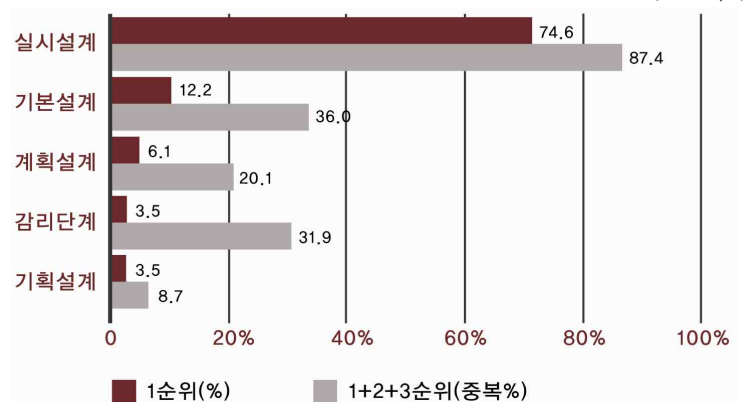
	사례 수	단독주택 신축	공동주택 신축	기존 단독주택 리노베이션	기존 공동주택 리노베이션	기타	
종업원 수	전체	(508)	36.1	23.7	4.6	1.1	34.4
	1명	(121)	45.0	13.9	4.9	0.4	35.8
	2~4명	(259)	39.0	23.1	5.1	1.2	31.6
	5~9명	(72)	28.3	23.1	3.6	0.3	44.7
	10~19명	(30)	16.7	39.8	5.7	0.7	37.2
	20~49명	(13)	20.8	51.5	0.8	9.2	17.7
	50~99명	(3)	0.0	36.7	0.0	0.0	63.3
	100명 이상	(10)	0.0	76.5	0.0	4.0	19.5
계약 건 수	1건 이하	(31)	24.2	16.1	12.9	0.0	46.8
	2~4건	(145)	21.4	29.8	3.8	0.9	44.0
	5~9건	(156)	35.9	24.7	4.6	1.2	33.8
	10~19건	(119)	52.2	16.3	4.3	1.4	25.8
	20~49건	(47)	53.0	17.7	3.9	1.4	24.0
	50~99건	(7)	28.6	47.1	0.0	0.0	24.3
	100건 이상	(3)	0.0	95.0	0.0	5.0	0.0
매출액	1억 미만	(234)	41.2	18.7	5.1	0.9	34.2
	1~2억 미만	(110)	41.5	17.7	4.2	0.2	36.4
	2~5억 미만	(94)	33.5	29.3	5.4	1.6	30.2
	5~10억 미만	(27)	20.7	21.3	5.9	2.6	49.5
	10~20억 미만	(20)	11.2	47.5	1.5	1.0	38.9
	20~50억 미만	(7)	28.6	57.1	0.0	5.7	8.6
	50~100억 미만	(6)	1.7	64.2	1.7	1.7	30.8
	100~500억 미만	(6)	0.0	52.5	0.0	4.2	43.3
	500억 이상	(4)	0.0	93.8	0.0	3.8	2.5

3 제공 서비스 분야

(1) 서비스 항목별 수입비율 및 계약건수

- 서비스 항목별로 수입비율이 높은 항목은 ‘실시 설계’ (74.6%)로 나타났으며, 수주액비율은 85.4%, 계약건수는 9.9건으로 나타남
- 특성별로 큰 차이를 보이고 있지 않음

〈그림 37 상위 수입비율 수주 서비스 항목 및 평균 수입비율·계약건수〉
(n=508,%)



*수주액비율과 계약건수는 1순위 응답에 대한 평균값임

**항목별 1순위 응답자수임

〈표 50 특성별 상위 수입비율 수주 서비스 항목〉

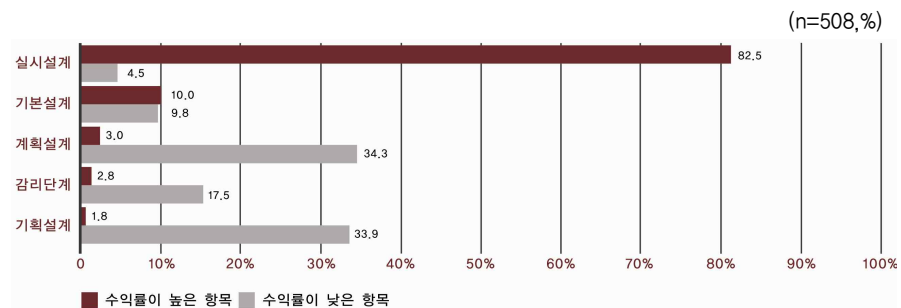
(단위: %)

	사례수	실시 설계	기본 설계	계획 설계	기획 설계	감리 단계	
전체	(508)	74.6	12.2	6.1	3.5	3.5	
종업원 수	1명	(121)	79.3	7.4	5.0	5.0	3.3
	2~4명	(259)	77.6	12.7	6.6	1.9	1.2
	5~9명	(72)	62.5	19.4	6.9	2.8	8.3
	10~19명	(30)	73.3	3.3	3.3	13.3	6.7
	20~49명	(13)	53.8	23.1	15.4	0.0	7.7
	50~99명	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	100명 이상	(10)	50.0	20.0	0.0	10.0	20.0
계약 건 수	1건 이하	(31)	54.8	12.9	6.5	16.1	9.7
	2~4건	(145)	73.8	13.1	6.2	3.4	3.4
	5~9건	(156)	77.6	10.3	7.1	1.3	3.8
	10~19건	(119)	76.5	11.8	5.9	3.4	2.5
	20~49건	(47)	72.3	19.1	4.3	2.1	2.1
	50~99건	(7)	85.7	0.0	0.0	14.3	0.0
	100건 이상	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
매출액	1억 미만	(234)	76.9	11.5	6.0	3.4	2.1
	1~2억 미만	(110)	77.3	11.8	7.3	2.7	0.9
	2~5억 미만	(94)	71.3	12.8	6.4	3.2	6.4
	5~10억 미만	(27)	74.1	11.1	3.7	3.7	7.4
	10~20억 미만	(20)	70.0	10.0	0.0	10.0	10.0
	20~50억 미만	(7)	57.1	42.9	0.0	0.0	0.0
	50~100억 미만	(6)	50.0	16.7	16.7	0.0	16.7
	100~500억 미만	(6)	50.0	0.0	16.7	16.7	16.7
500억 이상	(4)	75.0	25.0	0.0	0.0	0.0	

(2) 수입률이 높은 항목 및 낮은 항목

- 수입률이 높은 항목은 ‘실시설계’가 82.5%로 높게 나타났으며, 낮은 항목은 ‘계획설계’(34.3%)와 ‘기획설계’(33.9%)가 높게 나타남
- 수입률이 높은 항목을 특성별로 살펴보면 ‘기본설계’는 계약건수별로 20건 이상에서 상대적으로 높게 나타났고, 수입률이 낮은 항목의 경우 ‘기획설계’는 계약건수별로 20~99건, 매출액별로 50억~1000억 미만에서 상대적으로 높게 나타남

〈그림 38 수입률이 높은 항목 및 낮은 항목〉



〈표 51 특성별 수입률이 높은 항목〉

(단위: %)

	사례수	실시 설계	기본 설계	계획 설계	감리 단계	기획 설계
전체	(508)	82.5	10.0	3.0	2.8	1.8
1명	(121)	90.9	2.5	1.7	1.7	3.3
2~4명	(259)	84.6	12.4	1.9	0.8	0.4
종업원수	5~9명	(72)	70.8	15.3	4.2	6.9
	10~19명	(30)	83.3	3.3	3.3	6.7
	20~49명	(13)	53.8	7.7	30.8	7.7
	50~99명	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0
	100명 이상	(10)	40.0	30.0	0.0	20.0
1건 이하	(31)	71.0	9.7	6.5	0.0	12.9
2~4건	(145)	80.7	11.0	4.1	3.4	0.7
계약건수	5~9건	(156)	85.3	7.7	3.2	3.8
	10~19건	(119)	84.9	9.2	1.7	2.5
	20~49건	(47)	83.0	14.9	0.0	0.0
	50~99건	(7)	85.7	14.3	0.0	0.0
	100건 이상	(3)	33.3	33.3	0.0	0.0
1억 미만	(234)	86.8	8.5	2.6	0.4	1.7
1~2억 미만	(110)	80.9	12.7	3.6	0.9	1.8
2~5억 미만	(94)	83.0	9.6	1.1	5.3	1.1
매출액	5~10억 미만	(27)	77.8	11.1	0.0	11.1
	10~20억 미만	(20)	70.0	10.0	10.0	5.0
	20~50억 미만	(7)	85.7	0.0	0.0	14.3
	50~100억 미만	(6)	50.0	0.0	16.7	33.3
	100~500억 미만	(6)	66.7	16.7	16.7	0.0
	500억 이상	(4)	25.0	50.0	0.0	25.0

〈표 52 특성별 수입률이 낮은 항목〉

(단위: %)

	사례수	계획 설계	기획 설계	감리 단계	기본 설계	실시 설계
전체	(508)	34.3	33.9	17.5	9.8	4.5
1명	(121)	38.8	21.5	24.8	11.6	3.3
2~4명	(259)	36.7	36.7	14.7	8.9	3.1
종업원수	5~9명	(72)	25.0	37.5	18.1	9.7
	10~19명	(30)	26.7	40.0	16.7	10.0
	20~49명	(13)	23.1	53.8	7.7	7.7
	50~99명	(3)	33.3	33.3	0.0	0.0
	100명 이상	(10)	20.0	40.0	10.0	20.0
계약건수	1건 이하	(31)	19.4	35.5	25.8	9.7
	2~4건	(145)	37.2	33.8	15.2	6.9
	5~9건	(156)	31.4	30.8	19.9	14.1
	10~19건	(119)	40.3	33.6	16.0	7.6
	20~49건	(47)	31.9	42.6	17.0	8.5
	50~99건	(7)	14.3	57.1	0.0	14.3
	100건 이상	(3)	33.3	0.0	33.3	33.3
매출액	1억 미만	(234)	37.2	26.1	22.6	11.5
	1~2억 미만	(110)	40.0	37.3	11.8	5.5
	2~5억 미만	(94)	25.5	41.5	16.0	11.7
	5~10억 미만	(27)	40.7	44.4	7.4	3.7
	10~20억 미만	(20)	10.0	45.0	15.0	10.0
	20~50억 미만	(7)	28.6	42.9	14.3	14.3
	50~100억 미만	(6)	33.3	50.0	16.7	0.0
	100~500억 미만	(6)	16.7	50.0	0.0	16.7
	500억 이상	(4)	25.0	25.0	25.0	0.0

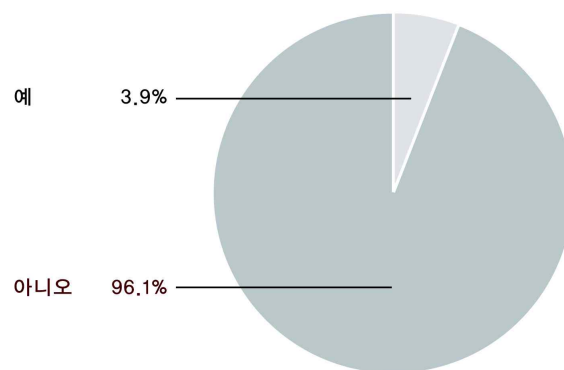
국제사업 현황 4

(1) 국제사업 진행 사무소 비율

- 국제사업을 진행하는 사무소는 3.9%로 낮은 수준임
- 특성별로 국제사업을 진행하는 사무소는 종업원 수가 50명 이상, 계약건수는 20건 이상, 매출액은 50억 이상 등의 규모가 상대적으로 큰 사무소에서 많았음

〈그림 39 국제사업 진행 사무소 비율〉

(n=508,%)



〈표 53 특성별 국제사업 진행 사무소 비율〉

(단위: %)

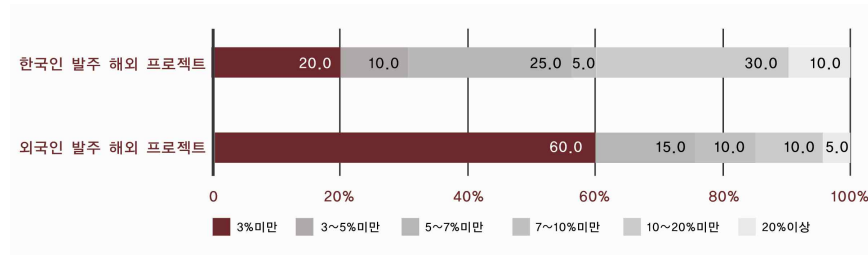
	사례수	예	아니오
전체	(508)	3.9	96.1
종업원수	1명	(121)	0.0
	2~4명	(259)	1.9
	5~9명	(72)	4.2
	10~19명	(30)	3.3
	20~49명	(13)	7.7
	50~99명	(3)	100.0
	100명 이상	(10)	70.0
계약건수	1건 이하	(31)	0.0
	2~4건	(145)	2.1
	5~9건	(156)	3.8
	10~19건	(119)	1.7
	20~49건	(47)	10.6
	50~99건	(7)	14.3
	100건 이상	(3)	100.0
매출액	1억 미만	(234)	0.4
	1~2억 미만	(110)	0.9
	2~5억 미만	(94)	6.4
	5~10억 미만	(27)	3.7
	10~20억 미만	(20)	0.0
	20~50억 미만	(7)	0.0
	50~100억 미만	(6)	50.0
	100~500억 미만	(6)	66.7
	500억 이상	(4)	100.0

(2) 국제사업 의뢰인별 수입비율 및 계약건수

- 2008년 국제사업을 진행한 사무소(n=20)의 전체 매출액 대비 국제사업 의뢰인별 수입비율을 살펴보면, 한국인 발주 해외 프로젝트는 15.3%이며, 외국인 발주 해외 프로젝트는 3.8%인 것으로 조사됨

〈그림 40 전체 매출액 대비 국제사업 의뢰인별 수입비율 및 계약건수〉

(2008년 국가사업 진행 사무소 n=20,%)



〈표 54 특성별 전체 매출액 대비 국제사업 의뢰인별 평균 수입비율〉

(단위: %)

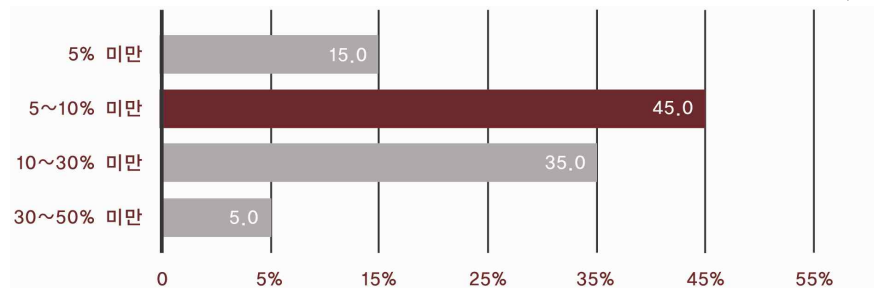
		사례수	한국인 발주 해외 프로젝트	외국인 발주 해외 프로젝트
전체		(20)	15.3	3.8
종업원 수	2~4명	(5)	5.0	2.4
	5~9명	(3)	10.3	0.0
	10~19명	(1)	100.0	0.0
	20~49명	(1)	90.0	10.0
	50~99명	(3)	6.7	4.7
	100명 이상	(7)	5.7	5.6
계약건수	2~4건	(3)	8.0	0.0
	5~9건	(6)	37.0	2.5
	10~19건	(2)	7.5	7.5
	20~49건	(5)	6.6	1.2
	50~99건	(1)	1.0	1.0
	100건 이상	(3)	3.7	12.7
매출액	1억 미만	(1)	3.0	0.0
	1~2억 미만	(1)	11.0	0.0
	2~5억 미만	(6)	22.3	2.0
	5~10억 미만	(1)	8.0	0.0
	50~100억 미만	(3)	35.0	6.3
	100~500억 미만	(4)	4.8	1.5
	500억 이상	(4)	6.5	9.5

(3) 최근 3년간 전체매출액 대비 국제사업 매출액 비율

- 2008년 국제사업을 진행한 사무소(n=20)의 최근 3년간 전체 매출액 대비 국제사업 매출액은 ‘5~10%미만’ 이 45.0%로 가장 높게 나타났고, ‘10~30% 미만’ 은 35.0%로 나타남

〈그림 41 최근 3년간 전체매출액 대비 국제사업 매출액 비율〉

(2008년 국제사업 진행 사무소 n=20,%)



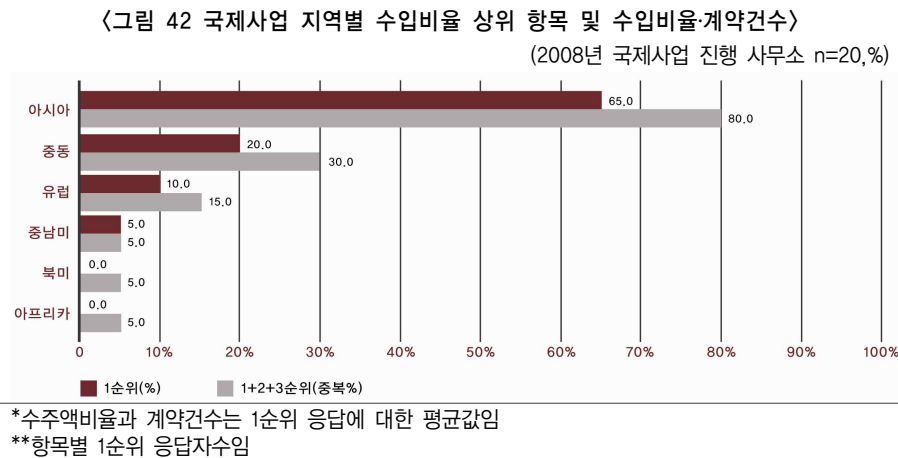
〈표 55 특성별 지난 3년간 전체매출액 대비 국제사업 매출액 비율〉

(단위: %)

		사례수	5% 미만	5~10% 미만	10~30% 미만	30~50% 미만
	전체	(20)	15.0	45.0	35.0	5.0
종업원 수	2~4명	(5)	20.0	40.0	40.0	0.0
	5~9명	(3)	0.0	33.3	66.7	0.0
	10~19명	(1)	0.0	0.0	0.0	100.0
	20~49명	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0
	50~99명	(3)	0.0	66.7	33.3	0.0
	100명 이상	(7)	28.6	57.1	14.3	0.0
계약건 수	2~4건	(3)	0.0	66.7	33.3	0.0
	5~9건	(6)	16.7	16.7	50.0	16.7
	10~19건	(2)	0.0	0.0	100.0	0.0
	20~49건	(5)	20.0	80.0	0.0	0.0
	50~99건	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	100건 이상	(3)	0.0	66.7	33.3	0.0
매출액	1억 미만	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	1~2억 미만	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0
	2~5억 미만	(6)	0.0	33.3	50.0	16.7
	5~10억 미만	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0
	50~100억 미만	(3)	0.0	33.3	66.7	0.0
	100~500억 미만	(4)	50.0	50.0	0.0	0.0
	500억 이상	(4)	0.0	75.0	25.0	0.0

(4) 국제사업 지역별 수입비율 및 계약건수

- 2008년 국제사업을 진행한 사무소(n=20)의 국제사업 수입비율 1순위 지역은 ‘아시아’ (65.0%)로 나타났으며, 그 다음 지역은 ‘중동’ (20.0%), ‘유럽’ (10.0%)의 순으로 나타남



〈표 56 특성별 상위 수입비율 수주 국제사업 지역〉

(단위: %)

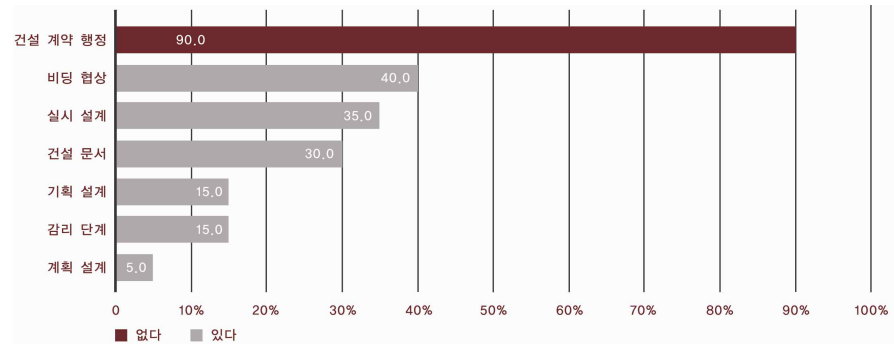
	사례수	아시아	중동	유럽	중남미	
전체	(20)	65.0	20.0	10.0	5.0	
종업원수	2~4명	(5)	80.0	0.0	0.0	20.0
	5~9명	(3)	33.3	33.3	33.3	0.0
	10~19명	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	20~49명	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	50~99명	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0
	100명 이상	(7)	42.9	42.9	14.3	0.0
계약건수	2~4건	(3)	66.7	0.0	33.3	0.0
	5~9건	(6)	83.3	16.7	0.0	0.0
	10~19건	(2)	50.0	0.0	0.0	50.0
	20~49건	(5)	80.0	20.0	0.0	0.0
	50~99건	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	100건 이상	(3)	0.0	66.7	33.3	0.0
매출액	1억 미만	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	1~2억 미만	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0
	2~5억 미만	(6)	66.7	16.7	0.0	16.7
	5~10억 미만	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0
	50~100억 미만	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0
	100~500억 미만	(4)	75.0	25.0	0.0	0.0
	500억 이상	(4)	25.0	50.0	25.0	0.0

(5) 국제사업 현지 파트너 임무

- 2008년 국제사업을 진행한 사무소(n=20)의 국제사업 현지 파트너 임무는 ‘건설 계약 행정’이 90.0%(중복%)로 가장 높게 나타났으며, 그 다음은 ‘비딩 협상’ (40.0%), ‘실시 설계’ (35.0%)의 순으로 나타남

〈그림 43 국제사업 현지 파트너 임무〉

(2008년 국제사업 진행 사무소 n=20, 중복%)



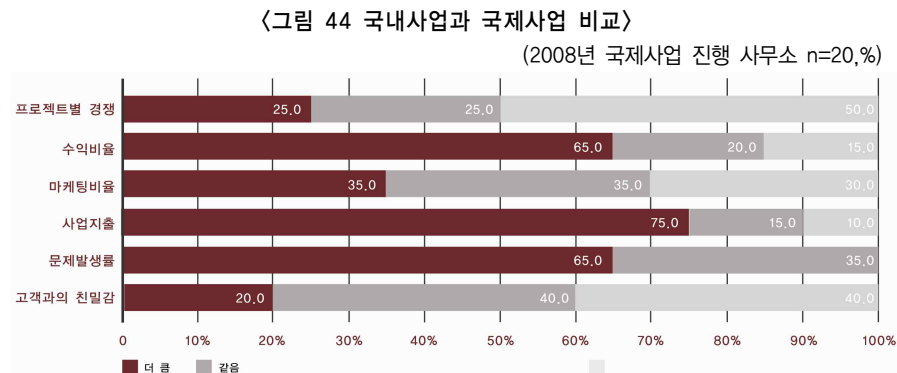
〈표 57 특성별 국제사업 현지 파트너 임무〉

(단위: 중복%)

	사례수	건설 계약행정	비딩협상	실시설계	건설문서	기획설계	감리단계	계획설계
전체	(20)	90.0	40.0	35.0	30.0	15.0	15.0	5.0
2~4명	(5)	80.0	0.0	40.0	20.0	20.0	20.0	20.0
5~9명	(3)	66.7	33.3	66.7	33.3	0.0	33.3	0.0
10~19명	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
20~49명	(1)	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
50~99명	(3)	100.0	0.0	33.3	66.7	33.3	0.0	0.0
100명 이상	(7)	100.0	85.7	28.6	28.6	14.3	14.3	0.0
2~4건	(3)	33.3	0.0	66.7	33.3	33.3	33.3	33.3
5~9건	(6)	100.0	33.3	16.7	16.7	0.0	16.7	0.0
10~19건	(2)	100.0	0.0	100.0	50.0	0.0	0.0	0.0
20~49건	(5)	100.0	40.0	0.0	40.0	20.0	20.0	0.0
50~99건	(1)	100.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
100건 이상	(3)	100.0	100.0	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0
1억 미만	(1)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
1~2억 미만	(1)	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0
2~5억 미만	(6)	100.0	16.7	33.3	16.7	16.7	33.3	16.7
5~10억 미만	(1)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
50~100억 미만	(3)	100.0	33.3	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0
100~500억 미만	(4)	100.0	50.0	0.0	50.0	25.0	25.0	0.0
500억 이상	(4)	100.0	100.0	50.0	25.0	0.0	0.0	0.0

(6) 국내사업과 국제사업 비교

- 2008년 국제사업을 진행한 사무소(n=20)는 국제사업을 국내산업과 비교했을 때, ‘수익비율’, ‘사업지출’ 및 ‘문제발생률’은 국제사업이 더 크다고 응답한 비율이 높음



이윤 활용 방법 및 수금기간

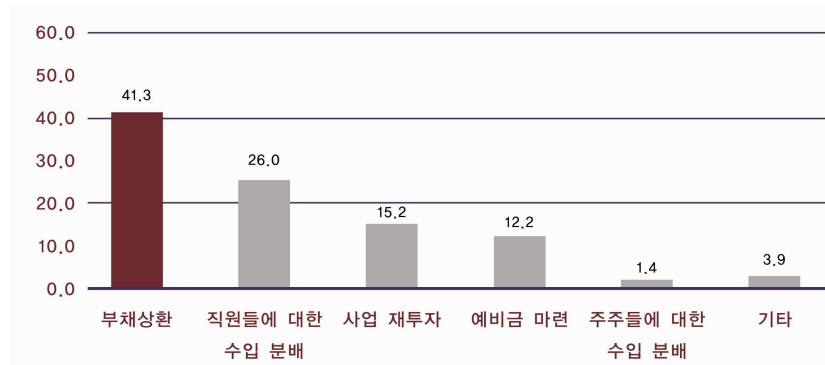
5

(1) 이윤 활용 방법

- 건축사사무소에서 이윤을 활용하는 방법으로 ‘부채상환’이 41.3%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘직원들에 대한 수입 분배’가 26.0%로 나타남
- ‘직원들에 대한 수입 분배’는 매출액별로 5~10억 미만(40.7%)과 50~100억 미만(66.7%)에서 상대적으로 높게 나타남

〈그림 45 이윤 활용 방법〉

(n=508,%)



〈표 58 특성별 이윤 활용 방법〉

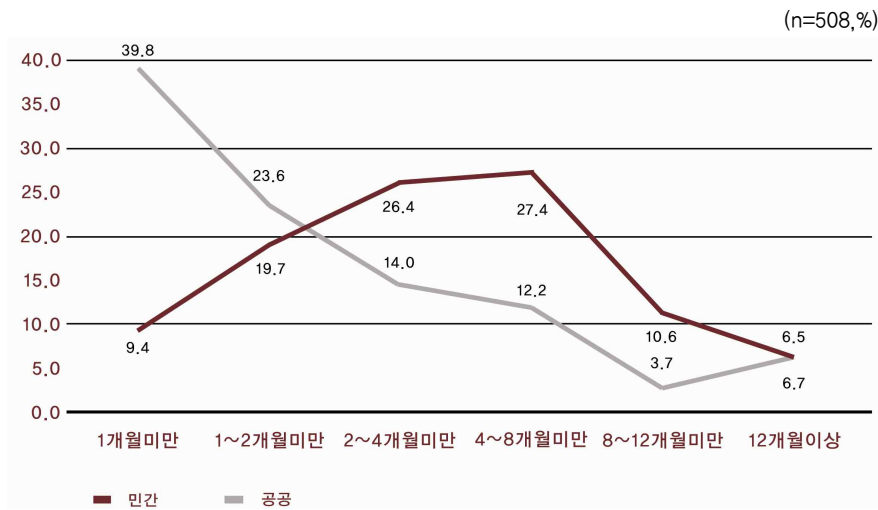
(단위: %)

	사례수	부채상환	직원들에 대한 수입 분배	사업 재투자	예비금 마련	주주들에 대한 수입 분배	기타	
전체	(508)	41.3	26.0	15.2	12.2	3.9	1.4	
종업원 수	1명	(121)	57.9	14.0	9.1	17.4	1.7	0.0
	2~4명	(259)	40.2	29.3	15.1	9.7	5.0	0.8
	5~9명	(72)	33.3	30.6	18.1	12.5	2.8	2.8
	10~19명	(30)	20.0	30.0	26.7	16.7	6.7	0.0
	20~49명	(13)	30.8	23.1	23.1	15.4	7.7	0.0
	50~99명	(3)	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	33.3
	100명 이상	(10)	20.0	30.0	30.0	0.0	0.0	20.0
계약건수	1건 이하	(31)	38.7	32.3	16.1	3.2	9.7	0.0
	2~4건	(145)	51.0	21.4	11.0	11.7	3.4	1.4
	5~9건	(156)	41.7	23.1	14.7	16.0	3.8	0.6
	10~19건	(119)	31.9	31.9	16.8	12.6	5.0	1.7
	20~49건	(47)	38.3	31.9	19.1	8.5	0.0	2.1
	50~99건	(7)	42.9	14.3	42.9	0.0	0.0	0.0
	100건 이상	(3)	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	33.3
매출액	1억 미만	(234)	48.7	24.4	12.8	10.7	3.4	0.0
	1~2억 미만	(110)	40.9	25.5	13.6	14.5	5.5	0.0
	2~5억 미만	(94)	41.5	27.7	13.8	10.6	3.2	3.2
	5~10억 미만	(27)	18.5	40.7	22.2	14.8	0.0	3.7
	10~20억 미만	(20)	20.0	10.0	35.0	20.0	15.0	0.0
	20~50억 미만	(7)	14.3	28.6	28.6	28.6	0.0	0.0
	50~100억 미만	(6)	0.0	66.7	16.7	0.0	0.0	16.7
	100~500억 미만	(6)	33.3	16.7	16.7	16.7	0.0	16.7
	500억 이상	(4)	0.0	25.0	50.0	0.0	0.0	25.0

(2) 평균 수금 완료기간

- 프로젝트 완료 후 평균 수금완료기간은 민간 프로젝트의 경우 ‘4~8개월 미만’ (27.4%)과 ‘2~4개월 미만’ (26.4%)이 높게 나타났고, 공공프로젝트의 경우 ‘1개월 미만’ (39.8%)과 ‘1~2개월 미만’ (23.6%)이 높게 나타나 공공프로젝트가 민간프로젝트와 비교하여 평균 수금 완료기간이 짧은 것으로 조사됨
- 특성별로 큰 차이를 보이고 있지 않음

〈그림 46 평균 수금 완료기간〉



〈표 59 특성별 평균 수금 완료기간〉

(단위: %)

	사례수	민간						공공					
		1 개월 미만	1~2 개월 미만	2~4 개월 미만	4~8 개월 미만	8~12 개월 미만	12 개월 이상	1 개월 미만	1~2 개월 미만	2~4 개월 미만	4~8 개월 미만	8~12 개월 미만	12 개월 이상
전체	(508)	9.4	19.7	26.4	27.4	10.6	6.5	39.8	23.6	14.0	12.2	3.7	6.7
1명	(121)	14.0	14.9	23.1	35.5	9.1	3.3	47.1	17.4	10.7	15.7	4.1	5.0
2~4명	(259)	10.8	21.2	29.0	23.9	10.8	4.2	40.5	25.5	12.4	12.4	3.5	5.8
종업원수													
5~9명	(72)	2.8	25.0	25.0	26.4	11.1	9.7	36.1	25.0	18.1	8.3	5.6	6.9
10~19명	(30)	3.3	13.3	23.3	23.3	16.7	20.0	23.3	20.0	33.3	10.0	3.3	10.0
20~49명	(13)	0.0	15.4	15.4	38.5	7.7	23.1	38.5	38.5	0.0	7.7	0.0	15.4
50~99명	(3)	0.0	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0
100명 이상	(10)	0.0	20.0	30.0	20.0	10.0	20.0	20.0	30.0	10.0	10.0	0.0	30.0
1건 이하	(31)	12.9	6.5	16.1	45.2	6.5	12.9	38.7	12.9	22.6	6.5	9.7	9.7
2~4건	(145)	9.0	17.9	25.5	24.8	11.7	11.0	33.8	26.9	11.7	11.7	6.9	9.0
계약건수													
5~9건	(156)	8.3	22.4	34.6	23.7	7.1	3.8	46.8	23.1	13.5	11.5	1.9	3.2
10~19건	(119)	10.9	21.0	19.3	30.3	16.0	2.5	41.2	21.0	14.3	13.4	2.5	7.6
20~49건	(47)	10.6	19.1	29.8	25.5	8.5	6.4	34.0	27.7	14.9	17.0	0.0	6.4
50~99건	(7)	0.0	14.3	14.3	42.9	14.3	14.3	14.3	28.6	28.6	14.3	0.0	14.3
100건 이상	(3)	0.0	66.7	0.0	33.3	0.0	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
1억 미만	(234)	11.5	17.5	26.5	31.2	8.1	5.1	42.7	18.8	12.8	14.5	4.3	6.8
1~2억 미만	(110)	9.1	16.4	32.7	22.7	14.5	4.5	37.3	30.9	10.9	10.9	6.4	3.6
2~5억 미만	(94)	9.6	24.5	24.5	26.6	9.6	5.3	41.5	19.1	20.2	12.8	1.1	5.3
매출액													
5~10억 미만	(27)	3.7	29.6	18.5	18.5	22.2	7.4	37.0	44.4	7.4	3.7	3.7	3.7
10~20억 미만	(20)	5.0	25.0	15.0	20.0	10.0	25.0	30.0	15.0	25.0	10.0	0.0	20.0
20~50억 미만	(7)	0.0	28.6	14.3	42.9	0.0	14.3	57.1	42.9	0.0	0.0	0.0	0.0
50~100억 미만	(6)	0.0	16.7	33.3	16.7	33.3	0.0	0.0	33.3	16.7	16.7	0.0	33.3
100~500억 미만	(6)	0.0	0.0	33.3	16.7	0.0	50.0	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	33.3
500억 이상	(4)	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0

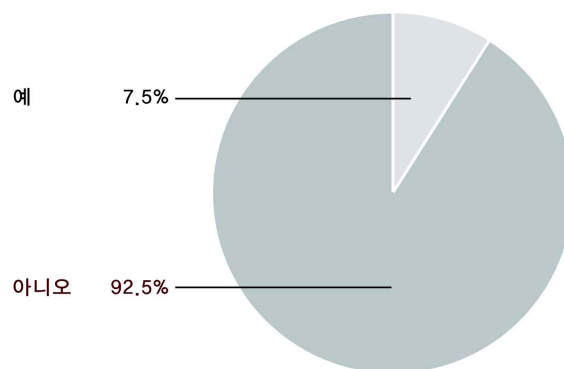
책임보험 6

(1) 전문직업 배상책임보험 가입 비율

- 2008년 한 해 동안 전문직업 배상책임보험에 가입한 비율은 7.5%로 나타남
- 종업원 수 50명 이상 사무소에서 가입비율이 상대적으로 높게 나타났고, 계약건수별로는 50건 이상, 매출액별로 50억 이상 사무소에서 상대적으로 높게 나타나 사무소의 규모가 큰 경우 가입비율이 높은 것으로 조사됨

〈그림 47 전문직업 배상책임보험 가입 비율〉

(n=508,%)



〈표 60 특성별 전문직업 배상책임보험 가입 비율〉

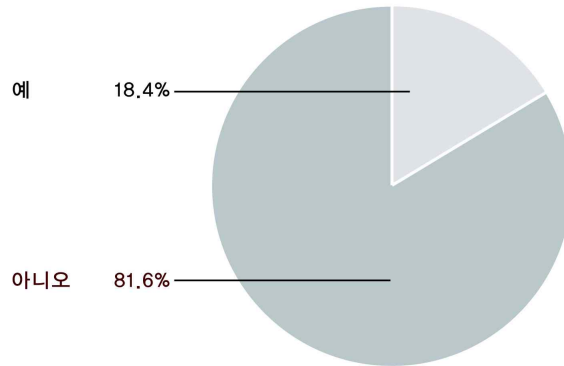
(단위: %)

	사례수	예	아니오
전체	(508)	7.5	92.5
종업원수	1명	(121)	1.7
	2~4명	(259)	7.3
	5~9명	(72)	8.3
	10~19명	(30)	16.7
	20~49명	(13)	7.7
	50~99명	(3)	66.7
	100명 이상	(10)	30.0
계약건수	1건 이하	(31)	6.5
	2~4건	(145)	5.5
	5~9건	(156)	9.0
	10~19건	(119)	7.6
	20~49건	(47)	6.4
	50~99건	(7)	14.3
	100건 이상	(3)	33.3
매출액	1억 미만	(234)	5.1
	1~2억 미만	(110)	6.4
	2~5억 미만	(94)	9.6
	5~10억 미만	(27)	7.4
	10~20억 미만	(20)	15.0
	20~50억 미만	(7)	0.0
	50~100억 미만	(6)	33.3
	100~500억 미만	(6)	33.3
	500억 이상	(4)	25.0

(2) 전문직업 배상책임보험 청구 여부

- 2008년 전문직업 배상책임보험에 가입한 사무소(n=38) 중 한 번 이상 청구한 적이 있는 사무소는 18.4%(n=7)로 조사됨

〈그림 48 전문직업 배상책임보험에 한번 이상 청구한 사무소 비율〉
(2008년 전문직업 배상책임보험 가입 사무소 n=38,%)



〈표 61 특성별 전문직업 배상책임보험 청구 여부〉

(단위: %)

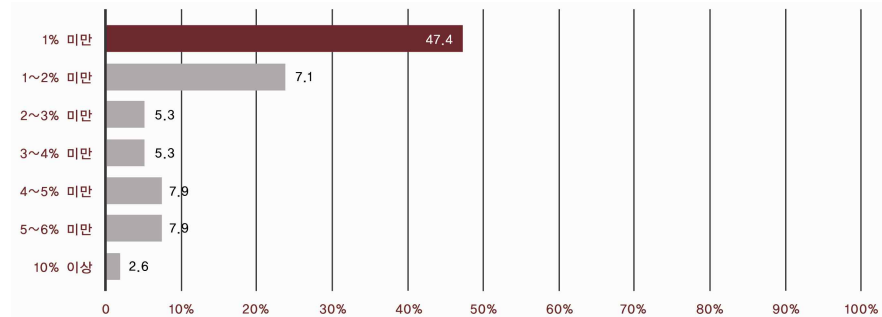
	사례수	예	아니오
전체	(38)	18.4	81.6
종업원수	1명	(2)	0.0
	2~4명	(19)	15.8
	5~9명	(6)	33.3
	10~19명	(5)	40.0
	20~49명	(1)	0.0
	50~99명	(2)	0.0
	100명 이상	(3)	0.0
계약건수	1건 이하	(2)	0.0
	2~4건	(8)	25.0
	5~9건	(14)	21.4
	10~19건	(9)	22.2
	20~49건	(3)	0.0
	50~99건	(1)	0.0
	100건 이상	(1)	0.0
매출액	1억 미만	(12)	8.3
	1~2억 미만	(7)	0.0
	2~5억 미만	(9)	44.4
	5~10억 미만	(2)	100.0
	10~20억 미만	(3)	0.0
	50~100억 미만	(2)	0.0
	100~500억 미만	(2)	0.0
	500억 이상	(1)	0.0

(3) 전문직업 배상책임보험의 연간 보험료 비율

- 2008년 전문직업 배상책임보험에 가입한 사무소(n=38)의 연간 보험료 비율은 ‘1% 미만’ 이 47.4%, ‘1~2% 미만’ 이 23.7%로 나타남

〈그림 49 전문직업 배상책임보험의 연간 보험료 비율〉

(2008년 전문직업 배상책임보험 가입 사무소 n=38, %)



〈표 62 특성별 전문직업 배상책임보험의 연간 보험료 비율〉

(단위: %)

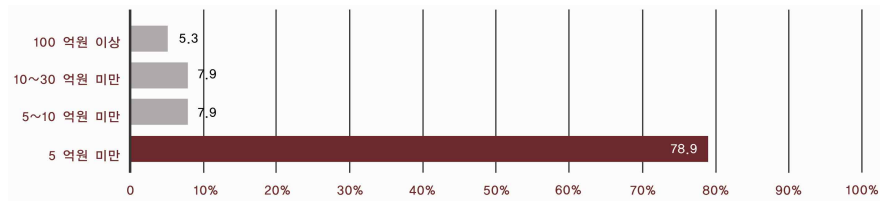
	사례수	1% 미만	1~2% 미만	2~3% 미만	3~4% 미만	4~5% 미만	5~6% 미만	10% 이상
전체	(38)	47.4	23.7	5.3	5.3	7.9	7.9	2.6
종업원 수	1명	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2~4명	(19)	47.4	21.1	5.3	10.5	10.5	0.0
	5~9명	(6)	33.3	16.7	0.0	0.0	16.7	16.7
	10~19명	(5)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	20~49명	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	50~99명	(2)	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0
	100명 이상	(3)	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0
계약건 수	1건 이하	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	2~4건	(8)	37.5	12.5	0.0	25.0	0.0	0.0
	5~9건	(14)	57.1	28.6	0.0	0.0	7.1	7.1
	10~19건	(9)	55.6	22.2	22.2	0.0	0.0	0.0
	20~49건	(3)	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0
	50~99건	(1)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	100건 이상	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
매출액	1억 미만	(12)	58.3	16.7	0.0	8.3	8.3	0.0
	1~2억 미만	(7)	14.3	42.9	0.0	0.0	28.6	0.0
	2~5억 미만	(9)	55.6	11.1	11.1	11.1	0.0	11.1
	5~10억 미만	(2)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	10~20억 미만	(3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
	50~100억 미만	(2)	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0
	100~500억 미만	(2)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	500억 이상	(1)	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0

(4) 전문직업 배상책임보험의 보상금 한도

- 2008년 전문직업 배상책임보험에 가입한 사무소(n=38)의 보상금 한도는 ‘5억원 미만’이 78.9%로 높게 나타남

〈그림 50 전문직업 배상책임보험의 보상금 한도〉

(2008년 전문직업 배상책임보험 가입 사무소 n=38,%)



〈표 63 특성별 전문직업 배상책임보험의 보상금 한도〉

(단위: %)

	사례수	100 억원 이상	10~30 억원 미만	5~10 억원 미만	5 억원 미만
전체	(38)	5.3	7.9	7.9	78.9
종업원 수	1명	(2)	0.0	0.0	100.0
	2~4명	(19)	0.0	0.0	100.0
	5~9명	(6)	0.0	16.7	66.7
	10~19명	(5)	20.0	0.0	60.0
	20~49명	(1)	0.0	0.0	100.0
	50~99명	(2)	0.0	100.0	0.0
	100명 이상	(3)	33.3	0.0	66.7
계약건 수	1건 이하	(2)	0.0	0.0	100.0
	2~4건	(8)	0.0	0.0	12.5
	5~9건	(14)	7.1	7.1	78.6
	10~19건	(9)	0.0	11.1	77.8
	20~49건	(3)	33.3	33.3	0.0
	50~99건	(1)	0.0	0.0	100.0
	100건 이상	(1)	0.0	0.0	100.0
매출액	1억 미만	(12)	0.0	0.0	100.0
	1~2억 미만	(7)	0.0	14.3	71.4
	2~5억 미만	(9)	0.0	0.0	11.1
	5~10억 미만	(2)	0.0	0.0	100.0
	10~20억 미만	(3)	33.3	0.0	33.3
	50~100억 미만	(2)	0.0	100.0	0.0
	100~500억 미만	(2)	50.0	0.0	50.0
	500 억 이상	(1)	0.0	0.0	100.0

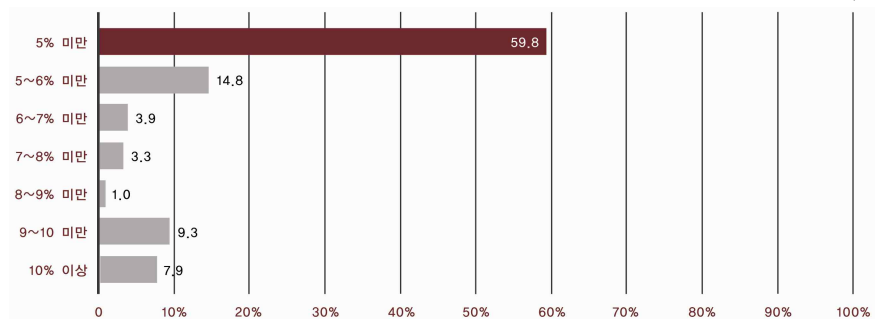
7 마케팅

(1) 마케팅 비용 비율

- 2008년 총지출 대비 마케팅 비용 비율은 ‘5% 미만’ 이 59.8%로 가장 높게 나타났고, ‘5~6% 미만’ 이 14.8%로 나타나 6% 미만이 대부분을 차지하고 있는 것으로 조사됨
- 종업원 수 20명 이상, 매출액 10억 이상 규모의 사무소에서 마케팅 비용 비율이 ‘6%미만’ 이 상대적으로 높게 조사됨

〈그림 51 마케팅 비용 비율〉

(n=508,%)



〈표 64 특성별 마케팅 비용 비율〉

(단위: %)

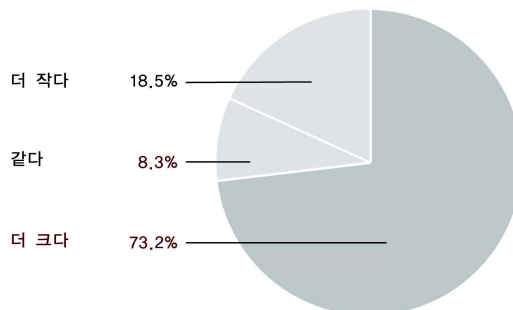
	사례수	5% 미만	5~6% 미만	6~7% 미만	7~8% 미만	8~9% 미만	9~10% 미만	10% 이상
전체	(508)	59.8	14.8	3.9	3.3	1.0	9.3	7.9
종업원 수								
1명	(121)	64.5	12.4	4.1	2.5	0.0	8.3	8.3
2~4명	(259)	57.9	15.1	4.6	4.6	1.2	7.7	8.9
5~9명	(72)	56.9	11.1	1.4	2.8	1.4	20.8	5.6
10~19명	(30)	66.7	13.3	3.3	0.0	0.0	6.7	10.0
20~49명	(13)	46.2	46.2	0.0	0.0	7.7	0.0	0.0
50~99명	(3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100명 이상	(10)	70.0	20.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0
계약건수								
1건 이하	(31)	58.1	9.7	3.2	0.0	0.0	9.7	19.4
2~4건	(145)	66.9	8.3	0.7	3.4	0.0	12.4	8.3
5~9건	(156)	57.7	17.3	4.5	4.5	1.9	7.1	7.1
10~19건	(119)	53.8	21.0	6.7	1.7	0.8	8.4	7.6
20~49건	(47)	61.7	14.9	2.1	6.4	0.0	10.6	4.3
50~99건	(7)	57.1	14.3	14.3	0.0	14.3	0.0	0.0
100건 이상	(3)	66.7	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
매출액								
1억 미만	(234)	63.7	12.8	2.6	3.8	0.4	7.7	9.0
1~2억 미만	(110)	56.4	14.5	7.3	2.7	0.9	11.8	6.4
2~5억 미만	(94)	55.3	16.0	4.3	4.3	2.1	11.7	6.4
5~10억 미만	(27)	55.6	14.8	3.7	3.7	0.0	7.4	14.8
10~20억 미만	(20)	70.0	5.0	0.0	0.0	0.0	15.0	10.0
20~50억 미만	(7)	28.6	57.1	0.0	0.0	14.3	0.0	0.0
50~100억 미만	(6)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100~500억 미만	(6)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
500억 이상	(4)	75.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0

(2) 국내 프로젝트와 비교한 국제 프로젝트 마케팅 비용 비율

- 국제 프로젝트의 마케팅 비용이 국내 프로젝트보다 ‘더 크다’는 응답이 73.2%로 높게 나타남
- 특성별로 종업원 수가 클수록, 계약건수가 많을수록 국내 프로젝트의 마케팅 비용 비율이 커지는 경향이 나타남

〈그림 52 국내 프로젝트와 비교한 국제 프로젝트 마케팅 비용 비율〉

(n=508, %)



〈표 65 특성별 국내 프로젝트와 비교한 국제 프로젝트 마케팅 비용 비율〉

(단위: %)

	사례수	더 크다	같다	더 작다
전체	(508)	73.2	8.3	18.5
종업원 수	1명	(121)	67.8	9.1
	2~4명	(259)	74.5	6.9
	5~9명	(72)	77.8	8.3
	10~19명	(30)	70.0	10.0
	20~49명	(13)	69.2	15.4
	50~99명	(3)	33.3	66.7
	100명 이상	(10)	100.0	0.0
계약건수	1건 이하	(31)	64.5	3.2
	2~4건	(145)	70.3	9.0
	5~9건	(156)	76.9	9.0
	10~19건	(119)	71.4	6.7
	20~49건	(47)	76.6	12.8
	50~99건	(7)	85.7	0.0
	100건 이상	(3)	100.0	0.0
매출액	1억 미만	(234)	70.5	7.7
	1~2억 미만	(110)	72.7	8.2
	2~5억 미만	(94)	74.5	8.5
	5~10억 미만	(27)	88.9	7.4
	10~20억 미만	(20)	65.0	15.0
	20~50억 미만	(7)	85.7	0.0
	50~100억 미만	(6)	83.3	16.7
	100~500억 미만	(6)	83.3	16.7
	500억 이상	(4)	100.0	0.0

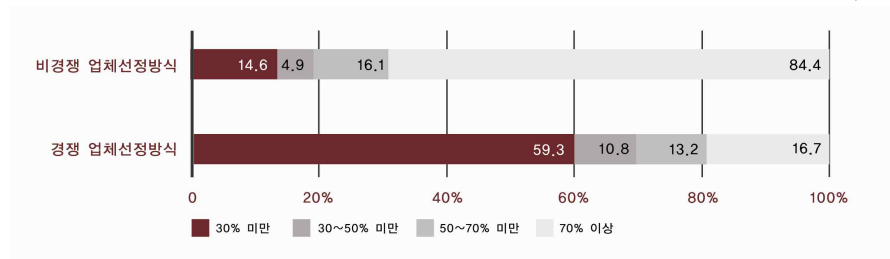
(3) 프로젝트 공급방식에 따른 수입비율 및 계약건수

- 프로젝트 공급방식에 따른 수입비율 및 계약건수를 살펴보면, 비경쟁 업체선정방식은 ‘70% 이상’ 이 64.4%로 가장 높게 나타났고, 평균 수입비율은 70.8%, 평균 계약건수는 8.2건으로 나타남. 경쟁 업체선정방식은 ‘30% 미만’ 이 59.3%로 가장 높게 나타났고, 평균 수입비율은 29.2%, 평균 계약건수는 3.8건으로 나타나 비경쟁 업체 선정방식의 수입비율과 계약건수가 경쟁 업체 선정방식에 비해 많은 것으로 조사됨

- 특성별로 큰 차이를 보이고 있지 않음

〈그림 53 프로젝트 공급방식에 따른 평균 수입비율 및 계약건수〉

(n=508,%)



〈표 66 특성별 프로젝트 공급방식에 따른 평균 수입비율〉

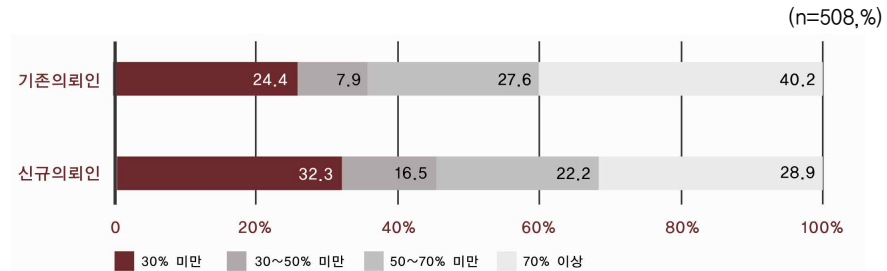
(단위: %)

	사례수	비경쟁 업체선정방식	경쟁 업체선정방식
전체	(508)	70.8	29.2
종업원 수	1명	(121) 77.7	22.3
	2~4명	(259) 73.0	27.0
	5~9명	(72) 65.5	34.5
	10~19명	(30) 68.2	31.8
	20~49명	(13) 35.3	64.7
	50~99명	(3) 50.0	50.0
	100명 이상	(10) 29.3	70.7
계약건수	1건 이하	(31) 83.9	16.1
	2~4건	(145) 71.0	29.0
	5~9건	(156) 69.0	31.0
	10~19건	(119) 71.5	28.5
	20~49건	(47) 67.4	32.6
	50~99건	(7) 76.4	23.6
	100건 이상	(3) 36.0	64.0
매출액	1억 미만	(234) 76.4	23.6
	1~2억 미만	(110) 71.4	28.6
	2~5억 미만	(94) 67.4	32.6
	5~10억 미만	(27) 70.0	30.0
	10~20억 미만	(20) 62.1	38.0
	20~50억 미만	(7) 35.7	64.3
	50~100억 미만	(6) 43.3	56.7
	100~500억 미만	(6) 19.8	80.2
	500억 이상	(4) 37.0	63.0

(4) 프로젝트 공급원에 따른 수입비율 및 계약건수

- 프로젝트 공급원에 따른 수입비율 및 계약건수를 살펴보면, 기존의뢰인은 ‘70% 이상’이 40.2%로 가장 높게 나타났고, 평균 수입비율은 54.3%, 평균 계약건수는 6.6건으로 나타남. 신규의뢰인은 ‘30% 미만’이 32.3%로 가장 높게 나타났고, 평균 수입비율은 45.7%, 평균 계약건수는 5.5건으로 나타남
- 특성별로 큰 차이를 보이고 있지 않음

〈그림 54 프로젝트 공급원에 따른 수입비율 및 계약건수〉



〈표 67 특성별 프로젝트 공급원에 따른 평균 수입비율〉

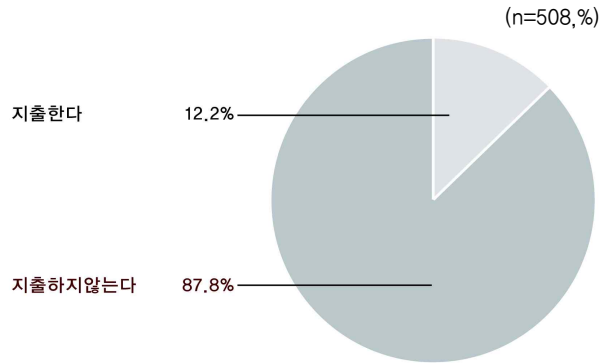
(단위: %)

		사례수	기존의뢰인	신규의뢰인
총 수 입 원 인	전체	(508)	54.3	45.7
	1명	(121)	61.9	38.1
	2~4명	(259)	53.2	46.8
	5~9명	(72)	44.9	55.1
	10~19명	(30)	56.8	43.2
	20~49명	(13)	47.4	52.6
	50~99명	(3)	60.0	40.0
	100명 이상	(10)	58.2	41.8
계 약 건 수	1건 이하	(31)	64.5	35.5
	2~4건	(145)	55.1	44.9
	5~9건	(156)	51.5	48.5
	10~19건	(119)	55.5	44.5
	20~49건	(47)	50.3	49.7
	50~99건	(7)	61.4	38.6
	100건 이상	(3)	54.0	46.0
매 출 액	1억 미만	(234)	57.1	42.9
	1~2억 미만	(110)	47.7	52.3
	2~5억 미만	(94)	55.5	44.5
	5~10억 미만	(27)	50.3	49.7
	10~20억 미만	(20)	55.3	44.7
	20~50억 미만	(7)	45.7	54.3
	50~100억 미만	(6)	58.3	41.7
	100~500억 미만	(6)	66.0	34.0
	500억 이상	(4)	58.0	42.0

(5) 광고서비스 지출 여부

- 광고서비스를 위해 지출하고 있는 사무소는 12.2%로 조사됨
- 계약건수가 증가함에 따라 ‘지출한다’는 비율이 증가함(1건 이하: 6.5%, 2~4건:5.5%, 5~9건: 11.5%, 10~19건: 14.3%, 20~49건: 23.4%, 50~99건: 57.1%, 100건 이상: 66.7%)

〈그림 55 광고서비스 지출 여부〉



〈표 68 특성별 광고서비스 지출 여부〉

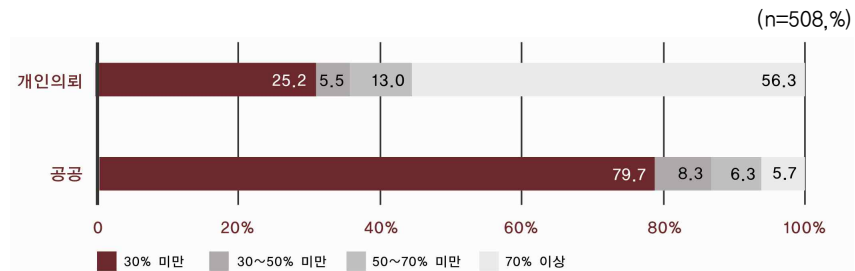
(단위: %)

	사례수	지출한다	지출하지 않는다
전체	(508)	12.2	87.8
종업원 수	1명	(121)	3.3
	2~4명	(259)	15.1
	5~9명	(72)	6.9
	10~19명	(30)	16.7
	20~49명	(13)	30.8
	50~99명	(3)	0.0
	100명 이상	(10)	50.0
계약건수	1건 이하	(31)	6.5
	2~4건	(145)	5.5
	5~9건	(156)	11.5
	10~19건	(119)	14.3
	20~49건	(47)	23.4
	50~99건	(7)	57.1
	100건 이상	(3)	66.7
매출액	1억 미만	(234)	7.7
	1~2억 미만	(110)	13.6
	2~5억 미만	(94)	14.9
	5~10억 미만	(27)	11.1
	10~20억 미만	(20)	20.0
	20~50억 미만	(7)	28.6
	50~100억 미만	(6)	16.7
	100~500억 미만	(6)	50.0
	500억 이상	(4)	50.0

(6) 제출 계획안 중 채택 비율 및 계약건수

- 제출한 프로젝트 계획안 중 채택(당선)된 계획안의 비율은 개인 의뢰 프로젝트의 경우 ‘70% 이상’이 56.3%로 가장 높게 나타났고, 공공프로젝트는 ‘30% 미만’이 79.7%로 가장 높게 나타남
- 개인 의뢰 프로젝트의 평균 수주액 비율은 총 매출액 중 63.5%, 평균 계약 건수는 7.5건, 공공프로젝트의 평균 수주액 비율은 13.9%, 평균 계약 건수는 1.5건으로 조사되어 개인 의뢰 프로젝트의 채택 비율이 공공 프로젝트에 비해 높은 것으로 나타남
- 종업원 수별로 20명 미만과 매출액별로 20억 미만 사무소는 개인의뢰의 채택 비율이 높고, 20억 이상의 사무소는 공공 프로젝트의 채택 비율이 높은 것으로 나타남

〈그림 56 제출 계획안 중 채택 비율 및 계약건수〉



〈표 69 특성별 제출 계획안 중 평균 채택 비율〉

(단위: %)

	사례수	개인 의뢰	공공
전체	(508)	63.5	13.9
종업원 수	1명	(121)	65.9
	2~4명	(259)	65.6
	5~9명	(72)	60.8
	10~19명	(30)	62.7
	20~49명	(13)	39.2
	50~99명	(3)	43.3
	100명 이상	(10)	36.5
계약건 수	1건 이하	(31)	62.3
	2~4건	(145)	65.2
	5~9건	(156)	59.6
	10~19건	(119)	63.3
	20~49건	(47)	71.6
	50~99건	(7)	75.9
	100건 이상	(3)	40.0
매출액	1억 미만	(234)	69.8
	1~2억 미만	(110)	57.4
	2~5억 미만	(94)	62.9
	5~10억 미만	(27)	64.0
	10~20억 미만	(20)	59.7
	20~50억 미만	(7)	35.7
	50~100억 미만	(6)	33.3
	100~500억 미만	(6)	25.8
	500억 이상	(4)	37.5

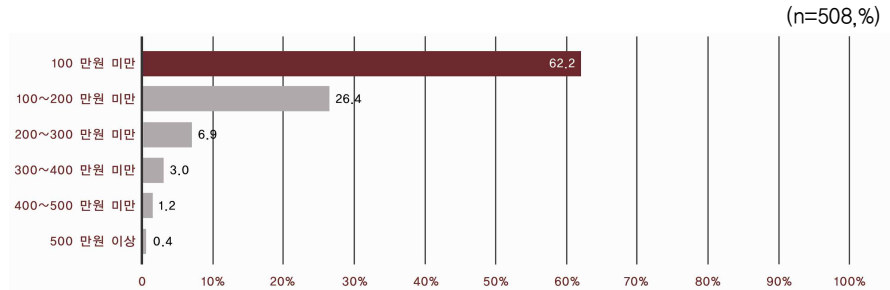
정보기술 8

(1) 직원 1인당 IT관련 연간 평균 지출액

- 직원 1인당 컴퓨터 IT관련 연간 평균 지출액은 ‘100만원 미만’ 이 62.2%로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘100~200만원 미만’ 이 26.4%로 나타나 IT관련 직원 1인당 지출 비용은 대부분의 사무소에서 200만원 미만인 것으로 나타남

- ‘100~200만원 미만’ 은 종업원 수별로 10~19명(53.3%)과 20~49명(53.8%), 매출액별로 20~50억 미만(71.4%), 50~100억 미만(50.0%)과 100~500억 미만(50.0%)에서 상대적으로 높게 나타남

〈그림 57 직원 1인당 IT관련 연간 평균 지출액〉



〈표 70 특성별 직원 1인당 IT관련 연간 평균 지출액〉

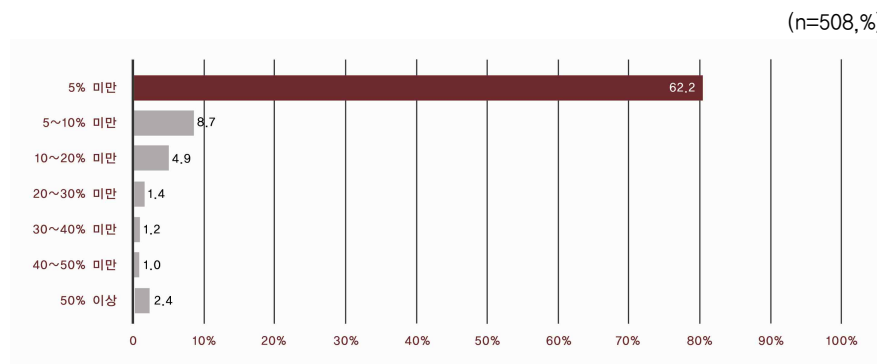
(단위: %)

	사례수	100만원 미만	100~200만원 미만	200~300만원 미만	300~400만원 미만	400~500만원 미만	500만원 이상
전체	(508)	62.2	26.4	6.9	3.0	1.2	0.4
종업원 수	1명	(121)	64.5	24.8	6.6	3.3	0.0
	2~4명	(259)	64.5	22.8	8.9	3.1	0.8
	5~9명	(72)	68.1	23.6	2.8	2.8	0.0
	10~19명	(30)	40.0	53.3	3.3	0.0	3.3
	20~49명	(13)	38.5	53.8	7.7	0.0	0.0
	50~99명	(3)	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0
	100명 이상	(10)	30.0	40.0	0.0	10.0	10.0
계약건 수	1건 이하	(31)	71.0	22.6	0.0	3.2	3.2
	2~4건	(145)	53.8	29.0	12.4	2.8	1.4
	5~9건	(156)	67.9	26.3	2.6	2.6	0.6
	10~19건	(119)	62.2	26.1	8.4	3.4	0.0
	20~49건	(47)	70.2	21.3	4.3	2.1	2.1
	50~99건	(7)	42.9	28.6	14.3	14.3	0.0
	100건 이상	(3)	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3
매출액	1억 미만	(234)	71.4	20.9	4.3	2.1	0.9
	1~2억 미만	(110)	62.7	20.0	12.7	3.6	0.9
	2~5억 미만	(94)	51.1	36.2	8.5	4.3	0.0
	5~10억 미만	(27)	44.4	44.4	3.7	3.7	3.7
	10~20억 미만	(20)	65.0	20.0	10.0	0.0	5.0
	20~50억 미만	(7)	28.6	71.4	0.0	0.0	0.0
	50~100억 미만	(6)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0
	100~500억 미만	(6)	33.3	50.0	0.0	16.7	0.0
	500억 이상	(4)	0.0	50.0	0.0	0.0	25.0

(2) 하드웨어 임대 비율

- 건축사사무소에서 하드웨어를 임대하여 사용하는 비율은 ‘5%미만’이 80.5%로 높게 나타나 하드웨어 임대비율은 매우 낮은 것으로 나타남
- 규모가 큰 사무소의 경우 임대비율 10%미만이 높게 나타나고 있는데, 종업원 수 20명 이상, 계약건수 20건 이상, 매출액 5억 이상에서 10%미만 비율이 높게 나타남

〈그림 58 하드웨어 임대 비율〉



〈표 71 특성별 하드웨어 임대 비율〉

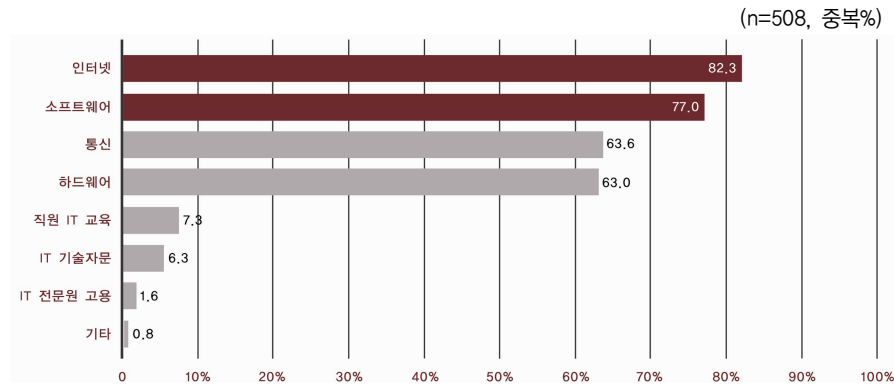
(단위: %)

	사례수	5% 미만	5~10% 미만	10~20% 미만	20~30% 미만	30~40% 미만	40~50% 미만	50% 이상
전체	(508)	80.5	8.7	4.9	1.4	1.2	1.0	2.4
종업원 수	1명	(121)	86.0	1.7	7.4	0.8	0.8	2.5
	2~4명	(259)	81.9	8.9	3.5	1.5	0.8	2.7
	5~9명	(72)	75.0	12.5	6.9	1.4	0.0	2.8
	10~19명	(30)	66.7	16.7	6.7	3.3	3.3	0.0
	20~49명	(13)	76.9	23.1	0.0	0.0	0.0	0.0
	50~99명	(3)	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	100명 이상	(10)	60.0	20.0	0.0	0.0	20.0	0.0
계약건수	1건 이하	(31)	83.9	3.2	6.5	3.2	0.0	3.2
	2~4건	(145)	77.2	9.0	5.5	2.1	0.7	1.4
	5~9건	(156)	78.8	9.6	7.1	0.6	1.3	0.6
	10~19건	(119)	84.0	8.4	2.5	1.7	0.8	0.8
	20~49건	(47)	89.4	8.5	2.1	0.0	0.0	0.0
	50~99건	(7)	71.4	14.3	0.0	0.0	0.0	14.3
	100건 이상	(3)	33.3	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0
매출액	1억 미만	(234)	83.8	6.0	4.7	1.3	0.4	0.9
	1~2억 미만	(110)	79.1	8.2	9.1	1.8	0.0	0.9
	2~5억 미만	(94)	75.5	11.7	2.1	2.1	3.2	1.1
	5~10억 미만	(27)	81.5	11.1	3.7	0.0	0.0	3.7
	10~20억 미만	(20)	85.0	10.0	5.0	0.0	0.0	0.0
	20~50억 미만	(7)	85.7	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0
	50~100억 미만	(6)	83.3	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0
	100~500억 미만	(6)	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	500억 이상	(4)	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0

(3) IT분야 지출 항목

- IT분야 지출 항목은 ‘인터넷’이 82.3%(중복%)로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘소프트웨어’ (77.0%), 통신(63.6%), 하드웨어 (63.0%)의 순으로 나타남
- 종업원 수와 매출액이 증가함에 따라 ‘소프트웨어’와 ‘하드웨어’의 지출 비율이 증가하는 경향이 나타남

〈그림 59 IT분야 지출 항목〉



〈표 72 특성별 IT분야 지출 항목〉

(단위: 중복%)

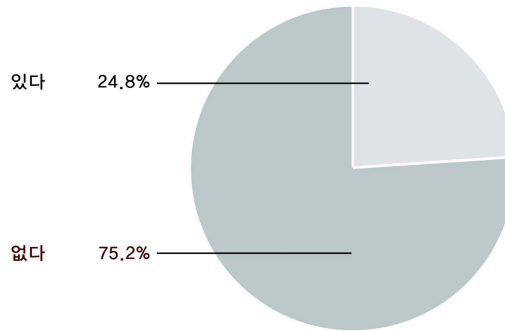
	사례수	인터넷	소프트웨어	통신	하드웨어	직원 IT 교육	IT 기술자문	IT 전문원 고용	기타
전체	(508)	82.3	77.0	63.6	63.0	7.3	5.3	1.6	0.8
종업원 수									
1명	(121)	83.5	71.1	62.8	54.5	5.0	3.3	0.8	0.0
2~4명	(259)	82.6	76.4	61.8	60.6	5.8	3.1	0.8	0.8
5~9명	(72)	75.0	75.0	61.1	68.1	12.5	6.9	1.4	1.4
10~19명	(30)	90.0	93.3	70.0	76.7	3.3	20.0	0.0	0.0
20~49명	(13)	76.9	92.3	76.9	92.3	0.0	0.0	0.0	7.7
50~99명	(3)	100.0	100.0	66.7	100.0	0.0	0.0	33.3	0.0
100명 이상	(10)	90.0	100.0	100.0	100.0	60.0	40.0	30.0	0.0
계약건수									
1건 이하	(31)	74.2	87.1	74.2	58.1	3.2	9.7	0.0	3.2
2~4건	(145)	80.0	76.6	60.0	62.8	6.9	6.2	1.4	1.4
5~9건	(156)	82.1	76.3	61.5	60.9	5.8	3.8	1.3	0.6
10~19건	(119)	84.9	73.9	64.7	61.3	5.9	1.7	0.0	0.0
20~49건	(47)	87.2	76.6	66.0	74.5	14.9	8.5	6.4	0.0
50~99건	(7)	85.7	100.0	85.7	71.4	14.3	14.3	0.0	0.0
100건 이상	(3)	100.0	100.0	100.0	100.0	66.7	66.7	33.3	0.0
매출액									
1억 미만	(234)	82.9	72.6	59.4	55.1	3.8	3.8	0.4	0.9
1~2억 미만	(110)	81.8	72.7	65.5	61.8	12.7	2.7	1.8	0.0
2~5억 미만	(94)	78.7	83.0	63.8	68.1	6.4	8.5	1.1	1.1
5~10억 미만	(27)	85.2	85.2	63.0	81.5	3.7	3.7	0.0	0.0
10~20억 미만	(20)	80.0	85.0	75.0	75.0	5.0	10.0	0.0	5.0
20~50억 미만	(7)	85.7	100.0	71.4	85.7	0.0	0.0	0.0	0.0
50~100억 미만	(6)	83.3	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100~500억 미만	(6)	100.0	100.0	83.3	100.0	50.0	16.7	33.3	0.0
500억 이상	(4)	100.0	100.0	100.0	100.0	75.0	75.0	50.0	0.0

(4) IT예산 증가 예정 여부

- 2009년 IT예산을 증가 할 예정이 있다는 사무소는 24.8%로 나타남
- 종업원 수별로 10~19명(33.3%), 50~99명(33.3%)과 100명 이상(60.0%), 계약건수는 20건 이상, 매출액은 5~10억 미만(40.7%), 50~100억 미만(33.3%), 100~500억 미만(50.0%), 500억 이상(75.0%)에서 상대적으로 높게 나타남

〈그림 60 IT예산 증가 예정 여부〉

(n=508,%)



〈표 73 특성별 IT예산 증가 예정 여부〉

(단위: %)

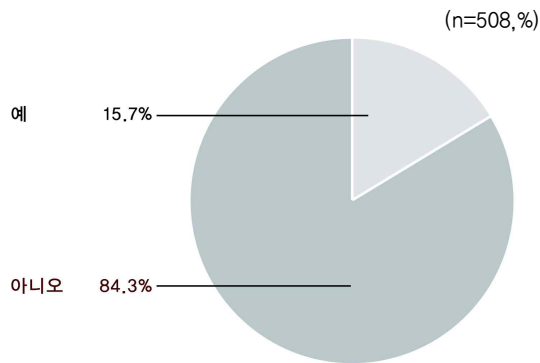
	사례수	있다	없다
전체	(508)	24.8	75.2
종업원 수	1명	17.4	82.6
	2~4명	25.9	74.1
	5~9명	33.3	66.7
	10~19명	13.3	86.7
	20~49명	23.1	76.9
	50~99명	33.3	66.7
	100명 이상	60.0	40.0
계약건수	1건 이하	6.5	93.5
	2~4건	20.0	80.0
	5~9건	26.9	73.1
	10~19건	26.9	73.1
	20~49건	31.9	68.1
	50~99건	57.1	42.9
	100건 이상	66.7	33.3
매출액	1억 미만	17.1	82.9
	1~2억 미만	30.0	70.0
	2~5억 미만	30.9	69.1
	5~10억 미만	40.7	59.3
	10~20억 미만	20.0	80.0
	20~50억 미만	14.3	85.7
	50~100억 미만	33.3	66.7
	100~500억 미만	50.0	50.0
	500억 이상	75.0	25.0

(5) 사무소 웹사이트(홈페이지)

□ 운영 사무소 비율

- 사무소 웹사이트(홈페이지)를 운영하고 있다는 응답은 15.7%로 나타남
- 특성별로 홈페이지를 운영하고 있는 사무소 비율을 살펴보면, 종업원 수별로 10명 이상, 계약건수 100건 이상, 매출액이 10억 이상인 사무소에서 상대적으로 높게 나타남

〈그림 61 운영 사무소 비율〉



〈표 74 특성별 운영 사무소 비율〉

(단위: %)

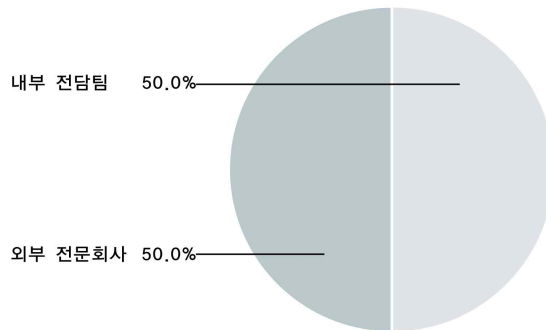
	사례수	예	아니오
전체	(508)	15.7	84.3
종업원 수	1명	(121)	5.8
	2~4명	(259)	10.4
	5~9명	(72)	16.7
	10~19명	(30)	43.3
	20~49명	(13)	69.2
	50~99명	(3)	100.0
	100명 이상	(10)	90.0
계약건수	1건 이하	(31)	12.9
	2~4건	(145)	16.6
	5~9건	(156)	15.4
	10~19건	(119)	11.8
	20~49건	(47)	19.1
	50~99건	(7)	28.6
	100건 이상	(3)	100.0
매출액	1억 미만	(234)	7.3
	1~2억 미만	(110)	10.9
	2~5억 미만	(94)	14.9
	5~10억 미만	(27)	25.9
	10~20억 미만	(20)	55.0
	20~50억 미만	(7)	57.1
	50~100억 미만	(6)	83.3
	100~500억 미만	(6)	100.0
	500억 이상	(4)	100.0

□ 홈페이지 디자인 및 운용주체

- 홈페이지를 운영하고 있다는 건축사사무소(n=80)의 홈페이지 디자인 및 운용주체는 ‘외부 전문회사’와 ‘내부 전담팀’이 각각 50.0%로 조사됨
- ‘내부 전담팀’은 종업원 수별로 1명(71.4%)과 50~99명(66.7%), 계약건수는 2~4건(70.8%), 매출액은 5~10억 미만(71.4%) 20~50억 미만(75.0%)에서 높게 나타남

〈그림 62 디자인 및 운용주체〉

(홈페이지 운영 사무소 n=508, %)



〈표 75 특성별 디자인 및 운용주체〉

(단위: %)

	사례수	내부 전담팀	외부 전문회사
전체	(80)	50.0	50.0
종업원 수	1명	71.4	28.6
	2~4명	55.6	44.4
	5~9명	50.0	50.0
	10~19명	61.5	38.5
	20~49명	22.2	77.8
	50~99명	66.7	33.3
	100명 이상	22.2	77.8
계약건수	1건 이하	25.0	75.0
	2~4건	70.8	29.2
	5~9건	41.7	58.3
	10~19건	57.1	42.9
	20~49건	33.3	66.7
	50~99건	0.0	100.0
	100건 이상	33.3	66.7
매출액	1억 미만	64.7	35.3
	1~2억 미만	58.3	41.7
	2~5억 미만	50.0	50.0
	5~10억 미만	71.4	28.6
	10~20억 미만	27.3	72.7
	20~50억 미만	75.0	25.0
	50~100억 미만	20.0	80.0
	100~500억 미만	16.7	83.3
	500억 이상	50.0	50.0

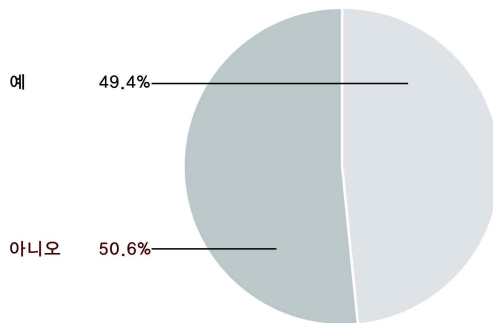
(6) 전자업무시스템 사용 여부 및 이용 항목

□ 전자업무시스템 사용 여부

- 전자업무시스템을 사용하고 있는 건축사사무소 비율은 49.4%로 나타남
- 특성별로 전자업무시스템을 사용하고 있다는 응답은 종업원수 50명 이상, 계약건수 20건 이상, 매출액 100억 이상 사무소에서 상대적으로 높게 나타남

〈그림 63 전자업무시스템 사용 여부〉

(n=508, %)



〈표 76 특성별 전자업무시스템 사용 여부〉

(단위: %)

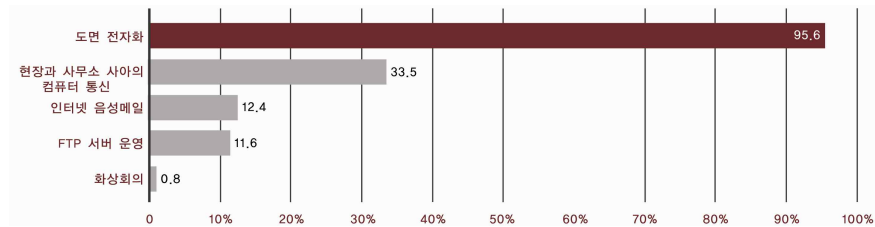
	사례수	예	아니오
전체	(508)	49.4	50.6
종업원수	1명	(121)	48.8
	2~4명	(259)	55.2
	5~9명	(72)	34.7
	10~19명	(30)	40.0
	20~49명	(13)	23.1
	50~99명	(3)	66.7
	100명 이상	(10)	70.0
계약건수	1건 이하	(31)	48.4
	2~4건	(145)	42.1
	5~9건	(156)	46.8
	10~19건	(119)	52.9
	20~49건	(47)	68.1
	50~99건	(7)	57.1
	100건 이상	(3)	100.0
매출액	1억 미만	(234)	52.6
	1~2억 미만	(110)	48.2
	2~5억 미만	(94)	47.9
	5~10억 미만	(27)	37.0
	10~20억 미만	(20)	45.0
	20~50억 미만	(7)	14.3
	50~100억 미만	(6)	33.3
	100~500억 미만	(6)	66.7
	500억 이상	(4)	100.0

□ 전자업무시스템 이용 항목

- 전자업무시스템을 이용하고 있는 사무소(n=251)의 전자업무시스템을 이용 항목은 ‘도면 전자화’가 95.6%(중복%)로 가장 높게 나타났다으며, 그 다음은 ‘현장과 사무소 사이의 컴퓨터 통신’(33.5%), ‘인터넷 음성메일’(12.4%)의 순으로 나타남
- 특성별로 큰 차이를 보이고 있지 않음

〈그림 64 전자업무시스템 이용 항목〉

(전자업무시스템 사용 사무소 n=251, 중복%)



〈표 77 특성별 전자업무시스템 이용 항목〉

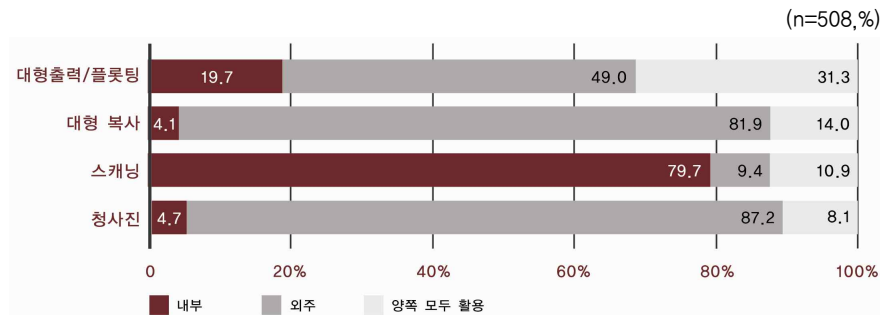
(단위: 중복%)

			현장과 사무소 사이의 컴퓨터 통신	인터넷 음성메일	FTP 서버 운영	화상회의	
	사례수	도면 전자화					
응답원수	전체	(251)	95.6	33.5	12.4	11.6	0.8
	1명	(59)	98.3	30.5	16.9	5.1	0.0
	2~4명	(143)	96.5	30.1	11.2	7.7	0.7
	5~9명	(25)	88.0	44.0	8.0	16.0	0.0
	10~19명	(12)	100.0	41.7	16.7	16.7	8.3
	20~49명	(3)	66.7	100.0	0.0	33.3	0.0
	50~99명	(2)	100.0	0.0	50.0	100.0	0.0
	100명 이상	(7)	85.7	57.1	0.0	85.7	0.0
계약건수	1건 이하	(15)	100.0	20.0	0.0	6.7	0.0
	2~4건	(61)	96.7	41.0	14.8	9.8	0.0
	5~9건	(73)	91.8	38.4	11.0	8.2	2.7
	10~19건	(63)	96.8	25.4	17.5	9.5	0.0
	20~49건	(32)	96.9	25.0	6.3	21.9	0.0
	50~99건	(4)	100.0	25.0	25.0	25.0	0.0
	100건 이상	(3)	100.0	100.0	0.0	66.7	0.0
매출액	1억 미만	(123)	97.6	28.5	11.4	5.7	0.0
	1~2억 미만	(53)	98.1	30.2	17.0	11.3	0.0
	2~5억 미만	(45)	93.3	44.4	11.1	8.9	4.4
	5~10억 미만	(10)	80.0	30.0	20.0	10.0	0.0
	10~20억 미만	(9)	100.0	44.4	0.0	33.3	0.0
	20~50억 미만	(1)	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	50~100억 미만	(2)	50.0	50.0	50.0	50.0	0.0
	100~500억 미만	(4)	75.0	25.0	0.0	100.0	0.0
	500억 이상	(4)	100.0	75.0	0.0	75.0	0.0

(7) 대형 작업 실행 방법

- 대형 작업 실행 방법을 살펴보면, 외주를 활용하는 비율이 높은 항목은 ‘대형출력/플롯팅’ (49.0%)과 ‘대형복사’ (81.9%), ‘청사진’ (87.2%), 내부 활용도가 높은 항목은 ‘스캐닝’ (79.7%)으로 나타남
- ‘대형복사’를 외주를 활용한다는 응답은 종업원 수별로 1명(90.9%)과 100명 이상(80.0%)에서 높게 나타났고, ‘청사진’은 50~99명(100.0%)과 100명 이상(90.0%), 매출액별로 20억 이상 500억 미만에서 100.0%로 나타남
- ‘스캐닝’을 내부에서 작업하는 비율은 계약건수별로 50~99건(100.0%), 매출액별로는 10~20억 미만(90.0%)에서 높게 나타남

〈그림 65 대형 작업 실행 방법〉



〈표 78 특성별 대형 작업 실행 방법〉

(단위: %)

	사례수	대형출력, 플롯팅			대형 복사		
		내부	외주	양쪽 모두 활용	내부	외주	양쪽 모두 활용
전체	(508)	19.7	49.0	31.3	4.1	81.9	14.0
종 업 원 수	1명	(121)	19.0	54.5	26.4	1.7	90.9
	2~4명	(259)	19.7	51.0	29.3	5.0	80.3
	5~9명	(72)	19.4	48.6	31.9	4.2	81.9
	10~19명	(30)	10.0	36.7	53.3	6.7	70.0
	20~49명	(13)	38.5	23.1	38.5	7.7	61.5
	50~99명	(3)	0.0	0.0	100.0	0.0	66.7
	100명 이상	(10)	40.0	20.0	40.0	0.0	80.0
	100명 이상	(10)	40.0	20.0	40.0	0.0	80.0
계 약 건 수	1건 이하	(31)	29.0	35.5	35.5	3.2	80.6
	2~4건	(145)	20.7	46.2	33.1	2.8	83.4
	5~9건	(156)	17.3	52.6	30.1	5.1	83.3
	10~19건	(119)	17.6	52.9	29.4	1.7	83.2
	20~49건	(47)	19.1	48.9	31.9	6.4	74.5
	50~99건	(7)	42.9	28.6	28.6	42.9	57.1
	100건 이상	(3)	33.3	33.3	33.3	0.0	66.7
	100건 이상	(3)	33.3	33.3	33.3	0.0	66.7
매 출 액	1억 미만	(234)	20.1	52.1	27.8	3.8	85.9
	1~2억 미만	(110)	18.2	50.9	30.9	5.5	79.1
	2~5억 미만	(94)	18.1	51.1	30.9	3.2	80.9
	5~10억 미만	(27)	14.8	40.7	44.4	3.7	81.5
	10~20억 미만	(20)	25.0	35.0	40.0	0.0	75.0
	20~50억 미만	(7)	28.6	28.6	42.9	28.6	42.9
	50~100억 미만	(6)	50.0	16.7	33.3	0.0	83.3
	100~500억 미만	(6)	16.7	16.7	66.7	0.0	83.3
	500억 이상	(4)	25.0	25.0	50.0	0.0	50.0

〈표 79 특성별 대형 작업 실행 방법〉

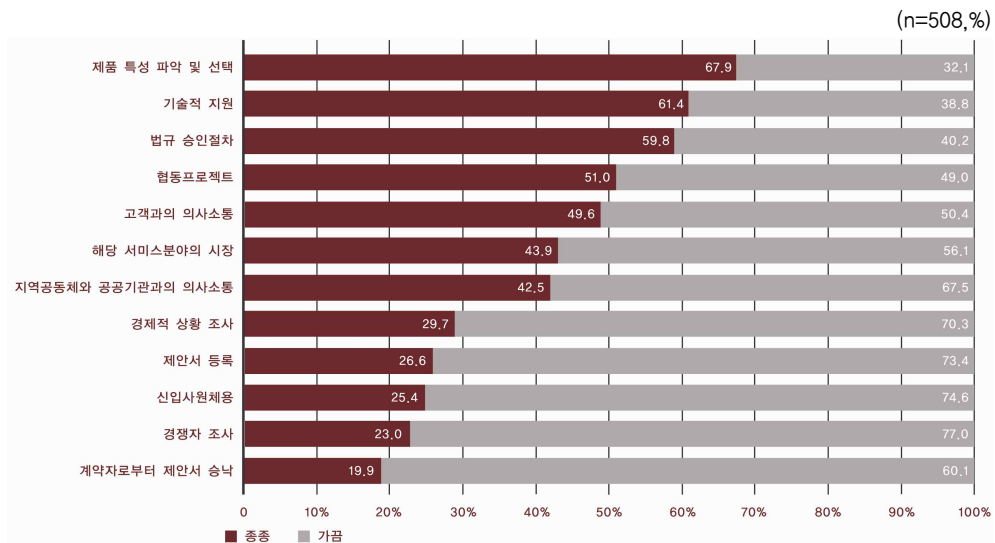
(단위: %)

	사례수	스캐닝			청사진			
		내부	외주	양쪽 모두 활용	내부	외주	양쪽 모두 활용	
종업원 수	전체	(508)	79.7	9.4	10.8	4.7	87.2	8.1
	1명	(121)	81.0	9.1	9.9	5.8	86.0	8.3
	2~4명	(259)	82.6	8.9	8.5	5.8	86.5	7.7
	5~9명	(72)	75.0	13.9	11.1	1.4	90.3	8.3
	10~19명	(30)	83.3	3.3	13.3	3.3	86.7	10.0
	20~49명	(13)	61.5	7.7	30.8	0.0	92.3	7.7
	50~99명	(3)	33.3	0.0	66.7	0.0	100.0	0.0
	100명 이상	(10)	50.0	20.0	30.0	0.0	90.0	10.0
계약건 수	1건 이하	(31)	67.7	16.1	16.1	3.2	87.1	9.7
	2~4건	(145)	78.6	11.7	9.7	4.1	90.3	5.5
	5~9건	(156)	82.7	6.4	10.9	3.8	87.8	8.3
	10~19건	(119)	79.8	10.1	10.1	5.9	84.0	10.1
	20~49건	(47)	78.7	8.5	12.8	6.4	85.1	8.5
	50~99건	(7)	100.0	0.0	0.0	14.3	85.7	0.0
	100건 이상	(3)	66.7	0.0	33.3	0.0	66.7	33.3
	매출액	1억 미만	(234)	84.2	8.1	7.7	6.0	85.9
1~2억 미만		(110)	82.7	10.0	7.3	5.5	90.0	4.5
2~5억 미만		(94)	69.1	11.7	19.1	3.2	85.1	11.7
5~10억 미만		(27)	81.5	11.1	7.4	3.7	88.9	7.4
10~20억 미만		(20)	90.0	5.0	5.0	0.0	85.0	15.0
20~50억 미만		(7)	71.4	14.3	14.3	0.0	100.0	0.0
50~100억 미만		(6)	50.0	16.7	33.3	0.0	100.0	0.0
100~500억 미만		(6)	16.7	16.7	66.7	0.0	100.0	0.0
500억 이상	(4)	75.0	0.0	25.0	0.0	75.0	25.0	

(8) 업무처리 시 인터넷 활용 정도

- 업무처리 시 인터넷을 종종 활용한다는 응답은 ‘제품 특성 파악 및 선택’ (67.9%), ‘기술적 지원’ (61.4%)과 ‘법규 승인절차’ (59.8%)에서 높게 나타나 다른 항목과 비교하여 인터넷 활용정도가 높은 것으로 조사됨
- 특성별로 ‘제품 특성 파악 및 선택’ 은, 종업원 수별로 5~9명(77.8%)과 20~49명(92.3%), 계약건수별로 50~99건(85.7%), 매출액별로 20~50억 미만(85.7%), 50~100억 미만(83.3%)에서 상대적으로 높게 나타남
- ‘기술적 지원’ 의 경우는 종업원 수가 50명 이상과 매출액 20억 이상에서 높게 나타남

〈그림 66 업무처리 시 인터넷 활용 정도〉



〈표 80 특성별 업무처리 시 인터넷 활용 정도〉

(단위: %)

	사례수	제품 특성 파악 및 선택	기술적 지원	법규 승인절차	협동 프로젝트	고객과의 의사소통	해당 서비스분 야의 시장
전체	(508)	67.9	61.4	59.8	51.0	49.6	43.9
1명	(121)	56.2	49.6	45.5	33.9	43.8	35.5
2~4명	(259)	69.5	63.3	66.8	51.0	47.9	45.2
5~9명	(72)	77.8	66.7	65.3	65.3	61.1	50.0
10~19명	(30)	70.0	56.7	43.3	66.7	50.0	43.3
20~49명	(13)	92.3	84.6	69.2	61.5	46.2	23.1
50~99명	(3)	66.7	100.0	33.3	100.0	66.7	100.0
100명 이상	(10)	60.0	90.0	60.0	80.0	80.0	80.0
1건 이하	(31)	64.5	58.1	45.2	41.9	54.8	32.3
2~4건	(145)	67.6	62.1	56.6	56.6	53.8	44.8
5~9건	(156)	70.5	66.7	66.7	48.7	48.1	44.2
10~19건	(119)	66.4	55.5	59.7	45.4	48.7	45.4
20~49건	(47)	66.0	57.4	51.1	55.3	38.3	40.4
50~99건	(7)	85.7	57.1	100.0	71.4	57.1	42.9
100건 이상	(3)	33.3	100.0	66.7	100.0	66.7	100.0
1억 미만	(234)	65.4	61.1	56.4	41.9	41.9	40.2
1~2억 미만	(110)	64.5	59.1	63.6	46.4	52.7	42.7
2~5억 미만	(94)	74.5	57.4	63.8	61.7	58.5	50.0
5~10억 미만	(27)	74.1	63.0	66.7	81.5	66.7	51.9
10~20억 미만	(20)	70.0	60.0	50.0	55.0	40.0	30.0
20~50억 미만	(7)	85.7	85.7	71.4	85.7	42.9	28.6
50~100억 미만	(6)	83.3	83.3	50.0	50.0	66.7	66.7
100~500억 미만	(6)	66.7	100.0	66.7	100.0	83.3	83.3
500억 이상	(4)	50.0	100.0	50.0	100.0	75.0	100.0

* 각 항목별로 '종종'을 선택한 비율을 나타냄 (계속)

〈표 81 특성별 업무처리 시 인터넷 활용 정도〉

(단위: %)

	사례수	지역 공동체와 공공 기관과의 의사소통	경제적 상황 조사	제안서 등록	신입사원 채용	경쟁자 조사	계약자 로부터 제안서 승낙
전체	(508)	42.5	29.7	26.6	25.4	23.0	19.9
종업원 수							
1명	(121)	34.7	21.5	20.7	9.9	14.9	11.6
2~4명	(259)	42.5	29.7	22.8	23.9	21.6	19.7
5~9명	(72)	50.0	37.5	38.9	33.3	31.9	27.8
10~19명	(30)	46.7	30.0	33.3	43.3	16.7	26.7
20~49명	(13)	46.2	23.1	46.2	53.8	30.8	38.5
50~99명	(3)	100.0	66.7	66.7	100.0	100.0	33.3
100명 이상	(10)	50.0	70.0	50.0	80.0	80.0	20.0
계약건 수							
1건 이하	(31)	35.5	16.1	22.6	29.0	19.4	16.1
2~4건	(145)	42.8	33.1	29.7	26.2	24.8	17.2
5~9건	(156)	39.1	30.8	29.5	26.3	23.7	24.4
10~19건	(119)	47.9	27.7	20.2	18.5	17.6	16.8
20~49건	(47)	42.6	21.3	19.1	25.5	25.5	25.5
50~99건	(7)	57.1	57.1	57.1	57.1	28.6	0.0
100건 이상	(3)	33.3	100.0	66.7	100.0	100.0	33.3
매출액							
1억 미만	(234)	38.5	25.6	21.8	17.5	17.1	17.1
1~2억 미만	(110)	40.0	28.2	25.5	21.8	21.8	15.5
2~5억 미만	(94)	50.0	35.1	31.9	25.5	26.6	27.7
5~10억 미만	(27)	59.3	37.0	33.3	40.7	33.3	25.9
10~20억 미만	(20)	35.0	20.0	20.0	50.0	20.0	20.0
20~50억 미만	(7)	28.6	42.9	57.1	71.4	42.9	28.6
50~100억 미만	(6)	66.7	66.7	66.7	83.3	66.7	50.0
100~500억 미만	(6)	66.7	50.0	50.0	83.3	66.7	16.7
500억 이상	(4)	50.0	75.0	50.0	100.0	100.0	25.0

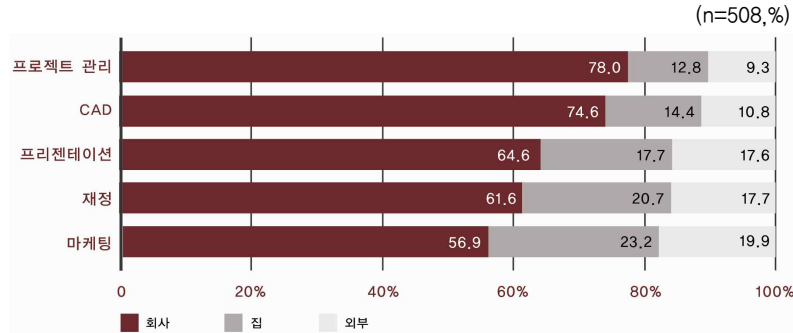
* 각 항목별로 '종중'을 선택한 비율을 나타냄

(9) 기능 습득 방법

- 업무관련 기능을 습득하는 곳으로 ‘회사(근무·교육 포함)’라는 응답이 모든 항목에서 높게 나타남(프로젝트 관리: 78.0%, CAD: 74.8%, 프레젠테이션: 64.8%, 재정: 61.6%, 마케팅: 56.9%)

- 특성별로 살펴보면, 모든 항목에서 종업원 수 5~49명, 계약건수 50건 이상, 매출액 5억 이상에서 ‘회사’가 높게 나타남

〈그림 67 기능 습득 방법〉



〈표 82 특성별 기능 습득 방법〉

(단위: %)

	사례수	프로젝트 관리			CAD			프리젠테이션		
		회사	집	외부	회사	집	외부	회사	집	외부
전체	(508)	78.0	12.8	9.3	74.8	14.4	10.8	64.8	17.7	17.5
종업원 수	1명	(121)	57.0	26.4	16.5	57.9	28.9	13.2	46.3	28.9
	2~4명	(259)	81.5	10.8	7.7	77.2	12.4	10.4	65.3	17.8
	5~9명	(72)	90.3	5.6	4.2	86.1	5.6	8.3	79.2	8.3
	10~19명	(30)	93.3	0.0	6.7	90.0	0.0	10.0	80.0	3.3
	20~49명	(13)	92.3	0.0	7.7	84.6	0.0	15.4	92.3	0.0
	50~99명	(3)	66.7	33.3	0.0	66.7	33.3	0.0	66.7	33.3
	100명 이상	(10)	90.0	0.0	10.0	80.0	10.0	10.0	90.0	0.0
계약건수	1건 이하	(31)	64.5	25.8	9.7	54.8	29.0	16.1	45.2	29.0
	2~4건	(145)	77.9	11.7	10.3	77.2	11.0	11.7	72.4	12.4
	5~9건	(156)	79.5	11.5	9.0	70.5	16.0	13.5	66.0	20.5
	10~19건	(119)	79.0	14.3	6.7	80.7	13.4	5.9	57.1	20.2
	20~49건	(47)	74.5	10.6	14.9	76.6	12.8	10.6	63.8	12.8
	50~99건	(7)	100.0	0.0	0.0	85.7	14.3	0.0	85.7	14.3
	100건 이상	(3)	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0
매출액	1억 미만	(234)	66.7	20.5	12.8	64.1	22.2	13.7	51.3	25.2
	1~2억 미만	(110)	85.5	7.3	7.3	81.8	8.2	10.0	74.5	11.8
	2~5억 미만	(94)	87.2	6.4	6.4	83.0	8.5	8.5	70.2	17.0
	5~10억 미만	(27)	92.6	3.7	3.7	92.6	3.7	3.7	85.2	0.0
	10~20억 미만	(20)	95.0	5.0	0.0	95.0	5.0	0.0	90.0	0.0
	20~50억 미만	(7)	85.7	0.0	14.3	85.7	0.0	14.3	85.7	0.0
	50~100억 미만	(6)	83.3	16.7	0.0	50.0	33.3	16.7	83.3	16.7
	100~500억 미만	(6)	83.3	0.0	16.7	83.3	0.0	16.7	83.3	16.7
	500억 이상	(4)	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0

(계속)

〈표 83 특성별 기능 습득 방법〉

(단위: %)

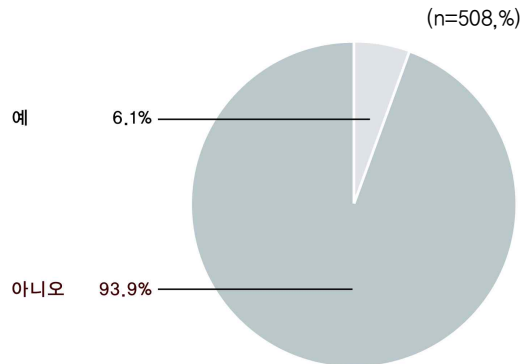
	사례수	재정			마케팅		
		회사	집	외부	회사	외부	집
전체	(508)	61.6	20.7	17.7	56.9	23.2	19.9
종업원 수	1명	(121)	45.5	33.9	20.7	41.3	27.3
	2~4명	(259)	62.5	20.1	17.4	57.5	23.2
	5~9명	(72)	73.6	9.7	16.7	65.3	22.2
	10~19명	(30)	66.7	13.3	20.0	80.0	16.7
	20~49명	(13)	84.6	7.7	7.7	84.6	0.0
	50~99명	(3)	66.7	0.0	33.3	33.3	66.7
	100명 이상	(10)	100.0	0.0	0.0	70.0	20.0
계약건 수	1건 이하	(31)	51.6	32.3	16.1	45.2	19.4
	2~4건	(145)	61.4	22.8	15.9	60.0	21.4
	5~9건	(156)	66.7	17.3	16.0	60.9	21.8
	10~19건	(119)	54.6	24.4	21.0	49.6	27.7
	20~49건	(47)	63.8	12.8	23.4	53.2	27.7
	50~99건	(7)	85.7	0.0	14.3	85.7	14.3
	100건 이상	(3)	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0
매출액	1억 미만	(234)	50.9	26.9	22.2	48.3	27.8
	1~2억 미만	(110)	63.6	20.9	15.5	58.2	20.9
	2~5억 미만	(94)	71.3	14.9	13.8	61.7	22.3
	5~10억 미만	(27)	81.5	7.4	11.1	77.8	14.8
	10~20억 미만	(20)	70.0	15.0	15.0	80.0	5.0
	20~50억 미만	(7)	85.7	0.0	14.3	100.0	0.0
	50~100억 미만	(6)	83.3	0.0	16.7	50.0	50.0
	100~500억 미만	(6)	100.0	0.0	0.0	50.0	16.7
	500억 이상	(4)	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0

(10) BIM 도입·적용 여부 및 활용 업무

□ BIM 도입·적용 여부

- BIM(Building Information Modeling)을 도입·적용하고 있는 사무소는 6.1%로 나타남
- BIM을 도입·적용하고 있는 사무소 비율은 종업원 수 100명 이상, 매출액 100억 이상에서 상대적으로 높게 나타남

〈그림 68 BIM 도입·적용 여부〉



〈표 84 특성별 BIM 도입·적용 여부〉

(단위: %)

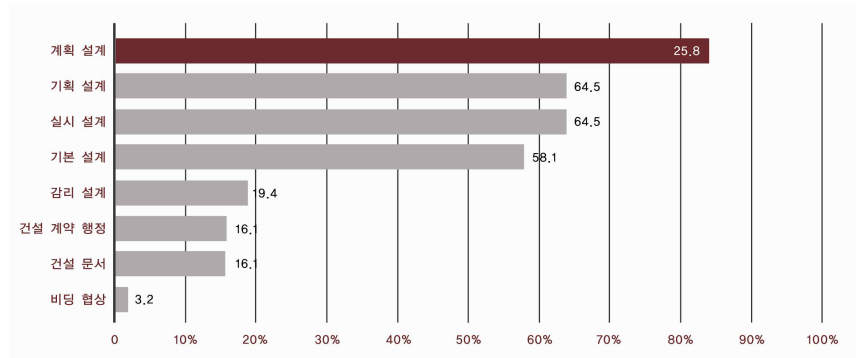
	사례수	예	아니오
전체	(508)	6.1	93.9
종업원 수	1명	1.7	98.3
	2~4명	5.0	95.0
	5~9명	6.9	93.1
	10~19명	10.0	90.0
	20~49명	15.4	84.6
	50~99명	0.0	100.0
	100명 이상	60.0	40.0
계약건 수	1건 이하	0.0	100.0
	2~4건	8.3	91.7
	5~9건	4.5	95.5
	10~19건	3.4	96.6
	20~49건	8.5	91.5
	50~99건	14.3	85.7
	100건 이상	100.0	0.0
매출액	1억 미만	2.6	97.4
	1~2억 미만	8.2	91.8
	2~5억 미만	5.3	94.7
	5~10억 미만	11.1	88.9
	10~20억 미만	5.0	95.0
	20~50억 미만	14.3	85.7
	50~100억 미만	0.0	100.0
	100~500억 미만	50.0	50.0
	500억 이상	75.0	25.0

□ BIM 활용 업무

- BIM을 도입·적용하고 있는 사무소(n=31)에서 BIM을 활용하는 업무로 ‘계획설계’가 83.9%(중복%)로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘기획설계’와 ‘실시설계’ (각각 64.5%), ‘기본설계’ (58.1%)의 순으로 나타남

〈그림 69 BIM 활용 업무〉

(BIM 활용 사무소 n=31, 중복%)



〈표 85 특성별 BIM 활용 업무〉

(단위: 중복%)

	사례수	계획 설계	기획 설계	실시 설계	기본 설계	감리 단계	건설 계약 행정	건설 문서	비딩 협상
전체	(31)	83.9	64.5	64.5	58.1	19.4	16.1	16.1	3.2
1명	(2)	100.0	100.0	0.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0
2~4명	(13)	76.9	61.5	76.9	53.8	15.4	30.8	23.1	0.0
5~9명	(5)	60.0	60.0	80.0	60.0	20.0	0.0	20.0	0.0
10~19명	(3)	100.0	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
20~49명	(2)	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100명 이상	(6)	100.0	66.7	83.3	100.0	33.3	0.0	0.0	0.0
2~4건	(12)	83.3	75.0	50.0	50.0	16.7	33.3	33.3	8.3
5~9건	(7)	71.4	42.9	71.4	57.1	14.3	0.0	0.0	0.0
10~19건	(4)	100.0	75.0	75.0	50.0	25.0	25.0	25.0	0.0
20~49건	(4)	75.0	50.0	75.0	50.0	25.0	0.0	0.0	0.0
50~99건	(1)	100.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100건 이상	(3)	100.0	66.7	100.0	100.0	33.3	0.0	0.0	0.0
1억 미만	(6)	83.3	66.7	83.3	50.0	33.3	33.3	33.3	0.0
1~2억 미만	(9)	66.7	55.6	66.7	55.6	11.1	22.2	22.2	11.1
2~5억 미만	(5)	80.0	60.0	80.0	60.0	20.0	20.0	20.0	0.0
5~10억 미만	(3)	100.0	66.7	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
10~20억 미만	(1)	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
20~50억 미만	(1)	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
100~500억 미만	(3)	100.0	66.7	66.7	100.0	33.3	0.0	0.0	0.0
500억 이상	(3)	100.0	66.7	100.0	100.0	33.3	0.0	0.0	0.0

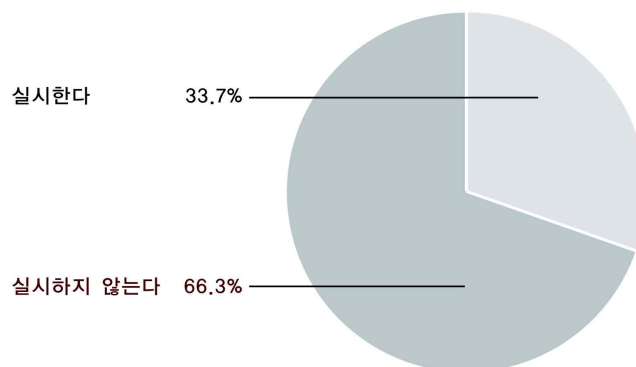
직원교육 9

(1) 지속적인 직원교육 실시 사무소 비율

- 지속적으로 직원교육을 실시하는 건축사사무소는 33.7%인 것으로 조사됨
- 특성별로 살펴보면 종업원 수가 50인 이상, 매출액이 50억 이상인 규모가 큰 사무소에서 지속적인 직원교육을 실시하는 사무소 비율이 높은 것으로 나타남

〈그림 70 지속적인 직원교육 실시 사무소 비율〉

(n=508,%)



〈표 86 특성별 지속적인 직원교육 실시 사무소 비율〉

(단위: %)

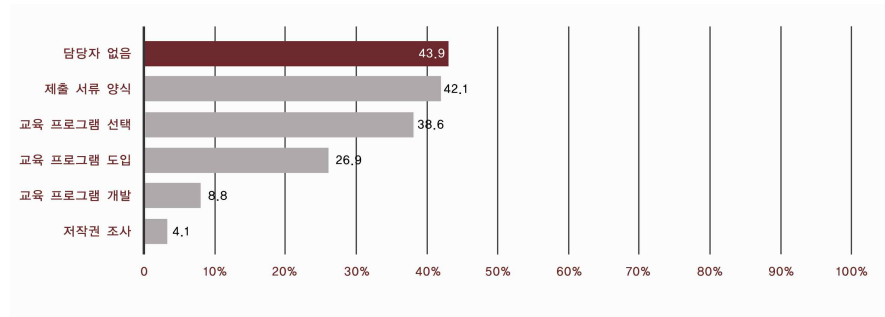
	사례수	예	아니오
전체	(508)	33.7	66.3
종 업 원 수	1명	(121)	19.0
	2~4명	(259)	32.0
	5~9명	(72)	38.9
	10~19명	(30)	60.0
	20~49명	(13)	46.2
	50~99명	(3)	100.0
	100명 이상	(10)	100.0
계 약 건 수	1건 이하	(31)	19.4
	2~4건	(145)	31.7
	5~9건	(156)	32.7
	10~19건	(119)	36.1
	20~49건	(47)	38.3
	50~99건	(7)	57.1
	100건 이상	(3)	100.0
매 출 액	1억 미만	(234)	21.8
	1~2억 미만	(110)	40.9
	2~5억 미만	(94)	33.0
	5~10억 미만	(27)	44.4
	10~20억 미만	(20)	75.0
	20~50억 미만	(7)	42.9
	50~100억 미만	(6)	83.3
	100~500억 미만	(6)	83.3
	500억 이상	(4)	100.0

□ 직원교육 담당자의 임무

- 지속적인 직원교육을 실시하는 사무소(n=171)에서 직원교육 담당자의 임무를 묻는 질문에 ‘담당자가 없다’는 응답이 43.9%(중복%)로 가장 높게 나타났고, 담당자가 있는 경우 ‘제출 서류 양식’ (42.1%), ‘교육프로그램 선택’ (38.6%)이 높게 나타남
- 특성별로 살펴보면 종업원 수 49명 이하, 계약건수 49건 이하, 매출액 20억 미만과 50~100억 미만 사무소는 직원교육 담당자가 없는 것으로 조사됨

〈그림 71 직원교육 담당자의 임무〉

(지속적인 직원교육 실시 사무소 n=171, 중복%)



〈표 87 특성별 직원교육 담당자의 임무〉

(단위: 중복%)

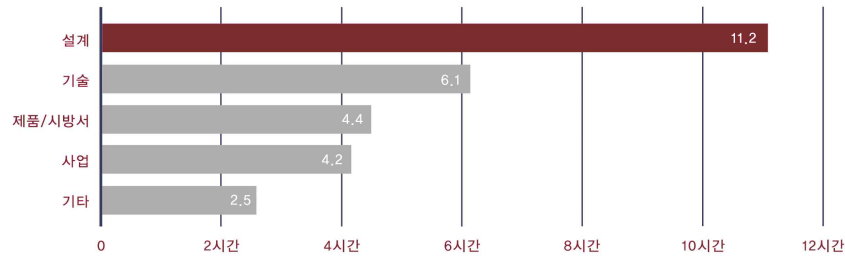
	사례수	담당자 없음	제출 서류 양식	교육 프로그램 선택	교육 프로그램 도입	교육 프로그램 개발	저작권 조사
전체	(171)	43.9	42.1	38.6	26.9	8.8	4.1
제출서류 수	1명	(23)	39.1	56.5	43.5	26.1	8.7
	2~4명	(83)	53.0	36.1	30.1	22.9	4.8
	5~9명	(28)	50.0	39.3	28.6	17.9	3.6
	10~19명	(18)	33.3	50.0	44.4	22.2	11.1
	20~49명	(6)	33.3	50.0	50.0	33.3	0.0
	50~99명	(3)	0.0	0.0	100.0	33.3	33.3
	100명 이상	(10)	0.0	60.0	90.0	90.0	50.0
계약건수	1건 이하	(6)	50.0	16.7	50.0	0.0	0.0
	2~4건	(46)	37.0	54.3	39.1	34.8	6.5
	5~9건	(51)	58.8	27.5	31.4	19.6	5.9
	10~19건	(43)	46.5	46.5	32.6	18.6	7.0
	20~49건	(18)	27.8	44.4	50.0	33.3	16.7
	50~99건	(4)	0.0	75.0	75.0	75.0	25.0
	100건 이상	(3)	0.0	33.3	100.0	100.0	66.7
매출액	1억 미만	(51)	52.9	39.2	25.5	11.8	5.9
	1~2억 미만	(45)	46.7	44.4	40.0	26.7	6.7
	2~5억 미만	(31)	48.4	38.7	32.3	32.3	3.2
	5~10억 미만	(12)	58.3	16.7	41.7	25.0	16.7
	10~20억 미만	(15)	26.7	66.7	40.0	26.7	0.0
	20~50억 미만	(3)	0.0	66.7	66.7	33.3	0.0
	50~100억 미만	(5)	20.0	40.0	60.0	40.0	20.0
	100~500억 미만	(5)	0.0	40.0	100.0	80.0	40.0
	500억 이상	(4)	0.0	50.0	100.0	100.0	75.0

(2) 주제에 따른 직원교육 시간

- 지속적인 직원교육을 실시하는 사무소(n=171)의 주제에 따른 직원 교육 시간은 ‘설계’가 1년에 11.2시간으로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘기술’이 6.1시간으로 조사됨
- 특성별로 큰 차이를 보이고 있지 않음

〈그림 72 주제에 따른 직원교육 시간〉

(지속적인 직원교육 실시 사무소 n=171, 시간/년)



〈표 88 특성별 주제에 따른 평균 직원교육 시간〉

(단위: 시간)

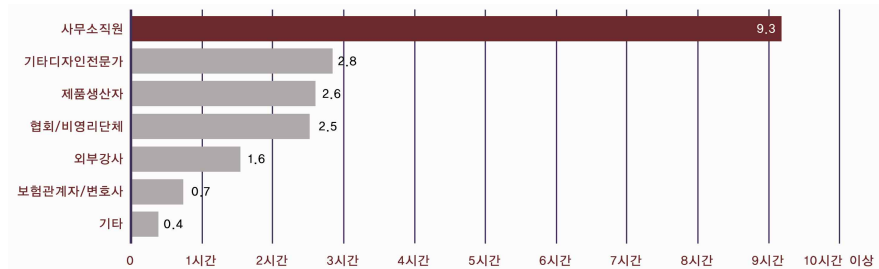
	사례수	설계	기술	제품/시방서	사업	기타
전체	(171)	11.2	6.1	4.4	4.2	2.5
종업원 수						
1명	(23)	5.3	1.1	1.2	1.0	0.0
2~4명	(83)	8.4	6.1	4.9	4.4	2.7
5~9명	(28)	13.1	5.0	1.9	1.9	2.4
10~19명	(18)	21.1	8.0	3.2	7.3	2.8
20~49명	(6)	11.1	4.9	2.6	1.1	0.0
50~99명	(3)	5.7	2.3	5.3	0.7	0.0
100명 이상	(10)	26.1	19.1	17.6	13.7	8.3
계약건 수						
1건 이하	(6)	15.8	3.2	14.8	1.3	0.0
2~4건	(46)	11.7	4.1	2.3	3.8	2.4
5~9건	(51)	8.3	6.2	3.5	3.5	2.2
10~19건	(43)	10.5	6.0	4.0	4.8	2.4
20~49건	(18)	14.5	9.3	7.3	3.9	4.1
50~99건	(4)	3.8	4.3	0.8	0.3	0.0
100건 이상	(3)	42.7	26.0	24.3	26.0	7.3
매출액						
1억 미만	(51)	7.2	3.5	4.6	2.8	2.3
1~2억 미만	(45)	9.8	6.6	3.3	2.9	2.5
2~5억 미만	(31)	8.6	3.7	2.7	4.7	2.4
5~10억 미만	(12)	27.2	12.8	4.9	11.0	3.4
10~20억 미만	(15)	14.3	6.2	1.2	1.6	0.0
20~50억 미만	(3)	3.3	2.7	3.3	0.0	0.0
50~100억 미만	(5)	4.4	3.2	3.2	2.2	0.0
100~500억 미만	(5)	11.6	9.8	9.6	3.0	0.2
500억 이상	(4)	52.0	34.5	33.3	29.5	20.5

(3) 교육제공자 유형에 따른 직원교육 시간

- 지속적인 직원교육을 실시하는 사무소(n=171)의 교육제공자 유형에 따른 직원교육 시간은 ‘사무소직원’이 1년에 9.3시간으로 가장 높게 나타남
- 특성별로 큰 차이를 보이고 있지 않음

〈그림 73 교육제공자 유형에 따른 직원교육 시간〉

(지속적인 직원교육 실시 사무소 n=171, 시간/년)



〈표 89 특성별 교육제공자 유형에 따른 직원교육 시간〉

(단위: 시간/년)

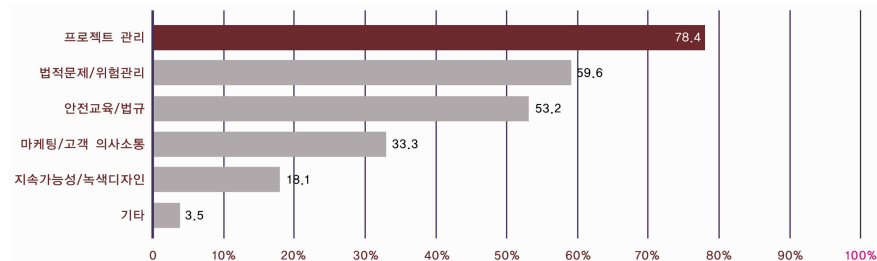
	사례수	사무소 직원	기타 디자인 전문가	제품 생산자	협회/ 비영리 단체	외부강사	보험 관계자/ 변호사	기타
전체	(171)	9.3	2.8	2.6	2.5	1.6	0.7	0.4
종 업 원 수	1명	(23)	2.1	0.5	0.8	3.4	0.5	0.0
	2~4명	(83)	7.6	3.6	2.7	2.5	1.5	0.9
	5~9명	(28)	12.3	1.3	1.0	1.1	0.5	0.4
	10~19명	(18)	16.0	0.7	1.9	3.0	0.7	0.3
	20~49명	(6)	4.1	1.0	1.3	7.5	1.5	1.2
	50~99명	(3)	2.0	0.7	2.3	0.7	1.0	0.7
	100명 이상	(10)	24.4	11.3	12.9	1.6	10.6	0.5
계 약 건 수	1건 이하	(6)	16.5	13.8	0.8	0.8	0.3	0.5
	2~4건	(46)	9.5	1.0	1.5	3.7	0.5	0.2
	5~9건	(51)	7.7	3.5	3.0	2.9	2.0	1.5
	10~19건	(43)	8.7	1.2	2.0	1.7	0.9	0.4
	20~49건	(18)	11.6	2.8	7.1	1.6	4.2	0.4
	50~99건	(4)	3.0	0.0	0.3	1.3	1.3	0.0
	100건 이상	(3)	20.3	22.7	3.7	2.3	10.7	0.3
매 출 액	1억 미만	(51)	5.5	3.0	2.5	3.6	1.5	1.3
	1~2억 미만	(45)	6.4	1.0	1.1	1.3	0.9	0.3
	2~5억 미만	(31)	9.9	4.1	2.6	3.1	0.8	0.4
	5~10억 미만	(12)	29.2	2.4	3.1	2.3	0.8	0.7
	10~20억 미만	(15)	6.2	0.3	0.9	2.8	0.6	0.2
	20~50억 미만	(3)	1.7	0.0	0.3	0.0	1.0	0.3
	50~100억 미만	(5)	3.8	1.4	3.0	1.4	1.6	1.4
	100~500억 미만	(5)	16.0	3.0	3.0	1.8	8.8	0.8
	500억 이상	(4)	40.3	24.5	27.8	1.8	15.5	0.3

(4) 직원교육 주제

- 지속적인 직원교육을 실시하는 사무소(n=171)의 직원교육 주제는 ‘프로젝트 관리’가 78.4%(중복%)로 가장 높게 나타났고, 그 다음은 ‘법적문제/위험관리’ (59.6%), ‘안전교육/법규’ (53.2%)의 순으로 높게 나타남
- 특성별로 큰 차이를 보이고 있지 않음

〈그림 74 직원교육 주제〉

(지속적인 직원교육 실시 사무소 n=171, 중복%)



〈표 90 특성별 직원교육 주제〉

(단위: 중복%)

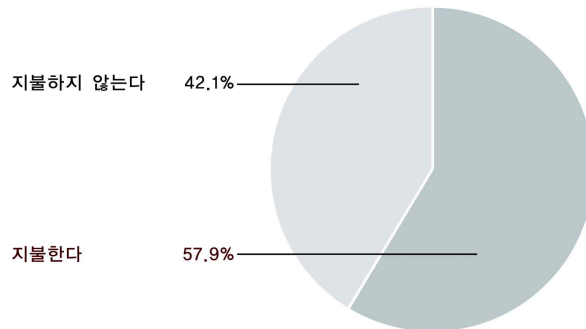
	사례수	프로젝트 관리	법적문제/ 위험관리	안전교육/ 법규	마케팅/ 고객 의사소통	지속가능 성/녹색 디자인	기타	
종 업 원 수	전체	(171)	78.4	59.6	53.2	33.3	18.1	3.5
	1명	(23)	65.2	69.6	56.5	34.8	17.4	0.0
	2~4명	(83)	78.3	59.0	55.4	30.1	19.3	3.6
	5~9명	(28)	78.6	60.7	46.4	25.0	7.1	3.6
	10~19명	(18)	88.9	50.0	27.8	38.9	5.6	0.0
	20~49명	(6)	83.3	33.3	83.3	50.0	16.7	0.0
	50~99명	(3)	100.0	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0
100명 이상	(10)	80.0	80.0	80.0	60.0	70.0	20.0	
계 약 건 수	1건 이하	(6)	83.3	83.3	50.0	16.7	33.3	0.0
	2~4건	(46)	80.4	54.3	47.8	30.4	15.2	2.2
	5~9건	(51)	80.4	52.9	52.9	31.4	17.6	3.9
	10~19건	(43)	72.1	60.5	58.1	27.9	14.0	0.0
	20~49건	(18)	77.8	72.2	50.0	55.6	22.2	11.1
	50~99건	(4)	75.0	75.0	50.0	50.0	0.0	0.0
	100건 이상	(3)	100.0	100.0	100.0	66.7	100.0	33.3
매 출 액	1억 미만	(51)	66.7	54.9	56.9	17.6	17.6	2.0
	1~2억 미만	(45)	84.4	64.4	46.7	37.8	11.1	6.7
	2~5억 미만	(31)	80.6	61.3	58.1	38.7	22.6	0.0
	5~10억 미만	(12)	83.3	66.7	50.0	33.3	0.0	0.0
	10~20억 미만	(15)	80.0	53.3	40.0	33.3	13.3	0.0
	20~50억 미만	(3)	100.0	33.3	33.3	66.7	33.3	0.0
	50~100억 미만	(5)	60.0	40.0	80.0	20.0	0.0	0.0
	100~500억 미만	(5)	100.0	60.0	40.0	80.0	60.0	0.0
500억 이상	(4)	100.0	100.0	100.0	75.0	100.0	50.0	

(5) 외부 교육비 지불 여부

- 지속적인 직원교육을 실시하는 사무소(n=171)에서 외부 교육비를 지불하는 비율은 57.9%로 나타나 과반수이상의 사무소에서 외부 교육비를 지불하는 것으로 조사됨
- 특성별로 외부 교육비 지불 여부를 살펴보면, 종업원 수 20인 이상과 매출액 50억 이상 사무소에서 외부 교육비 지불 비율이 높게 나타남

〈그림 75 외부 교육비 지불 여부〉

(지속적인 직원교육 실시 사무소 n=171, %)



〈표 91 특성별 외부 교육비 지불 여부〉

(단위 : %)

	사례수	지불한다	지불하지 않는다
전체	(171)	57.9	42.1
종업원 수	1명	(23)	52.2
	2~4명	(83)	57.8
	5~9명	(28)	53.6
	10~19명	(18)	38.9
	20~49명	(6)	83.3
	50~99명	(3)	100.0
	100명 이상	(10)	90.0
계약건 수	1건 이하	(6)	50.0
	2~4건	(46)	54.3
	5~9건	(51)	51.0
	10~19건	(43)	67.4
	20~49건	(18)	61.1
	50~99건	(4)	50.0
	100건 이상	(3)	100.0
매출액	1억 미만	(51)	43.1
	1~2억 미만	(45)	68.9
	2~5억 미만	(31)	54.8
	5~10억 미만	(12)	66.7
	10~20억 미만	(15)	40.0
	20~50억 미만	(3)	66.7
	50~100억 미만	(5)	80.0
	100~500억 미만	(5)	100.0
	500억 이상	(4)	100.0

- **부록**

건축설계사무소 실태조사 설문지

건축사사무소 실태조사

안녕하십니까?

저희 건축도시공간연구소는 '중앙 정부와 지방자치단체가 발주하는 공공건축을 새로운 관점에서 컨설팅하는 동시에, 우리나라의 건축과 도시가 품격과 품질 양면에서 문화선진국과 어깨를 나란히 할 수 있도록 제반 연구와 모니터링을 수행하는 싱크탱크(THINK-TANK)'가 되고자 2007년 설립된 국내 최초 건축관련 연구기관입니다.

저희 연구소는 2008년 제정된 건축기본법에 근거하여 「건축정책기본계획 수립 연구」를 국토해양부 용역과제로 수행하고 있습니다. 「건축정책기본계획」은 지속가능한 국토디자인을 창출하기 위하여 작성되는 건축·도시 정책으로 품질과 품격 높은 건축·도시 환경을 조성하고 건축과 공간 환경의 공공성 증대를 통한 삶의 질 향상을 목적으로 합니다.

이 실태조사는 대한건축사협회와 전문설문업체를 통하여 전국 건축사사무소의 매출 현황, 고용 현황, 프로젝트별 수주현황, 제공 서비스 현황 등을 파악하여 건축 산업의 문제점과 현황을 진단할 수 있는 기초자료로 활용하고자 기획되었습니다.

귀하께서 작성하신 내용은 건축 산업의 발전을 위하여 정책을 제언하는 데 귀중한 자료로 활용될 것입니다. 다소 번거우시더라도 건축정책을 파악하기 위한 설문조사의 참여를 부탁드립니다.

감사합니다.

2009년 2월

국토연구원 부설 건축도시공간연구소 소장 온 영 태

담당: 정책연구실 김진욱 부연구위원

담당: 이민우 연구원

TEL: 031-478-9621, FAX: 031-478-9608

(431-712) 경기도 안양시 동안구 관양동 1591

평촌대림아크로타워 오피스B동 301호

조사기관 (주)엠브레인

담당: 장현정 연구원

TEL: 02-3406-3907

I. 사업체 규모

문1-1. 귀사의 설립연도는 몇 년입니까? ()년

문1-2. 귀사의 총 종업원수는 몇 명이십니까?

- | | |
|---------------|--------------|
| 1) 1명 (1인사무소) | 2) 2~4명 |
| 3) 5~9명 | 4) 10명~19명 |
| 5) 20명~49명 | 6) 50명~99명 |
| 7) 100명~499명 | 8) 500명~999명 |
| 9) 1,000명 이상 | |

문1-3. 2008년 신규 직원을 몇 명 채용하셨습니다?

- | | |
|------------|------------|
| 1) 1명 이하 | 2) 2명~4명 |
| 3) 5명~9명 | 4) 10명~19명 |
| 5) 20명~49명 | 6) 50명이상 |

문1-4. 2008년 퇴사자 수는 몇 명입니까?

- | | |
|------------|------------|
| 1) 1명 이하 | 2) 2명~4명 |
| 3) 5명~9명 | 4) 10명~19명 |
| 5) 20명~49명 | 6) 50명이상 |

문1-5. 2008년 계약건수는 몇 건입니까?

- | | |
|------------|------------|
| 1) 1건 이하 | 2) 2건~4건 |
| 3) 5건~9건 | 4) 10건~19건 |
| 5) 20건~49건 | 6) 50건~99건 |
| 7) 100건 이상 | |

문1-6. 2008년 주거건축물 계약건수는 총 몇 건입니까? [주거건축물: 단독주택, 다가구다세대 주택, 아파트, 빌라/맨션, 오피스텔, 주상복합 등]

- | | |
|------------|------------|
| 1) 1건 이하 | 2) 2건~4건 |
| 3) 5건~9건 | 4) 10건~19건 |
| 5) 20건~49건 | 6) 50건~99건 |
| 7) 100건 이상 | |

문1-7. 2008년 비주거건축물 계약건수는 총 몇 건입니까? [비주거건축물: 위의 주거건축물을 제외한 모든 건축물]

- | | |
|------------|------------|
| 1) 1건 이하 | 2) 2건~4건 |
| 3) 5건~9건 | 4) 10건~19건 |
| 5) 20건~49건 | 6) 50건~99건 |
| 7) 100건 이상 | |

문1-8. 2008년 도시설계 마스터플랜 및 각종 연구용역(자문포함) 계약건수는 총 몇 건입니까?

- | | |
|------------|------------|
| 1) 1건 이하 | 2) 2건~4건 |
| 3) 5건~9건 | 4) 10건~19건 |
| 5) 20건~49건 | 6) 50건 이상 |

문1-9. 2008년 계약을 성사시키지 못하여 사업 타당성 검토 등에 대한 대가를 지급 받지 못한 프로젝트 수는 몇 건입니까?

- | | |
|------------|------------|
| 1) 1건 이하 | 2) 2건~4건 |
| 3) 5건~9건 | 4) 10건~19건 |
| 5) 20건~49건 | 6) 50건 이상 |

문1-10. 2008년 사무소 총매출에서 협력업체에 지출하는 외주비 비율은 몇 %정도입니까?

- | | |
|----------------|----------------|
| 1) 10%미만 | 2) 10%이상~20%미만 |
| 3) 20%이상~30%미만 | 4) 30%이상~40%미만 |
| 5) 40%이상~50%미만 | 6) 50%이상 |

문1-11. 2008년 기준 직원 평균연봉은 얼마입니까?

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| 1) 1,000만원 미만 | 2) 1,000만원 이상~2,000만원 미만 |
| 3) 2,000만원 이상~3,000만원 미만 | 4) 3,000만원 이상~4,000만원 미만 |
| 5) 4,000만원 이상 | |

문1-12. 지방사무소는 몇 개입니까?

- | | |
|------------|------------|
| 1) 없다 | 2) 1개 |
| 3) 2개~4개 | 4) 5개~9개 |
| 5) 10개~19개 | 6) 20개~49개 |
| 7) 50개 이상 | |

문1-13. 해외지사 사무소는 몇 개입니까?

- | | |
|------------|-----------|
| 1) 없다 | 2) 1개 |
| 3) 2개~4개 | 4) 5개~9개 |
| 5) 10개~19개 | 6) 20개 이상 |

문1-14. 전체직원 중 건축사자격증을 소유한 직원의 비율은 몇 %입니까? ()%

문1-15. 업체에서 관여하고 있는 분야는 무엇입니까? 모두 선택해 주시기 바랍니다.

- | | | |
|------------------------------|----------|--------|
| 1) 건축설계 | 2) 도시설계 | 3) 조경 |
| 4) 인테리어 | 5) 엔지니어링 | 6) 감리 |
| 7) CM | 8) 개발사업 | 9) 부동산 |
| 10) 기타 (기입해주세요:) | | |

문1-16. 2008년 귀사의 건축의뢰인 지역은 어떻게 분포되어있습니까? 사무소가 속한 지역을 기준으로 응답해주시기 바랍니다.

(1) 사무소가 속한 지역단위(시군구)내 의뢰인	()건
(2) 사무소가 속한 광역시·도 범위내 의뢰인	()건
(3) 사무소가 속하지 않은 그밖에 전국단위	()건
(4) 국제의뢰	()건

문1-17. 사무소 직원 전공은 어떤 비율로 구성되어 있습니까?

(1) 건축	()%
(2) 도시설계	()%
(3) 조경	()%
(4) 실내디자인	()%
(5) 부동산	()%
(6) 기타(기입해주세요:)	()%

문1-18. 사무실과 현장을 포함한 사무소 전체 여성 직원구성비는 어떻게 되십니까?

- | | |
|----------------|----------------|
| 1) 5%미만 | 2) 5%이상~10%미만 |
| 3) 10%이상~20%미만 | 4) 20%이상~30%미만 |
| 5) 30%이상~40%미만 | 6) 40%이상~50%미만 |
| 7) 50%이상 | |

문1-19. 사무소 직원별 연령 구성비는 어떻게 되십니까?

(1) 10대	()%
(2) 20대	()%
(3) 30대	()%
(4) 40대	()%
(5) 50대	()%
(6) 60대 이상	()%
합 계	100%

문1-20. 전체직원 중 다음 협회에 가입한 비율은 어떻게 되십니까?

(1) 대한건축사협회	()%
(2) 한국건축가협회	()%
(3) 새건축사협의회	()%

문1-21. 직원 평균 근무기간은 얼마입니까?

- | | |
|----------------|-----------------|
| 1) 1년 미만 | 2) 1년 이상~3년 미만 |
| 3) 3년 이상~5년 미만 | 4) 5년 이상~10년 미만 |
| 5) 10년 이상 | |

II. 프로젝트별 현황

문2-1. 2008년 기준 총매출액 중 시설별 수주액 비율 및 계약 수는 얼마였습니까?

다음 항목 중에서 수주액 기준 상위 3개 항목을 선택하여 총매출 대비 해당 프로젝트 수주액 비율 및 계약수를 기입해 주시기 바랍니다.

예시)

1-	⑪공동주택, 60%, 10건
2-	①교육시설, 23%, 3건
3-	⑥정부시설, 10%, 2건

1) 교육시설	2) 대학시설	3) 보건시설
4) 사법시설	5) 정부시설	6) 종교시설
7) 문화시설	8) 오락시설	9) 교통시설
10) 단독주택	11) 공동주택	12) 오피스
13) 상업시설	14) 공장시설	15) 기타(기입해주세요:)

항목	총매출 대비 프로젝트별 수주액 비율	계약건수
(1) 1순위: ()	()%	()건
(2) 2순위: ()	()%	()건
(3) 3순위: ()	()%	()건

문2-2. 2008년 기준 총매출액 중 의뢰인별 수주액 비율 및 계약 수는 얼마였습니까?

다음 항목 중에서 수주액 기준 상위 3개 항목을 선택하여 총매출 대비 해당 의뢰인을 통한 수주액 비율 및 계약수를 기입해 주시기 바랍니다.

1) 개인의뢰	2) 중앙정부	3) 지방정부
4) 공기업	5) 기타기업	6) 비영리단체
7) 개발·건설회사	8) 설계·엔지니어링 사무소	9) 기타(기입해주세요:)

항목	총매출 대비 의뢰인별 수주액 비율	계약건수
(1) 1순위: ()	()%	()건
(2) 2순위: ()	()%	()건
(3) 3순위: ()	()%	()건

문2-3. 2008년 기준 총매출액 중 프로젝트 계약 성격별 수주액 비율 및 계약 수는 얼마였습니까? 다음 항목 중에서 수주액 기준 상위 3개 항목을 선택하여 총매출 대비 해당 프로젝트 비율 및 수를 기입해 주시기 바랍니다.

1) 수의계약	2) 턴키	3) PF
4) 현상	5) BTL	6) PQ
7) 성능발주	8) 기타(기입해주세요:)	

항목	총매출 대비 계약 성격별 수주액 비율	계약건수
(1) 1순위: ()	()%	()건
(2) 2순위: ()	()%	()건
(3) 3순위: ()	()%	()건

문2-4. 2008년 총매출액 중 신규건설과 리노베이션, 재건축, 증축의 수입비율은 얼마입니까? (수입비율=프로젝트 수주금액/총매출액*100)

(1) 신규	()%
(2) 리노베이션	()%
(3) 재건축	()%
(4) 증축	()%
(5) 기타	()%
총 100%	

문2-5. 2008년 총매출액 중 주거프로젝트별 수입비율은 얼마입니까?

(1) 기존 단독주택 리노베이션	()%
(2) 단독주택 신축	()%
(3) 기존 공동주택 리노베이션	()%
(4) 공동주택 신축	()%
(5) 기타	()%
총 100%	

III. 설계 사무소 제공 서비스분야

문3-1. 2008년 기준 총매출액 중 설계사무소가 제공하는 서비스별 수입비율 및 계약 수는 얼마입니까? 다음 항목 중에서 수입비율 기준 상위 3개 항목을 선택하여 총매출 대비 해당 프로젝트 비율 및 수를 기입해 주시기 바랍니다.

- 만약, 계약서상 구별이 모호하거나 현재 계획설계 등에 대한 구별이 되고 있지 않을 경우 [기획설계/기본설계/실시설계]로,
- 기획설계에 대한 계약금을 받지 않을 경우 [기본설계/실시설계] 단계로 나누어 작성
- $\text{수입비율} = \frac{\text{프로젝트 수주금액}}{\text{총매출액}} \times 100$

1) 기획 설계	2) 계획 설계	3) 기본 설계
4) 실시 설계	5) 감리 단계	

항목	총매출 대비 제공 서비스별 수입비율	계약건수
(1) 1순위: ()	()%	()건
(2) 2순위: ()	()%	()건
(3) 3순위: ()	()%	()건

[참고]

기획설계(Preliminary Design : PD) - 예산 측정 등을 통한 타당성 조사를 포함한 기획 업무

계획설계(Schematic Design : SD) - 평면, 입면, 재료이용계획 및 시방서등을 제공하여 개념을 수립하는 단계

기본설계(Design Development : DD) - 모든 설계의 도면화 작업

실시설계(Contract Documents : CD) - 건설을 위한 도면 작성 단계

문3-2. 2008년 중 가장 수입률이 높은 서비스 항목과 가장 수입률이 낮은 서비스 항목은 무엇입니까? 다음 항목 중에서 선택하여 주시기 바랍니다.

1) 기획 설계	2) 계획 설계	3) 기본 설계
4) 실시 설계	5) 감리 단계	

(1) 가장 수입률이 높은 서비스	()
(2) 가장 수입률이 낮은 서비스	()

IV. 보수와 이윤율

문4-1. 가장 비중이 높은 이윤활용방법은 무엇입니까?

- | | |
|------------------|------------------|
| 1) 사업 재투자 | 2) 주주들에 대한 수입 분배 |
| 3) 직원들에 대한 수입 분배 | 4) 예비금 마련 |
| 5) 부채상환 | 6) 기타(기입해주세요:) |

문4-2. 민간 프로젝트 완료(기한 내 계약에 명시된 도면 등 제출) 후 평균 수금완료 기간은 얼마입니까?

- | | |
|-----------------|----------------|
| 1) 1개월미만 | 2) 1개월이상~2개월미만 |
| 3) 2개월이상~4개월미만 | 4) 4개월이상~8개월미만 |
| 5) 8개월이상~12개월미만 | 6) 12개월이상 |

문4-3. 공공 프로젝트 완료(기한 내 계약에 명시된 도면 등 제출) 후 평균 수금완료 기간은 얼마입니까?

- | | |
|-----------------|----------------|
| 1) 1개월미만 | 2) 1개월이상~2개월미만 |
| 3) 2개월이상~4개월미만 | 4) 4개월이상~8개월미만 |
| 5) 8개월이상~12개월미만 | 6) 12개월이상 |

V. 책임보험

문5-1. 2008년 동안 설계사무소의 전문직업 배상책임보험에 가입하셨습니다습니까?

- 1) 예 → 문5-2로 2) 아니오 → 문6-1로

문5-2. 2008년 동안 설계사무소의 전문직업 배상책임보험을 한번 이상 청구하신 적이 있으십니까?

- 1) 예 2) 아니오

문5-3. 2008년 총지출 대비 사무소의 전문직업 배상책임보험의 비율은 몇 %정도 인
니까?

- | | |
|----------------|-----------------|
| 1) 1.00% 미만 | 2) 1.00%~1.99% |
| 3) 2.00%~2.99% | 4) 3.00%~3.99% |
| 5) 4.00%~4.99% | 6) 5.00%~5.99% |
| 7) 6.00%~6.99% | 8) 7.00%~7.99% |
| 9) 8.00%~8.99% | 10) 9.00%~9.99% |
| 11) 10.00% 이상 | |

문5-4. 2008년 귀사께서 가입하신 사무소의 전문직업 배상책임보험의 보상금 한도는 얼마입니까?

- 1) 100억원 이상 2) 30억원 이상~100억원 미만
3) 10억원 이상~30억원 미만 4) 5억원 이상~10억원 미만
5) 5억원 미만

VI. 마케팅

문6-1. 2008년 총지출 대비 마케팅비용 비율은 몇 %정도 입니까? [마케팅비용: 광고 등 홍보비, 프로젝트 수주를 위한 비용 지출]

- | | |
|--------------|---------------|
| 1) 5%미만 | 2) 5%이상~6%미만 |
| 3) 6%이상~7%미만 | 4) 7%이상~8%미만 |
| 5) 8%이상~9%미만 | 6) 9%이상~10%미만 |
| 7) 10%이상 | |

문6-2. 2008년 총지출대비 마케팅비용 중 국내 프로젝트의 비율이 국제 프로젝트의 비율보다 _____

- | | | |
|---------|-------|---------|
| 1) 더 크다 | 2) 같다 | 3) 더 작다 |
|---------|-------|---------|

문6-3. 2008년 총매출액 대비 프로젝트 공급방식에 따른 수주액 비율 및 계약 건수는 얼마입니까?

항목	전체매출 대비 프로젝트 공급방식에 따른 수주액 비율	계약건수
(1) 비경쟁 업체선정방식 비율	()%	()건
(2) 경쟁 업체선정방식 비율	()%	()건
총 100%		

문6-4. 2008년 총매출액 대비 프로젝트 재의뢰에 따른 매출액 비율 및 계약 건수는 얼마입니까?

항목	매출액 대비 프로젝트 재의뢰에 따른 수주액 비율	계약건수
(1) 기존의뢰인 비율	()%	()건
(2) 신규의뢰인 비율	()%	()건
총 100%		

문7-3. 지난 3년간 전체매출액 대비 수국제사업 매출액 비율은 몇 %정도 입니까?

- | | |
|----------------|----------------|
| 1) 5%미만 | 2) 5%이상~10%미만 |
| 3) 10%이상~30%미만 | 4) 30%이상~50%미만 |
| 5) 50%이상 | |

문7-4. 지난 3년간 국제사업을 수행한 사무소 중 국제사업을 진행한 지역별 매출액 비율 및 계약건수는 얼마입니까? 다음 항목 중에서 상위 2개 항목을 선택하여 총매출액 대비 해당 프로젝트의 매출액 비율 및 수를 기입하여 주시기 바랍니다.

1) 아시아(중동제외)	2) 유럽	3) 중동
4) 북미	5) 중남미	6) 아프리카

항목	총매출 대비 지역별 수입 비율	계약건수
(1) 1순위: ()	()%	()건
(2) 2순위: ()	()%	()건

문7-5. 국제사업을 작업하는 사무소 중 현지(지역의무) 파트너가 있다면, 현지 파트너의 임무는 무엇입니까? 모두 선택하여 주시기 바랍니다.

- | | |
|-----------------------------------|---------------------------------------|
| 1) 건설 계약 행정 | 2) 건설 문서 |
| 3) 비딩 협상 | 4) 기획 설계(Preliminary Design : PD) |
| 5) 계획 설계(Schematic Design : SD) | 6) 기본 설계(Design Development : DD) |
| 7) 실시 설계(Contract Documents : CD) | 8) 감리 단계(Construction Administration) |

문7-6. 국제사업이 국내사업에 비하여 _____

항목	더 큼 ①	같음 ②	더 작음 ③
(1) 프로젝트별 경쟁이	①	②	③
(2) 수익률이	①	②	③
(3) 마케팅비율이	①	②	③
(4) 사업지출이	①	②	③
(5) 문제발생률이	①	②	③
(6) 고객과의 친밀함이	①	②	③

VIII. 정보기술 _____

문8-1. 직원 1인당 컴퓨터 IT 관련 연간 평균 지출액은 얼마입니까?

- | | |
|--------------------|--------------------|
| 1) 100만원미만 | 2) 100만원이상~200만원미만 |
| 3) 200만원이상~300만원미만 | 4) 300만원이상~400만원미만 |
| 5) 400만원이상~500만원미만 | 6) 500만원이상 |

문8-2. 귀사에서 하드웨어를 임대하여 사용하는 비율은 몇 %정도입니까?

- | | |
|----------------|----------------|
| 1) 5%미만 | 2) 5%이상~10%미만 |
| 3) 10%이상~20%미만 | 4) 20%이상~30%미만 |
| 5) 30%이상~40%미만 | 6) 40%이상~50%미만 |
| 7) 50%이상 | |

문8-3. 다음 IT분야 중 귀사에서 지출하고 있는 항목은 무엇입니까? 모두 선택해 주시기 바랍니다.

- | | |
|--------------|---------------------|
| 1) 소프트웨어 | 2) 하드웨어 |
| 3) 인터넷 | 4) IT 기술자문 |
| 5) IT 전문원 고용 | 6) 직원 IT 교육 |
| 7) 통신 | 8) 기타(기입해주세요:_____) |

문8-4. 2009년 IT예산을 증가할 예정이 있으십니까?

- | | |
|-------|-------|
| 1) 있다 | 2) 없다 |
|-------|-------|

문8-5. 귀사는 사무소 웹사이트(홈페이지)를 운영하고 계십니까?

- | | |
|----------------|-----------------|
| 1) 예 → 문8-5-1로 | 2) 아니오 → 문8-6으로 |
|----------------|-----------------|

문8-5-1. 사무소 웹사이트(홈페이지)의 디자인 및 운영주체는 어디입니까?

- | | |
|-----------|------------|
| 1) 내부 전담팀 | 2) 외부 전문회사 |
|-----------|------------|

문8-6. 귀사에서 전자업무시스템을 사용하고 계십니까?

- | | |
|----------------|----------------|
| 1) 예 → 문8-6-1로 | 2) 아니오 → 문8-7로 |
|----------------|----------------|

문8-6-1. 전자업무시스템을 이용하는 항목은 무엇입니까? 모두 선택해 주시기 바랍니다.

- | | |
|--------------|-----------------------|
| 1) 도면 전자화 | 2) 현장과 사무소 사이의 컴퓨터 통신 |
| 3) FTP 서버 운영 | 4) 인터넷 음성메일 |
| 5) 화상회의 | |

문8-7. 출력, 플롯팅, 스캐닝, 복사, 청사진 등 대형 작업의 실행방법은 무엇입니까?
 각각의 항목에 대해 응답해 주시기 바랍니다.

항목	내부 ①	외주 ②	양쪽 모두 활용 ③
(1) 대형 출력, 플롯팅	①	②	③
(2) 대형 복사	①	②	③
(3) 스캐닝	①	②	③
(4) 청사진	①	②	③

문8-8. 다음의 업무처리 시 인터넷을 얼마나 자주 활용하십니까?

항목	종종 ①	가끔 ②
(1) 고객과의 의사소통	①	②
(2) 제품 특성 파악 및 선택	①	②
(3) 기술적 지원	①	②
(4) 협동프로젝트	①	②
(5) 지역공동체와 공공기관과의 의사소통	①	②
(6) 해당 서비스분야의 시장	①	②
(7) 제안서 등록	①	②
(8) 신입사원채용	①	②
(9) 계약자로부터 제안서 승낙	①	②
(10) 경제적 상황 조사	①	②
(11) 법규 승인절차	①	②
(12) 경쟁자 조사	①	②

문8-9. 다음의 기능들을 주로 어디에서 배우십니까?

항목	회사 (근무·교육 포함) ①	집(독학) ②	외부 (개인적인 투자) ③
(1) CAD	①	②	③
(2) 프로젝트 관리	①	②	③
(3) 프레젠테이션	①	②	③
(4) 마케팅	①	②	③
(5) 재정	①	②	③

문8-10. BIM(Building Information Modeling)을 도입·적용하고 있습니까?

- 1) 예 → 문8-10-1로 2) 아니오 → 문9-1로

문8-10-1. [BIM을 활용하고 있는 경우] BIM(Building Information Modeling)을 활용하는 업무는 무엇입니까? **모두** 선택해 주시기 바랍니다.

- | | |
|-----------------------------------|---------------------------------------|
| 1) 건설 계약 행정 | 2) 건설 문서 |
| 3) 비딩, 협상 | 4) 기획 설계(Preliminary Design : PD) |
| 5) 계획 설계(Schematic Design : SD) | 6) 기본 설계(Design Development : DD) |
| 7) 실시 설계(Contract Documents : CD) | 8) 감리 단계(Construction Administration) |

IX. 직원교육

문9-1. 귀사는 지속적으로 직원교육을 실시하십니까?

- 1) 실시한다 → 문9-2로 2) 실시하지 않는다 → 문10-1로

문9-2. 직원교육 담당자의 임무는 무엇입니까? **모두** 선택해 주시기 바랍니다.

- 1) 교육 프로그램 선택 2) 저작권 조사
3) 제출 서류 양식 4) 교육 프로그램 개발
5) 교육 프로그램 도입 6) 담당자 없음

문9-3. 주제에 따른 직원교육의 전체시간은 몇 시간입니까?

주제	시간
(1) 제품/시방서	()시간
(2) 기술	()시간
(3) 설계	()시간
(4) 사업	()시간
(5) 기타(기입해주세요:)	()시간

문9-4. 교육제공자 유형에 따른 직원교육 전체시간은 몇 시간입니까?

교육 제공자	시간
(1) 제품생산자	()시간
(2) 사무소직원	()시간
(3) 외부강사	()시간
(4) 보험관계자, 변호사	()시간
(5) 협회, 비영리단체	()시간
(6) 기타 디자인전문가	()시간
(7) 기타(기입해주세요:)	()시간

문9-5. 직원교육 주제는 무엇입니까? 모두 선택해 주시기 바랍니다.

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1) 안전교육, 법규 | 2) 지속가능성, 녹색디자인 |
| 3) 법적문제, 위험관리 | 4) 프로젝트 관리 |
| 5) 마케팅, 고객 의사소통 | 6) 기타(기입해주세요:) |

문9-6. 귀사는 직원들의 외부교육에 대한 교육비를 지불하십니까?

- | | |
|---------|-------------|
| 1) 지불한다 | 2) 지불하지 않는다 |
|---------|-------------|

X. 매출액

문10-1. 귀사의 2008년 매출액은 얼마입니까?

- | | |
|--------------------|------------------|
| 1) 1억 미만 | 2) 1억이상~2억미만 |
| 3) 2억이상~5억미만 | 4) 5억이상~10억미만 |
| 5) 10억이상~20억미만 | 6) 20억이상~50억미만 |
| 7) 50억이상~100억미만 | 8) 100억이상~500억미만 |
| 9) 500억이상~1,000억미만 | 10) 1,000억 이상 |

문10-2. 귀사의 2008년 매출액 대비 연 인건비 비율은 얼마입니까?

- | | |
|----------------|----------------|
| 1) 26%미만 | 2) 26%이상~28%미만 |
| 3) 28%이상~30%미만 | 4) 30%이상~32%미만 |
| 5) 32%이상~34%미만 | 6) 34%이상~36%미만 |
| 7) 36%이상~38%미만 | 8) 38%이상 |

– 감사합니다