대규모 교통 인프라 관제소 "Parsons Corporation"

글로벌 Top 3 교통 인프라 엔지니어링 기업

Parsons Corporation(이하 Parsons)은 글로벌 ITS 분야의 주요 기업 중 하나로 꼽힌다. 세계적인 건설 전문지 Engineering News-Record에서 2025년 프로그램 관리 부문 1위로 선정될 정도로 대규모 인프라 프로젝트를 종합 관리하는 능력이 뛰어나다.

현재 전 세계 30여 개국에 진출해 있으며, 특히 미주, 중동 등 핵심 지역에서 강세를 보인다. 최근 북미 지역 인프라 투자 확대 흐름 속에서 Parsons는 미국을 비롯한 캐나다, 중동 등에서 잇따라 대형 교통 인프라 프로젝트를 수주하며 글로벌 입지를 더욱 강화하는 추세다. Parsons의 스마트 교통 기술 관련 매출은 2024년 기준 약 6억 8천만 달러 수준인데, 이는 전 세계 교통 기술 솔루션 시장의 약 16.4%에 해당하며 글로벌 Top 3 솔루션 공급자 중 하나로 평가된다. 글로벌 ITS 분야에서 Parsons가 상당한 시장 점유율과 영향력을 갖고 있음을 의미한다.

SK증권 리서치센터
미래산업/미드스몰캡
박 찬 솔 연구위원

공공 인프라 예산 확대에 따른 사업 기회 확장

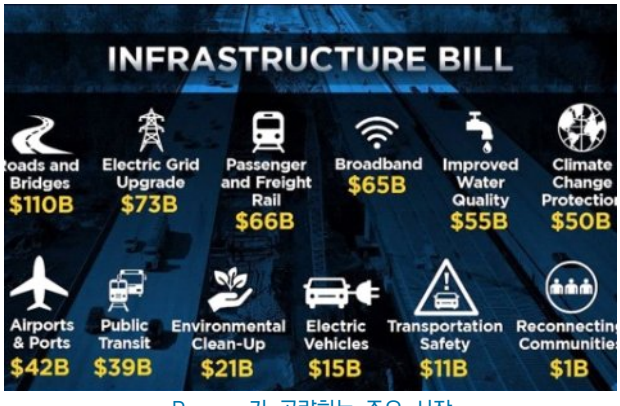
Parsons의 ITS 사업 분야는 도로 교통, 대중교통, 스마트시티 인프라 등 다양한 분야를 포괄한다. 2017년에는 캘리포니아 I-80 고속도로 프로젝트를 성공적으로 수행하여 캘리포니아 교통재단으로부터 '올해의 운영 효율성 향상 프로젝트상'을 수상한 바 있다. 또 LA 카운티 메트로의 차세대 버스 신호 우선 시스템 구축을 총괄하며 대도시 교통망 개선 사업에서도 두각을 나타냈다. LA 카운티의 버스 신호 우선 시스템 사업은 미국 내 최대 규모의 V2X 기반 대중교통 신호 프로젝트로 평가되며, 600개 이상의 교차로 신호를 연결해 광역 버스 운행의 정시성과 효율을 크게 높였다.

이처럼 국가 및 지자체의 스마트 교통 인프라 사업에 적극 참여하면서 공공 예산 확대에 따른 직접적인 수혜도 누리고 있다. 특히 2021년 제정된 미국의 '인프라 투자법(IIJA)'으로 인해 대규모 연방 예산이 도로 및 교통 체계 현대화에 투입되고 있는데, Parsons는 이를 새로운 사업 기회로 적극 활용하고 있다. IIJA에 따른 연방 고속도로 예산 1,000억 달러 규모 시장을 겨냥해 추가적인 시너지를 낼 수 있는 기업 인수를 추진하는 등 빠르게 대응하는 모습을 보였다. 이처럼 정부 차원에서의 교통 인프라 투자 확대와 스마트시티 정책 추진은 Parsons의 ITS 사업 성장에 직접적인 추진 동력이 되고 있다.

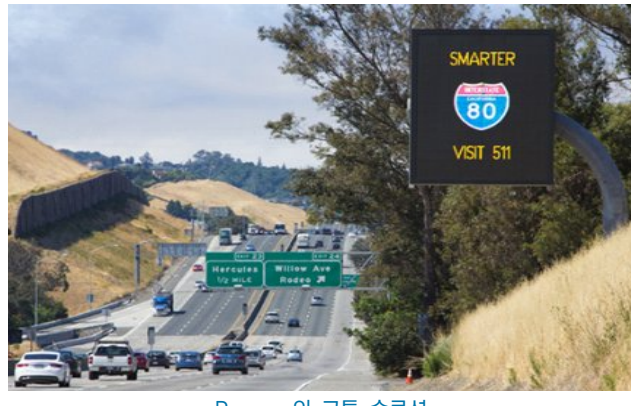
End to End, 종합 서비스 역량 구축

Parsons는 종합 엔지니어링 역량과 최첨단 교통기술 솔루션을 결합한 차별화된 비즈니스 모델을 갖추고 있다. 토목 인프라 설계·시공부터 교통 ICT 솔루션 개발, 운영 및 유지관리까지 End-to-End의 종합 서비스 능력이 강점이다. 예를 들어 도시 교통신호 체계를 개선하는 프로젝트를 수행하는 과정에서 신호제어 하드웨어 설치에 그치지 않고 자체 개발한 교통 관리 소프트웨어 플랫폼을 통합 제공하며, 구축 후에는 장기 운영 및 유지보수 서비스까지 책임진다. 이러한 원스톱 솔루션은 순수 기술기업이나 설비 공급업체와 달리, 프로젝트 전 단계에서 일관된 품질과 서비스를 제공한다는 점에서 고객의 신뢰를 얻고 있다.

또 Parsons는 국방·보안 기술을 민간 인프라에 접목하는 독특한 경쟁력을 갖추었다. 사이버보안, 인공지능(AI), IoT 등 국방 분야에서 축적한 첨단 기술을 도로 교통 관리 솔루션에 융합함으로써, 교통 인프라의 보안성 및 지능화 수준을 높이고 있다. 실제로 미 연방정부의 항공 교통 관제 현대화 프로젝트에 참여하거나, 인프라 제어 시스템의 사이버보안 강화 등에서 두각을 나타내 경쟁사와 차별화된 면모를 보여주었다. 더불어 전 세계의 국방 및 도시 개발을 포함한 다양한 분야에서 1조 달러 이상의 프로젝트들을 성공적으로 이끌어온 실적과 노하우를 보유하고 있는데, 다양한 프로젝트 수행 경험(Reference)을 기반으로 한 업계 신뢰도 역시 핵심 경쟁력이라 할 수 있다.



Parsons가 공략하는 주요 시장



Parsons의 교통 솔루션

독자적으로 개발한 플랫폼과 솔루션

Parsons는 첨단 교통기술 개발에 꾸준히 투자하여 여러 독자 기술과 솔루션을 보유하고 있다. 대표적인 예가 Intelligent Networks(이하 iNET)이라 불리는 스마트 모빌리티 통합 플랫폼이다. iNET은 도시 및 고속도로 교통망의 효율을 높이기 위한 통합 교통관리 시스템으로, 실시간 교통 모니터링, AI 기반 예측 분석, 능동적 교통량 제어를 통합적으로 지원한다. 대시보드를 통해 교통 운영자가 다양한 센서와 시스템 데이터를 한눈에 파악하고, 자동화된 의사결정 지원을 받을 수 있는 것이 가장 큰 특징이다. 현재 iNET 플랫폼은 전 세계 100여개 이상 도시에 도입되어 12,000개 이상의 교통 신호와 6만 3천여개 디바이스를

연결·제어하고 있으며, 이렇게 광범위한 현장 적용을 통해 성능과 안정성을 입증해 왔다. 실제로 Parsons는 이 플랫폼으로 샌프란시스코와 오클랜드를 잇는 베이 브리지 고속도로 진입로에 설치된 신호등을 iNET으로 제어해 차량이 한꺼번에 몰리는 것을 방지했고, 뉴욕주에서는 서로 다른 고속도로 구간을 하나의 시스템으로 묶어 실시간으로 교통 상황을 관리하는 통합 교통축 관리(ICM) 솔루션을 제공했다.

전 세계주요 도시에 도입한 iNET 플랫폼

이밖에 Intelligent Intersections 솔루션 역시 Parsons의 혁신 기술 중 하나다. 이는 교차로의 기존 센서와 GPS 기반 교통 데이터, 고급 알고리즘을 활용하여 신호등 시간을 자동 최적화함으로써 교차로 교통 흐름을 개선하는 기술이다. 사람이 일일이 조정하던 신호 타이밍을 알고리즘이 몇 분 만에 자동 조정하여 교통혼잡을 줄이고 차량 운행 효율을 높여주는 효과를 거두었다. 그밖에 차량검사지원 시스템, 사고대응(Incident Management), 통행료 정산 시스템 등 다양한 교통 ICT 솔루션 제품군을 자체 개발하여 고객에게 맞춤형 통합 기술 공급을 하고 있다. 이러한 폭넓은 독자 기술 포트폴리오는 Parsons 기술 경쟁력의 핵심으로, 타사 기술 의존도를 낮추고 차별화된 서비스를 제공하는 기반이 되고 있다.

기술 트렌드 변화 대응에 적극적인 행보

오늘날 ITS 분야의 글로벌 기술 트렌드는 커넥티드카(V2X), 자율주행 지원 인프라, 빅데이터 기반 교통예측, 모빌리티의 전동화(EV 인프라) 등으로 요약된다. Parsons는 이러한 변화 흐름에 선제적으로 대응하여 기술 역량을 갖추는 데 성공했다는 평가를 받는다. 예를 들어 차량-인프라 연결(V2I) 분야에서 Parsons는 LA 메트로와 함께 미국 최대 규모의 차량-신호 연계 버스 우선 신호 시스템을 구축하여 V2X 기술 실용화를 선도했다. 빅데이터 및 AI 활용 측면(빅데이터 및 AI활용 측면)에서도 Parsons는 이미 교통량

예측, 사고 패턴 분석 등에 AI 알고리즘을 적용하고 있다. 한 사례로, 오클랜드 항만의 스마트 물류 ITS 사업에서는 영상 분석과 머신러닝으로 화물 대기시간을 예측하는 기능을 구현하여 혁신 사례를 만들어낸 바 있다. 이처럼 주요 기술 트렌드에 부합하는 솔루션을 확보함으로써, Parsons의 기술 경쟁력은 국제적 수준에서 최상위권으로 평가된다.

Parsons의 기술 경쟁력은 지속가능성 측면에서도 높은 평가를 받는다. 회사는 디지털 전환을 핵심 전략으로 삼아 2019년 IPO 이후 전통 엔지니어링 회사에서 기술 중심 기업으로 성공적으로 변모했다고 할 정도로, 급변하는 기술 환경에 민첩하게 대응해 왔다. 또한 Parsons는 반복 활용 가능한 플랫폼 기술을 확보하여, 프로젝트마다 처음부터 새로 개발할 필요 없이 업그레이드와 재사용을 통해 효율을 높이는 전략을 추구한다. 대표적인 예로 앞서 언급한 iNET 플랫폼을 기반으로, 현재 40개 이상의 도시에서 교통관리 시스템을 운용 중이며, 새로운 도시로의 확대 적용도 용이하다. 이러한 기술적 우위와 지속적인 혁신 노력을 감안할 때 Parsons의 ITS 분야 기술 경쟁력은 매우 우수하며, 장기적인 성장 잠재력도 높은 수준이라고 평가할 수 있다.

성과 기반 성장 전략, M&A도 적극적

Parsons의 ITS 관련 사업은 최근 몇 년간 괄목할 만한 성장세를 보이고 있다. 2024년 회계연도에 Parsons는 기업 역사상 최대 실적을 달성했는데, 연 매출은 전년 대비 24% 증가한 68억 달러, 순이익은 46% 증가한 2억 3,500만 달러를 기록했다. 특히, 8분기 연속으로 두 자릿수의 유기적 매출 성장을 이어간 결과로, 교통 및 인프라 분야의 꾸준한 프로젝트 확장이 매출 성장의 주된 동력이 되었다. 실제로 교통 인프라를 포함한 주요 인프라 부문 매출이 2024년에 13% 증가하며 성장에 기여했는데, 북미와 중동 지역에서 다수의 ITS 프로젝트를 새로 수주한 영향이 컸다. 예를 들어 사우디아라비아에서만 2억7,500만 달러 규모의 신규 도로/교통 인프라 계약 2건을 따냈고, 미국 뉴어크 공항 AirTrain 교체사업의 설계 주관사로 선정되는 등 대형 계약을 연이어 확보했다. 또한 미 연방 교통부 산하 발주로 버지니아주 교통국의 ITS 운영·유지관리 사업을 4,600만 달러에 수주하는 등 정부 ITS O&M 계약도 따내 공공부문 실적을 높였다.

프로젝트 성과 측면에서 Parsons는 대체로 일정 및 예산 준수와 기술적 목표 달성 면에서 우수한 평가를 받고 있다. 2023년에는 시카고의 스마트 모빌리티 개선 사업을 성공적으로 완료하여 도시 교통체계의 디지털화를 지원했고, 2024년 초에는 오클랜드 항만의 화물 ITS 시스템 구축을 마무리함으로써 항만 물류 분야에까지 ITS 성과를 확장시켰다. 특히 오클랜드 FITS 프로젝트는 여러 기관과 민간기업이 협업한 혁신

Parsons가 보유한 각종 솔루션

사례로, Parsons의 시스템 통합 및 조정 능력을 인정받아 향후 5년간 항만 ITS의 24시간 운영·유지관리까지 맡게 되었다. 또 다른 주목할 성과로, 앞서 언급한 LA 카운티 버스 신호 우선시스템(NextGen BSP) 사업은 미국 내 최대 규모의 V2X 기반 대중교통 우선 신호 시스템으로 평가되며, Parsons 주도로 추진되어 광역 버스 운행 속도와 정시율 개선에 큰 효과를 거두었다. 이러한 대규모 ITS 프로젝트의 성공적 수행은 Parsons의 실적을 뒷받침하는 동시에 향후 수주 경쟁에서도 강점으로 작용하고 있다.

Parsons는 성장 가속화와 기술 확보를 위해 인수합병 전략을 적극 활용해 왔다. ITS 역량 강화를 위한 대표적 M&A 사례로 2014년 캐나다의 Delcan 인수를 들 수 있다. Delcan은 철도, 도로, ITS 분야에서 60년 넘는 경험을 지닌 글로벌 교통 시스템 전문기업이었는데, Parsons는 이를 인수함으로써 글로벌 ITS 시장 지위를 한층 더 공고히 했다. 이 인수로 Parsons는 캐나다와 홍콩, 중동 등 Delcan이 진출했던 시장에서 입지를 확장하고, Delcan의 우수한 ITS 기술 인력을 내부로 흡수하여 기술 경쟁력을 높일 수 있었다. 이후로도 Parsons는 핵심 사업 분야 보강을 위해 M&A를 꾸준히 진행했다. 최근에는 미 남동부의 도로·교량 설계 전문사인 BCC Engineering을 인수하여 미국 플로리다·조지아 지역의 인프라 시장 입지를 강화했고, 2023년에는 텍사스 기반의 I.S. Engineers를 인수하여 텍사스 지역 인프라 사업 진출 기반을 마련했다. 국방/보안 기술 분야에서도 BlackHorse Solutions나 BlackHorse Technologies 등을 인수하며, 교통 사업에 접목 가능한 첨단 기술 역량을 지속 확보하려는 노력을 기울였다. 이처럼 일련의 인수들은 모두 교통 인프라 및 ITS 시장 기회 확대에 대응한 전략적 결정으로 평가된다.

Parsons의 향후 성장 전략은 크게 핵심 사업의 디지털화 심화, 신시장 개척, 신기술 분야 선점 세 가지 축으로 요약된다. 첫째, 기존 교통 인프라 사업의 디지털 전환을 지속적으로 추진한다. 이는 도로, 철도, 항만 등 전통적 인프라 프로젝트에 스마트 기술을 접목하여 고부가가치화 하는 전략으로, Parsons는 이를 위해 국방-인프라 부문 간 시너지를 강조하고 있다. 실제로 회사는 자사의 두 사업 부문(연방 솔루션과 핵심 인프라)의 경계를 허물고 소프트웨어와 데이터 기술을 공통 분모로 삼아 제품·서비스를 통합 개발하는 조직 운영을 시작했다. 이는 교통 신호 시스템에 사이버 방어 기술을 적용하거나, 도시 단위로 통합된 스마트시티 플랫폼을 공급하는 등의 방식으로 기존 사업에 디지털 부가가치를 높이는 성장 전략이다.

둘째, 신흥 시장과 민간 부문 개척이다. Parsons는 전통적으로 공공 인프라 위주 사업을 전개해왔지만, 앞으로는 민영 인프라나 해외 신흥국 시장에도 적극 진출할 계획이다. 중동 지역의 경우 이미 사우디 NEOM 스마트시티 프로젝트의 핵심 파트너로 선정되어 도시 교통 시스템 구축을 지원하고 있고, 아시아에서도 ITS 수요 증가 추세를 주시하고 있다. 시장 분석 보고에 따르면 글로벌 ITS 시장은 2024년 306억 달러에서 연 7.6% 성장하여 2034년 637억 달러 규모에 달할 전망이며, 특히 한국(연 9.1%)과 중국 등 아시아 시장의 성장률이 높을 것으로 예측된다. Parsons는 이러한 추세에 맞춰 현지 파트너십과 글로벌 영업 인력을 강화함으로써 신규 지역에서의 수주를 늘리는 전략을 취하고 있다. 한편 민간 부문에서는 물류·배송, 스마트공장 등 민간 산업과 연계된 교통 관리 분야로 사업을 확장 중이다. 앞서 언급한 항만 물류 ITS는 기존 도로교통 사업을 넘어 항만 물류 최적화라는 민간 영역까지 진출한 좋은 사례로, Parsons는 향후 공항, 대형 물류센터 등의 교통 최적화 솔루션 시장도 공략할 계획이다.

마지막으로, 신기술 선점을 통한 사업 다각화이다. Parsons는 차세대 모빌리티 기술이 가져올 기회를 미리 포착해 준비하고 있다. 예를 들어 전기차(EV) 인프라 분야에서, 자체적으로 최적 충전소 입지 선정 알고리즘을 개발하여 도시 계획에 제안하는 새로운 서비스를 선보였으며, 자율주행 지원 인프라 점검이나 드론 활용 교통 모니터링 등 신기술 기반 솔루션도 발 빠르게 연구하고 있다. 이러한 중장기 전략 실행을 통해 Parsons는 디지털 혁신 심화, 신시장 개척, 미래 기술 선점의 삼박자를 고루 맞춰 향후에도 ITS 사업에서 지속적인 성장 궤도를 이어가려 한다.

실패 경험으로도 배운다, Parsons를 둘러싼 리스크

Parsons의 가장 대표적인 실패 사례로 꼽히는 것이 캘리포니아 Caltrain 통근철도의 PTC(Positive Train Control) 프로젝트이다. Parsons는 2011년 이 프로젝트의 주사업자로 선정되어 CBOSS라는 차세대 신호제어 시스템을 개발·설치하고자 했으나, 지속적인 일정 지연과 성과 미흡으로 2017년 계약이 중도 해지되는 사태를 맞았다.

사업 영역의 특성상 경쟁 심화, 정책/재정 환경 변화 등의 위험 요인들은 상존한다. 먼저 시장 측면에서는 신규 기술 기업들의 등장으로 경쟁이 갈수록 치열해지고 있다. 순수 소프트웨어 스타트업들이 AI 기반 교통 최적화 솔루션을 내놓거나, 자동차 OEM(완성차 제조사)들이 자체 V2X 플랫폼을 구축하는 등 비전통적 경쟁자들이 늘어나는 추세다. Parsons는 폭넓은 서비스 포트폴리오로 방어하고 있지만, 특정 기술 분야에서는 이러한 전문화된 신생 경쟁사들이 앞서 나갈 가능성에도 유의해야 한다. 다음으로 정책 및 재정 환경 리스크가 있다. ITS 사업 상당 부분이 공공 예산에 의존하기 때문에, 거시경제 변동이나 정부 재정 악화 시 프로젝트 지연이나 축소가 발생할 수 있다.

예를 들어 미국 연방정부의 인프라 투자가 정치적 이유로 삭감되거나 지연된다면 Parsons의 신규 수주에 직접 영향이 생길 수 있다. Parsons도 포트폴리오 다변화로 대비하고 있지만 여전히 공공부문 매출 비중이 높아, 정책 변화에 따른 리스크에 상대적으로 노출되어 있는 편이다. 마지막으로 대규모 프로젝트 수행으로 인한 잠재 리스크가 있다. Parsons처럼 수십억 달러 규모 사업을 동시에 여러 개 수행할 경우, 원자재 가격 급등, 인허가 지연, 환율 변동, 예상치 못한 기술적 난관 등 다양한 위험 요소가 잠재해 있다. 이러한 리스크는 프로젝트 수익성 악화나 일정 차질로 이어질 수 있기 때문에 지속적인 위험 예측 및 대응 능력 강화가 필요하다.

리스크를 넘어서는 Parsons의 무기

우선 프로젝트 실행력 측면에서 복잡하고 규모가 큰 교통 프로젝트도 계획대로 완수하는 프로그램 관리 능력이 뛰어나다. 앞서 언급했듯 ENR 선정 프로그램 관리 1위 수상은 이를 상징적으로 보여준다. 실제로 수많은 도시 및 국가 인프라 사업을 기한과 예산 내에 성공적으로 완료해 온 실적을 쌓으며 고객 신뢰를 구축했다.

다음으로 고객 맞춤형 솔루션 제안 능력이다. Parsons는 Vision Zero(교통사고 사망자 제로) 정책 목표에 맞춰 데이터 기반의 교통 안전 개선 방안을 제시하고 이를 실제 솔루션 설계에 반영하는 등, 고객의 정책 목표에 부응하는 맞춤형 서비스를 제공한다.

마지막으로 전략적 투자와 기술 확보를 통한 선제 대응이 성공 요인이다. Parsons는 필요한 역량이 있다면 과감한 투자를 통해 획득하는 전략으로 ITS 사업 기반을 빠르게 넓혔다. 앞서 언급한 Delcan 인수나 각종 교통기술 기업 인수를 통해, 자칫 경쟁사 대비 뒤처질 수 있는 분야를 선제 보강했고 MIT와의 산학 협력 등으로 미래 기술 대비도 착실히 해왔다. 또한 사내 혁신 문화를 장려하고 우수 기술인재 확보에 아낌없이 투자함으로써, 필요한 기술과 인력을 신속히 갖추는 경영 전략을 펼쳤다. 이렇듯 필요한 곳에 신속히 투자하고 핵심 기술을 빠르게 내재화하는 행보가 결국 Parsons의 기술 경쟁력과 서비스 품질을 높여 성공을 견인한 것이다.

우리가 얻을 수 있는 시사점

Parsons의 사례는 한국 ITS 업계에도 몇 가지 중요한 시사점을 제공한다. 첫째, 엔지니어링과 IT의 융합 역량 강화가 필수적이라는 점이다. 국내에서도 도로, 철도 등 인프라 기업들과 ICT 기업 간의 협업이 늘고 있지만 Parsons처럼 한 조직 내에 토목·교통 전문가와 소프트웨어·AI 인력을 모두 확보하여 긴밀히 협력시키는 체계는 미흡한 편이다. Parsons는 Delcan 인수 등으로 이러한 기술 융합을 이뤄냈고, 그 결과 사업 기회를 크게 넓혔다. 국내 기업들도 M&A나 전략적 제휴를 통해 토탈 솔루션 제공 능력을 키우고, 조직문화적으로도 서로 다른 분야의 전문가들이 유기적으로 협업할 수 있는 환경을 조성할 필요가 있다.

둘째, 정부 지원 활용과 정책 연계 전략이다. Parsons는 미국의 인프라 투자 정책 방향에 발맞춰 사업 전략을 조율하고, 거기에 필요한 지역 진출이나 기술 확보를 선제적으로 준비했다. 국내 ITS 기업들도 국내외 정책 동향을 면밀히 모니터링하고 이에 대응하는 전략이 필요하다. 예를 들어 한국 정부의 스마트시티 추진이나 자율주행 시범사업 등에 참여해 시범 레퍼런스 프로젝트를 확보하면 향후 해외 시장 진출에도 도움이 될 것이다. 또한 국내 기업들이 해외 인프라 투자 흐름에도 관심을 가져, 미주나 중동 지역 프로젝트에 컨소시엄 형태로라도 참여해보는 것이 글로벌 경험 축적 측면에서 중요하다. Parsons가 중동에서 성과를 내고 글로벌 입지를 넓힌 것처럼, 한국 기업도 정부 간 협력이나 국제 컨소시엄을 통해 해외 ITS 사업 경험을 쌓는 전략적 안목이 필요하다.

정리하면, Parsons의 성공 요인은 기술융합, 정책대응, 철저한 실행력 등이 종합적으로 작용한 결과이다. 한국 ITS 업계도 이를 거울삼아 자신들의 전략을 점검하고, 필요하다면 Parsons를 벤치마킹하여 변화의 속도를 높일 필요가 있다. 그렇게 함으로써 급성장하는 글로벌 ITS 시장에서 국내 기업들도 의미 있는 입지 확보와 성과 창출을 기대할 수 있을 것이다.