

우리나라 물류기업의 해외진출 과제와 방향

KMI 국제물류연구실 이성우 실장
(waterfront@kmi.re.kr)



Contents

I. 글로벌 물류시장 동향

II. 국내 물류산업 문제점

III. 해외진출 방향

IV. 정책 건의



글로벌 물류시장 동향

1980년대 이후 새로운 사회적·기술적 조직변화인 포스트포디즘 등장

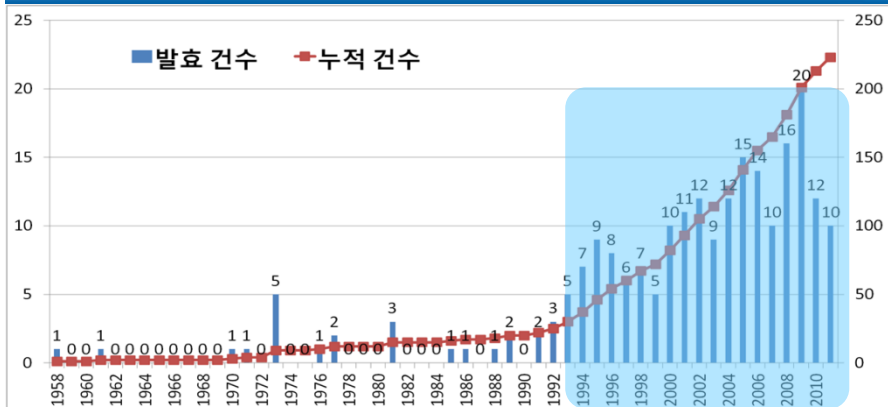
- 생산체계, 경제적 지배, 규제 등 형태 변화 초래

구분	포디즘(Fordism)	포스트 포디즘(Post-Fordism)
생산방식	대량생산	다품종 소량생산
경쟁력 원천	기본 생산요소(토지, 노동, 자본)	고급 생산요소(노하우, 프로시저)
제품성격	범용품(표준화)	다품종(다양화)
시장환경	기존시장, 기존제품 주력	신시장, 신제품 주력
조직측면	통합조직, 자체조달	네트워크, 아웃소싱
전문물류	운송수단간 연계	물류체인 중심 연계
	운송서비스	부가가치 물류 및 종합서비스
	항만간 운송	Door-to-door 서비스
	규모의 경제	범위의 경제
해운	해운회사 주도	화주 및 글로벌 물류기업 주도
	대형선, 원가경쟁력	네트워크화, 서비스 차별화
항만	터미널 비용	종합물류서비스 비용
	선사전용 터미널	하이브리드 터미널
	선사위주 정책	화주위주 정책

자유무역협정(FTA) 확산

'12년 287건 FTA 발효 중, 한국은 17개국 발효, 29개국 체결, 13개국 협상, 10개국 여건조성 단계

세계 RTA 발효 현황



■ EU, 미국, 중국, 일본 등 주요국의 FTA 확대

■ NAFTA 발효 이후, 미국→북미·카리브해로 원사 수출 증가

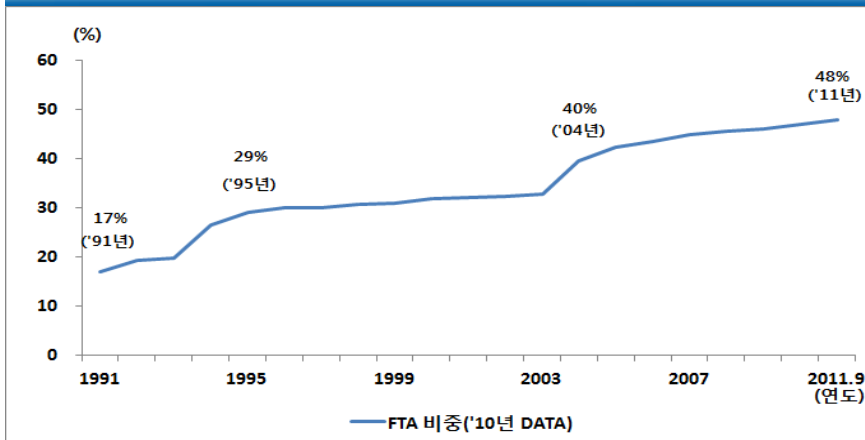
- 원산지 인정, 의류 비관세 및 쿼터 특혜 목적
- 미국 섬유수출의 93%가 북/중미, 카리브해

■ 한·아세안 FTA의 Back-to-Back C/O

- 수입 원상태로 재수출되는 물품원산지 인정
- 싱가포르 등 물류거점 수요 증대

■ FTA 양허규정, 원산지 규정 등을 활용한 소비재, 운송장비, 전자제품 등의 부가가치 물류활동 증대 전망

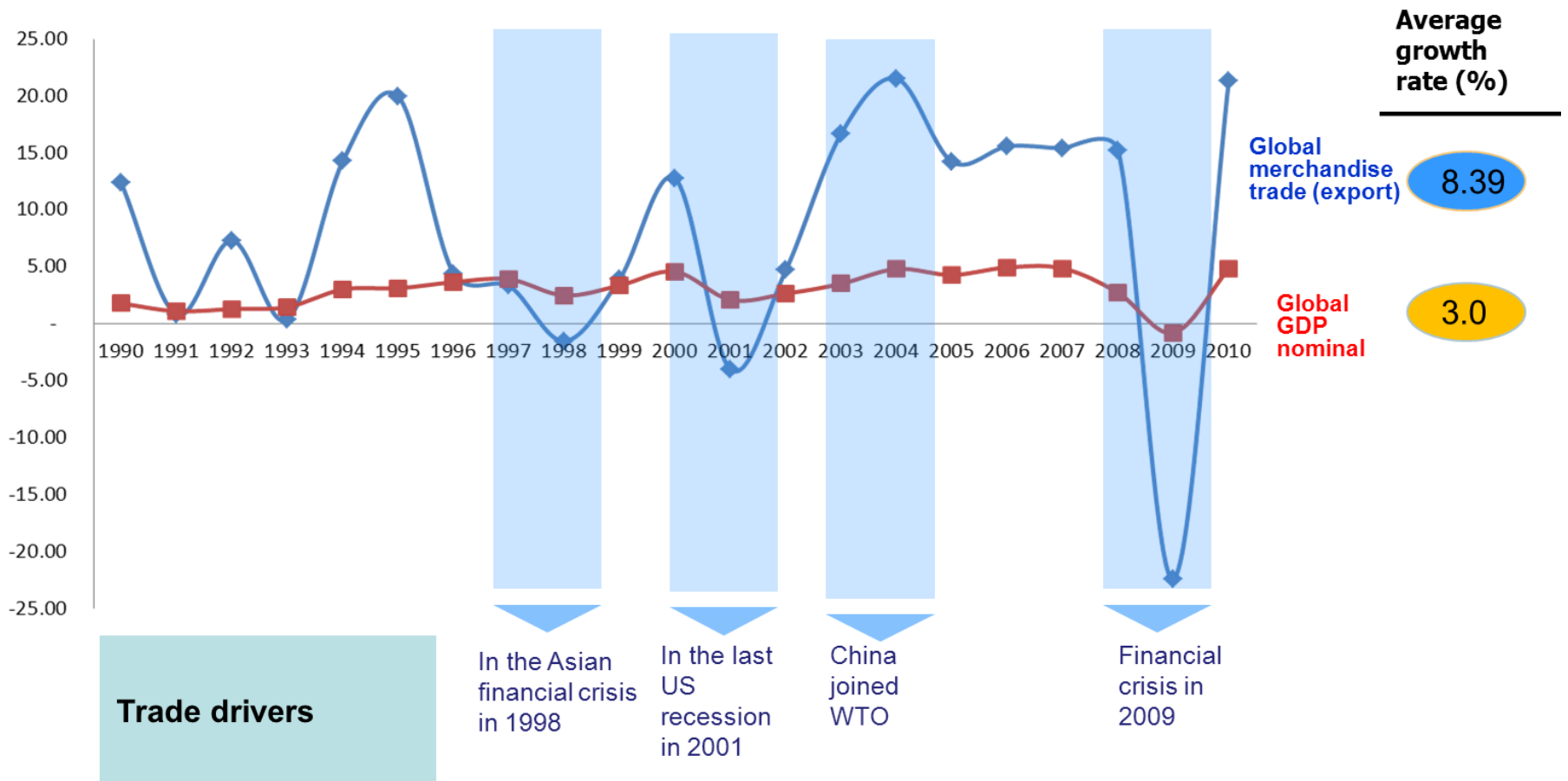
세계 교역에서 FTA가 차지하는 비중



* 자료 : KMI, 내부세미나 및 특강 발표자료, 2010.

글로벌 확대에 의한 국제생산체제 변화, FTA확산은 글로벌 물동량 증가 촉진

- 지난 20년간 세계 GDP 평균 성장률 3.0% 대비 교역 증가율은 3배 수준인 8.4%로 성장



Source: Drewry Maritime Advisor, 2011

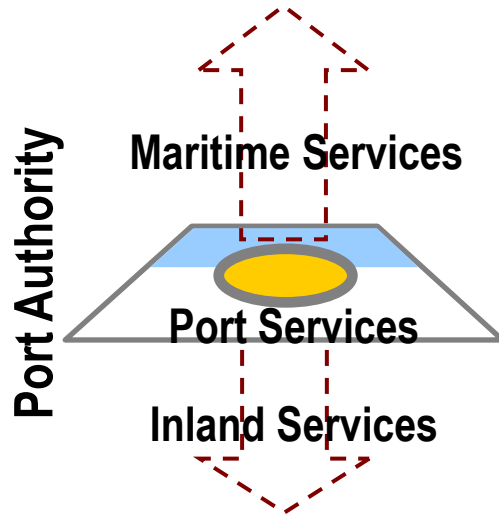
DP DHL, DB, K+N, Kintetsu 등 글로벌 물류기업들은 '00년 대비 '10년 3배 수준 성장

단위 : 백만USD

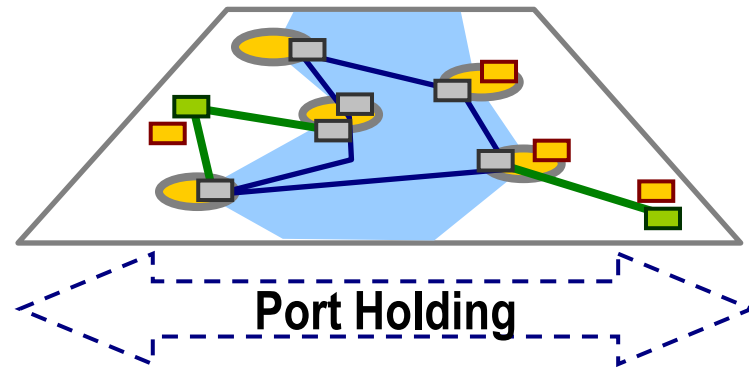
구분		2000	2005	2010
DP-DHL	매출액	11,833	11,347	30,490
	순수익	161	450	-
DB	매출액	6,634	13,698	19,000
	순수익	70	371	-
Kuehne+Nagel	매출액	7,782	13,258	19,480
	순수익	187	418	-
Nippon Express Co. Ltd.	매출액	17,757	19,010	18,450
	순수익	217	349	-
UPS Supply Chain Solutions	매출액	1,418	5,994	8,670
	순수익	306	156	-
Agility	매출액	55	1,578	5,270
	순수익	25	497	-
Kintetsu World Express, Inc.	매출액	1,765	2,584	3,060
	순수익	24	48	-

자료 : Armstrong & Associates, Top 50 Global 3PL list, 2011, KMI 재정리

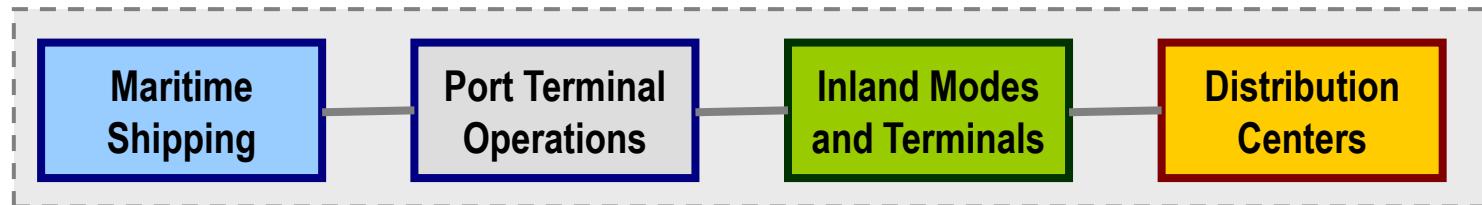
글로벌 물류기업들의 수직, 수평 네트워크 강화 및 통합



Vertical Integration



Horizontal Integration



Commodity Chain

RISK 관리형 물류수요 증가

과거 JIT 중심의 물류최적화가 목표였으나 불확실성 급증에 따른 안정성 중심의 물류 트렌드 변화

- JIT로 대변되는 물류 효율성 추구가 재고/잉여자산 축적 등 안전물류 추구

기존 SCM

- 비용 및 재고 절감에 초점
- 비상사태 발생시 위험관리 취약



다발성 자연재해 발생

- 일본 대지진 및 원전사고
- 태국, 호주 대형 홍수피해
- 다발성 자연재해로 인한 부품수급 및 생산거점 재조정 필요성

SCM 2.0 부각

- 리스크 관리, 에너지절감, 고객지향 관점 추가
- 부품 표준화
- 부품 조달처 분산 및 다양화
- 충분한 재고 확보 추진 전략
- 안전지역 항만수요 증가
- 운송, 물류센터 등 물류영역 시장 확대

F.E.W 자원시장 부상

물류시장이 미래의 성장동력인 자원개발로 확대

- 광물, 에너지, 식량(물)자원관련 물류시장 성장

광물자원

- 세계 철광석 수요의 77%를 차지하는 중국 등의 조강생산 증가 전망
- 비철금속은 중국 정부의 재정긴축에서 확대 전환으로 수요 증가 예상

에너지 자원

- 선진국 에너지 수요 둔화 전망
- 일본지진 이후 아시아 화석연료 수요 증가 지속
- 셰일가스 등 대체에너지 개발로 신규 물류 수요 전망
- 북극해, 동시베리아 등 신규 자원시장 부상

식량 자원

- 쌀, 사료작물, 옥수수, 대두 등 주요 곡물의 교역량 또한 증가 전망
- 대체 에너지수요 증가
- 반면 다발성 자연재해로 올해 곡물가격 폭등 중

* 신재생에너지의무할당제: RPS

* 자료 : 이성우, KMI 2012 해운항만물류전망대회, 발표자료, 2012

국내 물류산업 문제점

우리나라 물류시장 잠재력 3.3%~7.0% 수준(2,500억 달러), 현재 2.0%(740억 달러 추정치)에 불과

실질상선 보유기준 (2011)

순위 : 세계 5위 (주요 30개국 中)

우리나라 : 5,137만dwt
세계 : 11억 5,132만dwt
비율 : 4.5%

공항 화물 기준 (2010)

순위 : 세계 3위

우리나라 : 125억 톤
세계 : 1,459억 톤
비율 : 8.6%

컨 물동량 기준 (2011)

세계 : 5위

우리나라 : 1,618만 TEU
세계 : 3억 8,455만 TEU
비율 : 4.2%

물류시장 기준 (2008)

우리나라 : 740억 달러

세계 : 3.6조 달러

비율 : 2.0%(추정치)

*자료 : ISL(Institute of Shipping Economics and Logistics) 자료, ICAO Annual Report of Council(2010), CI-Online(2011)

* 주 : 세계 물류시장 규모는 2005년과 2010년간의 연평균 증가율을 적용하여 추정, 환율은 2008년 말일 기준환율 적용 (1,257.50원)

'09년 국내 물류시장은 16만개 이상의 물류기업 난립, 평균 매출액 5.3억원대 불과

구분		2000	2003	2006	2009
매출액 (조 원)	운송업	36.4	44.2	62.0	73.9
	물류시설운영업	2.6	3.4	3.9	4.8
	물류서비스업	2.8	5.0	8.0	9.2
	전체	41.7	52.6	73.9	88.0
기업체 수 (개)	운송업	98,605	145,863	150,191	155,564
	물류시설운영업	1,250	1,232	1,200	1,326
	물류서비스업	1,040	12,885	13,051	9,887
	전체	100,895	159,980	164,442	166,777
평균매출액 (억 원)	운송업	3.7	3.0	4.1	4.7
	물류시설운영업	20.8	27.8	32.2	36.6
	물류서비스업	26.7	3.9	6.2	9.4
	전체	4.1	3.3	4.5	5.3

* KOTI(2004)의 '물류산업 경쟁력 강화를 위한 종합물류업 활성화 방안'의 물류산업 재분류를 참조하여, 운수통계조사보고서 최신자료를 재정리(여객운송, 여행사업, 주차장운영업 등 제외)

글로벌 물류기업과 국내 물류기업의 네트워크 구축 격차 심각

구분	진출국가	해외법인(지사, 사무소 포함)
전문물류기업	DP DHL	220 이상
	UPS	200 이상
	Nippon Express	37
	글로벌비스	12
	CJGLS	11
	범한판토스	35
	동부익스프레스	3
해운기업	A.P.M-MAERSK	125
	한진해운	22
	현대상선	22
GTO	HPH	25
	PSA	16
	CJ대한통운	9

자료: KMI, 국가 신성장 동력 산업화를 위한 글로벌 물류시장 진출전략, 2010 및 기업 연차보고서

서비스 범위 제한

국내 물류기업은 글로벌 물류기업과 같은 종합 물류서비스 한계

Provider	Start-up Biz	Service offerings																
		TMS				WMS		포워딩		통관	회수	폐기	컨설팅	무역	금융	보험	부동산	프로젝트
		육상	철송	해송	항공	보관	V A	해상	항공									
대한통운	운송, 보관	o	o	o	x	o	o	o	o	o	o	x	o	o	x	x	x	o
한진	운송	o	o	o	x	o	o	o	o	o	o	x	o	x	x	x	x	o
현대택배	운송	o	o	x	x	o	o	o		o	o	x	o	x	x	x	x	x
CJ GLS	포워딩	o	o	x	x	o	o	o	o	o	o	x	o	o	x	x	x	x
세방	항만하역, 운송	o	o	o	x	o	o	x	x	o	o	x	o	x	x	x	x	o
동부익스프레스	여객(고속버스)	o	o	x	x	o	o	o	o	o	o	x	o	x	x	x	x	o
동방	항만하역, 운송	o	o	o	x	o	o	o	o	o	o	x	o	x	x	x	x	o
한솔 CSN	포워딩	o	o	x	x	o	o	o	o	o	o	x	o	x	x	x	x	x
KIFT	창고임대	o	o	x	x	o	o	o	o	o	o	x	o	x	x	x	x	x
한익스프레스	운송	o	o	x	x	o	o	o	o	o	o	x	o	x	x	x	x	x
글로벌비스	운송, 포워딩	o	o	x	x	o	o	o	o	x	o	o	o	x	x	x	x	o
범한판토스	포워딩	o	o	x	x	o	o	o	o	o	o	o	o	x	x	x	x	o
삼성전자로지텍	포워딩, 운송	o	o	x	x	o	o	o	o	x	o	o	o	x	x	x	x	x
Deutsch Post DHL	운송	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o
Schenker	운송	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o	o

매출액, 영업이익, 영업이익률에서 큰 격차

(2011년 기준)

구분 (2011년 기준)		매출액	영업이익	영업이익률
종합물류업	DP DHL	75.7조 원	3조 4,911억 원	4.6%
	UPS	59.2조 원	6조 7,842억 원	11.4%
	현대글로벌비스	7.5조 원	3,396억 원	4.5%
	CJ대한통운	2.6조 원	1,228억 원	4.7%
	범한판토스	1.3조 원	392억 원	3.1%
	동부익스프레스	0.6조 원	207억 원	3.3%
항만 터미널 운영	HPH	1.6조 원	675억 원	4.3%
	PSA	4.8조 원	1조 2,868억 원	26.8%
	대한통운 해운부문	0.4조 원	8.7억 원	0.2%
해운	A.P.M-MAERSK	67.1조 원	3조 7,619억 원	5.6%
	한진해운	9.5조 원	-4,926억 원	-5.2%
	현대상선	7.4조 원	-4,145억 원	-5.6%

• 환율은 2012.10.10 한국은행 기준환율 적용 (원화대비 미국달러, 유로, 홍콩달러)

해외진출 방향

내부 경쟁력 제고

국내 물류기업의 내부 경쟁력 제고

대형화 및 종합화 지원

- 국내 물류기업들은 규모와 범위의 경제 실현을 위해 내부 경쟁력 강화가 선결되어야 하고, 이를 위해 국내외 기업 간 M&A, J.V., 제휴 등의 기업 전략 추진 필요

전문화 및 고급화 실현

- 대부분 동일한 분야에서 치열한 가격 경쟁을 벌이고 있어 서비스 확대, 고급화 및 전문화 한계 직면
- 플랜트, 중량물, 군수, 조달, 위험물, 화장품, 온도민감화물(TCL), 신선품, 환경, 보안, 폐기물 등 고부가가치 핵심물류분야 진출 및 전문화 노력

화주 기업과 동반 진출 방안 필요

제조기업 동반 진출

- 해외진출 시 초기 물동량 확보가 매우 어렵기 때문에 현지 진출 국내 제조기업과 동반 진출을 위한 사전 준비가 필요하며, 정부차원의 동반진출 협의체 활용 필요
- 아울러 해외 진출 한국 제조기업의 초기 건설자재, 설비, 원자재 등의 운송 단계부터 참여하여, 향후 부품, 완제품 운송까지 확대될 수 있도록 추진

자원개발 연계 패키지딜 강화

- 아프리카 마다가스카르 니켈/코발트광 발굴에 국내 자원, 건설, 물류기업이 패키지딜(package-deal) 형태로 진출한 것 같은 해외진출 모델 필요
- 광자공, 석탄공, 농진공 등 해외진출이 활발한 자원개발 공기업과 국내 물류기업간 전략적 동반관계 구축을 통한 공동 투자 필요

단계별, 공동 진출

중소·중견 물류기업 해외진출 기반 마련

중소·중견 물류기업 Biz Networking 지원

- 중소·중견 물류기업은 대규모 자본투입을 통한 해외진출은 어려운 실정이므로 단계별 해외진출이 필요하고 그 초기 단계로 비즈니스 네트워크 기회 확보 및 확대가 필요
- 글로벌 물류전시회인 FIATA, WCA, GPLN 등과 같은 중소기업 위주의 국제 비즈니스 네트워킹 행사에 국내 중소기업들의 참가가 필요하고 해당 행사의 국내 유치도 필요

한국 물류기업 공동 진출

- 국내 제조기업과 동반 진출 형태가 아니라면, 단독 진출보다 여러 기업이 공동 진출하는 것이 바람직함(리스크 공동 분담), 운송기업보다는 종합물류기업으로 진출
- 해외 진출시 대부분의 국가들은 자국 기업들의 영향력이 매우 크고, 일부는 자체적으로 대규모의 투자가 진행되고 있어 중소·중견 물류기업은 역량을 합쳐 진출 필요

정부 UMBRELLA 활용

정부 협력체계 구축을 통한 Country Marketing 전략 추진

정부 UMBRELLA 활용

- 러시아, 몽골, 미얀마 등 현지 정치여건, 사업관행 등으로 진출이 어려운 지역에 대해서는 정부 UMBRELLA를 활용한 진출 방안 강구
- 해외항만개발협력사업, 해외물류기업진출사업, 한중일러 해상육상복합운송 협력회의 등 정부주관 활동과 연계하여 High Risk 지역의 진출 방안 강구

Country Marketing 전략 강화

- 조기 현지화, 사업 리스크 해소, 수익 강화 등을 위해서는 특정 국가에 대한 Country Marketing 필요
- 특정국가의 운송, 보관, 통관, 포워딩, 컨설팅, 하역 등 물류서비스 전분야에 진출 강화를 통해 진출권역의 거점지역화 필요

신규 시장 진출을 위해서는 현지 특성에 맞는 Biz모델 개발 필요

현지 특화 Biz 모델 개발

- 현재 국내 물류기업의 중국 소화물 내수물류시장 진출 한계
- 소화물(LTL) 트럭운송 시장 연계시 현지 화물운송브로커 시장 장악->가격 경쟁력 열위
- 가격 경쟁력 제고를 위해서는 현지 시장 여건에 맞는 Biz 모델 구축 필요

E-Land	6,000	춘평(중국)
Basic House	800	춘평(중국)
Lock & Lock	-	DHL
EXR	100	백세물류
LE Shop	100	백세물류
LG 생활건강	쇼핑몰	바오강(중국)
SK Fashion	12	FedEx
ZARA	100	백세물류+Kerry Eas
Uniqlo	100	야마또물류(일본)
동방 CJ	홈쇼핑	사가와(일본)
제일모직	300	한솔(2자)
LG Fashion	10	범한판토스(2자)



Biz 모델을 통한 솔루션 필요

신규시장 개발

F.E.W 연계 특화/지역화/거점화 전략 추진

중남미

- 시장 폐쇄성, 세관, 통관 당국의 관료적 행정처리, 부패 문제 등 애로사항
- 아시아 물동량 증가 대비 칠레, 페루 초기 진출

동남아

- '15년 완전 개방 예정
- CLMV 및 인도네시아 진출필요
- 캄보디아, 미얀마는 항만시설 및 내륙물류시설 초점
- 인도네시아, 라오스는 내륙물류거점 초점

동아프리카

- 케냐 몸바사, 탄자니아 다레살람 중심 물류센터 확보 필요
- 마다가스카르 등 신흥국가의 항만시설 확보
- 국내 화주, 물류기업과 공동진출

극동러시아

- 동시베리아 개발정책, 블라디보스톡 APEC 개최 등 경제성장 전망
- 북극항로, 자원확보 대두
- 정부간 협력하에 추진
- 초기 항만투자, 이후 물류센터 진출 필요

정책건의

해외진출 기금마련

국내 물류기업들의 해외진출을 위해서는 저리 자금 필요

정책자금 마련 필요

- 물류기업 해외진출을 위한 정책자금 마련
- 글로벌 물류기금 마련이나 정부 정책금융공사를 통한 저리 정책자금 확보 필요

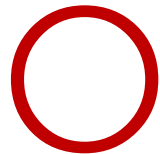
국제물류 투자펀드

- 높은 수익률 요구(8~12%이상)
- Equity Base 투자



한국농어촌공사 및 농지관리기금

- 해외농업개발 유통형사업(320억) 지원 가능
- 금리 2%대 융자



한진해운 롱비치 곡물터미널(연간 220만톤) 투자(5천만 달러)

▶ 농지관리기금 95억 원 융자

▶ 국토부 해외물류기업보조금 사업 타당성 조사 5천만원 지원

동반진출 협의체 활성화

국내 해외진출 자금 확보 및 연계 필요

화주-물류기업 협의체 활성화

- 국토부 설립 화주-물류기업 공생발전 협의체 활성화 필요
- 해외동반진출 실무위원회의 적극적인 활용을 통한 국내 물류기업 해외진출 리스크 축소

해외시장 동반진출

- 화주-물류기업의 해외시장 동반진출 활성화를 위해 기업간 역량 분석을 통한 매칭 추진
- 동반진출 기업에 필요 타당성 조사 및 컨설팅 비용 지원
- 주요 홍보사례 홍보를 통한 자발적 동반진출 기반 마련

정보지원체계 강화

국제물류투자관련 정보 확보 및 진출 지원 서비스 활용

국제물류투자분석센터 활용

- 국제물류투자분석센터(KMI)는 해외 물류사업 투자정보 제공, 사업타당성 조사 지원, 국제물류투자펀드 연계, 사업투자 협의체 구성 등 국내 물류기업의 해외진출 지원 중
- 물류실무협의체를 구성하여 주요 물류기업들의 해외진출 애로사항 및 해결방안 구축 중
- 중소·중견 물류기업 중심 보조금 사업 지원 및 장기 컨설팅 제공을 통한 해외진출 지원
- 실효성 있는 기업들의 해외진출 지원을 위해 KOTRA, 대한상의, 무역협회 등의 국내외 네트워크 활용 추진 중
- 현지 에이전트 고용(캄보디아, 미얀마 등)을 통해 실시간 사업정보 확보 중
- UNESCAP, ECLAC, ADB, AFDB, IDB 등 UN 및 지역별 개발은행과 협력체계 구축을 통해 현지 정보 확충 추진 중

해외물류시장관련 정보 집중화 및 고도화를 통한
국내 물류기업들의 해외진출 정보Bank화 및 컨설팅 센터화

Korea Logistics Brand & Loyalty 강화

현지 물류관련 공무원 및 전문가 초빙을 통한 Korea Brand & Loyalty 강화

- 개도국 물류관련 공무원, 협회, 전문가 등을 초청하여 무상교육 강화 및 확대
 - Korea Logistics Network 강화를 통한 현지사업 정보 접근성 강화
 - Korea Logistics Brand 제고를 통한 물류서비스 해외수출 기회 확대

물류시설 개발 및 운영에 대한



자료: 김우호, 항만정책 2030포럼 발표자료, 2012.5, 수정 인용

감사합니다

CJ물류사업 글로벌 진출 방향

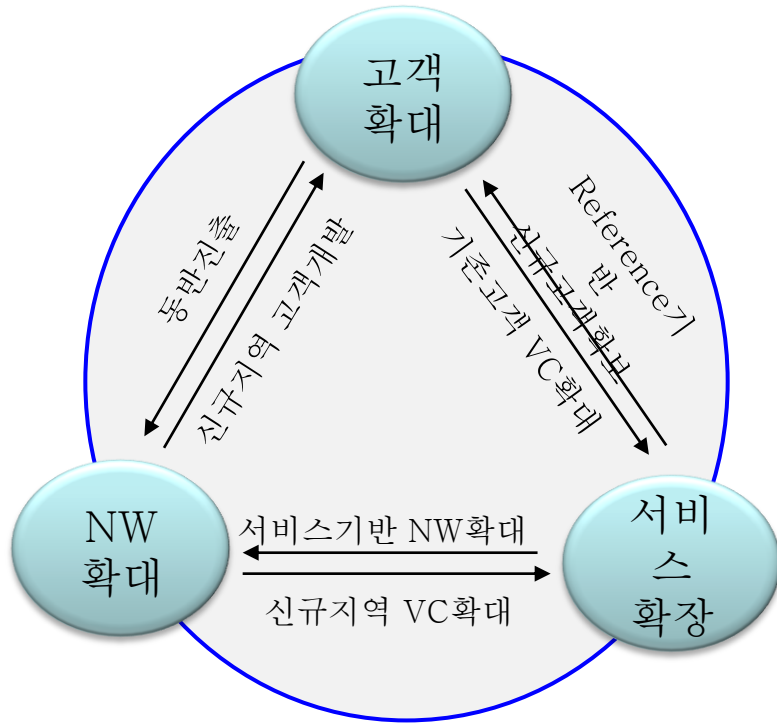


2012년 10월

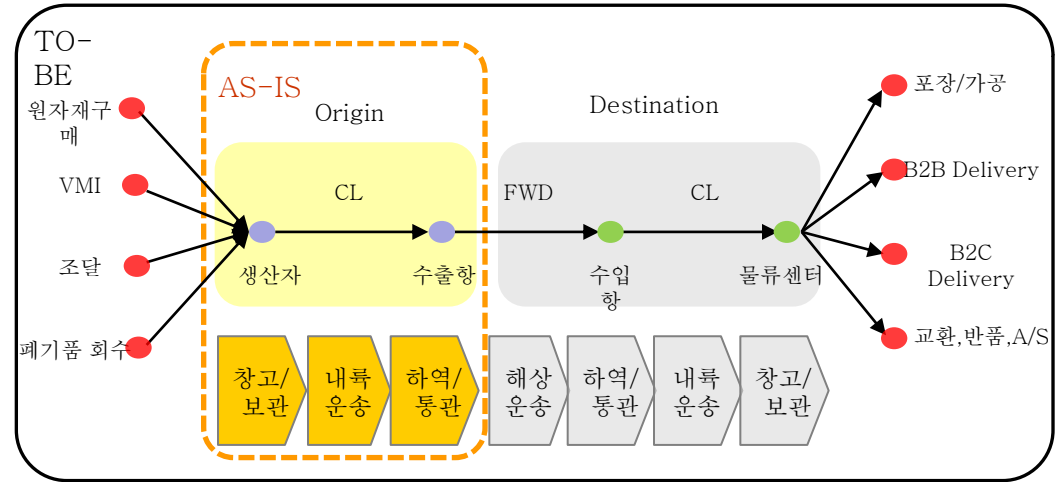
1. 전략방향

CJ 물류사업은 글로벌 사업 확대의 3대 핵심 전략 축을 “고객, 서비스, 글로벌 NW”로 정의함

글로벌 사업 확대의 3대 핵심 축



Business Map 분석



AS-IS

Origin CL 강점의 사업구조

- 해상/항공 운임 경쟁력 부족
- 도착지 서비스 역량 부족
- 도착지 NW/인프라 부재
- FOB 조건 : 도착지 영업부재

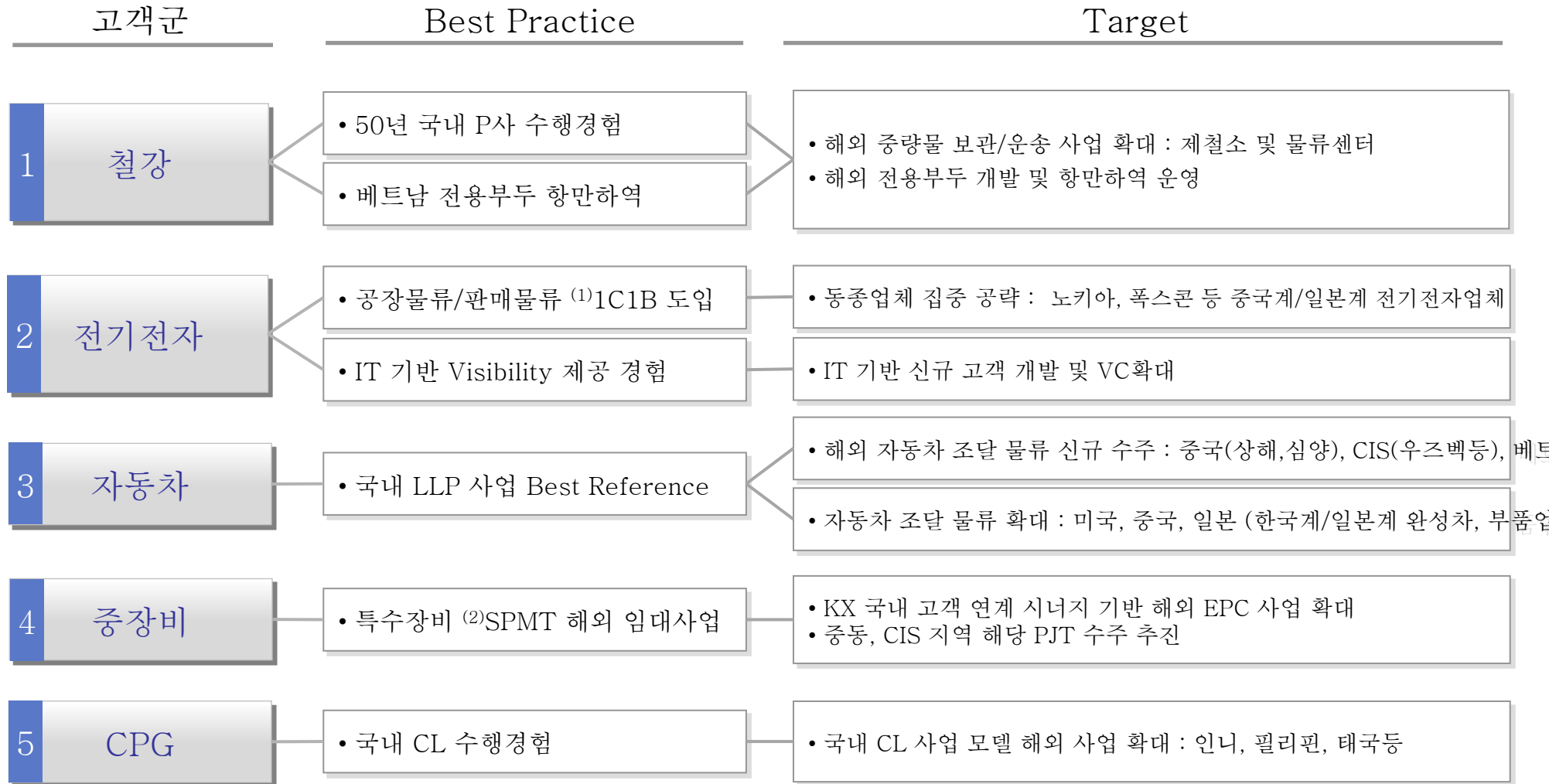
TO-BE

Global One Stop Service 완성

- 고객/서비스/NW 확대
- 일괄물류서비스 제공역량 확보
- 물류인접영역 확장
- Total SCM Solution Provider

2. Best Practice 활용한 전략고객개발

국내와 해외, GLS-대한통운간 시너지 기반의 Best Practice를 적극 활용하여 신규고객개발 및 기존고객 Value Chain을 확대함

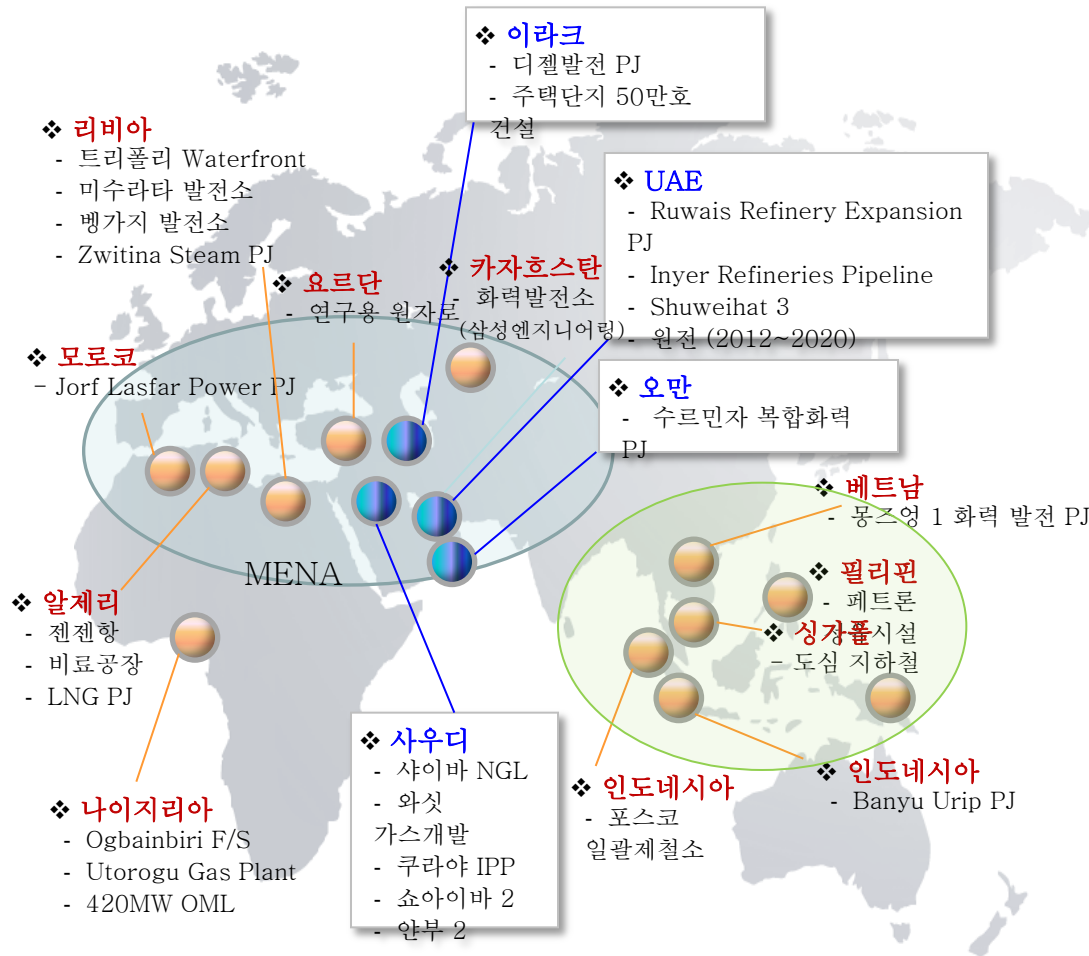


(1) 1C1B : 1 CONTACT, 1 BILL
 (2) SPMT : Self Propelled Module
 Transporter

3. 신사업 육성 - (1) PJT 물류

한국계 EPC 업체의 수주 증가로 PJT 물류 시장이 급성장함에 따라, 국내 협업 및 전략적 제휴 포함한 해외 PJT 물류 수행 역량강화를 통해 PJT 수주를 적극 확대해 나감

프로젝트 분포도



(1) 한국계 EPC 업체의 12년도 주요 수주 실적 중심으로 작성

(1) 프로젝트 수주 현황

권역	국가	EPC화주	프로젝트명	수주액 (조)	물류비 (억)
중동	이라크	KEPCO	AKKAS 가스개발	7.3	900
		한화 E&C	신도시개발	7.9	1,800
	사우디	GS건설	화력발전	0.7	1,000
	이란	GS건설	사우스 파스 프로젝트	1.1	500
	카타르	현대건설	Pearl GTL 프로젝트	1.0	500
	쿠웨이트	SK, 현대	가스가압장, 북부발전담수	2.2	1,100
	UAE	KEPCO	원자력발전	47	800
아프리카	나이지리아	대우, 현대	에스크라보스 가스플랜트 등	1.7	900
	앙골라	남광토건	앙골라 엘엔지 탱크(플랜트)	0.2	100
중남미	칠레	포스코	안가모스 석탄화력발전	2.1	1,000
	파나마	SK건설	파나마 파코 석탄화력 발전소	0.8	400
	페루	포스코	Kallpa 복합화력 개조사업	0.3	150
아시아	싱가포르	삼성물산	LNG 인수기지 건설공사	0.9	400
	파키스탄	대우건설	Patrind 수력발전 개발사업	0.3	200
CIS	카자흐스탄	삼성 EN G	발하쉬 석탄화력발전	2.4	1500
	우즈베크	GS건설	UGCC Ethylene 프로젝트	0.7	400
합 계				77조	1,2조

3. 신사업 육성 - (2) B2C 생활 물류

기존 서비스 지역은 서비스 안정화를 통한 지역확대 및 서비스 확대 전략을 수행하고, 신규 진출지역은 기존 고객 연계한 동반 진출

사업별 세부 추진 전략

Local 택배	기존 지역	• 오쇼핑 外 신규 고객 개발 (로컬 쇼핑물 : E-Bay 등) • 서비스 안정화, IT 개선 및 인프라 확대
	신규 지역	• 오쇼핑 동반 진출 전략 • 신규 NW 진출 및 License 확보
	IT	• 글로벌 택배시스템 신규 구축
국제 특송 & 국제 이사	기존 지역	• 서비스 안정화, 수행 대리점 확대 • 창고 운영 연계 서비스 개발
	신규 지역	• Local 택배 인프라 활용 및 연계 서비스 개발 • 시장 조사 및 신규 NW 진출 전략 (직영/대리점) 수립
	IT	• 기존 국내 시스템 활용 (해외용으로 Update)

중국 B2C 물류 사업확대

- 1 화중 지역 시장진입
- 2 화북/ 화남지역으로 사업 확대

택배사업 License

- 1 도로운수허가증, 택배경영허가증 취득 진행
- 2 지역별 현지기업과의 합작사 설립검토

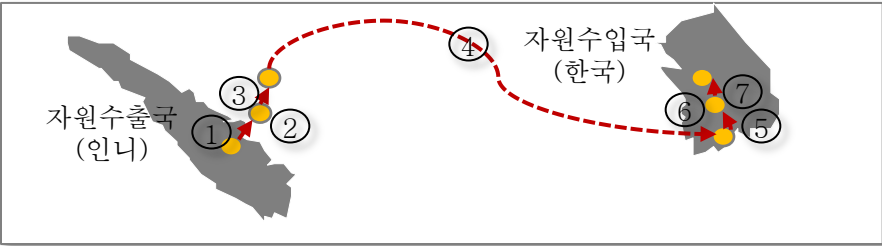
3. 신사업 육성 - (3) 자원물류, 국경/연안운송

인도네시아 석탄물류운송을 시작으로 자원개발, 해운사업, 판매부분(무역)을 아우르는 신규 일괄서비스를 구축 예정이며, 기존 네트워크 시너지 활용 국경운송,연안운송 사업도 적극 추진

자원물류

■ 자원물류 일괄서비스 구축 및 인접 영역 확대

[자원물류 Supply Chain Map]



구분	1	2	3	4	5	6	7
단계	육상운송	항만운영	연안운송	해상운송	연안운송	항만운영	육상운송
운송모드	특장차량		바지선	선박	바지선		특장차량
운송주체	수출자(해외)			수입자(국내)			



국경/연안운송

■ 네트워크간 시너지 활용한 국경운송 확대

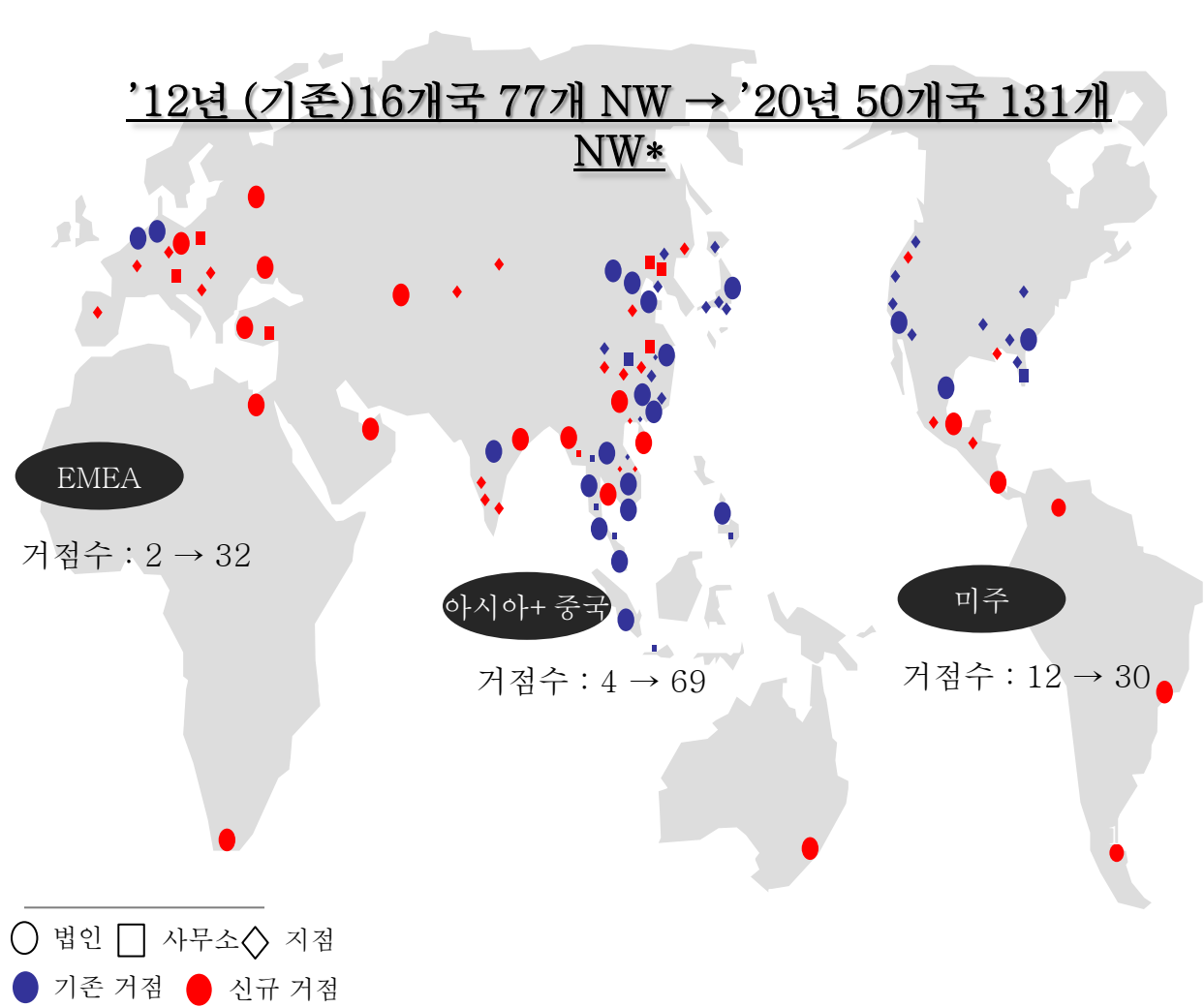
구분	1단계	2단계	3단계
중국	Trip •심천↔홍콩	•중국↔중앙아시아 •중국↔동남아시아	•한중일↔CIS (페리,TCR 철송연계)
	Target 전기전자	공산품,농산품, 석탄	공산품, CIS 자원

■ 동남아 지리적 환경을 활용한 연안운송 사업 개발

구분	단기	중장기
인니	Trip 수마트라 内 운송	수마트라 ↔ 자바 ↔ 보루네오
	Target 석탄 일괄물류	철광석 등
필리핀	Trip 마닐라 → 세부/다바오	마닐라↔세부↔다바오
	Target 가전 완제품	가전 및 IT제품군

4. 글로벌NW

전략적 NW 확대를 추진하여 '20년 50개국 131개로 NW 확대를 추진하고자함



구분	12년	14년	17년	20년
국가수	16	33	45	50
합계	77	100	123	131
법인	35	32	40	43
법인외	42	68	83	88
기존	61	47	47	47
법인	32	(1)21	21	21
법인외	29	26	26	26
신규	16	53	76	84
법인	3	11	19	22
법인외	13	42	57	62

(1) KX-GLS 중복지역 거점 통합 감안하여 12년 32개에서 21개로 법인수 감소

부산신항배후부지 입주업체 신규사업모델 사례분석

-MS DISTRIPARK(주) 사례-

2012. 10. 12.

최순권

부경대학교 국제통상학부
sgchoi@pknu.ac.kr

Contents

- ◎ MS Distripark(주) 기업 소개
- ◎ 신규 사업 모델 개발 배경
- ◎ 신규 사업 모델 개발 개요
- ◎ 신규 사업 모델 유형
- ◎ 시사점

MS Distripark(주)

◎ 기업 주요 현황

- 2007년 12월 24일 설립 ((주)모락스와 일본 세이노로직스(주)의 합작 기업)
- 복합운송 주선 및 물류창고업을 수행하는 복합물류운송기업
- 부산신항 북' 컨' 부두 배후물류단지 3단계 사업부지 입주업체로 선정
- 종업원 74명, 매출액 113억 원(2011년 기준)

MS Distripark(주)

◎ 주요 사업 성과

- 입주업체 중 단위면적당 처리 물동량 1위 기업
 - 입주 면적은 타 입주업체에 비해 절반 수준(1만평 규모)이지만, 처리 물동량은 2위에 해당하는 실적
- 일본 사업 파트너와 성공적인 사업 운영 경험
 - 2007년 이후 협력관계를 강화하고 있으며, 지속적인 사업 확장을 위해 추가 투자 계획
 - PPP 프로젝트(Pusan Platform Project) 추진 중
 - 일본 물류잡지에 적극적으로 홍보 중



신규 사업 모델 개발 배경

◎ 사업 환경 분석 결과

- 항만 배후부지의 역할 변화 추세에 적극적인 대응 필요
 - 과거 단순 항만지원시설에서 벗어나 고부가가치를 창출하고, 직접적인 자체 물동량을 창출할 수 있어야 함
- 새로운 사업 환경 변화에 적극적으로 대응할 수 있는 사업 모델 개발 필요
 - 미국, EU, 칠레 등 다양한 자유무역협정(FTA) 대상국들과의 새로운 사업 모델 개발 가능성 및 필요성 증대
 - 동북아지역 항만물류 시장의 폭발적 증가세 등
- 부산신항 배후부지의 고부가가치 창출 기지화를 위한 사업 모델 개발 필요성

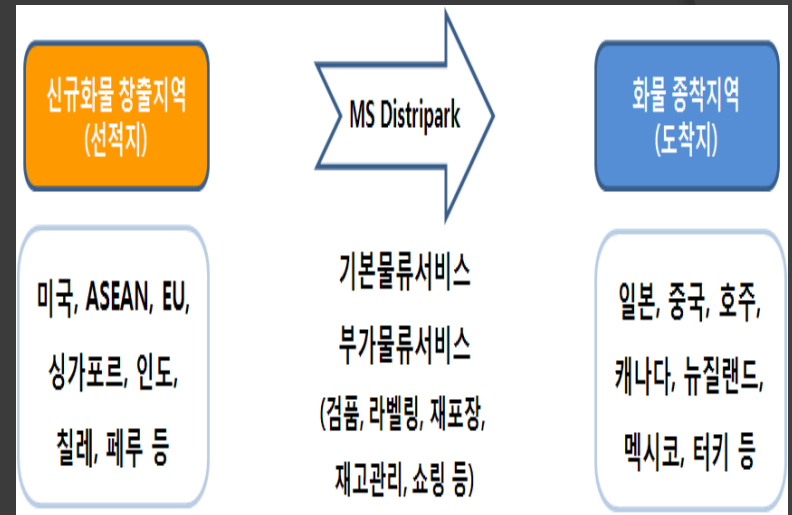
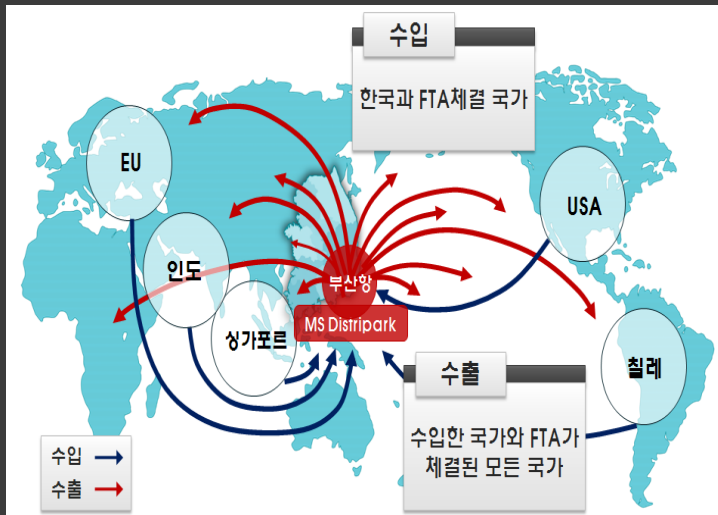
신규 사업 모델 개발 개요

- **사업 목적에 따른 구분**
 - FTA 대응형 사업 모델군
 - 고부가가치 창출형 사업 모델군
 - 자체 물동량 창출형 사업 모델군
- **물류 흐름 방향에 따른 구분**
 - 수출형 (Out-bound)
 - 수입형 (In-bound)
 - 환적형 (Trans-shipment)

	FTA 대응형 사업모델군	고부가가치 창출형 사업모델군	물동량 창출형 사업모델군
환적형 (Transshipment)	GROUP 1 FTA대응 환적형	GROUP 2 고부가가치 창출 환적형	GROUP 3 물동량 창출 환적형
수출형 (Out-bound)	GROUP 4 FTA대응 수출형	GROUP 5 고부가가치 창출 수출형	GROUP 6 물동량 창출 수출형
수입형 (In-bound)	GROUP 7 FTA대응 수입형	GROUP 8 고부가가치 창출 수입형	GROUP 9 물동량 창출 수입형

유형별 신규 사업 모델 1

◎ FTA 대응 환적형 사업 모델

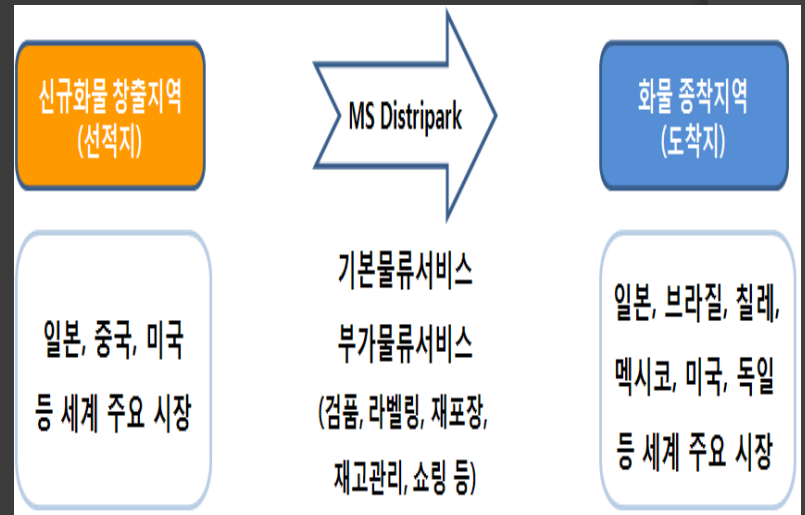
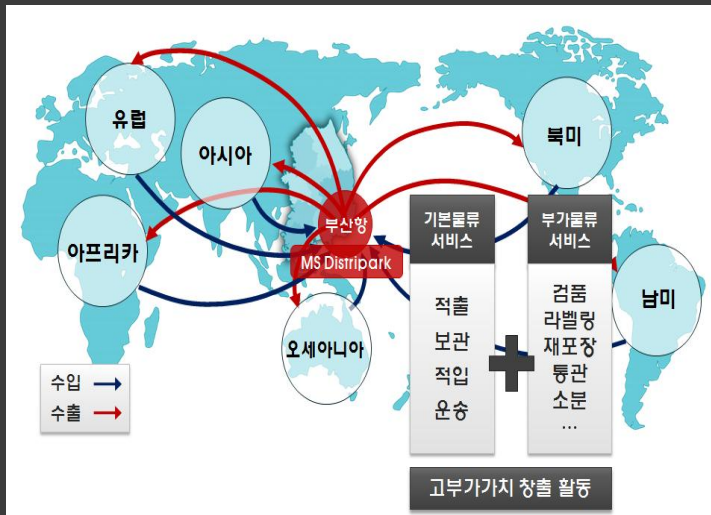


✓ 각 부가 서비스별 톤당 부가가치 창출 정도

- 각 활동별 부가가치 창출액은 검품 활동 5,000원, 라벨링 6,000원, 재포장 5,000원, 재고관리 1,000원, 그리고 쇼링작업 2,500원 등
- 부가가치 창출 합은 톤당 약 47,200원임

유형별 신규 사업 모델 2

◎ 고부가가치 창출 환적형 사업 모델

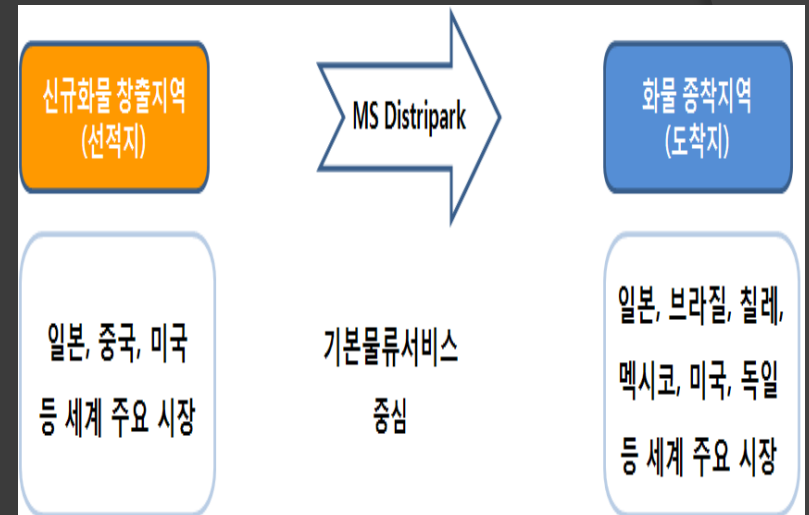
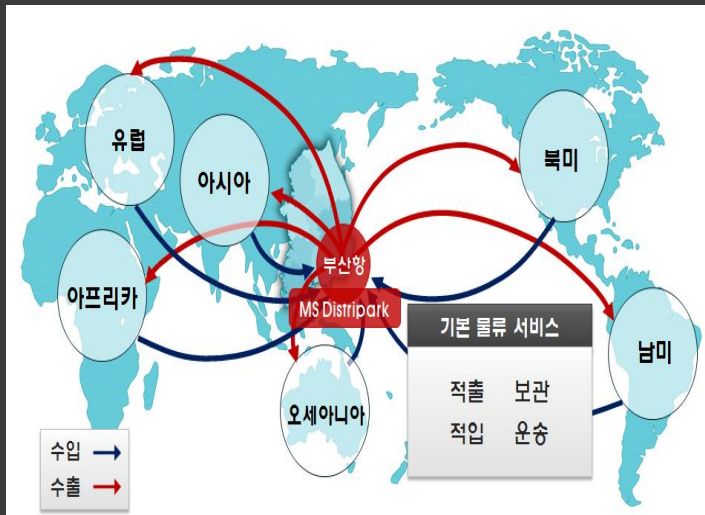


√ 각 부가 서비스별 톤당 부가가치 창출 정도

- 각 활동별 부가가치 창출액은 소분 및 재포장 활동 12,000원, 검품 활동 5,000원, 분류 5,000원, 라벨링 6,000원, 통관 2,000원, 견본추출 건당 10,000원, FIFO 5,000원, 재고관리 1,000원, 그리고 쇼링작업 2,500 원 정도임
- 총합은 톤당 약 76,200원 정도임

유형별 신규 사업 모델 3

물동량 창출 환적형 사업 모델

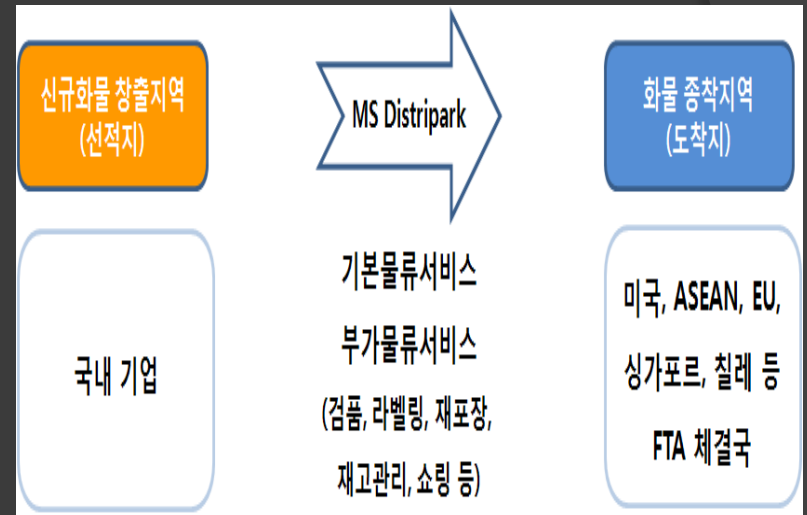
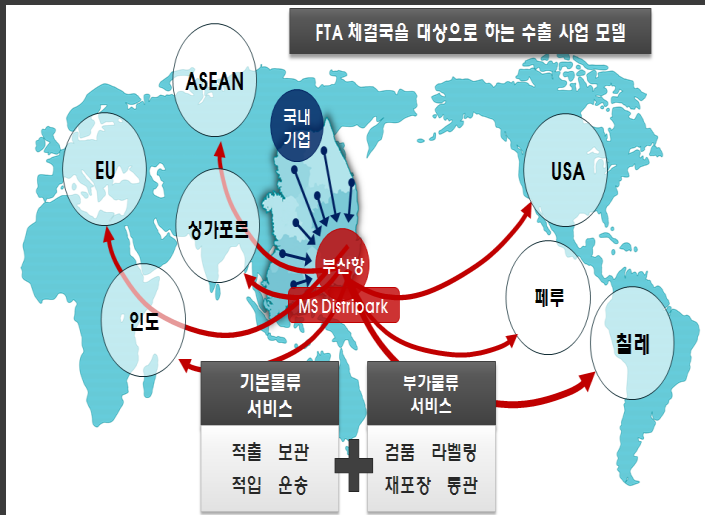


✓ 각 부가 서비스별 톤당 부가가치 창출 정도

- 본 물량은 추가적인 부가가치 창출 활동은 이루어지지 않는 사업 모델임
- 위에서 언급한 기본 물류 서비스를 통한 가치 창출은 톤당 약 27,700원 예상

유형별 신규 사업 모델 4

FTA 대응 수출형 사업 모델

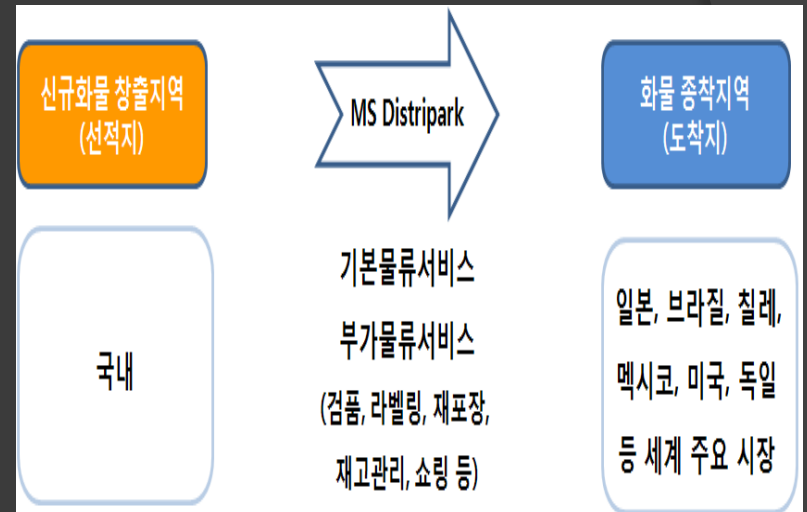
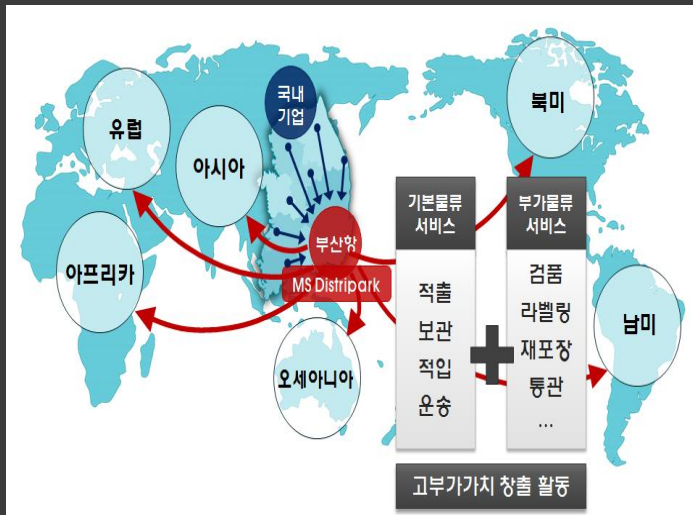


✓ 각 부가 서비스별 톤당 부가가치 창출 정도

- 기본 물류서비스 활동은 통한 가치 창출액은 톤당 약 27,700원을 예상하고 있으며, 델콘 USA사의 경우 부가가치 창출액은 선입선출(FIFO)관리 활동을 통해 5,000원 정도임
- 총합은 톤당 약 32,700원 정도임

유형별 신규 사업 모델 5

◎ 고부가가치 창출 수출형 사업 모델

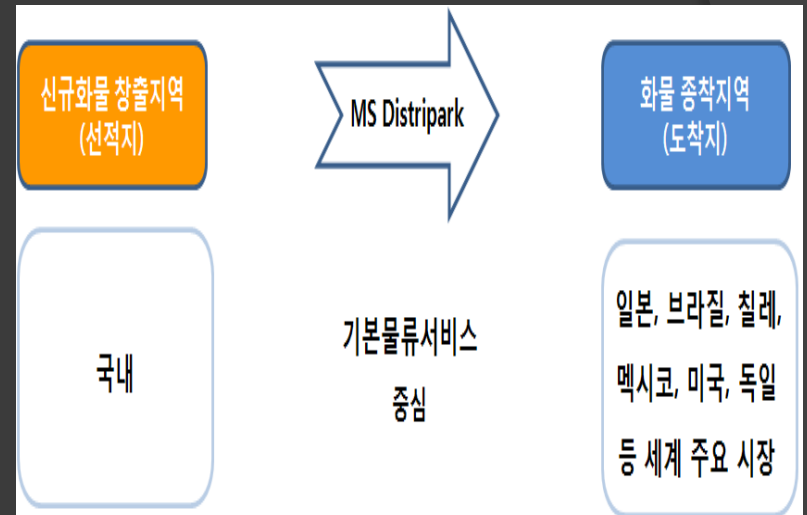
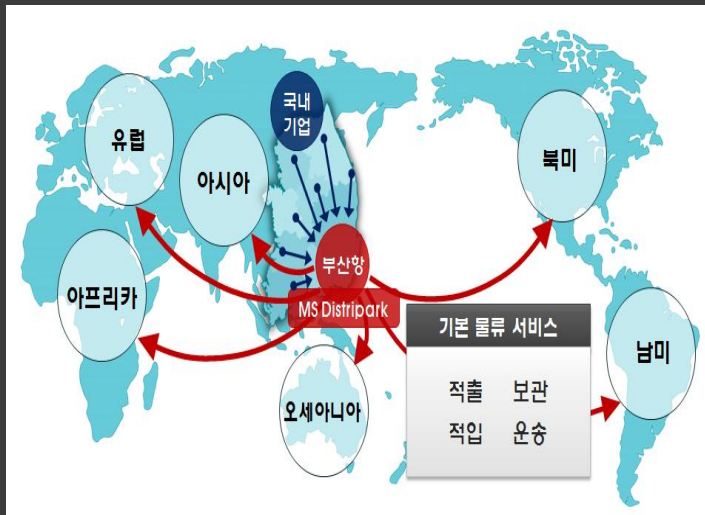


✓ 각 부가 서비스별 톤당 부가가치 창출 정도

- 각 활동별 부가가치 창출액은 계근 활동 1,000원, 재포장 5,000원, 위험물 보관 18,000원(30일 기준), 그리고 쇼링작업 2,500원 정도임
- 총합은 톤당 약 54,200원 정도임

유형별 신규 사업 모델 6

물동량 창출 수출형 사업 모델

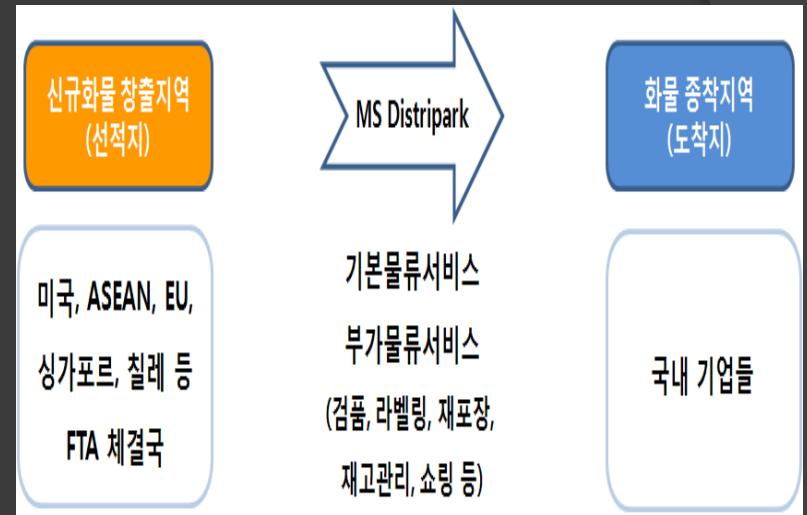
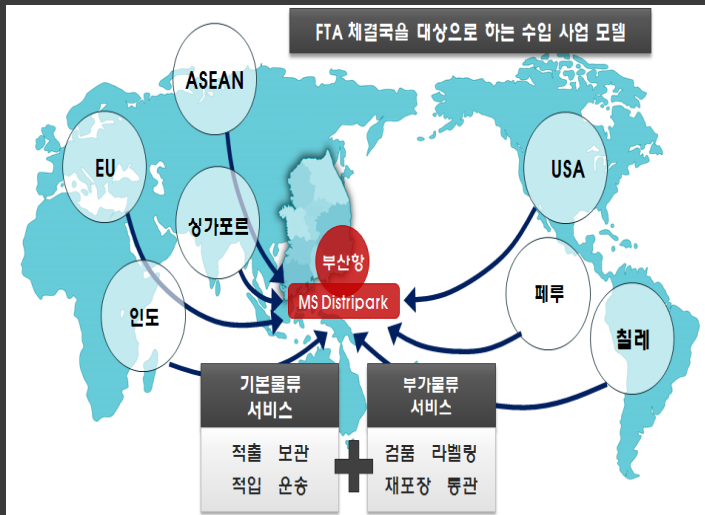


✓ 각 부가 서비스별 톤당 부가가치 창출 정도

- 본 물량은 부가가치 창출 활동은 선입선출 관리를 통해 톤당 5,000원, 화물고정고박을 통해 2,500원의 부가가치를 창출할 것임
- 총합은 톤당 약 35,200원 정도임

유형별 신규 사업 모델 7

FTA 대응 수입형 사업 모델

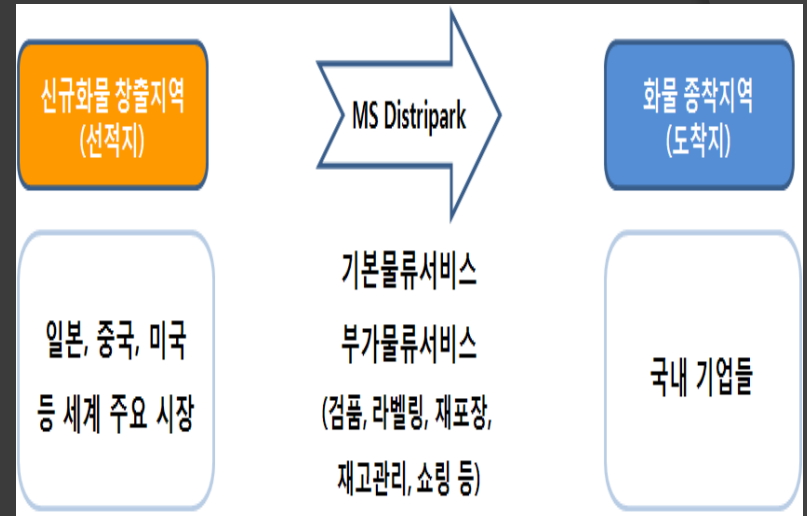
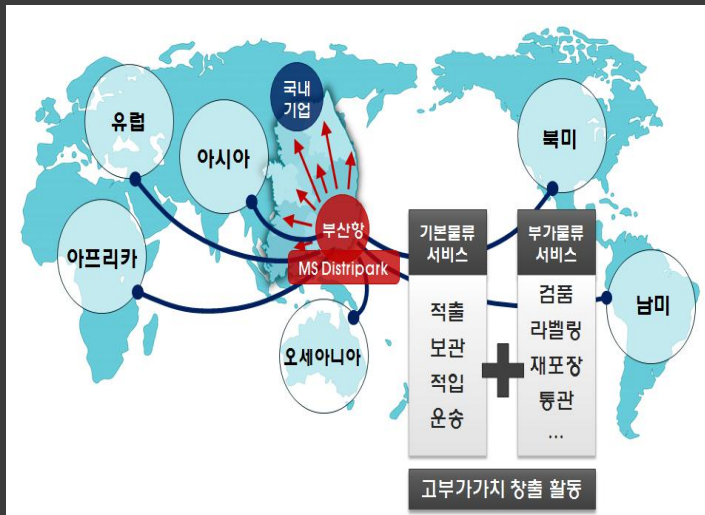


√ 각 부가 서비스별 톤당 부가가치 창출 정도

- 기본 물류서비스 활동은 통한 가치 창출액은 톤당 약 27,700원을 예상하고 있으며, ECU 칠레사의 경우 부가가치 창출액은 통관 활동을 통해 약 2,000원 정도임
- 총합은 톤당 약 29,700원 정도임

유형별 신규 사업 모델 8

◎ 부가가치 창출 수입형 사업 모델



✓ 각 부가 서비스별 톤당 부가가치 창출 정도

- 각 활동별 부가가치 창출액은 검품 활동 5,000원, 재포장 5,000원, 분류 5,000원, 통관 2,000원 정도임
- 총합은 톤당 약 44,700원 정도임

유형별 신규 사업 모델 9

물동량 창출 수입형 사업 모델



- ✓ 각 부가 서비스별 톤당 부가가치 창출 정도
 - 부가 물류 서비스 활동은 거의 이루어지지 않음
 - 총합은 톤당 약 27,700원 정도임

감사합니다.