

11-25 (통권 제 495호)

2011. 7. 12.

‘잠재성장률 2%p 제고’를 위한

VIP REPORT



■ **물류전문업체 육성으로 물류경쟁력을 강화해야 한다**

- 일본 물류자회사(2PL)의 문제점과 대응 사례 분석



現代經濟研究院
HYUNDAI RESEARCH INSTITUTE

발행인 : 김 주 현
편집주간 : 한 상 완
편집위원 : 주원, 장후석, 백흥기
발행처 : 현대경제연구원
서울시 종로구 연지동 1-7
Tel (02)2072-6231 Fax (02)2072-6249
Homepage. <http://www.hri.co.kr>
인쇄 : 서울컴퓨터인쇄사 Tel (02)2636-0555

- 본 자료는 기업의 최고 경영진 및 실무진을 위한 업무 참고 자료입니다.
- 본 자료에 나타난 견해는 현대경제연구원의 공식 견해가 아니며 작성자 개인의 견해임을 밝혀 둡니다.
- 본 자료의 내용에 관한 문의 또는 인용이 필요한 경우, 현대경제연구원 산업연구본부(02-2072-6231)로 연락해 주시기 바랍니다.

목 차

- 물류전문업체 육성으로 물류경쟁력을 강화해야 한다
 - 일본 물류자회사(2PL)의 문제점과 대응 사례 분석

Executive Summary	i
1. 문제제기: 물류비는 증가하는 반면 효율성은 저하	1
2. 일본 물류자회사의 현황과 구조적 문제점 및 대응 동향	3
3. 시사점	12
■ HRI 경제 지표	15

< 물류전문업체 육성으로 물류경쟁력을 강화해야 한다 >

문제제기: 물류비는 증가하는 반면 효율성은 저하

- | | |
|------|---|
| 문제제기 | <ul style="list-style-type: none"> - 국가물류비는 증가하는 반면에 물류활동부가가치 대비 비중은 2004년 53.5%를 정점으로 하락해 2008년 43.0%로 나타나, 가치 창출력은 저하 - 기업의 매출액 대비 물류비 비중(2009년 6.6%)이 일본(4.8%)보다 높으며, 위탁물류비 비중은 오히려 감소(2005년 42.9% → 2009년 39.6%) - 따라서 물류비는 지속적으로 상승하고 있는 데 비해 효율성은 저하되고 있어 물류산업 발전 정책에 지금까지와는 다른 정책적 접근 방식이 요청 - 여기서는 물류전문업체(3PL)를 대상으로 한 물류산업의 경쟁력 강화 정책이 필요하다는 점을 일본의 물류자회사의 사례 분석을 통해 알아봄 |
|------|---|

일본 물류자회사의 현황과 구조적 문제점 및 대응 동향

- | | |
|---------|--|
| 개념 및 현황 | <ul style="list-style-type: none"> - (개념) 물류자회사는 제조 또는 유통업종의 모회사 또는 모회사 소속 그룹의 물류기능을 수행하고 있는 자회사(2PL 업체)를 가리킴 * 물류자회사 형태는 미국, 유럽 등에는 거의 없고 일본에만 존재 - (설립 배경) 물류비의 외부 유출을 방지하면서 물류의 효율화 및 고도화를 실현하고, 그리고 물류 기능의 사업화를 통한 신규 수익원을 창출 - (현황) 일본은 물류자회사가 800개사(2007년 기준)에 이르며 이들 매출 총액이 3조~4조엔에 달할 정도로 '물류자회사 대국' 임 |
|---------|--|

- | | |
|---------|---|
| 구조적 문제점 | <ul style="list-style-type: none"> - (높은 모회사 매출의존도로 자생력 확보 요원) 내부 시장(captive market)에 의존도가 높아, 자생력 확보와 외부 사업 확대에 한계 - (물류 고도화 실현 제약) 모회사의 물류 효율성에 우선순위를 두고 있는 관계로 물류비 절감을 비롯한 물류업 고도화 실현을 기대하기 곤란 - (국제물류, 글로벌 공급망 구축에 물류자회사가 오히려 걸림돌) 국내물류와 운송·보관 등 단순 기능을 수행하는 물류자회사가 모기업의 글로벌 공급망 구축에 오히려 제약 요인 |
|---------|---|

- | | |
|-------|--|
| 대응 동향 | <ul style="list-style-type: none"> - 첫째, 그룹내 복수로 존재하였던 물류자회사들을 통합하여 간접비용을 절감 하면서 전국 네트워크를 구축 또는 모회사 재편에 따라 물류자회사를 재편 - 둘째, 물류자회사를 해산하거나, 반대로 지분율을 증대하여 완전자회사화 - 셋째, 물류 외주화 흐름에 따라 물류자회사를 매각 |
|-------|--|

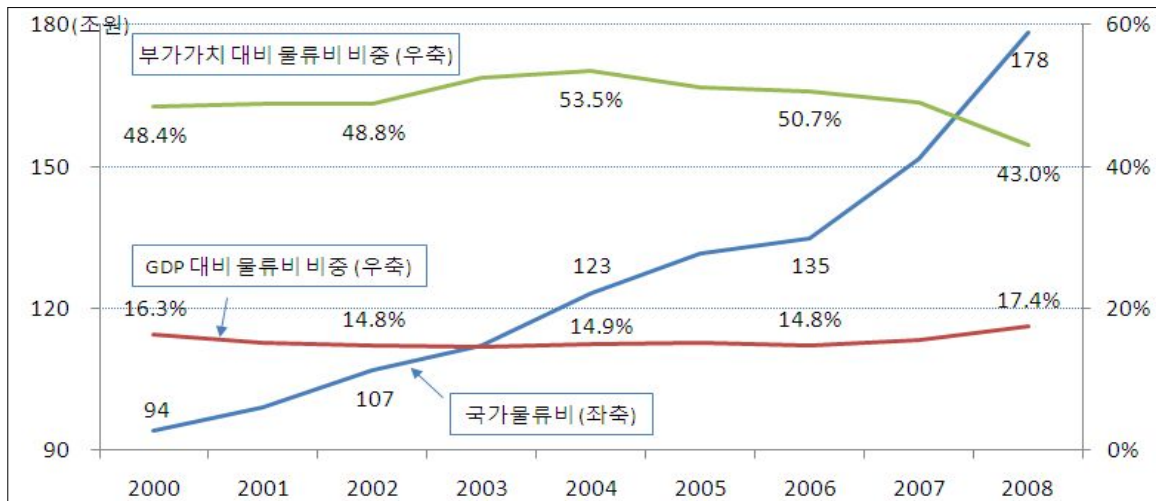
시사점

- | | |
|-----|--|
| 시사점 | <ul style="list-style-type: none"> - 첫째, 정부는 그룹 물류자회사에 의한 '물류시장 조각화' 초래, 그로 인한 물류전문역량 확충과 업체 대형화를 어렵게 만드는 구조를 해소 - 둘째, 물류전문업체를 육성하는 방향으로 기존의 3PL 관련 제도를 개편하고, 국가물류기본계획 수정계획(2011~2020) (2011.4월 확정고시)의 실행 계획 수립시 이들 업체만을 대상으로 한 육성책을 마련 - 끝으로 업계는 단순물류 기능에 벗어나서 3PL의 역량 확보와 글로벌 네트워크 구축을 강화할 필요가 있음 |
|-----|--|

1. 문제제기: 물류비는 증가하는 반면 효율성은 저하

- 국가물류비가 급증하면서 국가물류비의 GDP 대비 비중이 2000년 16.3%에서 2008년 17.4%로 증가했음¹⁾
 - 국가물류비는 수송, 보관·창고, 하역, 포장, 물류 정보 및 일반관리 부문에서 투입된 국가 차원의 총비용을 가리킴
 - 국가물류비 (국제화물수송비 포함)는 2000년 94조원에서 2008년 178조원으로 동기간 연평균 8.3%의 높은 증가를 보이고 있음
 - 동일한 기준과 항목으로 산출한 결과는 아니지만, 일본은 동 비중이 2000년 8.62%, 2007년 8.92%, 그리고 미국은 동 비중(국제화물수송비 포함)이 2000년 10.3%, 2008년 9.4%로 조사됨
- 국가물류비는 증가하는 반면에 국가물류비의 물류활동부가가치²⁾ 대비 비중은 2004년 53.5%를 정점으로 하락해 2008년 43.0%로 나타나, 물류업계의 가치 창출력이 저하되고 있음

< 우리나라 물류비(국제화물수송포함) 지표 추이 >



자료: 한국교통연구원(2010.12), 「2008 국가물류비 산정 및 추이 분석」

- 1) 자료: 한국교통연구원(2010.12), 「2008 국가물류비 산정 및 추이 분석」
- 2) 물류활동 부가가치는 수송, 보관, 하역, 물류정보 등 물류의 각 부문에서 발생하는 부가가치를 가리킴(자료: 한국교통연구원(2010.12), 2008 국가물류비 산정 및 추이 분석)

- 기업물류비도 2001년 89조원에서 2009년 152조원으로 연평균 6.9% 증가³⁾
 - 한국은 매출액 대비 물류비 비중이 감소세에 있으나 2009년 6.6%로서 일본 4.8%보다는 여전히 높은 수준임

<한국, 미국, 일본 기업의 매출액 대비 물류비 비중 (%)>

국가	2001	2003	2005	2007	2009
한국	8.6	7.3	6.8	6.5	6.6
미국	9.1	7.5	7.5	9.7	8.5
일본	5.5	5.0	4.8	4.8	4.8

자료: 한국무역협회(2010.12), 「2009년도 기업물류비 실태조사보고서」

주: 국내 물류비만 대상

- 기업물류비중 위탁물류비가 2005년 42.9%를 정점으로 점점 감소해 2009년 39.6%이고 오히려 자가물류비 비중이 높아진 것으로 나타나⁴⁾, 내부시장에의 의존도가 높아지고 있음
 - 단, 상기 위탁물류비의 범위에 그룹 소속 물류자회사(2PL)의 위탁 실적도 포함하였기 때문에 물류전문업체(3PL)에의 위탁비중은 이보다 훨씬 줄어듦
- 따라서 물류비는 지속적으로 상승하고 있는 데 비해 물류 부문의 효율성은 저하되고 있어 물류산업의 구조적 개선이 요청되고 있음
 - 특히 정부가 그동안 물류산업 경쟁력 강화와 활성화 노력에도 불구하고 자가물류비가 증가세를 보이고 있는 것은 물류 시장 기능 강화와 전문성 확충에 지금까지와는 다른 정책적 접근 방식이 요청되고 있음
- 여기서는 그 방편의 하나로 일본의 물류자회사의 사례 분석을 통해 물류전문업체 육성을 통한 경쟁력 강화 정책이 필요하다는 점을 제기함
 - ‘물류자회사 대국’인 일본은 2000년대 글로벌 추진이나 모기업 실적 부진 등으로 자회사 운영 구조에 변혁을 가해 오고 있음

3) 한국은행 「기업경영분석」, 한국무역협회 「기업물류비실태조사보고서」, 대한상의 「기업물류비 실태조사」를 참조해 산출

4) 한국무역협회(2010.12), 「2009년도 기업물류비 실태조사보고서」

2. 일본 물류자회사의 현황과 구조적 문제점 및 대응 동향

1) 개념 및 현황

- (개념) 물류자회사는 제조업종 또는 유통업종의 모회사 또는 모회사 소속 기업그룹의 물류기능을 수행하고 있는 물류자회사(2PL 업체)를 가리킴
 - 화주기업인 모회사가 자사의 물류부문 전부 또는 일부를 산하의 자회사로 분사화한 업체를 가리킴
 - 물류자회사의 형태로는 수배송, 창고관리 등 물류관리기능을 자체 수행하는 경우와 이들 기능을 외부에 위탁하고 자신은 이들을 관리하는 경우가 있음
 - 물류자회사의 화주기업으로는 모회사와 소속 그룹의 계열사도 대상에 포함
- (설립 배경) 물류자회사는 미국, 유럽 등에는 거의 없고 일본에만 존재하는 물류 수행 조직 형태로서⁵⁾, 일본의 고도성장기인 1970년대에 물류 기능 고도화를 위해 설립되기 시작했음
 - 물류자회사를 설립하는 배경은 아래와 같이 네 가지로 정리해 볼 수 있음
 - **물류의 효율화 및 고도화**: 물류기능의 전문성을 활용하여 생산성을 높이는 대신 물류비를 낮추어 모회사의 물류를 효율화하고 고도화
 - **물류비의 외부 유출 방지**: 모회사의 물류비를 외부로 유출되는 것을 방지
 - **모회사의 원가 구조 개선**: 모회사의 여유 또는 불필요한 인력을 물류자회사로 이관 (*이 설립목적은 2000년 연결결산제도 도입으로 없어졌음)
 - **물류 기능의 사업화를 통한 신규 수익원 창출**: 모회사의 물류 노하우와 물류 시설을 활용해 외부 물류로 진출하여 사업 확대를 도모
- (현황) 일본은 물류자회사가 800개사(2007년 기준)에 이르며 이들 매출 총액이 3조~4조엔에 달할 정도로 '물류자회사 대국'임⁶⁾
 - 일본은 제조업종별 매출액 기준 상위 1~2 업체 대부분이 산하에 물류자회사

5) 자료: 橋本直行(2010), 「図解入門業界研究 最新物流業界の動向とカラクリがよーくわかる本」.

6) 자료: 日本 月刊ロジステイクス・ビジネス (2007.9), "3PL市場 2007"

일본 물류자회사(2PL)의 문제점과 대응 사례 분석

를 두고 있음

- 니콘(정밀기기 업종 2위업체), 도레이(섬유제품 업종 1위업체)를 제외한 모든 업종의 매출액 상위 1, 2 업체에서 물류자회사가 존재
- 도요타는 물류자회사로 3개사, 신일본제철과 일본다바코산업은 2개사가 존재

< 일본 주요 제조업종별 매출상위업체의 물류자회사 보유현황 >

업종	모회사		물류자회사		
	회사명	매출액 ¹⁾ (조엔)	회사명	매출액 ²⁾ (억엔)	실적 년도
수송용 기기	도요타자동차	18.9	도요타 수송	671	'09
			애지육운	275	'09
			TAS익스프레스	112	'08
	혼다	8.5	혼다로지스틱스	678	'09
기계	미쯔비시중공업	2.9	MHI 에어로스페이스 로지템	63	'08
	고마쯔	1.4	사가미물류서비스	34	'08
전기기기	히다찌제작소	8.9	히다찌물류	2,228	'09
	파나소닉	7.4	파나소닉로지스틱스	772	'09
	소니	7.2	소니서플라이체인솔루션	351	'09
	도시바	6.3	도시바물류	1,057	'09
	세이코엡슨	1	엡슨로지스틱스	-	
	TDK	0.8	TDK무라다퍼실리티즈	6	'09
철강	신일본제철	3.4	일철물류	669	'09
			일철운수	311	'09
	JFE홀딩스	2.8	JFE물류	1,476	'09
정밀기기	올림푸스	0.9	올림푸스로지스틱스	39	'08
	니콘	0.8	-		
화학	미쯔비시케미컬홀딩스	2.5	미쯔비시화학물류	791	'09
	후지필름홀딩스	2.1	후지필름로지스틱스	511	'09
식품	일본다바코산업	6.1	TS네트웍	11,582	'08
			제이티물류	177	'08
	기린홀딩스	2.2	기린물류	793	'09
섬유제품	도레이	1.3	-		
	제인	0.8	제인물류	133	'08

자료: 日本 月刊ロジステイクス・ビジネス (2010.10), "国内物流子會社データファイル"

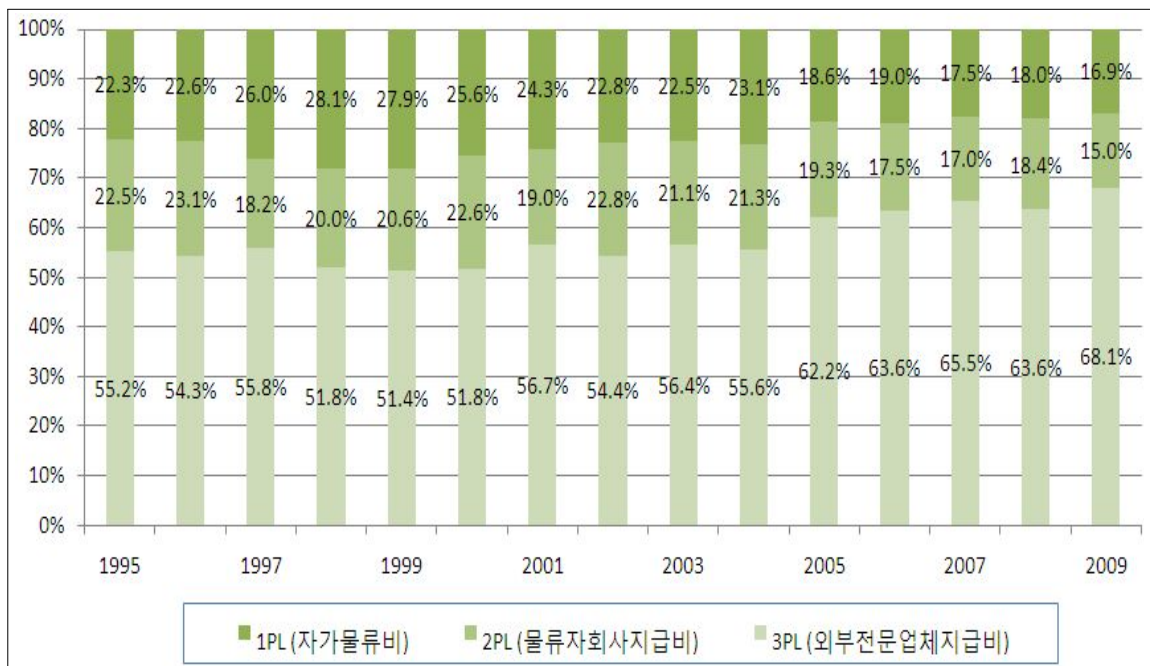
주: 1) 2009년도 연결 기준 실적

2) 2008년도 또는 2009년도 개별기준 실적

3) 해운업체와 그룹관리 아웃소싱업체(shared service)는 집계에서 제외

- 일본 전체적으로 보면 2PL(물류자회사 지출비) 비중이 점점 축소되고 있는 추세이며, 2009년도 조사에서는 3PL (외부전문업체 지급비)은 68.1%에 달하는 데 비해 2PL은 15.0%에 불과
- 1995년부터 2009년동안 기업 물류비에서 1PL, 2PL, 3PL의 비중을 살펴보면, 1PL과 2PL 비중은 하락세인 반면, 3PL은 증가세를 보이고 있음
 - ① 1PL: 1995년 22.3% → 2001년 24.3% → 2005년 18.6% → 2009년 16.9%
 - ② 2PL: 1995년 22.5% → 2001년 19.0% → 2005년 19.3% → 2009년 15.0%
 - ③ 3PL: 1995년 55.2% → 2001년 56.7% → 2005년 62.2% → 2009년 68.1%
- 기업의 경쟁력 확보 측면에서 1PL, 2PL 등 내부에서 물류 처리하는 것보다 물류전문업체를 활용하는 쪽이 더 효과적이기 때문에 풀이됨

< 일본 기업 물류비의 1PL vs 2PL vs 3PL 비중 추이 >



자료: 日本ロジスティクスシステム協會 (2010.3), 「2009年度 物流コスト調査報告書」

2) 물류자회사의 구조적 문제점과 대응 동향

○ 구조적 문제점

- 일본은 2000년대 들어와 모기업의 실적 부진에다가 연결결산 회계준칙의 시행⁷⁾, 화주기업 (모회사)의 핵심경쟁기반이 되고 있는 글로벌 SCM(Supply Chain Management) 중시 등 내외부 여건 변화로 물류자회사 중심의 물류업계에 다양한 구조적 문제점이 야기되고 있음
- (모회사의 높은 매출의존도로 자생력 확보 요원) 첫째, 내부 시장(captive market)에 의존도가 높아, 자생력 확보와 3PL 사업 확대에 한계를 표출⁸⁾
 - 2010년도 물류자회사 매출기준 상위 150대 업체중에서 외부판매실적이 조사된 44개 업체들의 외부매출비중은 32%에 불과해 여전히 그룹 내부 시장(captive market)에 의존도가 높음
(*다음 페이지의 표 참조)
 - 매출액 상위 물류자회사의 외부 판매 비중을 살펴보면, 1위로서 일본담배산업의 물류자회사인 TS네트워크는 0%이며, 2위로서 히다찌제작소의 물류자회사인 히다찌물류는 70%, 3위 JFE물류는 44%, 도시바물류는 26%임
 - 기업들이 일반적으로 3PL 활용을 늘리고 있는 데 비해, 상위 물류자회사는 여전히 아주 높은 수준으로 매출을 모기업에 의존(68%)하고 있음

7) 회계연도 2000년도 3월기부터 적용

8) 자료: 日本 月刊ロジステイクス・ビジネス (2010.10), "国内物流子會社データファイル"

< 일본 물류자회사 44개사의 외부 판매 비중 및 순위 >

순위	회사명	외부비중	순위	회사명	외부비중
1	에어 워터 물류	84%	23	기린물류	30%
2	규소유통시스템	80%*	24	동소물류	30%
3	히다찌물류	70%	25	도시바물류	26%
4	일수물류	70%	26	삿보로유통시스템	23%
5	씨엑스카고	64%	27	왕자물류	21%
6	기문플레쉬시스템	64%	28	파나소닉로지스틱스	20%
7	삼양전기로지스텍스	60%	29	명치로지텍	20%
8	알프스물류	59%**	30	프라스로지스틱스	18%
9	후지물류	50%	31	코니카미놀타물류	18%
10	하우스물류서비스	50%	32	안천로지텍	16%
11	아지노모토물류	50%	33	AGC로지스틱스	15%
12	JFE물류	44%	34	산토리로지스틱스	15%
13	산촌창고	43%	35	후지필름로지스틱스	12%
14	암곡물류	40%	36	코크요로지텍	11%
15	미쯔비시화학물류	36%	37	에프피코물류	9%
16	도요타수송	35%*	38	DIC로지텍	8%
17	마룩스	35%	39	신강물류	8%
18	아사히로지	32%	40	토규야마로지스틱스	5%
19	NTT로지스코	31%	41	히다찌건기로지텍	4%
20	스즈키수송梱包	30%	42	오카무라물류	3%
21	스미토모금속물류	30%	43	SRI로지스틱스	1%
22	일철물류	30%	44	고무넷	1%
44개사 평균 외부판매 비율					32%

자료: 日本 月刊ロジステイクス・ビジネス (2010.10), "国内物流子會社データファイル"

주:1) 일부 업체의 경우 연결 기준 실적을 적용

2) "*"는 추정 실적

3) "***"는 연결기준 실적 중 전자부품관련사업의 비율

- 외부 영업 (3PL)을 강화하더라도 그 규모는 제한적이어서 시장 경쟁성 있는 전문 역량을 갖추기에는 한계가 있음
 - 2006년 일본 물류자회사의 외부 영업에 관한 설문조사 결과⁹⁾에서, 응답기업의 29.2%가 '모회사 전업'에 응답하였고, 20.8%는 '외부영업을 검토하고 있지만 아직 실행하지 못하고 있는 것'으로 조사됨
 - 그리고 나머지 50% 업체는 '적극적으로 외부 영업을 전개'하고 있다고 응답하였는데, 하지만 이들 업체들도 절반은 외부 매출이 20% 미만에 불과했고, 20% 이상에서 40% 미만이 21%에 달함
 - 결국 모기업의 울타리를 유지한 채 외부 영업을 강화하더라도 사업 규모 미미, 모기업과의 동일 업종 등 수주에 제약, 경쟁에 근거한 수익성 확보에 어려움 등의 한계로 자생력 확보와 3PL 사업 확대는 기대하기 곤란

- (모회사 치중으로 산업 전체적인 혁신 기대 곤란) 둘째, 모회사의 물류 효율성에 우선순위를 두고 있는 관계로 산업 전체적인 측면에서 물류비 절감을 비롯한 물류업 고도화 실현을 기대하기 곤란
 - 물류자회사가 중시하고 있는 역할에 대한 2003년 7월 조사¹⁰⁾에서, '모회사의 물류비 삭감' 37%, '모회사의 물류 일원 관리' 25% 등 62%가 모회사의 물류 합리화에 초점을 맞추고 있으며,
 - 그외 외부판매비율 증대는 11%, 모회사로의 사업이익환원 10%, 전문가 육성 6%, 기타 4%로 물류전문업체로서의 전문 역량 확충과 사업 확장은 낮은 수준
 - 이와 같이 물류자회사는 근본적으로 모기업 사업에 초점을 두고 있고, '물류기업'으로서의 전문성 확충,
 - 그리고 업계 전체 차원에서 내부 혁신을 외부로 이전하는 효과를 기대하기 곤란

- 또한 용역 단가 결정에 제약을 받아 산업 전체적인 물류비 절감을 크게 기대하기는 곤란

9) 자료: 日本ロジスティクス研究會, "<http://www.jlrs.gr.jp/UserFiles/File/network73-ex.pdf>"

10) 자료: 日本 月刊ロジスティクス・ビジネス (2003.7), "自立と親への貢献はどちらが重い?"

- 물류자회사는 근본적으로 모회사의 용역단가를 외부판매단가보다 높게 설정할 수 없으며,
 - 반대로 외부판매단가를 모회사의 용역단가보다 낮출 수 없음
 - 그러므로 물류자회사는 근본적으로 모회사의 '눈치'를 보며 사업 활동을 할 수 밖에 없어, 산업전체적으로 시장은 키우지만 비경쟁적이면서 비효율적인 구조를 초래
- (글로벌화, SCM 이행에 물류자회사가 걸림돌) 셋째, 제조업 및 유통업 업체의 경쟁력 확충에 핵심적인 위치를 점하고 있는 글로벌 SCM¹¹⁾의 구축에 물류자회사 존재가 오히려 걸림돌
- 1990년대, 기업 글로벌 경영의 핵심적인 운영 체제로 부각된 글로벌 공급망 체제(Supply Chain Management; SCM)의 구축에 물류자회사의 존재가 오히려 걸림돌이 되고 있음
 - 글로벌 선도 기업들은 1990년대 경영의 글로벌화에 맞춰 수요관리를 비롯해 글로벌 소싱부터 글로벌 판매, A/S까지 전체 공급망(SCM)의 효율화 달성이 핵심적인 성공 체제로 인식하고 지속적인 혁신을 전개해 왔음
 - 하지만 물류자회사는 그동안 국내를 대상으로 운송과 창고보관 등 단순 물류 기능을 제공해 왔기 때문에, 모회사의 최적 글로벌 SCM 구축에 물류자회사의 존재가 의문시될 수 밖에 없었음
 - 이러한 여건 변화에 대응해 물류자회사에 대해 역량을 강화하는 방안, 그렇지 않다면 지분 정리 및 외부 3PL 업체를 활용할 것인지에 대한 판단이 시급히 요청¹²⁾

11) 수요자가 원하는 제품을 원하는 시간과 장소에 제공하는 것을 목표로 원자재·부품 공급부터 생산, 판매, A/S 등 사업활동에 관계된 모든 공급망 단계를 최적화한 체제

12) 2003년, 소니는 그룹의 SCM 효율화를 목적으로 물류자회사인 소니로지스틱스와 소니인터내셔널트레이딩을 통합해 소니서플라이체인솔루션을 신설

○ 대응 동향

- 일본의 물류자회사에 대한 재편은 아래 세 가지 방향으로 진행¹³⁾되어 오고 있음

- 첫째, 그룹내 지역, 기능별로 복수로 존재하였던 물류자회사들을 통합하여 간접비용을 절감하면서 전국 네트워크를 구축 또는 모회사 재편에 따라 물류자회사를 재편
- 둘째, 물류자회사를 해산하거나, 반대로 지분율을 증대하여 완전자회사화
- 셋째, 물류 외주화 흐름에 따라 물류자회사를 매각

< 일본 물류자회사의 재편 방향 >

재편 유형	사례
물류자회사 통합	<ul style="list-style-type: none"> - 명치유업(明治乳業): 동경우유운수와 칸트라(コントラ)를 합병해 명치로지텍을 설립 - 쓰미토모전공(住友電工): 그룹내 2개 물류자회사를 통합해 SEI로지넷 설립
물류자회사 해산 또는 완전자회사화	<ul style="list-style-type: none"> - 석원업체(石原産業): 2007년 10월 물류자회사를 해산하고 기능을 본사로 흡수 - 미쓰이화학(三井化學): 2008년 1월, 미쓰이화학물류를 본사로 흡수 - 미쓰비시제지(三菱製紙): 2008년 7월, 랑속통운(浪速通運)의 지분보유율 92.6%에서 100%로 완전자회사화
물류자회사 매각	<ul style="list-style-type: none"> - 일본IBM: 2008년 1월, 물류자회사 일본IBM로지스틱스의 모든 주식을 안전창고(安田倉庫)에 양도 - 다카노푸드(닛토회사): 자회사 다카노물류서비스의 주식 전체를 히다찌물류에 양도하면서 물류 위탁

자료: 富士物流 (2008.10.6), “再編續く物流子會社、グループ内での統合の動きが加速”, 「物流業界ニュース」

13) 富士物流 (2008.10.6), “再編續く物流子會社、グループ内での統合の動きが加速”, 「物流業界ニュース」

- 2004년 6월부터 2010년 10월 동안 발생했던 물류자회사의 신설, 매각 또는 사업양도, 해산, 정리 등 재편 동향을 조사해 보면, 총 70개 조사 사례 중 물류자회사 신설은 13개 기업에 불과¹⁴⁾
- 매각 또는 사업양도 사례가 28개, 해산 또는 흡수합병이 29개 등 81%가 물류자회사를 정리하는 경우였음

< 일본 물류자회사의 매각 및 사업양도 현황 >

시기	물류자회사	모회사	인수기업
2004.06	후지쓰로지스틱스	후지쓰	DHL서플라이체인
2004.10	TDK물류	TDK	알프스물류
2005.10	아소시아	대환 (大丸)	일본우정공사
2007.04	시세이도물류서비스	시세이도	히다찌물류
	오무론로지텍크리에이트	오무론	쓰미토모창고
2008.01	일본IBM로지스틱스	일본IBM	안전창고
2010.07	삼양전기로지스틱스	삼양전기	롱리치그룹
2010.09	후지쓰물류	후지쓰전기홀딩스	미쯔비시창고
2010.10	TDK무라다퍼실리티즈	TDK무라다	알프스물류

자료: 日本 月刊ロジステイクス・ビジネス (2010.10), “さよなら物流子會社”를 참조

14) 日本 月刊ロジステイクス・ビジネス (2010.10), “さよなら物流子會社”.

3. 시사점

- 장기적으로 국내 물류산업도 일본의 물류자회사에 갖는 구조적 문제점과 같은 요인으로 인해 변화가 예상되며, 이에 대한 사전 대응이 필요
 - 국내 경영 환경도 일본과 마찬가지로 글로벌화, SCM 구축, 연결회계 중심의 IFRS 적용으로 변화하고 있어, 물류부문의 역량 강화가 현안으로 대두될 것으로 예상됨
- 첫째, 정부는 그룹 물류자회사인 2PL에 의한 '물류시장 조각화' 초래, 그로 인한 전문역량 확충과 업체 대형화를 불가능하게 만드는 구조를 해소할 수 있는 정책 개발이 필요함
 - 그룹 자회사인 2PL 중심으로 경쟁 구조가 형성되면서 물류시장은 '그룹내 시장(captive market)'으로 조각화되어 업체의 대형화 실현은 불가능하며,
 - 또한 3PL 업체가 2PL 업체에 대해 운송과 같은 일부 기능을 재하청 받아 물류 업무를 수행할 가능성이 높기 때문에 물류 기능 전체를 수행할 수 있는 글로벌 '통합물류업체' 역량을 갖추는 것도 어려움
- 둘째, 물류전문업체를 육성하는 방향으로 기존의 관련 제도를 개편하고, 지원시스템을 마련
 - 2PL업체도 인증되고 있는 현재의 '종합물류기업 인증제도'로는 물류산업 경쟁력을 강화하는 것은 거의 요원하다고 판단됨
 - 「국가물류기본계획 수정계획(2011~2020)」(2011.4월 확정·고시)의 실행계획 수립시 물류전문업체만을 대상으로 한 육성책을 마련
 - 특히 「글로벌 물류기업 인증제도」에서 물류전문업체의 독자적인 해외진출 또는 화주업체와의 동반진출을 지원할 수 있는 자금과 세제 혜택 등 인센티브를 제공

- 끝으로 업계는 단순물류 기능에 벗어나서 3PL의 역량 확보와 글로벌 네트워크 구축을 강화할 필요가 있음
 - 특정기업의 물류업무 전체를 일괄위탁받는 토털 아웃소싱에 요청되는 역량인 물류진단, 유통가공서비스, 물류센터 운영 등 지금까지의 운송·보관 업무에 벗어나 물류 전반의 기능을 갖추는 데 주력
 - 또한 화주기업의 글로벌 경영에 부합된 국내와 해외가 효율적으로 연계된 물류기능을 제공할 수 있는 글로벌 네트워크 구축이 요청 **HRI**

이장균 수석연구위원 (johnlee@hri.co.kr, 02-2072-6231)

HRI 經濟 指標

▣ 主要 經濟 指標 推移와 展望

主要 經濟 指標 推移와 展望

구 분		2008	2009 ^P	2010 ^P					2011		
				1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4	연간 ^E	
국민계정	경제성장률 (%)	2.3	0.3	8.5	7.5	4.4	4.7	6.2	4.2	4.3	
	민간소비 (%)	1.3	0.0	6.6	3.5	3.6	2.9	4.1	3.0	3.8	
	건설투자 (%)	-2.8	3.4	4.3	-2.3	-3.1	-2.9	-1.4	-11.9	1.5	
	설비투자 (%)	-1.0	-9.8	29.1	30.5	26.6	15.9	25.0	12.0	8.5	
대외거래	통관기준	경상수지 (억 \$)	32	328	3	89	99	92	282	27	197
		무역수지 (억 \$)	-133	404	29	146	106	130	412	80	304
	수출 (억 \$)	4,220	3,635	1,011	1,202	1,163	1,287	4,664	1,313	5,168	
	증감률 (%)	(13.6)	(-13.9)	(35.8)	(33.1)	(22.7)	(23.8)	(28.3)	(29.9)	(10.8)	
	수입 (억 \$)	4,353	3,231	982	1,056	1,507	1,157	4,252	1,233	4,864	
	증감률 (%)	(22.0)	(-25.8)	(37.4)	(42.8)	(24.6)	(24.6)	(31.6)	(25.6)	(14.4)	
소비자물가 상승률 (%)		4.7	2.8	2.7	2.6	2.9	3.6	2.9	4.5	3.0	
실업률 (%)		3.2	3.6	4.7	3.5	3.5	3.3	3.7	4.2	3.5	
국제유가 (평균, Dubai, \$/배럴)		94	62	76	78	74	82	78	101	88.7	
웬달러 환율(평균, 원)		1,103	1,276	1,143	1,165	1,184	1,132	1,156	1,120	1,090	

주: P(Preliminary)는 잠정실적치, E(Expectation)는 전망치.