

# KMI 국제물류위클리

2017년 5월 24일 · 제 407호  
항만·물류연구본부 국제물류연구실 국제물류투자분석센터  
총괄 김은수 실장, 감수 길광수 선임연구위원

## Contents

### | 물류정책 · 사업동향 |

1. 일본 3대 선사, 신속한 합병 절차 추진 필요
2. Maersk, 혼란 감수하며 디지털화 추진
3. 차량부품 물류 시장에도 전자상거래 도입 확대 필요
4. 인텔社, 신규 택배 로봇 Loomo GO 올 해 4분기 투입 예정
5. 베트남-중국 간 국경 운송 증가 추세



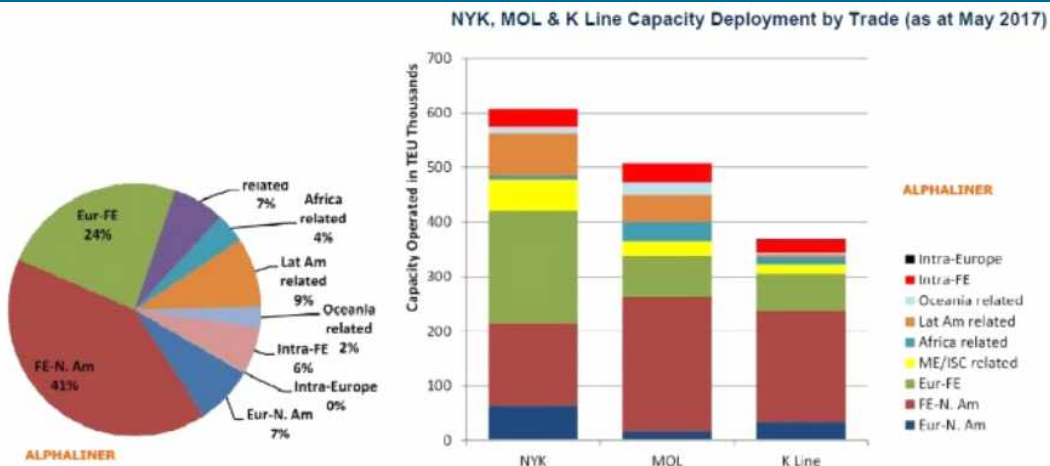


## 물류정책 · 사업동향

### 일본 3대 선사, 신속한 합병 절차 추진 필요

- 금년 5월 2일 미연방해사위원회(Federal Maritime Commission : FMC)가 일본 3대 선사(NYK, MOL, K-Line)가 제출한 통합협정서(Tripartite Agreement)를 기각하면서 일본 3대 선사의 컨테이너 운송 사업 통합 계획에 차질이 생김
  - 예정대로 통합협정서가 승인되었다면 일본 3대 선사는 2018년 4월 1일부터 합작서비스를 개시할 예정이었음
  - 또한 사업 통합 개시 전에 미국 관련 거래에 관한 상업정보를 공유할 수 있었음

#### NYK, MOL, K-Line 항로별 선박배치 현황(2017년 5월)



자료 : Alphaliner Monthly Monitor; hellenicshippingnews.com에서 재인용

- 그러나 알파라이너에 따르면 FMC의 이번 통합협정서 기각은 일본 3대 선사의 합병을 반대하는 것은 아님
  - 이에 대해 미국내 기업합병에 대한 검토 권한을 가진 미국 법무부를 포함한 반독점 당국이 시장 독점을 근거로 합병을 반대할 것으로 예상하지 않기 때문이라고 언급함
  - 일본 3대 선사가 통합할 경우 전세계 선박량의 7.2%를 공동 운영하게 되는데 이는 머스크 16%(Hamburg Süd 통합 시 18.7%), MSC 14.6%, CMA CGM 10.7%, COSCO Shipping 8.3%, 하판로이드 7.4%(UASC 포함)보다 낮은 점유율임
- 한편 일본 3대 선사는 NYK 38%, MOL 31%, K-Line 31%의 지분참여로 2017년 7월 1일 새로운 통합선사 설립을 계획하고 있으며 2018년 4월 1일 통합 서비스를 개시할 예정임

자료 : www.hellenicshippingnews.com, 2017.5.18.

박성화 전문연구원  
051-797-4614, shpark83@kmi.re.kr



## Maersk, 혼란 감수하며 디지털화 추진

- Maersk는 고객의 “불편한 점(Pain Point)”을 해결할 수 있는 솔루션을 선도적으로 도입하는 것을 목표로 함
  - Maersk 중국 지부의 Mike Fang씨에 따르면, “우리가 하지 않는다면 다른 누군가 혼란을 겪게 되므로 우리 스스로 혼란에 뛰어들어야 한다.”며 디지털화에 따른 혼란이 업계에서 발생하기 전에 자체적으로 해결해야 한다고 언급함
  - 또한 그는 중국 수출입업자 간 문전 서비스(door-to-door service) 수요는 증가하고 있으나, 화주들은 컨테이너 해운 및 물류망에서 운송지연과 서류작업의 번거로움 등의 불편한 점으로 인한 애로사항이 물류 관리 분야에 내재되어 있다고 지적함
  - 디지털화는 이미 다른 많은 산업에 혼란을 초래하고 있으며, Maersk 또한 디지털화의 위험을 잘 알고 있으나 해운분야의 불편한 점을 해결하고 업계의 디지털 분야에서 주도적인 역할을 하기 위해 디지털화를 추진함
- Maersk는 단순한 해운기업에서 벗어나 물류부문의 운송, 저장, 유통 등 다양한 부문을 포함하는 선도적인 컨테이너 종합물류기업이 되기를 원함
  - Maersk는 금년 1월 중국 전자상거래 기업인 알리바바와 협력을 통해 고객이 요구하는 선복과 고정가격으로 예약하고, 예약 취소를 줄이기 위해 화주 선불금을 부과하는 시범 프로젝트를 추진함
  - 또한 IBM과 파트너십을 체결하여 글로벌 공급망의 문서화를 포함한 200여개의 상호 거래 내용을 간소화하고 디지털화하는 블록체인 기술 도입을 추진함
- 한편 IBM의 Arvind Krishna씨는 블록체인 기술을 통해 해운업계의 조정비용으로 손실된 수십억 달러를 회수할 수 있다고 Consensus 2017 컨퍼런스에서 발표함
  - Krishna씨는 물류와 계약 정보를 공유하는 블록체인 기술이 공급망에 어떻게 도움이 될 수 있는지에 대해 설명하기 위해 로테르담항의 부패하기 쉬운 화물을 사례로 사용함
  - 로테르담항에 아보카도를 적재한 컨테이너가 도착했으나 관련 서류를 1장이라도 분실할 경우 운송지연으로 인한 부패로 막대한 손실이 불가하며, 따라서 이러한 정보의 디지털화만으로도 관련 물류망에서 수십억 달러의 절감이 가능하다고 언급함
- 또한 IBM은 일반적으로 상품이 시장에 도달하기까지 30여개의 업체를 거치기 때문에 이러한 접근방식이 국제 운송 부문 전반에 걸쳐 20%의 비용절감이 가능하다고 언급함
  - Krishna씨는 IBM과 Maersk 간의 파트너십이 운송 회사가 국경을 넘어 상품을 수송할 때 거쳐야 하는 절차를 간소화해 비용을 절감할 수 있는 사례라고 강조함

자료 : [www.lloydlist.com](http://www.lloydlist.com), 2017.5.16 / [www.porttechnology.com](http://www.porttechnology.com), 2017.5.23.

이기열 전문연구원  
051-797-4670, [kylee@kmi.re.kr](mailto:kylee@kmi.re.kr)



## 차량부품 물류 시장에도 전자상거래 도입 확대 필요

- 차량제조사들은 소비자들의 새로운 행동양식과 기술 발달에 맞추어 부품 물류 공급망 관리 시 전자상거래에 집중해야 함
  - 디지털 시대에 소비자의 상품 및 서비스 구매빈도가 온라인으로 넘어가면서 자동차 부품부문은 자동차 시장에서 쇠락할 최초의 유통채널이 될 것임
  - 다양한 차량부품 시장에서 소비자들은 이미 상당부분 전자상거래 플랫폼과 온라인 예약 앱을 이용하고 있음
  - 차량 제조사들은 부품공급과 배송패턴 상의 변화를 수용하는데 주저해 왔음
  - 고객만족을 위해 차량 제조사는 시장 및 소비자의 행동패턴 변화를 수용하는데 보다 적극적으로 나설 필요성이 커짐
- 고객과 딜러사와의 관계에도 변화가 생길 것으로 예상됨
  - 대부분 차량 딜러사는 마케팅 및 재고관리뿐만 아니라 고객응대도 직접 처리하는 직접적인 고객 관계를 맺어왔음
  - 최근 차량제조사가 고객응대 및 딜러 운영을 개선할 수 있는 방법을 제공하는 사례가 증가하고 있음
  - 이러한 차량제조사의 변화에는 보다 유연한 서비스 및 배송 지원 외에도 온라인 서비스 강화와 가상현실 체험 확대 등이 포함됨
  - 토요다의 서비스 부품 책임자는 소비자가 전자상거래를 더 많이 한다고 즉각적으로 대응할 필요는 없으며, 소비자의 기대는 항상 증가하고 이러한 기대는 신뢰와 의존성에 기인한다고 밝힘
- 토요타와 BMW 등은 고객만족도 향상을 위해 부품 전달 횟수를 점차적으로 늘리고 있음
  - 근래 토요다는 월별 딜러 주문 시스템을 주별 시스템으로 변경했으며, 최근에는 매일 주문 시스템을 도입했음
  - 토요다의 일반관리자는 시간별 주문 시스템 도입을 이상적인 목표라 밝힘
  - 북미 BMW의 부품물류 담당자는 고객 주문의 50%를 3일내 배송할 수 있는 능력을 갖추었다고 발표함
  - 폭스바겐 그룹도 딜러와 소비자 모두 사용할 수 있는 전자상거래 플랫폼의 개선을 위해 상당한 투자를 진행했음
- 주문당일 부품 배송 서비스를 실현하기 위한 각 제조사의 전략은 다양한 방식으로 진행 중임
  - BMW는 미국에서 5년 전부터 부품 배송주기를 줄이기 위한 전략을 공격적으로 추진했음
  - 최근 미국 전역에 6개 핵심지역 부품센터와 독립적인 5개 딜러 대도시 유통센터(dealer metropolitan distribution centres, DMDCs)를 설립해 해당 지역 딜러에게 하루 세 번 부품을 배송하고 있음



- BMW는 지역 부품센터를 ‘가상 DMDCs’로 활용하여 이 지역 고객에게 하루 세 번 부품을 제공함
  - 토요다는 인구밀도가 높은 지역의 딜러를 인근 지역 딜러의 픽업지점으로 활용하여 당일 이용 부품집하 전략을 추구함
  - 딜러가 부품을 부품센터에서 직접 가져오는 것도 허용하여 유연성도 증가시킴
  - 서비스 개선 목적으로 새부품 유통센터도 설립하여 고객의 50% 이상이 주문당일 서비스를 이용할 수 있게 함
- 전자상거래 시장에서 고객만족도 개선은 배송 서비스의 전부가 아님
    - 토요다는 딜러의 73%가 현재의 플랫폼에 만족하지 않는다는 조사결과를 바탕으로 자사의 네트워크와 딜러를 아우르는 전자상거래 플랫폼 개선에 투자하고 있음
    - 토요다의 차기 목표는 전자상거래 서비스를 강화하여 고객관계와 거래는 딜러를 통하더라도 차량이나 부품을 딜러가 아닌 고객의 집이나 원하는 장소로 직접 배송하는 것임
    - 차량데이터를 고객서비스 강화에 활용할 수 있기 때문에 원격 관리와 진단 서비스를 적극 활용하면 실시간 부품 및 서비스 제공이 가능함
    - 최근 차량에 도입되고 있는 텔레매틱 시스템을 적극 활용하면 유용한 데이터 수집이 가능하며, 차량 통합 서비스와 연계하여 부가적인 서비스를 소비자에게 제공할 수 있음
    - 이를 위해 주요 차량제조사들은 서로 협력방안을 모색하기 위해 노력하고 있으며 차량전장부품 업체와도 협력을 강화하고 있음

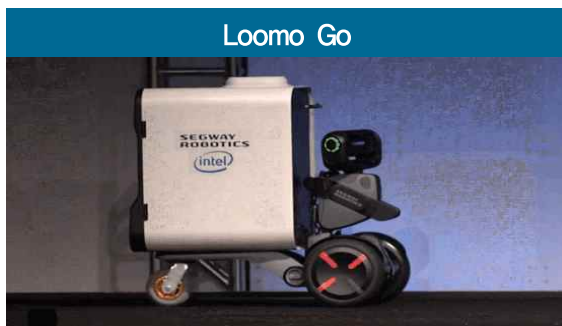
자료 : automotivelogistics.media, 2017.5.12.

박창근 전문연구원  
051-797-4781, beinji2@kmi.re.kr



## 인텔社, 신규 택배 로봇 Loomo GO 올 해 4분기 투입 예정

- 택배 로봇 Loomo Go는 네비게이션을 이용하여 장애물을 피해가며 작업을 수행할 수 있음
  - 최근 미국 텍사스주 댈러스에서 열린 “XPONETIAL 2017”에서 인텔과 세그웨이가 연합으로 개발한 신규 스마트 택배 로봇 Loomo Go가 인텔社 CEO인 Brian M. Krzanich가 현장에서 핸드폰으로 주문한 음료를 배달하는 것으로 Loomo Go를 공개 석상에 소개함
  - Loomo Go는 인텔의 RealSense 기술<sup>1)</sup>을 네비게이션에 접목시켜 장애물을 피하는 자동 주행 로봇으로, 22개의 관절을 움직일 수 있는 손바닥으로 정밀한 동작을 수행할 수 있고, 3D 인식 시스템을 통해 신원 확인을 의뢰하거나 인간 감정 등을 확인할 수 있음
  - Loomo Go는 2017년 라스베이거스에서 열린 CES<sup>2)</sup> 전에서 소개된 주차 도우미 Loomo의 한 종류이며, Loomo는 3~5 킬로미터 반경 내 고객에게 단거리 교통 대행 서비스를 제공했으며, 이번에 출시된 Loomo Go는 Loomo의 플랫폼에 기초해 응용 및 확장됐기 때문에 복잡한 현실 상황을 유연하게 처리할 수 있을 것으로 기대함
- 향후 로봇이 현장에 투입되기까지는 비용문제가 해결돼야 함
  - Loomo Go는 언어를 통해 사람과 소통이 가능하며, 현재 영어와 중국어를 구사할 수 있을 뿐만 아니라 자동 및 수동운전으로 선택 운용이 가능함
  - 택배 로봇을 활용하면 인건비를 절감할 수 있을 뿐만 아니라 일반 택배기사와도 함께 작업이 가능하며 Loomo의 이동 오류를 줄여 센티미터 수준까지 정확한 위치로 이동이 가능함
  - 다만 Loomo Go의 현장배치비용은 일반 택배기사의 3~6개월 임금 수준과 맞먹어 투입되기까지 비용문제가 선결돼야 함
  - 인텔은 Loomo Go가 미래에 주로 소방, 소매, 엔터테인먼트, 물류 방면에 응용될 수 있을 것으로 기대하고 있으며, 특히 배송 분야에서는 Loomo Go를 올 4분기부터 실제 도로에서 시범운용할 예정임



자료 : [www.tech.163.com](http://www.tech.163.com)



자료 : [www.tech.163.com](http://www.tech.163.com)

자료 : [www.platts.com](http://www.platts.com), 2017.5.19.

공영덕 연구원

051-797-4886, [ydkong6053@kmi.re.kr](mailto:ydkong6053@kmi.re.kr)

1) 다양한 센서 기술을 사용하여 깊이 감지, 3D 이미징, 내부 매핑, 기능 추적 등을 지원하는 기술.

2) 유력 기술업체에서부터 혁신적인 신생기업까지 모든 산업의 크고 작은 기업들이 참가하여 혁신적인 최신 기술을 세계 시장에 소개하는 전자제품박람회.





## 베트남-중국 간 국경 운송 증가 추세

- 베트남 물류협회(VLA)에 따르면 베트남-중국 간 국경 운송이 급격히 증가하고 있음
  - 최근 베트남과 중국 간 국경 운송이 꾸준히 증가하고 있는 가운데 향후 관련 물류사업이 크게 늘어날 것으로 전망됨
  - 베트남 물류협회 관계자에 따르면 국경 간 운송이 크게 증가한 이유로 인접 국가 간 전자상거래의 증가와 물류 네트워크의 구축이 주된 요인으로 작용함
  - 특히 선전(중국)-하노이(베트남)-방콕(태국) 노선과 쿤밍(중국)-라오까이(베트남)-하이퐁(베트남) 노선에 육상운송이 집중될 것으로 예상됨
- 이러한 추세에 따라 중국 물류기업 ZYL은 베트남 북부지역에 물류 네트워크를 구축함
  - 중국 내 최초로 국경 운송을 실시한 물류기업인 ZYL은 최근 베트남-중국 간 국경운송 확대를 위해 하노이와 랑 손 지역에 해외 사무소를 개설했음
  - ZYL의 관계자에 따르면 ZYL이 다루는 주요 화물은 전자제품과 첨단장비이며 삼성, 파스콘 등이 주요 고객임
  - 2013년 기준 월간 70~80개의 컨테이너 화물이 베트남-중국 간 국경을 통해 운송됨. 현재는 월간 약 400개의 컨테이너 화물이 국경을 통해 운송되고 있음
  - 수요가 지속적으로 증가함에 따라 2017년 하반기에 LTL(Less than Truck Load) 서비스를 도입해 베트남과 중국 및 유럽을 연결하는 복합 운송 허브를 구축할 계획임
- 향후 베트남-중국 간 국경을 통과하는 물동량 증가로 다양한 운송경로 및 물류서비스의 등장이 예상됨
  - 베트남 물류협회의 통계에 따르면 2016년 베트남 내 육상운송은 1만 9,475건을 기록한 반면에 베트남-중국 간 육상운송은 10만 7,600건에 이를 만큼 상당한 수요를 보이고 있음
  - 현재 베트남 내 전자제품의 제조공장뿐만 아니라 의류, 자동차 부품을 생산하는 제조공장이 증가함에 따라 국경을 통과하는 화물이 증가할 것으로 예상됨
  - 국경을 통과하는 화물량이 증가함에 따라 베트남-중국 간 새로운 운송 경로를 확보하고 개발하는 것이 글로벌 물류기업에게 사업 확대를 위한 새로운 기회가 될 것으로 기대됨

자료 : [www.english.vietnamnet.vn](http://www.english.vietnamnet.vn), 2017.5.20.

김동환 연구원  
051-797-4913, [kdong@kmi.re.kr](mailto:kdong@kmi.re.kr)