# LOGISALL WAYS

## 지속가능한 미래를 연결하다

1984 - 2024

물류에 필요한 모든 길을 만들어 가는
로지스올의 지난 40년 역사와 사업 내용을
보여주는 아카이브 스토리북
LOGISALL WAYS는 로지스올 사명과
관사를 활용한 중의적 표현

LOGISALL
TOTAL LOGISTICS ALLIANCE

# LOGISALL WAYS




1984 - 2024

물류에 필요한 모든 길을 만들어 가는
로지스올의 지난 40년 역사와 사업 내용을
보여주는 아카이브 스토리북
LOGISALL WAYS는 로지스올 사명과
관사를 활용한 중의적 표현

LOGISALL
TOTAL LOGISTICS ALLIANCE

# 물류의 길을 열다

# 표준을 수립하다

## 제1부 물류의 패러다임을 구축하다


**발간사** 4
로지스올그룹 회장 서병륜

**주요연혁** 6
창조와 도전 1984~1999
도약과 확장 2000~2009
글로벌 네트워크 강화 2010~2019
지속 가능한 성장 기업 2020~2024

**숫자로 보는 로지스올** 32

**회사 비전** 34

**주요 계열사 소개** 36

**글로벌 네트워크** 38

**창립 40주년 특별 인터뷰** 40

**1장. 물류표준화를 위한 도전과 성과** 50
1절. 물류의 표준 체계를 구축하다
2절. 풀링시스템을 도입하고 확산하다
3절. 친환경 가치를 창출하다

**2장. 물류의 가치 상향 선도** 56
1절. SCM사업으로 종합물류기업으로 도약하다
2절. 물류장비 임대 시장에 진출하다
3절. 구매 프로세스를 효율화하다

# 가치를 확장하다

## 제2부 물류의 혁신을 선도하다

# 물류를 회고하다

## 제3부 40년 물류의 길 로지스올그룹 서병륜 회장 회고록


**1장. 글로벌 시장을 연결하다** 66

1절. 글로벌 네트워크를 구축하다
2절. 친환경 물류 시스템을 세계로 확장하다
3절. 고품격 글로벌 포워딩 서비스를 만들다

**2장. 스마트 물류의 선구자** 70

1절. 고객사 물류의 해법을 제시하다
2절. 최적의 융복합 기술로 물류를 자동화하다
3절. DT 기반 지능형 IT 솔루션으로 효율을 극대화하다

**3장. 미래의 신시장 개척** 73

1절. 생활 친화적인 물류 서비스를 제공하다
2절. 새로운 물류 혁신, LAPI를 꿈꾸다
3절. ESG 경영으로 미래를 열다

**로지스올그룹 서병륜 회장 회고록** 82

**서병륜 학술상** 98

## “물류 국가대표로 세계시장에 나가겠습니다!”

우리 회사가 어느덧 창립 40주년을 맞아 사사를 발행하게 되어 감회가 새롭습니다. 그간 숨가쁘게 달려온 시간들이 주마등처럼 떠오릅니다.

로지스올은 1984년 한국물류연구원 설립으로 시작, ‘물류의길(物流之道)’을 기치로 내걸고 물류 외길을 묵묵히 걸어왔습니다. 초창기만 해도 물류는 생소한 분야, 미개척지였기에 험난한 길이었습니다. 하지만 여러 사람의 도움과 직원들의 노고, 헌신이 있었기에 오늘에 이르게 됐습니다. 지면을 빌려 진심으로 감사드립니다.

우리 회사는 유수의 대기업 물류컨설팅을 비롯, 선진국 물류 동향 분석을 통한 정부 물류정책 개발 등에 참여하며 성장해 왔습니다. 특히 ‘어떻게 하면 물류를 효율적으로 관리할 수 있을까’라는 숙제를 해결하기 위해 물류표준화, 물류공동화를 앞장 서 고민하고, 실행해 왔습니다. 이 과정에서 한국파렛트풀(주)와 한국컨테이너풀(주), 그리고 한국로지스풀(주)를 주축으로 로지스올그룹은 성장을 거듭해왔습니다.

지난 40년이 우리나라 물류표준화, 물류공동화를 위한 과정이었다면, 앞으로는 차세대 물류 시스템인 LAPI(Logistics Alliance for Physical Internet)시대를 열어갈 계획입니다. 우리나라를 넘어 전 세계 모든 물류자산(컨테이너/파렛트, 하역장비시설, 창고물류센터, 네트워크 등)을 공유하는 공동물류 시스템을 구축하는데 모든 노력을 기울일 생각입니다. 가까운 미래에 모든 물류가 로지스올을 통하는 꿈을 키워 나가겠습니다.

지난 40년간 묵묵히 로지스올의 성장 과정을 지지하고 성원해 주신 것과 같이 앞으로 세계로 뻗어나갈 로지스올그룹 도약도 애정어린 눈으로 응원해 주시길 바랍니다.

우리나라 물류의 길을 새롭게 열었던 것처럼 우리 임직원 개개인이 물류 국가대표라는 자부심과 사명감을 가지고, 세계를 향해 묵묵히 걸어나가겠습니다. 감사합니다.

2024년 9월 1일

회장 서병륜

# 1980 ~ 1999

**1984** 한국물류연구원 설립
**1985** 한국파렛트풀(주) 법인 설립
한국-일본 국제 파렛트 풀 결성 / 풀 시스템 구축
**1989** 한국물류협회 창립
**1994** 하역물류기기 물류대상 수상(한국물류관리협의회)
파렛트 보유수량 100만매 돌파
**1996** 한국파렛트협회 창립
한국컨테이너풀(주) 법인 설립
**1997** 한국컨테이너풀(주) 메쉬컨테이너 개발
건설교통부장관 물류표창 수상

# 2000 ~ 2009

**2002** 한국로지스풀(주) 법인 설립
로지스올 충주 연수원 개소
**2003** KPP, KCP, KLP 3社의 통합브랜드 로지스올 출범
한국물류아카데미 발족
**2004** (주)한국풀네트웍 법인 인수
자재통합 공동물류 전면 시행
**2005** 지게차 임대 사업 착수
**2006** 로지스올시스템즈(주) 법인 설립
로지스올컨설팅(주)법인 설립
**2008** 종합물류인증기업 획득(KPP,KCP,KLP)
세계표준의 날 정부 포상(산업포상 수상 ; 물류표준화 공로)
**2009** 아시아포장대상 수상(아시아포장연맹)

## 함께 걸어온 물류의 길 40YEARS

SINCE 1984 ● 창조와 도전 도약과 확장

# 2010 ~ 2019

**2010** 한국풀운영(주) 법인 설립
이노로지스(주) 법인 설립
**2012** 로지스올 기술연구소 설립
로지스올 미국 법인 설립
로지스올 일본 법인 설립
대한민국 친환경 대상 탄소경영 수상(한국컨테이너풀(주))
**2013** 미래패키징 신기술 정부포상 수상(한국컨테이너풀(주))
**2015** 중국 청도 고덕리물류설비유한공사 인수
**2016** 로지스올 해외법인 설립(베트남 / 멕시코)
국토교통부 우수물류기업 인증(한국파렛트풀(주))
**2017** 로지스올 그룹 지주사 설립
**2018** 로지스올 인도네시아 법인 설립
제26회 한국물류대상 은탑산업훈장 수상(서병륜 회장)
**2019** 로지스올 해외법인 설립 (인도 / 유럽 / 태국)
유닛로드시스템 컨퍼런스 업무 협약(태국, 방콕)

# 2020 ~

**2020** 로지스올홈케어(주) 법인 설립
로지스올 브라질 법인 설립
로지스올에코텍(주) 인수
**2021** (주)마타주 법인 인수
한국로지스풀(주) 글로벌 풀필먼트센터 개소
물류전문도서관 The LogiSCM Library 개관
**2021** 대한민국 등대기업 선정
**2022** 로지스올엔지니어링(주) 법인 인수
로지스올 싱가포르 법인 설립
제16회 대한민국 서비스만족 보관서비스부문 대상 수상
**2023** 로지스올렌탈(주)법인 설립
로지스올 해외법인 설립(말레이시아 / 튀르키에)
수출입안전관리 우수업체(AEO) 인증획득
CSV/ESG 포터상 3년 연속 수상 (명예의 전당 등록)
**2024** 동안성콜드체인센터 개소
온세물류, 대화물류 인수

글로벌 네트워크 강화 — 지속 가능한 성장 기업 → 2024

PALLET POOL 時代의開幕
10주년

## 창조와 도전

# 1984 ~ 1999

### 물류불모지에 길을 만들다
### 멈추지 않고 도전하여 물류의 길을 개척해온 시간들

1984년 9월 1일 물류 시스템의 중요성을 알리기 위해 설립한 한국물류연구원,
1985년 10월 2일 파렛트의 표준화와 공동화 사업을 위한 한국파렛트풀(KPP) 설립.
1996년 11월 1일 물류 용기 풀 시스템 사업을 위한 한국컨테이너풀(KCP) 설립으로
파렛트와 컨테이너가 연결되어 움직이는 새로운 물류 체계의 유닛 로드 시스템을 창조하였다.

1

2

3

4

5

6

1 1984년 한국물류연구원 현판
2 1985년 한국파렛트풀(주) 창립총회_KPR 현판식
3 1985년 한국파렛트풀(주)
창립총회_축하케이크를 자르는 히라하라 선생과
서병륜 사장(케이크 밑 로지스올 제1호 파렛트)
4 1989년 생활용품업계 최초로 (주)럭키
(현 LG생활건강) 파렛트풀시스템 도입 운영
5 1989년 대만파렛트렌탈 창립기념식에서
서병륜 대표이사 강연
6 1990년 창립 5주년 기념행사로 열린
물류합리화 연구회

**7** 1991년 석유화학업계 제1호 고객 삼성종합화학(현 삼성토탈) 착수
**8** 1992년 제7기 정기주주총회 및 이사회
**9** 1992년 여천물류센터 개소 전경
**10** 1993년 플라스틱 파렛트 N11형 운영 시작(코오롱 화물 적재)
**11** 1994년 파렛트 보유수량 100만매 돌파
**12** 1995년 창립10주년

7

8

9

10

11

12

1 1995년 물류대상 표준화대상
2 1995년 KPP 사원수련회(충북보은 속리산 유스타운)
3 1996년 음료업계 파렛트풀시스템 설명회
4 1996년 요업업계 파렛트풀시스템 설명회
5 1996년 건축자재업계 파렛트풀시스템 착수
6 1997년 한국국제종합물류전

7 1997년 파렛트 보유수량 200만매 돌파
8 1998년 감귤포장개선사업
9 1998년 로지스틱스 대상
10 1998년 비료업계 파렛트풀시스템 착수
11 1999년 제3회 APP대회 (대만)
12 1999년 제3회 APP대회 (서울)

PALLET POOL 時代의開幕
10주년

## 도약과 확장

# 2000 ~ 2009

### 공유 경제에 가치를 더하다
### 공존공영 정신으로 자원순환 가치의 효율적 확산 전개

2002년 6월 1일 물류기기 회수물류와 SCM 사업 확장을 위한 한국로지스풀(KLP) 설립,
2003년 5월 2일 KPP, KCP, KLP 3社의 통합 브랜드 로지스올(Logistics & Alliance) 출범.
2005년 4월 4일 운반, 하역의 효율화를 위한 지게차 임대 사업을 착수하여
종합물류공동체로서 혈액순환 체계와 같이 사업을 유기적으로 결합, 공동의 가치를 확산하였다.

1 2000년 국제물류산업전
2 2000년 창립15주년
3 2001년 춘계수련회
4 2001년 7회 APP대회
5 2002년 국제물류전시회
6 2002년 창립17주년
7 2002년 용인집배소 개소

**8** 2002년 KLP현판식
**9** 2003년 국제물류전
**10** 2003년 창립18주년
**11** 2003년 춘계수련회(속리산)

1 2003년 증평물류센터 개소식
2 2003년 아시아태평양물류연맹
3 2004년 섬유 Pad 사업현장
4 2004년 광주물류센터 개소식
5 2004년 물류표준설비인증서 수여식
6 2004년 제주도 농산물공동물류 시행

7 2005년 비료파렛트일본시장
8 2005년 춘계수련회
9 2005년 영천물류센터 현장사진
10 2005년 아산물류센터 개소식
11 2005년 산업대상공로상(산업자원부장관상)
12 2009년 유통산업전시회 참가

PALLET POOL 時代의開幕
10주년

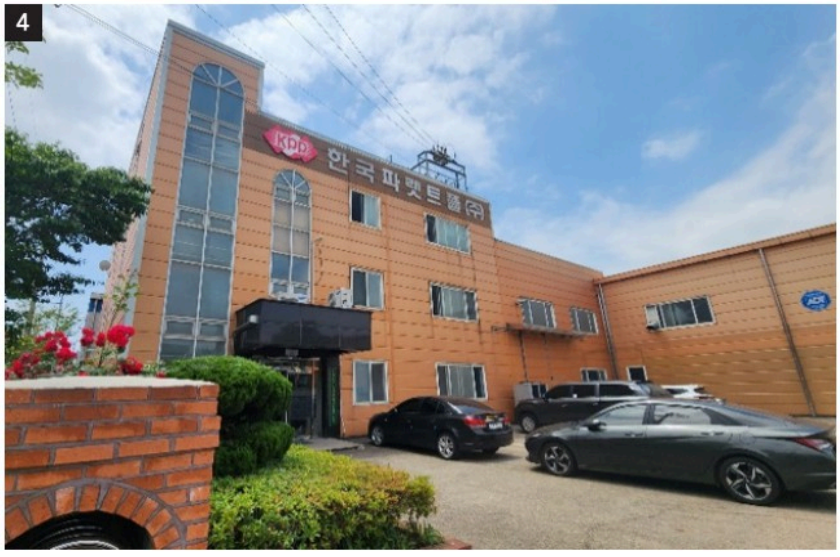
# 글로벌 네트워크 강화

# 2010 ~ 2019

## 해외를 향한 개척정신
## K-물류의 선봉에서 대한민국을 넘어 세계로

2012년 1월 2일 글로벌 패키징 소재 및 솔루션 개발연구를 위한 로지스올 기술연구소 설립,
2012년 미국 법인, 일본 법인 설립, 2016년 베트남 법인, 멕시코 법인 설립,
2018년 인도네시아 법인 설립, 2019년 인도 법인, 유럽 법인, 태국 법인 설립.
글로벌 풀링 사업 및 물류 거점을 확대하여 글로벌 물류 서비스 경쟁력을 한층 강화하고 있다.

1 2011년 한국국제유통산업전
2 2012년 국제물류기기전
3 2012년 폴드콘 사업 협약식
4 2012년 로지스올 기술연구소 설립

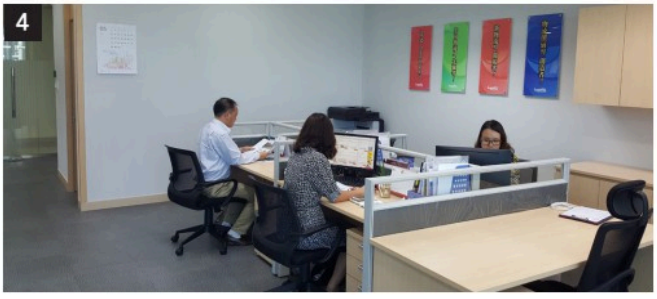


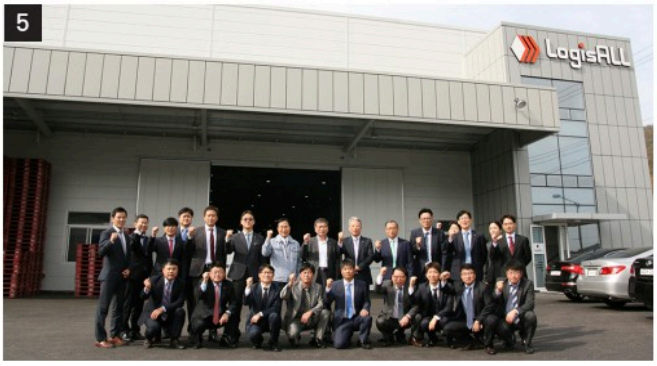
5 2012년 제18회 APP대회
6 2012년 대한민국친환경대상 탄소경영수상(KCP)
7 2013년 중간관리자 리더십 교육
8 2014년 인천물류센터 개소
9 2014년 GC25 선포식 행사

1

2

3


4



5

1 2014년 대한민국친환경대상 환경경영수상(KLP)
2 2016년 로지스올 멕시코법인 설립
3 2016년 로지스올 베트남법인 설립
4 2016년 로지스올 베트남법인 설립
5 2016년 곤지암물류센터 개소

6 2017년 자원순환상 수상(국무총리)
7 2018년 제26회 물류의 날 기념식_은탑산업훈장(서병륜 회장)
8 2019년 미래패키징 시상식
9 2019년 유통 포장재 감량을 위한 자발적 협약식
10 2019년 로지스올 유럽법인 설립
11 2019년 로지스올 인도법인 설립

PALLET POOL 時代의開幕
10주년

## 지속 가능한 성장 기업

# 2020 ~ 2024

### 내일에 대한 기대
### 고객과 지속가능한 동반성장을 목표로

2020년 가전 및 헬스케어 설치물류 로지스올홈케어 설립, 2021년 짐보관 서비스 마타주 인수
2022년 물류 자동화 로지스올엔지니어링 인수, 2023년 렌탈 솔루션 로지스올렌탈 설립
2024년 3PL 사업 역량 강화를 위한 온세물류, 대화물류 인수
다양한 기업에 대한 제휴 및 인수를 진행, 공급체인 사업 역량을 극대화하여 고객사에 보다 완벽하고 효율적 물류 서비스를 제공한다.

1

2

3

4

5

1 2020년 로지스올홈케어(구.풀앳홈) 설립
2 2020년 로지스올 브라질법인 설립
3 2021년 사내 윤리경영서약식
4 2021년 인천신항 글로벌풀필먼트센터 개소
5 2021년 산업 DX 연대 결성식(KCP)

**7** 2021년 로지스올 등대기업 감사패 수상 기념사진
**8** 2022년 로지스올엔지니어링(구.일양엔지니어링) 인수
**9** 2022년 로지스올 전북복합물류센터 개소
**10** 2022년 한국로지스풀, 창원 스마트물류센터 개소식 개최
**11** 2022년 로지스올, 한국로지스틱스학회와 '제1회 서병륜 학술상' 개최

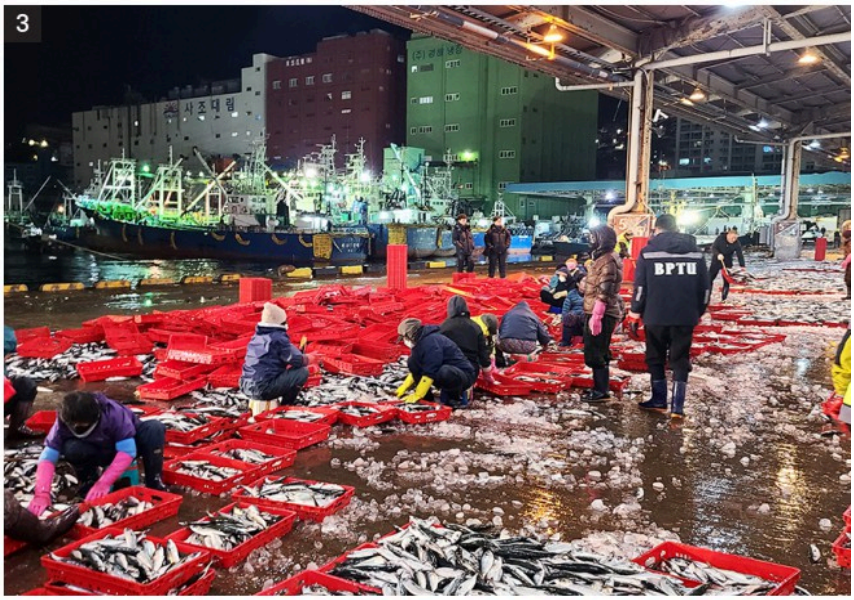
7

8

9

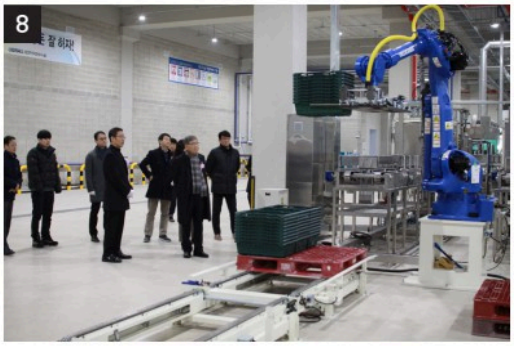
10

11



1 2022년 로지스올, 친환경 물류 시스템 및 공존공영 실천 기업으로 CSV 포터상 수상
2 2023년 한국풀네트웍, 망포장 농산물 전용 '와이어메쉬' 풀시스템 도입
3 2023년 한국컨테이너풀, 부산공동어시장 최초 친환경 플라스틱 어상자 도입
4 2023년 한국컨테이너풀, 가락도매시장 최초 엽채류 물류기기 출하 시범사업 진행

**5** 2023년 로지스올, 광양항 발전 유공기업 선정
**6** 2023년 LOGISALL 패키징 혁신 센터 오픈
**7** 2023년 MHE 테크 센터 오픈
**8** 2023년 한국컨테이너풀, 여주물류센터 개소
**9** 2023년 제2회 서병륜 학술상 개최
**10** 2024년 동안성콜드체인센터 개소



# 숫자로 보는
# 로지스올

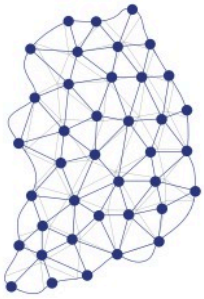
(2023.12 기준)

## 매출

**2.1조 원**

## 국내 법인

**16개**



## 해외 법인

**23개**

### 임직원수

**1,756 명**

### 고객사

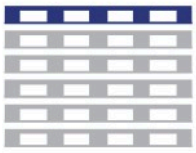
**35 만 기업**

### 운영차량

**5 천 여대**

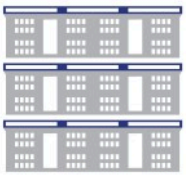
### 파렛트 보유수량

**3 천만 매**



### 컨테이너 보유수량

**5 천만 매**



### 지게차 보유수량

**1 만 7 천 여대**

# LOGISALL VISION

## 인류를 풍요롭고 행복하게 하는 공유 경제의 물류 공동체

새로운 물류시스템을 개척하고
고객기업들의 물류 가치를 창조하며 공존공영하는
종합물류공동체로서 함께할 것입니다.

**신물류실현**
THE REALIZATION
NEW PRODUCT

**가치창조**
VALUE
CREATION

**공존공영**
COEXISTENCE &
CO-PROSPERITY

## 핵심가치

**CHALLENGE**
도전

**CREATIVITY**
창의

**PARTNERSHIP**
파트너십

# 중장기 경영전략 방향

연구개발

**R&D 특허 경영을 통한 지식사업의 창조**

스마트

**기존 사업의 스마트화 추진**

글로벌

**Global Unit Load System 실현**

플랫폼

**Innovation Value Chain Platform 구축**

IT융합

**최고의 물류 ICT 기업으로 성장**

국제협력

**Collaboration 전략으로 Global Alliance 결성**

## 풀링 비즈니스

**KPP 한국파렛트풀 LOGISALL GROUP**
파렛트 풀링(Pooling) 사업

한국파렛트풀은 3,000만 매 이상의 파렛트 자산과 전국 35만여 고객사를 보유한 국내 최대 물류기기 공급망 기업입니다. 파렛트를 여러 기업이 공동으로 사용할 수 있도록 하는 파렛트풀시스템을 통해 국내 물류표준화·공동화·물류효율화 향상에 크게 기여하고 있습니다.

**KCP 한국컨테이너풀 LOGISALL GROUP**
컨테이너 풀링(Pooling) 사업 기반

한국컨테이너풀은 유닛로드시스템을 기반으로 컨테이너와 풀링(Pooling)이 결합된 전략적 사업모델을 구축하여 고객사의 공급망 효율화 및 비용절감을 지원합니다. 자동차, 식품 및 유통산업군에 다양한 고객사를 보유하여 국내외 패키지 사업을 선도하고 있습니다.

**KPN 한국풀네트웍 LOGISALL GROUP**
벌크 운송용 풀링(Pooling) 사업 전문

한국풀네트웍은 표준물류기기 공동이용사업을 통하여 고객의 물류비 절감과 친환경 가치의 향상에 앞장서 왔습니다. 전국 물류센터망에 기반해 생산지에서 소비자까지의 전 유통과정 속에서 신속하고 편리하게 표준물류기기를 이용할 수 있도록 서비스를 제공하고 있습니다.

## CES 스마트물류

**LOGISALL Consulting**
물류 운영 효율화 컨설팅 사업

로지스올컨설팅은 선진 물류 기술과 물류 운영 최적화, 엔지니어링 설계가 결합된 컨설팅 서비스를 제공하는 물류 전문가 그룹입니다. 고객의 물류 및 공급망 전역의 효율화를 목표로 기업의 공급체인전략에 기반한 최적의 물류 운영 솔루션을 제공하며, 첨단 ICT 기술 및 로보틱스엔지니어링 기법을 적용해 물류산업의 디지털 혁신을 주도하고 있습니다.

**LOGISALL Engineering**
융복합 로봇 및 물류자동화 설비 구축

로지스올엔지니어링은 물류 자동화 센터, 자동차라인, 반도체와 2차전지라인 분야의 자동화 시스템을 설계 및 구축하는 물류/제조 자동화 시스템 전문기업입니다. 자동화 관련 원천기술과 자동화 센터 설계 및 구축, IT 시스템·설비 통합 SI 등 엔지니어링 분야에서 높은 전문성을 보유하고 있습니다. 뛰어난 기술 역량과 인적 자원을 바탕으로 국내 대형 자동화 프로젝트들을 수행하면서 자동화 설비 시장을 이끌어 나가고 있습니다.

**LOGISALL Systems**
물류 플랫폼 및 지능형 IT 솔루션

로지스올시스템즈는 체계적인 물류 관리를 위한 WMS, TMS 등의 물류정보시스템 및 솔루션을 개발·운영합니다. IoT, Big-Data, AI에 기반한 선진 물류정보기술을 적용하여 물류 가시성을 확보하고, 자동화·지능화·무인화에 적극적으로 대응하고 있습니다.

## 계약물류 및 장비/설비

**KLP 한국로지스풀 LOGISALL GROUP**

계약물류(3PL) 사업

한국로지스풀은 고객사의 일관물류 및 공급망의 유기적 흐름을 지원하는 종합물류 서비스 기업입니다. 고객사를 위한 W&D 및 운송 서비스와 함께, 전국 각지의 물류네트워크를 통한 파렛트 및 컨테이너 회수 물류, 물류 장비 및 산업자재유통사업을 진행하고 있습니다.

**KPO 한 국 풀 운 영 LOGISALL GROUP**

3PL 도급 및 센터 운영 전문

한국풀운영은 화주사의 3PL, 2PL, 유통가공 등 다양한 분야의 물류센터 운영능력을 보유한 기업입니다. 전국 40여개 물류센터를 운영하고 있으며, 로지스올 네트워크를 통해 고객사의 다양한 요구에 대한 맞춤 물류서비스를 제공하여 물류효율화에 기여하고 있습니다.

**LOGISALL Ecotec**

자동화 세척 및 건조 설비 전문

로지스올에코텍은 친환경 세정설비와 자동화 설비를 연구 및 생산하는 전문기업입니다. 세정설비 분야에서 보유한 최고의 기술력을 바탕으로 고객이 필요한 설비의 설계 단계부터 제작, 설치 및 A/S까지 원스톱으로 진행할 수 있는 시스템을 구축하고 있습니다.

## 생활물류

**LOGISALL Rental**

사무환경/산업환경 렌탈 솔루션

로지스올렌탈은 기업 현장에서 필요한 모든 상품을 제공하는 맞춤형 렌탈 솔루션 기업입니다. 사무환경에 필요한 IT기기, 생활환경가전 및 제조, 물류 산업 현장의 다양한 설비, 장비까지 통합렌탈서비스를 제공하고 있습니다.

**LOGISALL Homecare**

설치 및 물류 대행 솔루션

로지스올홈케어는 국내 판매를 위한 3PL HUB 센터로서 수입 및 조달 업무 대행과 전문적인 설치물류 서비스를 제공합니다. CS, A/S, 반품물류 및 리퍼비시 등 부가적인 서비스까지 함께 수행하여 전문 기술 확보와 전국적인 인프라 구축이 어려운 판매자와 유통사에 B2B2C 종합물류서비스를 제공하고 있습니다.

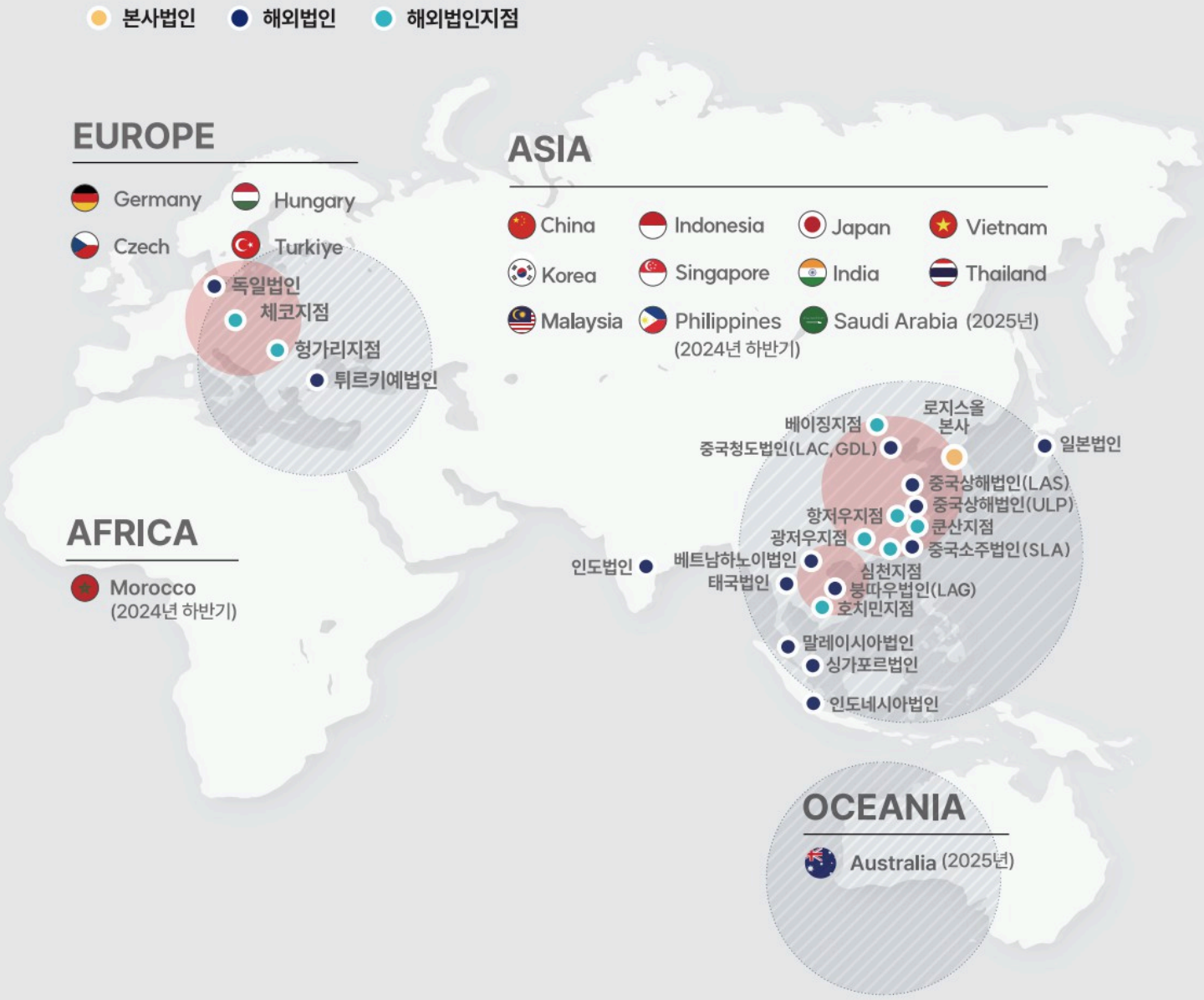
**마타주**

물건 보관 솔루션

마타주는 협소한 주거·사무 공간에서 겪는 수납의 불편함을 해결하고 공간 환경 개선을 위한 물건 보관 서비스를 제공하는 기업입니다. 소규모로는 이용하기 힘들었던 창고 서비스를 작은 단위로도 깨끗하고 편리하게 이용할 수 있도록 품목별 기간별 다양한 보관 상품을 제공합니다. 24시간 항온, 항습, 항균, 보안 시설이 완비된 전용보관센터를 갖추어 고객 물품에 대한 전문 관리 서비스를 제공하고 있습니다.

# 글로벌 네트워크

**전 세계 자체 네트워크, 파트너사, 협력사와 공급망 구축**
**고객의 비즈니스 경쟁력 강화**




고객의 공급망 계획 수립부터 물류 실행 까지의
통합 물류 서비스 제공으로 글로벌 사업 전개

**포릴** **물류장비임대** **글로벌 물류** **산업자재유통**

**해외**
**21**개국

**국내외 법인**
**39**개

**국내외 지점**
**75**개

**물류 네트워크**
**200**여개

**R&D 센터**
**4**개

- 패키징 혁신 센터
- MHE 테크 센터
- 엔지니어링 기술연구소
- 에코텍 기술연구소

# 시대 변화 흐름에 맞춰 비즈니스 모델 지속 혁신하자

로지스올그룹 부회장 **서용기**

**Q 금번 창립 40주년을 맞이하여 간단한 소감 부탁드립니다.**

먼저 로지스올이 창립한 지 40년을 맞게 돼 감개가 무량합니다. 10곳이 창업을 하면, 3곳 이상이 1년 안에 폐업을 하고, 5년을 버티는 기업이 3곳, 10년을 버티는 기업은 불과 1~2곳이라고 알려져 있습니다. 이런 상황 속에서 우리 로지스올은 지난 40년간 풀링 시스템을 기반으로, 남들과는 다른 독창적인 비즈니스 모델을 갖고, 한 해도 역성장 하지 않는 놀라운 성장세를 이뤄왔습니다. 이 성장과정에 함께 할 수 있어 영광이라고 생각합니다.

특히 지난 40년간 함께 해 주신 임직원 여러분의 노고와 헌신에 진심으로 깊은 감사를 드립니다. 또, 묵묵히 성원해 주신 고객사 여러분, 동반자가 되어 주신 협력사 여러분, 아낌없는 투자와 지지를 해 주신 주주 여러분 등 오늘의 로지스올이 있기까지 응원해주신 모든 분들께 진심으로 감사의 말씀을 전하고 싶습니다.

**Q 경영을 하며 가장 기억에 남는 순간이 있다면 무엇이었는지 설명해주시기 바랍니다.**

2008년, 어려운 상황에 입사했기에 그 시기가 가장 기억에 남습니다. 2007년 파렛트풀 경쟁사 출현, 2008년 서이천물류센터 화재 그리고 이어진 글로벌 금융위기까지. 그 시기에 같이 일했던 몇몇 분들을 떠나 보내면서 느꼈던 무거운 사내 분위기를 잊을 수가 없습니다. 이 과정에서 많은 것을 배우고, 결심했습니다. 지속가능한 경영을 위해서는 경쟁력 확보를 위한 노력이 필요하다는 것과 대내외 경영환경을 면밀하게 살피는 위기 관리 능력이 중요하다는 것을 배웠습니다. 로지스올은 이런 위기를 겪으면서 더 단단해지고, 앞으로 한 걸음 나가기 위한 도전 정신을 갖게 됐습니다.

예를 들면, 3PL 사업에 대한 경험과 역량이 부족하였던 2010년, 대형 유통사의 물류운영 사업수주를 통해 관련사업 레퍼런스를 확보하고, KPO 설립 등 운영 역량을 내재화 하게 된 경험이 기억납니다. 우리 사업 규모와 역량을 봤을 때, 무모한 도전이라고 생각한 사람들이 많았습니다. 하지만 새로운 사업에 대한 간절함과 여러 구성원들의 적극적인 지원을 통해 빠르게 안정화시킬 수 있었습니다. 이러한 도전들이 다양한 SC 솔루션 사업의 비즈니스 기회를 확대하는데 마중물이 되었습니다. 도전 과정을 통해서 많은 것을 배우고 성장해 온 로지스올의 DNA는 미래 청사진을 그려내는 밑거름이 될 것입니다.

**Q 회사가 향후 50년, 100년을 이어가기 위해서 중요하다고 생각하는 점은 무엇인지 말씀 부탁드립니다.**

치열한 글로벌 경쟁에서 살아남은 장수기업의 공통점은 '혁신'입니다. 현재 성공에 안주하지 않고 끊임없이 변화, 시대를 이끌어 가야 합니다. 우리가 영위하고 있는 물류분야도 마찬가지입니다. 물류 및 공급망 관리 분야에서도 지능화, 자동화 등 4차 산업혁명을 기반으로 한 다양한 혁신기술이 도입, 가속화되고 있습니다. 물류산업에 자동화가 진행된다면 현재 파렛트, 컨테이너, 지게차 형태가 바뀌거나 없어질 지도 모를 일입니다. 변화를 대비하기 위해 로지스올 경영 철학과 가치는 이어가되, 시대 변화 흐름에 맞게 비즈니스 모델을 지속 혁신해 나가야 합니다.

혁신에서 우리가 가장 중요하게 여겨야 하는 가치는 '고객중심'입니다. 즉, 얼마나 더 가치 있는 고객 경험(Customer Experience, CX)을 줄 수 있는지 고민을 해야 합니다. 특히 경쟁이 치열한 물류 및 SCM 시장에서는 단순히 좋은 제품, 서비스를 제공하는 것만으로는 경쟁 우위를 확보할 수 없습니다. 고객 만족도와 충성도를 이끌어 내기 위해 고객과 지속적인 커뮤니케이션을 하고, 목소리에 귀 기울임으로써 유대감, 신뢰를 쌓는데 더욱 노력해야 합니다.

강조하고 싶은 다른 사항은 기업의 사회적 책임입니다. 현대 사회에서 기업은 단순히 이윤 추구를 넘어 사회적 책임을 다하도록 요구받고 있습니다. 물류 및 공급망관리 분야만 보더라도, 환경 및 인권 문제, 공급망 리스크 등 다양한 사회적 이슈들이 발생하고 있습니다. 우리 로지스올도 사회 변화에 발맞춰 친환경 제품을 개발하거나 자원 순환 사업을 확대하여 탄소 배출을 줄이는 노력을 기울여야 합니다. 또, 책임 있는 공급망 유지, 노동 환경 개선 등에 앞장 서 사회적 가치를 실현해 나가야 합니다.

**Q 이를 위해 현재 중요하게 준비하고 있는 주요 사업은 무엇이며, 이것이 왜 중요한 지에 대해 설명해주시기 바랍니다.**

로지스올은 앞으로 단순히 물류기기 렌탈 회사에서 벗어나 지속가능한 공급망 관리(Sustainable Supply Chain Management) 의 글로벌 리더가 되고자 합니다. 지속가능한 공급망이란 공급망 관리에 환경적 차원과 사회적 차원을 통합하여 관리하는 것으로, 공급사슬에서 발생할 수 있는 여러 위협 요소를 제거함으로써, 궁극적으로 건전하고 역량 있는 공급사슬을 구축하는 모든 활동을 의미합니다. 이를 위해 전체 공급망은 투명해야 하며 원자재 조달부터 라스트 마일 물류, 제품 반품, 재활용 프로세스에 이르기까지 지속가능성 이니셔티브의 범위를 확대, 적용해 나가야 합니다. 지속가능한 공급망 관리를 위해선 친환경(Green supply chain) , 투명성(Transparent supply chain), 그리고 순환성(Circular supply chain) 을 확보하는 것이 중요합니다. 시스템 솔루션 분야에 AI, 머신 러닝과 같은 공급망 기술을 도입한다면 물류 데이터를 분석하고 최적화를 실현함으로써 낭비를 최소화하고 효율성을 높이는데 도움을 줄 수 있습니다. 아울러 블록체인 및 IoT 센서 같은 디지털 기술을 이용, 전체 공급망 여정의 투명성을 확보하고 정확한 정보를 실시간 제공하도록 노력할 것입니다. 또한 로봇 및 자동화 솔루션은 AI, 머신 러닝을 통해 운영을 최적화함으로써 효율을 높이고 에너지를 최적화하여 공급망에서 이산화탄소 배출을 크게 줄일 수 있습니다. 로지스올은 파렛트풀, 컨터이너풀을 통해 물류기기를 공동 이용하는 순환 경제 모델을 성공적으로 구축해 왔으며 앞으로 이러한 경험을 글로벌로 확장함과 동시에 다양한 패키징 분야에 확대, 적용해 글로벌 유닛로드 시스템의 선도 기업으로 나아갈 것입니다.

마지막으로 파렛트, 컨테이너, 지게차 등 물류기기, 장비뿐만이 아니라 물류 및 공급망관리분야의 다양한 영역에서 공유 경제 비즈니스를 확장해 나가야 합니다. 물류산업은 대표적인 장치산업으로서 물류서비스를 제공하기 위해서는 막대한 투자를 통해 인프라를 선제적으로 구축해야 합니다. 로지스올은 앞으로 이미 설치되어 있는 물류자산을 활용한 공유 플랫폼을 구축하여 개별 기업이 물류인프라를 구축하는데 소요되는 시간과 투자 비용을 절감시켜주는 비즈니스를 확대해 나가고자 합니다. 이는 운송 및 보관, 인적자원과 같은 물류 인프라 분야, 물류정보 및 공급망 관리 시스템 등 IT 분야, 산업자재, 폐기물 등 다양한 사업에 공유경제를 도입하여 지속가능한 공급망 관리를 실현하고 차별화된 고객 경험을 제공하고자 합니다.

**Q 마지막으로 고객사와 이해관계자, 임직원에게 하고 싶은 말씀 부탁드립니다.**

먼저, 창립 40주년을 맞이하여 임직원 여러분의 노고와 헌신에 진심으로 깊은 감사를 드립니다. 지금의 로지스올은 임직원 여러분의 애사심과 노력이 없었다면 이뤄내지 못 했을 것입니다. 앞으로도 로지스올이 글로벌 유닛로드시스템 분야 선도기업, 지속가능한 공급망 관리 분야의 글로벌 리더가 되는 그날까지 임직원 여러분들과 함께 하고 싶습니다. 저 또한 낮은 자세로 함께 소통하고, 여러분들의 목소리를 경청하는 경영자가 되도록 더욱 노력하겠습니다.

로지스올은 국내외 35만 기업 고객과 함께 하고 있습니다. 그 중에는 직접 계약이 되어있는 고객도 있지만 계약이 되어 있지 않지만 실제로 로지스올의 서비스를 이용해주시고 많은 고객들도 있습니다. 이른바 '계약서 없는 사업'인 파렛트, 컨테이너풀 풀 사업은 고객 분들이 자발적으로 출하 및 회수 등 자산 관리에 참여해주시는 문화로, 모든 산업 영업으로 확대돼 대한민국 물류의 혈액순환과 같은 중요한 역할을 하는 시스템이 되었습니다. 이는 국내는 물론 세계 어디서도 볼 수 없는 성공적인 공유경제 시스템이라고 말씀드리고 싶습니다.

다시 한번 로지스올의 사업에 대해 함께해 주시고 성원해주신 고객사 여러분께 다시 한번 감사드립니다. 앞으로 고객의 니즈를 해결하고자 더욱 가까이 다가서서 노력하겠습니다.

마지막으로, 로지스올의 모든 사업은 결코 혼자 할 수 없습니다. LOGISALL의 ALL도 동맹의 의미인 얼라이언스(Alliance)를 뜻합니다. 제조, 물류센터, 납품, 회수 등 여러 현장에서 불철주야 노력해주시는 여러 협력업체 분들의 노고가 없다면 결코 오늘의 로지스올은 존재하지 않을 것입니다. 어려운 환경 속에서도 로지스올의 동반자가 되어 주시고 흔들림없이 최선을 다해 주신 협력회사 임직원분들께 감사의 말씀을 드립니다. 앞으로도 로지스올은 공존공영의 마음으로 협력사와의 지속 발전과 동반 성장을 위해 책임감을 가지고 최선의 노력을 다하겠습니다.

# 물류 패키징 솔루션 선도하는 글로벌 탑-티어 기업으로 성장하자

한국컨테이너풀 대표 **서지영**

**로지스올은 최근 매년 두 자릿수 성장을 거듭하고 안정적인 수익률을 달성하고 있습니다. 이런 성과를 거둘 수 있도록 노력해 주신 임직원 분들과 고객사 여러분께 진심으로 감사합니다. 40주년을 넘어 로지스올, 그리고 한국컨테이너풀이 고객 가치를 극대화하는 물류 패키징 솔루션을 선도하는 '글로벌 탑-티어(Top-tier)' 기업으로 성장할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.**

**Q 그룹이 창립 40주년을 맞았습니다. 소회를 말씀해주신다면요.**

로지스올 창립 40주년을 진심으로 축하합니다. 해를 더해 갈수록 사업 규모가 확장되고 각 사업군에서 더욱 전문화, 고도화되는 모습을 보는 것이 즐겁습니다. 특히 그룹이 성장하고 발전하는 것을 보면서 기쁘기도 하고, 자부심을 느끼게 됩니다.

저도 내년이면 근속 20년이 되는데, 회장님께서 40년 전 파렛트풀 사업을 창업하신 이래 40년 동안 매년 새로운 역사를 써내려고 가고 있는 로지스올 여정에 깊은 존경심을 보냅니다.

저 역시 앞으로 미래에도 로지스올 일원으로, 지속적인 발전을 통해 더 큰 역사를 만들기 위해 정진하겠습니다.

**Q 경영을 하며 기억에 남는 순간이 있다면 무엇입니까.**

입사이후 매 순간순간이 기억에 남지만, 가장 기억이 남는건 2022년 11월 KCP 연 매출이 처음으로 2천 억원을 돌파한 때입니다. 마침 KCP 창립기념일을 맞아 기념으로 조촐히 박스 모형 케이크 커팅도 진행했습니다.

수 년간 매출이 연 1천억원 대로 정체돼 있어, 고민이 많았던 시기였습니다. 팬데믹 이후 내실 경영을 펼치고, 글로벌 자동차 CPS 확대, 3PL 사업 확장 등의 전략으로 성장세로 돌아섰습니다. 이후 지속 성장하게 되는 전환점이 된 것 같아 기억에 가장 많이 남습니다.

특히 KCP는 매년 송년회를 영화관을 대관, 직원들이 함께 영화를 단체 관람하는데 그 해, 아바타2를 봤습니다. 오랜 숙제를 해결하고 본 느낌이라 직원들과 함께 즐거운 분위기 속에서 관람했습니다.

**Q 그룹이 50년, 100년 기업으로 지속하는 데 중요한 점이 있다면 무엇일까요**

올해 로지스올(KPP)이 40주년, 내후년은 KCP가 30주년을 맞습니다. 기업 규모가 커지고 구성원이 많아질수록 기업 본연의 핵심 가치는 공유하되 각자의 역할에서 구성원들이 최적의 역량을 발휘할 수 있는 유연한 업무 환경을 제공하려고 합니다.

시시각각 변화하는 시장 트렌드를 면밀히 살피고, 고객들이 원하는 것이 무엇인지 선제적으로 파악하려고 노력해야 합니다. 이 과정에서 남들이 하지 않는 것들을 꾸준히 도전해야 합니다. 실패를 하더라도 그 과정에서 배우는 것이 있을 것입니다.

우리가 잘 할 수 있는 것이 무엇인지 우리가 만들어 갈 제품들이 사회에 어떻게 선한 영향력을 끼치는지를 항상 생각하며, 업무에 임해야 합니다. 시간이 지날수록 사회적 가치를 기반으로 하는 우리 비즈니스 모델은 더욱 다양하게 전개될 것으로 기대합니다.

**Q 올해 그룹의 주요한 사업은 무엇인가요?**

식품, 유통, 소비재 분야에서는 비표준화, 일회용 포장을 여전히 즐겨 사용하고 있습니다. 이에 전통적인 시장인 수산업계 또는 농산 도매 시장을 주요 마케팅 타깃으로 설정, 표준화된 다회용 포장으로의 전환을 모색하고 있습니다. 실제 성과도 나오고 있습니다. 가락시장 출하 업체들과 손잡고 리터너블 박스로 농산품을 시범 투입 중이며, 부산 공동 어시장에서는 재래식 목상자를 대체해 반복 세척 이용 가능한 박스를 도입, 운영 중입니다. 또한 신선보관 가능한 보냉기능성, 재생원료, 저중량 소포장 대응 가능한 포장단위의 신규 박스 라인업들을 유통 분야에서 지속적으로 시도하고 있습니다.

자동차 분야에서는 한국-북미-유럽을 아우르는 CKD 수출 포장에서 표준화된 리터너블 물류기기를 대단위로 안정적으로 공급·운영하며 현지 다국가 구간의 멀티 루프를 확장하고 있습니다. 배터리팩셀, 등의 국가간 이동에서도 위험물 포장 인증을 획득한 일회용 및 리터너블 패키징을 개발해 미래 전략 사업으로 추진하고 있습니다.

최근에는 급증하는 물동량의 대처를 위해 경기도 여주에 연면적 5000평 자동화 세척 센터 및 안성 1만평 신선물류센터 등 첨단 IT 자동화 시스템을 겸비한 신규 물류센터 두 곳을 취득, 물류기기 운영 및 풀필먼트 등의 물류 프로세스를 한 차원 높이는 사업 인프라의 거점이 될 것으로 기대하고 있습니다.

**Q 마지막으로 임직원, 고객사에게 전하고 싶은 말이 있다면?**

우리회사는 최근 매년 두 자릿수 성장을 거듭하고 안정적인 수익률을 달성하고 있습니다. 이런 성과를 거둘 수 있도록 노력해 주신 임직원 분들과 고객사 여러분께 진심으로 감사합니다. 해가 갈수록 더욱 무거운 책임감을 느끼고 있습니다.

40주년을 넘어 로지스올, 그리고 한국컨테이너풀이 고객 가치를 극대화하는 물류 패키징 솔루션을 선도하는 글로벌 탑-티어(Top-tier)기업으로 성장할 수 있도록 최선을 다하겠습니다. 회장님의 공존 공영의 물류의 길 정신을 이어나가, 로지스올그룹이 50년을 넘어 100년 기업이 되도록 지금까지 그래왔던 것처럼 임직원 분들과 고객사 여러분과 함께 걸어 나가겠습니다.

다시 한 번 로지스올의 40주년을 축하하며 40년의 역사를 만들어 오신 모든 로지스올 임직원 분들의 노고에 감사드립니다.

표준을
수립하다

# 제1부

# 물류의 패러다임을 구축하다

# 1. 물류표준화를 위한 도전과 성과

**로지스올그룹은 1984년 9월 1일 한국물류연구원으로 설립된 이후, 물류 표준화 확산을 위해 끊임없이 연구하고 이를 실제 현장에 적용해 왔다. 특히 파렛트 및 컨테이너의 규격, 치수 등을 표준화해 기업간 공동으로 이용할 수 있도록 하는 물류기기 풀링시스템을 국내 최초로 구축해 운영함으로써, 우리나라 산업계의 물류표준화·공동화·물류효율화 향상에 크게 기여하고 있다.**

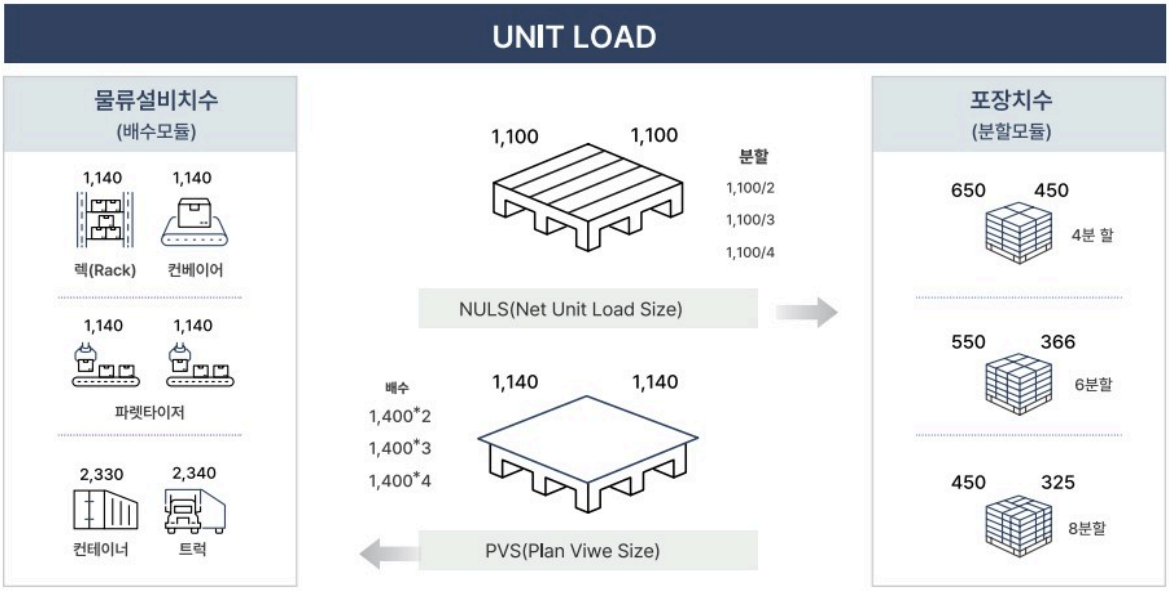
## 1절. 물류의 표준 체계를 구축하다

로지스올이 한국물류연구원으로 출범한 당시 국내에서 사용되던 파렛트는 수송용 물류기기가 아닌 제품 보관 깔판으로 단순하게 인식되고 있었다. 물류라는 개념조차 정립 되지 않았고, 파렛트가 보관용이 아닌 일관수송용으로 쓰일 때 그 가치가 극대화된다는 것을 알지 못했기 때문이다. 파렛트가 물자를 이동시키는 물류의 기본수단이라는 인식의 대전환과, 이를 표준화하여 공동이용함으로써 물류를 효율화한다는 사명감이 로지스올 출범의 배경이다.

### 유닛로드시스템 구축

물류표준화의 목적은 복잡한 물류의 과정에서 물자의 크기를 일정한 규모로 단위화하여 물류 설비나 장비들 간에 연계 사용함으로써 그 흐름을 원활하게 하는 것이다. 물류표준화는 유닛로드 시스템으로 실현된다.
유닛로드시스템은 낱개단위의 물동량을 일정한 규모의 단위(Unit) 화물로 만들어 일관된 수송, 보관, 하역체계를 구축함으로써 물류활동이 합리적으로 운영되도록 고안된 시스템이다. 이 시스템을 통해 화물 취급 단위가 단순화, 표준화 돼 재고파악과 물류작업이 한결 쉬워졌다. 특히 유닛로드 시스템은 기계하역을 용이하게 하여 하역능력과 수송장비 회전율을 향상시킴으로써 시간과 비용이 절감되는 효과를 가져온다.

| 유닛로드시스템(Unit Load System) |




### 우리나라 최초의 표준 파렛트

유닛로드시스템의 수단, 물류표준화를 추진하기 위한 중심 과제는 파렛트 표준화였다. 물자를 보내는 쪽이나 받는 쪽이나 모두 같은 규격의 파렛트를 사용함으로서 원활한 물류체계를 갖출 수 있다. 또 표준파렛트를 바탕으로 한 트럭, 철도 등 운송수단 적재함 규격의 표준화와 운반하역 장비의 표준화, 창고, 랙 등 보관시설의 표준화, 거래 단위와 포장단위를 표준화가 필요했다.

우리나라는 90년대에 물류가 기업경쟁력, 산업경쟁력, 국가경쟁력으로 대두되면서 물류표준화가 절실히 요구됨에 따라 1995년 유닛로드시스템 통칙을 제정했다. 이 과정에서 주 운송수단과의 정합성, 전 산업상 범용성, 수출운송수단과의 정합성, 작업의 안전성과 효율성 등을 고려하여 T11(1100*1100mm)형을 우리나라의 국가 표준 파렛트로 채택했다.

로지스올은 국가표준파렛트로 채택된 T11형(1100*1100mm)을 유닛로드 규격으로 설정, 이를 기반으로 한 파렛트 풀링 시스템을 도입해 표준 파렛트 사용 확산을 통한 물류 표준화를 추진해 나갔다.

## 2절. 풀링시스템을 도입하고 확산하다

로지스올은 국가표준파렛트인 T11형 파렛트를 기반으로 풀링시스템 도입을 추진했다. 초창기 풀 사업은 많은 어려움을 겪었으나 물류합리화의 일환으로 T11형에 맞춘 포장모듈화와 파렛트 수송에 대한 계몽운동을 전개하여 고객사들의 긍정적인 반응을 얻어냈다. 1990년대 이후 고임금 추세로 인한 기계화, 자동화에 힘입어 고객의 수요가 급증하면서 식품 및 생활용품업계, 석유화학업계 등 다양한 산업으로 파렛트 풀링시스템을 확산해 나갔다.
이어 1996년 한국컨테이너풀(KCP)을 설립하면서 컨테이너 풀링시스템의 도입을 추진했다. 일회용 골판지를 사용하던 기존 물류 포장 방식에서 플라스틱 용기를 사용, 지속 반복 사용하는 방식으로 전환한다는 데 착안한 사업이다. 컨테이너 풀링시스템을 기존 파렛트 풀링시스템과 연계시킴으로써 물류 공동화 사업의 시너지 효과를 극대화했다. 또한 포장 비용 절감은 물론 포장폐기물 발생을 억제함으로써 친환경적 물류 시스템을 구축했다.

### 풀링 시스템을 통한 물류 공동화를 실현하다

로지스올이 운영하는 물류기기 풀링 시스템은 표준 규격의 파렛트, 컨테이너를 공동이용하는 제도다. 일관수송을 통한 물류 효율화를 실현하고 물류 자원의 중복 생산을 줄이는 환경적 효과가 있다. 로지스올은 풀운영사로서 출하한 파렛트/컨테이너에 대해 회수 및 세척, 유지보수 등 관리를 시행함으로써, 고객사가 직접 회수해야 하는 노력과 보관, 보수, 분실 등 운영상 부담을 줄여주고 있다.
현재 로지스올은 국내 전역의 네트워크를 통해 3,000만 매의 'KPP파렛트'와 5,000만 매의 'KCP컨테이너'를 식품, 생활용품, 유통, 석유화학, 중공업, 자동차, 섬유, 제지 등 35만여 고객사에 제공하고 있다.

## | 풀링 시스템 주요 제품 목록 |

### KPP 파렛트 / 패드 / 시트

**N11**

1100×1100×150mm

의약품, 식품업계, 유통점

**N12**

1200×1000×150mm

제약회사, 음료회사

**PT11**

1100×1100×150mm

비료업계

**P13**

1300×1100×150mm

석유화학업계

**코스트코 전용파렛트**

1219×1016×150mm

코스트코 전용

**EL14**

1440×1130×150mm

전자업계(소형제품),
제지업계



**119**

1090×1090×30mm

섬유/원사 업계

**E24**

1435×1125×3mm

제관/제병업계

### KCP 컨테이너

**CG532**

550×366×230mm

농산업계

**NGA23**

550×366×230mm

농산업계

**FY321**

380×240×105mm

자동차업계

**STEEL CASE**

1,140×1,480×500mm

자동차업계

**WC112**

1,100×1,100×200mm

농산업계

**COCON 30L(3색)**

550×366×280mm

보냉

**Combi PAC**

1,200X1,000X1,000mm

자동차업계

**RKN00**

1,534×1,562×1,621mm

항공업계

# 3절. 친환경 가치를 창출하다

물류기기 풀링 시스템은 파렛트와 컨테이너의 공동 활용을 통해 산업 전반에 걸쳐 운영되는 파렛트 수량을 낮추며, 지속적인 반복 사용을 통해 자원을 절감하고 탄소배출량도 저감하고 있다. 또한 로지스올은 풀링 시스템에 사용되는 물류기기의 내구연한을 연장하고 폐기되는 물류기기를 줄이기 위해 철저한 유지보수를 실시하고 있다. 특히 세척 과정에는 고도화된 친환경 기술을 적용해 환경성을 고려한 풀링 사업을 진행하고 있다.

### 물류기기 공유로 환경 문제를 해결하다

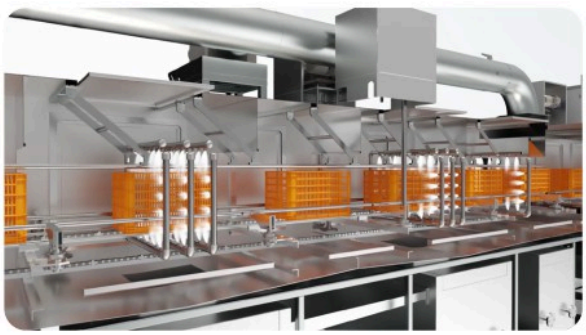
로지스올그룹은 파렛트/컨테이너 풀링 시스템을 운영하기 위한 '회수물류' 시스템을 전국 곳곳에 구축, 고객들이 사용한 물류기기를 다시 회수해 반복적으로 임대한다. 기업들이 개별로 물류기기를 확보할 경우 자원 중복과 낭비가 불가피한 데 공유를 통해 이를 해소할 수 있다. 또한, 새 물류기기 생산 시 재생소재를 일정 비율 포함하여 생산함으로써 자원순환을 실천하고 있다.

또한 물류기기의 지속적인 반복 사용은 온실가스를 저감하는 효과가 있다. (사)한국파렛트컨테이너협회의 2020년 LCA 분석에 따르면 파렛트 풀링 시스템으로 파렛트 반복 사용 시 일회용 파렛트 사용 대비 온실가스를 약 73% 저감할 수 있다. 이는 나무 7,500여만 그루를 심는 것과 같으며, 국내 탄소배출권 판매액으로 환산할 경우 150억여원을 절약하는 효과를 만들어낸다.

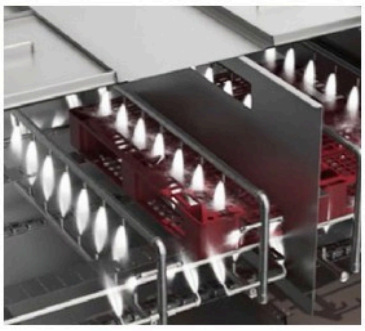
### 세척 과정에 친환경 기술을 적용하다

한편 로지스올은 파렛트/컨테이너의 지속적인 반복 사용을 위해 자체적으로 독보적인 물류기기 세척 및 건조 시스템을 구축했다. 길이만 50m에 달하는 파렛트 세정라인은 시간당 330매를 세척, 전국 자체 물류센터에 가동 중인 26대 세척기에서 일 평균 10만 매의 파렛트를 세척 및 건조한다. 컨테이너 세정 라인은 일 평균 13만매의 컨테이너를 세척 및 건조하고 있다.

또한 세정설비는 순수 '물'만을 사용하는 환경친화적 세척 기술을 활용하고 있다. 세제를 전혀 사용하지 않고도 깨끗히 세척할 수 있는 고압온수세척 기술을 적용했다. 세제를 사용하게 되면 별도의 폐수처리설비가 필요하지만, 고압온수세척방식을 이용할 경우 화학 오염물질이 발생하지 않는다. 세제와 건조촉진제를 사용하지 않을 뿐 아니라, 필터링 시스템으로 세척수를 재사용하여 폐수 발생량을 최소화한다. 또한 물리적 건조 단계를 추가해 건조 효율을 높였다.



## | 친환경 세척설비 경쟁력 |



**친환경 세척 솔루션**

·친환경 세정 설비 기반
세제 사용 억제

·물 이용 순수 세척,
세척수 재활용 기술 적용

·살균기능으로 위생 안전 강화

**최적시스템 설계**

·사용자 요구 조건 및
설치 장소 분석

·최상의 설비 시스템 설계 및
제작 시공

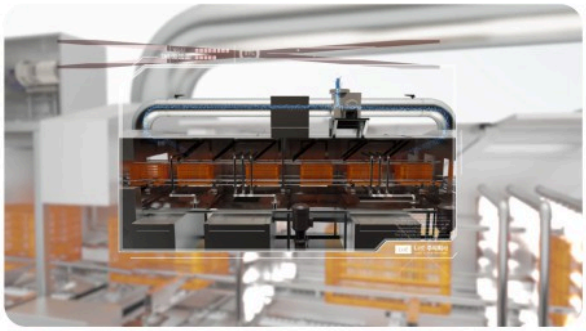
·세척/탈수/건조 등
관련 특허 16개 보유

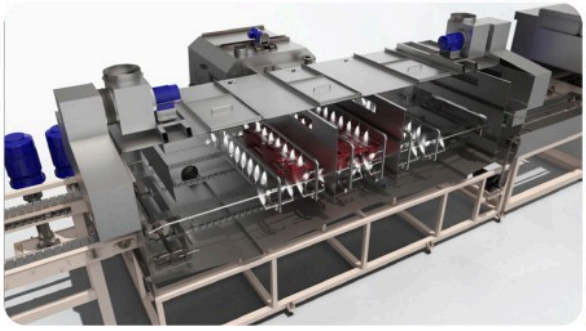
**자동화시스템**

·제품의 투입, 세척, 건조,
선별, 적치 라인

·자동화 시스템으로
효율성 극대화

·비전 기반 AI 기술 융합으로
프로세스 구현





# 2. 물류의 가치 상향 선도

**향후 물류시장은 차별화된 물류 공급 솔루션 역량을 갖춘 4PL 전문기업들이 주도하게 될 것으로 전망하고 있다. 로지스올그룹은 다양한 물류 현장 운영 경험에 따른 높은 프로세스 이해도를 바탕으로 최적의 공급체인 운영을 위한 솔루션을 개발, 적용하고 있다. 이와 같은 역량 및 인프라에 기반해 유통, 농산, 식품, 산업재, 프랜차이즈, 이커머스 풀필먼트 등의 분야에서 최적의 SCM 서비스를 제공하고 있다. 궁극적으로는 35만 고객사의 물류가 원활하게 흐를 수 있도록 지원해 국내 산업경제 안정에 적극 기여하는 것을 목표로 삼고 있다.**

## 1절. SCM사업으로 종합물류기업으로 도약하다

로지스올그룹은 2003년 9월, 한국파렛트풀(KPP)의 조직을 개편하여 물류부 산하에 SCM팀을 신설함으로써 공동물류시스템의 사업화 기반을 마련하고 종합물류기업으로의 혁신에 시동을 걸었다. 이듬해인 2004년 2월에는 공동물류사업 전략의 일환으로 운송대행 서비스 사업에 착수했다. 운송대행서비스는 차량운영에 대한 축적된 노하우, 정보시스템, 전국네트워크 등 기존 인프라를 이용하여 운영 효율을 기할 수 있는 분야면서도 고객사들에게 물류비 절감과 업무 로드 감소 효과를 제공할 수 있는 사업이었다. 이렇게 시작된 SCM 사업은 현재 로지스올의 국내외 35만 고객사와 물류 네트워크를 강화하는 기반이 되었다.

### 공동물류로 시너지를 강화하다

현재 로지스올그룹은 전국 121개 물류거점 및 수배송망을 구축해 FMCG, 전기전자, 자동차, 유통 등 다양한 산업군 고객사에게 공동물류 서비스를 제공하고 있다. 전국 20개 공동물류센터에서 상품 타입별로 상온, 저온 센터와 온라인 물류에 특화된 풀필먼트센터를 운영하고 있다.

이와 더불어 4PL, 국제물류, 컨테이너 운송 및 2차 운송, 물류 컨설팅 및 자동화 설비 도입 등의 물류 서비스를 제공하고 있다. '비용 중심의 거점 선정'에서 '소비자 중심의 사업 환경'으로의 변화와 비용 상승에 대응해 전국에 주요 물류센터를 재배치하고 공급망을 혁신하는 고객 특화 서비스를 제공하고 있다.

| 주요 공동물류센터 현황 |

로지스올그룹은 공동물류센터를 포함해 국내외 총 164개의 물류센터(총 면적 994,785m²)를 구축하여 고객사의 원활한 물류 운영을 지원하고 있다.

| 주요 공동물류센터 현황 | | 위치 및 면적 | 비고 |
|---|---|---|---|
| 글로벌 풀필먼트 센터 | | 인천시 연수구 송도동 18,521m² | 풀필먼트센터, GDC, MRO 조달센터 |
| 인천신항 동양물류센터 | | 인천시 연수구 송도동 8,521m² | 일반상온센터 (MRO 조달센터 등) |
| 수도권 풀필먼트센터 | | 경기도 광주시 도척면 19,683m² | 생활용품, 화장품, 가공식품 특화 풀필먼트센터 |
| 안성 신선물류센터 | | 경기도 안성시 죽산면 19,406m² | 냉동, 냉장 물류센터 |
| 동안성 물류센터 | | 경기도 안성시 일죽면 29,867m² | 냉동, 냉장 물류센터 |
| 용인 풀필먼트센터 | | 경기도 용인시 처인구 백암면 11,550m² | 가구류 보관 및 풀필먼트 활용 |
| 이천 공동물류센터 | | 경기도 이천시 마장면 41,619m² | 일반상온 물류센터 |
| 창원 공동물류센터 | | 경남 창원시 팔용동 20,584m² | 일반상온 물류센터 |
| 광양물류센터 | | 전남 광양시 도이동 44,040m² | 상온(보세)물류센터 |
| 전북 복합물류센터 | | 전남 김제시 금산면 51,530m² | 상저온(보세)복합물류센터 |

### 차별화된 SC솔루션을 제공하다

로지스올은 원부자재 조달부터 판매 및 회수 등 물류 운영 모든 범위에서 차별화된 서비스를 제공해 고객사의 물류 경쟁력 확보에 기여하고 있다. 또한 유통 트렌드에 따라 국내외 물류센터를 중심으로 상·저온 물류와 온라인 풀필먼트 분야에 특화된 물류 서비스를 제공하고 있다.

또한 고객 니즈에 최적화 된 물류용기와 운영시스템, 물류정보시스템을 통해 고객사의 안정적이고 효율적인 물류를 지원하고 있으며, TMS, WMS, PDA, GPS 등 정보 시스템을 통한 SCM Visibility를 실현해 고객 만족도를 극대화하고 있다.

| 산업별 맞춤형 물류운영 서비스 |

| 네트워크 기반 풀라인업 서비스 | 풍부한 레퍼런스 | 고객 맞춤형 혁신적 IT 솔루션 |
|---|---|---|
| · **모든 서비스 영역**<br>조달/생산/판매/VAS<br>· **모든 산업군/모든 지역**<br>국내외 물류 협력 체계 기반 | · **지역전문가/컨설턴트**<br>전문인력 보유, 교육시스템<br>· **풍부한 운영 경험 기반**<br>고객별 최적 솔루션(운송비 경쟁력) | · **전 세계 운송 네트워크 관리**<br>통합 플랫폼 활용<br>· **실시간 수배송 및 재고 현황**<br>특화된 TMS/WMS/OMS 연계 |

**풀필먼트**
Cheap, Accurate, Fast 전략/상품의 집하부터 배송까지 One-Stop서비스 제공

**CVS**
최적 배차 시뮬레이션 수행
점포별 납품 시간 범위/최우선 운송 실현

**전자**
스마트폰 및 생활가전 운송
밀착 관리로 고가 제품 취급/고객 가치 보존

**이차전지**
배터리 특성 및 안전성 고려
운송 네트워크 및 체계 수립/운영

**Cold Chain**
실시간 온도 관제 시스템/3온대 제품 품질 유지/실시간 트래킹

**프랜차이즈**
배송 점주 클레임 대응/서비스 레벨 고도화 시스템/실적 관리

**철강/화학**
중량물 운송 서비스 강화
화학/이형 화물 운송/리스크 최소화

**설치물류**
빌트인 전문 설치 서비스/AS/반품관리/ 리퍼비시/토탈물류서비스 제공

**물류기기**
전국단위 풀링네트워크구축/신속한 서비스 대응가능/물류기기 판매/임대

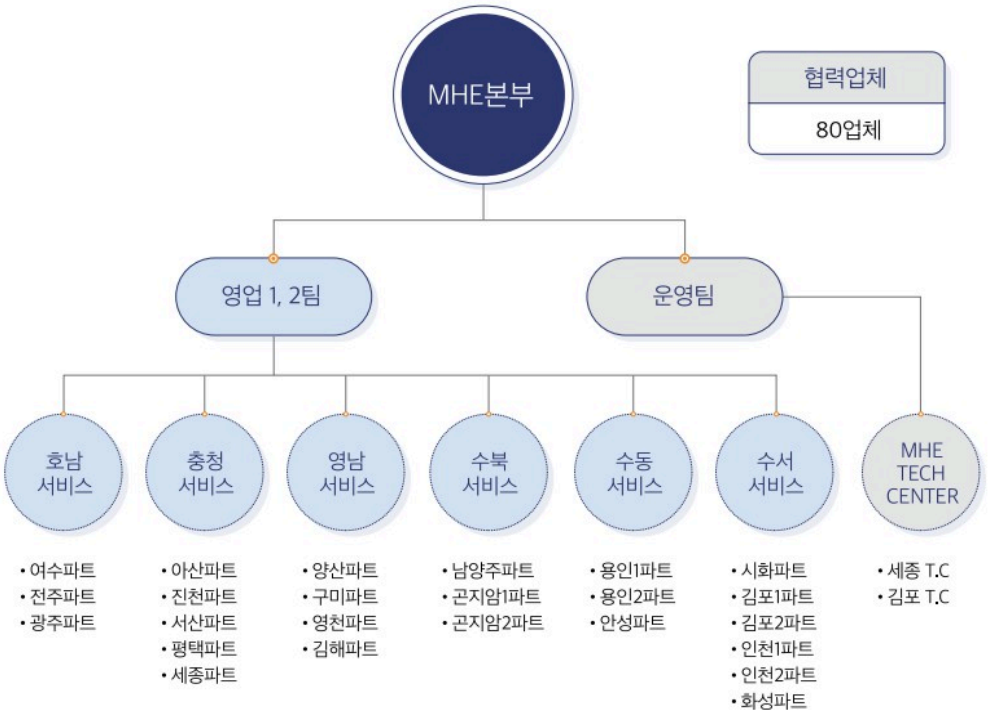
## 2절. 물류장비 임대 시장에 진출하다

2005년, 로지스올그룹은 지게차 이용에 관한 2년간의 연구를 마치고 지게차 임대사업을 시작했다. 지게차는 파렛트 이용 확대와 물류 효율을 높이기 위해 당연히 갖춰야 하는 장비였지만 높은 가격으로 인해 중소기업이 도입하기 어려웠다. 이에 비용의 장벽을 넘어 노동 강도를 줄일 수 있도록 지게차를 임대형식으로 제공하는 서비스를 구상했다. 지게차 2대로 시작한 물류장비 임대사업은 현재 17,000대의 지게차와 2,200여 고객사를 갖춘 국내 1위 규모로 성장했다. 국산/외산 모든 지게차의 종류를 취급함으로써, 고객의 사용환경에 따라 브랜드, 인양능력, 인양높이 등 제한조건을 사전에 파악하여 맞춤형 물류장비 임대 서비스를 제공한다. 또한 에너지 효율과 친환경성을 고려해 리튬배터리, 수소지게차, 무인지게차 등 미래 지게차 라인업을 구축하고 있다.

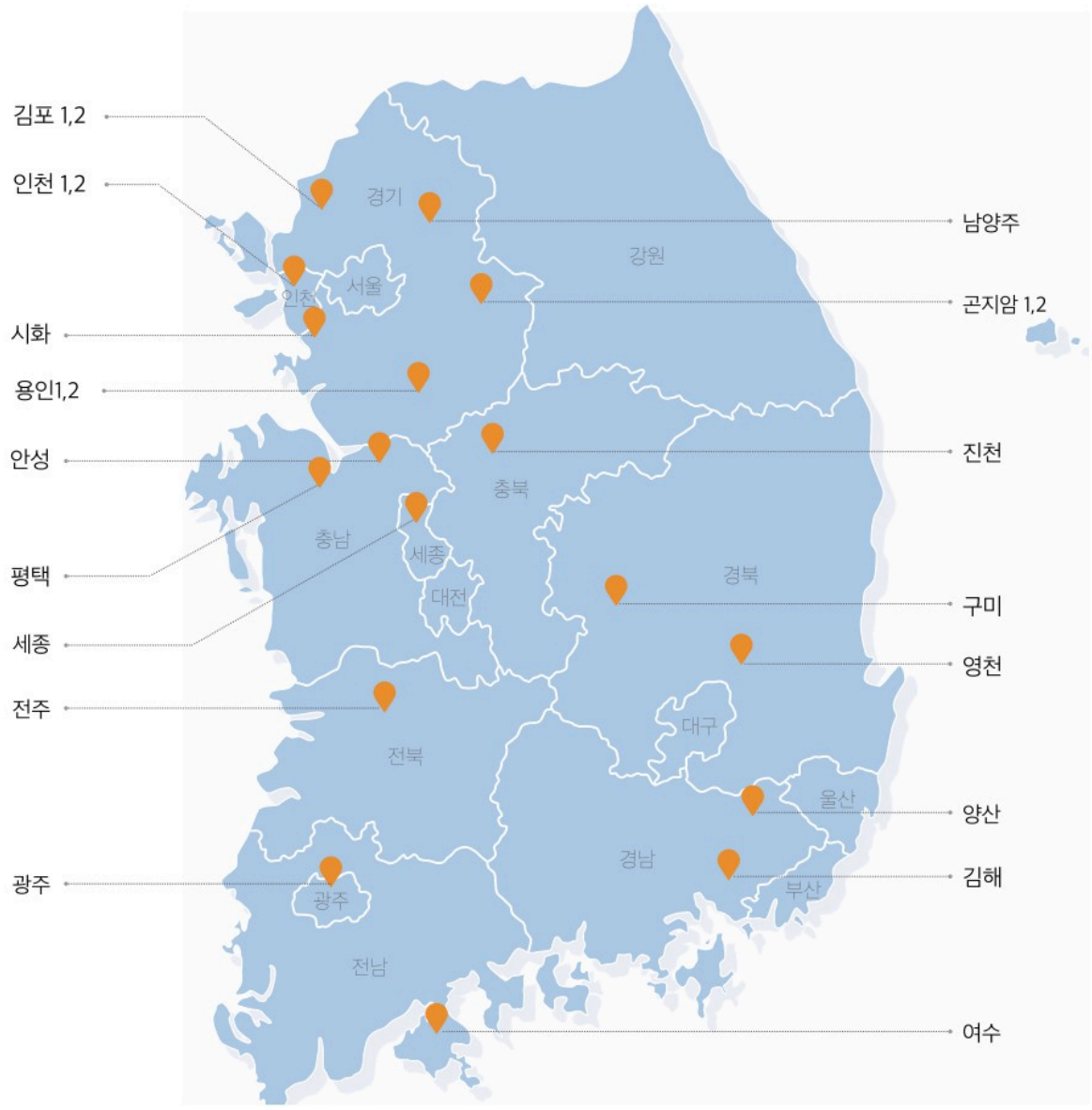
### 직영 서비스로 유지보수 고품질화

로지스올그룹이 제공하는 물류장비 임대 서비스의 가장 강력한 강점은 특화된 유지보수 서비스다. 전국 23개 직영 정비 거점 및 80개 협력업체와 고장 즉시 긴급대응이 가능한 A/S 인프라를 구축하고, 정규직 엔지니어 120여명이 매월 1회 임대장비에 대한 예방점검을 진행한다. 일반적인 지게차는 최대 속력이 30km/h에 그쳐 고장 수리를 위한 이동이 어렵고 운반은 더 어렵다. 이 때문에 로지스올은 현장 대응력에 중점을 두고 네트워크와 인력을 강화, 임대 지게차에 지속적인 고품질 유지보수 서비스를 제공하고 있다. 2023년에는 세종시에 대지면적 8,700평의 국내 유일 지게차 HUB센터 '로지스올 MHE 테크센터'를 오픈했다. 도색부터 중정비까지 ONE-STOP 서비스가 가능한 정비공장과 신품 지게차 전시장, 안전 솔루션 및 시스템 전시관, 지게차 시뮬레이터 등을 갖췄다.

| MHE 서비스 조직도 |



## | MHE 직영 A/S Network |



| 유지보수 시스템 |

## 예방정비 프로세스

- 고객방문 > 장비점검 > 결과등록 > 고객확인 > 정보조회
- 실시간 정비 데이터 등록 및 관리
- 장비 교체 관련 정보 제공
- 고객 요청사항 실시간 확인

## 최적관리 시스템 구축

- 장비별 소모품 교체시기 예측
- 가동시간을 분석해 최적의 운영대수 산출
- 장비 운영 현황 분석으로 최적의 솔루션 제공

## 체계적 부품관리

- 국내 최초 캐로셀을 이용한 부품 관리
- 전국 거점 부품센터 운영
- 전산(LEMS)이용 부품사와 실시간 재고정보 공유
- 적정재고 자동발주를 통한 안정적 재고수준 유지

**자체 솔루션을 통한 차별화**

지게차 임대 서비스의 지속적인 차별화를 위해서 관제 솔루션 및 안전 솔루션 등 시장을 선도하는 솔루션을 개발해 공급하고 있다. 대표적으로 지게차 관제시스템인 Plat'Fork는 지게차의 가동시간과 유휴시간을 분석하고 이를 통해 최적의 지게차 운영대수를 산출하는 기능을 갖추고 있다. 또한 지게차 운행 중에 갑작스럽게 에러가 발생할 경우 자동으로 에러코드를 감지, 자동으로 담당자에게 알림을 줌으로써 최단 시간 내 대응을 가능하게 한다. 물류장비를 통합적으로 관리할 수 있는 자체 개발 시스템 LEMS는 운행 데이터를 누적해 장비의 엔진오일, 미션오일 등 각종 소모품의 교체시기 등을 정확히 파악해 안내한다. 또한 안전하게 지게차를 운행할 수 있도록 일정 거리에 있는 사람을 인식해서 자동으로 지게차를 멈추는 속도 제어 솔루션과 충전기에서 발생하는 화재를 초기 진압할 수 있는 안전충전기함 등도 제공하고 있다.

## 3절. 구매 프로세스를 효율화하다

로지스올그룹은 고품질 친환경 산업자재 유통시스템을 구축해 산업 전반의 동반성장을 이끌어나가고 있다. 3R(RECYCLE / REDUCE / REUSE)을 기반으로 자원순환을 통한 친환경 산업자재 제품을 개발 및 공급하고, 자원순환 밸류체인 내 여러 고객사와 협력을 통한 ESG 경영을 실천하고 있다.

### 상생에서 출발한 산업자재 유통 서비스

로지스올은 물류업계에서 쌓아온 네트워크 및 상품 데이터를 활용해 풀링시스템 고객사와 물품조달 공급사 간 브릿지 역할을 하는 협업 모델을 구상했다. 공급자와 수요자를 매칭해 다양한 물류기기 및 자재를 공급하는 산업자재유통 사업을 시작한 것이다. 이는 고객사에게 유통구조 합리화, 구매물량 통합으로 직접구매 비용 및 구매 업무 프로세스 효율화에 따른 간접비용 절감을 제공한다. 공급사에게는 판매대금 현금결제, 판매채널 확대 지원 등을 통해 판로 확장의 기회를 제공하며 상생을 실천하는 계기를 만들었다. 2014년에는 온라인 산업자재유통 플랫폼(Logishop)을 오픈해 물류부자재인 골판지박스와 스트레치필름 및 OPP 테이프 등 경쟁력 있는 품목을 중심으로 물류기기, 물류장비, 산업안전용품, 포장자재 등의 고품질 산업자재를 경쟁력 있는 가격에 제공하고 있다.

최근에는 다회용 물류기기와 친환경 부자재 등 환경친화적 제품 개발에 대한 투자와 관련 분야 경쟁력 있는 상품 확보를 위한 소싱 역량을 강화해 나가고 있다. 친환경 아이스팩, 종이트레이 등 생분해성 소재의 친환경 상품을 제공하고, 스트레치 필름과 포장용 테이프 등 어쩔 수 없이 사용하는 일회용 제품은 가능한 생분해성 원료 및 바이오매스 소재의 제품으로 소싱하고 있다. 또한 물류폐기물을 리사이클한 산업자재를 직접 개발 및 공급해 친환경 물류를 실현하고 있다.

| 산업자재 취급 제품 |

**소모성 산업자재**

· 스트레치필름 · 골판지박스
· EPS / 냉매제 · 산업/사무용품

**물류기기**

· 파렛트 · 컨테이너박스
· 단프라박스 · 롤테이너, 인테이너

**물류장비**

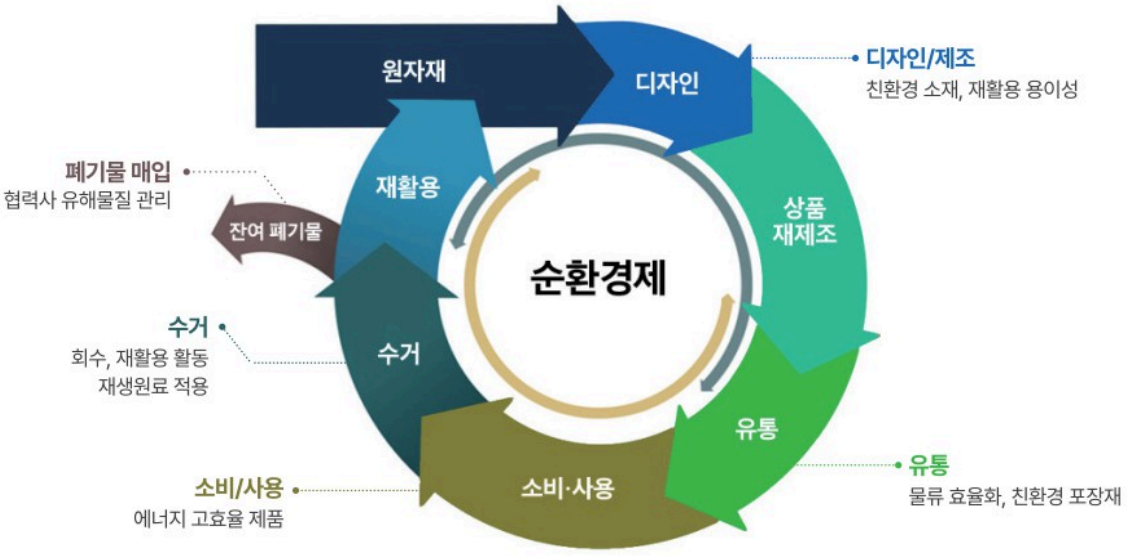
· 랩핑기 · 테이핑기
· 제함기 · 공기주입완충기

### 친환경 원료공급 및 재활용 물류운영 서비스

로지스올은 자체적인 자원순환 네트워크를 통해 고객 니즈에 맞춘 최적화된 재생원료를 공급하는 등 친환경 ESG 경영을 실천하고 있다. 전국 각지에 원료 매입사를 확보하고 로지스올의 바잉파워를 활용해 최적화된 단가로 고품질의 재생원료를 유통하고 있다. 생활계/산업계 폐기물 기반 다양한 물성의 재생원료를 취급하여 고객 요구에 따른 커스터마이징 원료 제공도 가능하다.

또한 재활용 물류 운영 서비스를 제공하여 물류 폐기물의 선순환 및 물류기기의 재사용을 촉진하고 있다. 국내 최대의 파렛트 및 컨테이너 풀링 시스템과 관련 인프라들을 활용하여 전국 단위로 폐플라스틱류를 매입 후 재생원료화 하고, 이를 신규 다회용 물류기기 생산에 투입하여 재활용되도록 유도하고 있다.

| 자원순환 프로세스 |




## 자원순환 과정 Tracking/사업화

가치를
확장하다

# 제2부

# 물류의 혁신을 선도하다

# 1. 글로벌 시장을 연결하다

**로지스올그룹은 혁신적인 글로벌 물류기기를 기반으로 환경친화적인 글로벌 풀링 서비스를 제공하고 있다. 변화하는 글로벌 시장에 맞춰 글로벌 21개국 100여개 물류거점을 구축해 중국, 동남아시아, 인도, 일본, 북미, 남미, 유럽 등을 망라한 전 세계 무역 물동량을 로지스올의 시장으로 보고 사업을 전개하고 있다.**

## 1절. 글로벌 네트워크를 구축하다

2005년, 로지스올은 삼성전자LCD총괄(주) 중국법인인 SESL(SAMSUNG ELECTRONICS SUZHOU LCD)에 자재직납(JIT) 및 통합공동물류 서비스 제공을 위해, 중국외운집단 'Sinotrans'의 핵심기업인 중국외운화동유한공사와 현지 합작법인 'Sinotrans LogisALL Logistics'를 설립하면서 해외법인 설립에 첫 발을 내딛었다.
2006년 LogisALL Shanghai(LAS), LogisALL Qingdao(LAQ)를 설립하는 등 중국 물류사업에 진출하였으며, 현대차, 기아차와의 Returnable Packaging 사업을 주축으로 LogisALL USA(LAU)와 LogisALL Mexico(LAM)을 설립, 2013년 JPR과의 합작 사업으로 LogisALL JAPAN(LAJ), 삼성전자를 주요 고객으로 동남아의 교두보인 베트남에 LogisALL Vietnam(LAV)을 설립하며 해외사업의 거점을 확대해 나갔다.
이후에는 대기업과의 동반 진출이 아닌 독자적인 사업모델을 가지고 본격적인 해외 진출에 나섰다. 인도네시아, 인도, 유럽, 태국, 브라질, 말레이시아와 터키에 차례로 법인을 설립해 사업을 추진했으며, 40주년인 2024년 올해 하반기에는 아프리카 모로코, 아시아 필리핀에 해외법인 설립을 준비 중이다. 10년 내 40~50개의 거점 국가에 추가적으로 법인을 설립하고 세계 전 지역으로 사업을 확장할 것을 계획하고 있다.

## 2절. 친환경 물류 시스템을 세계로 확장하다

로지스올그룹은 글로벌 무역에 적합한 혁신적인 물류기기를 개발하는 한편 풀링 시스템 서비스 지역을 전세계로 확대해 글로벌 물류기업으로 도약하고 있다. 세계 곳곳에 로지스올 해외법인을 운영하며 서비스 지역과 사업을 지속적으로 확장해 나가고 있다.

### 친환경 재생 플라스틱 파렛트 RRPP

로지스올이 개발한 RRPP(Recycled Reusable Plastic Pallet)는 수출입 물류에 사용할 수 있는 친환경 재생 플라스틱 파렛트다. 글로벌 풀시스템을 기반으로 여러 번 사용할 수 있어 일회성으로 사용하는 기존 수출입 파렛트에 비해 물류비를 절감하고 환경적인 영향을 고려할 수 있다는 장점이 있다.

기존 수출입용 파렛트의 경우 이동하는 지역적 범위가 넓고 분실 위험이 높아 풀링시스템 적용이 어려웠다. RRPP는 RFID(Radio-Erequency Identification) 태그를 파렛트 중앙부에 삽입, 전세계적으로 화물의 이동 이력을 추적해 파렛트 회수가 가능하도록 했다. 파렛트 생산에서 폐기까지 전 수명주기에 이르는 입출고, 이동, 재고 등 파렛트의 물류활동에 대해 실시간으로 추적 관리가 가능하다. 또한 RRPP는 생활폐기물에서 추출한 재생소재를 활용해 생산한 친환경 친환경 제품이기도 하다. 금형 구조 특허 설계 기술을 적용해 기존 일회용 파렛트 대비 내구성을 강화해 포장 파손에 따른 손실 비용까지 절감할 수 있다.

### 접이식 컨테이너 폴드콘

폴드콘(FOLDCON)은 인간의 관절 원리를 적용한 인체 공학적 설계와 획기적인 기술력이 결합된 혁신적인 접이식 컨테이너이다. 대륙간 교역 불균형으로 인해 공물류기기 발생율과 미회수율이 높아지면서 화주의 비용 부담이 지속적으로 증가되고 있다. 폴드콘은 일반 컨테이너와 규격은 동일하지만 접으면 부피가 1/4로 줄어들어 공간적 효율을 높인다. 이는 공컨테이너 운송을 효율화해 회송 운임의 75% 절감, 작업 속도 4배 증가, 항만보관 능력 4배 증가 등 물류 혁신을 기대할 수 있다.

### 접이식 철재 IBC 폴드팩

폴드팩(FOLDPAC)은 재사용 가능한 접이식 철재 IBC(Intermediate Bulk Container)입니다. 액상제품, 고무제품 및 중소형 기계부품을 효율적으로 운송하고 보관하기 위한 물류기기로, 해상용 컨테이너 적입에 최적화되어 글로벌 수출입에 적합하다. 이를 통해 화물을 보다 능률적으로 수송할 수 있는 폴드팩을 통해 물류기기 회수와 관리에 대한 부담없이 글로벌 공급망을 구축할 수 있다.

일반 철재 IBC 대비 중량 및 높이 개선과 소재 변경을 통해 경량화, 고강도, 고효율을 달성했으며, 접철방식으로 컨테이너 적재 효율을 125% 높였다. 또한 TRA Platform을 통해 폴드팩 및 상품의 경로와 이력을 추적, 상품 정보 및 물동량을 손쉽게 분석하고 관리할 수 있다.

| 글로벌 풀링 서비스 물류기기 |

## 3절. 고품격 글로벌 포워딩 서비스를 만들다

로지스올그룹은 해상 및 항공 등 글로벌 포워딩 서비스를 통해 수출 포장, 하역 및 물류센터 보관, 통관검역 대행, 재고관리 및 유통가공, 수출입 1차 컨테이너 운송부터 2차 내륙 운송까지 글로벌 수출입에 관련된 모든 서비스를 원스톱으로 제공하고 있다. 여기에는 물류센터 내 특허보세구역 지정을 통한 입고(보세 운송), 보수 작업(재포장 및 Label 부착 등), 검역/검사, 통관 등의 보세창고 업무도 포함된다.

### 전문 물류 운영 노하우 접목

로지스올은 IATA 라이선스 취득 및 AEO 인증 획득, KIFFA 정회원 자격을 보유하고 있으며, 보수 작업에 필요한 화장품제조업등록증, 농림수산검역검사 장소 지정 등 관련 등록 및 면허를 취득했다. 이러한 전문성 및 노하우와 해외 거점별 네트워크를 이용해 화물의 특성에 따른 수출입 운송, 보관, 보세운송, 수출입 통관, 포장, 내륙운송 등 올인(ALL-IN) 서비스를 고객사에 제공한다.

로지스올의 전세계 네트워크는 세계 전 지역에 대한 최적의 운송경로를 제공한다. 선사와의 Direct Booking System을 통해 경쟁력을 갖추고 있으며 컨테이너, LCL(혼재화물), 벌크(곡물, 광물 등) 해상운송과 수출입 통관, 내륙운송(컨테이너, LCL화물) 등 모든 해상운송 관련 서비스를 제공한다.
이밖에도 화물이 파손 및 분실되지 않도록 하는 포장 서비스, 자체 차량을 통하여 화물의 출하부터 도착 후 인도까지 저렴한 운송료로 안전한 운송 서비스를 제공하고 있다. 미국, 중국, 일본 등 세계 주요 지역 전자상거래(E-commerce) 물품에 대해 신속한 통관과 정확한 배송 서비스를 제공하고 있기도 하다.

| 글로벌 풀링 서비스 물류기기 |

**항공·해상**

**일반 항공화물 운송**
화물을 하나의 파렛트로 구성, 신속한 통관 및 운송 실현

**일반 해상화물 운송**
컨테이너 및 벌크 화물의 Door to Door, Port to Port 일괄서비스 제공

**포장**

**수출포장**

- Returnable 물류기기 도입
- 개선된 1회용 포장용기 개발/판매 보수작업
- 원산지표기, 한글표시사항 부착
- 소분, 분류 및 재포장

**복합운송**

**SEA & AIR SERVICE**
저렴한 해상운송과 신속한 항공운송의 장점만 결합, 최상의 솔루션 제공

**POINT-POINT SERVICE**
항공운송과 Trucking을 결합, 화물을 일정한 지역까지 신속하게 운송

**물류센터**

적출(devanning)/하역/보관
파렛타이징
통관검역 대행
재고관리 및 유통가공

# 2. 스마트 물류의 선구자

로지스올그룹은 2022년 그룹 내 물류 컨설팅, 엔지니어링, IT 물류시스템 역량을 융합한 차세대 스마트물류 사업 모델 CES(Consulting/Engineering/Systems)를 구축했다. 고객 맞춤형 컨설팅 기반의 엔지니어링 자동화 솔루션에 설비 안전 및 보안을 위한 IT 물류시스템을 융합해 고객사들의 물류 수준을 고도화하고 경쟁력 강화에 기여하겠다는 목표다.

## 1절. 고객사 물류의 해법을 제시하다

로지스올은 1986년 물류연구원 설립 이후 컨설팅 사업에 뛰어들었다. 컨설팅의 첫 대상은 동양제과였다. 이후 물류 컨설팅 전문 계열사 '로지스올컨설팅'을 갖추게 된 지금까지 수많은 기업의 컨설팅을 진행하며 고객의 물류 프로젝트를 성공적으로 완수할 수 있었다.
최근에는 데이터 기반 디지털 물류 혁신 역량과 독자적 컨설팅 방법론을 기반으로 커머스, 소비재(CPG) 등 다양한 고객 니즈 충족을 위한 맞춤형 컨설팅 서비스 사업을 확장하고 있다. 특히, 수배송 거점 네트워크 최적화와 풀필먼트 센터 운영 효율화 수요가 증가함에 따라 3D 시뮬레이션 역량을 활용한 차별화 부가가치 물류 솔루션을 제공하고 있다. 이와 함께 핵심 컨설턴트 육성, 미래 기술 투자 확대를 통한 초격차 역량 강화에도 주력하고 있다.

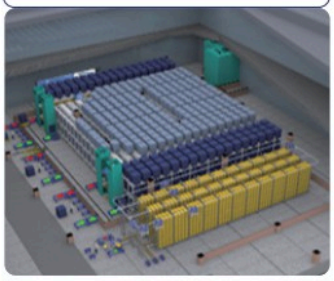
| 컨설팅 솔루션 |

### 네트워크 최적화 컨설팅

**네트워크 거점 및 라우팅 최적화**

- 거점 시나리오 수립 및 효율성 분석 통한 최적 거점 선정
- N/W SW 운용 통한 모델링 분석 및 배송 라우팅 설정

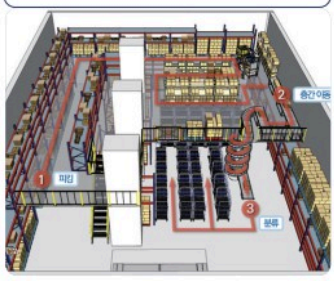
### 물류센터 설계 컨설팅



**물류센터 건축설계**

- 현황분석과 시뮬레이션 검증, 운영에 최적화된 설계
- 3D기반 컨셉·설계·구축까지 One Stop 서비스 제공

### 운영 개선 컨설팅




**운영 프로세스 표준화**

- 물류센터 내 프로세스 비효율 요소 개선 방안 수립
- 물류센터 운영 표준화 체계 수립 및 관리 고도화

## 2절. 최적의 융복합 기술로 물류를 자동화하다

2022년 물류 자동화 시스템 전문기업 '로지스올엔지니어링(구.일양엔지니어링)'을 인수하면서 물류 엔지니어링 사업에도 발을 내딛었다. 인수를 통해 기술 역량을 빠르게 확보하여, 이커머스 풀필먼트 센터 구축 확대 및 택배 자동화 등 증가하는 스마트물류 자동화 수요에 신속하게 대응한다는 전략이었다. 이로써 기존에 보유하고 있던 물류 컨설팅, 물류 로봇 및 시스템 기반 엔지니어링 기술력에 더해 자동화 설비의 레이아웃 설계 및 구축, 유지보수 등에 대한 엔지니어링 역량을 추가로 확보했다.

이후 로지스올 그룹의 CES 전략을 실행하는 한 축으로서 셔틀형 AS/RS(자동창고 시스템), 랜덤 팔렛타이저 등 자동화 원천기술과 유연성/확장성 기반의 첨단 물류센터 설계/구축 및 다기종 로봇/자동화 설비 최적 운영 관리 시스템 등 국내 대형 자동화 프로젝트들을 수행하고 있다. 아울러 로지스올그룹의 독보적인 물류표준화, 패키팅 효율화 역량에 높은 전문성을 바탕에 둔 스마트 설비 설계 역량을 융합해 현장 운영 생산성이 보장되는 솔루션을 제공하고 있다.

| 엔지니어링 솔루션 |

### 스마트 팩토리

**최첨단 설비 기반의 고객 맞춤형 자동화**

- 2차 전지 분야 자동화 시스템
- 자동차 분야 자동화 시스템
- 스마트 팜, 제지 자동화 시스템

### 스마트 로지스틱스

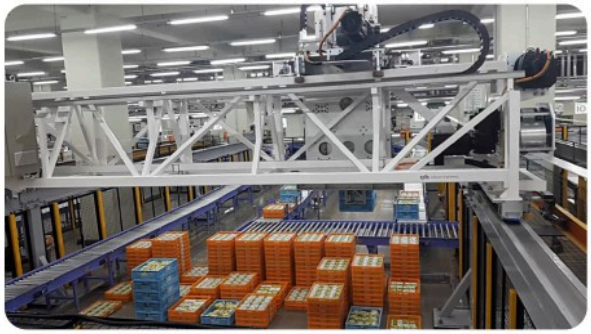
**스마트 물류센터 설계 및 구축**

- B2B 프랜차이즈
- B2C 이커머스
- D2C 이커머스

### 융·복합 로봇

**로봇 시스템 설계 및 공급, 관리 서비스**

- 이커머스 자동화 시스템
- 편의점 물류 자동화 시스템
- 어패럴 분야 자동화 시스템

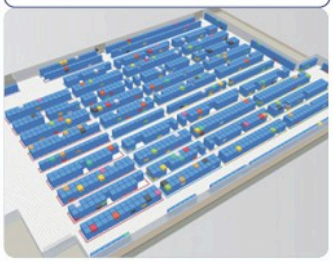


## 3절. DT 기반 지능형 IT 솔루션으로 효율을 극대화하다

로지스올그룹은 2006년 고품질 SCM 서비스를 위한 기반을 다지기 위해 그동안 정보통신 부문을 담당해 온 부서를 물류 IT 전문법인 '로지스올시스템즈(구.유로지스넷)'로 독립시켰다. 이후 국내외 다양한 고객사에 서비스를 제공한 경험과 데이터를 기반으로 고객의 요구와 인사이트를 충족시킬 수 있는 Logistics IT 솔루션을 제공하고 있다. 대표적으로 물류 환경 변화에 유연하고 신속한 대응이 가능한 다목적 물류 시스템으로 설비 최적화, 통합 모니터링, 유연하고 지속적인 프로세스 관리가 가능한 물류정보시스템인 'ANYWARE'를 구축했다. 이로써 공장에서부터 최종 고객까지 운송관리, 운영관리, 재고관리에 필요한 컨트롤타워 시스템을 구축해 제공할 수 있게 되었다.
최근에는 효율적인 SCM을 위한 OMS/TMS/WMS에서 더 나아가, IoT를 활용한 지게차·물류기기 모니터링 솔루션 및 웨어하우스 자동화·무인화까지 영역을 넓혀가고 있다. 또한 AI, 빅데이터, IoT 등 최신 기술을 적극 활용해 선행 예측과 장애 극복 가능한 물류를 실현해나가고 있다. AI 최적화 알고리즘을 기반으로 하는 스마트 물류센터에 설계, 운영, 관제, 유지보수를 통합하는 '올인원(All-In-One)' 솔루션으로 고객에게 가시성과 효율성을 제공한다.

| 시스템즈 솔루션 |

### All-in-One 패키지 구축(SI)



**DX 기반 All-in-one 물류 시스템 통합 구축**

- 주문 및 창고보관리시스(WMS, TMS)
- 운송 관리 시스템(TMS, 지능형 Routing)
- 스마트팩토리, MES/POP, 전략구매

### 솔루션 기반 SaaS 서비스

**On Demand / SaaS 형 물류 IT 서비스 제공**

- 모든 물류IT 솔루션의 SaaS 서비스 제공
- 맞춤형 커스터마이징, 신속한 서비스 확장
- 초기 구축 및 운영 비용 50% 이상 절감

### AI / Big Data 서비스

**AI / Big Data 활용 물류 IT 솔루션 지능화**

- AI(DL/ML) 분석, 수요예측, 재고 최적화
- 최적 경로, 예측 모델 통한 운송 최적화
- 자동창고, 자율주행로봇 활용 물류 효율화

# 3. 미래의 신시장 개척

로지스올그룹은 국내외 35만 고객사와의 협력 네트워크를 기반으로 한 사업의 확장과 함께 새로운 물류 혁신을 구상하며 산업 전반의 동반성장을 이끌어 가고 있다.

## 1절. 생활 친화적인 물류 서비스를 제공하다.

로지스올그룹은 B2B 물류사업의 노하우와 오랜 기간 신뢰를 쌓아온 수많은 고객사들을 기반으로 기업과 기업 간 거래, 기업과 소비자와의 거래를 결합시킨 형태의 B2B2C 사업을 확대하고 있다. 이커머스 제품에 대한 전문 설치물류 서비스와 소규모 고객을 위한 물건보관 서비스, 기업 환경 구성을 위한 렌탈 솔루션 사업이 대표적이다.

### 기업·개인 물건보관 서비스

2021년에는 물건보관 서비스 기업 '마타주'를 인수했다. 마타주는 보관 공간이 필요한 소인 가구 및 소호 사업자를 위해 계절용품이나 한시적으로 사용하지 않는 물품을 박스 단위로 보관할 수 있는 온디맨드형 물품 보관 서비스를 제공하는 기업이다.

품목별 기간별 다양한 보관 상품을 제공하여 소규모로는 이용하기 힘들었던 창고 서비스를 작은 단위로도 깨끗하고 편리하게 이용할 수 있다. 24시간 항온, 항습, 항균, 보안시설이 완비된 전용보관센터에서 전문적인 관리 서비스를 제공하고 있다.

마타주 전용 보관창고

보관물류

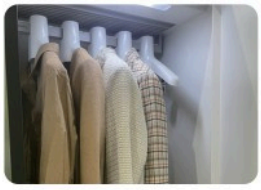
| 물건보관 서비스 특장점 |

## 단독 보관센터 운영

· 안전성 : 24시간 온/습도, 항균/방역, 보안 관리 강화
· 품질향상 : 고객 맞춤형 서비스 제공 가능
· 가격설계 : 운영 비용 절감으로 가격 혜택 부여

## 의류 특화 행거 보관

· 개별 옷커버 및 부직포 보관함으로 2중 패키징
· 보관함 당 최대 6벌로 통기성 확보 및 압축 방지



## 물품 케어와 보관을 동시에

· 세탁 · 에어드레서 · 슈드레서 서비스 보유
· 보관 전 물품 케어 서비스로 보관 퀄리티 향상

## 보관서비스 최초 구독형 멤버십

· 구독료만으로 보장된 보관함 및 옵션을 자유롭게 이용
· 최대 46% 할인된 가격의 효율적인 보관 상품

## 편리한 픽업 서비스

· 집 앞에 보관 물품을 두면 직접 방문하여 수거
· 픽업 및 보관 현황 APP 내 실시간 확인

### 이커머스 설치물류 서비스

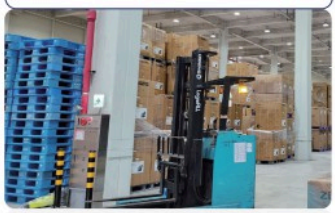
다양한 상품과 서비스가 플랫폼화 되는 시대에서 제품의 배송, 설치, 보관 등 물류 품질은 고객만족도의 중요 요소이다. 한국파렛트풀 SCM팀이 수입 가전제품에 대한 전국 설치배송사업을 수행하는 과정에서 설치물류 사업을 구상하게 됐다. 많은 수입제품이 온라인 위주로 판매되기 때문에 이에 따르는 물류 및 설치 배송 서비스 수요가 늘어날 것이 예상됐다. 이에 3PL사업을 통한 제품 조달부터 고객 배송 및 설치, A/S 대행까지 물류운영 전 과정에 걸쳐 B2B2C 통합 물류 서비스를 제공하는 계열사로 2020년 '로지스올홈케어(구.풀앳홈)'을 설립했다.

로지스올그룹의 설치물류 사업은 전문 기술 확보와 전국 인프라 구축이 어려운 유통사가 판매와 마케팅에 집중할 수 있도록 B2B2C 종합물류서비스를 제공하는 것이 목표다. 자체적인 물류 및 A/S 인프라를 가진 회사가 많지 않은 상황에서, 수요가 높은 A/S 대행 및 불용재고 리퍼비시 서비스에 대한 전문성을 갖춤으로써 경쟁력을 확보했다.

현재 국내 판매를 위한 3PL HUB 센터의 역할을 수행하여 수입 및 조달 업무 대행과 2,000여개에 이르는 가전제품, 헬스케어제품, 가구 제품에 대한 전문적인 설치물류서비스를 제공한다. 이와 함께 판매에 수반되는 반품물류, 사후관리, 리퍼비시까지 서비스를 확장해 나가고 있다.

| 설치물류 서비스 |

**물류대행 사업**

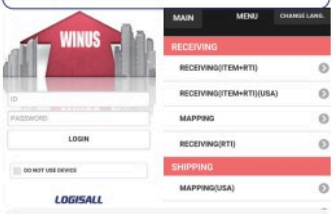


이형 화물 상품의 국내
유통 물류 HUB 역할 수행
(설치/조립/배송)

**설치대행 사업**

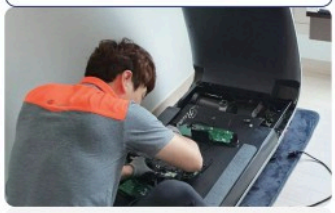
고중량, 부피화물
배송부터 전문설치
영역까지 수행

**IT솔루션**




고객사 전산과의
인터페이스로 프로세스
운용 지원

**A/S 사업**



전국 방문 AS 서비스
제공 부품 및 CS관리
전산 서비스 제공

**리퍼비시 사업**

변심반품과 불량품 양품화
작업 검수/수리/재포장 등
재고 처리 지원

**리턴케어 사업**

반품과 악성재고 검수/
분류 매입 판매루트
연결로 재고 처리 지원

### 맞춤형 렌탈 솔루션

로지스올렌탈은 기업의 모든 환경에서 고객사가 필요한 상품을 제공하는 맞춤형 렌탈솔루션 기업으로 2023년 설립했다. 지속 팽창 중인 B2B 렌탈 시장의 상승세와 약 35만 로지스올 고객사 인프라를 기반으로 구축할 렌탈 사업의 높은 성장가능성을 확인하고, 렌탈 시장으로 본격 진출하고자 한 것이다.

로지스올렌탈은 고객사 환경 분석을 통한 맞춤 상품 제안 컨설팅부터 계약, 설치, 유지 및 보수까지 종합 렌탈 솔루션을 운영한다. 사무환경 뿐만 아니라 제조,물류,산업환경에서 필요한 다양한 상품들을 렌탈/구독/구매 방식으로 공급하여 효율적인 자산운용이 가능하도록 토탈 솔루션을 제공하고 있다. 주요 상품은 사무환경 IT장비(노트북, 데스크탑, 모니터 등), 생활환경가전(정수기, 공기청정기, 커피머신 등), 산업설비 및 장비 등이다.

또한 국내 안착되어 있는 로지스올 물류 인프라를 기반으로 체계적이고 신속한 렌탈 상품 유통 및 CS 대응 시스템을 구축하고 있다. 신뢰할 수 있는 로지스올 고객사 채널을 통해 국내외 브랜드 제조사 및 전문 서비스업체와 제휴를 맺어 렌탈 솔루션 품질 강화에 주력하고 있다.

| 사무환경 및 산업환경에 따른 렌탈 솔루션 |

## 2절. 새로운 물류 혁신, LAPI를 꿈꾸다

2023년 시무식에서 서병륜 로지스올그룹 회장은 "항상 고객을 위해 고객들과 함께 고객의 물류 가치를 창조하기 위해 노력하자"는 당부와 함께 로지스올의 중장기 성장 전략인 'LAPI(Logistics Alliance for Physical Internet)'를 공개했다.

LAPI 전략은 로지스올그룹의 슬로건인 'Total Logistics Alliance'에 새로운 차원의 공동물류 개념인 'Physical Internet'을 결합한 것으로, 기업 간의 장벽을 뛰어넘어 모든 물류 자산을 공유하는 공동물류 시스템을 의미한다.

### 로지스올 사업과 피지컬 인터넷의 유사성

피지컬 인터넷(Physical Internet)은 인터넷 통신 방식을 물류에 적용한 새로운 물류 구조다. 인터넷이 통신 데이터를 패킷으로 분할해 공용회선으로 전송하는 방식으로 회선 이용 효율을 향상하는 것과 같이, 단일 기업의 차원을 넘어 물류 자산을 표준화하고 상호 연결된 물류네트워크를 기반으로 물류자원을 공유하여 물류 전체적인 효율을 극대화하고 지속가능성을 추구한다는 개념이다.

피지컬 인터넷은 창립 이래 지금까지 공동물류에 도전해 성공 모델을 만들어온 로지스올에게는 아주 새로운 개념이 아니다. 로지스올은 이미 피지컬 인터넷에서 가장 중요하고 첫 번째 과제인 유닛로드시스템으로 국내 산업계 35만여 기업이 참여하는 물류 플랫폼을 운영하며 다양한 공동물류 사업을 추진하고 있다. 이와 같은 피지컬 인터넷과의 사업 구조 유사성 및 공동물류에 대한 높은 이해도를 바탕으로 LAPI를 로지스올그룹의 미래 성장 전략으로 삼아, 앞으로 실현될 피지컬 인터넷 시대의 글로벌 챔피언에 도전한다.

### LAPI의 정의 및 비전

로지스올그룹이 정의하는 LAPI란 물류의 효율성, 가시성, 지속가능성 확보를 위하여 단절 없이 물류 자산을 공유하는, 혁신적으로 고도화된 공동물류시스템이다.

LAPI의 비전은 '고객의 공유 가치를 창출하고 지속 가능성을 실현하는 Logistics Alliance'로, 물류 자산의 '표준화', 다중 상품 자동화 솔루션을 통한 '자율화', 수직/수평 공동물류시스템을 통한 '공동화', Net-Zero 실현 순환물류시스템을 통한 '지속 가능성' 4가지를 주 방향성으로 삼아 추진할 계획이다.

또한 2022년 차세대 사업모델로 출범한 CES(로지스올 컨설팅, 엔지니어링, 시스템즈) 3개 법인을 선봉으로, 고객 기업 물류 혁신을 위한 컨설팅, 물류 작업의 자동화 및 로봇화 전환, 물류 DX를 위한 정보시스템 도입 등의 물류 혁신 시스템을 LAPI 시스템과 융합해 미래 성장동력으로 키워나간다.

궁극적으로 LAPI가 실현된 미래의 모습을 그려보자면 공동물류를 통해 단절 없는 물류시스템과 순환물류시스템을 구현해 Net-Zero가 실현되고, 공유경제를 이뤄 업종 및 지역간 격차를 해소하고 물류 에너지 효율이 극대화 된다. 또한 신산업 기반의 고용 창출과 노동 및 거주 환경을 개선해 사회에 기여하는 부분까지 기대할 수 있다.

## 3절. ESG 경영으로 미래를 열다

로지스올은 공존공영을 이념으로 물류기기를 공동으로 사용하는 친환경 풀링 비즈니스를 지속해온 만큼, 자원순환을 강화하고 사용자 공동의 이익을 실현하며 궁극적으로는 사회가 함께 누릴 수 있는 공동의 가치를 창출하고 확산하는 데에 경영목표를 두고 있다.
글로벌 및 국내시장에서 ESG 경영 도입에 대한 요구가 확산됨에 따라 2020년 ESG 경영 체계 구축을 위한 내부 검토를 통해 ESG 비전 및 추진 방향을 설정하였다. 현재 로지스올은 신물류실현, 가치창출, 공존공영의 비전 아래 ESG 경영을 실천해 나가고 있다.

### 친환경 경영 (Environment)

로지스올그룹은 풀링 사업을 주축으로 친환경 물류 경영을 강화하고 있다. 풀링사업은 기업들이 물류기기를 반복, 공동사용하게 함으로써 자원 절감 및 온실가스저감의 환경적 효과를 향상시킬 수 있다. 이를 위해 국내를 넘어 해외에서도 재사용 가능한 플라스틱 파렛트 'RRPP(Recycled Reusable Plastic Pallet)'와 접이식 IBC '폴드팩(FOLDPAC)', 접이식 컨테이너 '폴드콘(FOLDCON)'의 사용을 확산시켜 자원순환 경제가치를 확산해 나간다는 계획이다.
친환경 포장 소재 사용, 다회용 포장재로의 전환, 재생 소재 개발 및 적용 등 물류 패키징 측면에서 탄소 절감을 위한 노력도 확대하고 있다. 신선식품 택배과정에서 여러 번 사용 가능하도록 개발된 콜드체인 전용 리터너블박스'CoCon Box(Cold & Cool)' 출시가 대표적이다. 또한 물류 폐기물 선순환 체계 구축을 위해 SK종합화학 등 여러 기업들과 플라스틱 폐기물 재활용 및 친환경 패키징 사업을 진행했다. '대한민국 친환경 패키징 포럼'에 주관기업으로 참가하여 친환경 패키징 사례와 실천 방안을 업계 내에 공유하기도 했다.
한편 친환경 물류 소재 개발, 물류 폐기물 재활용 연구 등을 지속해 환경적 책임과 개선의 가능성을 보여주고 우수 녹색물류 실천기업으로써 물류업계의 실질적인 변화를 이끌어 나가고 있다. 물류 폐기물 선순환을 위한 친환경 원료와 소재 개발에 투자하고, 재생 소재 또는 커피박 등 친환경 원료를 활용한 폐파렛트, 폐플라스틱 박스 제작 등 신규 물류기기 도입에 힘쓰는 중이다. 특히 과거 B2B 조달 납품 물류기기 라인업에 집중했던 사업 포트폴리오를 이커머스 유통업체 관련 풀필먼트 및 B2C 배송 용기 개발 등으로 확대하고, 친환경 보냉재 개발과 유통 이력 추적이 가능한 AIoT 기반 재사용 순환 포장용기 개발도 지속적으로 이어나가고 있다.

로지스올 플로깅 캠페인

로지스올, 사랑의 생명 나눔 헌혈 캠페인

### 사회적 책임경영 (Social)

로지스올은 '지속가능성과 공유가치 확산'을 위한 노력에 박차를 가하고 있다. 사회 기여의 일환으로 창고공유플랫폼 '유플로우(UFLOW)'와 운송공유플랫폼 '라토스 커넥트(LATOS Connect)' 서비스를 고도화하여 사용자 편의를 확대한다. 이를 통해 공유 경제의 기반을 마련하고 자원 가용률을 높여 새로운 가치를 만들어 내는 것이 목표다. 또한 근력보조용 웨어러블 슈트, 지게차 속도 제어 시스템과 같은 산업안전솔루션 제공을 통한 노동현장 개선과 지속적인 기부 및 장애인 고용 확대 등 사회적 취약계층 보호 활동에도 중점을 두어 지속적으로 실천해 나가는 중이다.

창립 40주년을 맞아 개최한 사회공헌 캠페인 <LOGISALLING>은 전 임직원이 참여해 로지스올의 공존공영 이념을 몸소 실천한 행사다. 물류의 흐름을 연상시키는 '헌혈', 향후 로지스올 50주년, 100주년까지 같이 걷자는 의미를 담은 '걸음 기부', 임직원의 건강과 자연환경을 함께 고려한 '플로깅' 3가지 활동으로 진행된 캠페인은 로지스올임직원들의 물류에 대한 의지와 ESG 경영 의식을 보여주었다.

### 투명한 지배구조 (Governance)

로지스올은 ESG 경영의 내재화를 위해 ESG 전담 조직 신설 이후로 노사간 윤리경영지침 준수 서약, 투명 경영 및 의사결정구조 개선을 위한 지속가능경영위원회 설치 및 윤경ESG포럼 CEO 윤리경영 서약 동참 등 다양한 활동을 진행하고 있다.

윤리경영을 기업 문화로 정착시키기 위해 컴플라이언스 활동을 강화하고 공정거래, 반부패 등 다양한 분야에 대한 공정거래 관련 교육을 진행해 직원들의 인식 개선을 도모해 나가는 중이다.

내부적으로는 직원들의 다양성 및 권익을 존중하고 일하기 좋은 직장(Great Work Place)을 조성하기 위한 제도들을 시행하고 있다. 유연한 조직문화 구축을 위한 스마트워크제도(시차출퇴근제, 재택근무, PC-off제)와 더불어, 임직원들의 심리 안정을 위해 '상담포유' 프로그램을 도입했다. 또한 직원간 호칭을 '프로님'으로 통일하고, 원하는 곳에서 업무와 휴가를 병행할 수 있는 '워케이션' 제도를 운영하는 등 행복한 일터를 만들고자 하는 노력을 이어가고 있다.

## ESG 10대 경영 전략

| 구분 | 10대 경영 전략 | 사회의 미래가치를 키우는 지속가능경영 사례 |
|---|---|---|
| 환경 Environment | 1. 국내외 자원순환형 풀링사업의 확대 | - 국내 및 글로벌 풀링사업 확대 (PPS, CPS, RRPP, 폴드백)<br>- Returnable 물류기기 지속 개발 (다회용 용기, CoCon박스) |
| | 2. 전사업군 친환경소재 및 저탄소 에너지중립 실현 | - 표준 물류기기 반복사용에 따른 온실가스 저감 효과 (파렛트, 컨테이너)<br>- 재활용 소재 확대 및 폐플라스틱 재활용 |
| | 3. DFE관점 친환경적 사업 및 제품설계 | - DFE(design for environment) ; 친환경적 설계 추진 (부자재 판매아이템)<br>- 친환경 장비 도입 및 확대 (MHE ; 전동 및 리튬배터리 지게차) |
| | 4. 저탄소형 사업장구조 실현 | - 환경오염/유독물질배출 개선 (물류기기 세척/폐수관리)<br>- 친환경 세척 설비 개발(수질오염 저감 및 저전력 사용 설비) |
| 사회 Social | 5. 사회적 취약계층 보호 | - 사회적 가치창상 (사회봉사, 실종아동찾기 캠페인, 기부활동)<br>- 사회공헌 (지역인재 채용), 사회적 약자보호 (장애인고용 확대) |
| | 6. 지속성장형 공유플랫폼 비즈니스를 통한 사회공헌 | - 공유플랫폼 사업개발 (창고공유 UFLOW, 연계운송 LATOS Connect)<br>- 물류 데이터 공유 (농식품 빅데이터 거래소 공유, 산학협동 연구 프로젝트 진행) |
| | 7. 미래 모빌리티 전환을 통한 사회 안전 배려 | - 현장에 웨어러블 수트 및 지게차 속도 제어 솔루션 도입<br>- 안전 솔루션 지자체 및 단체 협력 (화재예방 솔루션, 순환물류시스템, 친환경 차량) |
| 지배구조 Governance | 8. ESG 경영을 위한 윤리경영 시스템 및 조직 운영 | - 기업행동규범(노사협의회 윤리경영협약식, 윤경CEO서약식 참여)<br>- 고용평등 및 다양화, 근로자차별금지(여성채용확대, 안전사업장 및 근무환경 조성) |
| | 9. 공정거래 협약을 통한 파트너와의 동반 성장 | - 지속 가능한 공급망 (투명한 협력사 선정 및 리스크 평가, 공정거래 준수 프로그램)<br>- 지배구조건전성(이사회 구성(협력사 임원 기타비상무이사 및 감사 선임) |
| | 10. ESG 평가등급 도입 (평가 진행 및 체계 구축 계획) | - 성실한 이행 및 꾸준한 리스크관리 지속 (사업장 환경오염, 전력량)<br>- 사업장인증(일자리창출으뜸기업, 우수녹색물류실천기업 인증) |

물류를
회고하다

## 제3부

# 40년 물류의 길
# 로지스올그룹
# 서병륜 회장 회고록

# 물류의 길 40년만에 다시 초심으로 공존공영!

1984년에 한국물류연구원을 설립하여 우리나라의 물류선진화를 위해 2가지 활동을 해왔다.
사단법인 한국물류협회를 설립하여 정부와 산업계에 물류도입의 필요성을 설득하고 물류계몽활동을 전개했으며, 사업으로는 로지스올을 창업하여 표준화된 파렛트와 컨테이너를 기업들이 공동으로 사용하는 파렛트풀 시스템과 컨테이너풀 시스템을 성공적으로 구축하여 물류플랫폼을 제공하고 있다.

서른다섯에 시작한 물류의 길이 새해에 일흔다섯이 되기까지 우리 경제의 혈액순환 체계와 같은 물류시스템의 선진화와 유닛로드 시스템을 발전시키기 위하여 최선을 다했다. 이제는 지난 40년을 되돌아보고 다시 초심으로 돌아가 새로운 10년을 준비하여 창립 50주년을 맞이하고 싶다.

오늘날 내가 품고 있는 물류의 꿈은 두 가지가 있다.

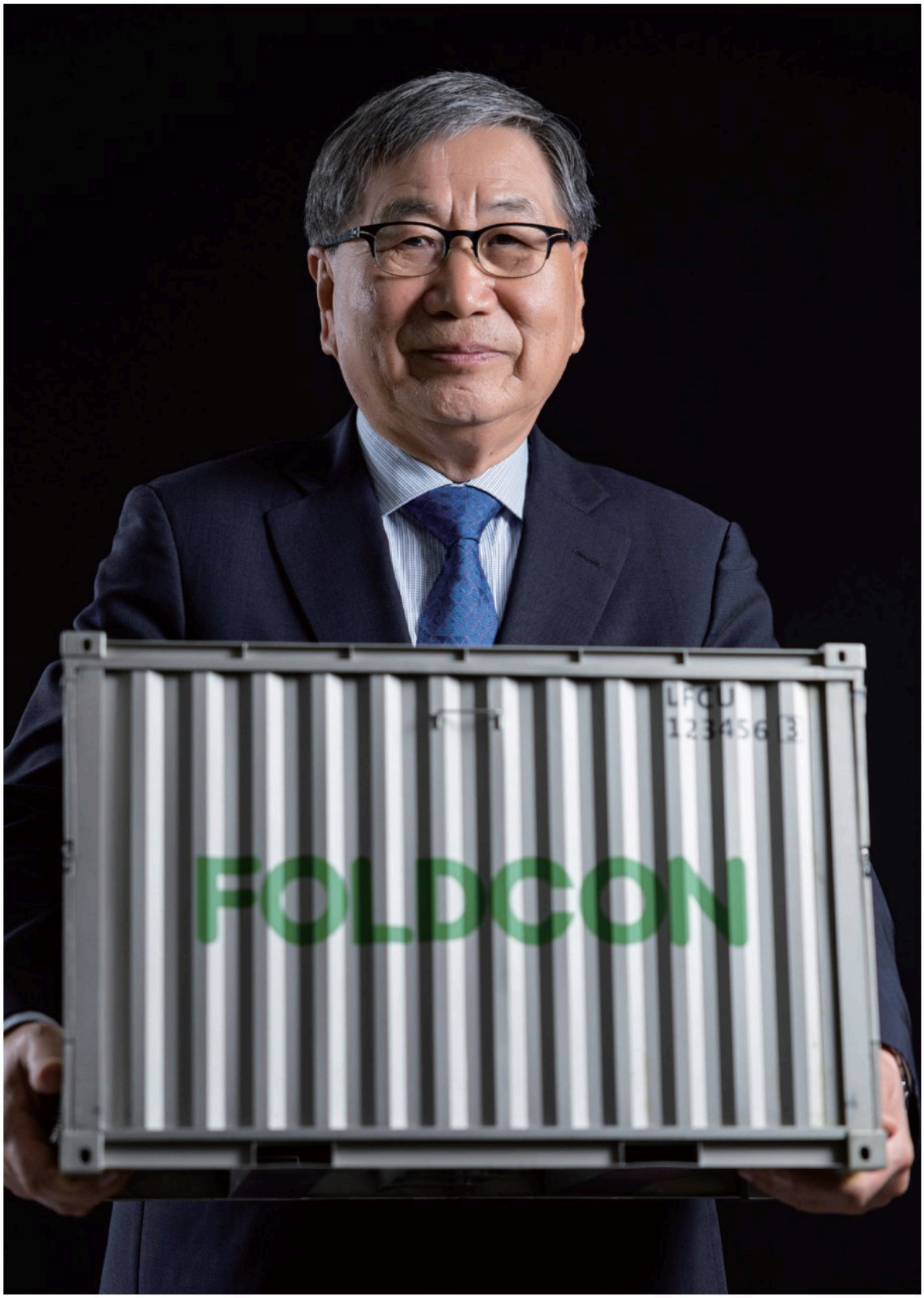
첫 번째는, 피지컬 인터넷 프로젝트(Physical Internet Project)다. 물류는 20년 단위로 새롭게 진화해왔다.

1964년 미국에서 물적유통관리(Physical Distribution Management)가 처음 탄생했고, 21년이 지난 1985년에는 로지스틱스(Logistics)로 진화했다. 또다시 20년이 지난 2005년에는 공급망관리(Supply Chain Management)로 발전했다. 현재는 미국, 유럽, 일본 등을 중심으로 정보시스템 분야에서 디지털과 데이터 혁명을 이룩한 것처럼, 물류 분야에서도 정보 연결은 물론이고 코드 체계나 포장규격, 물동량 단위, 물류시설 장비 등을 표준화해 각 거래 당사자  사이에 물류자산을 공유하게 하는 피지컬 인터넷 분야가 태동하고 있다.

로지스올 창립 40주년 기념사업으로 Logistics Alliance for Physical Internet(LAPI)라는 이름으로 창립 50주년인 2034년까지 고객 기업들과 함께 새로운 물류 시대 창조에 도전하고 있다. 현재도 로지스올은 여러 산업분야에서 35만여 회사들이 표준화된 파렛트 3000만 매, 컨테이너 5000만 매를 공동으로 이용하고 있다. 이것이 교두보가 될 것이다.

둘째는 한국에서 성공한 사업모델을 전 세계로 전개 중이다. 특히 해상용 컨테이너 혁신 모델인 절첩식 컨테이너 폴드콘(FOLDCON) 사업을 전개하려고 한다. 1956년 탄생한 해상용 컨테이너는 지난 60년간 세계무역발전에 크게 기여했다. 그러나 고정식 컨테이너들은 물자의 지역별 불균형으로 빈 컨테이너가 이동하고 항만에 쌓여있어 수많은 비용 낭비와 어려움을 발생시키고 있다. 폴드콘은 이 문제를 해결하기 위해 빈 컨테이너를 현장에서 즉시 1/4 높이로 접어서 공간을 축소할 수 있다. 운송비를 1/4로 줄이고 항만 보관 능력을 4배로 증가시키고 하역 작업속도도 4배 신속하게 하는 물류 혁명을 이룰 수 있다. 로지스올에서 처음 시작하는 폴드콘 사업은 특허 상품 개발이 완성되는 단계로, 새해부터 세계를 향해 출발할 예정이다.

내 마지막 물류의 꿈이 쉬운 길은 아니다. 이해관계자들을 설득해 함께 노력하며 공존공영할 수 있다는 믿음을 주어야 한다. 40년 전 물류의 길에 설 때도 아무 것도 가진 것 없이 오직 물류의 꿈 하나뿐이었다. 수많은 물류인을 설득해온 것과 똑같은 방식으로 공존공영이라는 초심으로 다시 돌아가 세상을 움직이는 시스템을 만들고 싶다.


LFCU
FOLDCON

# “남이 가지 않는 길을 걷다”

**남이 가지 않는 길을 걷는다는 생각은 창업 당시부터 지금까지 내가 지니고 있는 신념이다. 한국에서 성공한 사업 모델을 글로벌로 확장하는 것이 그 시작이다. 현재 로지스올은 21개 나라에서 국내외 법인 39개를 운영 중이다. 2005년 중국 정부의 간곡한 요청으로 시작한 '차이나 파렛트풀(CPP)'을 시작으로 이후 미국과 멕시코 등 북미, 베트남, 체코, 헝가리, 폴란드 등의 물류 혁신에 앞장서고 있다.**

미국의 워싱턴 D.C.에 위치한 스미스소니언 국립 자연사박물관에 가면 한국의 '지게'가 전시돼 있다. 농촌에서 등짐을 나르는 데 쓰던 한국의 지게가 미국의 자연사박물관에 소개된 이유는 이렇다.
동력 기계가 발명되기 전, 인력을 활용한 도구 중 물류 운반사를 빛낸 기술의 하나로 지게가 꼽힌 것이다. 나는 1억 4800만 개에 달하는 표본과 유물 컬렉션 중의 한 발명품으로 손꼽힌 지게를 보며 선조들의 지혜에 감탄했다.
박물관에 전시된 지게를 보며 감탄했던 이유는 내 물류 인생이 '지게차'에서 비롯했기 때문일 것이다. 1980년부터 46년 동안 물류의 외길을 걸어오는 동안 한국 물류산업의 태동부터 성장까지를 지켜봐 왔다. 그런 나를 사람들은 정통 '물류맨'이라고 불렀다.

표준 규격 파렛트를 기업이 공동으로 이용하는 이른바 '파렛트풀'은 그 자체로 '물류 혁명'과 같았다. 나는 이와 같은 원리로 산업 및 유통 현장에서 쓰이는 다양한 컨테이너를 기업 간 공동으로 이용하는 시스템인 컨테이너풀을 만들기도 했다.
국내에서는 최초로 파렛트풀과 컨테이너풀 시스템을 도입했고, 이 시스템은 현재 국내외의 35만여 고객사가 이용하는 글로벌 물류 플랫폼으로 안착했다. 파렛트는 오늘날의 물류산업을 일으킨 모세혈관 같은 존재다. 공장이나 물류창고 등에서 단순히 물건을 올려놓은 받침대라고 지나치기 쉽지만, 이 파렛트 시스템 덕에 인류의 노동 혹사는 마침내 사라지게 되었다.

## 운명을 바꾼 지게차와의 만남

나는 어릴 때부터 탈곡기, 발동기 같은 기계를 좋아했다. 내 고향 전남 광양은 당시만 해도 농촌 지역이었고, 나는 전형적인 시골 촌놈이었다. 그런 내가 파렛트와 처음 인연을 맺은 것은 어쩌면 운명이었을지도 모르겠다.

나와 파렛트의 인연은 1977년부터 시작되었다. 서울대 농대에서 농기계를 전공한 나는 당시 국내 최대 중공업사인 대우중공업에 공채 12기로 입사했다. 엔지니어로 처음 발령받은 곳은 지게차 생산 공장이었다.

그 당시에는 월급을 많이 주는 대기업에 들어갔다는 것만으로도 좋아서 신나게, 열심히 일했다. 그때까지만 해도 지게차가 내 인생을 바꿀 것이라고는 생각지도 못했다. 산업차량생산본부 기술개발부에서 일하던 나는 입사 후 2년이 지난 1979년에 세일즈엔지니어링 파트로 인사 발령을 받았다.

평소에 기계만 만지는 엔지니어였던 내가 영업을 제대로 알 리 없었다. 서울 대우빌딩 20층 사무실에서 담배만 피우는 시간이 늘어만 가던 시기였다. 당시 회사는 사정이 꽤 급박하게 돌아가고 있었다. 대우 마크가 붙어 출시된 지게차는 제품 출시 첫 해에 1천대씩 팔려

나가곤 했다. 그야말로 공급이 수요를 못 따라갈 지경이었다. 하지만 사업 3년차에 접어들면서 판매량이 절반으로 떨어지더니 판매 부진의 늪에 빠졌다.
사정이 이렇다보니 회사에서는 일 잘하던 엔지니어들을 차출해서 영업부서를 만든 것이다. 당시 김우중 회장의 최대 관심 사업 중 하나였던 지게차를 어떻게든 팔아야 한다는 경각심에 그룹 전체에 비상이 걸렸다. 지계를 잘 안다는 엔지니어들이 영업 일선에 투입된 건 그 때문이었다.

**김우중 회장의 눈에 들다**

당시 대우는 중공업 사업이 아닌 섬유 사업이 주류였다. 그러나 우연한 기회로 정부의 제안을 받고 중공업 분야에 진출하게 되었다.
대우중공업의 전신인 한국기계공업은 일제강점기에 잠수함을 건조할 만큼 우수한 기술을 보유하고 있었다. 박정희 정부 당시 화두는 산업화였고 이에 정부는 국영기업인 한국기계공업을 민영화하려고 했다. 첫 제안을 받은 당사자는 이병철 당시 삼성그룹 회장이었다. 하지만 그는 이미 전자산업에 뜻을 두고 있었기에 정부의 제안을 거절할 수밖에 없었다. 이에 신생 대기업이었던 대우에게 기회가 찾아왔던 것이다.
당시 김우중 회장은 공격적인 경영 스타일로 정부의 제안을 받아서 한국기계공업을 경영했다. 인수 초기 인천공장에 야전침대를 가져다놓고 숙식을 해결하며 경영할 정도로 열정적으로 임했다. 당시 김 회장의 눈에 들어온 것이 바로 지게차였다.

나는 해외 각국을 다니며 물류 현장에서 꼭 필요한 것이 지게차라는 사실을 알게 되었고 시장의 잠재력을 높이 평가했다. 오죽하면 지게차 사업부에서 1년에 200대를 팔겠다고 보고했더니 '웃기지 마라. 1000대는 팔아야 한다'고 할 정도였다. 김 회장은 그날로 일본 중장비 제조사인 고마츠를 찾아가 1천대 분량의 부품 계약을 맺고 돌아왔다.

이러한 김 회장의 포부는 지게차 사업 2년 차까지만 해도 맞아떨어졌다. 하지만 3년차에 접어들면서 사정이 달라졌다. 당시 엔지니어였던 내가 영업부로 차출된 것은 그만큼 사정이 급했기 때문이었다. 설계만 하던 나에게 갑자기 세일즈를 하라고 했을 때는 품속에 늘 사표를 지니고 다녔다.

'딱 파견기간 6개월만 버티자.'

사람을 만날 때면 괜히 가슴이 뛰고 식은땀이 나곤 했지만 그 생각 하나로 버텼다. 하지만 사람 일은 미래를 알 수 없다. 희안하게도 영업을 하면 할수록 이상한 오기가 솟았는데, 당시 왜 한국의 지게차가 잘 팔리지 않는지 원인을 반드시 알고 싶다는 생각이 들었고 실제 미국과 유럽, 일본 등 해외의 물류 현장을 돌아다녔다.

그때 나는 해외에서 사용되는 지게차가 우리 것과 다른 점을 발견했는데, 지금 돌이켜보면 이때의 관찰력이 내가 영업에 성공할 수 있었던 원동력이었던 것 같다. 1970년대에 국내에서 운용되던 지게차는 대부분 3.5톤 무게의 대형 차량인 반면, 선진국에서는 무게가 훨씬 가벼웠다. 사람이 힘으로 들지 못하는 중량물을 드는 데 쓰이는 게 아니라, 사람이 들고 물자를 실어나르는 용도였던 것이다. 애초에 그들은 지게차의 용도 자체가 우리와 달랐다.

**해외 각국을 다니며 물류 현장에서 꼭 필요한 것이 지게차라는 사실을 알게 되었고 시장의 잠재력을 높이 평가했다. 오죽하면 지게차 사업부에서 1년에 200대를 팔겠다고 보고했더니 '웃기지 마라. 1000대는 팔아야 한다'고 할 정도였다. 김 회장은 그날로 일본 중장비 제조사인 고마츠를 찾아가 1천대 분량의 부품 계약을 맺고 돌아왔다.**

당시 현장을 둘러보면서 알게 된 또 다른 점은 지게차와 함께 파렛트가 함께 사용되었다는 점이다. 해외에서는 20kg 박스 50개를 쌓아 파렛트에 적재해 2톤 이하 소형 지게차로 작업하는 게 일반적인 방식이었는데 지게차 포크에는 여지없이 물자를 쌓아놓은 파렛트가 끼워져 있었다. 물건을 쌓을 때도, 선적 때도, 하역할 때도 지게차를 쓰려면 반드시 파렛트가 있어야 했다.

## 기계 엔지니어에서 파렛트풀 전도사로

지게차를 연구하러 갔다가 파렛트의 가치를 발견하고 돌아온 셈이었다. 파렛트라는 것이 단순히 화물 깔판이나 받침대가 아니라 물류 이동의 핵심 도구가 될 수 있음을 깨우친 것이다. 이후 회사로 돌아와서 상부에 지게차 시장을 확대하기 위해서는 파렛트 시스템화를 구축해야 한다는 내용으로 보고서를 썼다.

1980년에 내가 처음 쓴 물류 논문의 주제 역시 같았다. 나는 파렛트의 시스템화, 즉 파렛트풀 시스템을 조성함으로써 지게차 판매량을 높일 수 있다고 주장했다. 또한 이러한 파렛트풀 산업을 조성하기 위해서는 정부와 기관, 기업의 역할이 중요하다고 강조했다. 전문 물류협회를 설립함으로써 계몽활동을 펼쳐나가야 한다는 게 요지였다.

당시 이 보고서는 대우중공업 내에서 큰 반향을 불러일으켰다. 당시 주축인 대형 지게차가 아닌 소형 지게차로 바꿔야 한다는 것, 그리고 선진국처럼 파렛트풀 시스템을 조성해서 보급해야 한다는 것은 관점의 변화였다. 나는 당시 "국가적 SOC로 추진해 파렛트풀이 정착되기만 하면, 1년 1000대가 아니라 1만 대, 2만 대도 팔 수 있다"고 공언했다.

그러자 사장님 이하 영업담당 임원들은 나를 완전히 다르게 보기 시작했다. 사장님은 당시 직급이 대리밖에 안 되었던 나를 임원들 앞에서 '사업은 저렇게 하는 거다' '서병륜이 하라는 대로 하라'고 추켜세웠다. 당시 대기업 문화가 지금보다는 보수적이었음을 감안하면 얼마나 큰 파장이 일었겠는가. 500대를 파는 것도 끙끙대던 회사세 2만대 판매를 제안했으니 그럴 법도 했다.

그렇게 사내에서 영웅 대접을 받으며 이리 뛰고 저리 뛰는 동안 3~4년의 시간이 흘렀지만, 사업은 기대만큼 속도가 나지 않았다. 단순히 작은 지게차를 만드는 수준이 아니라 기존의 없던 파렛트 산업을 형성해야 하는 데다가 물자를 내고 받는 관계사들이 동참하는 생태계를 조성하는 일은 결코 만만치 않았다.

그동안 나를 믿고 지지해주던 사장과 임원들도 자리가 바뀌고 어느덧 사내에서는 "돈만 까먹고 해외만 돌아다닌다"며 비아냥거리는 목소리도 생겼다. 그러던 1984년의 어느 날, 느닷없이 공장으로 원대복귀 명령이 떨어졌다. 하지만 엔지니어였던 나는 3~4년 사이 이미 파렛트풀과 물류 혁신에 푹 빠진 '물류맨'으로서의 정체성으로 바뀌어있었다.

**당시를 돌이켜보면 죽기 살기로 뛰었던 생각밖에는 없다. 나 스스로는 '물류 거지가 됐다'고 웃어넘기던 시절이었다. 당시는 파렛트풀은커녕 물류의 개념조차 희미했던 시절이었다. 물류 산업에 대한 인식 개선이 시급하다는 생각에 '물류 뉴스'를 제작해 기업 물류 담당자들과 언론에 배포했다.**

원래 직무로 복귀했지만 파렛트풀이 눈앞에 아른거렸다. 그렇게 몇 달 동안 품에 사표를 넣고 다니다가 결국 1984년에 사표를 냈다. 사직서를 내고 닷새 만인 9월 1일 한국물류연구원을 세웠다. 이 날이 회사 창립기념일이 된 셈이다.

하지만 기대에 가득 찼던 창업 초기는 괴로움과 고난의 연속이었다. 퇴직금 800만 원을 투자해 사무실을 얻고 집기를 사고 나니 자금은 바닥이 났다. 당시를 돌이켜보면 죽기 살기로 뛰었던 생각밖에는 없다. 나 스스로는 '물류 거지가 됐다'고 웃어넘기던 시절이었다. 당시는 파렛트풀은커녕 물류의 개념조차 희미했던 시절이었다. 물류 산업에 대한 인식 개선이 시급하다는 생각에 '물류 뉴스'를 제작해 기업 물류 담당자들과 언론에 배포했다.

물류대회 개최, 해외연수단 파견 등 이른바 '물류 계몽가'로서의 활동에 집중한 것이다. 이렇듯 혼신의 노력을 쏟은 덕분인지 언론에 '물류 전문가'로 이름이 알려지기 시작했고 여러 신문과 방송 등에서 물류 관련 뉴스를 기획할 때 '전문가'로 등장하기도 했다.
하지만 제대로 된 사업 실적이 없었던 상황에서 수익은 여전히 마이너스였다.

하지만 하늘은 스스로 돕는 자를 돕는다. 연구원 설립 2년 후인 1986년, 뜻밖의 기회가 찾아왔다. 당시 동양제과 담철곤 부사장이 어느 날 내게 면담을 청했다. 당시 동양제과는 서울과 대구, 익산 등 3곳에 5개 공장을 가동 중이었다. 또 전국 20여 개 지점과 물류센터, 50여 개 대리점과 창고를 배치한 물류체계를 운영했는데 이와 관련해 물류 컨설팅을 내게 의뢰한 것이다.

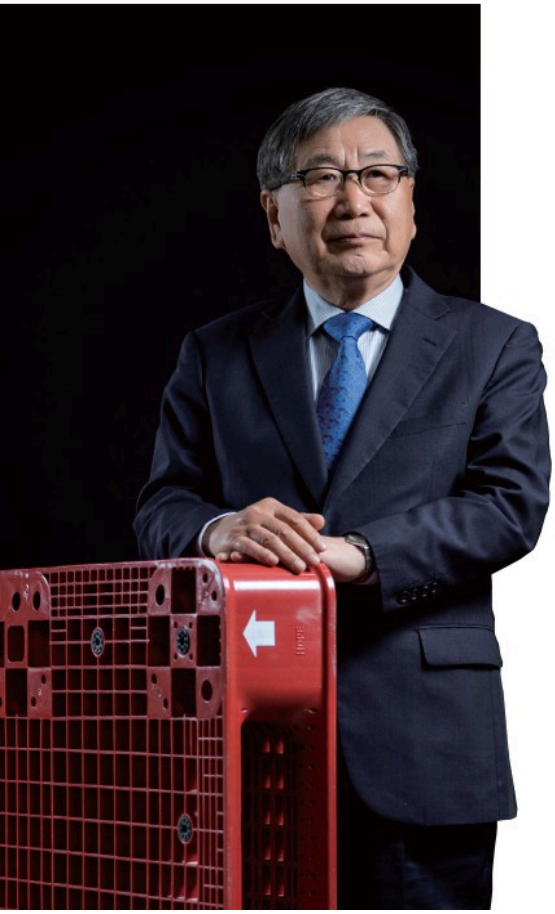
나는 표준 파렛트에 의한 유닛 로드 시스템(Unit road System)을 구축하고 상하차 등 하역 작업의 기계화를 추진했다. 그동안 공장 구내용으로만 사용하던 파렛트를 공장과 물류센터 간 공유함으로써 일관 시스템을 실현했다. 동양제과의 컨설팅에 성공한 이후에는 오뚜기, 삼성전자, 해태제과, 빙그레, 고려합섬, 부산파이프, 롯데칠성음료, 코오롱상사 등 30여 개 기업에서 컨설팅 의뢰가 들어왔다.

이후 쟁쟁한 기업 30곳의 물류 컨설팅을 전담하는 과정에서 많은 것을 배우기도 했지만 업무량도 만만치 않았다. 보통 한 기업을 컨설팅하는 데 3~6개월이 걸리는데, 1년 동안 5~6곳을 컨설팅했으니 초인적인 스케줄을 소화해야 했다. 그 과정에서 '물류 컨설팅은 서병륜이 최고다'라는 칭찬을 받았고 인정받았다는 자부심 하나로 힘든 줄도 몰랐다.

# 세계 최대 플라스틱 파렛트풀 전문기업을 만들다

하지만 '기업 물류 컨설팅'은 시작에 불과했다. 파렛트풀을 국내 물류 전반에 안착시키겠다는 꿈은 여전히 요원했다. 1985년 한국파렛트풀을 설립한 이후에도 1990년까지 5년여 간은 이렇다 할 계약 한 건을 체결하지 못하는 고난의 시기였다. 1990년대 후반까지도 국내에서는 맥주와 음료, 설탕 등 물동량이 큰 일부 대기업만 파렛트 수송 시스템을 도입했을 뿐, 대다수의 기업은 여전히 하역 작업을 인력에 의존했다. 어딘가 돌파구가 필요한 상황에서 내가 찾아간 곳은 석유화학업계였다.

1990년부터 3년 간 국내 대표 석유화학 업체 12곳과 파렛트풀 공동이용 제도 계약을 추진했다. 3년이라는 설득 과정에서 11개 회사 대표이사에게 계약서를 받아냈다. 마지막으로 단 한 곳, 당시 국내에서 제일 큰 회사를 남겨둔 상황에서 이 회사가 참여를 거부했다. 그 전까지 수많은 회의와 설득을 거쳐 12곳의 대형사와 원료 사용 도착 업체 1만 5000곳과 계약을 맺기 직전인 상황에서 모든 일이 수포로 돌아간 것이다. 당시의 충격과 허탈감은 말로 표현할 수 없을 정도다.



**계약서 없이 영업하다**

이 회사는 왜 파렛트풀 시스템 참여를 거절했을까. 이유는 분명했다. 분실이나 파손 시 고객사에 변상을 요구할 수 없다는 것이었다. 하지만 이러한 이유로 3년 간의 노력을 물거품으로 만들 수는 없었다. 나로서는 마지막 결단을 내릴 수밖에 없었다.

'계약서 없이 일단 시작하면 될 거 아냐?'

이렇게 '계약서 없는 사업'이 시작되었다. 나는 석유화학업계 실수요 업체 1만 5000개 사에 파렛트 분실 책임을 묻지 않겠다고 '폭탄선언'을 했다. 회수에 관한 모든 책임을 한국파렛트풀이 부담하되, 12개 업체 모두가 나서 고객사에 파렛트 회수 협조 문서를 보내는 조건이었다.

법적 책임 소재가 사라지자 마지막까지 계약을 미루던 대형사도 흔쾌히 참여를 결정했다. 당시 12개사 대표이사의 날인이 찍힌 '석유화학업계 파렛트 공동이용제도 안내문'을 나는 지금도 갖고 있다. 이때부터 지금까지 파렛트 회수를 위한 생존 경쟁이 이어지고 있다고 해도 과언이 아니다.

**'계약서 없이 일단 시작하면 될 거 아냐?' 이렇게 '계약서 없는 사업'이 시작되었다. 나는 석유화학업계 실수요업체 1만 5000개 사에 파렛트 분실 책임을 묻지 않겠다고 '폭탄선언'을 했다. 회수에 관한 모든 책임을 한국파렛트풀이 부담하되, 12개 업체 모두가 나서 고객사에 파렛트 회수 협조 문서를 보내는 조건이었다.**

초기에는 파렛트의 이동 경로가 확인되지도 않았다. 회수에 협조하지 않는 거래처도 부지기수였다. 그야말로 악전고투의 연속이었다. 이렇듯 회수되지 않거나 분실 또는 파손된 파렛트는 온전히 한국파렛트풀의 손실이 되었다. 그럼에도 불구하고 파렛트가 없으면 인력 운용 밖에 답이 없다고 생각했던 기업들이 파렛트 회수 관리에 서서히 참여하면서 파렛트 관리 문화는 조금씩 확대되어 나갔다.

현재 로지스올은 전국에 구축한 150여 개 수배송망 덕분에 파렛트 회수율이 99%를 넘어섰다. 이는 국내는 물론 세계 어디에서도 보기 힘든 수준이라고 자부한다. 또한 로봇 자동 선별 및 자동 세척·건조 시스템도 도입해 최적의 파렛트 품질을 유지하고 있다.

처음에는 그저 무모하게 보였던 '계약서 없는 사업'은 석유화학업계를 기점으로 거의 모든 산업 영역으로 퍼져나갔다. 그로부터 약 30년이 흐른 지금 우리 회사는 플라스틱 파렛트풀 기준으로는 글로벌 톱 기업으로 성장했다.

*표준 파렛트 3,000만 매와 표준 컨테이너 5,000만 매,*
*보유 지게차 1만 7,000대 풀링 시스템 고객사 35만 기업*

이 모든 것이 로지스올이 만들어낸 위대한 성과다. 비록 계약서도 없이 시작할 만큼 절실함 하나로 시작했지만, 이러한 도전이 없었다면 선진국 수준의 반열에 오르기도 어려웠을 것이다. 심지어 중국 같은 곳에서도 계약서 없이 물류사업을 한다는 것은 불가능하다. 그럴 수밖에 없는 것이 파렛트를 회수하기는커녕 도난되는 경우가 대부분이기 때문이다.

지금에 와서 돌이켜보면 한국에서 이런 도전을 할 수 있었던 이유는 정으로 통하는 민족성이 있었기 때문이다. 요즘은 파렛트 분실 시에 고객사들이 알아서 변상을 해주는 문화로 자리잡았다. 이는 파렛트풀이 없이는 모든 물류가 멈춰 선다는 데 대한 공감대가 이뤄졌기 때문이다.

# 책 속에 물류가, 창조가 있다

현재 서울 마포구 로지스올 사옥에는 물류 전문 도서관이 구착되어 있다. 내가 평생을 읽어왔던 물류 전문 서적 5,500권과 경제·경영 서적 2,000여 권을 모아놓았다. 물류 서적의 경우 구미 지역과 일본에서 사들여놓은 책이다. 이 책이야말로 내가 물류 전문가로 노력해 온 지난 45년 간의 세월의 흔적이 고스란히 담겨 있다. 사업을 하다 보니 성공의 비결을 묻는 이들이 많다. 나는 사업에서 가장 중요한 것은 '창조'라고 생각한다. 단순히 남의 것을 베끼면 성공하기 어렵다. 애플이 없던 생태계를 만들어 스마트폰 시장을 압도하는 것처럼, 나 또한 물류 생태계를 만들어나가고 있는 중이다. 그리고 새로운 산업 생태계를 만드는 유일한 길이 독서라고 생각한다. 사옥에 물류 전문 도서관을 구축한 이유는 물류 사업에 필요한 지식을 구축하기 위해서는 지구 끝까지라도 찾아가서 그 책을 사와서 읽겠다는 각오이기도 하다.

나는 사업에서 가장 중요한 것은 '창조'라고 생각한다. 단순히 남의 것을 베끼면 성공하기 어렵다. 애플이 없던 생태계를 만들어 스마트폰 시장을 압도하는 것처럼, 나 또한 물류 생태계를 만들어나가고 있는 중이다.

**나에게 영감을 준 스승**

돌이켜보면 내게 물류의 길을 알려준 스승을 만난 것도 책을 통해서였다. 1979년 대우에 근무하던 시절, 변변한 물류 책 한 권 없던 시절에 나는 을지로 일대의 헌책방을 돌며 외국 서적과 자료들을 닥치는 대로 읽었다. 당시 '하역과 기계(荷役と機械)' 이름의 일본 물류 전문지가 있었는데 일본하역연구소 히라하라 스나오 소장이 펴낸 잡지였다. 나는 그에게 참 많은 빚을 졌다. 일본의 하역 기계화를 만든 그는 태평양전쟁 당시 병참 하역 현장에서 수많은 인부들이 고통을 받는 모습을 보며 '인간을 중노동에서 해방시키겠다'는 신념을 가진, 말 그대로 '혁명가'였다. 그가 주창한 하역 기계화의 핵심이 바로 지게차와 파렛트 시스템이었다. 이 잡지 안에는 내가 일본과 구미에서 눈으로 직접 본 파렛트풀 시스템이 고스란히 담겨 있었다.

나는 그에게서 많은 영향을 받았기에 그를 직접 만나러 일본에 가기도 했다. 히라하라 소장은 내가 한국에서 찾아온 연유를 밝히자 눈물을 흘리며 반겨주었다. 그는 일제강점기인 4살 때 한국에 건너와 고등학교 졸업 때까지 평양에서 산 사람이었다. 히라하라 소장은 평소에도 '내 뼈는 일본이지만 살은 어머니의 나라, 조선'이라고 외치며 조총련계를 말없이 돕던 인물이기도 했다.

내가 만났을 당시 그는 이미 구순이 넘은 나이였다. 자택에서 나를 독대하며 3~4시간씩이 글로벌 물류 현황을 이야기할 정도로 그는 열정적인 사람이었다. 나는 그가 나를 위해 따로 만든 교재를 지금도 간직하고 있다.

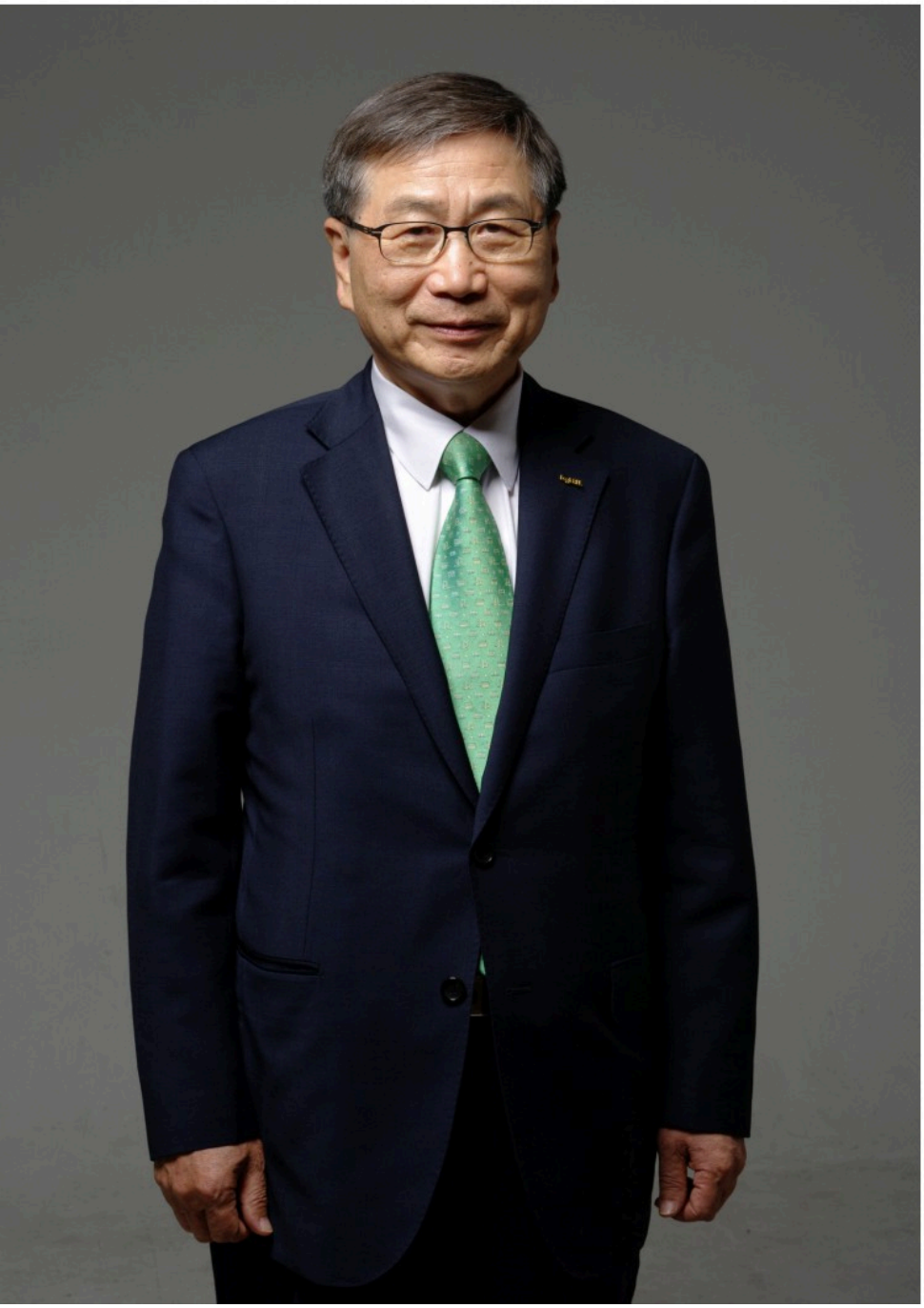
내 인생의 두 번째 인생작을 꼽으라면 일본상공회의소가 1976년 펴낸 '물류 시스템화 입문(物流システム化の手引)'이다. 히라하라 소장의 추천작인 이 책은 일본 정부가 산업계의 물류 시스템을 개선하기 위해 국가 차원에서 추진할 방안을 제시하고 있다. '하역과 기계(荷役と機械)', 그리고 '물류 시스템화 입문(物流システム化の手引)'이 오늘날 로지스올의 파렛트풀 시스템을 있게 한 주춧돌이라고 해도 과언이 아니다. 현재 한국파렛트풀(KPP)은 일본 JPP의 규모를 넘어섰다. 나의 스승인 히라하라 소장의 평생 꿈이 일본이 아닌 한국에서 완벽히 실현된 것이다.

*'남이 가지 않는 길을 걷는다'*

이 생각은 창업 당시부터 지금까지 내가 지니고 있는 신념이다. 여전히 갈 길은 멀다. 한국에서 성공한 사업 모델을 글로벌로 확장하는 것이 그 시작이다. 현재 로지스올은 21개 나라에서 국내외 법인 39개를 운영 중이다. 2005년 중국 정부의 간곡한 요청으로 시작한 '차이나 파렛트풀(CPP)'을 시작으로 이후 미국과 멕시코 등 북미, 베트남, 체코, 헝가리, 폴란드 등의 물류 혁신에 앞장서고 있다.

# “모두가 잘 사는 공존공영을 향해”

로지스올은 최근 해외시장 진출을 위해 승부수를 던졌다. 글로벌 파렛트풀인 RRPP(Recycled Reusable Plastic Pallet)을 도입하기로 한 것이다. 이는 수출입 물류에 사용하는 친환경 재생 플라스틱 파렛트로, RFID(Radio-Frequency IDentification) 태그를 장착해 화물의 이동 이력 추적이 가능한 첨단 제품이다. 글로벌 파렛트풀 1위인 호주의 CHEP사가 여전히 목재 파렛트풀 중심인데 비해 이 제품은 자원순환이 가능한 친환경 소재를 사용했다. 이로써 한국의 성공 모델을 글로벌로 이식할 만반의 준비가 끝났다.



로지스올의 또 다른 사업 모델로는 접이식 컨테이너인 '폴드콘(FOLDCON)' 개발을 꼽을 수 있다. 글로벌 시장 확대를 위해 개발한 이 제품은 세계 유일의 접이식 컨테이너다. 일반 컨테이너와 규격은 같지만 접으면 부피가 4분의 1로 줄어드는 설계 방식이 적용되었다. 컨테이너를 접어 부피를 25% 줄이면 운임과 배송 속도 역시 획기적으로 줄어든다. 현재는 기술 설계와 제작이 마무리된 상태로 포스코와 협업해 2024년부터는 본격적인 양상을 준비 중이다.

한 번 상상해보자. 오늘날 전 세계 항만에는 빈 컨테이너가 꽉 들어차 있다. 그런데 폴드콘을 쓰면 항만의 수용 능력이 4배로 늘어난다. 전 세계 해상 물류에 또 한 번의 혁신이 만들어지는 기회가 될 것이다.

또한 창립 40주년을 맞아 'LAPI(Logistics Alliance for Physical Internet)'를 새로운 사업으로 추진하고 있다. LAPI 사업은 로지스올그룹의 슬로건인 'Total Logistics Alliance'에 새로운 차원의 공동물류 개념인 '피지컬 인터넷'을 결합한 것으로 기업 간의 장벽을 뛰어넘어 모든 물류 자산을 공유하는 공동물류 시스템을 의미한다. 로지스올그룹은 스마트 물류 사업을 이끄는 CES(로지스올 컨설팅, 엔지니어링, 시스템즈) 3개 법인을 선봉으로 물류 혁신 시스템을 LAPI와 융합해 미래 성장동력으로 삼을 계획이다.

**글로벌 파렛트풀 1위인 호주의 CHEP사가 여전히 목재 파렛트풀 중심인데 비해 이 제품은 자원순환이 가능한 친환경 소재를 사용했다. 이로써 한국의 성공 모델을 글로벌로 이식할 만반의 준비가 끝났다.**

물류의 불모지에서 오늘날 한국 물류의 주축으로 살아온 지난 세월을 함축하자면 '공존공영(共存共榮)'과 '물류지도(物流之道)'라고 표현할 수 있다. 1984년 물류연구원을 세울 때부터 오늘날에 이르기까지 나 혼자서 할 수 있는 일은 아무 것도 없었다. 협회와 함께 해온 초기 멤버들, 회원사들, 파렛트풀 시스템을 수용해준 고객사들이 한마음 한뜻으로 함께했기에 성과를 이룰 수 있었다. 얼라이언스(Alliance)를 뜻하는 로지스올의 'ALL'처럼 직원과 회사, 고객, 사회 구성원 모두가 함께 잘 사는 공동체를 만드는 것이 기업가로서의 마지막 사명이다.

40여 년 전 파렛트풀·컨테이너풀을 도입한 건 한국 최초였다. 그리고 로지스올은 2023년 매출 2.1조원을 기록하는 성과를 거두었다. 앞으로 2034년에는 매출 10조원을 달성해 풀링(Pooling) 기반 글로벌 톱 티어 종합물류기업으로 성장한다는 목표를 가지고 있다.

# 서병륜 학술상

서병륜 학술상은 사단법인 한국로지스틱스학회와 로지스올 그룹이 공동으로 주최하여 국내 로지스틱스 분야에서 학문적으로 크게 기여하면서 국가 물류경쟁력의 위상을 높인 인재를 발굴하자는 의미로 만들어졌다.

이 학술상은 물류 분야에 우수한 리더십, 연구, 실천적인 기술, 혁신적인 기여 등을 종합적으로 평가, 서병륜 학술상과 신진학자상로 나눠 수상자를 선정하여 상패와 상금을 수여한다.

최근 물류산업은 정보와 IT가 융합된 플랫폼 기반의 새로운 패러다임으로 진입하면서 국내는 물론 글로벌 물류시장으로 진일보하고 있다. 또한, 최근에 주목받고 있는 피지컬인터넷(PI)은 기업의 데이터 공유와 공동물류 및 프로세스 표준화를 통해 물류 효율성을 높이는 신개념 물류시스템으로 이 분야에 좀 더 많은 연구와 노력이 필요한 때라고 생각한다.

제1회 서병륜 학술상_경기대학교 김현수 교수, 신진학자상_울산과학대학교 박성민 교수

이러한 시대적 요구에 맞는 사례 연구와 노력으로 물류 산업이 한단계 더 발전할 수 있는 계기가 되길 바라며, 끊임없는 물류 기술 개발 및 학술적 연구 활동 그리고 학자들의 성장과 발전을 위해 앞으로도 서병륜 학술상은 지속될 것이다.

제2회 서병륜 학술상_부산대학교 김동진 교수, 신진학자상_한국항공대학교 송보미 교수

제2회 서병륜 학술상 기념 단체사진

LOGISALL
TOTAL LOGISTICS ALLIANCE