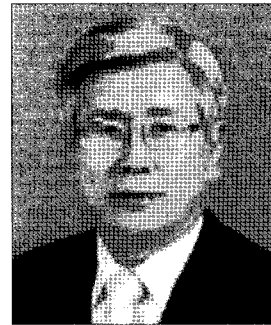




물류기기산업 전문화, 세계화 추구할 때



영림목재(주)
회장 이경호

본 인터뷰 기사는 2008년 12월 1일 물류신문사에서 인터뷰한 기사를 전재한 것입니다. 국내 목재 제작용계의 한 축을 담당하고 있는 영림목재(주)의 이경호 회장의 인터뷰로서 어려운 불황속에서도 사업의 다각화와 전문화, 고품질의 제품생산 등을 통하여 시장을 개척하려는 강한 집념을 엿볼 수 있습니다.

- 편집자 주 -

지난 40여 년간 신용과 기술을 바탕으로 국내 파렛트 제작산업에 일익을 담당해온 영림목재(주)(대표 이경호)가 사업 다각화를 통해 새로운 시장을 개척해 나가고 있다. 제품을 통해 산업발전에 공헌 한다는 자부심으로 최선을 다하고 있는 영림목재의 이경호 대표를 만나 올해 시장과 앞으로의 계획에 대해 이야기를 들어봤다.

Q. 올해 파렛트 시장을 평가하신다면...

국내의 목재파렛트 시장은 이미 포화상태입니다. 또한 올해의 경우 고환율과 고유가로 경기가 악화되었습니다. 기업의 경영난이 계속됨에 따라 시장의 소비가 둔화되고 침체의 늪에서 빠져 나오지 못하고 있습니다. 영림의 경우 작년 매출 실적에도 못 미치는 영업실적을 기록했습니다.



앞으로 남은 올 한해도 뚜렷한 시장의 상승은 없을 것으로 예상됩니다. 하지만 다행스러운 것은 올해 영림목재가 주력으로 개발했던 목재 및 합판(LVL) 파렛트와 포장용 목재 및 합판(LVL) 상자를 기본으로 한 플라스틱이나 철제 물류기기에서는 작년에 비하여 증가 했다는 것입니다.

Q. 사업을 다각화 하고 있는데?

사실 국내의 목재 파렛트의 수요는 점점 줄어들고 있으며 플라스틱과 철재 등 다른 소재 제품의 수요가 점점 많아지는 추세에 있습니다. 그렇기 때문에 영림목재는 기존 목재 파렛트는 지속적으로 생산 판매 하면서 다른 소재(플라스틱, 철제)의 제품 개발에 힘쓰고 있는 것이 사실입니다.

현재 꾸준히 증가하고 있는 목재 상자 부문에도 지속적인 판매를 할 계획이지만 목재 상자와 더불어 플라스틱과 철제 컨테이너에 대한 연구개발도 진행하고 있습니다. 현재 국가 표준 파렛트인 T-11형 플라스틱 파렛트는 개발이 완료되어 판매하고 있습니다.

또한 물류 선진국에서 많이 사용되고 국내에도 도입이 필요하다고 생각되는 리턴어블용 접철식 플라스틱 벌크컨테이너와 철제 와이어메쉬, 메쉬컨테이너의 개발이 완료되어 판매를 할 예정에 있습니다. 그 밖의 다른 물류 기기들을 계속적으로 개발하여 아이템의 다양화를 추구할 계획입니다.

Q. 원자재 가격이 많이 상승했는데...

전량 수입에 의존하는 목재의 경우는 유가와 달러화의 가파른 상승에 의해 연초보다 40%정도의 가격 상승이 있었습니다. 유가와 달러화의 상승 외에도 산지에서의 목재 수급 부족으로 인한 원가 상승요인도 발생하여 가파른 상승세를 보이고 있는 것이 사실입니다. 플라스틱의 경우도 마찬가지로 올 9월까지의 원유가의 상승으로 인한 원자재의 가파른 가격 상승이 있었습니다. 9월 말부터 원유가의 하락으로 플라스틱 원자재 가격은 차츰 낮아지고 있는 상황이지만 달러화의 상승으로 가격하락의 폭이 크지는 않습니다. 하지만 지금보다는 조금 더 하락할 것으로 예상 하고 있습니다.

Q. 2009년 파렛트 시장 전망은?

2009년은 접철식 컨테이너 등의 물류기기가 빛을 발하는 해가 될 것입니다. 올해에 이어 내년에도 경기의 악화가 예상되고 있습니다. 이러한 경제위기 속에서 물류의 중요성은 더욱 배가 될 것입니다. 즉, 화주나 물류기업들은 효율적인 물류시스템을 운영

하고 물류비를 절감할 수 있는 물류기기를 찾게 될 것입니다. 현재 영림목재에서 개발하고 있는 접철식 컨테이너 박스와 물류기기는 이러한 니즈에 부합하는 제품으로 큰 도움이 될 것입니다. 하지만 전체적인 수요는 시장의 침체로 인해 다소 어려움이 있을 것으로 예상됩니다.

Q. 위기극복을 위한 대비책이 있다면?

먼저 전체적인 계획을 말씀드리면 현재의 어려운 시기를 벗어나기 위해 영림목재는 타 업체보다 저렴한 양질의 제품을 생산하기 위해 노력 할 것입니다. 이러한 계획을 달성하기 위해 가장 중요한 것은 원가절감과 양질의 원자재를 다량 확보하는 것이라고 생각합니다.

영림목재는 원가 절감을 위해서 목재와 LVL, 합판 등을 구매할 수 있는 업체를 지속적인 발굴하고 있습니다. 이를 통해 신속하고 저렴하게 고품질의 제품을 납품하는 전략으로 난국을 헤쳐나갈 계획입니다.

또한 일본이나 유럽 등 선진국의 물류기기를 도입하여 판매할 예정입니다. 덧붙여 말씀드리면 얼마 전에 자동차 부품을 납품하는 기업에 맞춤형 컨테이너 300여 개를 생산하여 납품한 적이 있습니다. 물론 적지 않은 시간과 비용을 들였지만 종합적인 솔루션을 제공하면서 기대 이상의 성과를 거두게 되었습니다. 하지만 영림은 이에 만족하지 않고 맞춤형 물류기기를 연구하는데 많은 시간과 노력을 들이고 있습니다.

영림의 기업경영에 '판매량×가격=이윤'이라는 공식은 없습니다. '판매량×가격× 맞춤형 서비스와 지속적인 A/S=기업의 미래'라는 영림공식은 현 시점 뿐만 아니라 앞으로 있어서 그 시너지를 창출할 것입니다.

Q. 2009년 사업 전략 및 계획은?

2009년도 사업은 2008년도에 개발하였던 신제품을 본격적으로 시장에 판매하는 해로 정했습니다. 올해는 개발한 제품을 테스트 해 부족한 부분을 보완하는 해였다면 내년도는 본격적으로 시장에 판매하여 이익을 창출하는 해로 정하여 기업 이익 창출에 기여하려고 합니다. 그리고 현재 생산되는 제품에 만족하지 않고 물류비를 절감할 수 있는 제품을 지속적으로 개발하고 세계시장 흐름에 뒤떨어지지 않게 많은 연구 개발을 할 계획입니다.

이미 언급했다시피 이제는 고객 맞춤시대이며 국내의 물류산업 또한 과도기를 걷고 있습니다. 이런 시점에서 세부적으로 세 가지 계획을 실행하려합니다.

첫째, 물류시스템이 발달한 일본이나 선진국을 벤치마킹하려고 합니다. 선진물류기기 도입에 누구보다 먼저 발 빠르게 반응하고 그들의 장점을 흡수해 영림목재의 것으로 만드는 승화작업이 필요합니다. 이를 위해 각국에서 열리는 전시회나 활발한 교류를 통해 시야를 넓힐 계획입니다.

둘째, 고객 중심 서비스를 제공할 것입니다. 물류기기의 생산이나 유통은 영림목재가 하지만 사용은 기업 속의 생산인원들이나 운송인입니다. 그들의 눈높이에서 제품을 제작하고 사용하는 설계시스템을 갖추겠습니다.



셋째, 전문화와 세계화를 위해 뛴 것입니다. 지금까지는 사업의 다각화를 위해 노력했습니다. 이제 이러한 다각화를 바탕으로 물류기기산업의 전문화와 세계화를 추구해야 할 단계라고 생각합니다. 대외적인 홍보를 통해 국내물류산업 중심에 영림목재가 우뚝 서 있다는 것을 알리고 APP를 통해 아시아 물류통합의 적극적인 실행을 꾀할 것입니다.

Q. 정부나 시장에 바라는 점?

국내 물류사업은 이제 한 걸음을 떼었다고 생각합니다. 하지만 물류선진국은 저 멀리 어느 한 점에서 걸어가고 있습니다. 앞으로 영림목재는 선진국이 먼저 간 길을 인도하는 인도자가 되고 싶습니다. 선진국의 발자국을 따라가다 보면 어느덧 그들과 함께 또는 뒤로 멀리하고 나아갈 수 있게 하는 그런 인도자가 되고 싶습니다.

국내 물류분야가 올바른 곳을 향해 갈 수 있도록 표준화에 앞장서고 새로운 물류기기의 개발과 벤치마킹을 통해 한국 물류가 세계최고의 물류시스템을 갖출 수 있도록 이바지 하고 싶습니다. 물론 그러기 위해서 영림목재가 먼저 많은 노력을 기울여야 합니다. 하지만 이와 더불어 국가적인 차원에서 많은 지원이 뒷받침 될 수 있다면 영림의 발걸음은 더 가벼워질 것 같습니다.

가령 국내전시회 지원뿐 아니라 해외전시회에 참여할 때 참여비용에 대해 어느 정도의 혜택이나 환급이 있다면 국내업체들도 물류사업에 활발하게 참여 할 수 있을 것 같습니다. 또한 해외시장 개척단이나 외국바이어와 한국 업체들이 만나서 교류할 수 있는 교량을 제공한다면 수출증진에도 큰 도움이 될 것이라고 생각합니다.