



## 의약품물류, 철저히 특화되어야 한다



용마로지스(주)  
대표이사 이 원 희

본 원고는 물류신문 3월 31일자에 인터뷰 기사로써 의약품물류 선두 주자인 용마로지스(주) 이원희 대표이사의 인터뷰 내용입니다.

- 편집자 주 -

의약품의 원활한 물류와 유통상의 안전은 국민 건강과 보건의에 직결된다. 그만큼 제약산업과 의약품 시장에서 물류가 갖는 가치는 크며 의약 전문 물류기업의 사회적 책임은 막중하다. 하지만 국내 의약 물류 수준은 그러한 사회적 책임을 다하기에는 역부족인 실정이다.

‘물류기업의 사회적 책임’을 강조하고 있는 의약품물류 전문 기업 용마로지스(www.yongmalogis.co.kr)의 이원희 대표는 철저히 특화되어야 할 국내 의약품물류가 일반물류와 차별성을 갖지 못하고 있다는 점에 대해 크게 우려를 표한다.

이원희 대표는 “의약품이 일반 공산품과 함께 배송되거나 같은 공간에 보관되고 있는 것이 우리나라 의약 물류의 현주소”라면서 국민건강에 직결되는 의약품이 일반 음식물이나 화학제품과 같이 처리되는 위험천만함을 꼬집는다.

물론 KGSP(Korean Good Supplying Practices: 우수약품 유통관리 기준)와 같은 의약품 물류·유통에 대한 규정들이 있기는 하다. “하지만 규제와 감시가 전혀 이루어지지 않고 있으며 기준 미달인 기업들도 의약 물류를 수행할 수 있는 환경이 조성돼 있는 것이 우리의 현실”이라는 것.

## “제약사·도매업자, 핵심가치에 역량 집중해야”

이러한 우려를 불식시키기고 의약물류 선진화를 위해서는 현재 3원화되어 있는 국내 의약 물류시장 구조를 개선해야 한다는 것이 이원희 사장의 주장. 현재 우리나라 의약 물류는 제약사 자가물류, 도매업체가 유통과 함께 병행하고 있는 물류, 전문 물류기업이 수행하는 3PL 등 3가지가 혼재돼 있다.

“이러한 불합리한 구조를 타파하기 위해서는 의약시장 각 주체들이 본연의 역할에 충실해야 한다”는 이원희 대표는 제약사는 R&D와 학술연구에, 도매업체는 마케팅에, 전문 물류기업은 물류서비스 고도화에 역량을 집중할 것을 주문한다.

이 대표에 따르면 물류시장에 진입한 대부분 중소 도매업체들의 경우 창고시설이 대도시 중심에 위치해 있어 고비용 구조를 가지고 있는데다 규모의 영세성으로 노동집약적인 수작업에 의존하는 등 효율적 물류서비스를 기대하기는 어려운 구조를 가지고 있다.

게다가 우리 의약품 도매업계에서 전국적 네트워크를 구축하고 있는 기업은 찾아보기 어렵다. 물론 지역별로 권역내 물류를 수행하는 도매업체들이 있는 하다. 그러나 의약품이 특정 지역에서만 필요로 하는 것이 아니라는 점을 감안할 때 전국 네트워크가 없는 도매업체들의 물류 수행에는 한계가 있다는 것이 이원희 대표의 지적.

이러한 이원희 대표의 우려와 주문, 지적들을 종합하면 “의약물류는 철저히 특화되어야 한다”는 한 마디로 집약된다.

## “도매업체 물류진출, 제대로 해야 한다”

그렇다고 해서 이 대표가 도매업체들의 물류업무 수행을 부정적 시각으로 보는 것만은 아니다. 이원희 대표는 최근 의약도매업체들의 물류시장 진출과 물류공동화 추진 움직임에 언급하면서 “의약품 공동물류는 의약전문 물류기업에 의해 자연스럽게 수행되는

것이 바람직하나 도매업체들이 공동투자를 통해 공동물류센터를 짓고 물류를 효율화하는 것에도 나름대로의 가치가 있다”고 의미를 부여한다.

그는 “의약도매업계에서 추진하고 있는 물류공동화가 제대로 이루어진다면 제약업체들의 물류 아웃소싱이 활성화될 것이며, 그렇게 될 경우 시장의 파이가 커져 전문 물류기업의 기회도 확대될 것”으로 보고 있다.

다만 도매업체들이 물류시장에 진입한다면 전문성을 갖고 제대로 하라는 주문이다.

## 의약물류시장 레드오션화 막아야

이원희 대표는 국내 의약물류시장이 레드오션화 되어가고 있음을 우려하고 있다.

“의약품 물류시장은 KGSP 준수, 특성화 인력양성, 시설 선투자 등의 특성으로 진입장벽이 높고 사업기회를 포착하기 어려운 시장이었지만 현재는 다수의 의약품 물류전문기업이 경쟁하고 있는데다 도매업체의 물류영역확대가 가속화되면서 레드오션으로 변하고 있다”는 것이 이 대표의 상황 인식이다.

따라서 의약 전문 물류기업이 질 높은 서비스를 통해 사회적 책임을 다하고 의약물류시장을 다시 블루오션화 하기 위해서는 환경변화에 적극 대응하는 의지가 필요하다는 것.

이 대표는 “서비스 질 제고를 위해 대형화와 자동화 등을 추구해 나가는 것도 중요하지만 새로운 틈새시장을 넓혀나가는 데도 신경 써야 할 때”라고 강조한다.

그에 따르면 병원 물류, 의약·의료 폐기물 수거물류, 간병인 파견업 등이 새로운 시장이 될 수 있다.

“특히 기존 물류기술과 의료·의약품의 특성이 혼합된 융합 물류서비스(Convergence Logistics) 개발이 필요하다”는 이 대표는 배송서비스와 병원 위탁재고관리 융합 서비스를 개발한다거나 전자제품 설치 서비스처럼 의료기기 개인배송과 재고정리, 폐기물 회수 등과 같은 복합적이고 다원화된 서비스 개발을 검토해볼 필요가 있다고 제안한다.

이 대표는 또 의약 물류전문기업들이 글로벌 시장에 눈 돌릴 때가 되었다고 덧붙인다.

이 대표는 “의약품 물류는 그 특성상 안전이 최우선 되어야 하기 때문에 해당국가의 의약품 안전정책을 사전에 면밀히 분석하는 것이 선결조건”이라며 해외 진출 리스크를 최소화하기 위해서는 기존 제약 고객사와의 동반진출이 도움이 될 것이라고 제시한다.