

創社 10年에 物流 내공은 100年

특수 물류 중심에서 종합물류업체로 성장

평범하지만 강력한 무기(?)를 보유하고 있었다. 10년 차이지만 국제물류에 대한 전문성과 노하우로 막강했다. KH로지스(대표 : 김시현)는 군 전략 물자, 반도체용 포토레지스트, 특수 항공수출 운송서비스, 케미컬 해상운송 서비스에 특화전략을 바탕으로 지난 10년 간 가파른 성장세를 이뤄 왔다.

올해 예상 매출은 2016년 172억 원 보다 무려 86%가 성장한 320억 원에 달할 전망이다. 지난 4년 간 연 평균 17%씩 성장한 셈이다. 회사의 주력 사업인 해상운송 부문도 꾸준한 성과를 내고 있다. 지난 4년 간 연 평균 14%씩 취급실적이 늘어나 올해 상반기 3만 7,978TEU를 운송했다. 올해 해상 물동량 7만 8,000TEU를 무

난히 달성할 전망이다. 다년 간의 경험과 탄탄한 실력을 갖춘 전문 인력을 보유한 케미컬 해상운송 대표 기업으로 성장한 KH로지는 10년 만에 이 같은 성과를 거뒀다. 창립 10년을 맞아 이제 새로운 100년을 준비하고 있다. 그 핵심엔 '인간 중심 경영'이 위치하고 있었다.

KH로지스의 주력 국제물류 서비스는...

2010년 출범 이후부터 합성고무, 수지, 폐놀, 에폭시 등의 건설 자재와 자동차 및 각종 생활 건강용품 등의 해상운송 서비스에 주력해 왔습니다. 더불어 플랜트 설비, 특장차 등의 프로젝트 카고 운영 능력을 바탕으로 유수의 엔지니어링 기업의 파트너 역할에도 매진했습니다. 이 가운데 주력하는 물류 서비스는 울산항과 광양항을 주요 거점으로 한 아시아 역내지역에 대한 해상 수출입니다. 개별 아이템 특성에 맞는 플렉시백(FLEXI BAG), 냉



김시현 대표는 “단순 물류운송 사업구조에서 탈피해 패키징과 창고물류를 아우르는 3PL사업 포트폴리오를 구축하는 게 목표”라며 “수입 물량을 적극적으로 확보해 창고업까지 포괄하는 종합 물류 서비스를 고객에게 제공하는데 역주하겠다”고 강조했다.

동·냉장 컨테이너 등을 활용한 수출포장 및 케미컬 해상 운송 서비스에 주력하고 있습니다. 저희 회사가 금호석유화학, 금호미쓰이화학 등 금호석유화학그룹 계열사를 고객사로 확보하게 된 데는 케미컬 아이템별 맞춤형 서비스가 주효했다는 평가입니다.

또 군전략물자 관련 특수 항공수출 운송 서비스에서도 역주하고 있습니다. 2010년 이라크 육군부대 창설 관련 군장비 450TEU 분량을 수주해, 선적을 완료했습니다. 2015년에는 소구경 화기 제작업체의 항공·별크운송 주 거 래처로 등록해 업무 서비스를 완수한 바 있습니다.

KH로지스의 최대 강점은...

저희 회사의 가장 큰 자산은 전문성을 갖춘 인재입니다. 직원 3명으로 출발해 현재는 총 인원 20명(업무 3개팀, 영업팀)에 달합니다. 지난 10년 간 케미컬 운영 서비스 노하우와 영업능력을 갖

준 인력풀을 구축했다고 자평합니다. 최근 물류분야에서 인공지능(AI), 4차 산업혁명을 얘기하지만 그 중심은 '사람'이라고 생각합니다. 아무리 좋은 시스템이 있어도 화주들의 눈높이에서 일대일 맞춤형 제안을 하는 건 결국 직원이기 때문입니다. 그런 점에서, 우리 회사는 젊고 책임감있는 인재가 최대 강점입니다. 더 효율적인 인력 운용을 위해 기존의 수직적 기업문화도 탈바꿈하고 있습니다. 신입사원도 어시스턴트에 머물지 않고 전반적인 업무 수행에 참여시킬 계획입니다. 아울러 고객 만족도를 높이기 위해선 팀원 간 소통이 원활한 수평적 업무 시스템

구축이 필요합니다. 경력과 나이 중심의 직무제도를 탈피하는 게 목표입니다. 책임감 강하고, 능력있는 인재가 리더가 되는 '책임 선임제'를 도입해 누구나 리더가 되는 선순환 조직을 구축할 계획입니다.

향후 사업계획과 영업 전략은...

코로나19로 세계경제의 장기 침체가 예상되는 만큼 항공·해운 물동량이 늘어날 가능성이 높은 동남아 근해 시장에 주목하고 있습니다. 그간 축적한 동남아, 일본, 중국 등 인트라 아시아 서비스 노하우와 국적 선사와 쌓은 신뢰관계 등 우리만의 강점을



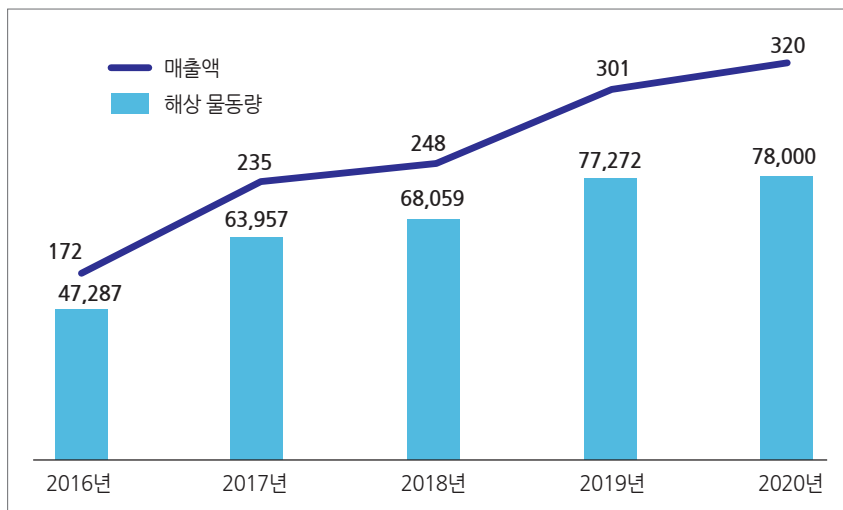
KH로지스의 가장 큰 자산은 전문성을 갖춘 인재이다. 앞으로 이 회사는 경력과 나이 중심의 직무제도를 탈피해 능력있는 사람이 리더가 되는 책임선임제를 도입할 계획이다.

살려 포스트 코로나 시대를 준비하고 있습니다.

'사람이 중심'이라는 기치 아래 전 임직원이 하나 되어 지난해 월간 기준 국내발 인트라 아시아 해상 물동량이 5,000TEU를 넘었습니다. 이렇게 막강한 경쟁력을 바탕으로 아시아 시장에서 수요 증가가 예상되는 바이오제품 및 바이오 케미컬 화주영업에 박차를 가할 계획입니다. 현재의 단순 물류운송 사업구조를 탈피하는 것도 또 다른 과제 중 하나입니다. 앞으로 패키징과 창고물류를 아우르는 3PL 사업 포트폴리오를 구축하는 게 목표입니다. 현재 매출구조는 해상수출이 90%로 절대적입니다. 앞으로는 수입 물량을 적극적으로 확보해 창고업까지 포괄하는 종합 물류 서비스를 고객에게 제공할 예정입니다.

■ KH로지스 매출·해상 물동량 성장 추이

〈단위 : 1억 원, TEU〉



※ 출처 : KH로지스, 2020년 실적은 추정치.

업계나 당국에 당부하실 말씀은...

우리 대한민국은 세계 10대 무역국이지만 물류 서비스는 아직 중진국 수준입니다. 최근 우리업계의 저가 경쟁의 유단은 각 포워더에게 돌아오고, 결국엔 질 낮은 물류 서비스로 이어지게 됩니다. 무조건 낮은 운임으로 물류 서비스를 평가하려는 화주들의 인식전환도 필요합니다. 또한 최근 정부의 안전운임제와 공표운임제 등 일련의 제도가 타당공론과 또 다른 규제가 되지 않도록 더욱 업계와 현장의 목소리가 제도에 반영되기를 간절히 바랍니다.

이충욱 기자 · culee@cargonews.co.kr