



## “사람 중심의 미래를 꿈꾸며 한계에 도전하는 물류서비스”

창립 10돌 맞아 포장·물류창고로 포트폴리오 다변화  
또 다른 10년을 준비하는 “인트라아시아 케이컬 운송의 운둔강자”

홍광의 기자 kehong@ksg.co.kr

“오늘날 현대 사회는 4차 산업을 지향하는 시대이지만 무엇보다 포워더(국제운송주선업체)로서 지녀야 할 핵심 가치는 사람 중심의 ‘감성 경영’이다. 가족 다음으로 많은 생각과 에너지를 주고받게 되는 회사라는 구조에서 사람이 중심이 되지 못한다면 어떤 조직도 버티지 못한다.”

코로나 팬데믹(세계적 대유행)으로 글로벌 경제 침체가 심화된 가운데 국내 포워더 케이에이치로지스는 ‘사람이 중심이다’를 기본 모토로 삼고 있다. 코로나19와 같은 악재에도 불구하고 내실 있는 경영을 통해 이 회사는 올 상반기에 매출이 작년 대비 약 10% 상승하며 승승장구 중이다. 케이에이치로지스 김시현 대표이사는 향후 회사의 물류 서비스를 한 단계 업그레이드해 더 높은 도약을 이뤄내겠다는 포부를 밝혔다. 특히 화학제품(케이컬)에 특화된 아시아 역내 수출 서비스를 더욱 강화하는 한편 수입 물량 증대를 위한 3자물류 창고 인프라 구축에도 힘 쓸 계획이다.

**Q. 케이에이치로지스가 주력으로 하는 물류 서비스에 대한 소개를 부탁드립니다.**

올해로 창립 10주년을 맞이하는 케이에이치로지스는 케미컬 물류서비스에 특화된 국내 포워더다. NB 라텍스 합성고무 수지 페놀 에폭시 아세톤 BPA MDI EPDM 등 건설자재 자동차 생활건강용제에 사용되는 다양한 케미컬 용품들을 다루고 있다. 이 중 강세를 보이고 있는 품목은 당연히 NB라텍스다. 케이에이치로지스 전체 물량의 약 40~45%를 차지한다. 이 품목은 전 세계 물량의 30%를 점유하고 있으며 향후 지속적인 성장이 예상되고 있다.

케이에이치로지스의 특화된 서비스는 일반 컨테이너를 기본으로 플렉시백(FLEXI-BAG), 시벌크 라이너 서비스(SEA BULK LINER SERVICE), 리퍼(냉장·냉동) 컨테이너를 통해 케미컬 아이템 특성에 맞는 패키징과 접목해 울산항과 광양항을 주요 거점으로 인트라 아시아 역내 수출 운송서비스에 주력하고 있다.

**Q. 조직의 운영과 관리를 어떻게 할 것인지 궁금하다.**

케이에이치로지스의 조직은 총 인원 20명으로 3개



▲케이에이치로지스 김시현 대표이사

업무팀과 영업팀으로 구성돼 있다. 다년간의 케미컬 운영서비스와 선사를 상대로 한 영업 업무 능력을 겸비한 젊고 책임감 강한 인력들이 일한다.

자사는 과거 수직적 구조의 직무에 국한하지 않고 각 팀별 소통과 협력 책임이 중심이 되는 수평적 구조 업무 시스템을 구축하고 있다. 신입사원도 어시스트 개념이 아닌 업무의 전반적 수행 능력을 중시하며 전담 거래처를 담당하고 있다. 또한 과거 직무제도를 벗어나 단지 경력과 나이를 통한 직무제도가 아닌 팀원 간의 소통을 통해 매년 능력과 책임이 중심이 되는 “책임선임제” 등을 통해 누구나 리더가 되는 선순환 조직을 추구하려 한다.

**Q. 대표이사님의 경영철학과 좌우명이 궁금하다.**

항상 일신우일신(日新又日新)하는 마음으로 자기 책무에 과유불급(過猶不及)하지 않고 정진한다면 적어도 어느 분야에서건 능수능란한 달인이 될 것이라 확신한다. 그런 의미에서 우리 회사에는 전문가가 되려는 의지가 충만한 재원들이 많고 그것이 케이에이치로지스의 가장 큰 자산이라고 생각한다.

**Q. 그동안의 성과와 향후 사업계획 영업전략 등이 궁금하다.**

케이에이치로지스는 케미컬 운송 서비스의 다양한 수행 경험을 통해 아시아 역내 해상 수출 진행 물량은 국내발 기준 월간 5000TEU를 넘어서며 2019년 매출 300억원을 돌파했고 올해도 코로나19 등 대외악재 속에서도 320억원 이상의 매출 달성을 위해 매진하고 있다.

다만 코로나19 같은 변수와 시장 변동성, 시황 등을 고려해 물류 운송서비스에만 국한되지 않는 특화된 패키징 사업과 3PL 창고물류서비스로 장기적인 포트폴리오를 구축하고 동시에 화주와 업무담당자 간 실시간 공유되고 업무 오차를 줄이는 자체 미러링 프로그램 개발을 통해 효율적 인력 운영과 고객서비스를 지속적으로 추구할 것이다.

**Q. 케이에이치로지스가 화주와의 관계를 위해 노력하는 점이 있다면?**

현재 자사는 화물의 모든 특수성을 고려하고 최적의 물류 제안을 내놓기 위한 합리적 컨설턴트 역할을 하고 있다. 화주들이 비효율적인 물류 제안에 대해 오히려 오히려 설득하고 이해시키며 신뢰를 기반으로 무역의 최종 마무리를 해야 하는 막중한 책임을 갖고 있다. 자사 직원들은 화주가 불안해하지 않고 확신을 갖고 진행하도록 담당자 본인의 의견과 최적의 방안이 녹여진 제안서나 견적서 제출, 업무 서비스 실행이 되도록 매년 강조하며 그에 따른 책임은 개별 담당자 뿐만 아니라 회사가 함께 견지할 수 있도록 사전 교육과 케이스 공유를 통해 배우고 노력하고 있다.


**Q. 케이에이치로지스가 앞으로 풀어나가야 할 현안 과제는 무엇인가?**

케이에이치로지스는 향후 포트폴리오의 다양성이 가장 시급하며 장기적으로 가장 큰 과제다. 우선 선결돼야 하는 것은 현 상황에 안주하지 않고 다양한 지역

의 파워더들과 파트너십 공조나 3PL 창고 인프라 구축을 통해 수입 물량을 늘려 나가야 하는 것이다. 수입 물량 증대를 통해 수출입 물량의 균형감을 유지하는 게 중요하다.

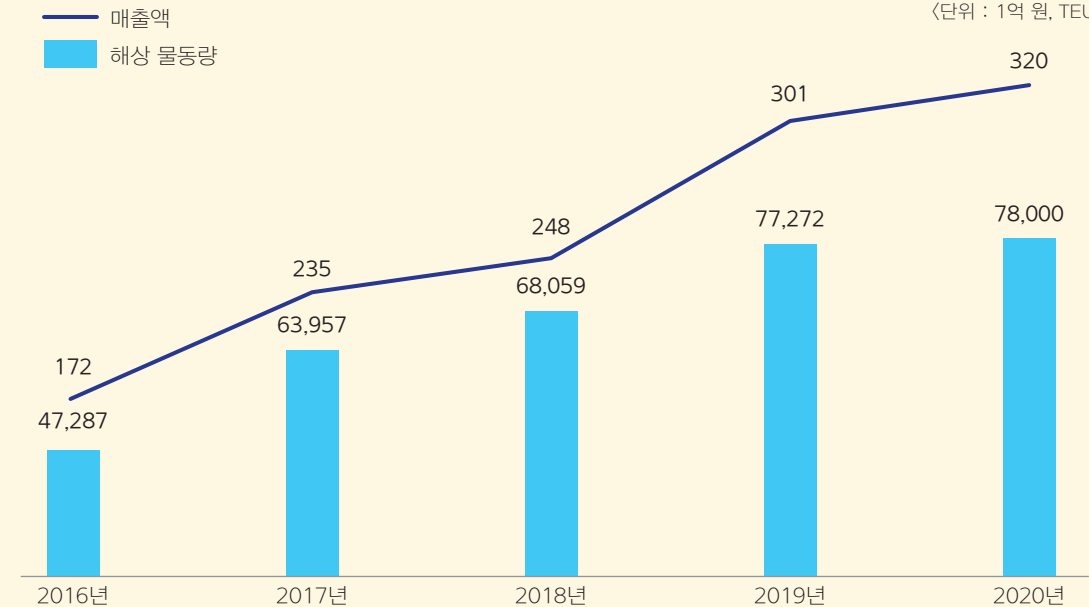
**Q. 독자와 업계에 당부할 말씀이 있다면?**

최근 정부의 화물안전운임제와 운임공표제 등 일련의 제도가 타당성에 그치지 말고 현실에 맞닿을 수 있으면서도 그로 인한 제도가 또 다른 규제가 되지 않고 물류 현장에서 체감되고 실행되도록 업계와 현장의 목소리가 적극 반영되기를 간절히 바란다.

물류는 수출입 산업의 핏줄이다. 그 근간을 간과했을 때 한진해운사태와 같은 오류가 반복될 수 있다. 그로 인한 크고 작은 부작용을 부지불식간(不知不覺)에 후대까지 부담되게 하지 않도록 지금의 악재와 현실을 굳건히 견디면서 우리 모두가 국내 물류 산업에 더 많은 응원과 상생의 노력에 동참하길 간곡히 바라며 케이에이치로지스 임직원 일동도 또 다른 10년을 더욱 힘차게 준비하고 매진하겠다. 

KH로지스 매출·해상 물동량 성장 추이

〈단위 : 1억 원, TEU〉



※출처 : KH로지스, 2020년 실적은 추정치