

# 작년 동기대비 -3.2% 성장... 소비위축 여파가 요인

## 택배시장 1/4분기 회고와 2/4분기 전망

업체	I	II
A	18.6%	9%
B	18.7%	2.3%
C	15.8%	19%
D	20.0%	4.2%
E	7.9%	-5%
F	19.9%	-13%
G	8.6%	5.9%
H	19.1%	19.5%
계	16.07%	5.24%

I : 08년 대비 09년 물동량 증가율  
II : 2009년 1-2분기 성장률 예상목표

경기침체가 지속되고 있는 가운데 어느덧 1/4분기 지났다.

올해 1분기는 국내 기업들에게 매우 힘든 시기였다. 작년 4분기부터 시작된 국제적 금융 등의 여러 위기들이 1분기에도 이어졌기 때문이다.

그나마 다행인 것은 조금씩 경기가 살아나는 기미가 보이고 있다는 것이다. 최근 중단됐던 공장들이 다시금 생산을 재개하는 등 경기도 회생의 움직임이 조금씩 나타나고 있다.

이런 대외적인 어려운 경기 상황에서 택배업체들은 어떠한 1분기를 보냈을까.

작년 말 세계적인 경제위기 여파에 따라 택배전문가들은 올해 택배시장 전망에 대한 엇갈린 의견을 내놓기도 했다.

한 쪽은 소비심리 위축에 따라 오프라인보다는 온라인 쇼핑물 이용자가 많아져 택배물량 역시 증가할 것이라 예상했으며 또 다른 한 쪽에서는 매년 고속 성장을 하던 택배업계지만 세계적 경기침체 앞에선 예외가 될 수 없을 것이라던 의견이었다.

1분기가 지난 현재 현실은 어느 전문가들의 전망에 더 근접했을까.

본지는 택배업계 상위 10개사의 1분기 실적에 대해 조사해보았다.

조사업체는 대한통운, 현대택배, CJ택배, 한진택배, 우체국택배, 로젠택배, 옐로우캡택배, KGB택배, 동부익스프레스택배, 하나로택배다. 단 설문에 응하지 않은 KGB택배와 하나로택배는 제외했다.

본 자료는 각 업체에서 제공받은 것을 기본으로 구성했다.

1/4분기 택배물량은 2억 2,442개... 작년 대비 3,215개 증가

[09년 1/4분기 업체별 물동량 추이] 올해 1/4분기

8개 기업의 택배 물동량은 2억 2,442만 개로 집계됐다.

이는 작년 1억 9,205만 개보다 약 3,215개가 증가한 수치다.

하지만 올해 1분기 성장률은 2007년 1분기대비 2008년 1분기 성장률에는 미치지 못했다.

올해 1분기는 작년 대비 16.07%의 성장률을 보였다. 2008년 19.31% 보다 3.24%나 감소된 것이다.

택배업계는 매년 전년 동기 대비 높은 성장세를 보여 왔다. 하지만 올해 1분기는 그렇지 못했던 것이다.

1분기 결산 후 만난 택배업체 관계자들은 올해 초 택배 이용자수가 급격히 증가, 이용자수 만큼 물량 또한 늘 것으로 기대했었으나 작년 성장률에 미치지 못했다고 말했다.

소비침체로 인해 많은 소비자들이 인터넷쇼핑몰을 이용했지만 전체적인 구매금액이 줄었기 때문이란 것이 그들의 설명이다.

한 인터넷쇼핑몰 업체 관계자의 말이다. “경기가 악화되면서 인터넷쇼핑몰 가입자와 이용자는 늘었다. 하지만 매출 성장에는 큰 변동이 없다. 늘어난 이용자만큼 구매 금액도 늘어야 하는데 1인당 구매횟수 등이 많이 줄었기 때문이다. 월 10번 이상 다른 상품을 구매하던 이들이 지금은 7번 밖에 이용하지 않고 있다.”

이런 현상이 택배 물동량 증가율에도 영향을 미친 것이다.

8개의 택배업체 중 작년 성장률보다 높게 나타난 업체는 불과 2곳이다. 로젠택배와 CJ택배가 그 주인공.

로젠택배는 작년대비 약 10.1%, CJ택배는 7.8% 높은 성장세를 보였다. 나머지 업체들은 평균 8.72% 저성장 됐다. 동부익스프레스택배는 2007년 2/4분기부터 사업을 시작했기 때문에 성장률 비교

부문에서는 제외했다.

작년 동기대비 물동량 증가율이 가장 높은 업체는 한진택배, 로젠택배, 동부익스프레스택배, CJ택배 등의 순으로 나타났다.

한진택배와 CJ택배는 작년 하반기 세텍스택배 인수와 HTH 통폐합 과정 이후 자연스럽게 물동량이 증가한 것으로 풀이된다.

동부익스프레스는 지난해 영업소 등의 네트워크를 많이 보강하면서 물동량 또한 늘어난 것으로 보인다.

로젠택배는 기존 C2C중심의 영업에서 B2C, B2B 시장으로 영역을 확대하면서 물량 또한 증가한 것으로 보인다. 로젠택배는 올해 1분기 NH쇼핑, 농수산 홈쇼핑 등의 기업물량을 유지하기도 했다.

### 1/4분기 가장 큰 이슈는 '미수금과의 전쟁'

[2009년 1/4분기 택배업계 주요 이슈] 2009년 1/4분기 택배시장의 가장 큰 이슈는 무엇보다 '미수금과의 전쟁'이라 할 수 있다.

경기침체가 지속되다보니 갑자기 문을 닫은 고객사들이 증가, 택배업체들도 돈을 받지 못해 발만 구르는 사례들이 속출했다. 몇택배업체는 영업사원 전체를 미수금 회수팀으로 구성했을 정도로 상황이 심각했다.

또한 영업소 등에서 본사로 납입해야 할 금액들도 지체되기 시작하면서 현금유동성이 부족, 어려움을 겪은 회사도 많았다. 이로 인해 한 택배업체는 간선 운영비 등을 지불하지 못하고 있는 상황이며, 본사 직원들의 일부는 급여도 수령하지 못하고 있는 것으로 알려졌다.

다른 이슈로는 택배사별 조직의 변화를 들 수 있다.

대한통운, CJ택배, 동부익스프레스택배 등은 사

업부문의 수장이 바뀌었으며 대다수 업체가 조직의 변경 또는 대규모 조직원 교체가 이루어진 시기였다.

현대택배는 기존 2담당 5부 1팀으로 구성되어 있던 국내사업본부를 동부지역본부, 서부지역본부, 중남부지역본부로 분리, 신설했으며 우체국택배 역시 택배부문을 담당하고 있는 소포사업팀의 팀장이 교체됐다. 또한 택배사업자협의회 회장사도 기존 현대택배에서 대한통운으로 변경됐으며, 회장직은 대한통운 정길영 전무가 맡게 됐다.

1분기동안 서비스 품질 향상과 수익개선을 위해 다양한 노력을 기울인 업체도 상당수다.

경제상황이 좋지 않다보니 각 업체들은 '마른 수건도 짜면 나온다'는 식의 경영원칙을 바탕으로 원가를 절감하고자 많이 노력했다.

원가의 재구성을 통해 내실을 다지고 불필요한 비용을 최소화함으로써 수익구조를 개선시켜 나가겠다는 의지가 강했던 시기다. 어떤 업체는 원가절감을 위한 TFI까지 구성해 운영하기도 했다.

또한 서비스 품질을 향상시켜 고객 만족도를 극대화시키겠다는 움직임도 많았다.

2/4분기 물동량은 1분기 대비 5.8% 증가 예상

[2009년 2/4분기 택배시장 전망] 1/4분기 대비 2/4분기 택배물량은 약 5.8%증가할 것으로 예상된다.

8개 업체의 2/4분기 예상물동량 총 합계는 총 2억

3,765만개로 집계됐다. 이는 1분기 2억 2,442만개보다 1,323개 증가한 수치다. 또한 2007년 대비 2008년 성장률인 18.4%보다 약 3.4%(2008년 대비 2009년 물동량 성장률) 높게 나타났다.

하지만 이 전망에는 약간의 오류가 있다. 특정업체들의 예상물동이 너무도 높게 나왔기 때문이다.

이와 관련 특정업체 관계자는 "작년 1분기 대비 2분기 성장률의 경우 5%도 미치지 못했으나 올해 2분기에는 이미 거래를 체결하거나 체결이 임박한 고객이 상당수 존재해 예상치를 보다 높게 잡았다"고 말했다.

반면 대다수의 업체들은 1자릿수 또는 마이너스 성장을 예상했다.

경기침체가 2분기까지 이어지고 있는 만큼 전망 또한 그리 밝지 않다는 것이다. 2분기가 비수기라는 점도 업체들의 전망을 어둡게 했다.

매년 1분기 대비 2분기 성장률이 2%가 되지 않았다는 점과 최근의 경기 상황을 고려해봤을 때 후자의 전망에 힘이 실린다.

지난 2년간의 평균 1분기 대비 2분기 성장률은 2007년 1.59%, 2008년에는 1.02%밖에 되지 않는다.

2/4분기 각 업체 서비스 품질 향상에 중점

[2009년 2분기 업체별 핵심전략] 2분기 택배업체들이 수립하고 있는 핵심전략은 서비스 품질 개선, 저단가 지양, 영업활동 강화 등으로 요약할 수 있다.

로젠택배와 동부익스프레스택배는 저단가를 지양하고 서비스 품질 향상을 통한 영업활동 강화로 물동량을 증가시켜 가겠다는 전략을 수립했다. 또한 꾸준한 원가구조 개선으로 경쟁력을 향상시키겠다고 밝혔다.

우체국택배 역시 저단가의 무리한 영업활동을 지양하고 서비스 질 향상을 위한 노력에 힘쓰는 전략이다.

KG엘로우캡택배는 지점과 본사간의 유대관계를 돈독히 할 수 있는 내부적 단합과 서비스 품질 향상 교육을 통해 조직 및 브랜드의 충성도를 올리는 데 중점을 기할 예정이다.

대한통운은 '안정속의 성장기반 구축'이라는 올해 경영방침에 따라 선택과 집중 원칙에 의거한 선별적 투자를 진행하는 한편, 고품질 서비스를 통해 시장점유율을 더욱 높인다는 전략이다. 특히 정보화 부문 강화를 통한 효율성 제고를 비롯해 가산동 터미널 등의 인프라도 강화할 계획이다.

한진택배는 택배사업이 본격적인 궤도에 올라선 만큼 차별화 서비스 제공에 집중한다는 계획이다. 차세대 스마트폰을 도입하여 정보흐름의 Visibility를 높여 고객서비스를 한층 더 업그레이드 할 예정이다. 또한 한진은 시간지정서비스 등의 프리미엄서비스를 확대해 성장기반을 강화함은 물론 산업별, 시장별 특화상품인 유통택배, 의류택배, 냉장택배 등도 강화시켜나갈 방침이다.

(장지웅 기자, j2w2165@klnews.co.kr)

<http://www.kpp.co.kr>



아! 바로 이거야



## 물류비 절감을 위한 현명한 선택!!

기업의 이익증대를 위한 물류비 절감 - 귀하의 현명한 선택이 좌우합니다

국내 65,000여 기업에서 아시아까지 - 어느 물류 현장에 가더라도 이용되는 파렛트는 하나입니다. 한국파렛트풀시스템은 물류의 공동화를 통해 파렛트의 공급에서 회수, 관리까지 저렴한 비용으로 물류비를 절감해 드립니다.

한국파렛트풀 시스템 - 물류비 절감을 위한 현명한 선택입니다.

한국파렛트풀은 폭넓은 전국 50개의 물류센터 집배망과 800만개의 각종 파렛트 보유, 전국적인 Network를 통하여 65,000여 기업은 물론 일본, 중국, 대만, 홍콩, 싱가포르, 태국 등 동남아시아에 이르기까지 물류의 공동화 실현으로 물류혁신에 기여해 온 아시아 최고의 공동물류기업입니다.

파렛트풀시스템(Pallet Pool System)이란? 파렛트의 규격, 치수 등이 상호호환 가능하게 함으로써 파렛트를 공동으로 이용, 물류의 합리화와 물류비 절감에 기여하는 시스템입니다.






**한국파렛트풀(주)**  
KOREA PALLET POOL Co.,LTD.

서울특별시 마포구 도화동 173번지 삼창프라자 6층 Tel:02-3669-7100(대) Fax:02-3669-7299