조철휘의 기획연재 2009년 일본물류시장-11



# 일본택배의 최근현황과 한국택배 향방 - 1



(주)K&J글로벌컨설팅 대표 물류신문 일본물류전문위원 cheolhwicho@hotmail.com

1976년 일본에서 야마토의 택배가 시작된 후 올해로 34년째를 맞고 있다. 지난 34년 역사 중 택배업계의 취급물량이 전년대비 감소한 것은 이번이 처음이다.

이미 1990년대 후반에 택배의 상위집중도는 야마토, 사가와, 일본통은. 우정공사의 4사로 집약되더니 2000년대 들어와 야마 토, 사가와의 2강체제가 유지되어 오다 올 들어 일본통운과 우정 공사가 통합한 신법인회사인 JPEX가 발족하여 10월부터 본격적 인 사업체제로 들어가게 된다.

작년 가을부터 발생한 글로벌 금융위기가 올 초부터 제조왕국 인 일본의 제조기업들의 수출입 감소와 초불황으로 인한 소비구 매도 감소를 가져왔으며 유통기업의 매출감소도 눈에 띄게 늘어 나고 있다. 제조업, 유통업의 상품흐름이 둔화되면 물론 물류기업 도 큰 영향을 받게 된다. 이미 일본에서는 물량이 평균 20~40% 정도 줄어든 물류기업들도 증가하고 있다.

소비불황은 택배물량의 감소에도 영향을 미치고 있는데 매년 1 억 개씩 늘어날 것으로 예상했던 택배물량이 작년에는 정체하여 전년대비 감소한 기록을 나타냈으며 올해까지 물량은 현상유지 또는 줄어들 전망이다.

대표적으로 택배사업 이후 매년 취급물량 증가를 보여 왔던 야 마토 택배는 2009년 3월기 결산에서 처음으로 전년대비 0.3%가 감소한 12억 3,280만 1,891개를 취급한 것으로 집계됐다.

이번 호부터는 일본택배의 최근 현황을 아마토, 사가와, 일본통 운. 우정공사의 동향을 중심으로 설명하고 유럽을 중심으로 우정 공사 민영화 국가들의 현황 등에 관해서도 언급한다. 또 올해부터 본격적으로 품질과 서비스경쟁시대에 접어들어 서비스를 소비자 기점으로 차별화 해야 하는 한국택배의 향방에 관해서도 제언하 고자 한다.(참고로 필자가 작년에 제언한 '한일물류에서 본 한국 형택배의 전략방안': 물류신문 2008년 9월 1일자 참고바람)

#### ■일본택배편의 취급별 시장점유율

(사)일본통신판매협회의 자료에 의하면 일본의 통판시장 규모 는 2007년에 3조8.800억엔으로 매년 2.000~3.000억엔의 증가 가 예상된다. 이로 인해 이미 33억 개 이상의 규모로 큰 일본의 택 배시장은 2000년대 이후 포화시장이 됐으며 택배취급개수는 매 년 1억개 이상. 증가가 기대되고 있으나 작년부터는 소비불황에 경기후퇴로 오프라인 매장들은 매출액이 줄어들고 있다. 일부 혁 신기업으로 적정가격에 고품질 서비스를 제공해온 의류업계의 유니클로, 가구업생활용품의 니도리, 드럭스토어의 마츠모도기 요시, 가전전문양판점의 야마다전기는 혁신경영과 판촉전략, 물 류와 정보의 혁신으로 오히려 변함없이 매출액이 늘어나고 있다.

이와는 대조적으로 외식회수가 줄어든 영향으로 외식산업의 매 출규모도 줄어들고 있고 집에서 보내는 시간들이 늘어나면서 게 임. 온라인 통판시장의 규모는 안정적으로 늘어나고 있다. 그중에 서 B2C시장의 증가로 택배기업간에 본격적인 대경쟁이 진행 중 에 있다.

**빅4사의 택배편 시장점유율** 

C2C		B2C		B2B		
0위로운수	54%	아마토운수	42%	사가와큐빈	48%	
일본우정	40%	사가와큐빈	38%	아마토운수	38%	
일본통운	4%	일본통운	13%	일본통운	13%	
사가와큐빈	2%	일 <del>본우</del> 정	7%	일본우정	1%	
합계	100%	합계	100%	합계	100%	

※주: 2007년도 택배취급물량 기준자료임

택배편시장 규모를 빅4사를 중심으로 살펴보면 C2C는 야마토 가 배송밀도가 높은 지역체제의 전국네트워크 전략으로 변함없 이 높은 비율(54%)을 차지하고 있으며 이에 가격단가가 저렴한 일본우정에 의뢰하는 고객들도 늘어나고 있어 전국네트워크를 구축한 양사의 지속적인 각축이 예상된다.

B2B는 전국적으로 노선편을 시작으로 대약진 해왔던 사가와가 48% 규모로 독주를 하다가 최근에는 아마토가 기업간 대형물량 에 적극적인 제안영업을 성공시켜 38%까지 확대하면서 사가와 와 아마토의 2강체제가 구축되고 있다.

여기에서 B2C시장과 관련해 한일시장을 비교해 보면 한국은 통판시장이 1998년부터 시작되어 10년 동안 급성장하면서 대형 물량의 증가로 택배물량도 같이 늘어난 상황에서 매년 10% 이상 의 고성장을 기록하여 2008년도 취급개수도 이미 10억개 이상으 로 늘어나고 있다.

향후 5년 동안에도 이런 증가추이는 지속될 것으로 전망되고 있으나 수익률이 낮은 현행의 가격전략이 계속된다면 택배사업 자들은 같이 힘들어 지게 된다. 이에따라 이미 2000년 이후부터 시작된 단가경쟁에서 벗어나 품질과 차별화된 서비스로 소비자 기점에서 부가가치 창출서비스를 확대해 나갈 시기이다. 현재 당 일집하. 시간대별 부가서비스를 진행중인 택배기업들의 서비스 가 시작되고 있는데 이런 서비스경쟁은 지금부터 시작이다.

반면에 일본은 야마토를 중심으로 C2C시장이 늘어나고 사가와 를 중심으로 B2B시장이 확대되어 왔으나 2000년대 들어와 과거 의 종합형 카다로그 통판시장에서 인터넷확산, 모바일쇼핑 증가,

전용TV통판기업들의 상품판매 확대로 소비자들의 구매기회가 늘어나 통판시장 에서 쇼핑을 즐기는 시장규모가 안정적으로 늘어나고 있다.

이로 인해 B2C시장은 야마토의 42%, 사가와 38%, 일본통운과 일본우정이 합쳐 20%로 대경쟁이 예상되는 시장이다.

#### ■일본택배편의 취급개수 추이

택배취급개수의 20년간 추이를 보면 1985년에 약 5억개에서 1995년에 14억 개, 2000년에 25억개의 취급개수에서 2005년에는 29억개를 취급하게 된다.(일 본우정의 취급개수는 포함되지 않음)

## 택배업계 화물취급개수 추이

년도	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
택배	4억	11억	14억	25억	26억	27억	28억	28억	29억
취급개수	9300	100	3400	7400	5500	5100	400	4350	1030

택배3사의 취급개수도 2003년에 야마토는 이미 10억개를 넘어섰고 2005년 에 11억2천만개로 38.6%, 사가와는 34%, 일본통운은 11.7%, 기타 31편이 15.6%를 차지하고 있다. 2006년도는 야마토와 사가와가 각각 10억개 이상을 기록하였고 일본통은과 일본우정이 합쳐서 6억개이상으로 4개사의 합계가 28 억1.389만개를 취급하였다.

### 택배3사 취급개수

(단위 만개, %)

(단위: 만개)

업체명	2003년		2004년		2005년		Π	업체명	2006년	전년비증감	
	취급개수	구성비	취급개수	구성비	취급개수	구성비	╟		44047 45001311		
야마토운수	102,700	36.6	105,892	37.2	112,470	38.6		코데이	11억7,459만개	4.0% 증가	
사가와큐빈	92,900	33.1	94,323	33.2	99,310	34.1		사가와	10억2,849만개	3.6% 증가	
일본통운	36,700	13.1	34,923	12,3	34,124	11.7		N 1:11	3억4,287만개	0.5% 증가	
기타(31편)	48,100	17.2	49,208	17.3	45,126	15.6		Nittsu			
합계(34편)	280,400	100.0	284,346	100.0	291,030	100.0		JP	2억6,794만개	8.6% 증가	

지난해 택배물량의 취급개수를 보면 야마토운수는 12억3천만개. 사가와큐빈 은 10억8천만개, 올해 통합하는 일본통운의 3억4천만개와 일본우편의 2억7천 만개를 합치면 6억1천만개로 빅3사가 취급한 개수는 29억2천만개이다.

이와 같이 이미 택배시장규모는 포화시장으로 정체하기 시작한데다 단가 경쟁 과 함께 신부가가치 서비스 창출로 인한 시장별 과다경쟁으로 기존의 C2C, B2B 보다는 통판시장이 성장하여 B2C시장에서 치열한 경쟁이 예상되며 C2B시장도 신시장으로 주목되며 늘어나기 시작했다.

