

**2001**

**한국물류혁신 컨퍼런스**

*GET THE SPIRIT OF e-LOGISTICS.*

---

# 물류아웃소싱 추진사례(가)

CAS 이영달 팀장

TEL:018-302-4009

SESSION

B-4(가) 물류아웃소싱 추진사례

<http://www.kola.or.kr>

**KLA** 사업 **한국물류협회**

---



## 순 서

- 회사 소개
- 물류 문제점 및 TPL 고려 배경
- TPL 업체 선정 과정
- TPL 추진 과정 및 문제점 극복
- TPL 성과 및 측정
- 향후 TPL 개선 추진 과제

***We Weigh the World!***

CAS(computer and sensor) Corp.

## 연혁(History)

- 1983 (주)카스 설립.
- 1985 석탑산업훈장 수상.
- 1987 국내 최초 전자저울 수출
- 1989 국가검교정기관지정 / 주식장외시장 등록.
- 1990 미국지사 설립. KS마크 획득.
- 1991 수출 500만\$탑수상. UL 미국안전규격획득.
- 1992 수출1,000만\$탑 수상. 벤처기업상 수상.
- 1993 창립10주년 기념 아시아 대륙 횡단 성공. (백두산-이스탄불 15,000KM)
- 1994 국내최초 OIML 유럽통합규격획득.
- 1995 세계일류화 선도 기업 지정(공진청)
- 1996 중국상해공장준공. 세계화경진대회대통령상수상
- 1997 품질 선도 100대 기업선정. / 국내 동종 업계 최초 ISO 9001획득.
- 1998 CAS-RUSIA Service Center 설립. / CAS-AFRICA in S.Africa 설립.
- 1998 모범 중소기업 대통령 표창. / 미국 대륙 Cross Country 실시.
- 1999 CAS-India 설립.

## 사업목표(Business Goal)

- 무게에 관한 모든 사항을 고객에게 지원함으로써 “카스의 기준이 세계의 기준”을 실현

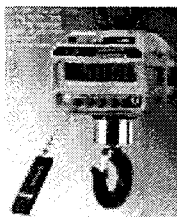
***Total Solution For Weighing - CAS***

## 사업분야(Business Fields)

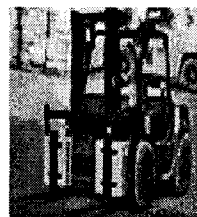
사업영역	주요제품
Physical Sensor 분야	Loadcell, Strain gage, Pressure Sensor
Weighing Instrument 분야	전자저울, 각종 계량 계측기
Weighing Machine 분야	Auto Checker, Hopper, Packer
Weighing Control System 분야	설비 Plant, 자동화 System
Weighing Engineering Service 분야	각종기계 장치 교정, 구조응력분석



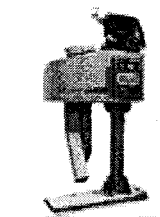
산업용저울



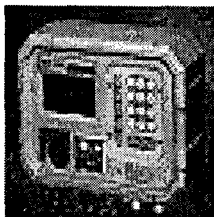
산업용저울



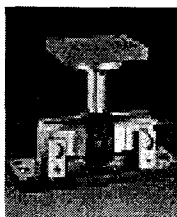
산업장비



산업설비



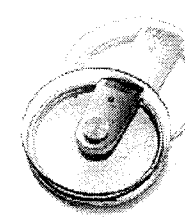
산업용 Indicator



Load Cell



Strain Gage

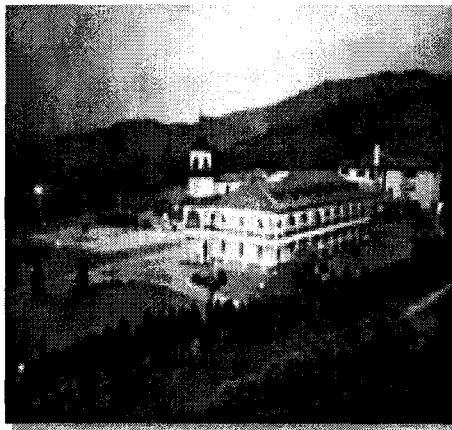


가정용체중계

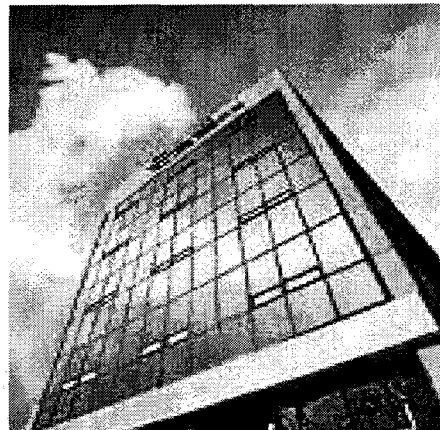
## 영업조직망(Sales-Network)



- 국내
  - 서울, 인천, 대전, 대구, 부산, 마산, 광주, 전주
- 해외
  - 지사 : 미국
  - 현지법인 : 중국, 터키, 러시아, 인도
  - 합작사 : 영국, 프랑스, 남아프리카공화국
  - 사무소 : 일본, 콜롬비아 공화국
  - Dealer : 1국 1Dealer 체제, 총 113개국



<본사 및 기술연구소>



<서울사무소>

## OUT SOURCING 목적

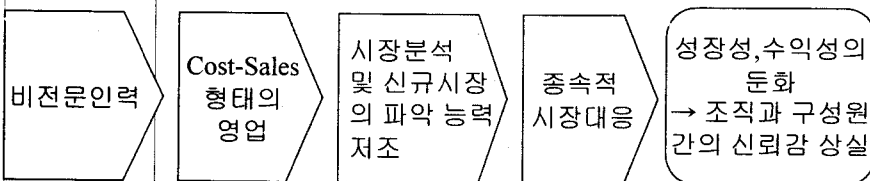
- 비용 절감
- 자원의 효율적 배분
- 對 고객 신뢰 구축

## 당시의 영업본부 문제점의 재인식

결과 중심적 가치평가 및 단기적 성과 중심의 조직 문화

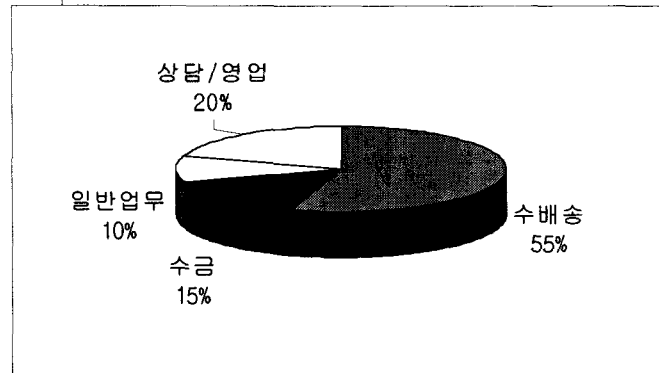
결과 중심적 및 단기적 성과 중심의 업무 Process

중장기적 인력 육성안의 부재  
중장기 Vision을 달성할 수 있는 구체적 실행방안의 부재



## 문제의 實例

- 영업인력의 직무분석 내용



### 시스템적 문제

- 영업인력의 단순업무 과다로 인해 우수 인력의 근무 기피현상 발생.
- 조직 내 '학습문화' 미형성으로 개인의 전문성 결여.
- 우수인력의 신규 유입에 어려움 내포.  
(과거 영업부문 전체 퇴사자 중 정규대졸 인력 1명 → 우수인력 유치상의 어려움 실증)

성장기회  
고객만족



## 업무 수행과정

- 1월 첫째주 : 과년도 물류비 분석
- 둘째주 : 대항 업체 SURVEY
- 셋째주 : 대항업체와 상호 방문
- 2월 10일 : 대항 3社の 제안서 접수(한진, FedEx, CJ GLS)
- 2월 12일 : 1차 PRESENTATION  
(내용:업체 개선점, 주관:전무이사) \*피가선정 업체 : CJ GLS
- 2월 24일 : 2차 PRESENTATION (사장님)
- 3월 3일 : 3차 PRESENTATION (관련 부서장, 실무 담당자)

## 물류 비용 분석

### (1) 과년도 물류 비용

구분	'97	'98	금액단위 : 천원 2개년 평균
운반비	134,196	153,201	143,699
급료	239,693	225,112	232,402
임차료	18,428	18,637	18,533
차량유지비	52,639	47,449	50,044
재고금융비용	51,216	102,340	76,778
재고손실비용	70,000	72,500	71,250
합계	566,172	619,238	592,705

- ※ 주석(운반비를 제외한 항목은 '기회비용' 개념임)
- 급료 : 전체 비용의 20% 반영(영업관리팀, A/S, 검교정 제외)
- 임차료 : 전체 비용의 30% 반영
- 차량유지비 : 전체 비용의 30% 반영
- 재고금융비용 : 적정재고 초과분(금액은 제조원가 기준)  
- 적정재고 초과분 : 수량 4,500, 금액 6억3천(단가 14만원) 기준
- 재고손실비용 : 과거 DATA를 바탕으로 매출액의 0.05% 산정

## ▶ 과년도 재고 현황

금액단위 : 천원

구 분	'97		'98		
	수 량	금 액	수 량	금 액	
영업재고	계획제품	1,499	237,112	1,673	312,229
	산기제품	1,142	305,153	1,563	408,833
	로드셀	2,863	231,948	3,031	224,455
	소 계	5,504	774,213	6,267	945,517
공장재고(로드셀 제외)	2,151	301,140	4,103	574,395	

※ 주석

1. 재고 기준 : 1년간 평균

2. 공장재고의 금액 산출 : ₩140,000/개('97, '98의 영업재고 DATA에 근거)

## (2) 예상 소요 물류 비용

항 목	금 액		비 용 내 역
	BOX단가	年間예상금액	
운 영 비	4,560 원/BOX	183 백만원	- 출고량 : 월4,000 BOX 기준 - 의정부공장→CJGLS물류센터→거래처까지의 물류대행 비용포함 (반품비용 포함, 1% 기준) - 제주지역 포함 - 1BOX미만은 1BOX로 감안하나 계약시 별도 협의
보 관 비	840원/BOX (28원/Box)	34 백만원	- 30일 재고보관 기준이며 계약시 일일단가 (28원)기준으로 계약
합	5,400 원/BOX	217 백만원	

### (3) 비용 절감 효과

#### ◆ 직접 절감액(년간)

금액단위 : 천원

과년도 비용 지출액	592,705	
예상 소요 비용	250,000	행량 및 특수 상황분 포함
합 계	342,705	

#### ◆ 간접 절감

- 초과 재고분(평균 3,000대)의 미생산으로 인한 자산의 효율적 활용

### 효율적 자원 배분

#### ● 인적 요소

- 일반 관리 및 단순 업무 감소
  - 수·배송에 관계된 단순업무가 전체 업무의 50% 이상
- 생산성 제고
- 인력의 전문성 제고
- 신규 시장의 적극적 개척

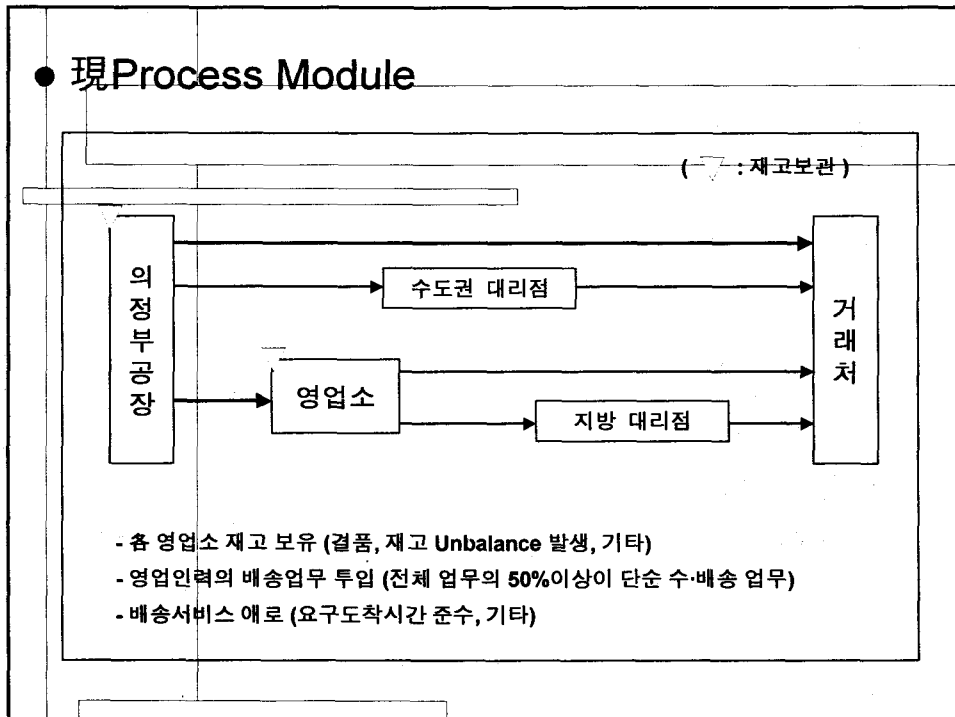
#### ● 물적 요소

- 물류센터 신축 또는 증설 불필요
- 지방 영업소 창고 폐쇄 가능
  - 비용절감 또는 이를 바탕으로 중심상권으로 위치 이전 가능
- 정보 인프라 구축
  - 대형 업체의 발전된 DB SYSTEM 활용

# 對 고객 서비스

세부항목	서비스 제공 수준
납품 리드 타임	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 주문DATA수신 (15시)후 전국 24시간내 배송</li> <li>- 제주도는 항공편 이용, 24~48시간내 배송</li> </ul>
거래처 납품	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 거래처별 출고시 S/N 관리 및 결과 피드백</li> <li>- 거래처 납품시 「Box Tag」 부착활용</li> <li>· 거래처명, S/N, 주소, 특기사항 등</li> <li>● 거래처 납품지정시간에 맞춘 희망배송시간 대응서비스</li> <li>● 납품시 거래처 지정위치까지 친절한 하차서비스</li> <li>● 거래처에 대한 철저한 검수·검품 절차 대응</li> </ul>
거래처 반품	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 반품의뢰후 3일 이내 의뢰제품 수거 기준</li> <li>● 반품수거후 CAS 기준 유형별 분류 및 공장 반품</li> </ul>

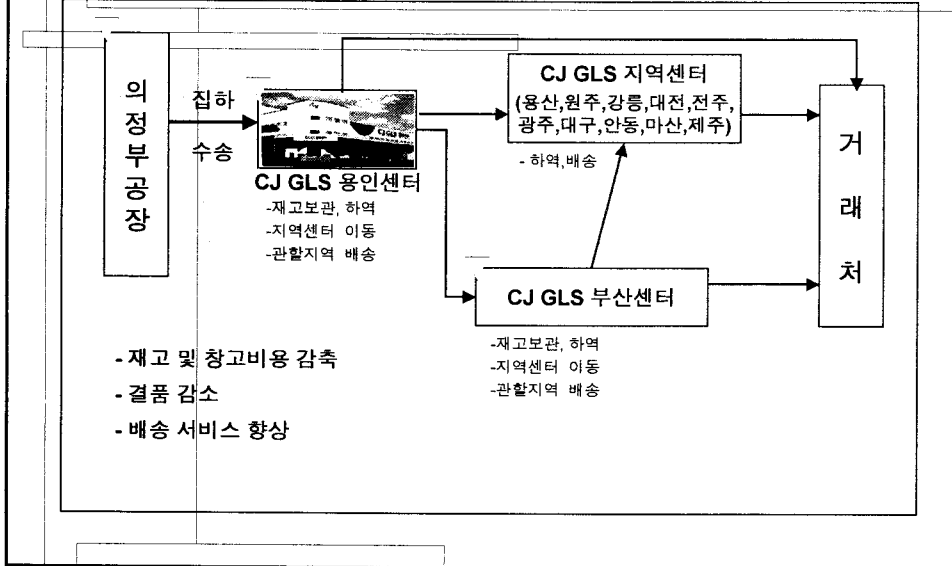
## ● 現 Process Module



## ● 개선 Process Module

유통경로의 축소 : 3~4단계에서 1~2단계로

( : 재고보관)



## 물류대행 3社 요약 비교표

비교요소	업체명	㈜ 한진	FedEx	CJ GLS
물류인프라(차량, 창고, 인력 등)		5	1	3
서비스공급가격(년간)		3 (3억)	1 (5억)	5 (2억3천)
NET WORK 운용		1	3	5
업체의 신인도(업력, 대행업체 수)		1	5	3
서비스 제공 능력		1	5	3
향후 업무 제휴도(수출부문)		3	5	1
합 계		14		

## 업체별 정성 분석

구분	㈜한진	FedEx	CJ GLS
강점	-물류인프라우수	-운송간차단	-貨主와의 유기적 NETWORKING
약점	-COMPUTERIZING 취약	-서비스공급가파	-달의 상이한 서비스

### 업체별 접촉자

- ㈜한진 : 부곡지점 판매팀 김충식 과장  
0343-60-2745~7
- FedEx : Logistics Dep't C/M 박충현  
02-664-7962
- CJ GLS : 영업팀 차동호 팀장  
02-710-5530

## 조정 과제

- 제품군 및 제품별 분석 작업
- 생산의뢰 방법(자동 보충 SYSTEM)
- 계획 생산(제품별 생산 표준 LEAD-TIME 등)
- CODE化, 標準化(L/C, 일부 산기 제품)
- 전문인력의 부족
- 경영진의 인식 필요

## 추진 일정

일 정	항 목	담당회사
3	◇ 계약서 초안 상호 검토	양사
5	◇ 계약 날인	양사
8	◇ 관련 임직원 CJ GLS 방문	CJ GLS
9 ~ 22	◇ 양사 정보제공 결정 및 프로그램 확정	양사
	◇ 양사 필요 프로그램 각자 개발	양사
23 ~ 25	◇ 운영방법 교육	CJ GLS
25 ~ 27	◇ 거래선 통보(안내장 발송)	양사
29 ~ 31	◇ 시험 운영	양사

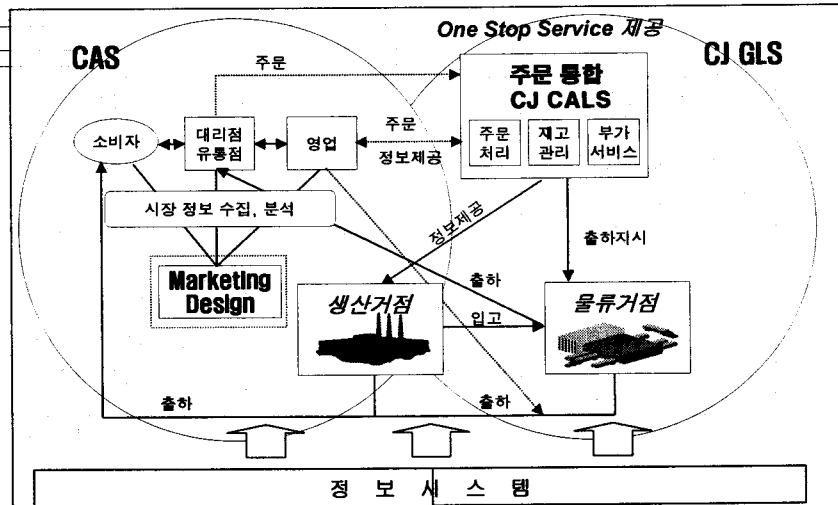
## TPL 성과 및 측정

구 분	'99	'00	비고
매출액대비 물류비 (회계 계정처리 기준)	1.3%	1.2%	'98 1.3%
재고회전일수	62일	45일	'98 120일
매출액 신장율	40%	22%	'98기준 4개년도 증감율 정체
채권회전일수	38일	45일	'98 131일

## TPL 성과 및 측정

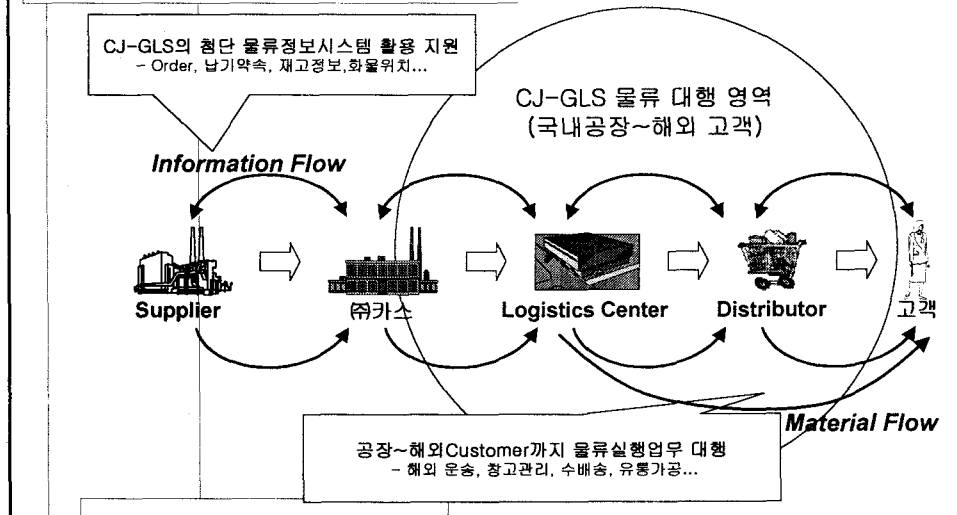
- 대리점 만족도 향상
- 영업인력의 직무 만족도 향상
- 핵심역량 집중 문화 형성
- 변화에 대한 적극적 참여 분위기 확산
- 신규사업의 추진 가능성 확보

## 향후 TPL 개선 추진 과제





## 향후 TPL 개선 추진 과제



## 향후 TPL 개선 추진 과제

- 국내 물류 지원 시스템의 **fully outsourcing service**
- **Marketing Partnership**(Research, Promotion...)
- **Global System Integration**