

2001

한국물류혁신 컨퍼런스

GET THE SPIRIT OF e-LOGISTICS.

물류아웃소싱 추진사례(나)

CJ GLS 차동호 부장

TEL:011-9784-8056

SESSION

B-4(나) 물류아웃소싱 추진사례

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

KLA 사단
법인 **한국물류협회**

◁ 목 차 ▷

I 서론

1. 국내 TPL 현황
2. 외국 TPL 추세 및 동향
3. TPL 산업의 향후과제
4. 사례의 개요

III 종합 및 결론

1. TPL 서비스 지표
2. TPL 추진모델
3. 결론

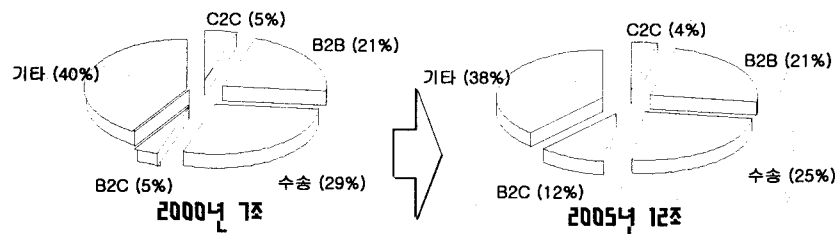
II 물류전문가가 본 CAS 사례

1. TPL서비스의 구분과 특성
2. CAS 물류대행 개요
3. CAS 추진특성
4. CJ GLS 대응 및 서비스 개선사례
5. 향후 계획

I 서론

1. 국내 TPL 현황

(1) 국내 물류시장 현황(자료: 교통개발 연구원)



- 현재 자사 물류를 제외한 물류 시장 약 7조 규모
- 연간 12% 성장세로 2005년 12조 규모의 시장으로 추정
- 기업 환경 및 인식 변화로 B2B 시장의 점진적인 확대 예상
- 홈쇼핑, 전자 상거래의 활성화로 B2C시장은 급속한 성장세 지속
- 국내 C2C 시장은 Last mile 비용부담으로 점차 B2C화 예상

(2) 국내 TPL 사업추진 현주소

- TPL전문인력의 부족
- 서비스요소가 충분히 고려되지 못하고 단기적 관점에서 COST 절감지향
- TPL 선정 추진 프로세스가 아직 정립되어 있지 못하고, 화주와 TPL간 이해도 부족으로 Win-Win 모델 적음
- TPL 사업의 Biz Model 이 정립되어 있지 못함
- TPL 사업자의 Cost Modeling 기술, Engineering기술 부족
- TPL 실패사례 요인
 - 유통구조 이해부족 / 위수탁후 관심(Follow up)부족/ 정해진 Rule 미준수 /저가수주(지나친 코스트위주의 과당경쟁, 화주의 인식부족)

(3) 국내 물류 시장 변화

- 산업전반에 걸쳐 TPL 이해도 증가
- 기업 핵심역량 중심의 경영으로 물류기능 아웃소싱 증가 예상
- TPL 서비스 범위 확대
- SCM 구축에 대한 관심 증가
- Solution 개발 및 IT 기술의 변화
- Global Service Chain 구축

2.외국의 TPL 추세 및 동향

(1)세계적 Logistics 환경

- 세계적 산업경쟁 심화
 - Life Cycle단축 및 단납기화, Globalization, Logistics필요성 증대
- Technology의 획기적 변화
 - 급속한 e-Commerce성장, 네트워크 최적화 Package 등의 대중화
- Logistics업계의 통합 및 제휴
 - TPL의 거대화, 종합 Solution지향, 합병, 전략적 제휴
- 기업체의 내부변화
 - Core competence에 초점 (아웃소싱 증가)
 - Incentive System (비용최소화요구)
 - SCM확대로 TPL의 노하우와 역량인식

(2)선진 TPL 시장의 새로운 변화

- TPL 서비스 이용업체의 지속적 증가(년평균 20% 성장)
- 사업범위 및 영역의 확장
 - 물류업계의 전략적 제휴 또는 인수합병을 통한 네트워크 확장
 - 산업변화에 따른 Supply Chain 관리범위 및 기술 확대
- 사업 심화 추세
 - 고객의 여러 부가가치 서비스 요구
 - 특정산업의 Total Solution 제공 요청

※ 통합 솔루션(Total Solution)의 필요성

- 전자상거래의 발달과 JIT 개념의 생산관리 기법 도입으로 인한 실시간 정보의 중요성 확대
- 정확한 생산 관리를 위해 원재료부터 최종 상품까지의 화물 추적 기능 중요성 증가 하였으며 고객들은 이러한 완벽한 Visibility를 별도의 투자 없이 확보하기를 희망
- 이러한 환경변화에 적응하기 위해 물류 회사들은 선진화된 시스템 확보 추진
- 일반적인 시스템 확보는 In-House인력을 이용한 자체 개발 시스템과 이를 통합
- 통합된 시스템을 인터넷을 통하여 고객에게 부가 가치 서비스를 제공
- 이런 인터넷 통합시스템의 궁극적인 목표는 완벽한 Visibility의 확보

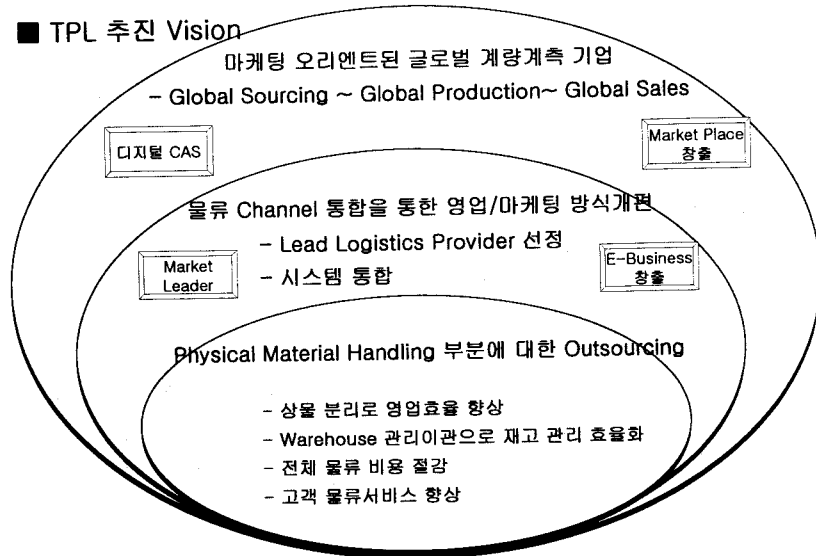
3.TPL 산업의 향후과제

- Web Base하에서의 새로운 IT 기술개발
- SCM, 새로운 도전
- 고객만족 시스템 구축
- 성과측정기준개발 및 의사결정 지원기능의 개선
- 컨설팅 능력배양
- 물류 업체간 전략적 제휴를 통한 폭넓은 네트워크 구성

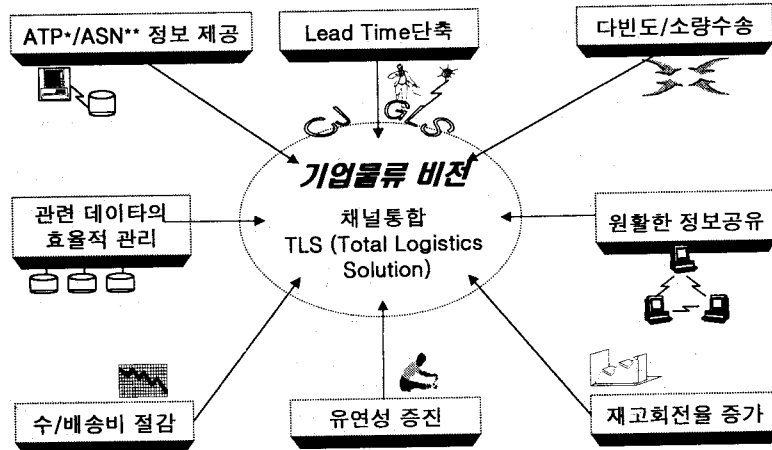
4. 사례의 개요

■ TPL 추진 Vision

마케팅 오리엔트된 글로벌 계량계측 기업
 - Global Sourcing ~ Global Production ~ Global Sales



■ TPL 추진 성과



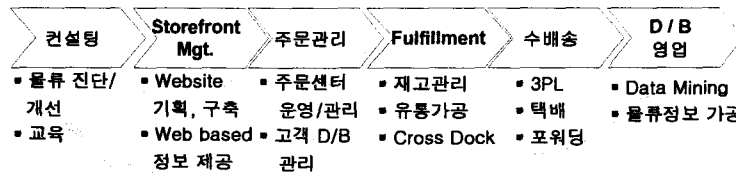
*ATP: Available to Promise
 **ASN: Advanced Shipping Notice

1. TPL 서비스의 구분과 특성

■ 고객사의 Supply Chain을 관리, 개선하는 제안중심의 영업

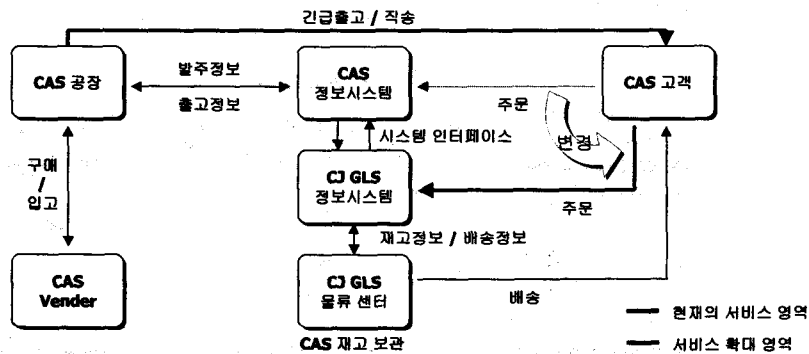
- Supply Chain 컨설팅
 - Value Chain 진단 / 물류 전략 수립 / 프로세스 설계
- Supply Chain 설계 및 재구축안 제시
 - 재고감축 / 고객서비스 향상 / ROI 개선

※ 기업고객 서비스 모델 (Supply Chain 토탈 물류 솔루션 제공)

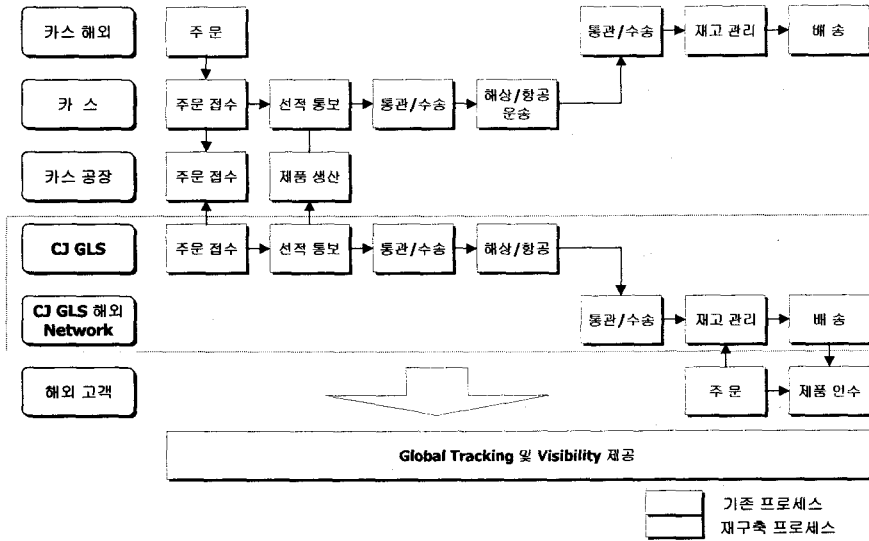


2. 카스(CAS)물류 대행 개요

(1) 물류 프로세스 (국내)



(2) 물류 프로세스 (해외)



3. CAS의 추진의 특성

기존 추진형태	CAS
<ul style="list-style-type: none"> •물류업체가 상물분리의 중요성을 제안하여 변경 유도 •3PL업체의 능력 보다는 가격위주 •물류를 비핵심 요소로 인식 •물류를 단순 아웃소싱 대상으로만 생각 •3PL업체를 단순 협력업체로 생각 •물류전문회사의 실력을 못 믿음 	<ul style="list-style-type: none"> •영업경쟁력 강화 요소로 상물분리의 중요성 인식 •공정한 업체 선택기준을 갖고 표준 방법론을 갖고 3PL업체를 선택 •핵심은 아니지만 영업을 강화하기 위한 필수 요소로 생각하여 전략으로 접근 •아웃소싱 목표가 명확함 (물류전문회사를 전략적 요소로 활용) •CEO의 강력한 물류 개선 의지로 3PL업체를 Partner로 생각 •물류회사 신뢰(영업재고 소진) •실무진의 권한 부여로 신속한 의사결정

4. CJ GLS 대응 및 서비스 개선 사례

■ 고객과 밀착된 물류대행 관리체제 운영

- 실무자 정기 미팅을 통한 문제점 개선
- CAS 신입사원 물류 교육 실시
- CAS 전담자 배치운영

■ 개선을 통한 서비스 품질 향상

- 클레임 유형 분석 및 공유를 통한 동일 클레임 방지 노력
- 효율적 재고관리를 위한 재고보관센터 재고배치 변환
- 분기별 황고객 설문조사 실시

■ Real Time 정보 공유

- 차량 및 화물 위치 추적시스템 적용
- 재고 및 물동정보 인터넷 기반의 공유

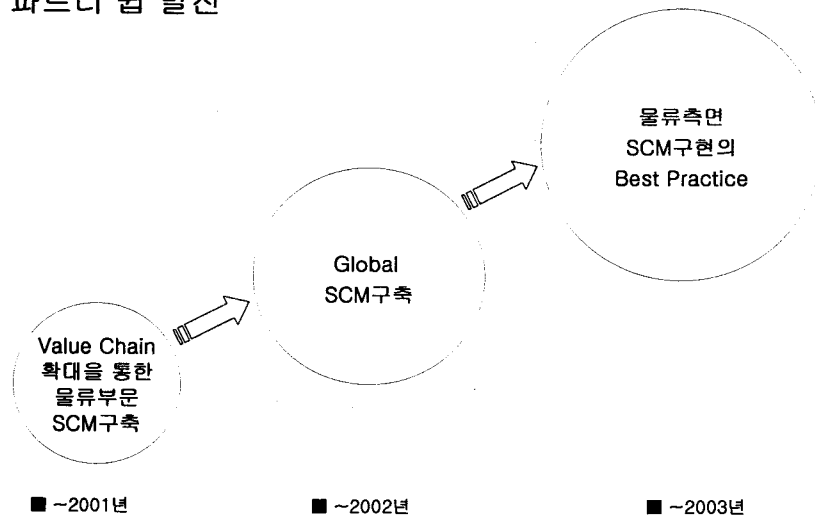
※ 아쉬운 점

- 기존 고객사 대비하여 KPI 적용 지연에 따른 지표관리 미비
- 적극적인 재고 Control 미흡(단순 재고보관 수준)
- 단편적인 정보제공에 따른 물류정보 활용도 저조
- 적극적인 Value Chain 확대 유도 미흡

5. 향후계획

- Value Chain 확대 진행 (Global SCM 구축 추진)
- 전략적인 물류정보 제공
:재고 Control, Global Visibility 제공
- 양사 System 통합
- 부가서비스 제공 : 주문대행, Research, 맞춤서비스 제공
- KPI 도입 : 관리지표 선정을 통한 서비스 품질향상

※ 파트너쉽 발전



1. TPL 서비스 평가지표

- A Hierarchy of Measure

- TPL 운영시 위험관리 방안수립도 주요 Factor임

- 성과관리 도입 Process

2. TPL 추진 모델

3. 결언