



골판지포장기업 B2B 컨소시엄 추진계획

1. 골판지포장업종의 B2B 추진배경

□ 해당업종의 중요성

○ 골판지 업종의 국민 경제적 측면

- 골판지포장재는 금융 및 서비스산업 제외한 전산업 활용 산업용재로 단일상품 시장규모 1조 5천억원을 상회함
- 국내 종이 총 생산 중 29.0%를 점유하는 국내 최대 생산 지종
- 포장 소재 분야중 35.0%를 차지하는 최대 포장 산업
- 타 산업의 전자상거래 등에도 영향을 많이 미치는 포장재

○ 골판지 업종의 특성

- 대표적인 중소기업 업종 (거대화보다는 고부가 가치화가 필요)
- 제품의 표준화는 타 산업의 물류비 절감에 결정적 역할을 하는 산업

○ B2B 정책추진상의 측면

- 원료 및 제품의 표준화, 지종 단순화가 절대적으로 요구됨
- 자체적으로 대규모 자금 조달이 어려운 기업 규모
- 모든 산업의 물류, 유통 표준화에 우선되는 산업

□ 해당업종의 B2B 추진 필요성

○ 서플라이 체인상의 문제점

- 표준화의 미흡으로 상당량의 재고를 미리 확보 어려움
- 원부자재의 수급 및 가격 안정화 필요

○ B2B를 통한 문제점 개선

- 표준화를 통하여 재고량 감소 비용 부담 문제 해결
- 잉여 재고의 기업간 호환 거래, 잉여 장비 해외 이전 및 폐기



- 공동 구매를 통한 가격 경쟁력 회복
- 온라인 교육을 통한 인력 확보 해결

○ 문제해결에 대한 업계의 요구

- 골판지 설비 과잉
- 신제품 개발 능력 미흡 및 전문 인력 양성 체제 부족
- 원자재의 수급 및 가격 안정화, 신수요 창출
- 골판지 포장 규격의 표준화, 통일 단순화
- 골판지 원지 배합 비율의 표준화

2. B2B 사업의 비즈니스 모델

□ 비즈니스 모델의 명료성

○ 구매자, 거래 대상물품 또는 서비스의 명확성

- 골판지 원부자재 : 판매자(골판지 원지 기업) 구매자(골판지기업)
- 포장재 : 판매자(골판지기업) 구매자(지함업체, 타 산업 고객 기업)
- 온라인교육서비스 : 제공자(공동출자B2B기업) 이용자(골판지기업)
- 온라인 연구 센터 : 제공자(공동출자B2B기업) 이용자(골판지기업)
- 잉여장비 해외이전 : 중국, 동남아 등으로 확대

□ 비즈니스 모델의 적절성 및 실현가능성

○ 해당업종의 문제해결 정도

- 동사업 준비단계로 지난해 중기청과 공동실시한 실태조사결과 업계의 문제점 및 표준화의 정도등을 확보하고 있음
- 현재 오프라인에서 약 5백억원 가량의 공동구매 판매실시
- 참여기업이 최소 20% 이상의 구매 거래를 사이트에서 실행 계획

○ 구매, 판매기업의 참여 실익

- 구매 및 판매기업은 표준화만을 통해서도 재고비용 절감 실현
- 교육, 연구, 잉여장비 해소 등을 통한 업계 구조조정 실현



○ 중소기업의 참여확대 방안

- 현재 골판지포장시장 70% 참여, 10%참여 대기중이고, 향후 조합을 창구로 대등한 조건의 문호개방 계획 (2001년 2월 총회 결의)

3. B2B 시범사업의 내용

□ 사업의 공공성

○ 사업결과물의 외부경제적 효과

- 전산업에 사용되는 골판지포장 표준화는 국가시책으로 추진되는 물류합리화 전략과 부합
- User의 물류비용 절감 효과 기대
- 골판지포장 표준화 없는 전자상거래의 표준화는 불성립

□ 사업내용의 적절성

○ 목표달성을 위한 적절성 및 구체성

- 표준화가 필요한 1차 항목
 - ① 골판지원지 부문 총 1,136 중,
 - ② 골판지Sheet 배합기준별 종류 6,120 중
 - ③ 골판지상자 (BOX) 49,320 중,
 - ④ 주요 부자재 규격 종류 34중,
 - ⑤ 제조공정별 작업 표준 340중,
 - ⑥ MRO(소모성 간접자재) 76,500중,
 - ⑦ e-Catalogue 표준화 34,080건,
 - ⑧ 상품 및 DB구축 및 통합 216,700건
 - ⑨ Back Office(전표 등 전자 서류 통합) 1,560건, **총 385,450건**

○ 표준화 추진 방법

- 국내 포장물류표준화를 총괄하는 산자부기술표준원 수송물류과를 포함, 골판지포장표준화심의회 구성하여 표준화연구 기획 수립하고, 조합 및 참여기업 중심 표준화 연구 실시



4. 사업목표

□ 목표

목 표	세 부 목 표	구체적 실적 예상치
○골판지, 골판지상자 및 골판지원지 등의 제품분류체계표준화	○구매 및 판매 물품 조사/분석 ○물품 분류체계의 표준화 구축 ○기업간 거래를 위한 전자문서 표준화 ○표준화 DB 구축 ○품질인증문서의 표준화	○골판지원지 1,136종의 단순화 30% 감축재 고량 5만톤×40만원=200억원 절감 ○골판지 배합기준 6,120종을 표준화로 기준 50% 감축 ○기타 원부자재 규격 표준화 20% 감축 ○예상 원부자재 제품의 분류 체계화 20% 감 소실현 ○수발주, 재고문서의 공통표준화 기업별 관 리비용 20% 절감
○골판지, 골판지상자 및 골판지원지 등의 온라인 교육/연구 센터구축	○골판지 연구 목록 표준화 ○골판지 교육DB 및 교재 구축 ○온라인 교육 시스템 표준화 ○온라인 교육 시스템 구축 ○산업내 정보커뮤니티를 위한 포털 사이트 구축	○첨단화되는 생산설비의 공동연구 및 교육을 통한 비용 20% 절감 -기업별로 1라인 도입시 시스템적응비용 약 1,500만원 소요되어 향후 5년간 20라인 도 입 비용부담 1,500만원×20라인=3억원 ○업계 공동연구, 교육시스템 구축시 50%이 상 비용 절감 ○업계 제품제조평균 수율 11.1% (상위업체 수율 5%)를 5% 상향시 21,200만m ² ×450원/m ² =954억원 절감기대
○골판지, 골판지상자 및 골판지원지 등의 e-MP 구축	○e-Catalogue 구축 ○상세 비즈니스 모델링 ○물류 및 지불/인증 체계구축 ○전자품질인증 문서제도 운영 ○e-마케팅플레이스 활용을 위한 구매프로세스 정립 ○참여기업의 전자조달체계구축 ○e-Marketplace 구축 ○전략적 구매방법 및 글로벌 소 싱 추진	○거래골판지, 골판지상자의 전자품질인증 실 시로 거래신뢰 기반조성 효과 30% 효율증 대 ○현재 전자입찰운영 대기업 2개사, 공개입찰 대기업 10개사 구입물량 500억원의 B2B사 업유도를 조합공동판매 400억원과 합산하 여 약 1,000억원 대의 B2B 사업 실현



목 표	세 부 목 표	구체적 실적 예상치
○골판지, 골판지상자 및 골판지원지 등의 e-MP확대	○e-MP 취급 품목 확대 ○부가서비스 개발 ○M2M을 통한 국내확장 및 글로벌화 추진 ○참여사 및 품목 확대	○골판지포장기업의 생산스케줄 공개로 JIT 실현 및 재고비용 20% 절감 ○현재 골판지 연관기업 40개사 참여를 60개사 이상 참여로 시장 점유율 90% 확보

□ 사업내용 및 범위

사업내용		세부목표	사업범위 등
운영적 측면	제품 표준화 (DB 구축)	○골판지 표준화(원/부자재) ○골판지상자 표준화(원/부자재) ○골판지원지 표준화(원자재)	○골판지 배합원지의 배합비율 등 조사/분석 ○상자구조 및 치수 등 조사/분석 ○원지의 물성 및 색상 등 조사/분석
기반조성 측면	컨텐츠 개발 (문서, 카탈로그 등)	○전자거래문서 표준화 ○전자카탈로그 표준화 ○생산관리시스템의 실시간 제공 체계의 표준화	○골판지, 골판지상자, 골판지원지 등의 전자거래문서 구축/배포 ○골판지, 골판지상자, 골판지원지 등의 e-catalogue 구축/배포 ○기업간(내) 실시간 생산관리 시스템 구축/배포
성과활용 측면	온라인 교육 인프라 구축	○교육 자료 개발 및 표준화 ○전자 교육/연구 인프라 구축 ○온라인 교육 시스템 구축	○기술영업지원을 위한 상자설계, 원가계산 등 실시간 부가서비스 실시 ○교육 자료조사 및 DB 구축 ○전자 교육/연구자료 구축 ○온라인 교육 시스템 설계
사업종료 후 운영 측면	전자 상거래 (e-MP구축)	○온라인상의 구매/판매 제품의 선정 ○e-MP 기반 마련 ○e-MP 전략 수립 ○독립적이고 중립적인 별도 법인설립 운영	○온라인상의 공동 구매 및 판매 물품 조사 ○상세 비즈니스 모델링 ○전자 조달 체계 구축 ○제품의 전자품질인증 및 재활용마크부여 ○골판지포장기업1/n 지분참여로 골판지포장기업 B2B 사업의 대등한 참여 보장



5. 시범사업 컨소시엄 구성

□ 컨소시엄 구성의 적절성

- 중립적인 골판지포장 공업 협동 조합이 주도 및 출자
- 36개 골판지포장 기업 참여 및 출자
- 7개의 관련 IT업체 참여 및 출자
- 2개 골판지포장 잉크제조기업 참여 및 출자

□ 업종 대표성

- 결속력이 강한 협동조합 주도
- 매출 상위 5개 업체 참여
- 전국지역을 망라한 참여
- 참여사의 시장 점유율 70% 육박 (대기업체 포함 80% 이상)

□ 오프라인 기업 참여도

- 시장 점유율의 70%를 육박하는 주요 기업참여

□ 시범사업의 수행능력

- 표준화는 골판지포장공업협동조합 주도로 표준화심의위원회 구성하고, 관련 외주 업체를 엄선하여 시행

6. 기대효과

□ 결과물의 활용방안

- 표준화 작업은 가격 경쟁력 확보, 재고 축소 등에 큰 역학을 하며, 골판지 포장공업 경쟁력에 기여 할 것임/B2B에 활용
- 축적된 자료는 온라인 교육 및 연구에 활용
- 표준화에 이은 공동 물류 시스템 구축/ 물류 효율성 증대

□ 추진에 따른 기대효과

- 표준화를 통한 효율성 및 생산성 제고 측면
 - 공동 구매 - 원 부자재 수급 안정화 및 가격인하를 통한 원가 절감



- 기업별 원부자재 잉여 재고 거래 : 기업 내 잉여 재고량 처리
- 조합 ASP 시스템을 운영 : 자체적으로 ERP를 보유하기 힘든 중소기업체에 자재의 납품, 현 재고량, 잉여 재고량, 사용량을 볼 수 있도록 도움
- 기타 공동물류 시스템 : 공동물류, 공동 창고 운영, 분산시스템

○인력 양성 측면

- 사이버 연구/교육 센터 설립
- 기업 별 연구 과제 수행 및 신제품 개발 수행
- 산학 협동을 통한 교과과정 개발 및 인력양성 시스템 구축

○e-Business관련 기반 기술 확보 측면

- 기업간 전자 상거래 시스템 구축
- 기업간 인증, बैं킹, 물류 시스템 구축

○중소 기업 판로 확보 및 정보화 촉진 측면

- 기업 인터넷 사용 환경 구축
- 기업 홈페이지 및 e-mail 계정 구축
- 골판지 정보 공유로 중소기업체들의 판로 확보

○표준화 촉진 측면

- 골판지 원지 배합 및 포장 규격의 표준화가 전자 상거래를 위해 필수적인 요소임
- 배합비율의 표준화, 물품체계의 표준규격화

○협업문화 촉진

- 커뮤니티, 공동물류, 잉여재고 거래