

“물류 보관부터 컨설팅까지… 글로벌 풀필먼트 만들 것”

메트로가 만난 기업인

아워박스 박 철 수 대표

물류분야에서 창업 10년도 안된 스타트업이 국내외 내노라하는 물류회사들과 어깨를 나란히하며 성장을 이어가고 있다.

올해엔 안정적인 재무구조도 만들고 글로벌시장으로 진출하는 원년이 될 전망이다.

온-디맨드 풀필먼트 서비스(On-demand Fulfillment Service)를 제공하고 있는 아워박스(OurBOX) 박철수 대표(사진)가 그 주인공이다.

박 대표는 피자헛코리아, KFC, 디아지오코리아를 거쳐 AB인베브 아시아 태평양 부사장을 역임하며 F&B 업계에서 잔뼈가 굵었다.

특히 그는 직장 생활의 대부분을 구매 및 공급망 관리(SCM·supply chain management) 분야에서 보냈다. 경력이 이렇다보니 박대표가 물류사업에 뛰어든 것은 어쩌면 자연스러운 일이다.

“전세계 곳곳을 다니면서 빠르게 성장하는 이커머스 시장을 유심히 봤다. 물류는 내가 잘할 수 있겠다고 생각했다. 그래서 창업했다.”

2015년에 월급쟁이 생활을 청산한 박 대표는 2017년 6월 지금의 아워박스를 설립했다. 그 사이 지인들과의 기투합해 풀필먼트 서비스를 제공하기 위한 시스템도 자체적으로 만들었다.

‘풀필먼트’란 상품의 보관, 포장, 배송, 반품관리, 컨설팅까지 이커머스 사업에 반드시 필요한 토탈 물류 서비스를 말한다.



2017년 창업 후 시스템·사람 집중 투자… 유한킴벌리 주주 ‘호평’ 풀필먼트 서비스 넘어 물류 컨설팅·아웃소싱·SaaS 구독경제 등 사업 “풀필먼트 본업으로 하는 스타트업 성공사례 반드시 만들 것”

아워박스의 사업영역은 풀필먼트 서비스 뿐만 아니라 ▲고객사 전용 맞춤형 시스템 구축 및 운영 아웃소싱 서비스 ▲고객사 풀필먼트 센터 효율화 및 고도화 서비스 ▲고효율 물류센터 운영을 위한 물류 컨설팅 ▲직구·역직구 시장 진출을 위한 시스템 구축, 컨설팅, 풀필먼트 서비스 ▲서비스형 소프

트웨어(SaaS) 및 파이낸싱을 넘나들고 있다.

박대표는 자신만의 사업에 뛰어들면서 ‘시스템’과 ‘사람’을 1순위에 뒀다. 외부에서 전문가들도 수혈했다. 하지만 초기 시스템 개발은 녹록치 않았다. 회사를 시작하고 1년여가 지난 2018년 9월에서야 제대로된 풀필먼트 시스템을

만들 수 있었다.

그 사이 버티기 위해 박 대표는 퇴직금을 쏟아부었고, 엔젤투자 등 외부로부터 자금도 조달했다. 아워박스의 기술력을 인정받아 기술보증기금이 정책자금도 지원했다.

그러다 기회가 찾아왔다.

유한킴벌리가 이커머스 시장에 뛰어들면서 자신들에게 맞는 물류 시스템 구축을 위한 책임자를 찾아 나서면서다.

“당시 11개 물류회사가 프리젠테이션에 참가했다. CJ대한통운, 한진, 롯데글로벌로지스와 마지막까지 경합을 벌였고 결국 우리가 시스템 구축 서비스를 수주하게 됐다.(웃음)”

글로벌 합작기업인 유한킴벌리의 요구는 매우 간간했다. 수주 뒤에도 수많은 시행착오를 겪으면서 완벽하게 구축을 끝냈다.

박대표는 “1200개 정도의 SKU(Stock Keeping Unit)를 보관하면서 하루 최대 1만 박스를 처리할 수 있는 시스템을 만들었다. 물론 24시간 쉬지 않고 돌아간다. 고객이 유한킴벌리의 자사몰인 ‘맘큐’나 오픈마켓을 통해 오늘 자정까지 제품을 주문하면 다음날 바로 받을 수 있다”고 설명했다. 관련 시스템을 통해 월 10만건 이상의 제품을 출고해 고객에게 전달한다.

이 과정에서 아워박스는 사람의 손을 최소화 할 수 있도록 대부분을 자동화했다. 상자의 바코드를 찍는 일부 작업만 사람이 직접 한다. 에러를 원천적으로 봉쇄할 수 있도록 해 불량률도 거의 제로에 가깝다.

유한킴벌리의 요구를 완벽하게 수행한 덕에 아워박스에 대한 소문이 곳곳에서 났다. 현재 아워박스가 운영하고 있는 풀필먼트 센터만해도 경기 평택,

군포, 오산(스마트 센터), 곤지암(GC 센터), 평택(신세계푸드 센터), 충북 음성(동원 온라인 센터) 등 여러 곳이다.

풀필먼트 서비스와 시스템 구축, 창고운영 대행 등 아워박스의 고객도 80여 곳으로 늘었다.

신세계푸드, 삼성물산 오투기, 동원디어푸드, 락앤락, 종근당, 연세우유, CJ프레시웨이, 더바디샵, 오비맥주 등이 모두 아워박스의 고객들이다.

박 대표는 “올해는 아워박스가 글로벌 사업을 하는 원년이 될 것이다. 외국 기업들이 한국에 제품을 팔기 위해선 지사도 두고 투자도 해야하는데 지사 없이도 우리가 제공하는 풀필먼트 서비스를 이용하면 된다. 풀필먼트를 본업으로 하는 스타트업의 성공사례를 만들고 싶다”고 밝혔다.

박 대표는 여전히 목이 마르다. 지난해 기준으로 400억원 가량을 대준 투자자들에게 보답하고, 자본 확충을 통해 사업을 추가 확장하기 위해 기업공개(IPO)도 계획하고 있다.

‘#MATE’를 중심으로 구독경제도 모색하고 있다. #MATE는 상품관리, 주문수집, 창고관리, 배송관리, 클레임관리 기능을 100% 반응형 웹(Web)으로 제공하는 국내 유일의 패키지 솔루션이다.

아워박스는 지난해 315억원의 매출을 올렸다. 올해는 563억원을 목표로 하고 있다. 지금과 같이 순항한다면 수치는 충분히 달성 가능할 전망이다.

“커머스 활동은 ‘경제 활동의 민주화’다. 큰 자본이 없어도 아이디어와 열정만 있으면 커머스를 통해 경제활동을 할 수 있기 때문이다. 이런 커머스가 가능하도록 하는 것이 우리의 사명이다.”

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

CJ대한통운 사우디 진출, 중동 K-물류 ‘집중’ 中 주간 개막… 전국서 행사 84건

중동지역 10개 매체 집중 보도 사우디 국가경제 큰 도움 기대

CJ대한통운의 사우디아라비아 투자 소식이 중동 지역 언론이 큰 관심을 보이고 있다.

‘K-컬처’, ‘K-뷰티’에 열광한데 이어 ‘K-물류’에도 열광하고 있는 것이다.

CJ대한통운은 지난 10일(현지시간) 사우디아라비아 리야드 메리어트 호텔에서 사우디 민간항공청과 사업협약을 체결하고 글로벌 건강라이프 쇼핑몰 ‘아이허브’의 중동지역 국제배송을 전담할 GDC 구축을 시작한다고 14일 밝혔다.

이날 협약식에는 CJ대한통운 강신호 대표 등 관계자 이외에도 사우디 상무부 장관인 마지드 알 카사비(Majid Al Kasabi), 상무부 차관인 에이만 알 무타이리(Eiman Al Mutairi)씨 등이 참석해 정부 차원의 관심을 드러냈다.

이에 대해 지난 10~11일 사이 지역 유력일간 알메디나(Al-madina), 사브크(Sabq), 사우디가제트, 아랍뉴스 등

모두 10개 매체가 아랍어와 영어로 관련 내용을 집중보도했다. CJ대한통운의 GDC 투자가 자국 소비자 편의에도움을 주는 것은 물론 사우디 국가경제에도 큰 도움이 될 것이라고 기대하면서다.

GDC는 글로벌 전자상거래 기업이 상품을 소비자가 거주하는 인접국가 물류센터에 보관한 뒤 주문이 들어오면 신속하게 배송하는 시스템이다. 각 대륙 거점에 GDC를 구축하면 2~3주 이상 걸리던 배송을 획기적으로 줄일 수 있다.

특히 사우디는 매년 전자상거래 규모가 두 자릿수 이상 성장하고 있는 중동 지역 최대 이커머스 시장으로 꼽힌다. 중동과 아프리카를 잇는 물류중심지가 되겠다는 사우디 정부의 2030 계획도 전자상거래 시장 확대와 무관치 않다.

CJ대한통운의 사우디 GDC 구축과 관련해 사우디 현지언론의 관심은 다양했다. 현지 유력 일간 알메디나는 한국 기업인 CJ대한통운과 미국 전자상거래 업체 iHerb가 매력적인 사업환경, 소비자 수요 증가에 부응하고자 중동 및 아

프리카 사업을 위한 중심지로 리야드를 선택했다고 분석했다. 2030년까지 국내 총생산에서 운송 및 물류부문 기여도를 10%로 끌어올린다는 사우디 비전 2030과도 연관이 있다는 점을 지적했다.

사브크는 소비자 편의 확대에 주목했다. 양사가 8년 협약을 통해 내년 중 중동·아프리카 지역 소비자들에게 통합물류특구에 위치한 전자상거래 전문 글로벌 유통센터(GDC)를 통해 아이허브 제품을 제공할 예정이라고 소개했다. 또한 중동, 아프리카 및 유럽을 대표하는 지리적 범위를 함께 연결하기 위해 1만 8000㎡의 면적과 1만 5000개의 일일처리능력을 갖춘 첨단 시설을 구축한다고 조망했다.

대부분 언론들은 한국 최대 물류기업이 글로벌 물류센터를 사우디에 구축했다는 점이 긍정적이라는 데 방점을 찍었다. 사우디가제트와 아랍뉴스 등은 CJ대한통운과 아이허브의 투자에 대해 사우디 경제의 강점을 강화하고 투자자들에게 긍정적인 영향을 미칠 것으로 내다봤다.

/김승호 기자

올 ‘다시 뛰는 중소기업’ 주제 전문가들 모여 한국경제 현실 진단

중소기업중앙회가 제35회 ‘중소기업 주간’을 맞아 15일부터 19일까지 전국 17개 시도에서 84건의 다채로운 행사를 펼친다.

매년 5월 셋째주는 중소기업기본법 제26조에 따른 법정 ‘중소기업 주간’이다. 올해는 ‘다시 뛰는 중소기업, 더 큰 대한민국’이 주제다.

14일 중기중앙회에 따르면 15일 서울 여의도 중기중앙회에서 열리는 ‘한국경제 활력모색 대토론회’로 올해 행사의 개막을 알린다. 대토론회는 학계, 연구계, 기업계 등 각 분야의 최고 전문가들이 모여 한국경제의 현실을 진단하고 활력회복 방안을 모색한다.

이와 함께 ‘5월 사랑과 감사의 달 사은 행사’(12~21일, 대구기업명품관), ‘아름다운 중소기업 나눔콘서트’(21일, 서울 롯데콘서트홀) 등 중소기업인 뿐 아니라 모든 국민이 즐길 수 있는 참여형 행사를 비롯해 ▲납품대금 연동제 안착, 무엇이 필요한가(16일, 중기중앙

회) ▲중소기업 ESG 지원사업 한마당(17일, 중기중앙회) 등 중소기업 현안 토론회가 열린다.

중소기업인의 가장 큰 축제인 ‘2023 대한민국 중소기업인 대회’는 23일 열린다.

특히, 민생경제에 활력을 불어넣기 위한 행사도 개최한다.

오는 17일 서울 금천구 별빛남문시장에서 열리는 ‘민생활력 온도 +5℃ 캠페인 출범식’에는 중소기업단체협의회, 중소기업협동조합 등 범중소기업계가 참여해 온누리상품권을 이용한 장보기와 기부 행사 등을 진행한다.

김기문 중기중앙회장은 “중소기업계가 복합경제위기로 그 어느 때보다 힘든 시기를 보내고 있지만 이번 중소기업 주간이 중소기업인의 사기를 진작하고 민생경제에도 생기를 불어넣는 계기가 되길 바란다”고 말했다.

제35회 중소기업 주간 행사 일정 및 장소 등 세부내용은 중기중앙회 홈페이지에서 확인할 수 있다.

/김승호 기자