



식품·유통업계
맞춤형 미니멀리즘
트렌드 저격
L1

metro®

Life

백화점 회소성
이커머스 가성비
명절선물 세분화
L2



국제물류 30년... “한 건 한 건 끝까지 책임지는 파트너 될 것”



새벽을 여는 사람들

지디로지비스
최 주 연 대표

“항상 메일을 가장 먼저 봅니다. 지금 메일을 보내야 답을 받을 수 있는 일이 있으면 그것부터 확인합니다”

새벽 5시30분, 최주연 지디로지비스 대표의 하루는 밤사이 미국과 유럽에서 도착한 메일을 확인하는 일로 시작한다. 시차상 지금 답해야 그날 회신을 받을 수 있는 연락부터 챙긴 뒤 집 뒤 작은 산을 걷고, 6명으로 꾸려진 회사를 이끌기 위해 사무실로 향한다.

국제물류 업계에서 30년을 보낸 최 대표에게 새벽은 세계의 움직임을 먼저 살피는 시간이다. 출근한 뒤에는 항만 상황과 선박·항공기 일정, 환율과 국제유가, 해외 파트너가 보내온 메시지를 확인한다. 문제가 생긴 화물이 있으면 직원들과 상황을 공유하고 대체 운송편과 우회 경로를 찾는다.

◆ “내가 해보면 어떨까”...25년 직장인, 대표가 되다

1971년생인 최 대표는 아라한역에서 항공수출 업무를 담당하며 국제물류업에 첫발을 들였다. 이후 ABX해영해운과 에프피에스코리아, 위너스해운항공 등을 거쳐 항공·해상 수출입과 해외영업, 글로벌 파트너십, 신규사업과 조직 운영 경험을 쌓았다.

직장생활을 하는 동안 마음 한편에는 언젠가 자신의 물류회사를 만들겠다는 꿈이 자리 잡고 있었다. 조직 안에서는 회사의 방향과 여러 사람의 이해관계를 함께 고려해야 하는 만큼, 자신의 아이디어와 업무 방식을 온전히 펼치기 어렵다는 아쉬움도 있었다.

최 대표는 “내가 해보면 어떨까”라는 생각이 들었다. 제가 49세에 시작했으니 조금 늦게 시작한 셈”이라고 말했다.

오랜 고민 끝에 과거 함께 일했던 대표에게 조언을 구했고, 현장 경험을 받고 도전해도 좋다는 격려를 받았다. 최 대표는 25년간의 직장생활을 정리하고 2020년 2월 4일 지디로지비스를 설립했다.

창업 시기는 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19)이 확산하기 시작한 때와 겹쳤다. 각국의 국경 통제와 항공편 감소, 선박 운항 차질로 화물을 실을 공간은 부족해졌고 운임과 일정은 수시로 바뀌었다. 운송비를 먼저 지급해야 하는 국제물류업의 특성상 업력이 짧은 회사가 감당해야 하는 자금 부담도 컸다.

최 대표는 가능한 항공편과 선박 일정을 끊임없이 확인하고 여러 대체 경로를 비교했다. 예측하기 어려운 상황에서도 화물 한 건 한 건에 책임 있게 대응한 경험은 새 회사가 고객과 관계를 쌓는 토대가 됐다.

그는 “지금 돌아보면 그때의 결단은 제 인생에서 가장 탁월하고 옳았던 선택이었다고 확신한다”고 말했다. 창업 초기의 위기를 겪



최주연 지디로지비스 대표가 메트로신문과 인터뷰를 하고 있다.

/강성진 기자 ksi@

물류업계 베테랑... 소규모 회사 이끌어 새벽, 해외 메시지 확인하며 하루 시작 25년 직장생활 후 49세에 홀로서기

코로나 시기, 예측 어려운 상황에도 화물 하나하나 책임지며 신뢰 쌓아 선박명 하나로 추적... 거래로 이어져

감보다 체계적인 일처리로 위기 관리 물류경험 부족한 중소기업 수출 지원 내실있게 성장하는 물류파트너 목표

”



으며 외형적인 성장에 앞서 사람과 신뢰, 안정적인 현금흐름과 위험 관리가 중요하다는 것도 배웠다.

◆ 선박명 하나로 한 달 넘게 추적...도움이 거래로

최 대표가 국제물류업을 시작한 지 얼마 되지 않았을 때, 좀처럼 기회를 주지 않던 업체에서 다급한 연락이 왔다. 미국 시애틀에서 태국으로 항할 예정이던 화물을 실은 선박에 불이 났는데, 기존 물류회사로부터 정확한 상황을 전달받지 못하고 있다는 것.

최 대표가 담당한 화물은 아니었지만 업체는 최종 납품처에 진행 상황을 설명해야 한다고 도움을 요청했다.

최 대표에게 주어진 정보는 선박명 하나가 전부였다. 그는 “제가 가진 단서는 선박명밖에 없었다. 해외 파트너에게 도움을 요청하고 한 달 넘게 매일 터미널 사이트에 들어가 배가 출항했는지, 상황이 바뀌었는지 확인했다”고 말했다.

선박 화재가 발생하면 수리를 마친 뒤에도 현지 관계기관의 안전 승인을 받아야 다시 운항할 수 있다. 최 대표의 기억으로는 화재 수습과 승인 절차에 한두 달이량이 걸렸다. 그는 거래 여부와 관계없이 확인한 내용을 업체에 꾸준히 전달했다.

이 과정에서 형성된 믿음은 새로운 기회로 이어졌다. 기존 화물의 납기 차질을 막기 위한 대체 물량 일부를 최 대표가 긴급 항공 운송으로 맡게 됐다.

미국에는 대체 재고가 없어 벨기에에서 물량을 확보해 태국 방콕으로 보내야 했다. 목적지의 현지 연휴까지 겹치면서 일반적인 운송 경로로는 약속한 날짜를 맞추기 어려웠다.

최 대표는 벨기



지디로지비스 수출입안전관리우수업체 증서.

에뿐 아니라 독일과 네덜란드 등 유럽 주요 공항에서 이용할 수 있는 항공편을 모두 검토했다. 출발시간과 환적지, 연결편과 방콕 도착시간을 비교한 뒤 물량을 여러 갈래로 나눠 서로 다른 항공편에 실었다. 비용보다 납기를 지키는 일이 중요한 상황에서 내린 판단이었다.

대체 물량은 약속한 기한 안에 목적지에 도착했다. 처음에는 거래조차 없었던 업체지만 당시 맺은 인연은 지금까지 이어지고 있다.

이 사례는 회사 이름에 담긴 뜻과도 맞닿아 있다. 지디로지비스(GD LOGIBIS)는 ‘Geo-Dynamic Business Logistics’를 의미한다. 출발지와 도착지의 지리적 조건부터 운송 경로와 현지 휴일, 항공·선박 일정, 날씨와 돌발 상황을 함께 살펴 고객에게 맞는 대안을 찾겠다는 뜻이다.

◆ 6명 소수정예가 세운 원칙...“감에 의존하지 않는다”

현재 지디로지비스는 최 대표를 포함해 총 6명이 해상·항공운송과 삼국 간 운송 등을 담당하고 있다. 조직 규모는 크지 않지만 의사결정이 빠르고 주요 고객 상담이나 운송 과정에서 문제가 발생하면 최 대표가 직접 대응한다.

작은 조직일수록 업무가 한 사람의 경험이나 감각에 의존해서는 안 된다는 것이 최 대표의 원칙이다. 지디로지비스는 2025년 화물 운송주선업 부문 중소기업 A등급 수출입안전관리우수업체(AEO) 공인을 받았다.

최 대표는 “리스크를 최소화하기 위해서는 감에 의존하는 일처리를 완전히 없애야 했다. 체계적인 프로세스를 만들고 거래업체와 협조체계를 구축하는 데 집중했다”고 말했다.

지디로지비스는 KOTRA 수출바우처 수행기관으로 참여해 물류 경험이 부족한 중소기업의 해외 진출도 돕고 있다. 최 대표가 그리는 회사의 미래는 단순히 운송량과 매출이 큰 기업에 머물지 않는다. 고객이 예상하지 못한 문제를 만났을 때 가장 먼저 연락할 수 있고, 화물 한 건도 끝까지 책임지는 국제물류 파트너가 되는 것이 목표다.

그는 “어려운 물류 상황이 발생했을 때 고객이 가장 먼저 찾는 회사로 성장하고 싶다”며 “단순히 물동량과 매출을 키우기보다 한 건의 화물도 끝까지 책임지는 내실 있는 물류 파트너가 될 것”이라고 말했다.

/김주형 기자 gh471@metroseoul.co.kr



metro

메트로 한줄뉴스



▲정윤진 U-18 야구대표팀 감독 “아시아선수권 충분히 우승할 수 있다”
▲스포츠클라이밍 서채현, 월드 클라이밍 9차 대회 리드 동메달
/사진 뉴시스

▲손흥민 8경기 만에 골 맛...LAFC, 솔트레이크 2-2 비겨
▲‘3경기 연속 선발 제외’ 오타니, 부상자명단 오르나...다저스 고민

▲한국 여자농구, 월드컵 2차전서 프랑스에 69-95 완패...1승 1패
▲김민재 벤치·황희찬 제외...독일 분데스리가 ‘코리안더비’ 무산