

코리아 팩·제약·화장품  
위크 화상 수출상담회  
/  
일본 수입파트너 발굴

| 코리아 팩·제약·화장품 위크 화상 수출상담회 |  
KINTEX에서 열린 전시회와 연계하여 무역협회가  
해외 바이어 22개사를 초청하여 개최한 화상 수출상담회

2020.07.28-29

## 화상상담 후 파트너 전제 샘플 발송 완료

(주)알포터

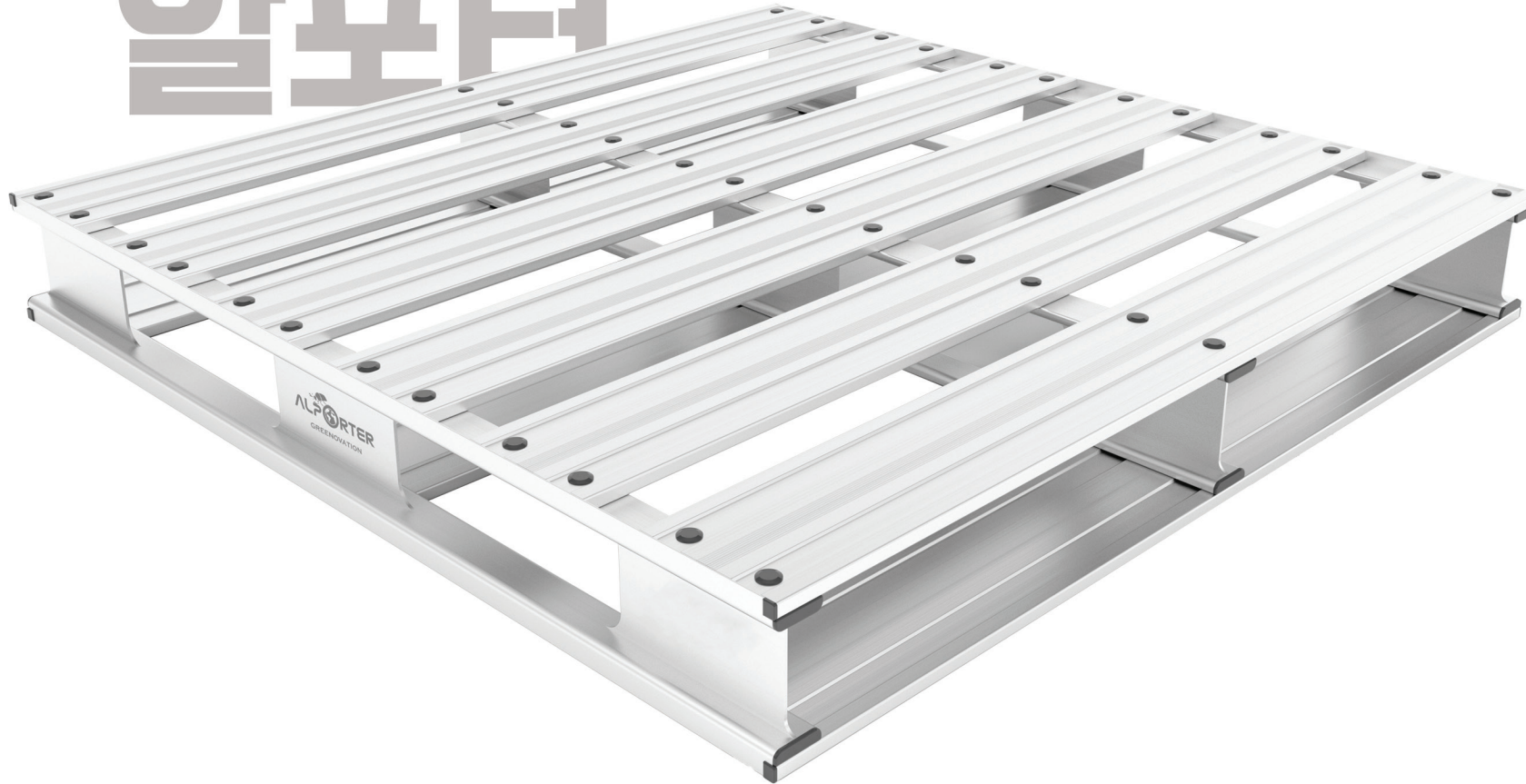
대표자 | 박용재

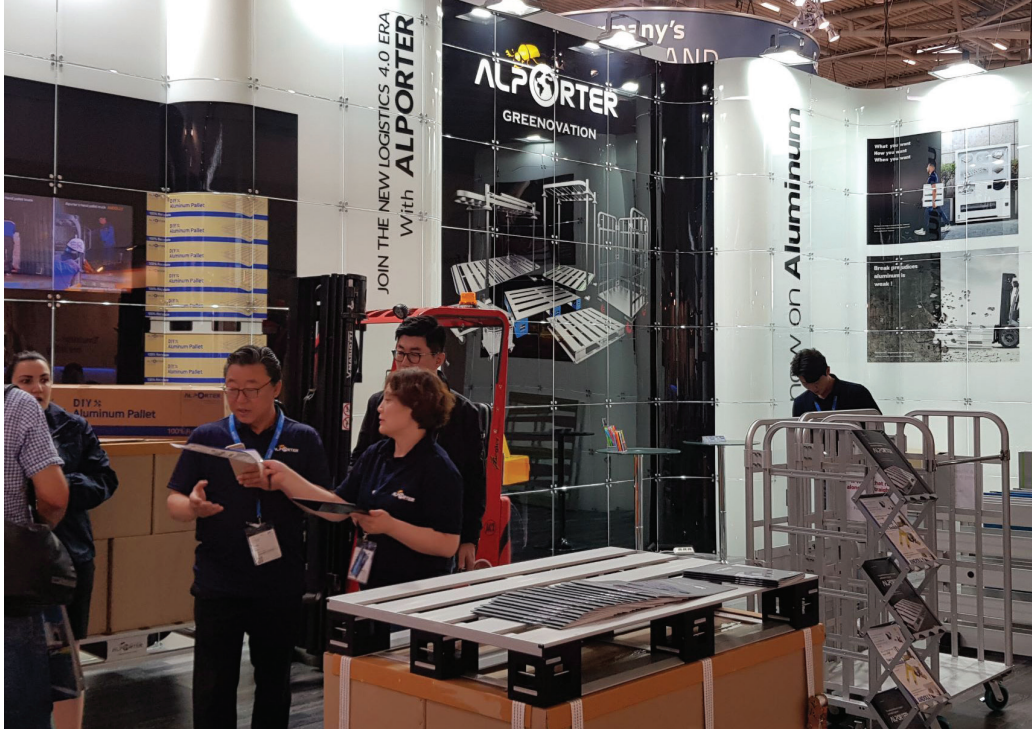
소재지 | 경기도 이천시 장호원읍

연락처 | 031-641-6700

홈페이지 | [www.alporter.co.kr](http://www.alporter.co.kr)

주력 품목 | 알루미늄 팔레트





## 친환경 알루미늄 팔레트 전문기업

경기도 장호원에 소재한 알포터(대표 박용재)는 팔레트, 스테킹 랙, 달리(짐수레), 롤테이너 등 물류기기를 생산하는 업체다. 이 회사는 지금 화물운송, 수출입 물류에 주로 쓰이고 있는 목재, 플라스틱 대신 알루미늄제의 팔레트를 생산하여 새로운 시장을 일궈나가고 있다.

무역협회가 개최했던 화상상담 결과와 화상상담 이용 현황을 알아보기 위해 만난 이병직 전무는 이 회사가 추진하는 전략사업, 알루미늄 팔레트 렌탈 서비스에 대해 먼저 설명하고자 했다. 물류업체, 무역업체가 참여하는 플랫폼을 구축해 알루미늄 팔레트를 활용하여 해외로 수출하면 현지 물류업체가 이를 수거하여 현지 수출기업에 공급하여 한국으로 돌아올 수 있도록 하는 글로벌 팔레트 렌탈 사업이다.

알포터가 추진하는 이 렌탈 서비스의 출발점은 현재 사용되고 있는 목재 또는 플라스틱 팔레트에 비해 알루미늄 팔레트에 강점이 많다는 점이다. 먼저 목재 팔레트는 내구성이 약해 파손 위험이 높고, 온도와 습도를 비롯한 외부환경에 민감한 것이 단점이다.

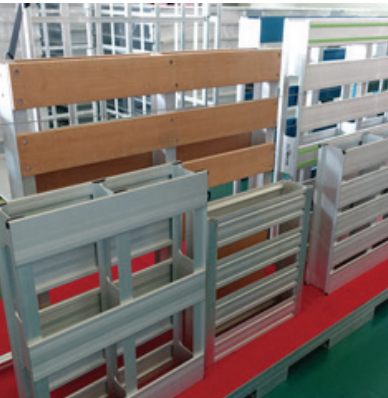
또 플라스틱 팔레트는 오염이 잘 되어 위생적인 관리가 어렵고 오래 사용할 경우 미세한 분진이 생겨 위생안전 문제로 이어질 소지가 있다. 정부(식품의약품안전처)가 식품과 의약품 제조공정에 플라스틱 소재의 기구와 용기류 대신 금속제를 사용하도록 권고한 것과 같은 맥락이다. 목재, 플라스틱 팔레트는 모두 화재에 취약하며 플라스틱의 경우 화재 시 유해가스가 발생한다.

알포터는 대안으로 알루미늄을 주목한 기업이다. 알루미늄은 무해 무취로 위생적이다. 녹슬지 않고 가볍고 견고하다. 또 융점이 낮아 쉽게 녹여 100% 재생이 가능하여 목재, 플라스틱 팔레트에 비해 친환경적이라 할 수 있다.

“  
목재 또는 플라스틱 팔레트를 사용하고 버리는 대신  
알루미늄 팔레트를 채택하여 10회 사용하면 원가 50%를 줄일 수 있습니다.  
”

## 알포터의 꿈 팔레트 렌탈 시범 서비스

그러나 두 가지 문제점이 있다. 원자재 가격이 높다는 것이 첫 번째이고 용접 방식으로 제작할 경우 제작단가도 비싸다는 것이 두 번째이다. 이병직 전무는 “알포터는 이에 용접이 필요 없는 조립형 알루미늄 팔레트를 개발하여 제작 원가를 줄였다. 용접과 리벳이 없는 단순끼움 방식의 설계를 통해 용접 제작방식의 결함을 없애고 자동화를 통해 대량 생산체제를 갖추었다”고 밝혔다.



그는 “조립식이지만 여러 특허기술로 제작되어 하중 및 낙하 테스트 결과, 뒤틀림 등의 문제없이 하중 5톤까지 견딜 수 있어 품질면에서 경쟁력을 갖추었다”고 덧붙였다. 남은 문제는 가격이다.

가장 흔히 사용되는 표준규격 1100×1100mm 기준 목재 팔레트는 1만6,000원, 플라스틱은 1만 2,000원(수출용 기준)으로 형성되어 있는데 알루미늄 팔레트는 이 가격을 크게 상회하여 수출업체와 물류업체가 외면하기 십상이다. 이에 대해 이 전무는 “목재 팔레트를 사용하여 버리는 대신 알루미늄 팔레트를 채택하여 10회를 사용하면 원가 50%를 줄일 수 있다”고 설명했다.

알포터가 추진하고 있는 글로벌 알루미늄 팔레트 렌탈 사업이 바로 여기에서 출발한다. 이 전무는 “베트남의 최대 기업 중 하나인 페트로사의 물류 및 자산운영 자회사와 한국-베트남 간 알루미늄 팔레트 렌탈 서비스를 개시하기 위해 MOU를 체결한데 이어 본 계약 체결 준비가 마무리 단계라고 했다.

알포터의 과제는 이제 알루미늄 팔레트에 생소한 수출기업들을 고객으로 확보하는 일이다. 이 전무는 “목재 또는 플라스틱으로 만들어진 팔레트는 개당 1만2,000원 내지 1만6,000원이 들어가지만 알루미늄 팔레트를 렌탈하여 사용하는 기업들은 이를 7,000~8,000원으로 줄일 수 있을 것”이라며 “중량물을 수출하는 자동차부품 등의 업체가 이점을 누릴 수 있다”고 했다. 팔레트 렌탈 서비스의 관건은 팔레트 회수이다. 알포터는 이에 따라 베트남 시범사업을 출범시킨 이후 무역규모가 큰 미국, 중국, 일본, 대만 등의 국가를 대상으로 서비스를 확대해나갈 계획이다.

## 독자 개발 조립식 팔레트 수출 유망

알포터는 2012년 9월 설립 이래 장호원의 대규모 공장을 기반으로 생산한 제품을 국내에 판매하고 해외로 수출하기 위해 국내외 포장 및 물류관련 전시회는 물론 미국, 일본, 독일에서 개최되는 해외 전시회에도 적극 참여했다.

현재 판매가 활발한 품목은 팔레트와 스타크랙이다. 이 회사 제품을 선호하는 쪽은 제약, 식품회사, 식가공 회사 등 철저한 위생관리가 필요한 산업의 기업들이다. 스타크랙의 경우 전국 단위농협의 물류 창고에서 농산물 보관, 분류용으로 알포터 제품을 쓰고 있다. 수출입 물품의 물류에 쓰이는 팔레트 자체를 수출하는 일은 흔한 일이 아니다. 특히 알루미늄 팔레트는 가격이 높는데다 물류비가 높아 수출이 어렵다. 그럼에도 이 회사가 팔레트의 해외 수출을 모색하는 것은 세계에서 유일하게 생산되는 ‘조립식’ 알루미늄 팔레트이기 때문이다.

조립식 팔레트는 DIY상품과 마찬가지로 조립이 간편하고, 박스로 포장된 상태로 출고되어 부피가 줄어드므로 운송비가 크게 절감된다. 이것이 바로 알루미늄 팔레트를 해외로 수출하기 위해 찾아낸 비결이다. DIY 팔레트는 현재 일본 등으로 수출되고 있다.

이 회사는 2020년 7월말 일산 KINTEX에서 개최된 코리아팩·제약·화장품 워크 전시회를 앞두고 무역협회로부터 화상 수출상담회에 참가해달라는 요청을 받았다. “제약, 화장품 업체들이 알루미늄 물류기기의 주고객이기 때문에 전시회에 참가하지만 코로나19 때문에 해외 바이어가 올 상황이 아니어서 바이어 상담에 응하겠느냐는 전화를 받고 깜짝 놀랐습니다.”

이 전무는 삼성 계열사에서 근무하다 피아노를 생산하는 회사를 운영하기도 하였으나 화상 수출상담회를 통해 플랫폼 줌(Zoom)을 처음으로 접한 오프라인 세대다. 인쇄된 카탈로그 하나만 들고 다른 준비도 없이 상담에 들어갔다.

“  
일본 바이어와의 상담은 눈이 번쩍 뜨이는 만남이었습니다.  
후속상담을 거쳐 샘플을 가져간 바이어가  
현지 파트너 역할을 해줄 것으로 기대하고 있습니다.  
”





## 후속상담 거쳐 10월에 샘플 발송

현장에서 만난 바이어는 일본의 S사 대표였다. 한국인 부인과 결혼을 한 기업인이라 한국어 상담이 가능했다. 인사를 나누자 그는 홈페이지를 통해 제품을 보고 관심을 가지게 됐다고 했다.

“갑자기 눈이 번쩍 뜨였다. 제품에 대한 보충설명을 하고 협력을 해 보자는 말을 주고받고 상담을 마무리했다.” 이 전무는 10월에 샘플이 발송되었다면서 그간 일본 바이어와 소통을 했던 카카오톡을 엿보게 했다. 일본 회사에 샘플이 도착한 사진, 박스를 열어 팔레트로 조립한 제품 등의 사진이 담겨져 있어 상담 후 샘플 수출이 이뤄지기까지 커뮤니케이션을 통해 신뢰가 형성된 것을 짐작케 했다.

“일본 S사는 물류기기뿐만 아니라 하드웨어 쪽을 유통하는 업체로 도시바를 비롯하여 일본기업들과 거래관계를 형성하고 있었다”는 이 전무는 앞으로 이 업체가 일본의 구매기업을 발굴하면 알루미늄 팔레트 등을 공급하는 파트너 관계가 형성될 것이라고 예상했다. 또 이러한 관점에서 샘플 거래는 샘플은 무상으로 공급하되 운송비를 바이어가 부담하는 조건이었다고 소개했다.

알포터는 화상상담을 통해 만난 S사와 별도로 공장자동화를 추진 중인 M사와 상당한 규모의 거래계약을 맺고 수출품 생산을 준비하고 있다. 수출품은 팔레트 고유의 제품 이동기능에다 컨베어 벨트 위에서 안정성, 제품 보관 등의 기능을 보강한 블록 팔레트인데 현재 샘플 테스트가 끝나고 생산에 필요한 금형 제작이 진행 중이라 한다.

“그간 화상상담의 중요성을 몰랐다”는 이병직 전무는 무역협회가 초청해준 화상 수출상담회가 ‘생각은 하고 있었으나 행동으로 옮기지 못한’ 세일즈맨을 움직이게 만든 좋은 계기라고 했다. 그는 또 한국인의 장점은 적응이 빠르다는 점이라 우리 기업의 화상상담이 광범위하게 이용될 것 같다고 했다.



## “ 화상 수출상담 한마디 ”

무역협회 화상 수출상담회에서 파트너가 될 만한 바이어를 만났습니다. 개인적으로 생각만 하고 행동으로 옮기지 못한 화상상담을 본격화하게 만든 좋은 계기였습니다. 한국인의 독특한 민첩함 때문에 무역업계에 화상상담이 일상화될 것으로 예상합니다.



(주)알포터 이병직 전무

## KITA와 함께 한 화상 수출상담회 성공스토리



화상상담 바이어  
일본



알루미늄 팔레트  
거래조건 협의



조립식 AL팔레트  
샘플 수출



파트너 계약  
추진중