



**조은운수(주) 설유환 대표**

# 신의 성실의 원칙으로 지입서비스 제공의 정도를 걷는 기업

**공공의 이익을 우선으로 하는 운송업체**

전국이 1일 수송권으로 들어서면서 물류운송업체는 지속적인 성장을 이어 왔다. 그러다 보니 운송 전문회사들은 무한 경쟁에서 우위를 선점하기 위한 발걸음을 재촉하고 있다. 그 가운데 조은

운수(주)는 공공의 이익을 우선으로 하는 운송업체로서 전국을 1일 수송권으로 신속, 정확, 안전하게 화물을 운송하고 있다. 차량 지입관련 된 전반적인 업무를 처리할 수 있는 체계적인 시스템을 갖추며 업체와 차주, 그리고 고객들과의 상호 win-win해 나가고 있다.

지입차량은 차량지입 전문업체가 화물운송을 필요로 하는 고객사(화주)에 차량과 운전자를 공급하고 그 대가로 계약조건에 따라 매월 일정액의 보수를 지급받는 것을 말한다. 즉 운송회사 차량을 이용하여 개인이 차량을 구입하여 등록하고 사용에 대한 권리금과 매월 일정

한 관리비를 납부하며, 그 운송회사에 소속된 차량처럼 영업을 하는 것이다.

조은운수(주)의 화물차량은 회사에서 보유하고 있는 영업용 차량 번호판을 제공한다. 차주들이 매매를 하게 되면 다른 차주들한테 양도양수 절차도 진행해준다.

설유환 대표는 “조은운수는 물류업무의 근간이라 할 수 있는 화물운송용 업무를 수행하는 전문업체로서 보다 과학적이고 합리적인 운송프로그램을 개발하여 운송용역업무의 주역인 고객사와 운전자 상호간 win-win 전략으로 이익창출 극대화를 위하여 노력하고자 합니다”라고 말했다.

**홈페이지를 활용한  
남보다 한 발 앞선 마케팅**

조은운수(주)가 2013년 설립 이후 탄탄한 경쟁력을 갖추며 성장 할 수 있었던 데에는 조은운수(주)만의 적극적인 마케팅이 있었기 때문이다. 타 회사에 비해 홈페이지를 통한 광고는 물론 다양한 정보를 제공한다. 이는 홍보가 되어야 기업체와의 업무가 체결되고, 이를 통해 차주들과의 이익을 도모할 수 있기 때문이라는 게 설유환 대표의 지론이다. 때문에 인터넷을 활용한 마케팅으로 활발하게 사업을 진행하고 있다는 조은운수(주)는 가장 중요한 것은 양지의 업체를 많이 발굴을 해서 거기다 운송료를



업체와 차주들과의 적절한 선으로 만들어 주고 있다.

현재 조은운수(주)의 주 거래처는 크린토피아등 의류세탁업체, 자동차부품업체, 유명 프렌차이즈업체 등이다. 물류수송의 최일선에서 묵묵히 소임을 다하고 있는 조은운수(주) 설유환 대표는 “당사는 물류관련 전반에 대해 컨설팅해 드릴 준비가 되어 있으며 현재 왕성한 활동을 전개하고 있습니다”라며 “지입관련 업무가 필요하신 분들을 위해 인터넷 홈페이지 또는 전화, 직접 방문 등 여러 창구가 마련되어 있으니 주저하지

마시고 조은운수의 문을 두드려 주시기 바랍니다”라고 말했다.

**한결 같은 마음으로  
고객과의 약속을 지키는 기업**

설유환 대표에게 앞으로의 계획에 대해 묻자, “저는 큰 욕심은 없습니다. 안정적으로 이 사업을 끝까지 차주들과 기업체들과 함께 성장해 나가고 싶습니다”라고 말했다.

큰 변화보다는 안정적으로 차근차근 회사를 이끌어 가고 싶다는 설유환 대표의 경영철학은 ‘안정적이고 꾸준하게 가자’다. “거래처도 공격적으로 하면 많이 확보할 수 있습니다. 물론, 규모는 커질 것죠. 하지만 그 만큼의 위험부담도 있습니다. 업체들의 상황에 따라 같이 어려워질 수 있기 때문이죠”라고 설 대표는 설명했다.

한결 같은 마음으로 고객과의 약속을 지켜나가는 기업 조은운수(주), 남보다 한 발 앞선 서비스로 국가 경제 발전에 이바지 하는 것을 보람으로 삼고 있는 조은운수(주)의 앞으로의 행보가 더욱 기대된다.

취재\_임승민 기자

