**스타트업A (한국 물류 SaaS) × 베트남**

다국적 시장 진출 전략 보고서

생성일: 2025년 10월 23일

# 📋 Executive Summary

## 최종 의사결정

**결정: 진행 (추천)**

**최종 점수: 72점**

시장 성장성(85점)과 실행 가능성(75점)이 높고, 규제 리스크는 DPA 체결로 관리 가능한 수준입니다. 농촌/콜드체인 화이트스페이스가 명확하여 차별화 가능합니다.

## 주요 지표

|  |  |
| --- | --- |
| 규제 커버리지 | **76%** |
| 규제 리스크 | **보통** |
| 파트너 후보 | **4개사** |

# 🌍 시장 조사

## 핵심 지표

|  |  |
| --- | --- |
| TAM (전체 시장) | **$2.5B** |
| 연간 성장률 | **15% YoY** |
| 연간 택배량 | **500M건** |
| 평균 배송비 | **$2.50** |
| 평균 리드타임 | **2-3일** |
| 이커머스 성장 | **35% YoY** |
| 중산층 비율 | **30% (연 7% 증가)** |

## Why Now?

이커머스가 급성장(35% YoY)하며 중산층이 확대(연 7% 증가)되면서 빠른 배송 수요가 폭증하고 있습니다. 정부의 물류 인프라 투자로 진입 장벽이 완화되어 지금이 최적의 진입 시기입니다.

# ✅ 규제 검토

커버리지: 76% | **리스크: 보통**

## 규제 체크리스트

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **항목** | **등급** | **상태** | **근거/출처** |
| 택배업 등록 (Postal Service License) | MUST | PASS | Decree 163/2017/ND-CP, 국토부 고시 확인 |
| 개인정보 국외이전 (DPA/SCC) | MUST | TBD | Personal Data Protection Decree 13/2023 해당, 근거 미확보 |
| 전자상거래 환불·반품 고지 | SHOULD | PASS | Law on Consumer Protection 2010, 공정위 가이드라인 |
| 표시·광고 규제 준수 | SHOULD | WARN | 업계 블로그만 존재, 공식 문서 미확인 |
| FTZ (자유무역지대) 관세 특례 | NICE | NA | 선택사항, 해당 없음 |
| 창고업 허가 (Warehousing License) | MUST | PASS | Decree 163/2017/ND-CP Article 15 |
| 라이더 안전교육/보험 | SHOULD | WARN | Labor Code 요구사항 있으나 상세 기준 모호 |

# 🗺️ 경쟁사 분석

## 화이트스페이스 (기회 영역)

1. 🌾 농촌 지역 당일배송 서비스 부재 - 메콩델타 인프라는 있으나 업체 없음
2. ❄️ 프리미엄 콜드체인 물류 미개척 - 의약품/화장품 B2B 수요 높음
3. 🏪 중소기업 전용 통합 물류 플랫폼 없음 - 영세상인 페인포인트 존재

# 🤝 파트너 발굴

## 파트너 후보 (4개사)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **업체명** | **역할** | **선정 이유** | **대안** |
| Vietnam Post (VietPost) | 라스트마일 배송 | 국영우편 전국 네트워크 보유, B2G 신뢰도 높음 | Giao Hang Nhanh (GHN) - 민간 1위 |
| FPT Software | 시스템 통합 (SI) | 베트남 IT 1위, 물류 프로젝트 경험 풍부 | TMA Solutions |
| GlobalPort Logistics | 통관 브로커 | 하이퐁/호치민 항만 특화, 빠른 통관 처리 | Saigon Newport |
| Shopee Vietnam | 플랫폼 파트너 | 베트남 이커머스 1위, 판매자 물류 수요 대량 | Lazada Vietnam |

## PoC 제안서 초안

\*\*1단계: 호치민 시범 운영 (3개월)\*\*  
- 목표: 월 10K 건, 배송 성공률 95% 이상  
- 파트너: VietPost (라스트마일) + FPT (시스템)  
- 주요 고객: Shopee 판매자 50명  
  
\*\*2단계: 하노이 확장 (3개월)\*\*  
- 목표: 월 30K 건, 2개 도시 커버  
- 추가 파트너: 하노이 창고 3PL  
  
\*\*3단계: 전국 네트워크 (6개월)\*\*  
- 목표: 월 100K 건, Top 5 도시 커버  
- 콜드체인 서비스 출시

# ⚠️ 리스크 시나리오

## 리스크 레지스터

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **리스크** | **가능성** | **영향** | **초기 징후** | **완화 전략** |
| 개인정보보호법 강화로 DPA 없이 영업 불가 | 보통 | 높음 | 국회 법안 상정 뉴스, 정부 발표 | DPA 사전 체결 + 현지 데이터센터 확보 |
| 주요 파트너 (VietPost) 이탈 또는 SLA 미달 | 낮음 | 높음 | 월 배송 성공률 < 90% | GHN과 백업 계약 체결 |
| 현지 경쟁사 (GHN, Ninja Van) 가격 공세 | 높음 | 보통 | 시장 점유율 정체, 이탈율 증가 | 프리미엄 서비스 (콜드체인) 차별화 |
| 환율 변동 (VND/USD) 리스크 | 보통 | 보통 | 환율 ±10% 이상 변동 | 헷징 계약 + 현지 통화 수익 확대 |

## 시나리오별 KPI 범위

**😰 비관 시나리오**

* 월 거래량: 10K건
* 월 수익: -$50K
* 조건: 경쟁 심화 + 규제 강화 + 파트너 이탈

**😐 기준 시나리오**

* 월 거래량: 30K건
* 월 수익: +$20K
* 조건: 계획대로 진행, 시범 운영 성공

**😄 낙관 시나리오**

* 월 거래량: 100K건
* 월 수익: +$150K
* 조건: Shopee 전략적 파트너십 + 콜드체인 조기 성공

# 🎯 의사결정 스코어카드

|  |  |
| --- | --- |
| 시장 매력도 | **85** |
| 규제 리스크 | **65** |
| 경쟁 강도 | **60** |
| 실행 가능성 | **75** |
| 파트너 가용성 | **80** |

## 최종 결론

**진행 (추천)**

시장 성장성(85점)과 실행 가능성(75점)이 높고, 규제 리스크는 DPA 체결로 관리 가능한 수준입니다. 농촌/콜드체인 화이트스페이스가 명확하여 차별화 가능합니다.

## 📌 Next Steps

1. 1️⃣ DPA 협약 체결 가능성 재검토 및 현지 법무법인 미팅 (2주 이내)
2. 2️⃣ VietPost와 MOU 체결 협의 시작 (1개월 이내)
3. 3️⃣ FPT Software와 시스템 통합 PoC 제안서 작성 (2주 이내)
4. 4️⃣ 호치민 파일럿 준비: 파트너 선정 및 창고 확보 (2개월 이내)
5. 5️⃣ Shopee Vietnam 비즈니스 개발팀 컨택 (1개월 이내)