



산업 디지털 트랜스포메이션의 현황

크레이그 멜로즈(Craig Melrose)
디지털 혁신 솔루션 담당 수석 부사장

닉 리더(Nick Leeder)
디지털 혁신 솔루션 담당 부사장

데이비드 임머만(David Immerman)
수석 연구 분석가

백서



서두

전 세계 기업들은 예측 불가능하고 전례 없는 2020년을 헤쳐 왔습니다. 코로나19 팬데믹과 그에 상응하는 경제적 불확실성으로 인해 기업의 취약성이 드러났고 많은 사람들이 과거, 현재 및 미래 전략에 대해 반성하는 기회가 되었습니다.

이러한 혼란 속에서 꾸준히 나타나는 한 가지 현상은 바로 디지털 기술의 사용이 증가하고 있다는 것입니다. [IDC 지출 가이드](#)에 따르면 2020년 한 해 동안 전 세계적으로 DX(디지털 트랜스포메이션) 프로그램을 위한 DX 기술과 서비스에 지출한 금액이 1조 3천억 달러에 달하는 것으로 나타났습니다.

산업체를 대상으로 한 PTC의 글로벌 설문 조사에서 응답자의 92%가 이미 DX 여정에 참여하고 있는 것으로 나타난 것 또한 이러한 정서를 대변합니다. 그러나 당사 분석 결과, DX 여정의 성숙도에 따라 DX 전략에 미묘한 차이가 있음이 드러났는데, 이같은 성숙도는 계획, 파일럿, 롤아웃이라는 세 단계로 구분됩니다. 달성 가능한 가치에 대한 태도는 가치의 위치 파악(계획), 가치의 존재 또는 실현 가능 여부 증명(파일럿), 조직 전체로 가치 확대(롤아웃) 단계를 따라 변화합니다.

성숙도의 각 단계에 있는 기업에게는 고유한 요구사항과 프로젝트 우선 순위, 잠재적인 사각 지대가 있기 마련입니다. 이 보고서에서는 성숙도 단계별로 사례 연구에 기반한 권장 사항을 제안하여 데이터 기반 인사이트와 글로벌 설문 조사의 요점을 보완합니다. 또한 산업체가 현재 DX 여정에서 어느 위치에 있으며 이들 업체의 우선 순위가 시장과 어떻게 다른지 비교 벤치마크로 사용할 프레임워크를 확인할 수 있습니다.

방법론 및 기업 통계

PTC는 매년 전 세계 산업체의 고위급 리더 360명을 대상으로 디지털 트랜스포메이션의 현황을 조사합니다. 응답자는 소속 기업에서 DX 의사 결정을 내리고 영향력을 행사하는 지위에 있습니다. 이러한 DX 리더는 지역 및 조직 부문 전반에 걸쳐 일련의 이산형 제조업체와 프로세스 제조업체를 대표합니다.

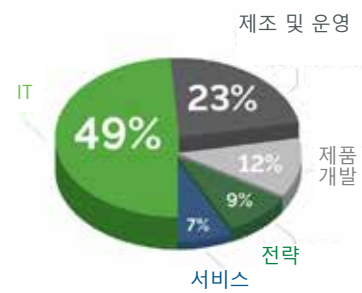
지역



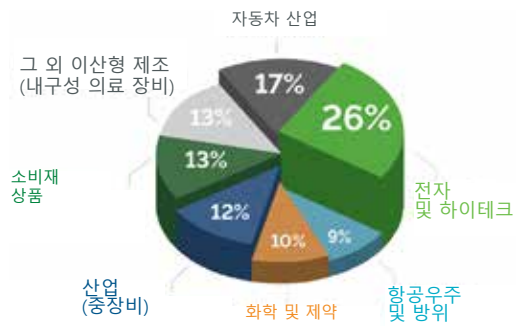
포지셔닝



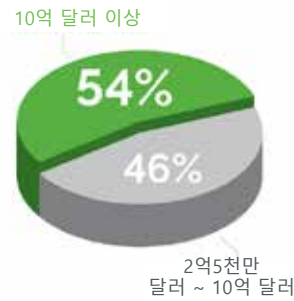
역할



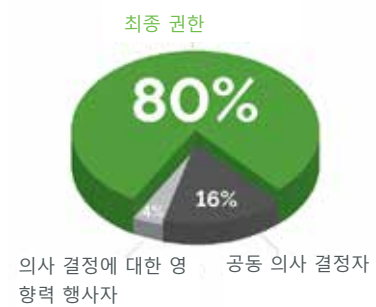
업종



매출

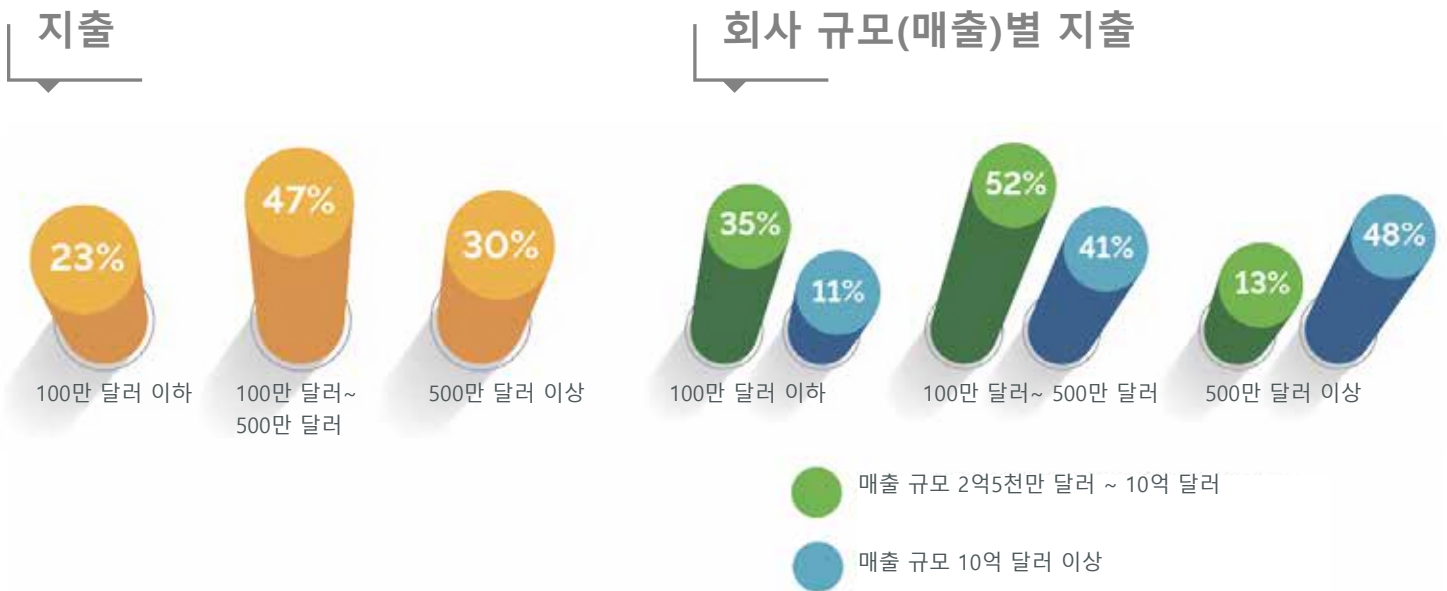


DX 프로그램 권한



산업 DX의 현황

요점 #1: DX에 연간 100만 달러 이상 투자



Q: 현회계연도에 귀사에서 DX 기술에 지출한 비용은 대략 얼마나 됩니까? (조사 연도: 2020년, n=361)

대부분의 디지털 트랜스포메이션 프로그램(77%)에는 연간 100만 달러 이상이 지출되며, 그중 30%에는 500만 달러 이상이 지출됩니다. 매출이 10억 달러 이상인 대기업은 DX 예산을 충분히 보유하고 있으며, 50%에 가까운 기업이 디지털 트랜스포메이션 프로젝트에 매년 500만 달러 이상을 지출하고 있습니다.

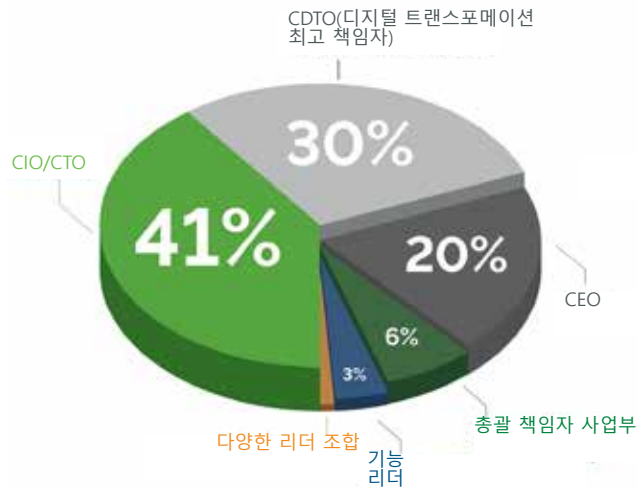
산업 제품(중장비, 기계류) 제조업체와 기타 이산형 제조업체(의료 기기, 내구재, 의류)는 DX 프로그램에 100만 달러 이상(각각 83%, 84%) 그리고 500만 달러 이상(각각 36% 및 34%)을 지출하고 있다는 응답이 가장 많았습니다.

요점 #2: C레벨 경영진이 DX 전략 및 예산에 대한 최종 결정 및 책임을 담당

회사의 DX 연간 지출액은 일반적으로 100만 달러 단위이므로 전략 및 예산의 책임은 C레벨 경영진(CEO, CIO, CTO 등)에 있습니다. 응답자의 거의 90%가 C레벨 경영진을 DX 전략의 리더로 꼽고 있으며, DX 예산 관리 책임을 맡고 있는 C레벨 경영진 수도 비슷했습니다.

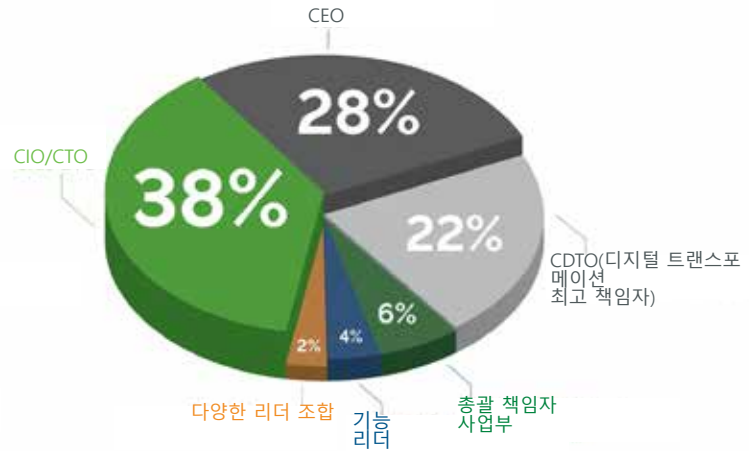
DX 프로그램 리더십

DX 전략



Q: 귀사에서는 어떤 조직이 DX 비전 및 전략을 이끌고 있습니까?
(n=361)

DX 예산



Q: 귀사에서 어떤 조직이 DX 이니셔티브 구축 예산에 대한 최종 결정권을 갖습니까?
(n=361)

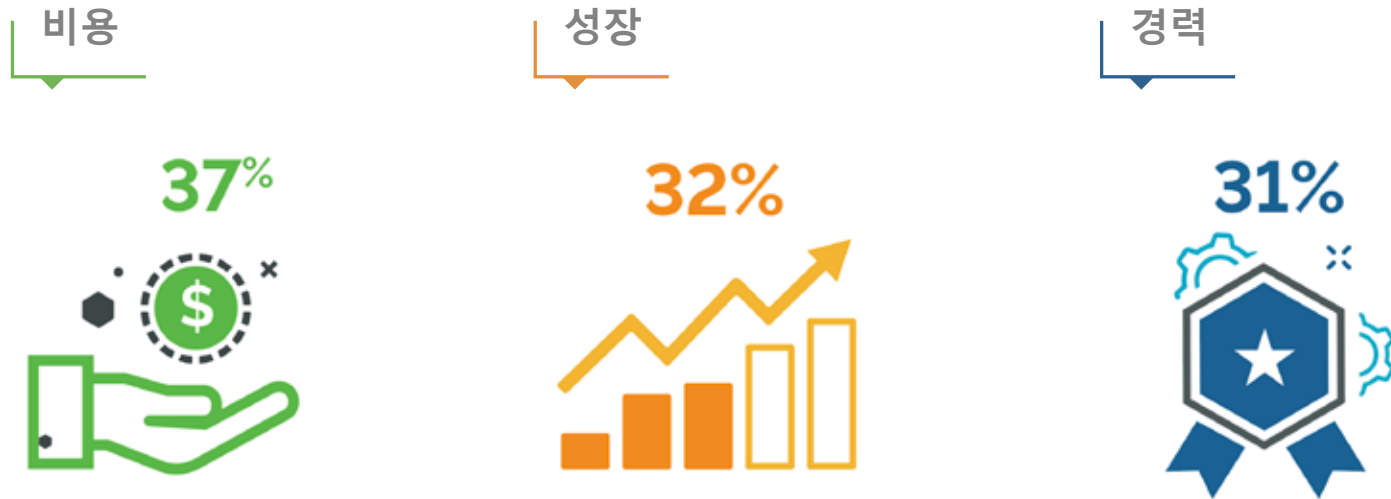
DX 프로그램에서 기술 중심의 C레벨 경영진(CIO, CTO, CDO)가 전략적 리더인 비율은 71%며, 예산 책임을 담당하는 비율은 60%입니다. 기술 리더는 의심할 여지 없이 디지털 프로젝트에 매우 중요하지만, 기술 우선 프로그램을 사용할 경우 비즈니스에 미치는 영향이 간과될 수 있습니다. 총괄 책임자와 부문 리더는 일반적으로 DX 프로그램의 수혜자이며 어느 정도 영향력 있는 권한이 필요합니다.

전체 조직의 범위를 염두에 둔 CEO는 디지털 모범 사례와 비즈니스 모델을 활용하기 위해 부서 간에 문화 전환을 구현할 수 있는 최적의 위치에 있습니다.

요점 #3: DX 목표는 비용, 성장, 경험 측면에서 고르게 분산되어 있음

성공적인 디지털 트랜스포메이션에는 재무 및 운영 지표와 연계된 높은 수준의 목표가 있습니다. 응답자들의 DX 목표는 비용/효율성, 성장 및 품질/경험 세 가지 영역에 집중되었습니다. 응답률이 거의 균등하게 집계되었는데, 이는 DX 프로젝트를 다양한 목적으로 수행 가능하다는 점을 보여줍니다.

DX 기반 전략적 목표



Q: 귀사의 DX 이니셔티브를 이끄는 기본 전략은 무엇입니까? (n=361)

DX 이니셔티브를 시행하는 기업 중에서 처음에는 현재의 운영 효율성 개선을 1순위 목표로 하고, 성장 및 경험 목표를 그 다음 순위로 설정한 기업이 더 나은 위치에 있는 경우가 많습니다. 현재 코로나19가 초래한 경제 상황을 고려할 때, 많은 사람들([Gartner에 따르면 62%](#))이 '비용을 우선적으로 고려'하고 있기 때문입니다.

비용 절감을 통한 효율성, 생산성 및 이윤 향상

산업체들은 비용을 절감하고 마진을 높일 영역을 끊임없이 찾고 있습니다. 디지털 트랜스포메이션을 통해 이들 업체가 목표로 하는 5가지 영역은 다음과 같습니다.

1. 자산 효율성: 설비종합효율(OEE)의 11~30%, 다운타임의 최대 30%에 영향을 미치는 기계, 장비 및 기타 산업 자산의 가용성, 신뢰성 및 성능을 개선합니다.
2. 근로자 생산성: 빠른 효과를 통해 신입 사원의 온보딩을 효과적으로 진행하고 조립, 관리, 유지보수 및 서비스를 포함한 작업을 통해 현재 작업자의 업무를 효율화하고 권한을 강화하여 전반적인 노동 효율성을 개선합니다.
3. 매출 원가: 회사에서 판매하는 제품을 생산하는 데 필요한 재료 및 인건비를 포함한 직접 비용을 절감합니다.
4. 운영 및 제조 비용: 운영 연속성 유지와 관련된 간접비 및 생산 비용이나 제품 제조 비용을 절감합니다. 기타 관련 지표로는 노동, 재료, 에너지, 공급 및 자본 지출이 있습니다.
5. 서비스 비용: 서비스 수명 주기 동안 인건비, 자산, 부품 및 고객 비용을 절감하고 출장, FTFR(최초 수리 성공률) 및 자산 다운타임을 비롯한 서비스 팀 지표를 개선합니다.



제품 혁신을 통한 폭발적인 성장 촉진

조직은 성장률과 확보 가능한 시장 점유율이 높은 신흥 분야에 많은 투자를 합니다. [Deloitte에 따르면](#) 업계 리더들은 비용보다는 성장에 우선 순위를 둘 가능성이 높습니다.

1. 제품 출시 기간: 제품 개발(설계 반복 시간 단축) 및 제조(처리량, 사이클타임) 지표를 포함하여 고객에게 신제품과 기존 제품을 제공하는 데 걸리는 시간을 줄입니다.
2. 신제품 출시: 신제품 출시 및 개발 속도를 포함하여 제품 개발 프로세스에 할당된 시간을 단축합니다.
3. 새로운 비즈니스 모델 도입: 서비스형 제품(product-as-a-service)과 같은 새로운 수익원을 창출하는 대체 방법을 구성합니다.
4. 처리량: 생산 속도를 높이고 양을 늘림으로써 제품의 제조 공정 시간을 단축합니다.

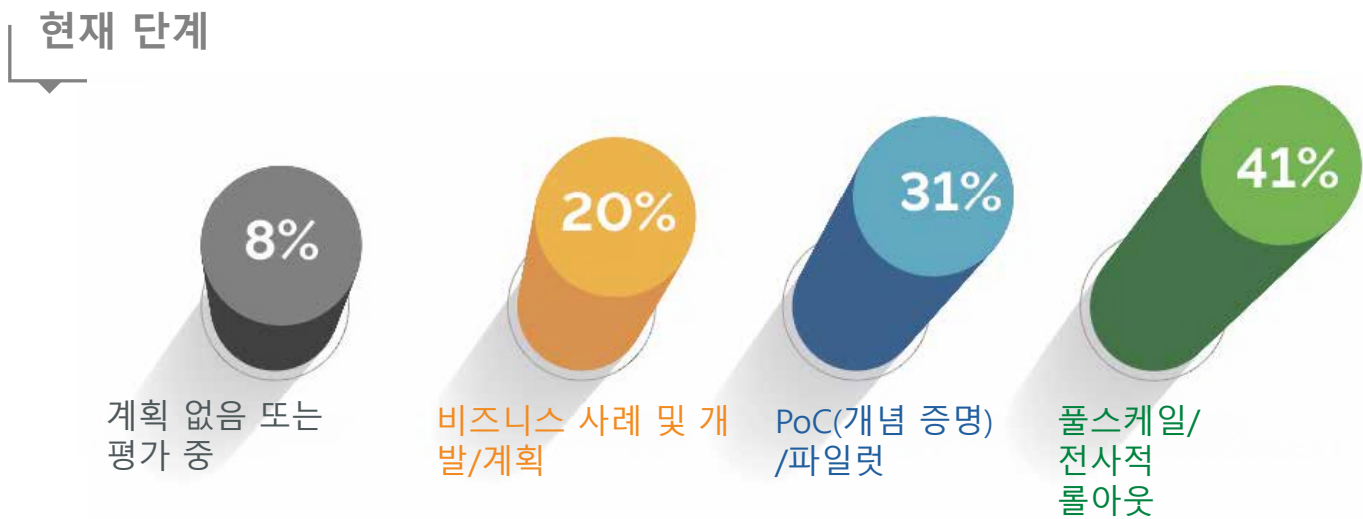


품질 개선 및 고객 참여

고객 중심이 되는 것은 제조업체가 오랫동안 추구해온 목표이며, 이러한 신념에 따른 행동은 몇 가지 다른 형태를 취할 수 있습니다.

1. 제품 품질: 성능에 부합하는 고품질 맞춤형 제품을 지속적으로 생산합니다. 현장 결함 및 리콜을 포함하여 고객의 제조 폐자재와 재작업 및 운영 영향을 줄입니다.
2. 고객 경험 및 참여: 기존 고객 제공 모델에 추가된 제품, 기능 또는 서비스를 통해 경험과 참여를 개선합니다. 여기에는 NPS(Net Promoter Score, 순추천지수), 사용자 및 피드백을 통한 제품 및 서비스에 대한 고객의 인식이 포함됩니다.
3. 서비스 품질: 보다 안정적이고 대응력이 뛰어나며 공감할 수 있는 방식으로 서비스를 운영합니다. 평균 수리 시간을 포함하여 내부 서비스 지표(출장) 및 고객 대면 서비스 지표에 최대 83%까지 영향을 미칩니다.

요점 #4: 산업체의 92%가 DX 여정을 진행 중



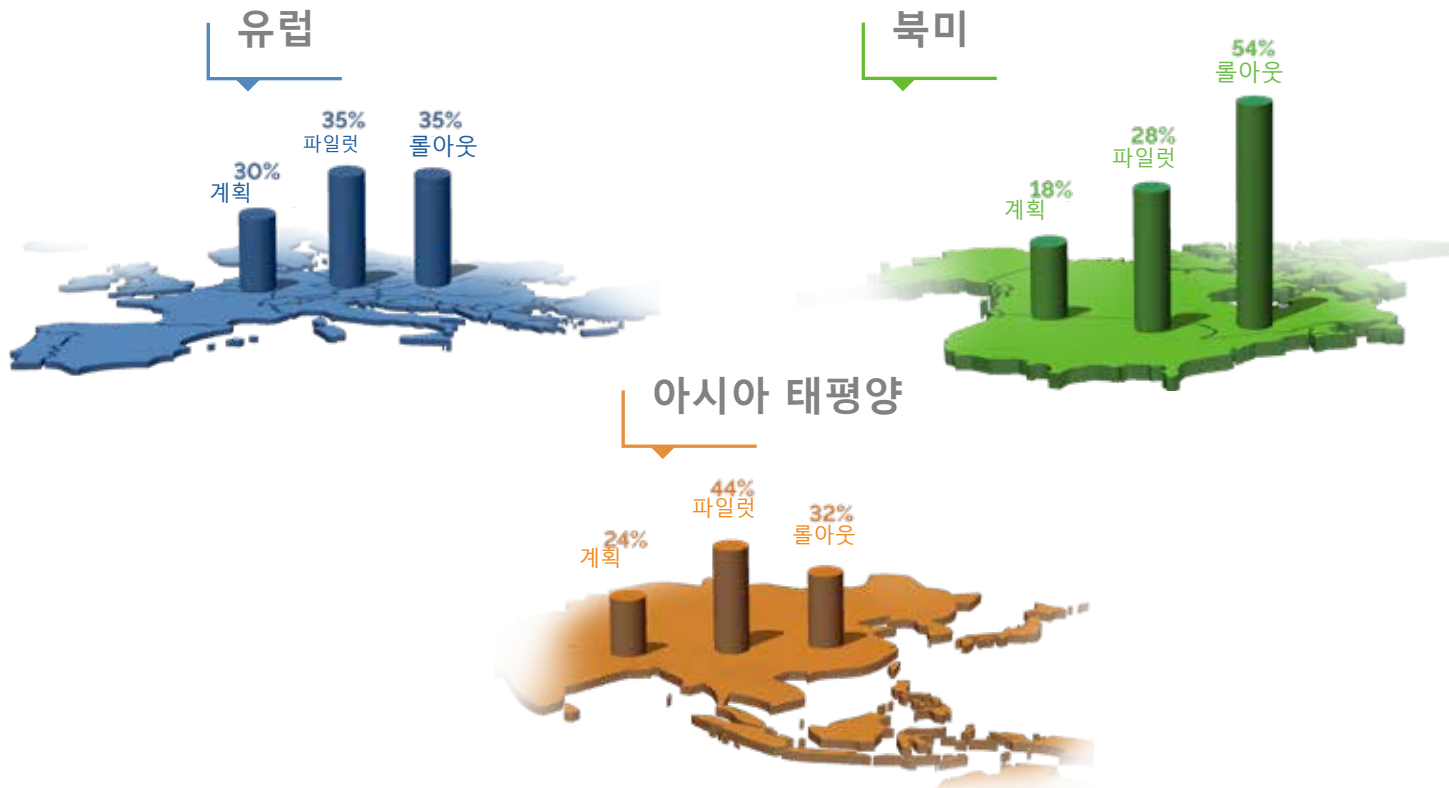
Q: 현재 귀사는 디지털 트랜스포메이션 여정의 어느 단계에 있습니까? (n=392)

대부분의 조직(92%)이 현재 디지털 여정을 진행 중에 있으며, 각 조직은 세 가지 성숙도 단계 중 하나에 속해 있습니다. 절반 정도(51%)는 여전히 평가(계획)와 실험(파일럿) 단계이지만, 전환점에 가까워지고 있습니다. 디지털 후발업체의 비율은 감소하고 있습니다. IDC는 포괄적 DX 구현 로드맵을 갖추게 될 조직의 비율이 현재 27%에서 2023년까지 75%로 늘어날 것으로 예측합니다.

요점 #5: DX 여정 내 위치에 따라 우선 순위와 과제 결정

DX 성숙도에는 지역적 및 산업적으로 분명한 차이가 있습니다. 북미에서는 DX 여정 중 롤아웃 단계에 있다고 답한 응답자가 가장 많은 반면, APAC에는 파일럿 단계가 가장 많았으며 EU 응답자는 각 단계에 골고루 분포되어 있습니다. 대부분의 산업(57%)은 롤아웃 단계에 있으며 30%만이 파일럿 단계에 있습니다. 자동차 산업 및 소비자 제품은 파일럿(각각 36%와 38%), 롤아웃(39%와 40%) 단계에 골고루 분포되어 있습니다.

지역별 프로젝트 단계 분포



Q: 현재 귀사는 디지털 트랜스포메이션 여정의 어느 단계에 있습니까? (조사 연도: 2020년, n=392)

기업이 현재 위치한 DX 여정에 따라 우선 순위가 결정되는데, 당사는 DX 여정의 각 단계에 있는 기업의 우선 순위를 벤치마킹했습니다. DX 리더는 각 단계에 내재된 편견을 인식하고 DX 여정을 진행하면서 그 다음 단계에서 중요한 부분이 무엇인지를 파악할 수 있어야 합니다.

각 프로젝트 단계에 있는 응답자가 중요하게 생각하는 벤더 역량



Q: DX 여정의 현재 단계에서 귀사가 가장 중요하게 생각하는 벤더 선정 기준은 무엇입니까? (조사 연도: 2020년, n=361)

다음 섹션에서는 DX 여정의 단계에 따른 우선 순위를 묻고 상호 연관시키는 질문을 살펴보고, 그 과정에서 전략적인 지침을 제공합니다.

DX 성숙도 단계

계획



1. 가격 모델



2. 강력한 보안



3. 벤더 규모/
재무 안정성

가격 모델: 비용은 어느 정도인가?

일반적으로 C레벨 경영진은 대규모 투자에 앞서 '비용이 얼마나 들 것인가?'라는 질문을 하게 됩니다. 따라서 '가격 모델'이 계획 단계에서 응답자들이 가장 많이 인용하는 기준이라는 점은 놀랍지 않습니다. DX 이니셔티브에는 소프트웨어, 하드웨어 및 서비스에 걸쳐 새롭고 다양한 투자가 포함되므로 비용을 정의하는 것은 복잡하지만 필요한 작업입니다. 주목할 만한 트렌드 중 하나인 '종량제' 서브스크립션 방식의 소프트웨어 모델은 기존의 영구 소프트웨어 라이선스에 대한 막대한 초기 자본 투자를 절약하고 있습니다. [IDC는 2022년까지 전체 소프트웨어 매출의 53%가 서브스크립션 모델에서 창출될 것이라고 주장합니다.](#)

강력한 보안: 위험은 어느 정도인가?

점점 더 보편화되는 인터넷 접근성과 모바일 사용 근로자 및 민감한 디지털 지적 재산으로 인해 사이버 공격 노출 영역이 늘어나며 보안 전략에 대한 필요성도 증가하고 있습니다. 사이버 위험이 [2020년 5대 비즈니스 관심사 중 하나](#)이자 [코로나19로 인한 기술 조직의 최대 우선 순위로 대두됨에 따라](#), 강력한 정보 보안 능력을 평가하는 것이 중요한 비즈니스 시스템과 연계할 DX 소프트웨어를 선택하는 데 필수 조건이 되었습니다.

벤더 규모/재무 안정성: 가까운 미래에도 함께 할 것인가?

많은 사람들이 현재 및 미래의 DX 목표를 지원할 수 있는지 확인하기 위해 벤더의 규모와 재무 안정성을 고려합니다. 대부분의 [DX 프로젝트가 5년 이상 걸리는 상황에서](#) DX 구매자는 장기 프로젝트를 지원하기 위해 벤더의 현실 수명을 평가해야 합니다.

계획 권장 사항: 철저한 조사에 따른 내부 평가

어떤 기업이든 잠재적인 DX 파트너를 선정할 때에는 반드시 철저한 평가를 바탕으로 해야 합니다. 그러나 전통적인 구매 기준을 가진 이러한 기업들은 특히 다음과 같은 질문에 대한 철저한 평가를 거쳐야 합니다.

- 비즈니스 전략 및 목표를 어떻게 실현하거나 가속화할 수 있는가?
- 이 투자의 예상되는 재정적 영향은 무엇인가?
- 이 가치를 어떻게 달성할 계획인가?

새로운 DX 프로그램의 리더는 DX 목표를 비즈니스 전략과 직접 연결할 수 있어야 합니다. DX 이니셔티브에 비즈니스 우선 순위 및 관련 재무 동인을 연계하면 경영진의 지원과 약속을 확보할 가능성이 더 높아집니다. 또한 재무 영향 가치에 대한 연습 과제를 통해 DX 프로그램의 금전적 영향을 예측할 수 있습니다.

이러한 집중적인 내부 연습을 수행하면 필요한 리소스를 공급하기 위한 가치와 지침을 얻을 수 있는 가시적인 로드맵이 제공됩니다. 프로그램의 로드맵 전체에 걸쳐 점진적으로 '가치를 계획' 또는 매핑하면 일정을 유지하는 데 도움이 되며, 적절한 리소스를 할당할 경우 그 속도를 촉진할 수 있습니다.

예를 들어, 자동차 제조업체의 전략적 차별화를 위해 최고 수준의 제품 및 서비스 품질을 유지해야 하는 경우(자동차 산업 응답자들이 DX의 최고 목표로 언급), DX 계획은 이 목표를 실현 또는 가속화하는 방향으로 설정되어야 합니다. 폐자재 및 재작업에 대한 제조 비용 절감은 재무에 영향을 미치는 관련 지표일 뿐 아니라 현장 결함, 리콜 및 고객 만족도도 나타냅니다.

파일럿



1. 기술의 응용 범위
기능



2. 동종 업계 최고의
기술



3. 업계 경험/
업종 전문성

기술의 범위: 기술을 다른 곳에 적용할 수 있는가?

많은 기업은 파일럿 단계에서 다양한 목표를 실험하고 기업 전체의 시뮬레이션 시나리오에서 상관 관계를 연관시킵니다. 따라서 기업은 이 단계에서 다양한 기술 역량을 갖춘 벤더를 높이 평가하고 이러한 다양한 파일럿과 현재 실행 중인 여러 기술을 지원합니다.

최고의 기술: 시장 최고의 기술 솔루션인가?

기업들은 혁신적이고 동급 최고인 최첨단 기술을 사용하여 파일럿 과정을 수행하기를 원합니다. 어떤 기술이 동급 최강의 기술인지를 판단할 때 외부 소스를 통하는 경우가 많지만 각 기업은 고유한 변수의 우선 순위를 통해 '최적'의 기술이 무엇인지를 판단해야 합니다.

업계 경험/업종 전문성: 경험이 있는가?

기업들이 많은 사용 사례를 고려하고 있는 가운데, 실제 환경에서 이러한 솔루션을 구현한 업계 경험이 있는 벤더는 프로젝트를 5년이 아닌 1년 안에 완료하고, 미미한 재정적 개선이 아닌 두 자릿수 개선을 달성하는 데 결정적인 역할을 할 수 있습니다. 또한 검증된 산업 및 업종 전문성을 보유한 벤더는 파일럿 과제를 극복하는 노하우를 보유하고 있습니다.

권장 사항: 고가치 사용 사례에 우선 순위 부여

많은 DX 프로젝트가 파일럿 단계에서 실패하는 경향이 있습니다. 실제로 파일럿 디지털 프로그램 중 30% 만이 개념 증명(PoC) 이후 단계로 진행되고 있습니다. 두 가지 잘못된 시장 사고 방식이 이러한 실패를 초래하고 있습니다. 기술 지향적인 사용 사례를 우선 순위로 두거나 다수의 사용 사례를 동시 다발적으로 추구하는 것이 바로 그것입니다. 기업은 다음과 같은 질문을 충분히 고려함으로써 DX 프로젝트의 실패를 면할 수 있습니다.

- 파일럿 프로그램의 성공 여부를 어떻게 평가하고 측정하는가?
- 이 디지털 프로그램의 가치를 어떻게 증명하는가?

8개의 디지털 프로젝트로 시작하지만 이 중 75%는 확장에 실패합니다. 따라서 기업은 비즈니스 가치를 극대화하는 사용 사례에 우선 순위를 두는 방식으로 성공 기준을 정의하는 것이 필요합니다.

파일럿 정체 문제를 방지하기 위해 기업에는 한두 개의 고부가가치 사용 사례를 우선시하는 조정된 로드맵이 필요합니다. 가치 실현 시간에 영향을 미치는 이 우선 순위 지정 프로세스에서 많은 요인과 방해 요인이 발생할 수 있습니다. 긍정적인 특성과 부정적인 특성을 제대로 비교하면 다운스트림에서 발생하는 문제를 완화시킬 수 있을 것입니다. 이러한 문제로는 DX 사용 사례에서 분석 모델을 제공하기 위해 외부에서 상이한 운영 데이터를 제공받거나 장시간 생산 다운타임을 초래하는 부담스러운 브라운필드 기술 통합 등이 있습니다.

초기 사용 사례의 영향을 측정하여 가치를 입증하는 것은 지속적인 프로그램 투자와 확장을 강화하는 데 있어 중요한 검증 포인트가 됩니다. 가치를 정량화하고 KPI 개선을 측정하는 벤치마크를 구현하면 사용 사례가 이해 관계자에게 미치는 영향을 입증할 수 있습니다.

롤아웃



1. 동종 업계 최고의 기술



2. 글로벌 제공 모델



3. 비전/사고 리더

최고의 기술: 제품, 프로세스 및 인력 전반에 걸쳐 최고의 기술을 사용하고 있는가?

DX 사용 사례는 재정이 중심이 되어야 하지만 DX의 핵심은 기술입니다. 이러한 가시적인 개선을 실현하려면, 프로덕션 사용 사례를 뒷받침하는 기술이 완벽하고 확장 가능해야 합니다.

글로벌 제공 모델: 이 프로그램을 전 세계로 확장할 수 있는가?

DX 사용 사례를 성공적으로 구현하여 많은 이점을 얻게 되면 그 범위가 전 세계적으로 확대됩니다. 롤아웃 단계의 DX 채택 업체는 글로벌 제공 모델을 통해 공급업체에 가치를 부여하고 지역, 부서 및 사이트에 걸쳐 사용 사례를 확장할 경로를 제공합니다. 이러한 글로벌 확장 방법에는 클라우드 컴퓨팅과 같은 보다 확장 가능한 기술 활용과 지역 및 산업 파트너와의 전략적 제휴가 포함됩니다.

비전/사고 리더: 시간이 지남에 따라 프로그램이 어떻게 발전할 것인가?

경제, 비즈니스 및 기술 전반에서 혼란스러운 상황이 지속되고 있기에, DX 파트너는 트렌드를 앞서 나가고, 선견지명을 갖고 있으며, 사고의 리더여야 합니다. 미래 지향적인 벤더와 협력하고 로드맵을 연계할 때 비로소 이처럼 급변하는 상황이 초래하는 위험을 완화할 수 있습니다.

롤아웃 권장 사항: 프로그램 지원, 속도 및 확장을 통해 성장 달성

흔히 기업은 단일 사용 사례를 롤아웃하고 나서 '이제 어떻게 해야 하는가?'에 대한 고민에 빠집니다. 즉, 여전히 많은 기업이 초기에 거둔 성공을 조직 전체로 복제(확장)할 준비가 되어 있지 않으며, 이것이 가져올 복합적인 재무 가치도 이해하지 못하고 있습니다. 사용 사례를 부분적으로 차차 적용하는 방식은 시간 소모가 많아 DX 프로그램 진행 속도를 현저히 낮춥니다. 그 결과 혁신적인 성과를 창출하지 못하는 것은 물론이고 실질적인 혜택이 없다고 판단해 자금 투자가 끊길 수도 있습니다. 기업이 롤아웃 시 이러한 이점을 인식하기 위해 고려해야 할 질문은 다음과 같습니다.

- 기술 에코시스템이 프로그램 성장을 지원하고 있는가?
- 프로그램의 대규모 추진 속도를 어떻게 달성하고 있는가?
- 프로그램의 관리 실현을 어떻게 보장하고 있는가?

업계 파트너와의 협업을 통해 기업은 내부적으로 기술을 보유하고 기술 에코시스템을 형성해야 합니다. 에코시스템은 가치 사슬 전반에 걸쳐 수많은 사용 사례를 지원하는 엔터프라이즈 아키텍처를 구축하는 데 핵심적인 역할을 합니다. 디지털 네이티브 파트너를 활용하여 확장 가능한 클라우드 인프라 및 산업용 사물 인터넷 플랫폼을 채택하는 것은 산업체를 위한 엔터프라이즈 아키텍처의 공통 요소입니다.

DX의 궁극적인 목표는 매우 복합적인 재정적 영향을 미치는 성과를 전 세계적 규모로 전례 없는 속도를 달성하는 것입니다.

부서 간에 쉽게 채택할 수 있는 반복 가능한 DX 프로세스를 설정하면 확장성을 높일 수 있습니다. 다양한 시나리오의 사용 사례를 채택하는 '방법과 유용한 정보'를 제공하는 '플레이북'을 제작해 보십시오. 여기에는 모범 사례, 사용자 역할 및 책임, 거버넌스 모델 및 로드맵에 대한 학습 리소스 등이 수록될 수 있습니다.

이러한 플레이북을 애자일 프로세스 방법과 연계합니다. 애자일 프로세스는 2~4주 동안 진행되는 단기 프로세스로, 여기서는 다기능을 수행하는 팀이 지정된 목표와 '최소 실행 가능한 제품'을 달성하기 위해 노력합니다. 사용 사례를 구현하는 다른 팀과의 협업을 통해 여러 팀이 활동을 동시에 진행하면 실질적인 문화적 변화를 이룰 수 있습니다. 팀 리더가 다른 부서의 사용 사례 롤아웃에 참여하면 프로세스에 대한 가시성을 확보하고 조직 간 지식 공유를 촉진할 수 있습니다.

프로그램이 확장됨에 따라, 거버넌스 모델을 통해 여러 글로벌 배포를 병렬로 관리하는 것은 확장을 지원하는 데 중요합니다. 내부 이해 관계자와 외부 파트너로 구성된 운영 위원회를 구성하면 팀을 서로 연계하고, 각 팀의 책임 소재를 분명히 하며, 계획 단계에서 파일럿, 롤아웃 단계로 원활하게 전환할 수 있습니다.

지금은 디지털을 전략적 조직의 축으로 삼아야 할 때

경제적 불확실성에도 불구하고 코로나19는 디지털 프로젝트를 늦추지 않았으며 오히려 대부분의 경우 이를 가속화하고 있습니다. 41%의 기업이 원래 프로그램 일정을 유지하고 있다고 답했으며, 25%는 DX 프로젝트를 새로 도입하거나 가속화했다고 답했습니다. 또한 디지털 리더의 93%가 팬데믹 이전에 이루어진 디지털 투자를 통해 보다 민첩하게 대응할 수 있었다고 말합니다.

디지털은 앞으로도 계속 유지될 것이며, 앞으로 10년이 지나면 경쟁 환경이 '디지털 리더'와 '디지털 후발업체'의 양상으로 전환될 것으로 보입니다. PTC의 데이터를 활용하여 DX 프로그램의 현재 상태를 벤치마킹하고, 우선 순위 및 목표를 회사의 단계에 맞게 조정하며, 권장 사항에 따라 추진하면 현재와 같이 전례 없는 혼란 속에서 독보적인 가치를 달성하고 놀라운 속도로 끊임없이 확장할 수 있을 것입니다.



PTC, Inc.

2021년 5월
Copyright © PTC, Inc.
www.ptc.com/ko