

전 세계 접착제 및 실란트 분야의 디지털 혁신

“혁신적인 디지털 비즈니스 모델을 통한 시장 성장 잠재력 강화”



출처 : Frost & Sullivan Blog, Imminent Digitalization ... Growth Avenues, Sep 24,2020

- 최근 분석자료에 따르면, 접착제, 실란트 제조업체의 소싱(sourcing), 생산, 소매 부문이 디지털화됨에 따라 업계에 새로운 성장 기회가 열림
 - 이 부문의 90%가 아직 디지털화 초기 단계에 있지만, 기업은 COVID-19로 인한 폐업에 대비하는 방안으로서 디지털 전환을 가속할 것
- 화학 및 재료 부문은 산업 추세를 따라가며 고급 디지털 기술을 활용해 비즈니스 프로세스를 재구성하는 데 주력하고 있음
 - 업계를 선도하는 코팅 제조업체는 모든 부문에서 디지털 혁신에 아낌없이 투자하고 있으나 접착제 및 실란트 부문의 각국 기업들은 아직도 여러 가지 부문에서 디지털 혁신을 도입하기 시작하는 단계임
 - 디지털화는 접착제 및 실란트 업계 내의 기업들에 여러 가지 성장 기회를 열어 줄 것
- 국제 무역 관계의 변화와 팬데믹의 영향은 전 세계적으로 현지 생산 및 공급 모델로 변화하는 경향을 가져옴
 - 따라서 접착제 및 실란트 제조업체는 소싱 및 유통의 효율성을 향상해 주는 디지털 기술을 활용하여 큰 이익을 얻고 있음

- 아직 대다수 기업이 비즈니스 프로세스를 디지털화하는 방법을 모색하는 단계에 있으나, 일부 주요 업체는 인공지능, 사물인터넷, 빅데이터 분석을 기반으로 하는 핵심 기술에 크게 투자하고 있고 이는 운영 역량 개선으로 이어질 것
- ❏ **포스트 코로나 시대에는 규모와 관계없이 업계 내의 거의 모든 기업이 디지털 마케팅 전략을 더 많이 사용함**
- 향후 2년간 주요 제조업체는 사물인터넷, 인공지능, 빅데이터 분석에 기반을 둔 혁신 솔루션을 출시할 것이며 접착제 및 실란트 제조업체도 온라인 플랫폼이나 소형 장치와 같은 디지털 제품을 출시할 예정
- ❏ **(결론)** 이 부문의 기업들은 다음과 같은 기회를 통해 수익을 확장할 수 있음:
- **직원의 디지털 활용 능력(digital literacy) 강화:** 기업은 기존 디지털 전략과 향후 디지털 전략을 원활하게 시행하기 위해 직원의 기술 향상에 지속해서 투자해야 함
- **중앙집중형 플랫폼에 투자:** 이렇게 하면 제조업체들은 내부적인 운영상의 비효율성이라는 문제를 극복할 수 있음
- **고객 경험 개선:** 인풋 및 앱 기반 솔루션을 통해 통상적인 마케팅 작업을 자동화하면 반복적인 수작업이 감소하고 인적 오류를 최소화하면서 효율성을 극대화할 수 있음
- **5G 연결성과 사물인터넷의 이점을 마케팅에 활용:** 사물인터넷과 연결된 센서가 내장된 제품 포장을 사용하는 등의 플랫폼을 마련해 정보 수집
- **실시간으로 재고를 모니터링하기 위한 디지털 기술을 시행:** 사물인터넷과 같은 역량을 갖춘 기술을 도입하면 생산 프로세스에 대한 제조업체의 제어 범위가 확장되므로 제조업체에 큰 도움이 됨

- 기술사업화 이슈&마켓 보고서는 해외시장정보 전문업체(Frost & Sullivan, Lexisnexis 등)에서 분석한 내용을 기반으로 작성한 보고서로 연구개발특구진흥재단의 공식적 견해는 아님을 알려드립니다.
- 본 보고서는 연구개발특구진흥재단 홈페이지(<https://www.innopolis.or.kr>)에서 다운로드 가능합니다.
- 무단 전재 및 복제를 금하며, 내용을 인용할 경우 출처를 명시하여 주시기 바랍니다.