

# 디지털 트랜스포메이션 시대, 전통사업자와 혁신자의 격돌



임하니 대표이사  
로이컨설팅



디지털 트랜스포메이션(Digital Transformation)은 2017년 한 해를 관통한 가장 핫한 키워드 중의 하나로, 2018년에도 그 중요도는 더욱 높아질 것으로 전망된다. 이처럼 디지털 트랜스포메이션에 대한 관심이 지속되고 있지만, 관심의 초점이 소수 디스럽터(Disruptor, 시장 파괴자이자 혁신자)에 모이는 사이, 실제적으로 시장의 절대다수를 차지하고 있는 기존 사업자들은 대응 방안을 찾는 데 어려움을 호소하고 있다. 이에 본고에서는 일부 기존 사업자들이 디지털 트랜스포메이션에 대응해 나가는 사례에 좀 더 초점을 맞추으로써, 혁신의 방안이 그렇게 멀거나 어려운 곳에 있지 않다는 사실을 증명해 보이고자 한다.

## 01

## 가전/가구 제조 영역에서의 혁신

먼지가 아니라 데이터를 쌓는 로봇 청소기,  
룸바(Roomba)

로봇 청소기 룸바를 제조하는 것으로 알려진 아이로봇(iRobot)에서는 최근 자기 위치 추정기법(Simultaneous Localization and Mapping, SLAM)을 사용하여 청소하는 동안 공간에 대한 레이아웃과 가구의 위치를 파악할 수 있게 되었다. 이렇게 수집된 데이터는 조명, 온도조절장치, 보안 카메라 등 가정 내 스마트홈 디바이스를 더욱 스마트하게 만드는데 활용될 수 있다. 아이로봇에서는 이처럼 룸바가 수집한 실내 맵핑 데이터를 추후 아마존이나 구글, 애플 등의 업체에 판매할 계획을 가지고 있기도 하다.



## 소비자의 움직임과 활동 시간을 체크하는 책상, 허먼 밀러(Herman Miller)

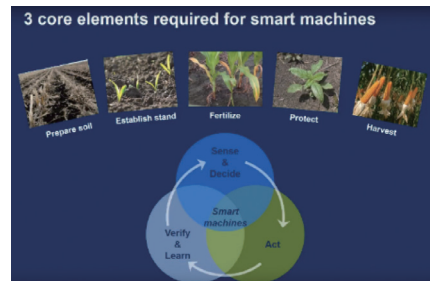
허먼 밀러는 1923년에 미국에서 설립된 전통적인 가구 업체이다. 허먼 밀러에서는 최근 라이브 OS(Live OS)라는 이름의 스마트 가구 센서를 개발하여 가구에 적용함으로써 사용자의 움직임과 관련된 데이터를 모으고 있다. 소비자가 책상에 머무르는 시간을 체크하는 것이 가능하며, 높낮이 조절이 가능한 컨버터를 책상에서 소비자가 앉아있거나 서서 일한 시간 등을 체크할 수 있다. 이 책상은 또한 소비자가 직접 자신이 움직여야 하는 목표치를 설정해두면 모바일 앱을 통해 알람을 받도록 할 수 있다. 개인 소비자가 아닌 기업 고객을 대상으로 판매함으로써 임직원의 건강 향상에 데이터가 활용될 수 있도록 하는 것이 목표이다.

## 02

## 농업 영역에서의 혁신

잡초와 작물을 구분하여 비료를 뿌려주는 스프레이 장비, 디어앤코(Deere & Co.)

디어앤코는 설립된 지 180년의 역사를 자랑하는 트랙터 제조사이다. 디어앤코에서는 2017년 9월 인공지능 기술을 보유한 스타트업 블루 리버 테크놀로지(Blue River Technology)를 3억 500만 달러에 인수했다. 디어앤코는 자사의 향후 사업 전략에 인공지능이 매우 중요한 영향을 끼칠 것으로 확신하고 있다며, 블루



출처 블루 리버 테크놀로지(Blue River Technology) 홈페이지

리버 이유를 밝히고 있다. 블루 리버가 보유하고 있는 기술은, 컴퓨터 비전과 머신 러닝 기술을 활용하여 잡초 인지, 작물인지를 인지하고 이에 맞게 비료 혹은 제초제를 분무해 줄 수 있는 씨 앤 스프레이(See & Spray) 기술이다. 블루 리버에서는 이 기술을 통해 화학 약품 사용량을 최대 90% 까지 절감할 수 있으며, 인건비를 절감할 수 있는 점을 강조하고 있다. 한편, 디어앤코의 경우 블루 리버 인수 외에도 자율주행 트랙터를 개발하는 등 농업에 디지털 기술을 접목시키고 생산성을 향상하려는 움직임을 보여주고 있다.

## 03

**이들의 혁신 방안에서 살펴볼 수 있는 시사점**

이 밖에도 디지털 트랜스포메이션에 적극적으로 대응하고 있는 전통 사업자의 사례는 커머스나 여행, 미디어, 자동차 등 다양한 영역에서 찾아볼 수 있다. 이들 사례에서 공통적으로 발견할 수 있는 시사점은, 결국 디지털이라는 키워드가 데이터 확보와 매우 높은 연관성을 가진다는 점이다. 각 사업자가 어떠한 산업에 속해 있든 간에 데이터 자산을 진입 장벽으로 가져가는 전략이 점차 중요해지고 있다. 알파벳(Alphabet)이나 페이스북(Facebook)을 비롯한 플랫폼 사업자 역시 데이터를 확보해 경쟁력을 강화하고자 하지만, 한 사업자가 특정 산업과 관련된 데이터를 모두 가져가는 것은 불가능하므로, 바로 여기에 기존 사업자들의 기회 요소가 존재한다. 즉, 특정 산업에서의 소비자(Use-case) 데이터를 선점하고 이를 활용할 수 있는 적절한 방안을 모색하는 것이 기존 사업자들에게 매우 중요한 포인트라고 할 수 있다.

로아컨설팅은 디지털 리딩 사업자의 최근 이슈와 트렌드를 분석하여 보고서로 제공하고 있습니다.

**기업 DB [www.roadb.com/enterprise](http://www.roadb.com/enterprise)**

로아컨설팅은 기업용 데이터베이스를 통해 ICT 업계의 주요 이슈에 대한 심층 분석 보고서, 유망 비즈니스 모델의 상세 분석 보고서 등을 제공하고 있습니다.

통계보고서나 인포그래픽 보고서 등 직관적인 인사이트를 담고 있는 보고서도 제공됩니다.

**개인 DB [www.roadb.com/personal](http://www.roadb.com/personal)**

로아컨설팅은 또한 개인용 데이터베이스를 통해 주요 ICT 사업자들의 일일 동향과 트렌드를 분석한 칼럼 및 유망 비즈니스 모델에 대한 글을 제공하고 있습니다.

회원가입 절차 없이 누구나 무료로 이용할 수 있는 개인 데이터베이스에 방문해 보시기 바랍니다.

**[business@roaconsulting.co.kr](mailto:business@roaconsulting.co.kr)**

데이터베이스 구독 문의 및 커스터마이징 보고서 작성을 원하시는 경우 메일로 문의해 주시기 바랍니다.

ROA Consulting Official Web Site : [www.roadb.com](http://www.roadb.com)

ROA Consulting Official Facebook Site : [www.facebook.com/roaconsulting](https://www.facebook.com/roaconsulting)