

KT&G

ENOVIA 솔루션으로 신속하게 고객의 니즈 파악하고 시장을 선점



Overview

■ Challenge

KT&G는 전국 각지에 흩어진 제품 개발 및 생산 시스템을 가지고 있기 때문에 제품 생산 전반에 걸친 데이터 및 관련 정보들의 체계적인 관리와 보안 유지를 향상시키는 것이 요구됐다.

■ Solution

신제품 개발과 기존의 브랜드를 발전시키기 위해 필요한 데이터 및 정보의 체계적인 관리와 효율적인 협업을 위해 KT&G는 다쓰시스템의 ENOVIA 솔루션을 도입했다.

■ Benefits

KT&G는 ENOVIA를 도입함으로써 제품의 라이프사이클, 기업의 IP 보호, 생산성 향상과 협업을 아우르는 정확하고 보안성 높은 데이터 관리 체계를 구축할 수 있었고, 이를 통해 이전보다 더 빠르게 고객의 니즈를 파악하고, 시장을 선점할 수 있게 됐다.

KT&G

Korea Tomorrow & Global

글로벌 경쟁력을 갖춘 한국 대표 기업 KT&G

(주)KT&G(www.ktng.com)는 국내 대표 담배사업 기업으로 지난 2002년 민간 기업으로 체제 변환한 이후 기업의 국제적인 경쟁력을 키우고, 사업의 다양화를 시도하고 있다. KT&G는 사업역량 강화를 위한 R&D, 브랜드, 마케팅 등에 대한 집중적인 투자로 국내시장에서의 점유율 확대와 해외시장에서의 안정적인 수익창출을 추구하고 있다. 국내에서 생산하는 외국 담배 제조업체들과의 치열한 경쟁 체제에도 불구하고 KT&G는 70%에 달하는 독자적이면서도 독보적인 시장 점유율을 자랑한다. 이러한 고공 성장에는 혁신적이고 새로운 제품을 남보다 자주 시장에 내놓았던 비결이 있었다. KT&G는 CIS를 비롯해 중동 아시아, 중앙 아시아, 중국, 러시아, 동남 아시아 등 세계 곳곳에 제품을 수출하고 있으며, 대표 제품인 '에세(Esse)'를 필두로 각국에 KT&G의 제품을 확산시켜나가고 있다.

하나의 신제품이 출시되기까지는 브랜드 기획 단계부터 시작해 제품, 제품 케이스의 디자인과 시제품 제조, 생산 등의 과정이 필요하고 이는 최소 6개월에서 1년 여의

시간이 소요된다. 따라서 전국 각지에 흩어져 있는 KT&G의 제품 생산에 관여된 사람들과의 효율적인 업무 공유, 각각의 과정에 필요한 방대한 양의 데이터 및 정보의 관리가 매우 중요하다. 예를 들어, 신제품 기획 이전의 시장 조사 데이터와 신제품의 컨셉 아이디어, 시장 분석 데이터 등의 모든 정보들이 신제품의 최종 디자인을 결정하는 각 단계의 담당자들에게 동일하면서도 빠르고, 원활하게 모두 제공되어야 하는 것이다.

분산된 생산환경 때문에 효율적인 협업이 필요

KT&G는 브랜드 기획팀은 서울에, 제품 R&D 및 생산은 대전에, 제품 케이스 인쇄는 천안공장에서 이루어지다 보니 각각의 산출물에 대한 의견 전달과 의사소통이 중요했다. 세 군데로 흩어져 있는 관계자들이 효율적으로 제품 정보를 관리하고, 공유함으로써 개발 과정의 생산성을 높일 수 있는 솔루션이 필요했던 것이다. 제품 정보나 생산 과정을 원활하게 공유하는 것이 최우선 해결 과제였다. 김 부장은 "효율적인 데이터 관리 시스템 없이, 정확한 정보를 관리하고 공유하는 것은 매우 중요한 도전 과제였다"고 말했다.



"ENOVIA는 시장의 요구에 우리가 신속하게 대응할 수 있도록 도와줌으로써 KT&G의 경쟁력을 향상시켰고, 시장 점유율을 높이는데 결정적인 역할을 해주었다."

KT&G
김정길 부장



제품 출시기간 앞당겨

분산된 생산팀 간의 데이터 공유 및 업무에 대한 의사소통을 원활하게 하고, 제품 디자인과 기획에 필요한 각종 데이터 및 산출물들의 자산 가치를 확보하기 위한 체계적인 정리, 관리, 공유를 위해 KT&G는 다쏘시스템의 ENOVIA 솔루션을 채택했다. 제각각 통일성 없이 관리되던 디자인 도면, 제품 구성 요소, 브랜드 기획 아이템 등이 체계적으로 관리됨에 따라 각지에 흩어져 있는 제품 생산 협업자들 간의 의사소통도 원활해졌다. 김 부장은 “ENOVIA 솔루션을 통해 제품의 기획 단계부터 디자인 시안에 이르는 모든 데이터를 효율적으로 관리할 수 있게 됐다. 장시간에 관계없이 제품 생산에 관여하는 모든 직원들은 제품의 데이터에 접근할 수 있을 뿐만 아니라 이를 활용할 수 있게 됐고, 제품 제조 과정 전반에 대한 원활한 의사소통도 가능해졌다” 고 강조했다.

KT&G는 PLM 솔루션 도입으로 신제품 혹은 리뉴얼 제품 개발 속도를 높일 수 있게 됐고, 이로써 KT&G는 시장 선점 및 제품 경쟁력을 확장할 수 있다. 김 부장은 “ENOVIA 솔루션 덕분에 우리는 고객들의 니즈를 파악해 신제품을 출시하는 시간을 앞당김으로써 시장에서의 경쟁력 확보와 점유율을 높여나갈 것” 이라고 전했다.

제품 정보에 항상 접근 가능하고, 활용 가능해져

기존에는 브랜드 하나를 탄생시키기 위한 다양한 종류의 데이터와 컨셉을 구성하는 자료들이 페이퍼나 개인 PC에 저장됐다. 따라서 체계적인 관리도 어렵고, 담당자가 바뀌거나 프로세스 변환이 왔을 때 원활하게 전달되지 못하는 것 등 브랜드 기획이 중요한 KT&G의 생산 공정에 적합한 개선이 필요했다. KT&G의 김정길 부장은 “브랜드 개발 과정에서는 제대로 관리되지 못해 버려지거나 잊혀진 제품 정보와 디자인 정보, 기획 아이디어, 디자인 도면, 제품 구성 요소 등이 많다” 며 “이것들 중에서 오히려 히트상품이 탄생할지도 모르고,

아무것도 없는 무에서 유를 창조하는 것보다 기본 데이터베이스를 구축한 상태에서 작업을 하는 것은 업무의 능률상으로도 매우 중요한 환경” 이라고 강조했다. 따라서 KT&G는 ENOVIA 솔루션을 통해 각종 데이터들을 기반으로 무한한 응용과 더 적합한 제품 탄생을 위한 보다 체계적이고 정교한 데이터 관리 및 정리가 가능해졌다. 김 부장은 “방대한 양의 데이터들이 보관되기 때문에 이는 앞으로 KT&G의 자산으로서의 높은 가치를 가지게 될 것” 이라고 밝혔다.

또한 보안이 매우 중요한 담배 사업에서 이러한 자료나 도안의 외부 유출 우려도 있었는데, ENOVIA 솔루션 구축 이후 이를 보완할 수 있게 됐다. 기존의 공유 시스템은 한 명의 직원이 다른 사람에게 정보를 공유하는 데 있어서 보안 위험을 가지고 있었지만, ENOVIA 솔루션을 통해 중요한 비즈니스 정보와 데이터가 보다 쉽고 자유롭게 공유되면서 보안 유지의 위험에서도 벗어나게 되었다.

“이제 누구나 과거 생산됐던 제품에 대한 정보에 자유롭게 접근할 수 있다. ENOVIA는 기존의 정보 체계에 있어 가치를 향상시켰다. 기존의 정보로 새로운 디자인과 제품을 탄생시킬 수 있게 됐기 때문에 이제 이 정보들은 우리 고유의 비즈니스 자산이 되었다.”

KT&G
김정길 부장



다쏘시스템코리아

서울시 마포구 마포동 418번지 마포타워 15층(121-734)

Tel:02-3270-7800 www.3dskorea.co.kr



SolidWorks®, CATIA®, DELMIA®, ENOVIA®, SIMULIA® 및 3D VIA® 는 다쏘시스템의 등록상표입니다.

Images courtesy of KT&G

©Copyright Dassault Systèmes 2009
All Rights Reserved

For more information or to contact a sales representative, please visit www.3ds.com/contacts