DFINITE

Ontology-based AX Company

AX 착수 실전 가이드

"회장님이 AX 하라는데, 어디서부터 뭘 해야 하죠?"

지시는 받았는데 시작이 막막한 실무 책임자를 위한 가이드.
첫 90일에 해야 할 것과, 절대 하지 말아야 할 것.

PART 1
다들 여기서 막히는 이유와 가장 흔한 실패 3가지

PART 2
첫 과제 고르는 4가지 조건과 90일 로드맵

PART 3
경영진이 고개를 끄덕이는 ROI 보고 프레임

PART 1 — 왜 막막한가

이 막막함은 당신 탓이 아닙니다

> **"회장님이, 대표님이 AX 하라는데…**
> **어디서부터, 뭘, 어떻게 해야 할지 모르겠어요."**
>
> — 저희가 기업 현장에서 가장 많이 듣는 문의, 토씨 하나 안 바꾼 그대로입니다.

이 질문이 이렇게 흔한 데는 구조적인 이유가 있습니다. 막막한 게 정상입니다.

1 **AX는 아직 범위가 정의되지 않은 지시어입니다**
ERP 도입이나 DX처럼 표준 절차와 커리큘럼이 잡혀 있지 않습니다. "AI로 회사를 바꿔라"는 지시에는 범위도, 순서도, 완료 기준도 들어 있지 않습니다.

2 **참고할 성공사례가 우리 회사와 다릅니다**
언론에 나오는 사례는 대부분 빅테크와 초대기업의 이야기입니다. 우리 조직의 데이터 수준, 인력, 예산에 맞는 참조 모델은 찾기 어렵습니다.

3 **도구는 넘치는데, 도구 도입이 AX가 아니라는 걸 이미 알고 있습니다**
ChatGPT 계정을 나눠주는 것으로 끝나지 않는다는 것은 다들 어렴풋이 압니다. 그런데 그다음이 무엇인지 알려주는 사람이 없습니다.

이 가이드의 핵심 명제

AX의 시작은 기술을 고르는 일이 아니라,
"우리 회사의 어떤 의사결정을 바꿀 것인가"를 고르는 일입니다.

PART 1 — 흔한 실패

가장 흔한 3가지 잘못된 시작

셋 다 열심히 하는 것처럼 보입니다. 그래서 더 위험합니다.

1 "일단 도구부터" — 전 직원 AI 계정 배포

전 직원에게 ChatGPT·코파일럿 계정을 지급하고 활용 교육을 돌립니다. 첫 달은 반응이 좋지만 3개월 뒤 사용률은 급감하고, "그래서 회사가 뭐가 바뀌었나?"라는 질문에 아무도 답하지 못합니다.

왜 실패하는가 — 도구는 개인의 생산성을 올릴 뿐, 회사의 업무 방식과 의사결정 구조는 그대로이기 때문입니다. 성과를 측정할 대상 자체가 없습니다.

2 "데이터 정비부터" — 1년짜리 인프라 프로젝트

"AI를 하려면 데이터부터 다 모으고 정리해야 한다"며 전사 데이터 레이크 구축에 착수합니다. 보여줄 성과 없이 시간과 예산만 쓰다가, 경영진의 관심이 식으면서 동력을 잃습니다.

왜 실패하는가 — 어떤 문제를 풀지 정하지 않고 모으는 데이터는 끝이 없습니다. 데이터 정비는 목적이 아니라, 선정된 과제가 요구하는 범위만큼만 하는 수단입니다.

3 "전사 빅뱅" — TF 구성 후 과제 수십 개 발굴

AX TF를 만들어 전 부서에서 아이디어를 걷습니다. 과제 목록 40개가 만들어지지만 우선순위 없이 흩어지고, 1년 뒤 완결된 과제는 하나도 없습니다.

왜 실패하는가 — 초기의 신뢰 자본은 유한합니다. 넓게 벌리면 하나도 증명하지 못합니다. 첫 성공 사례 하나가 나와야 두 번째, 세 번째 과제의 예산과 지지가 생깁니다.

PART 2 — 올바른 시작점

질문을 바꾸면 시작점이 보입니다

✕ 막히는 질문

"AI로 뭘 할 수 있을까?"

→

✓ 풀리는 질문

"우리 회사에서 매달 반복되는, 비싸고 느린 판단은 무엇인가?"

그렇게 찾은 후보 중, 아래 4가지 조건을 모두 만족하는 것이 좋은 첫 과제입니다.

조건 1

반복성

월 단위·주 단위로 반복되는 판단인가? 일회성 업무는 자동화해도 효과가 누적되지 않습니다.

조건 2

판단 비용

그 판단에 숙련자의 시간이 많이 들거나, 늦어질 때의 기회비용이 큰가?

조건 3

데이터 존재

판단의 근거가 이미 ERP·MES·엑셀·문서 어딘가에 있는가? 새로 만들 필요 없이 '흩어져만' 있으면 충분합니다.

조건 4

검증 가능성

전과 후를 숫자로 비교해 증명할 수 있는가? 증명 못 하는 과제는 두 번째 예산을 만들지 못합니다.

현장에서 자주 선정되는 첫 과제 후보

- 월마감 때 원가·손익 차이의 원인 설명
- 부진재고·과잉재고 판단과 처리 의사결정
- 계약서·규정·보고서 등 문서 검토와 요약
- 불량·클레임 발생 시 원인 추적
- 견적·수주 검토 시 과거 유사 건 참조
- 설비 이상·중단 원인의 근거 있는 답변

PART 2 — 실행 로드맵

첫 90일 로드맵

목표는 하나입니다. 90일 안에 "숫자로 증명된 성공 사례 하나"를 만드는 것.

0

WEEK 1–2 · 진단

반복되는 고비용 의사결정을 목록으로 만든다

현업 책임자 5~10명을 인터뷰해 **"매달 시간을 잡아먹는 판단"**을 수집하고, 각 판단의 근거 데이터가 어느 시스템에 있는지 소재를 파악합니다.

1

WEEK 3–4 · 과제 선정

4가지 조건으로 채점해 1개로 압축한다

반복성·판단 비용·데이터 존재·검증 가능성으로 후보를 채점해 **1개(최대 2개)**만 남깁니다. 그리고 시작 전에 **Before 숫자를 기록해 지표를 동결**합니다. 이 한 줄이 90일 뒤 보고의 성패를 가릅니다.

2

WEEK 5–12 · PoC 실행

실데이터로, 좁고 깊게 증명한다

샘플 데이터가 아닌 **실데이터**로 진행합니다. 판정 기준은 화려한 데모가 아니라 **"현업의 질문에 근거와 함께 답하는가"**, 그리고 그 답을 현업 담당자가 실제 업무에 썼는가입니다.

3

WEEK 13 · 확산 판단

숫자로 보고하고, 확대·수정·중단을 결정한다

동결해 둔 Before와 측정된 After를 비교해 연간 효과를 환산하고, 경영진과 함께 **확대 / 방향 수정 / 중단**을 명시적으로 결정합니다. 중단도 성과입니다 — 근거가 남기 때문입니다.

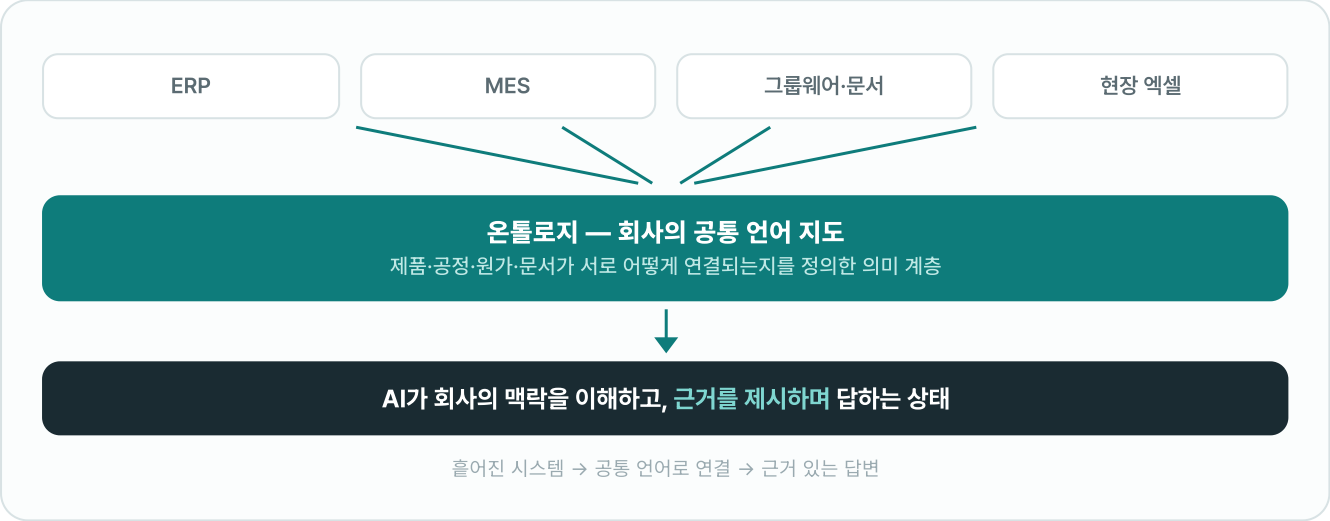
첫 성공 사례 하나가 만들어 내는 것: 두 번째 과제의 예산, 현업의 신뢰, 그리고 "우리 회사도 된다"는 조직의 확신. AX 전체가 이 하나에서 시작됩니다.

PART 2 — 성패를 가르는 기반

PoC가 실패하는 진짜 이유 — 데이터가 아니라 '연결'

대부분의 회사는 데이터가 없어서 실패하지 않습니다. 시스템마다 말이 달라서 실패합니다.

같은 '제품'이 ERP에서는 품목코드로, MES에서는 공정 기준 명칭으로, 영업 엑셀에서는 또 다른 이름으로 존재합니다. AI에게 데이터를 그냥 부어 넣으면, AI는 이들이 같은 것인지 알지 못한 채 그럴듯한 오답을 만듭니다.



우리 회사가 '연결의 문제'를 갖고 있다는 현장 신호 3가지

- ✔ 회의 때 같은 항목의 숫자가 부서마다 다르게 보고되고, 맞추는 데 시간이 든다.
- ✔ 같은 질문을 해도 ERP·MES·엑셀이 각기 다른 답을 준다 — 결국 사람이 수작업으로 대조한다.
- ✔ 새로 온 직원이 "어느 데이터가 진짜인지" 배우는 데 몇 달이 걸린다.

! **오해 방지 —** 전사 온톨로지를 처음부터 다 만들 필요는 없습니다. **선정한 첫 과제가 요구하는 범위만** 정의하면 됩니다. 그래서 90일 안에 가능한 것이고, 이렇게 만든 의미 계층은 두 번째·세 번째 과제에서 그대로 재사용되며 자산으로 쌓입니다.

PART 3 — 경영진 보고

"그래서 얼마 아꼈나"에 답하는 보고 프레임

회장님·대표님의 질문은 결국 하나입니다. 이 4가지가 갖춰지면 그 질문에 답할 수 있습니다.

요소 1
무엇을 바꿨는가
기술 이름이 아니라 의사결정으로 말합니다. "LLM 도입"이 아니라 "월마감 원가 차이의 원인 파악 방식을 바꿨다"입니다.

요소 2
Before — 동결해 둔 숫자
착수 전에 기록해 둔 기준선. 걸리던 시간, 투입 인원, 오류율, 놓치던 금액.

요소 3
After — 측정된 숫자
같은 기준으로 측정한 결과. 측정 방법이 Before와 같아야 신뢰를 얻습니다.

요소 4
연간 환산과 비용
효과를 연간으로 환산하고, 구축·운영 비용을 뺀 순효과를 제시합니다.

연간 환산 효과 − (구축 비용 + 운영 비용) = 경영진이 기다리는 한 줄

작성 예시 (수치는 설명을 위한 가상의 값입니다)

"월마감 후 원가 차이의 원인 파악 방식을 바꿨습니다(요소 1). 기존에는 담당자 3명이 5일간 시스템을 대조해 원인을 찾았습니다(요소 2 · Before). 도입 후 같은 작업이 근거 데이터와 함께 반나절에 끝납니다(요소 3 · After). 연간으로 환산하면 약 000시간의 숙련 인력 시간이 확보되고, 여기서 구축·운영 비용을 빼면 순효과는 0.0억 원입니다(요소 4)."

가장 흔한 보고 실패 2가지

① 지표를 PoC가 끝난 뒤에 찾기 시작합니다. Before가 없으면 어떤 After도 증명이 되지 않습니다. 지표 동결은 반드시 시작 전에 해야 합니다.

② "빨라졌다, 편해졌다" 같은 정성 효과만으로 보고합니다. 공감은 얻어도 두 번째 과제의 예산은 나오지 않습니다.

이 프레임의 진짜 용도는 보고서 작성이 아닙니다. 시작 단계에서 이 4칸을 채울 수 있는 과제인지 점검하는 것 — 그것이 과제 선정의 최종 관문입니다.

SELF CHECK

우리 회사 AX 착수 준비도 — 10문항

팀 회의에서 함께 체크해 보세요. 답이 갈리는 문항이 바로 먼저 정리해야 할 지점입니다.

- [ ] **Q1** 매달 반복되면서 숙련자의 시간을 많이 잡아먹는 판단 업무를 3개 이상 말할 수 있다.
- [ ] **Q2** 그 판단의 근거 데이터가 어느 시스템(ERP·MES·엑셀·문서)에 있는지 안다.
- [ ] **Q3** 같은 대상(제품·고객·공정)이 시스템마다 다른 코드나 이름으로 불리는 경우를 알고 있다.
- [ ] **Q4** 첫 과제의 성공·실패를 판정할 숫자 지표를 시작 전에 정할 수 있다.
- [ ] **Q5** 과제를 전사에 벌리지 않고 1~2개로 좁히는 것에 경영진이 동의할 수 있다.
- [ ] **Q6** PoC에 실데이터를 제공할 수 있다 (보안 절차를 거치더라도).
- [ ] **Q7** 현업에서 결과를 직접 써보고 피드백해 줄 담당자를 지정할 수 있다.
- [ ] **Q8** 90일 뒤 결과를 경영진에게 보고하는 자리가 확보되어 있다 (또는 만들 수 있다).
- [ ] **Q9** 결과가 좋으면 두 번째 과제로 확대할 예산 경로가 있다.
- [ ] **Q10** 결과가 나쁘면 중단한다는 원칙에 경영진과 실무진이 합의할 수 있다.

8개 이상

바로 시작할 수 있는 상태입니다. Week 1–2 진단부터 착수하세요.

5–7개

과제 선정과 지표 설계부터 정리하면 됩니다. 가장 흔한 구간입니다.

4개 이하

도구 도입보다 먼저, 의사결정 목록화(진단)부터 시작하는 것이 안전합니다.

! 이 체크리스트는 사내 워크숍·팀 회의 자료로 자유롭게 활용하셔도 됩니다. 특히 Q4(지표 사전 동결)와 Q10(중단 원칙 합의)은 답이 갈리기 쉬운 만큼, 착수 전에 반드시 한 번 짚고 넘어가시길 권합니다.

ABOUT DFINITE

디피니트는 이 여정을 현장에서 함께 만듭니다

디피니트는 온톨로지 기반 AX 전문 기업입니다. 흩어진 시스템의 데이터를 회사의 공통 언어로 연결하고, AI가 근거를 제시하며 현업의 판단을 돕는 상태까지 만들어 왔습니다.

제조 · 원가

월마감 원가·손익 차이의 원인을 근거 데이터와 함께 설명하는 의사결정 지원. ERP·MES를 교차 질의해 "왜"에 답합니다.

공급망 · 재고

부진재고 판단, 공급망 리스크와 불량 원인 추적 등 반복되는 고비용 판단을 데이터 연결로 해결합니다.

문서 인텔리전스

계약서·규정·보고서 등 비정형 문서를 구조화해 검토·요약·질의응답을 지원합니다. 공공·재단 고객이 연간 라이선스로 사용 중입니다.

현장 상주 방식 (FDE)

보고서만 남기는 컨설팅이 아니라, 엔지니어가 현장에 들어가 실데이터로 90일 안에 동작하는 결과를 증명하는 방식으로 일합니다.

STEP 1
첫 대화
지금 반복되는 판단 업무와 시스템 현황을 듣습니다. 준비물은 없습니다.

→

STEP 2
진단 · 과제 선정
고비용 의사결정을 목록화하고 4가지 조건으로 첫 과제를 함께 고릅니다.

→

STEP 3
90일 증명
실데이터 PoC로 동결된 지표 대비 효과를 숫자로 증명합니다.

"우리 회사는 어디서부터 시작해야 할까?"

이 가이드의 Week 1–2 진단 — 반복되는 고비용 의사결정 목록화 — 그 첫 대화를 디피니트와 시작해 보세요.

dfinite.ai
contact@dfinite.ai