인사이트

기업이 AI 도구를 고를 때 먼저 볼 것은 AI 모델이 좋아질수록 그 도구의 값이 줄어드는지, 커지는지입니다

도입 전에 물어볼 세 가지

방동걸 (주)웨이스 대표이사
2026년 11월 24일

AI 모델이 좋아질수록 값이 줄어드는 도구가 있고, 같이 커지는 도구가 있습니다. 모델 위에 기능 하나를 얹은 도구는 모델이나 플랫폼이 그 기능을 기본으로 넣는 날 값이 사라집니다. 회사의 데이터와 업무 흐름에 결합된 도구는 모델이 좋아질수록 같은 흐름 안에서 더 많은 일을 해 냅니다. 바닷물이 차오를 때 모래성은 무너지고 배는 떠오르는 것과 같습니다.

공장 운영의 두뇌인 제조 AI VEXPLOR를 만드는 웨이스가 기업과 AI 도입을 이야기할 때 먼저 묻는 것도 이것입니다. 지금 검토하는 도구가 내년 모델에서 기본 기능이 될 일을 하는가, 아니면 그 회사에만 있는 데이터와 업무 흐름 위에서 일하는가입니다. 이 글에서는 기업 경영진과 도입 담당자가 AI 도구를 계약하기 전에, 그리고 자기 사업을 돌아볼 때 물어볼 세 가지 질문을 정리합니다.



AI 모델이 좋아질수록 모래성은 무너지고 배는 떠오릅니다

01

플랫폼이 기본 기능을 넣었을 때 무너진 것은 앱이었고, 수요는 그대로 남았습니다

이 일은 처음이 아닙니다. 플랫폼이 어떤 기능을 기본으로 넣을 때마다, 그 기능 하나로 사업을 하던 회사가 같은 일을 겪었습니다.

2001년 11월 맥용 검색 앱 왓슨이 나왔습니다. 웹의 여러 정보를 한 화면에서 찾아 주는 앱이었습니다. 이듬해 9월 애플은 비슷한 일을 하는 셜록 3를 운영체제에 기본으로 넣었고, 왓슨은 그 뒤 개발이 멈췄습니다. 그 뒤로 맥과 아이폰 개발자 사이에서는 플랫폼이 내 앱의 기능을 기본으로 넣어 버리는 일을 두고 「셜록 당했다」고 말합니다.

2013년 6월에는 손전등 앱이 그랬습니다. 당시 앱 장터에는 휴대폰 카메라 플래시를 켜 주는 손전등 앱이 1,000개 넘게 있었습니다. 애플이 iOS 7의 제어 센터에 손전등 버튼을 기본으로 넣겠다고 발표하자, 그 앱들을 따로 내려받을 까닭이 사라졌습니다.

2023년 5월에는 숙제 도움 서비스 체그가 실적 발표에서 챗GPT가 신규 고객 증가에 영향을 주고 있다고 밝혔습니다. 다음 날 주가는 48% 넘게 떨어졌습니다. 체그는 챗GPT를 만든 오픈AI와 함께 자체 AI 숙제 도우미를 만들고 있었지만, 같은 무렵 한 증권사는 투자 의견을 낮추며 그 신제품의 효과가 불확실하다고 봤습니다. 모두가 쓸 수 있는 모델로 만든 기능은 그 회사만의 차이가 되기 어려웠습니다.

사례	대신한 쪽	남은 수요
왓슨(2002)	운영체제 기본 검색	정보 검색
손전등 앱(2013)	제어 센터 버튼	어두운 곳의 불빛
체그(2023)	범용 대화형 AI	숙제 도움

세 사례에서 사라진 것은 수요가 아니었습니다. 사람들은 여전히 정보를 찾고, 어두운 곳에서 불을 켜고, 숙제를 물었습니다. 사라진 것은 큰 플랫폼이 기본으로 해 주게 된 바로 그 기능 하나에만 기댄 회사였습니다. AI 모델은 이 일이 더 빠르게 일어나는 바닷가입니다. 모델이 좋아질 때마다 어제까지 별도 제품이던 기능이 오늘 기본 기능이 됩니다.

02

첫째 질문은 AI 모델이 좋아지면 그 도구가 하던 일이 쉬워지는지, 없어지는지입니다

AI 도구를 고를 때 가장 먼저 해 볼 시험은 단순합니다. 그 도구를 빼고, 지금 쓸 수 있는 가장 좋은 범용 AI에게 같은 일을 맡겨 봅니다. 결과가 거의 같다면 그 도구의 값은 범용 AI의 성능 차이에서 나오는 것이고, 그 차이는 다음 모델에서 줄어들 가능성이 큽니다.

- **없어지는 쪽** — 문서 요약, 번역, 메일 초안, 회의록 정리처럼 범용 AI가 이미 잘하는 일을 화면 하나로 감싼 도구. 모델이 좋아질수록 범용 AI와의 차이가 줄어듭니다.
- **쉬워지는 쪽** — 회사 시스템의 자료를 읽고, 정해진 순서대로 일을 처리하고, 결과를 다음 단계에 넘기는 도구. 모델이 좋아질수록 같은 흐름에서 더 정확하게, 더 많은 일을 처리합니다.

이 질문을 공급사에 그대로 물어보는 것도 방법입니다. 「다음 세대 모델이 나오면 이 제품에서 무엇이 좋아지고, 무엇이 필요 없어집니까.」 답이 「우리 모델이 더 똑똑해서」에 머문다면, 그 도구의 값은 모델 회사가 정하게 됩니다. 반대로 「모델이 좋아지면 지금 사람이 확인하는 단계 일부를 AI가 맡을 수 있습니다」처럼 회사 일의 범위가 넓어지는 답이 나온다면, 그 도구는 모델과 함께 커지는 쪽에 가깝습니다.



범용 AI에게 같은 일을 맡겨 보면 도구의 값이 어디서 나오는지 보입니다

03

둘째 질문은 그 도구에 쌓이는 것이 회사만의 데이터와 업무 흐름인지, 화면 하나인지입니다

모델은 누구나 같은 것을 살 수 있습니다. 경쟁사도 같은 모델을 같은 가격에 사용합니다. 그러니 AI 도구의 차이는 모델이 아니라 그 모델이 무엇 위에서 일하느냐에서 나옵니다.

확인할 것	화면 하나인 도구	업무 흐름에 결합된 도구
읽는 자료	직원이 붙여 넣은 글	권한대로 회사 시스템
일의 끝	화면 속 답	결재 · 발송 · 기록
쌓이는 것	대화 내역	회사의 업무 기록
모델이 좋아지면	차이가 줄어듦	맡길 일이 늘어남

다만 회사 데이터가 있다는 것만으로 안전하지는 않습니다. 쌓아 두기만 한 데이터는 범용 AI도 읽을 수 있게 되는 순간 차이가 줄어듭니다. 값이 커지는 쪽은 데이터가 매일 일 안에서 쓰이고 갱신되는 도구입니다. 누가 어떤 자료를 보고 무엇을 정했는지, 승인은 누가 했는지가 일하는 순서대로 남고, 그 기록이 다음 일의 근거가 됩니다.

확인 방법은 도입 전 시연에서 「1년 뒤 이 도구 안에 무엇이 남는가」를 묻는 것입니다. 남는 것이 대화 내역뿐이라면 그 도구는 화면 하나에 가깝습니다. 회사의 일이 어떤 순서로, 누구의 승인을 거쳐, 어떤 근거로 처리됐는지가 기록된다면 모델이 바뀌어도 그 기록은 회사의 것으로 남습니다.

04

셋째 질문은 직원이 범용 AI에게 바로 물어도 그 도구를 다시 찾는가입니다

AI 도구가 실제로 회사에 자리 잡았는지는 직원의 행동으로 드러납니다. 직원이 휴대폰의 범용 AI에게 바로 물어볼 수 있는데도 그 도구를 연다면, 그 도구에는 범용 AI가 해 주지 못하는 무엇이 있다는 뜻입니다.

그 무엇은 대개 아래 셋의 하나입니다.

- **권한** — 그 직원이 볼 수 있는 회사 자료만 읽고, 할 수 있는 일만 합니다. 범용 AI는 회사 자료가 어디 있는지도, 누가 무엇을 볼 수 있는지도 모릅니다.
- **실행** — 답을 주는 데서 끝나지 않고 회사 시스템 안에서 결재를 올리고, 값을 기록하고, 다음 담당자에게 넘깁니다.
- **승인과 기록** — 되돌리기 어려운 일은 사람이 승인한 뒤에 나가고, 그 과정이 회사 기록으로 남습니다.

이 셋이 없는 도구는 직원이 범용 AI를 더 편하게 느끼는 날 조용히 쓰이지 않게 됩니다. 도입 담당자가 확인할 것은 사용자 수가 아닙니다. 직원들이 범용 AI 대신 이 도구를 열어 처리하는 일이 무엇인지입니다. 그 일의 목록이 짧다면, 모델이 한 번 더 좋아질 때 그 목록은 더 짧아집니다.

이 목록은 어렵지 않게 확인할 수 있습니다. 도입 석 달 뒤 몇몇 직원에게 지난주 이 도구로 끝낸 일을 세 가지만 적어 달라고 해 봅니다. 「요약해 달라고 했다」 「번역했다」만 적힌다면 그 일은 범용 AI로도 할 수 있습니다. 「견적서 결재를 올렸다」 「승인받은 문서를 거래처에 보냈다」처럼 회사 시스템 안에서 끝난 일이 적힌다면, 그 도구는 권한과 기록 위에서 일하고 있습니다.



직원이 범용 AI 대신 이 도구를 여는 까닭은 권한 · 실행 · 승인과 기록입니다

05

같은 세 질문은 AI 도구를 고르는 회사의 사업에도 그대로 적용됩니다

이 세 질문은 도구를 고를 때만 쓰는 것이 아닙니다. 경영진이 자기 회사의 제품과 서비스를 볼 때도 그대로 쓸 수 있습니다. AI가 좋아질수록 고객이 우리에게 맡기던 일이 쉬워지는지 없어지는지, 우리가 가진 것이 남이 갖지 못한 데이터와 고객 관계인지 화면 하나인지, 고객이 AI에게 바로 물어도 우리를 다시 찾는지입니다.

질문	배에 가까운 답	모래성에 가까운 답
AI가 좋아지면	일이 쉬워진다	일이 없어진다

질문	배에 가까운 답	모래성에 가까운 답
가진 것	데이터 · 업무 흐름	화면 하나
AI에게 바로 물어도	다시 찾는다	찾지 않는다

세 질문 모두 앞쪽으로 답할 수 있다면 그 사업은 모델이 좋아질수록 같이 커지는 쪽에 가깝습니다. 하나라도 뒤쪽이라면 지금이 그 부분을 바꿀 때입니다. 그 기능을 업무 흐름 안으로 옮기거나, 고객의 데이터와 결합하거나, 사람의 승인과 기록이 필요한 일까지 범위를 넓히는 것입니다. 무너진 회사들의 공통점은 모자란 기술이 아니었습니다. 큰 플랫폼이 기본으로 해 줄 수 있는 일 하나에 사업 전체를 맡겼다는 점이었습니다.



우리 회사 사업도 같은 세 질문으로 보면 배에 가까운지 모래성에 가까운지 드러납니다

반대로 이미 데이터와 업무 흐름 위에서 일하는 회사에 새 모델은 위협보다 기회에 가깝습니다. 같은 흐름에 더 좋은 모델을 넣으면 사람이 확인하던 단계 일부를 맡길 수 있고, 같은 기록에서 더 나은 판단 초안을 얻습니다. 새 모델이 나올 때마다 무엇을 다시 만들어야 하는지 묻는 회사와, 무엇을 더 맡길 수 있는지 묻는 회사는 같은 소식을 다르게 받습니다.

06

도입 전 판정은 「모델이 한 번 더 좋아진 내년」을 가정하고 합니다

AI 도구의 시연은 오늘의 모델로 합니다. 하지만 계약은 내년, 내후년까지 계속됩니다. 그러니 판정도 오늘의 성능이 아니라 모델이 한 번 더 좋아진 다음을 가정하고 해야 합니다. 정리하면 다음과 같습니다.

- **범용 AI와 나란히 시켜 본다** — 도구를 빼고 범용 AI에게 같은 일을 맡겨, 결과 차이가 모델 성능에서 나오는지 확인한다.
- **1년 뒤 남는 것을 묻는다** — 대화 내역만 남는지, 회사의 업무 기록과 승인 흔적이 남는지 확인한다.
- **직원이 다시 여는 일을 적는다** — 범용 AI 대신 이 도구로 처리하는 일이 권한 · 실행 · 승인과 기록 중 무엇인지 확인한다.
- **같은 질문을 우리 사업에 던진다** — 고객이 AI에게 바로 물어도 우리를 다시 찾는지 확인한다.



이 글을 한 장으로 요약하면 이렇습니다

AI 모델은 앞으로도 계속 좋아집니다. 그때 값이 줄어드는 도구를 고르면 회사는 해마다 도구를 다시 골라야 하고, 값이 커지는 도구를 고르면 같은 투자에서 맡길 수 있는 일이 해마다 늘어납니다. 도구를 고르는 기준은 오늘의 기능이 아니라 모델이 좋아진 내년에 그 도구가 회사에서 하는 일입니다.

WACE(웨이스)는 공장 운영의 두뇌인 제조 AI VEXPLOR를 만드는 회사다.

07

함께 읽어보세요

- 회사가 AI 도구를 도입할 때 실제로 사는 것은 기능이 아니라 직원의 습관과 업무 기록입니다 — 계약 전에 물어볼 세 가지
- 구글은 왜 문 닫은 항공사의 업무 기록을 1,000만 달러에 사려 하는가
- 웨이스는 AI를 직원 개인의 도구로 쓰지 않고, 회사의 업무 흐름에 넣어 기업의 두뇌를 만들고 있습니다

원문 blog.vexplor.com/post/ai-tools-value-as-models-improve
발행 2026년 11월 24일 · 방동걸 (주)웨이스 대표이사

회사 주식회사 웨이스 (WACE Inc.) · 대표이사 방동걸 · 사업자등록번호 439-87-02852
주소 (18462) 경기 화성시 동탄구 동탄영천로 150, 에이동(A동) 1702-1708호 (영천동, 실리콘앨리동탄)
연락처 전화 070-4730-0629 · contact@wace.me
홈페이지 wace.me · linkedin.com/company/wace-inc

원문 홈페이지 링크드인