비즈니스

웨이스는 AI 제안서에 투자 효과를 어떻게 적는가

기대 효과 %만 적지 않고 고객이 채우는 회수표와 평가 세트로

방동걸 (주)웨이스 대표이사
2026년 10월 7일

제조 AI 운영체제 VEXPLOR를 만드는 웨이스는 AI 제안서에 「생산성 30% 향상」 같은 기대 효과 비율 하나만 적고 끝내지 않습니다. 고객이 자기 회사 숫자를 넣으면 회수 기간이 나오는 표와, 도입 뒤 AI가 맞았는지를 그 회사 실무자의 질문으로 판정하는 평가 세트를 함께 넣습니다. 웨이스는 회수표를 2026년 9월 21일, 평가 세트를 9월 24일 제안서 표준으로 정했습니다.

고객이 승인 문서에서 막히는 지점도 여기에 있습니다. Foundry Korea가 2026년 8월 국내 기업·기관 112곳 응답으로 낸 조사에서 AI 운영을 넓히는 데 가장 큰 걸림돌은 「명확한 ROI 부족」(49.1%)이었고, 이미 실제 운영 단계에 있는 응답에서도 48.6%가 같은 답을 했습니다. 이 글에서는 웨이스가 제안서의 투자 효과 면을 어떤 순서로 채우는지, 그리고 아직 채우지 못한 부분이 무엇인지 적습니다.

01

웨이스는 제안서에 기대 효과 비율 하나만 적고 끝내지 않습니다

기대 효과 비율만 적으면 쓰기는 쉽지만 두 가지 문제가 있습니다. 첫째, 고객이 그 숫자를 자기 회사에서 검증할 방법이 없습니다. 둘째, 도입 뒤에 그 비율이 실제로 났는지를 확인할 기준이 없습니다. 숫자가 커 보이기만 하고 재무 담당자가 결재선에 올릴 근거는 되지 못합니다.

그래서 웨이스는 제안서의 투자 효과 면에 금액을 직접 적는 대신 **고객이 자기 숫자를 넣어 금액을 만들 수 있는 계산 틀**을 넣습니다. 계산에 들어가는 업무량과 인건비는 고객에게 직접 받습니다.

- **반복 문서의 종류와 한 달 건수** — 생산 오더, 발주서, 출하 지시, 월 마감 보고서처럼 같은 형식으로 반복해 만드는 문서입니다
- **한 건에 드는 시간** — 처음 쓰는 시간만이 아니라 확인하고 고치는 시간까지 합칩니다. 확인·수정 시간을 빼면 절감액이 실제의 절반 아래로 나옵니다
- **틀리거나 늦어서 생긴 일의 건수** — 지난 1년간 재작업, 납기 지연, 웃돈 주고 한 긴급 구매의 건수입니다
- **관여하는 사람과 인건비 기준** — 고객 재무팀이 확인한 값만 사용합니다. 받지 못하면 시간까지만 계산하고 금액 칸은 비워 둡니다

웨이스가 추정해서 값을 넣으면 그 순간 표 전체가 웨이스의 가정이 됩니다. 빈칸은 다음 미팅에서 확인할 항목으로 남깁니다.

02

효과는 현금 절감, 증원 회피, 시간 환산 셋으로 나눠 적습니다

줄어드는 것이 무엇이냐에 따라 효과의 성격이 다릅니다. 웨이스 제안서는 이를 세 가지로 나누고, 각각 성립 조건을 붙입니다.

구분	무엇이 줄어드나	성립 조건
현금 절감	잔업수당·외주비·지체상금	지출 기록으로 확인
증원 회피	뽑으려던 인원	고객 서면 확인 시에만
시간 환산	옮겨 쓸 수 있는 시간	지출은 바로 줄지 않음

이 구분에는 두 가지 원칙이 붙습니다.

- **웨이스는 증원 회피와 시간 환산을 더하지 않습니다** — 같은 사람의 같은 시간을 두 번 계산하게 되기 때문입니다. 회수 기간도 현금 기준과 시간 포함 기준 두 줄로 따로 냅니다
- **웨이스는 시간 환산을 인원 감축으로 적지 않습니다** — 웨이스가 준비해 고객사 이름으로 보내는 인터뷰 사전 공지문은 사람을 줄이는 일이 아니라 구하기 어려운 일손을 시스템이 메우는 일이라고 고객 임직원에게 안내합니다. 제안서가 그와 다른 말을 하면 현장에서 프로젝트가 막힙니다

승인 리드타임처럼 일수로 줄어드는 효과는 금액으로 바꾸지 않습니다. 금액으로 바꾸려면 재고 회전이나 기회손실 같은 가정을 얹어야 하는데, 그 가정은 고객이 검증할 수 없습니다. 일수는 일수 그대로 적고, 지연 때문에 실제로 돈이 나간 건만 금액으로 계산합니다.



현금 절감, 증원 회피, 시간 환산 세 구역이 나뉘어 있고 두 구역 사이에 더하지 않는다는 표시가 놓인 구조 장면

03

회수 기간은 금액보다 「지금 몇 명이 하는 일인가」로 보여 줍니다

고객이 바로 아는 숫자는 시간당 인건비가 아니라 그 일을 지금 몇 명이 하는가입니다. 그래서 효과가 사람의 시간인 제안에서는 회수 기간을 인원 단위 표로 냅니다. 계산은 이렇습니다. 지금 그 일에 드는 연간 시간을 연 근무시간(2,000시간 가정)으로 나누면 「전」 인원(명분)이 나오고, 구축 뒤 남는 시간으로 「후」 인원을 구합니다. 회수 연수는 초기 투자와 고객 내부 투입을 더한 값을, 줄어든 명분에 1명분 연 인건비를 곱하고 연 운영비를 뺀 값으로 나눠 구합니다.

행	「전」 인원	누가 정한 값인가
1행	웨이스 산정값	확인 전 가정
2행	고객 값 후보 1	고객 확인 대기
3행	고객 값 후보 2	고객 확인 대기
4행	고객 값 후보 3	고객 확인 대기

웨이스는 회수표를 최소 4행으로 냅니다. 회수 기간을 숫자 하나로 내지 않는다는 원칙을 인원 단위로 옮긴 것입니다. 고객은 여러 행 가운데 자기 회사가 어느 행에 가까운지를 봅니다. 1명분 연 인건비에는 「가정값」 라벨을 붙이고, 인원이 실제로 줄지 않으면 현금 절감은 없고 그 시간이 다른 일로 가는 것이 효과라는 단서를

한 줄 적습니다. 확장 단계에서 생길 2차 효과는 회수 계산에 넣지 않습니다. 넣으면 회수 연수가 짧아 보이고, 고객은 그 짧은 숫자를 기억합니다.

04

운영비를 뺀 회수 기간은 제안서에 싣지 않습니다

AI가 들어간 시스템은 구축비만 드는 것이 아닙니다. 웨이스는 회수 계산의 연간 운영비에 연 사용료와 AI 사용료(모델 사용료 포함)를 반드시 넣습니다. 모델 사용료는 사용량에 따라 변하므로 월 운영비를 세 가지 값으로 잡아 회수 연수를 세 열로 내고, 정해진 기간 안에 회수되는 월 운영비의 상한을 한 줄 함께 적습니다.

웨이스는 시나리오도 하나로 내지 않습니다. 시간 절감과 품질 개선 폭을 보수·기준·적극 세 가지로 나눠 회수 기간을 범위로 보여 줍니다. Foundry 조사에서 운영 확대의 걸림돌로 「비용 예측의 어려움」을 꼽은 응답이 34.8%였는데, 운영비를 범위로 미리 보여 주면 그 질문에 먼저 답할 수 있습니다.

05

웨이스는 제안서 회수표 바로 뒤에 질문 하나만 둡니다

회수표 다음 줄에 두는 질문은 하나뿐입니다. 여러 개를 물으면 답이 오지 않기 때문입니다.

「이 N가지 일을 지금 몇 분이 하고 계십니까?」

N가지 일은 제안서 앞쪽의 「지금 → 구축 후」 비교 면에 적은 업무 목록과 같습니다. 고객이 그 수를 알려 주면 표의 「전」 인원 칸에 넣어 그 회사의 회수 연수를 다시 냅니다. 답이 오기 전까지 웨이스 산정값 행에는 「확인 전」 라벨이 계속 붙어 있습니다.



고객 담당자가 제안서 회수표의 빈칸에 지금 그 일을 하는 인원 수를 적으려는 장면

06

AI가 맞았는지는 고객 실무자의 질문으로 판정됩니다

AI가 들어간 제안서에는 회수표 바로 뒤에 「이 공장에서 AI가 맞았는지를 무엇으로 판정하는가」 한 면을 더 둡니다. Foundry 조사에서도 AI 결과 평가·안전 가드레일을 도입 필수 조건으로 꼽은 응답이 30.4%였습니다.

평가 세트의 출발점은 범용 AI 점수가 아니라 그 공장 실무자가 실제로 묻는 질문이고, 정답도 웨이스가 아니라 고객이 정합니다. 같은 AI라도 어떤 질문으로 판정하느냐에 따라 「맞았다」의 뜻이 달라집니다. 어떤 질문을 섞어 넣고 어떤 답을 따로 보는지는 공장마다 다르게 설계하기 때문에, 그 구성은 이 글에 모두 적지 않고 진단 과정에서 그 공장의 질문으로 직접 보여 드립니다.

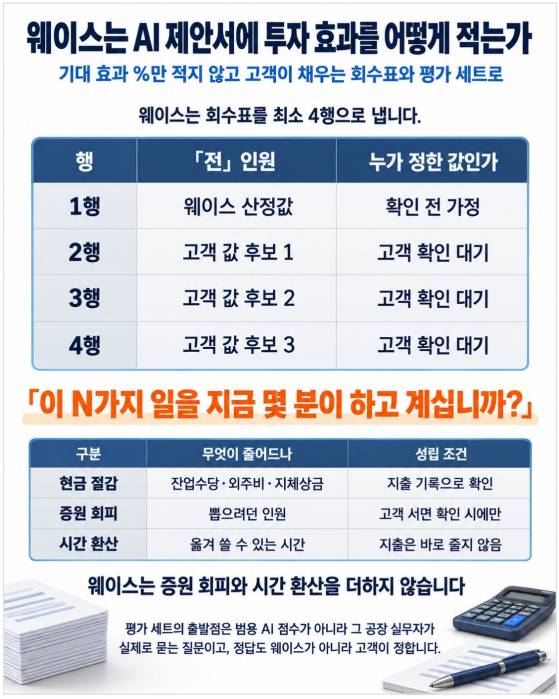
회수표가 「얼마가 남는가」를 다룬다면 평가 세트는 「그 계산의 전제인 AI 결과를 믿어도 되는가」를 다룹니다. 한쪽만 있으면 승인자는 다른 쪽을 묻습니다.

07

이 방식에서 아직 정하지 못한 것도 있습니다

웨이스의 회수 계산 틀은 완성형이 아닙니다. 보수·기준·적극 시나리오에 쓰는 계수는 잠정값이고, 파일럿 실측이 세 건 쌓인 뒤에 다시 정하기로 했습니다. 업무 자동화 수준을 점수로 보여 주는 진단 지수의 가중치와 구간 이름도 같은 이유로 잠정값입니다.

또 웨이스는 제조 현장에서 얻은 실적 수치를 사무 업무 자동화의 절감률로 옮겨 쓰지 않습니다. 사무 영역에서 웨이스가 직접 검증한 실적이 아직 적기 때문입니다. 고객 인건비를 확인하지 못한 제안서는 시간까지만 계산하고 금액 칸을 비워 둡니다.



이 글을 한 장으로 요약하면 이렇습니다

투자 효과는 제안하는 쪽이 정한 비율 하나가 아니라 고객이 자기 숫자를 넣어 계산한 회수표와 고객 실무자의 질문으로 판정한 AI 결과로 함께 설명할 때, 승인하는 사람이 믿을 수 있는 숫자가 됩니다.

WACE(웨이스)는 공장이 스스로 판단하고 멈추지 않게 하는 제조 AI 운영체제 VEXPLOR를 만드는 회사다.

08

함께 읽어보세요

- AI를 이미 운영하는 기업은 왜 절반이 투자 효과가 불명확하다고 꼽았나 — Foundry 국내 112곳 조사
- "대기업 PoC 실적을 가져오세요"라는 요청에 저희가 답한 것
- 공급사 제안서, AI로 질문 20개 만들고 내 데이터로 검증하기 (50분)

원문 blog.vexplor.com/post/how-wace-writes-roi-in-ai-proposals
발행 2026년 10월 7일 · 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