

인사이트

웨이스는 시스템의 값을 기간이 아니라 범위로 매기려 합니다

방동걸 (주)웨이스 대표이사

2026년 9월 10일

웨이스가 가려는 곳을 한 줄로 적으면 이렇습니다. 공장 시스템의 값이 "몇 사람이 몇 달 붙었나"가 아니라 "무엇이 돌아가고 있나"로 매겨지는 자리. 제조 AI 운영체제 VEXPLOR의 값을 매길 때도 웨이스는 같은 기준을 두려 합니다.

지금 어디까지 왔는지도 같이 적습니다. 사후관리는 옮기는 중이고 구축은 아직 시작하지 못했습니다. 사후관리에서는 고객 요청에 사람이 답하던 때 절반이 9일 안에 들어왔고, 자동 개발 체계가 받기 시작한 뒤로는 절반이 18.4분 안에 들어옵니다. 구축은 얼마나 빨라졌는지를 아직 숫자로 말하지 못합니다. 왜 못하는지는 아래에 적었습니다.

01

향하는 곳 — 값의 단위를 사람과 달에서 떼어냅니다

제조 시스템 구축의 값은 오랫동안 투입 인력과 기간으로 매겨졌습니다. 그 방식은 일이 사람 손으로만 되던 시절에는 맞았습니다. 지금은 맞지 않습니다. 자동화가 좋아질수록 투입이 줄고, 투입에 값을 연동해 두면 잘 만들수록 회사가 버는 돈이 줄어듭니다.

업계에 오래 쓰인 공식이 하나 있습니다. 연 유지보수비를 구축비의 몇 퍼센트로 정하는 방식입니다. 자동화가 좋아지면 구축비가 내려가고 거기 연동된 유지보수비도 같이 내려가므로, 잘 만들수록 회사가 버는 돈이 줄어듭니다. 저희는 사후관리의 작업 단위를 건수로 옮겼습니다. 청구 근거를 구축비에서 떼어내는 것이 다음 차례이고, 기간에 연동하지 않는다는 원칙은 그 앞에 먼저 세웠습니다.

대신 값이 정해지는 단위를 인수하는 범위(모듈·사용자·사업장 조건)와 책임지는 결과(가동, 개선 반영 건수, 응답)로 옮기고 있습니다. 이 방향이 끝까지 가면 고객과 저희가 같은 것을 바라게 됩니다 — 빨리 끝나는 것이 양쪽 모두에게 이득인 계약입니다.

02

지금 위치 — 사후관리는 옮기는 중, 구축은 아직입니다



두 층의 진도가 다릅니다.

층	값의 단위	지금 상태
사후관리	개선 반영 건수	단위 전환 중 · 실측 있음
구축	아직 공수 기반	착수 전 · 측정 미완

사후관리는 작업을 건수로 셉니다. 요청이 들어오면 무엇을 고칠지 판정해 개발요청으로 등록하고, 얼마나 걸렸는지가 아니라 무엇을 몇 건 처리했는지를 봅니다. 범위 기준은 계약할 때 정합니다. **청구 근거를 요율에서 떼어내는 일은 아직 하는 중입니다.** 전수 감사에서 자동 개발 체계가 응답한 것이 **119건**, 같은 기록의 사람 응답이 **247건**입니다(2026-08-26).

여기에는 경계가 있습니다. 접수와 개발과 개발 서버 반영까지가 자동이고, 운영 서버 반영은 고객이 승인한 뒤 담당 개발자가 확인합니다. 전수 감사에서 이 경계가 기록에 그대로 적혀 있는 것을 확인했습니다. 그래서 "완전 무인"이라고 쓰지 않습니다.

구축은 아직 그대로입니다. 표준 자산은 준비돼 있습니다 — 산업 솔루션 20개, 표준 테이블 834개 이상, 온톨로지 관계 311개 이상 위에서 고객 고유 부분만 만듭니다. 그런데 그것이 실제 투입 기간을 얼마나 줄였는지를 저희는 아직 숫자로 말하지 못합니다.

이유가 있습니다. 계약서의 사업기간을 전수 확인했더니 값이 120·180·270일에 몰려 있었는데, 그것은 정부 보급사업이 정한 협약 기간이지 실제 투입 기간이 아니었습니다. 협약 기간으로 "빨리 끝났다"를 주장하면 그 자리에서 반박당합니다. 그래서 저희 내부 판정은 **구축 총기간을 수치로 인용하지 않는다**입니다.

03

왜 사후관리부터 시작했습니까

순서에 이유가 있습니다. 사후관리에는 기록이 있었습니다.

고객 요청은 접수된 순간부터 기록으로 남습니다. 언제 들어왔고 누가 답했고 얼마 만에 답이 나갔는지가 한 줄씩 쌓입니다. 그래서 자동 개발을 붙이기 전과 붙인 뒤를 같은 기록 안에서 비교할 수 있었습니다. 사람 응답 247건과 자동 응답 119건이 같은 표에 놓입니다.

구축에는 그런 기록이 없습니다. 남아 있는 것은 계약서의 사업기간뿐인데, 그 값은 위에 적은 대로 협약 창이라 실제 투입과 다릅니다. 측정할 수 있는 **층부터 시작한 것이지 중요한 순서대로 손댄 것이 아닙니다.**

이 순서에는 덤이 하나 있었습니다. 작업을 건수로 세기 시작하니 소규모 개선마다 공수를 따로 협의하는 일이 줄었습니다. 종전에는 작은 수정 하나에도 협의가 필요했고, 그 협의 시간이 수정 자체보다 길었습니다.

04

값의 단위가 바뀌면 견적서가 이렇게 달라집니다



말로만 하면 잘 안 보이므로 견적서 표면으로 적습니다.

구분	지금 방식	가려는 방식
첫 장	인력 투입표	인수 범위
값의 근거	인일 단가 × 기간	모듈·사용자 조건
사후	구축비의 몇 퍼센트	처리한 건수

오른쪽 열에는 "몇 개월"이 값을 정하는 자리에 없습니다. 기간은 일정표에 남지만 청구 근거가 아닙니다. 왼쪽 열이 지금 우리가 실제로 쓰는 방식입니다. 사후 행부터 오른쪽으로 옮기고 있습니다.

05

먼저 만들 것 4가지

향하는 곳과 지금 위치 사이에 있는 것은 4가지입니다.

- 1. 실투입 구간을 측정합니다.** 협약 기간이 아니라 킥오프 회의일부터 검수·오픈일까지를 프로젝트별로 뽑습니다. 사내 시스템 개발요청으로 등재돼 있고 아직 회수되지 않았습니니다. 이 값이 나와야 구축 층에서도 "얼마나 줄었는가"를 근거로 말할 수 있습니다.
- 2. 운영 배포 기록을 접수 기록과 대조합니다.** 지금 확인된 무인 구간은 개발 서버까지입니다. 운영 반영까지 사람이 얼마나 개입하는지는 배포 파이프라인 기록을 봐야 알 수 있고, 그 대조가 끝나면 경계 문장을 실측으로 바꿉니다. 넓히는 것이 아니라 **정확하게** 만드는 작업입니다.
- 3. 견적서에서 값의 단위를 하나로 맞춥니다.** 지금은 상품마다 다르고, 여러 곳이 아직 사람 수와 날짜로 값을 냅니다. 단위가 상품마다 다르면 같은 회사가 두 가지 논리로 말하게 됩니다.
- 4. 도입 전 기준선을 먼저 측정합니다.** 이건 저희 쪽 숙제가 아니라 고객사 쪽 숙제인데, 저희가 먼저 꺼내야 하는 일입니다. 아래에 따로 적었습니다.

06

아까 시간의 값어치는 기준선이 없으면 계산되지 않습니다

값의 단위를 옮기려다 막힌 자리가 하나 있습니다. **고객이 자기 현재 값을 모릅니다.**

도입 효과를 역산해 보려고 두 곳에서 입력값을 받아 봤는데 한 곳은 다섯 항목이 전부 확인되지 않았습니니다. 사유가 이랬습니니다 — 시스템이 없어서 건수·오류·납기를 적어 둔 기록 자체가 없다. 다른 한 곳은 조회에 필요한 항목을 받지 못해 값이 나오지 않았습니니다.

기준선이 없으면 양쪽 다 계산되지 않습니다. 먼저 가동해서 얻는 것도, 값을 깎아 달라는 요구의 타당성도 켈 근거가 없습니다. 그래서 저희는 **기준선 측정을 서비스에 딸린 절차가 아니라 첫 단계 그 자체로 두려** 합니다.

여기에는 시점이 있습니다. 도입 전 값은 **현행 시스템**을 멈추기 전에 측정해야 하고, 멈추면 다시 측정할 수 없습니다. 이 한 번을 놓치면 도입한 뒤에도 무엇이 달라졌는지 증명하지 못합니다. 그래서 기준선 측정을 착수 첫 항목으로 두려 합니다.



07

빨리 끝났다는 말은 그것만으로 불안을 만듭니다

기간이 짧아졌다는 말은 두 가지로 읽힙니다. 대단하다, 그리고 대충 했다. 시스템을 도입하는 쪽이 제일 두려워하는 것은 값이 아니라 안 끝나거나 끝나고도 안 돌아가는 것이라서, 속도만 앞세우면 두려움을 덜어 주는 대신 키웁니다.

이 불안은 속도를 더 설명해서 지워지지 않습니다. 지워지는 것은 **검수 기준을 먼저 드릴 때**입니다. 요구사항정의서가 곧 검수 기준이 되게 하고, 거기 적힌 것이 안 되면 검수 불합격입니다. 되돌릴 자리를 남기고, 성능을 숫자로 계약서에 적으려 합니다. 빨리 만드는 것보다 이쪽이 먼저입니다.

08

그다음 — 고객이 아낀 시간을 스스로 계산하게 합니다

값의 단위가 범위와 결과로 옮겨지면 다음 질문이 달라집니다. "얼마나 걸립니까"가 아니라 "먼저 가동되면 그 기간에 무엇이 달라집니까"입니다.

이 계산은 저희가 대신 하지 않습니다. 파는 쪽이 절감액을 계산해 제시하면 그것은 약속이 되고, 못 미치면 그대로 돌아옵니다. 고객이 자기 공장 숫자로 계산하면 그것은 내부 품의에 쓸 근거가 됩니다. 저희가 할 일은 금액을 말하는 것이 아니라 무엇을 측정하면 되는지를 같이 정하는 것입니다.

09

하지 않을 것 3가지

방향을 말할 때는 하지 않을 것도 같이 적어야 그 방향이 실제로 지켜집니다.

- **기간에 비례한 할인은 하지 않습니다.** 그렇게 하면 천천히 만들수록 더 받게 됩니다. 원가가 실제로 내려간 부분에는 근거가 있고 하한도 있지만, 기간을 근거로 삼으면 하한이 없습니다.
- **절감액을 저희가 계산해 제시하지 않습니다.** 위에 적은 이유 그대로입니다.
- **"완전 무인"이라고 쓰지 않습니다.** 운영 반영에 사람을 두는 것은 아직 못 없앤 한계가 아니라 지금의 설계입니다. 잘못 나갔을 때 누가 잡는지가 없으면 그 시스템은 공장에 들어갈 수 없습니다.

10

남은 질문

구축 층의 실투입 기간은 아직 저희 손에 없습니다. 그 값이 나오면 이 글 위쪽 표에서 "측정 미완"이 사라집니다. 나오기 전까지는 사후관리 기록에서 확인된 것만 말합니다.

같은 고민을 하고 계신 곳에 묻고 싶습니다. **시스템을 도입하실 때, 먼저 가동되면 그 기간에 무엇이 달라지는지 계산해 보신 적이 있습니까.** 그 답이 있으면 값 이야기는 훨씬 짧게 끝납니다.

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



원문 blog.vexplor.com/post/pricing-by-scope-not-duration

발행 2026년 9월 10일 · 방동걸 (주)웨이스 대표이사

회사 주식회사 웨이스 (WACE Inc.) · 대표이사 방동걸 ·
사업자등록번호 439-87-02852

주소 (18462) 경기 화성시 동탄구 동탄영천로 150, 에이동(A동)
1702-1706호 (영천동, 실리콘밸리동탄)

연락처 전화 070-4730-0629 · contact@wace.me

홈페이지 wace.me · linkedin.com/company/wace-inc



원문



홈페이지



링크드인