

[랩 위드의 AI 기반 솔루션 >](#)

AI를 도입했는데 왜 성과가 없을까?



기술사업화 랩 위드

2026.07.27. 20:25 조회 7



댓글 0

URL 복사



핵심 결론 먼저

AI 도입 기업 88%가 ROI를 입증하지 못하는 이유는 단 하나 — '**기술 먼저, 목적 나중**'이라는 순서 오류입니다. 순서를 바꾸면 결과가 바뀝니다.

88%가 도입했는데 왜 5%만 성과를 냈을까

맥킨지 2025년 11월 글로벌 서베이에 따르면 AI를 전사 규모로 확산한 기업은 전체의 1/3에 불과합니다. MIT 2025년 7월 보고서(The GenAI Divide)는 생성형 AI 시범과제의 **95%가 손익에 유의미한 영향을 주지 못했다**고 밝혔습니다. 숫자로 정리하면 이렇습니다.

AX 성공 방법론 — AI 도입이 성과로 이어지는 5가지 조건

출처: 맥킨지「State of AI」(2025.11) · MIT「The GenAI Divide」(2025.07) · BCG「AI at Work」(2025) · Microsoft「Work Trend Index」(2025)

88%

기업 AI 활용률
(최소 1개 업무 사용)

5%

ROI 입증 성공 기업
(손익 수준 성과 확인)

95%

파일럿에서 멈춘 기업
(MIT 2025 보고서)

❌ AX 실패의 5대 원인

#	원인	내용	결과
1	도구 먼저, 문제 나중	"어떤 AI를 써볼까"부터 시작 → 목적 없는 도입	활용처를 못 찾고 방치
2	프로세스 미재설계	기존 업무 흐름 위에 AI만 얹기 → 구조 그대로	개인 생산성 소폭 ↑, 조직 성과 無
3	데이터·인프라 미비	데이터 정리·시스템 연결 없이 시연만 성공	파일럿→전사 확산 단절
4	잘못된 성과 측정	계정 수·사용률·절약 시간을 성과로 착각	손익 변화 없음, 투자 근거 소멸
5	주체·권한 부재	IT팀 단독 추진, 현업·CEO 오너십 없음	업무 덜어내기 결정 불가

X AI 구매 (실패 패턴)

계정 수·사용률 보고

기존 업무 + AI 추가

IT 주도, 현업 관여 없음

파일럿 성공 → 전사 미확산

→

✓ AX 전환 (성공 패턴)

손익계산서 숫자 변화 측정

업무 단계 줄이기·없애기

CEO + 현업 오너십 필수

작은 성공 → 단계적 확산

AX는 자동차를 구매하는 게 아닙니다

자동차를 한 대 사는 것이 AI 도입이라면, 도로를 깔고 신호체계를 바꾸고 사람들의 이동 방식 전체를 재편하는 것이 AX(AI Transformation)입니다. 대부분의 기업이 자동차를 사고 AX를 했다고 착각합니다. 두 가지는 어떻게 다를까요?

구분	AI 구매 (실패 패턴)	AX 전환 (성공 패턴)
출발점	"어떤 AI 써볼까"	"무엇이 가장 비싸고 느린가"
업무 방식	기존 흐름에 AI 추가	AI 전제로 흐름 재설계
성과 측정	사용률·절약 시간	손익계산서 숫자 변화
추진 주체	IT팀 단독	CEO + 현업 오너십

핵심은 '더하기'가 아닌 '덜어내기'입니다. 기존 5단계 업무에 AI를 얹으면 6단계가 됩니다. 성과를 내는 기업은 AI를 전제로 5단계를 2단계로 줄이거나 아예 없앱니다. 개인이 아낀 30분이 다른 잡무로 채워지는 한, 손익은 달라지지 않습니다.

AX 성공 방법론 — 5단계 순서를 지켜야 성과가 납니다

✅ AX 성공 5단계 방법론

1

문제 정의 — "가장 비싸고 느리고 반복적인 업무를 먼저 찾는다"

AI를 어디에 쓸지가 아니라, 지금 가장 시간·비용을 잡아먹는 업무 Top 3를 먼저 선정. 데이터가 쌓이는 반복 업무 = AI 최적 타깃.

→ 랩 위드 역할: 업무 분석 컨설팅, AI 적용 가능 업무 진단

2

프로세스 재설계 — "더하기가 아닌 덜어내기부터"

AI를 기존 흐름에 얹는 것이 아니라, AI를 전제로 업무 단계를 백지에서 다시 그린다. 5단계 → 2단계로 줄이거나, 사람이 하던 검토를 자동화로 대체.

→ 핵심 질문: "이 단계, AI가 대신하면 없어도 되는가?"

3

데이터·인프라 정비 — "AI가 읽을 토대를 먼저 닦는다"

데이터 정리·시스템 연결·AI 접근 통로를 먼저 구축. 비정형 데이터(이메일·HWP·PDF)의 구조화 파이프라인 선설계가 전사 확산의 분기점.

→ 이 단계가 없으면 파일럿에서 멈춘다

4

성과 지표 재정의 — "손익계산서의 어느 숫자가 달라지는가"

사용률·절약 시간 대신 매출·원가·처리량·오류율 등 손익 연결 지표로 측정. 직무별 KPI를 다르게 설정 (개발자 ≠ 영업 ≠ 제조).

→ 올바른 지표가 조직 전체의 방향을 잡는다

5

주체·권한 확보 — "CEO 의지 + 현업 오너십"

업무를 덜어내는 결정은 팀 단위 권한 밖. CEO 공개 지지만으로 긍정 인식 15%→55% 상승(맥킨지). 전담 AX 책임자와 현업 부서 공동 오너십 필수.

→ 기술이 아닌 결단이 AX의 마지막 병목

※ 출처: 맥킨지「State of AI」(2025.11) · MIT「The GenAI Divide」(2025.07) · BCG「AI at Work」(2025) · Microsoft「Work Trend Index」(2025) · 아주경제(2026.05.11)

마치며 — 기술이 아니라 설계의 문제입니다

AI 도입이 성과로 이어지지 않는다면, 기술이 부족한 게 아닙니다. 순서가 틀렸거나, 잘못된 지표를 보고 있거나, 아무도 업무를 덜어내는 결정을 하지 않고 있는 것입니다.

랩 위드는 이 전환 과정에서 업무 진단 → 프로세스 설계 → R&D 기획 → 사업화 전략까지 각 단계를 함께 설계합니다. 어디서 막혀 있는지 진단하는 것에서 시작할 수 있습니다.

출처

맥킨지 「State of AI」 (2025.11) · MIT 「The GenAI Divide」 (2025.07) · BCG 「AI at Work」 (2025) · Microsoft 「Work Trend Index」 (2025) · 아주경제 (2026.05.11)



기술사업화 랩 위드

댓글을 남겨보세요



등록