

[팔란티어 시리즈 ③·완결] 7개 사례를 관통하는 3가지 패턴 — 그리고 국내 기업의 선결 조건

1. 오늘의 기술사업화 뉴스

- (정부 정책) 과기정통부, '2026년 연구안보 역량강화 지원사업' 8개 대학 선정·착수(08.13) — 부산대·서울대·연세대·영남대·인천대·창원대·포항공대·한양대에 연구안보 전담조직과 인력을 둡니다. 대학·출연연과 공동연구나 기술이전을 계획한 기업이라면 기술자로 반출 절차가 하반기부터 한 단계 까다로워집니다. 계약서의 보안·자료제공 조항을 미리 점검하실 것을 권합니다. <출처: 이데일리, 2026.08.13 (edaily.co.kr)>
- (AI 사업화) 미국 MIT의 NANDA 연구팀 보고서 'The GenAI Divide' — 기업이 시작한 생성형 AI 시범사업 중 손익에 측정 가능한 효과를 낸 경우는 약 5%에 그쳤습니다. 흔히 '95% 실패'로 인용되지만, 같은 보고서의 실제 결론은 다릅니다. 외부 전문 파트너와 함께한 과제는 약 67%가 실제 도입까지 갔고, 자체 개발은 약 33%에 그쳤습니다. 실패의 원인은 기술이 아니라 '어떤 업무를 바꿀 것인가'를 정하지 않고 시작한 데 있습니다. <출처: MIT NANDA 'The GenAI Divide' · Fortune Korea 정리, 2026.08 (fortunekorea.co.kr)>
- (투자 동향) 8월 첫째 주(08.03~08.07) 국내 스타트업 41개사가 투자를 유치했고 금액을 공개한 12개사가 2,163억 5,000만원을 확보했습니다. 팁스(민간투자 연계 정부 지원사업) 포함 지원금 36.6%·시드 24.4%로 초기 단계가 절반을 넘었습니다. 한편 제2서울핀테크랩은 벤처캐피털 마젤란기술투자와 업무협약을 맺고(08.13) 보육기업을 투자 검토 단계로 직접 연결합니다. 보육기관이 '공간 제공'에서 '투자 연결'로 이동하는 흐름입니다. <출처: 스타트업레시피, 2026.08.09 · 와우테일, 2026.08.13 (wowtale.net)>
- (지역 생태계) 연구개발특구진흥재단 대덕특구본부, 유망 스타트업 100개사 내외를 발굴해 밀착 액셀러레이팅을 지원합니다. 대상은 12대 국가전략기술과 우주항공·바이오, 대덕특구 특화분야(정밀의료·바이오헬스, 나노반도체), 지역 전략육성분야(첨단바이오·우주항공·지능형로봇)입니다. 사업화 자문과 투자 유치 연계를 함께 제공하므로 대전 소재 기술기업에는 점점 확보 기회입니다. <출처: 헬로디디 · 헬로드경제, 2026.08 (hellodd.com)>

2. 오늘의 한 조각 — 팔란티어 7개 사례의 공통 패턴 3가지와 국내 기업 선결 조건

[팔란티어 시리즈 ③/③ — 완결편]

①편(08.10)에서는 에너지·제조·공공 3개 사례(Centrus·ATF·USDA)를, ②편(08.12)에서는 건설·전문서비스·유통·IT 4개 사례(Kirkland·McCarthy·Parts Town·SAP)를 살펴봤습니다. 오늘은 이 7개 사례를 나란히 놓았을 때 반복해서 나타나는 3가지 패턴과, 국내 기업이 이를 적용하기 전에 반드시 확인해야 할 조건을 정리합니다.

공통 패턴	①편 근거	②편 근거	우리 회사에 던질 질문
① 성과를 '경영 언어'로 번역했다	Centrus 3억 달러 절감 기회 식별, ATF 리드타임 40일→1일 미만	Parts Town 영업이익률 (EBITDA 기준) 2%포인트 개선, Kirkland 수일→수분	우리 개선안을 '정확도·편의성'이 아니라 절감액·기간 단축·이익률로 말할 수 있는가?
② 작게 시작해 절감을 입증한 뒤 확장했다	ATF는 전 공정이 아니라 '생산 계획 수립' 업무 1개만 바꿔 97% 단축	SAP은 시스템 전면 교체가 아니라 데이터 이관 구간 1개만 보완	전사 도입이 아니라 '가장 느린 결정 1개'로 범위를 좁힐 수 있는가?
③ 구매 사유는 성능이 아니라 '통제권'이었다	설비·공급망·일정 데이터를 자사 업무 모델로 묶어 조건이 바뀌면 즉시 재계산	시니어 판단과 160년 시공 노하우를 조직 자산으로 남기는 구조	도입 후에도 우리 데이터·업무 규칙·보안을 우리가 계속 쥐고 갈 수 있는가?

패턴 ②를 뒷받침하는 숫자 — 성장의 실체는 '신규'가 아니라 '확산'입니다.

팔란티어 2026년 2분기 실적에서 미국 상업 부문 고객 수는 직전 분기 대비 6% 증가에 그친 반면, 기존 고객의 지출은 전년 동기 대비 57% 늘었습니다. 새 고객을 많이 확보해 성장한 것이 아니라, 이미 도입한 고객이 작은 성공을 확인한 뒤 사용 범위를 넓혀 성장한 것입니다. 도입을 검토하는 기업이 가져갈 결론은 분명합니다. 첫 과제는 크게 잡는 것이 아니라 빨리 증명되는 것으로 잡아야 합니다.

그러나 그대로 따라 하면 안 되는 이유 — 두 개의 단서

- 단서 ① 성과가 미국에 크게 편중되어 있습니다. 같은 분기 미국 상업 부문은 전년 대비 149% 성장했으나 해외 상업 부문은 26% 성장에 그쳤습니다. 성장 속도가 5배 이상 벌어진 것인데, 같은 제품인 만큼 원인은 제품이 아니라 고객사 쪽 데이터·업무 표준화 수준의 차이로 보는 편이 합리적입니다.

· 단서 ② 대부분의 시범사업은 손익까지 가지 못합니다. 위 뉴스의 MIT NANDA 보고서처럼, 생성형 AI 시범사업 중 측정 가능한 손익 효과를 낸 경우는 약 5%였습니다. 다만 같은 보고서에서 외부 전문 파트너와 함께한 과제는 약 67%가 실제 도입까지 도달했습니다. 혼자 오래 검토하는 것보다, 범위를 좁혀 외부 전문성과 함께 빨리 검증하는 편이 성공률이 높았다는 뜻입니다.

국내 기업의 선결 조건 3가지 — '어떻게 할까'가 아니라 '지금 해도 되는가'를 판정하는 기준

①편에서 제시한 3단계 적용 방법론(결정 특정 → 데이터 목록화 → 금액 환산)을 도입 전 판정 기준으로 바꾼 것입니다. 세 가지 중 하나라도 답할 수 없다면, 지금은 도입이 아니라 준비 단계입니다.

1. 데이터 성숙도 — 업무 모델을 만들 재료가 있는가. 팔란티어 방식의 핵심 비용은 소프트웨어 사용료가 아니라 '우리 업무를 데이터로 정의하는 작업'입니다. 견적·생산·구매 이력이 담당자 머릿속과 개인 파일에만 있다면, 그 정리 비용이 도입 비용의 대부분을 차지합니다. 해외 성과가 미국의 5분의 1에 그친 이유도 여기에 있다고 보는 것이 타당합니다.
2. 판정 가능한 목표 — 3개월 안에 참·거짓이 갈리는가. '업무 효율화'는 판정할 수 없습니다. '견적 회신 평균 5일을 2일로 줄인다'는 판정할 수 있습니다. 3개월 안에 성패가 드러나지 않는 과제는 첫 과제로 부적합합니다.
3. 환산식 — 개선분을 돈으로 바꾸는 계산식을 미리 세웠는가. 예: 회신 5일→2일 단축 × 월 40건 × 수주 전환율 개선분 = 연간 ○○원. 이 식이 있어야 경영진 결재, R&D 기획서의 기대효과, 투자자 설명자료의 성장 논리가 같은 숫자 하나로 연결됩니다. 이 연결이 랩 위드가 사전 경제성 평가에서 가장 먼저 만드는 결과물입니다.

이번 주 3편의 결론, 한 문장

팔란티어가 판 것은 성능 좋은 인공지능이 아니라 '우리 회사의 결정 방식을 우리가 계속 통제하면서 빨라지게 만드는 구조'였습니다. 기술사업화도 같습니다. 좋은 기술을 확보하는 것보다, 그 기술이 어떤 결정을 얼마나 싸고 빠르게 바꾸는지를 숫자로 말할 수 있을 때 시장과 투자자가 움직입니다.

※ 출처: Palantir Technologies 2026년 2분기 실적발표 · AIPCon 10(2026.08.03) 공개 고객 사례 7건 · MIT NANDA 'The GenAI Divide: State of AI in Business' · 랩 위드 내부 분석 (2026.08.14)

3. 실전 체크리스트

✓ 실전 체크리스트 — '지금 도입해도 되는가'를 가르는 판정 6문항

- ▶ 첫 과제의 성패를 3개월 안에 참·거짓으로 판정할 수 있는 문장(예: 견적 회신 5일→2일)으로 적을 수 있다
- ▶ 그 개선분을 연간 금액으로 바꾸는 계산식을 세웠고, 분모가 되는 건수·단가를 실제 데이터로 채울 수 있다
- ▶ 필요한 데이터가 개인 파일·수기 장부가 아니라 조회 가능한 형태로 있는지 확인했다 (아니라면 정리 비용을 도입 예산에 먼저 반영해야 합니다)
- ▶ 첫 과제 예산 한도와 '여기까지 성과가 없으면 중단한다'는 철수 기준을 사전에 정해두었다
- ▶ 계약서에서 우리 데이터의 소유·반출·학습 활용 범위와 계약 종료 시 반환 조항을 확인했다
- ▶ 자체 개발과 외부 전문가 협업 중 어느 쪽이 빠른지 비교했고, 외부 협업 시 우리가 남길 지식(문서·업무 규칙)을 계약 산출물에 명시했다

4. 이번 주 마감임박 지원사업 (중앙정부 70% · 대전지역 30%)

- [중앙] 2026년 K-브랜드 챌린지 참여기업 모집(연장) — 오늘 마감 (~08.14) · 중소벤처기업부
- [중앙] 2026년도 기술개발제품 공공기관 실증지원 사업 2차 공고 (~08.24) · 중소벤처기업부
- [중앙] 「민관협력 오픈이노베이션 지원」 2026년 '성과기업 후속 지원' 창업기업 모집 수정공고 (~08.26) · 중소벤처기업부
- [중앙] 「민관협력 오픈이노베이션 지원」 '공공데이터 활용 지원' 창업기업 제안 협업 과제(Bottom-Up) (~08.31) · 중소벤처기업부
- [중앙] 2026년도 하반기 중소벤처기업부 혁신제품 신규지정 수정공고 (~09.03) · 중소벤처기업부
- [대전] 2026년 시제품 제작 지원 참여기업 추가모집 공고 (~08.20) · 대전일자리경제진흥원
- [대전] 특허 기술이전(중개) 지원사업 모집공고(2차) (~08.31) · 대전테크노파크

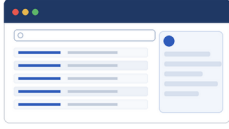
※ 중앙 5 : 대전 2. 오늘자 브리핑 수록 공고 가운데 7일 이내 마감 중앙 공고가 1건(K-브랜드 챌린지)뿐이어서, 중앙은 마감일이 가까운 순으로 09.03까지 넓혀 선별했습니다. ※ 출처: 랩 위드 지원사업 브리핑 (2026.08.14 기준).

우리 회사에서 가장 느리고 비싼 결정 1개를 찾아, 개선 효과를 연간 금액으로 환산한 사업화 논리를 만들고 싶으십니까?
→ '사전 경제성 평가 컨설팅' 상담

상담 신청 ☎ 010-6408-8557 | antipoto@gmail.com | cafe.naver.com/techcomwith

▶ 더 보기: R&D 성공을 넘어 시장으로 — 사업화 전략 수립 5단계 (cafe.naver.com/techcomwith/558)

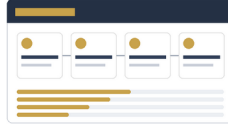
■ 랩 위드 컨설팅 솔루션 — 사업화 전 단계를 전문가가 함께 설계합니다



랩 위드 AI R&D 전략 분석 플랫폼

"R&D 사업계획서, AI로 구조화"

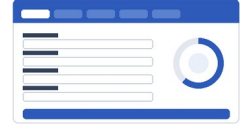
- 공고·RFP 분석 → 평가항목별 맞춤 전략 도출
- 정부 과제 DB 2,900+건·선행연구 검색
- 평가위원 관점 피드백으로 완성도 점검



IR 컨설팅 솔루션

"기업진단부터 모의 IR까지 4STEP"

- 기업진단 → 투자전략 → IR Deck → 모의 IR
- 피치덱 10장 구조·트랙션·Ask 설계
- 7회차 온라인 관리로 단계별 코칭



기업진단 솔루션

"우리 회사 사업화 준비도 점수화"

- 기업정보·재무·기술개발·정성평가 종합
- 강·약점 종합 진단 리포트 자동 생성
- R&D·투자 준비 우선순위 제시

☒ 랩 위드 채널 — 지금 바로 연결하세요

랩 위드는 매일 중앙정부·대전지역 12개 기관 지원사업을 자동 수집·분류해 고객사에 전달합니다. 브리핑·인사이트·AI 분석을 하나의 워크플로
우로 연결 — R&D·사업화 전략 수립 시간을 획기적으로 단축합니다.



기술사업화 랩 위드(주) 조남주 대표이사 · 공학박사 · 전문개인
(엔젤)투자자

☎ 010-6408-8557 | antipoto@gmail.com

대전 본사 (34897) 대전광역시 중구 계백로1615번길 56, 진호빌딩 301호

홈페이지: www.labwith.kr

네이버 카페: cafe.naver.com/techcomwith