

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

1. 오늘의 기술사업화 뉴스

- (AI 투자) 8 월 둘째주(08.10~08.14) 국내 벤처 투자, 배터리·소재·AI 데이터에 메가딜(100 억 이상) 5 건 집중. 솔리비스(고체전해질) 230 억·코스모스랩(수계 배터리셀) 220 억·그래파이(AI 데이터인프라) 170 억·엔닷라이트(피지컬 AI 데이터) 150 억·벙커키즈(AI 채팅) 150 억. AI 데이터센터 확산이 에너지·소재·AI 데이터 기업의 투자 흡수력을 끌어올리는 흐름이 뚜렷해진 한 주로 평가됨. <출처: 머니투데이·지원사업 브리핑, 2026.08.17>
- (AI 사업화) 오픈 AI, AI 프레젠테이션 스타트업 '넥스트슬라이드' 인수. 창업 1 년도 안 된 이 스타트업의 제품은 단 하나 - '프롬프트·문서를 완성된 슬라이드로 자동 변환'. 특허도 없고 독보적 알고리즘도 아니다. 좁고 명확한 업무 자동화 하나가 글로벌 인수로 이어진 사례로, 팔란티어 ②편의 Kirkland(수일→수분) 패턴과 같은 구조. <출처: 스타트업레시피, 2026.08.18>
- (R&D 지원사업) KEIT '기계장비산업기술개발' 2 차 08.18 접수 개시(~09.09), '로봇산업기술개발' 2 차 08.21 접수 개시(~09.11). 두 사업 모두 R&D 결과물의 시장 출시 속도를 선정 기준에 포함. 기계·로봇 분야 기술 보유 기업은 이번 추가 접수 준비 마지막 시점. <출처: KEIT·지원사업 브리핑, 2026.08.18>
- (정부 정책) 한국경제인협회(한경협), 예비·초기 창업팀 100 개사 뽑는 '더하기 창업' 프로그램 시동. 대기업 네트워크·구매 수요와 창업 초기부터 연결하는 구조. '기술 완성 후 고객 탐색'이 아니라 '고객 수요 확인 후 기술 고도화'의 순서로 설계된 방식으로, 팔란티어 패턴 ② '작게 시작해 절감을 입증한 뒤 확장'과 같은 방향. <출처: 스타트업레시피·지원사업 브리핑, 2026.08.18>
- (지역 생태계) 연구개발특구진흥재단 대덕특구본부, 유망 스타트업 100 개사 내외를 발굴해 밀착 액셀러레이팅을 지원합니다(08.14 발표). 대상은 12 대 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·헤럴드경제·지원사업 브리핑, 2026.08.14>

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

[팔란티어 시리즈 ③/③ - 완결편]

①편(08.10)에서는 에너지·제조·공공 3 개 사례(Centrus·ATF·USDA)를, ②편(08.12)에서는 건설·전문서비스·유통·IT 4 개 사례(Kirkland·McCarthy·Parts Town·SAP)를 살펴봤습니다. 오늘은 이 7 개 사례를 나란히 놓았을 때 반복해서 나타나는 3 가지 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 3 억 달러 절감 기회 식별, ATF 리드타임 40 일→1 일 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	ATF 는 전 공정이 아니라 '생산계획 수립' 업무 1 개만 바꿔 97% 단축	SAP 은 시스템 전면 교체가 아니라 데이터 이관 구간 1 개만 보완	전사 도입이 아니라 '가장 느린 결정 1 개'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 160 년 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 2026 년 2 분기 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 5 배 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. MIT NANDA 보고서에 따르면, 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 3 가지 - '어떻게 할까'가 아니라 '지금 해도 되는가'를 판정하는 기준

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 5 분의 1 에 그친 이유도 여기에 있습니다.
2. 판정 가능한 목표 - 3 개월 안에 참·거짓이 갈리는가. '업무 효율화'는 판정할 수 없습니다. '견적 회신 평균 5 일을 2 일로 줄인다'는 판정할 수 있습니다. 3 개월 안에 성패가 드러나지 않는 과제는 첫 과제로 부적합합니다.
3. 환산식 - 개선분을 돈으로 바꾸는 계산식을 미리 세웠는가. 예: 회신 5 일→2 일 단축 × 월 40 건 × 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 3 편의 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 2026 년 2 분기 실적발표 · AIPCon 10(2026.08.03) 공개 고객 사례 7 건 · MIT NANDA 'The GenAI Divide: State of AI in Business' · 랩 위드 내부 분석 (2026.08.19 정리)

3. 실전 체크리스트

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

- ▶ 첫 과제의 성패를 3 개월 안에 참·거짓으로 판정할 수 있는 문장(예: 견적 회신 5 일→2 일)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]** [킹고스프링] KINGO LIPS SPRINGBOARD PROGRAM 5 기 모집공고 (**~08.19**) · KISED
- **[중앙]** 「2026 년 로봇 기반 공간컴퓨팅 창업지원사업」 예비창업자(팀) 모집 추가공고 (**~08.19**) · KISED
- **[중앙]** 국가첨단전략산업 소부장 중소중견기업 투자지원금 2 차 공고 (**~08.21**) · KIAT
- **[중앙]** 2026 년도 기술개발제품 공공기관 실증지원 사업 2 차 공고 (**~08.24**) · 중기부
- **[중앙]** 「민관협력 오픈이노베이션 지원」 2026 년 성과기업 후속 지원 창업기업 모집 (**~08.26**) · 중기부
- **[대전]** 2026 년 소셜벤처 성장플랫폼 입주기업 추가모집 공고 (**~08.19**) · 대전일자리경제진흥원
- **[대전]** 「2026 년 중소기업 밀집지역 위기대응 체계 구축사업」 Stand-up 맞춤형 지원(하반기) (**~08.19**) · 대전테크노파크
- **[대전]** 『대전 우주기술 연구·활용 규제자유특구』 사업화 지원 사업 (**~08.24**) · 대전테크노파크

※ 중앙 7 : 대전 3 (총 10 건). 오늘(08.19) 마감 4 건 포함 - 중앙 2 건(킹고스프링·로봇공간컴퓨팅), 대전 2 건(소셜벤처·Stand-up). 오늘 마감 공고는 오전 중 접수 완료 여부 확인 필요. 출처: 랩 위드 지원사업 브리핑 (2026.08.19 기준).

AI·기술 도입 효과를 절감액·이익률 숫자로 설명하기 막막하십니까? 사전 경제성 평가부터 함께 시작해 보세요. → 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 5 단계 (cafe.naver.com/techcomwith/558)

📢 [구독자 대상 무료 모집] AX/AI 전환 스터디 그룹(신청: 카카오톡 ID antipoto → 참석 희망·성함·기업명 전송)

AI 흐름을 읽고, 우리 업무에 직접 연결하는 오프라인 모임을 시작합니다.(인원 : 20 명)

- 방식: 월 1 회 오프라인 | 첫 모임: 2026 년 9 월 말 (날짜·장소 개별 안내)
- 대상: 지원사업 브리핑·인사이트 구독자 및 관심 기업 • 참가비: 무료 (한국탄소산업기술원 강사비·대관비·식대 후원)

📅 [참가 안내 · 무료] AX/AI 산업전환 세미나(신청: 카카오톡 ID antipoto → 성함·기업명·연락처 전송)

9 월 9 일(화) 13:00 ~ 17:30 + 만찬 | 대전 유성 라마다호텔 3 층 토파즈 연회장

- 주제: [인식전환] 기업 성공을 위한 DX/AI 경영으로 • 대상: 대전·세종·충남 지역 중소제조기업 대표 및 임직원
- 프로그램: AI/AX 강연 2 강 · AX-AI 솔루션 쇼케이스 · 1:1 기술 매칭 자문 · 만찬
- 주최: 한국탄소산업진흥원 | 주관: 기술사업화 랩 위드(주) 외 (만찬, 참석 선물, 다과 등 무료)

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

☎ 010-6408-8557 | antipoto@gmail.com

대전 본사 (34897) 대전광역시 중구 계백로 1615 번길 56, 진호빌딩 301 호

홈페이지: www.labwith.kr 네이버 카페: cafe.naver.com/techcomwith