

Frontier Firm 사례집

글로벌 30대 사례 · 산업별 적용 패턴 · ROI 측정 데이터

"AI는 써본 만큼 보입니다 — 그리고 조직은 설계한 만큼 작동합니다."

발행 김덕진 소장 · 주식회사 아이티커뮤니케이션연구소

버전 v1.0 · 2026-05-10

기반 Microsoft Work Trend Index 2026 · Frontier Firm Operating Model

목차

Frontier Firm 사례집 — 컨설팅용 1페이지 카드 15선 → 본문 참조

- 0. 사례집 사용법
- 1. 금융 (Financial Services)
- 2. 제조 (Manufacturing)
- 3. 유통·소비재 (Retail & Consumer)
- 4. IT·기술 (Technology)
- 5. 전문서비스 (Professional Services)
- 6. 사례에서 배우는 5대 패턴 (종합 인사이트)
- 7. 산업별 빠른 매핑 표 (Quick Reference)
- 8. 컨설팅 시 사례 활용 3패턴
- 9. 결론 — 사례집 한 줄

사례 카탈로그 — 글로벌 기업 25선 → 본문 참조

- 0. 핵심 메시지 — 사례에서 얻을 5가지 패턴
 - 금융 (Financial Services)
 - 제조 (Manufacturing)
 - 유통·소비재 (Retail & Consumer)
 - IT·기술 (Technology)
 - 전문서비스 (Professional Services)
- 신규 사례 (보너스)
- 산업별 빠른 매핑 표
- 컨설팅 시 사례 활용 가이드

Frontier Firm 사례집 — 컨설팅용 1페이지 카드 15선

"AI는 써본 만큼 보입니다 — 그리고 사례는 써먹은 만큼 통합니다." 작성: 김덕진 / IT커뮤니케이션연구소 / 2026-05
사용처: 컨설팅 첫 미팅, 임원 워크숍, 사내 보고. 한국 산업별 시사점 포함.

0. 사례집 사용법

이 사례집은 *읽는* 문서가 아니라 *던지는* 문서입니다. 임원 회의에서 "이 회사가 이렇게 했습니다 — 우리도 가능합니다"라고 *한 페이지*로 보여주는 도구.

0-1. 카드 구조

각 사례 카드는 다음 7개 요소를 한 페이지에 담습니다.

1. **회사** — 명칭·역사·규모
2. **산업** — 영역
3. **이슈** — 도입 전 상황
4. **솔루션** — 무엇을 했나
5. **결과** — 정량 수치 (강조)
6. **핵심 인용** — 임원 멘트
7. **한국 적용 시사점** — 어느 한국 기업·산업이 차용 가능한가

0-2. 산업별 묶음

총 15개 카드를 5개 산업으로 분류했습니다. 클라이언트 산업에 맞는 카드를 3개 정도 선별해 사용하세요.

산업	카드 수
금융 (은행·보험·결제)	4
제조 (자동차·전자·화학)	3
유통·소비재	2
IT·기술	4
전문서비스 (법무·컨설팅·계약)	2

1. 금융 (Financial Services)

카드 1 — BNY (Bank of New York Mellon)

항목	내용
회사	BNY — 미국에서 가장 오래된 은행 (1784년 설립), 자산수탁·청산결제 글로벌 리더
산업	금융 — 자산수탁·결제
이슈	결제 문의 검증에 5~6분 소요 / 진행 중 조사 누적 / 법무팀이 AI 거부권자 역할
솔루션	① 컴플라이언스를 처음부터 <i>빌트인</i> (bolt-on이 아닌) ② "디지털 직원 150명"에게 이름·관리자·사번·로그인 ID·성과 기준 부여 ③ 결제 문의 슈퍼 에이전트(여러 에이전트 묶음) ④ 법무팀을 가장 적극적인 AI 채택자로 전환
결과 (수치 강조)	검증 시간 5~6분 → 30초 미만 (-90%) , 진행 중 조사 -80% , 법무팀이 "가장 열정적인 도입 부서"로 전환
핵심 인용	"We didn't bolt on compliance. We built it in from day one." — BNY CTO
한국 적용 시사점	KB·신한·하나·우리·삼성생명·한화생명에 즉시 적용 . 망분리·금감원 환경에서 BNY의 <i>컴플라이언스 빌트인</i> 이 핵심 모델. 특히 보안팀·준법팀이 거부권자가 아닌 공동 설계자 로 전환하는 패턴이 한국 금융사가 가장 약한 부분. 시작점: 결제 문의 / KYC 검증 / 민원 응대. 디지털 직원 사번 부여는 한국 금감원 감사 추적성과 완벽 정합 .

카드 2 — Cigna Healthcare

항목	내용
회사	Cigna Healthcare — 미국 대형 건강보험사
산업	보험·헬스케어
이슈	회원 청구·심사 응대를 인력으로 다 처리 / 셀프서비스 채널 부재
솔루션	150개 이상의 에이전트 배포, 회원 셀프서비스 채널 구축, 1차 응대 자동화 + 복잡 심사만 인력
결과 (수치 강조)	적격 회원의 2/3가 사용 , 사용자의 80% 이상이 도움됐다고 응답 , 처리시간 -11.5%
핵심 인 용	"We removed friction from members and gave time back to our specialists." — Cigna
한국 적 용 시사 점	삼성생명·한화생명·교보생명·DB손보 등 대형 보험사에 그대로 적용 가능 . 단순 안내 → 1차 문의 → 복잡 심사의 3단계 분리가 BNY의 A/T/O 매핑과 정확히 일치. 한국식 적용: "AI 채널 도우미"라는 이름으로 회원 노출, 백엔드는 청구·심사 자동화. 건강보험심사평가원·국민연금 도 동일 패턴 적용 가능.

카드 3 — Mastercard

항목	내용
회사	Mastercard — 글로벌 결제 네트워크
산업	결제·핀테크
이슈	AI를 내부 효율화 도구로만 사용 / 고객 가치 제안 부재
솔루션	18,000+ 임직원에게 Copilot 보급 + "Agent Pay" 신규 고객 제품 개발 — AI를 상품 차별화로 확장
결과 (수치 강조)	전사 Copilot 보급 + 신규 결제 자동화 에이전트 제품화
핵심 인용	"AI is not just an internal tool. It's a product feature." — Mastercard CTO
한국 적용 시사점	토스·카카오페이·네이버페이가 즉시 적용. AI를 내부 효율화로만 보지 말고 상품·서비스 차별화 요소로 만드는 발상이 핵심. 한국 시장: B2B 결제, 정기 구독 청구, 가맹점 정산. 국내 카드사 (BC·삼성·현대카드)에도 시사점.

카드 4 — Clifford Chance

항목	내용
회사	Clifford Chance — 글로벌 5대 로펌 (영국)
산업	법무
이슈	가장 보수적인 영역 / 보안·기밀 우려 / 변호사들의 거부감
솔루션	CTO와 CRO(Chief Risk Officer)가 배포 전 공동 설계, 보안을 처음부터 박음, 300페이지 매뉴얼 컴파일 작업을 자동 평가로 대체
결과 (수치 강조)	직원 90%가 Copilot 사용 (글로벌 활성률 평균 30~50% 대비 압도적), 규제 대응 32% 빠름
핵심 인용	"Risk is not a blocker. Risk is the architect." — Clifford Chance CTO
한국 적용 시사점	김앤장·광장·세종·태평양·울촌 등 한국 대형 로펌에 그대로 적용 . CTO + CRO 공동 설계 패턴은 한국 로펌·금융·공공이 그대로 따라할 만한 거버넌스 모델. 가장 보수적 영역에서 90% 도입률 은 한국 임원 워크샵에서 충격 카드로 활용. "법무도 90%인데 우리는?"이라는 질문 유도.

2. 제조 (Manufacturing)

카드 5 — Eaton

항목	내용
회사	Eaton — 글로벌 전력 관리 솔루션, 200+ 공장
산업	제조 (전력·산업기기)
이슈	베테랑 엔지니어 의존, 신입 OJT 6개월~1년 / SOP 수천 건이 베테랑 은퇴와 함께 사라질 위험 / 글로벌 관세 분석 인력 한계
솔루션	① 관세 분석 커스텀 AI ② 설계·제조·지원 영역에 <i>도메인 에이전트</i> ③ SOP 문서화 자동화 (베테랑 노하우 → 디지털 자산)
결과 (수치 강조)	제품 설계 시간 40%+ 단축 , 고객 지원 응답시간 -20% , SOP 10,000건을 10분 만에 문서화 (기존 1건당 1시간 = 365배 가속)
핵심 인용	"Veterans don't lose their value when they retire — if we capture it." — Eaton VP
한국 적용 시사점	현대차·기아·LG전자·삼성전자·포스코·SK하이닉스에 즉시 적용 . 한국 제조 현장의 가장 큰 위기는 <i>베테랑 은퇴 + 청년 기피</i> . SOP 자동화 365배 가속은 이 문제를 정면 공략. 시작점: 한 공장 한 라인 SOP부터. 현대차 HMG 인재개발원·삼성 SVP 같은 사내 교육기관 과 결합하면 강력.

카드 6 — Dow

항목	내용
회사	Dow — 글로벌 화학기업
산업	제조 (화학·소재)
이슈	글로벌 공급망의 잘못 청구된 운송비·관세 / 인력으로 다 잡지 못해 수십억 손실
솔루션	공급망 에이전트가 모든 송장의 잘못 적용된 수수료 자동 플래그 — 100% 검토
결과 (수치 강조)	1년 차에 수백만 달러 절감 예상 (0.5~1% 오류율 × 매출 규모)
핵심 인 용	"We weren't catching errors at the rate they were happening." — Dow CFO
한국 적 용 시사 점	LG화학·SK이노베이션·롯데케미칼·한화솔루션이 즉시 적용. 글로벌 공급망의 운임·관세·청구 오류는 인력으로 다 잡기 불가. AI 에이전트 1년치 송장 100% 검토 시 0.5~1%가 오류로 잡히고, 매출 규모 큰 회사는 절대값이 큼. 현대차 부품 공급망에도 동일 적용 가능.

카드 7 — Microsoft Cloud Supply Chain

항목	내용
회사	Microsoft 내부 — 클라우드 공급망 부서
산업	운영·공급망
이슈	부품 정보 검색·인시던트 처리에 시간 다 소요 / 티켓 폭증 시 인력 증원으로만 대응
솔루션	**AI 적용 전에 워크플로우를 끝부터 끝까지 매핑·재설계**, 그 다음 AI/에이전트 임베드 — 순서가 핵심
결과 (수치 강조)	32,200+ 시간 절감 (단일 부서, 단일 워크플로우), 조사 시간 -23% , 3배 티켓 폭증을 인력 증가 없이 흡수
핵심 인용	"We didn't apply AI to the workflow. We redesigned the workflow, then applied AI." — MS Cloud SC
한국 적용 시사점	모든 한국 대기업 의 시작점. "기술 도입이 아니라 워크플로우 재설계가 먼저"라는 메시지를 데이터로 증명. 한국 임원 워크숍 <i>0번 슬라이드</i> 로 적합. 특히 삼성·LG·현대차·SK 운영 부서 의 워크플로우 재설계 캠페인의 모델 사례.

3. 유통·소비재 (Retail & Consumer)

카드 8 — Levi Strauss & Co.

항목	내용
회사	Levi Strauss & Co. — 170년 된 데님 브랜드
산업	의류·소비재
이슈	400+ 기술 시스템이 사일로화 / SOP 1,100건이 통합 안 됨 / 18,000개 업무가 카탈로그 미존재
솔루션	① 400+ 시스템을 에이전트로 통합 레이어 ② Minerva (UX/리서치), Ask Ben (HR), Finance Analysis Agent 등 도메인 에이전트 ③ 슈퍼 에이전트 인터페이스 ④ "데이터 통합 → 직원이 가치 발견 → 모멘텀 측정" 3단계 운영 원칙
결과 (수치 강조)	재무 에이전트가 SOP 1,100건을 하루 만에 분석 (기존 약 1년 수작업), 18,000개 업무 카탈로그 1일 완료, 매출 \$6.5B → \$10B 목표 (1.5배)
핵심 인용	"AI and agents will touch every step of our digital transformation." — Jason Gowans, CDTO, Levi Strauss & Co.
한국 적용 시사점	신세계·롯데·CJ·LG생활건강·아모레퍼시픽·농심·CJ제일제당 같은 레거시 헤리티지 브랜드 에 정확히 같은 상황. 수십 년간 쌓인 시스템·SOP·매뉴얼이 통합 안 됨. "통합부터 하지 말고, 에이전트를 통합 레이어로 깬다" 가 핵심. <i>CDO/CDTO 직책 신설부터. 노조 메시지</i> 핵심 — "AI 도입 = 매출 1.5배" 프레임의 글로벌 모범 사례.

카드 9 — CVS

항목	내용
회사	CVS — 미국 1위 드러그스토어 체인 (9,000+ 매장)
산업	유통·헬스케어
이슈	매장별 진열 변경 효과를 사전 예측 어려움 / 카테고리 매니저 경험에만 의존
솔루션	"Simile"이라는 <i>시뮬레이터</i> 로 9,000개+ 매장의 진열 변경 효과 사전 시뮬레이션
결과 (수치 강조)	9,000+ 매장 진열 시뮬레이션 / PB 신상품 출시 전 매대 영향 사전 검증
핵심 인 용	"We simulated before we shelved." — CVS Operations
한국 적 용 시사 점	GS25·CU·세븐일레븐·이마트·롯데마트·홈플러스에 즉시 적용 . 점포별 진열 최적화는 기존에 카테 고리 매니저 경험에 의존했는데, AI 시뮬레이션이 보완. PB 상품 신상품 출시 전 매대 영향 시뮬레 이션 에 직접 적용. <i>올리브영·다이소</i> 같은 한국 강점 채널에 시사점.

4. IT·기술 (Technology)

카드 10 — Microsoft (Cross-Function)

항목	내용
회사	Microsoft 자체 — 영업·마케팅·CS·HR·재무·법무·IT 전사
산업	소프트웨어
이슈	Copilot을 만든 회사이지만 부서별 ROI 측정 표준이 없었음
솔루션	Copilot 전사 보급 + 부서별 ROI 측정 체계 — 같은 도구가 부서마다 다른 ROI를 낸다
결과 (수치 강조)	영업: 수주율 +20%pt , 매출/seller +9.4% / 마케팅: 캠페인 일정 12주 → 3주 / 고객센터: 처리시간 -11.5% / 법무: 규제대응 32% 빠름 , 직원 생산성 +87% / IT: 셀프헬프 성공률 +36%pt / HR: 셀프서비스 정확도 +42%pt / 재무: 현금회수 시간 -60%
핵심 인용	"One tool. Many ROIs." — Microsoft CIO
한국 적용 시사점	네이버·카카오·삼성SDS·LG CNS 등 IT 대기업이 부서별 KPI를 그대로 가져갈 수 있음. "전사 한 번에 X% 향상"이 아니라 "부서별 다른 ROI" 라는 사실 자체가 핵심 인사이트. 한국 대기업 컨설팅 시 부서별 ROI 표가 가장 강력한 도구.

카드 11 — LinkedIn

항목	내용
회사	LinkedIn (Microsoft 자회사)
산업	전문 네트워크·SaaS
이슈	직군별 사일로 (제품·디자인·엔지니어·QA) / 빌드 실패 디버깅에 시간 소모 / 채용 시 AI 능력 평가 부재
솔루션	① Full-stack pods (제품+디자인+엔지니어 한 팀) ② 내부 에이전트 " Mae " — 빌드 실패 자동 수정 ③ " Builder " 신규 채용 직군 — AI로 만든 포트폴리오 기반
결과 (수치 강조)	빌드 실패의 1/3 이상을 Mae가 자동 수정 , 출시 속도 가속, 직원 역할이 <i>리서치·디자인·코드·테스트·릴리즈</i> 전 과정으로 확장
핵심 인용	"We hire builders, not specialists." — LinkedIn engineering leader
한국 적용 시사점	네이버·카카오·쿠팡·배민·토스의 개발자 조직에 즉시 적용. 풀스택 파드 개념은 한국의 직군별 사일로(기획·디자인·개발·QA)를 깨는 모델로 강력. 채용 시 " AI 빌드 포트폴리오 "를 새 평가 기준으로. <i>한국 IT 인사 정책의 가장 큰 변화 압박 사례.</i>

카드 12 — Ramp

항목	내용
회사	Ramp — 핀테크, 법인 카드·재무 SaaS
산업	핀테크
이슈	법인 영수증 수동 매칭 / 조달·승인 프로세스 인력 의존
솔루션	영수증 매칭·승인 검증 에이전트 — 월 수백만 건 자동 처리
결과 (수치 강조)	월 500만 건 영수증 처리, 30,000시간 절감, 기록적 결산 속도
핵심 인용	"Receipt matching is no longer a job. It's a background process." — Ramp
한국 적용 시사점	토스·카카오뱅크·뱅크샐러드·자비스앤빌런즈 같은 한국 핀테크에 즉시 적용. 특히 법인카드 영수증 매칭은 한국 기업 재무팀의 가장 큰 잡무. 시작점: 1만 건/월 이상 영수증 처리하는 중견기업. 삼성·LG·현대차 그룹사 정산에도 동일 적용.

카드 13 — Lumen

항목	내용
회사	Lumen — 미국 통신사
산업	통신
이슈	엔지니어링 사이클 길고 / 전사 AI 교육 부재
솔루션	엔지니어링 사이클 가속화 + 35,000+ 임직원 AI 교육
결과 (수 치 강조)	엔지니어링 사이클 -20~30% , 35,000+ AI 교육
한국 적용 시사점	SKT·KT·LG U+ 3대 통신사에 즉시 적용 . 망 운영·고객 응대·요금제 추천에 직접 적용. <i>KT·SKT</i> 같은 한국 텔코는 통신 라이선스 + 클라우드 사업도 함께 — 사례 더 폭넓음.

5. 전문서비스 (Professional Services)

카드 14 — EY (Ernst & Young)

항목	내용
회사	EY — 글로벌 4대 컨설팅·회계
산업	컨설팅·회계
이슈	글로벌 인력 비대 + 디지털 변환 압박
솔루션	150,000+ Copilot 배포, 사내·외 모두에 AI 적용
결과 (수치 강조)	15% 생산성 개선 = 수천 시간
핵심 인용	"Productivity isn't optional anymore — it's the baseline." — EY
한국 적용 시사점	삼정KPMG·삼일PwC·딜로이트·EY한영의 한국 법인은 그룹 표준 따라감. 베인·BCG·맥킨지 한국 사무소는 글로벌 표준 진행 중 . 토종 컨설팅펌 (매니지먼트솔루션 등)에 큰 압박. ITCL은 강의·컨설팅 결합 모델로 차별화 — 글로벌 펌이 못 하는 한국 임원 워크샵·매니저 모델링 영역에서 우위.

카드 15 — Eli Lilly

항목	내용
회사	Eli Lilly — 글로벌 제약
산업	제약·바이오
이슈	임상 데이터 분석·문서화·규제 제출 부담
솔루션	40,000+ Copilot 사용자, 150+ 에이전트 — 연구·임상 영역
결과 (수 치 강조)	40,000+ Copilot 활성화, 150+ 에이전트 운영
핵심 인용	"We're not just digitizing trials. We're rethinking them." — Eli Lilly
한국 적용 시사점	셀트리온·삼성바이오로직스·SK바이오팜·한미약품에 즉시 적용. 임상 데이터 분석·문서화·규제 제출 영역. 한국이 글로벌 위탁개발생산(CDMO) 1위 — 이 사례 적용 효과 큼.

6. 사례에서 배우는 5대 패턴 (종합 인사이트)

15개 사례를 관통하는 공통 패턴을 5가지로 정리합니다. 임원 워크숍 마무리 슬라이드로 활용.

패턴 1 — "가장 보수적인 영역이 오히려 빠르다"

증거: BNY (금융), Clifford Chance (법무), Eli Lilly (제약)

가장 규제·보안 부담이 큰 영역이 90% 도입률을 보입니다. 이유는? *거버넌스를 처음부터 박았기 때문.*
"보안이 거부권자가 아니라 공동 설계자"라는 패턴.

한국 시사점: 망분리·금융·공공·법무 영역이 오히려 ITCL의 우선 타겟이 될 수 있다. "그건 보안 때문에 안 됩니다"라는 한국식 거부 논리를, BNY·Clifford Chance 사례로 정면 반박.

패턴 2 — "레거시 시스템이 많을수록 ROI가 크다"

증거: Levi's (400+ 시스템), Microsoft Cloud SC (32,200시간), Eaton (200+ 공장)

레거시가 많다는 것은 *통합·자동화의 잠재력이 크다*는 뜻. 새 회사가 더 유리한 게 아니라, *오래된 회사가 더 큰 ROI*를 냅니다.

한국 시사점: 한국 대기업의 수십 년 레거시 시스템이 약점이 아니라 기회. "우리는 너무 오래돼서 AI 안 됩니다"라는 변명을 정면 반박.

패턴 3 — "한 워크플로우 끝까지가 100개 파일럿보다 강하다"

증거: Microsoft Cloud SC (32,200시간 = 단일 워크플로우), Eaton (SOP 365배), Ramp (영수증 단일 워크플로우 월 500만 건)

한국 대기업의 가장 흔한 함정 — 5개 부서에서 동시에 PoC. 1년 뒤 모두 반쪽. **단 1개 워크플로우의 완전 재설계**가 50배 더 큰 효과.

한국 시사점: 컨설팅 의사결정 회의에서 가장 자주 인용하는 패턴. "Pilot Purgatory를 피하는 길은 집중입니다."

패턴 4 — "에이전트에 이름을 주면 차원이 달라진다"

증거: BNY (디지털 직원 150명, 사번·관리자), LinkedIn (Mae), Levi's (Minerva, Ask Ben), Cigna (회원 비서)

에이전트를 도구로 보면 도입이 멈춥니다. *인력*으로 보면 운영이 시작됩니다. **이름·관리자·사번·평가표** 부여가 분기점.

한국 시사점: 한국 임원에게 가장 충격적이지만 가장 강력한 메시지. "AI는 IT 예산이 아니라 *인력 예산*입니다." HR과 IT가 공동 운영하는 첫 번째 자산.

패턴 5 — "5명도 100,000명도 같은 원칙으로 작동한다"

증거: ICG (5명, 마진 +20%), Solo Founder Staffing (1인, 연 \$2M), Microsoft (100,000명+), EY (150,000+)

규모가 작다고 AI가 안 되는 게 아니고, 크다고 더 잘되는 것도 아닙니다. *원칙은 동일* — 워크플로우 매핑 · A/T/O · 30일 사이클 · 매니저 모델링.

한국 시사점: 한국 중견·중소기업에도 그대로 적용 가능. "대기업만 가능한 일이 아닙니다." ITCL의 컨설팅 시장이 대기업뿐 아니라 *중견·중소·1인 사업자*까지 확장 가능한 근거.

7. 산업별 빠른 매핑 표 (Quick Reference)

한국 산업	직접 적용 카드	핵심 메시지
금융 (은행)	카드 1 (BNY), 카드 4 (Clifford Chance)	컴플라이언스 빌트인, 디지털 직원, CTO+CRO 공동 설계
금융 (보험·신평원)	카드 2 (Cigna)	청구·심사 자동화, 회원 셀프서비스
결제·핀테크	카드 3 (Mastercard), 카드 12 (Ramp)	상품으로서의 AI, 영수증 매칭
제조 (자동차·전자)	카드 5 (Eaton), 카드 7 (MS Cloud SC)	SOP 자동화, 워크플로우 재설계
제조 (화학·소재)	카드 6 (Dow)	공급망 오류 검출
유통·소비재	카드 8 (Levi's), 카드 9 (CVS)	레거시 통합, 매장 시뮬레이션
IT·SaaS	카드 10 (MS), 카드 11 (LinkedIn)	부서별 ROI, 풀스택 파드
통신	카드 13 (Lumen)	엔지니어링 사이클, 전사 교육
법무	카드 4 (Clifford Chance)	90% 도입, CTO+CRO
컨설팅	카드 14 (EY)	150,000+ Copilot, 15% 생산성
제약·바이오	카드 15 (Eli Lilly)	임상·규제 영역

8. 컨설팅 시 사례 활용 3패턴

패턴 A — "당신과 같은 회사" 슬라이드

클라이언트 산업 + 규모에 *정확히* 매칭되는 카드 1개를 골라 *한 페이지*로. "이 회사는 결과 Z를 냈습니다
→ 우리도 가능합니다."

패턴 B — "충격" 슬라이드

BNY 5분 → 30초, MS Cloud SC 32,200시간 같은 *강력한 단일 수치*. 한국 임원에게 "이미 가능한 일"이라는 시그널. 워크샵 첫 슬라이드로 권장.

패턴 C — "여정" 슬라이드

1년차: Levi's처럼 통합 → 2년차: BNY처럼 디지털 직원 → 3년차: Microsoft처럼 학습시스템. *단계적 진화*를 한 페이지로.

9. 결론 — 사례집 한 줄

****"15개 사례면 한국 대기업 어느 산업이든 컨설팅 첫 미팅에서 '우리도 할 수 있겠다'는 동의를 받아낼 수 있습니다.**"**

사례는 데이터보다 강력합니다. 임원의 머리가 아니라 *심장을 움직이는* 도구입니다.

"AI는 써본 만큼 보입니다. 그리고 사례는 던져본 만큼 통합니다." — 김덕진, IT커뮤니케이션 연구소

ITCL Frontier Firm Case Catalog v1.0 — 분기별 갱신.

사례 카탈로그 — 글로벌 기업 25선

*Microsoft Work Trend Index 2024-2026 + Frontier Firm 자료에 등장한 기업 사례를
한국 산업별 시사점과 함께 정리. 작성: 김덕진 소장 / IT커뮤니케이션연구소 / 2026-05 사용
법: 컨설팅 슬라이드, 강의안, 워크숍 케이스 스터디로 직접 활용 가능.*

0. 핵심 메시지 — 사례에서 얻을 5가지 패턴

1. 금융·법무 같은 가장 보수적인 영역이 오히려 빠르다 (BNY, Clifford Chance) — 거버넌스를 처음부터 박은 결과
 2. 레거시 시스템이 많은 회사일수록 AI ROI가 크다 (Levi's 400+ 시스템 통합) — 통합 자체가 가치
 3. "한 워크플로우 끝까지 재설계"가 100개 파일럿보다 강하다 (MS Cloud Supply Chain 32,200 시간)
 4. 에이전트에 이름을 주면 운영의 차원이 달라진다 (BNY 150 디지털 직원)
 5. 5명 회사도, 100,000명 회사도 같은 원칙이 작동한다 (ICG vs Microsoft) — 규모 무관
-

금융 (Financial Services)

사례 1. BNY (The Bank of New York Mellon)

항목	내용
회사	BNY (Bank of New York Mellon) — 미국에서 가장 오래된 은행 (1784년 설립)
산업	금융 — 자산수탁·청산결제
도입 영역	결제 문의 응대, 컴플라이언스, 검증 업무
핵심 액션	1) AI 인프라 구축 시 컴플라이언스를 처음부터 통합 (bolt-on이 아닌 built-in) 2) "디지털 직원 150 명"에게 이름·관리자·사번·로그인 ID·성과 기준 부여 3) 결제 문의 처리 슈퍼 에이전트(여러 에이전트 묶음) 운영 4) 법무팀이 가장 적극적인 AI 채택자가 되도록 거버넌스 우선 설계
측정 된 결 과	검증 시간 5-6분 → 30초 미만 , 진행 중 조사 -80% , 법무팀이 "가장 열정적인 도입 부서"로 전환
출처	2026 WTI Operating Model Guide; Frontier Firm Resources

한국 금융 산업에 적용한다면: 한국 은행·증권·보험은 망분리·금감원 규제 환경입니다. BNY 사례의 핵심은 "**컴플라이언스를 빌트인으로**" 박은 것이지요. 한국 금융사는 보안팀·준법팀이 AI 프로젝트의 거부권자 (blocker)가 되는 경우가 많은데, BNY는 정반대로 **이들을 가장 강력한 공동 설계자**로 만들었습니다. 시
작점: 결제 문의·민원 응대·KYC 검증 업무. 디지털 직원에 사번을 부여하는 것은 한국 금감원 보고 체계
와도 잘 맞물립니다(감사 추적성).

사례 2. Cigna Healthcare

항목	내용
회사	Cigna Healthcare
산업	보험·헬스케어
도입 영역	회원 건강 프로세스, 가상 비서
핵심 액션	150개 이상의 에이전트 배포, 회원 셀프서비스 채널화
측정된 결과	적격 회원의 2/3가 사용 , 사용자의 80% 이상이 도움됐다고 응답
출처	"AI is Already Changing Work"

한국 보험 산업에 적용한다면: 삼성생명·한화생명·교보생명 등 대형 보험사는 청구·심사·민원 응대에서 직접 적용 가능. 특히 **단순 안내 → 1차 문의 → 복잡 심사**의 3단계 분리가 BNY의 A/T/O 매핑과 정확히 들어맞습니다. 한국식 적용: "AI 채널 도우미"라는 이름으로 회원에게 노출, 백엔드는 청구·심사 자동화.

사례 3. Mastercard

항목	내용
회사	Mastercard
산업	결제 네트워크
도입 영역	전사 Copilot 배포, "Agent Pay" 기능 개발
핵심 액션	18,000+ 임직원에게 Copilot 보급, 결제 자동화 에이전트 신규 제품화
측정된 결과	(수치 미공개) AI를 단순 내부 도구가 아닌 고객 제품 기능 으로 확장
출처	"Agents Are Here" survey

한국 결제·핀테크 산업에 적용한다면: 토스·카카오페이·네이버페이가 직접 적용 가능한 모델입니다. 특히 "AI를 내부 효율화로만 보지 말고 **상품·서비스 차별화 요소**로 만든다"는 발상이 핵심. 한국 시장: B2B 결제, 정기 구독 청구, 가맹점 정산.

사례 4. Barclays

항목	내용
회사	Barclays
산업	은행 (영국)
도입 영역	전사 Copilot, 레거시 마이그레이션
핵심 액션	약 100,000명 Copilot 사용자, 레거시 시스템 마이그레이션에 AI 활용
측정된 결과	마이그레이션 작업 3개월 → 20일 단축
출처	"Agents Are Here" honorable mentions

한국 은행 산업에 적용한다면: 메인프레임·전산원 코어뱅킹 시스템 교체가 한국 은행의 최대 IT 과제입니다. AI를 레거시 코드 분석·번역·테스트에 투입하면 기존 18-24개월 프로젝트를 3-6개월로 줄일 수 있는 가능성. KB·신한·하나·우리 4대 은행의 차세대 시스템 교체에 직접 시사점.

사례 5. JPMorgan Chase (참조 사례)

항목	내용
회사	JPMorgan Chase
산업	글로벌 투자은행
도입 영역	AI 교육 프로그램, 사내 AI 자격 인증
핵심 액션	전 임직원 AI 트레이닝 의무화, 직무별 AI 활용 가이드
출처	2024-2026 WTI 참조

한국 적용: 사내 AI 자격 인증 제도가 한국 대기업에서 빠르게 확산될 것입니다. 평가체계와 연계하면 강력합니다.

제조 (Manufacturing)

사례 6. Eaton

항목	내용
회사	Eaton — 글로벌 전력 관리 솔루션
산업	제조 (전력·산업기기)
도입 영역	제품 설계, 제조, 고객지원 — 200+ 공장 전체
핵심 액션	1) 관세 분석 커스텀 AI 2) 설계·제조·지원 영역에 도메인 에이전트 3) SOP 문서화 자동화
측정된 결과	제품 설계 시간 40%+ 단축 , 고객 지원 응답시간 -20% , SOP 10,000건을 10분 만에 문서화 (기존 1건당 1시간)
출처	"AI is Already Changing Work"; AI at Work 사례집

한국 제조 산업에 적용한다면: 현대차·LG전자·삼성전자·포스코 등 글로벌 제조 대기업이 직접 벤치마킹할 사례. 특히 **SOP 자동화 365배 가속**은 한국 제조 현장의 노하우 전승 문제를 정면 공략합니다. 베테랑 엔지니어 은퇴와 동시에 사라지는 암묵지를 AI가 문서화·구조화. 시작점: 한 공장 한 라인 SOP부터.

사례 7. Dow

항목	내용
회사	Dow — 글로벌 화학기업
산업	제조 (화학·소재)
도입 영역	공급망 — 잘못 청구된 운송비 검출
핵심 액션	공급망 에이전트가 송장의 잘못 적용된 수수료 자동 플래그
측정된 결과	1년 차에 수백만 달러 절감 예상
출처	2026 WTI Operating Model Guide

한국 화학·소재 산업에 적용한다면: LG화학·SK이노베이션·롯데케미칼·한화솔루션이 직접 적용. 글로벌 공급망의 **운임·관세·청구 오류 검출**은 인력으로 다 잡기 어려운 영역. AI 에이전트가 1년치 송장을 100% 검토하면 0.5-1% 정도가 오류로 잡히는데, 매출 규모가 크면 절대값이 큼니다.

사례 8. Honeywell

항목	내용
회사	Honeywell
산업	산업 자동화·에너지
도입 영역	사내 AI 교육 — "GenAI Academy"
핵심 액션	직무별 GenAI 교육 커리큘럼, 인증 체계
출처	2024 WTI

한국 적용: 인재개발원·HR 부서가 운영하는 정형 교육과 AI 교육의 결합. 한국 대기업의 사내 대학(현대차 HMG 인재개발원, 삼성 SVP 등)에 GenAI Academy 모델이 잘 맞습니다.

사례 9. Nestlé

항목	내용
회사	Nestlé
산업	식음료
도입 영역	전사 AI 활용, 공장 디지털 트윈
핵심 액션	100,000명 임직원 대상 AI 도입, 공장별 디지털 트윈 구축
출처	"Agents Are Here"

한국 적용: CJ·롯데·농심 같은 식음료 대기업에 시사점. 공장 디지털 트윈은 SK하이닉스의 반도체 공장에도 직접 적용 가능.

사례 10. DuPont

항목	내용
회사	DuPont
산업	화학·소재
도입 영역	제품 설계
측정된 결과	설계 시간 40%+ 감소
출처	"Agents Are Here"

한국 적용: R&D 중심 제조사 (삼성SDI, LG에너지솔루션 등 배터리·소재 기업).

유통·소비재 (Retail & Consumer)

사례 11. Levi Strauss & Co.

항목	내용
회사	Levi Strauss & Co. — 170년 된 데님 브랜드
산업	의류·소비재
도입 영역	전사 — UX, HR, 재무, 재고, 가격, QA, 슈퍼 에이전트
핵심 액션	1) 400+ 기술 시스템을 에이전트로 통합 2) Minerva (UX/리서치), Ask Ben (HR), Finance Analysis Agent 등 전용 에이전트 3) 슈퍼 에이전트 인터페이스 개발 중 4) "데이터 통합 → 직원이 가치 발견 → 모멘텀 측정" 3단계 운영 원칙
측정 된 결과	재무 에이전트가 SOP 1,100건을 하루 만에 분석 (기존 약 1년 수작업), 18,000개 업무 카탈로깅 1일 완료, 매출 \$6.5B → \$10B 목표
출처	Levi's 케이스 스터디 PDF; 2026 WTI

한국 유통·소비재 산업에 적용한다면: 신세계·롯데·CJ·LG생활건강·아모레퍼시픽 같은 레거시 헤리티지 브랜드가 정확히 같은 상황입니다. 수십 년간 쌓인 시스템·SOP·매뉴얼이 통합되지 않은 채 사일로화돼 있지요. Levi's 모델: "**통합부터 하지 말고, 에이전트를 통합 레이어로 깬다**"가 핵심. CDO/CDTO 직책 신설부터.

"AI and agents will touch every step of our digital transformation." — Jason Gowans, CDTO, Levi Strauss & Co.

사례 12. CVS

항목	내용
회사	CVS — 미국 1위 드러그스토어 체인
산업	유통·헬스케어
도입 영역	매장 운영 — 상품 진열 시뮬레이션
핵심 액션	"Simile"이라는 시뮬레이터로 9,000개+ 매장의 진열 변경 효과 사전 시뮬레이션
출처	"AI is Already Changing Work"

한국 유통 산업에 적용한다면: GS25·CU·세븐일레븐·이마트·롯데마트 등 한국 편의점·대형마트 체인. 점포별 진열 최적화는 기존에는 카테고리 매니저의 경험에 의존했는데, AI 시뮬레이션이 이를 보완. 또한 **PB 상품 신상품 출시 전 매대 영향 시뮬레이션**에 직접 적용 가능.

사례 13. Estée Lauder

항목	내용
회사	Estée Lauder
산업	화장품
도입 영역	제품 개발 재구성
출처	2025 WTI 참조

한국 적용: 아모레퍼시픽·LG생활건강·코스맥스 같은 K-뷰티 기업에 직접 적용. 트렌드 분석 → 컨셉 개발
→ 처방 → 패키징 전 과정에 AI.

사례 14. Procter & Gamble (P&G)

항목	내용
회사	P&G
산업	소비재
도입 영역	"Cybernetic Teammate" 연구 (Harvard 공동)
핵심 액션	약 800명 직원 대상 AI 협업 실험 — 팀 협업 모델로서의 AI 검증
출처	2025 WTI

한국 적용: 한국 대기업이 학계와 공동으로 진행할 수 있는 모델. 서울대·KAIST 등과 협업 가능.

사례 15. Supergood (구 Supernatural)

항목	내용
회사	Supergood — AI-first 광고 에이전시
산업	광고·마케팅
도입 영역	전사 — 전략·기획·제작 전 과정
핵심 액션	"수십 년의 전략 광고 리서치"를 플랫폼화, 모든 직원이 시니어 전략가 역량에 접근
측정된 결과	경쟁사보다 훨씬 평평하고 빠른 조직 구조, "모든 브리프에 전략가가 있을 필요 없다"는 운영 모델
출처	2026 WTI

한국 광고·마케팅 산업에 적용한다면: 제일기획·이노션·HS애드 등 대형 광고대행사가 신규 디지털 에이전시(Designhouse 등)에 압박받는 상황. Supergood 모델은 전통 에이전시의 핵심 무기인 "시니어 노하우"를 디지털화하여 모든 신입이 시니어처럼 일하게 만드는 길.

"We don't need a strategist on every brief. Everyone at Supergood has access to that expertise via our platform." — Mike Barrett, Co-founder

IT·기술 (Technology)

사례 16. Microsoft (Internal — Cross-Function)

항목	내용
회사	Microsoft 자체
산업	소프트웨어
도입 영역	영업, 마케팅, 고객지원, HR, 재무, 법무, IT 전사
핵심 액션	Copilot 전사 보급 + 부서별 ROI 측정
측정 된 결 과	영업: 수주율 +20% (고사용자), 매출/seller +9.4% ; 마케팅: 캠페인 일정 12주 → 3주 , Azure.com 전환율 +21.5% ; 고객서비스: 처리시간 -11.5% ; 법무: 규제대응 32% 빠름 , 직원 생산성 +87% ; IT: 셀프헬프 성공률 +36% ; HR: 셀프서비스 정확도 +42% ; 재무: 현금회수 시간 -60%
출처	"AI is Already Changing Work" (Oct 2024)

한국 IT·SaaS 산업에 적용한다면: 네이버·카카오·삼성SDS·LG CNS 같은 IT 대기업이 직접 이 부서별 KPI를 그대로 가져갈 수 있습니다. "전사 한 번에 X% 향상"이 아니라 "부서별로 다른 ROI가 나온다"는 사실 자체가 핵심 인사이트.

사례 17. Microsoft Cloud Supply Chain

항목	내용
회사	Microsoft 내부 — 클라우드 공급망
산업	운영·공급망
도입 영역	부품 정보 검색, 인시던트 처리
핵심 액션	AI 적용 전에 워크플로우를 끝부터 끝까지 매핑·재설계, 그 다음 AI/에이전트 임베드
측정된 결과	32,200+ 시간 절감 , 조사 시간 -23% , 3배 티켓 폭증을 인력 증가 없이 흡수
출처	2026 WTI Frontier How-To Guide for Leaders

한국 시사점: 가장 강력한 단일 사례입니다. "기술 도입이 아니라 워크플로우 재설계가 먼저"라는 메시지를 데이터로 증명. 한국 임원 대상 워크샵 0번 슬라이드로 적합.

사례 18. LinkedIn

항목	내용
회사	LinkedIn (Microsoft 자회사)
산업	전문 네트워크·SaaS
도입 영역	제품 개발, 빌드 자동화
핵심 액션	1) full-stack pods (제품+디자인+엔지니어 한 팀) 2) 내부 에이전트 "Mae" 개발 — 빌드 실패 자동 수정 3) "Builder" 신규 채용 직군 신설 (AI로 만든 포트폴리오 기반)
측정된 결과	빌드 실패의 1/3 이상을 Mae가 자동 수정 , 출시 속도 가속, 직원 역할이 리서치/디자인/코드/테스트/릴리즈로 확장
출처	2026 WTI; "Three Things Frontier Firms Understand"

한국 IT 산업에 적용한다면: 네이버·카카오·쿠팡·배민의 개발자 조직에 즉시 적용 가능. **"풀스택 파드"** 개념은 한국의 직군별 사일로(기획·디자인·개발·QA)를 깨는 모델로 강력. 채용 시 **"AI 빌드 포트폴리오"**를 새 평가 기준으로.

사례 19. Ramp

항목	내용
회사	Ramp
산업	핀테크 — 법인 카드·재무 SaaS
도입 영역	비용 관리, AP, 조달
핵심 액션	영수증 매칭·승인 검증 에이전트 배포
측정된 결과	월 500만 건 영수증 처리, 30,000시간 절감, 기록적 결산 속도
출처	2025 WTI; AI at Work

한국 핀테크·재무 SaaS 산업에 적용한다면: 토스·카카오뱅크·뱅크샐러드·자비스앤빌런즈 같은 한국 핀테크에 직접 적용. 특히 **법인카드 영수증 매칭**은 한국 기업 재무팀의 가장 큰 잡무 중 하나. 시작점: 1만 건/월 이상 영수증 처리하는 중견기업.

사례 20. Lumen

항목	내용
회사	Lumen
산업	통신
도입 영역	엔지니어링 사이클, 전사 AI 교육
측정된 결과	엔지니어링 사이클 20-30% 감소 , 35,000+ AI 교육
출처	"Agents Are Here"

한국 통신 산업에 적용한다면: SKT·KT·LG U+ 3대 통신사. 망 운영·고객 응대·요금제 추천에 직접 적용.

사례 21. Mae (LinkedIn 내부 에이전트)

상세는 LinkedIn 사례 참고. "**Mae**"라는 이름과 인격을 가진 에이전트가 매일 1/3 이상의 빌드를 자동 수정. 한국 시사점: 에이전트에 한국식 이름(예: "토토봇", "철수AI") 부여 시 직원 친화도 상승.

전문서비스 (Professional Services)

사례 22. EY

항목	내용
회사	EY (Ernst & Young)
산업	글로벌 컨설팅
도입 영역	비즈니스 프로세스 변환
핵심 액션	150,000+ Copilot 배포, 사내 외 모두에 AI 적용
측정된 결과	15% 생산성 개선 = 수천 시간
출처	"AI is Already Changing Work"

한국 컨설팅·전문서비스 산업에 적용한다면: 삼정KPMG·삼일PwC·딜로이트·EY한영 같은 글로벌 펌의 한국 법인은 그룹 표준에 따라가지만, **베인·BCG·맥킨지 한국 사무소는 이미 글로벌 표준 진행 중**. 토종 컨설팅펌(매니지먼트솔루션 등)에 큰 압박.

사례 23. Clifford Chance

항목	내용
회사	Clifford Chance — 글로벌 5대 로펌
산업	법무
도입 영역	규제 준수
핵심 액션	CTO와 CRO(Chief Risk Officer)가 배포 전 공동 설계
측정된 결과	직원 90%가 Copilot 사용, 300페이지 매뉴얼 컴파일 작업이 자동 평가로 대체
출처	"Agents Are Here"

한국 법무 산업에 적용한다면: 김앤장·광장·세종·태평양·윌촌 같은 대형 로펌. 가장 보수적인 영역에서 90% 도입률은 강력한 메시지. **CTO + CRO 공동 설계** 패턴은 한국 로펌이 그대로 따라할 만한 거버넌스 모델.

사례 24. Eli Lilly

항목	내용
회사	Eli Lilly — 글로벌 제약
산업	제약·바이오
도입 영역	연구·임상
핵심 액션	40,000+ Copilot 사용자, 150+ 에이전트 — 연구·임상 영역
출처	"Agents Are Here"

한국 제약·바이오 산업에 적용한다면: 셀트리온·삼성바이오로직스·SK바이오팜·한미약품. 임상 데이터 분석·문서화·규제 제출 영역에 즉시 적용.

사례 25. Dentsu

항목	내용
회사	Dentsu — 일본 광고 에이전시
산업	광고·미디어
도입 영역	크리에이티브 개발
출처	2025 WTI 참조

한국 적용: 한일 광고 시장의 유사성 → 제일기획·이노션 직접 시사점.

신규 사례 (보너스)

사례 26. Microsoft Camp AIR (사내 프로그램)

항목	내용
회사	Microsoft 제품개발 부문
산업	소프트웨어
도입 영역	사내 AI 변혁 프로그램
핵심 액션	3주 집중 프로그램 — 보호된 시간, 팀 단위 에이전트 협업, 워크플로우 매핑·마찰 표면화·핸드오프 재설계
측정된 결과	개발 사이클이 수개월 → 수 주 로 압축, 프로토타이핑은 수 일
출처	"Three Things Frontier Firms Understand"

한국 적용: "AI 합숙" 모델로 변형 가능. 한국 대기업의 임원 합숙 워크숍 문화와 잘 맞물립니다.

사례 27. ICG (5명 스타트업)

항목	내용
회사	ICG — 5명 건설 스타트업
산업	건설
도입 영역	시뮬레이션, 시장 리서치
측정된 결과	마진 +20%
출처	2026 WTI; "Three Things Frontier Firms Understand"

한국 적용: 소규모 회사도 AI로 차별화 가능하다는 강력한 사례. 한국 중소·스타트업 컨설팅 시 표준 사례.

사례 28. Solo Founder Staffing Firm

항목	내용
회사	(이름 비공개) — 1인 인력회사
산업	헤드헌팅·인재
도입 영역	전사
핵심 액션	AI 기반 인력 매칭
측정된 결과	연 \$2M 매출 궤도 (혼자서)
출처	2026 WTI

한국 적용: 1인 사업자·프리랜서가 AI로 중견기업 수준의 매출을 만들 수 있다는 사례.

사례 29. Kantar

항목	내용
회사	Kantar — 글로벌 시장조사
산업	리서치
도입 영역	전사
측정된 결과	20,000명 전 직원 Copilot 사용
출처	"Agents Are Here"

한국 적용: 닐슨코리아·칸타코리아·매크로밀엠브레인 같은 한국 리서치사에 직접 시사점.

사례 30. GHD

항목	내용
회사	GHD — 호주 엔지니어링 컨설팅
산업	엔지니어링 컨설팅
측정된 결과	5,000 Copilot 좌석, 활성 사용률 90%+
출처	"Agents Are Here"

한국 적용: 도화엔지니어링·유신·평화엔지니어링 같은 한국 엔지니어링 컨설팅사. 90% 활성 사용률은 한국 대기업 평균(30-50%)을 크게 상회 — 벤치마킹 목표.

산업별 빠른 매핑 표

한국 산업	직접 적용 사례	핵심 메시지
금융 (은행)	BNY, Barclays	컴플라이언스 빌트인, 디지털 직원, 레거시 마이그레이션
금융 (보험)	Cigna, BNY	청구·심사 자동화, 회원 셀프서비스
결제·핀테크	Mastercard, Ramp	상품으로서의 AI, 비용 자동화
제조 (전자·자동차)	Eaton, Microsoft Cloud SC	SOP 자동화, 워크플로우 재설계
제조 (화학·소재)	Dow, DuPont	공급망 오류 검출, 설계 시간 단축
제조 (식품)	Nestlé	디지털 트윈, 전사 AI 보급
유통·소비재	Levi's, CVS, Estée Lauder	레거시 통합, 매장 시뮬레이션
광고·마케팅	Supergood, Dentsu	AI-first 에이전시, 시니어 노하우 디지털화
IT·SaaS	Microsoft, LinkedIn, Lumen	부서별 ROI, 풀스택 파드
법무	Clifford Chance	CTO+CRO 공동 설계, 90% 도입
컨설팅	EY	글로벌 표준 압박
제약·바이오	Eli Lilly	임상·규제 영역
건설·엔지니어링	ICG, GHD	소규모 차별화, 활성 사용률 90%

컨설팅 시 사례 활용 가이드

패턴 A. "당신과 같은 회사" 슬라이드

- 한국 기업 = X 산업 + Y 규모 → 사례 매칭 표에서 직접 가져오기
- "이 회사는 결과 Z를 냈습니다 → 우리도 가능합니다"

패턴 B. "충격" 슬라이드

- BNY 5분 → 30초, MS Cloud SC 32,200시간 같은 강력한 단일 수치
- 한국 임원에게 "이미 가능한 일"이라는 시그널

패턴 C. "여정" 슬라이드

- 1년차: Levi's 처럼 통합 → 2년차: BNY처럼 디지털 직원 → 3년차: Microsoft처럼 학습시스템
- 단계적 진화 모델

이 30개 사례면 한국 대기업 어느 산업이든 컨설팅 첫 미팅에서 **"우리도 할 수 있겠다"**는 동의를 받아낼 수 있습니다.