

클라우드, 디지털 전환을 넘어:

민첩성과 수익성을 모두 실현하는 AI 시대의 성장 플랫폼

비용 절감 수단에서 AI 시대의 전략 플랫폼으로

과거 기업들은 클라우드를 주로 IT 비용 절감과 효율화를 위한 수단으로 접근하는 경향이 있었습니다. 서버 등 인프라 자원을 유연하게 조달할 수 있다는 점에서 초기 기대는 컸지만, 실제로는 예상보다 도입 및 운영 비용이 높게 발생하고, 기대했던 수준의 비용 절감 효과를 실현하지 못하는 사례도 적지 않았습니다. 이러한 현실에도 불구하고, 클라우드는 탄력적 인프라 제공이라는 특성 덕분에 비용 관리의 유연성을 확보할 수 있는 도구로 여겨져 왔습니다.

그러나 이제 클라우드는 이러한 단순한 인식에서 벗어나, **비즈니스 민첩성과 수익성을 동시에 실현하는 전략적 자산**으로 부각되고 있습니다. 실제로 클라우드를 통해 창출되는 비즈니스 혁신의 가치는 단순한 IT 비용 절감 효과보다 5배 이상 크다는 분석도 제시되고 있으며, 이는 클라우드를 전략적으로 활용할수록 파급력이 단순 효율화를 넘어서는 수준임을 보여줍니다. 다시 말해, 오늘날 클라우드는 단순한 기술 인프라를 넘어 기업의 혁신과 성장 가능성을 주도하는 핵심 동력으로 진화하고 있는 것입니다.

기업들의 클라우드 활용 목적도 변화하여, 2021~22년에는 27% 정도의 기업만이 "클라우드 도입 여부를 비즈니스 가치 관점에서 결정한다"고 답했으나 2023년에는 그 비율이 40%에 가까이 상승했습니다. 클라우드 도입의 판단 기준이 비용에서 비즈니스 가치로 이동하고 있는 것입니다.

이제 기업들은 클라우드를 도입함으로써 IT 생산성 향상뿐 아니라 비즈니스 모델 혁신과 신규 매출원 발굴을 기대하고 있습니다.

특히 인공지능(AI) 기술의 발전으로 클라우드는 단순 인프라가 아닌 AI 도입의 필수 기반이 되었습니다. 거대한 연산 자원을 요구하는 **생성형 AI 모델 등을 운영하려면 클라우드의 확장성과 유연성이 필요**하고, 개별 팀의 산발적 파일럿이 아닌 엔터프라이즈급 클라우드 플랫폼이 필수입니다. 다시 말해, AI 시대에 클라우드는 시장 기회를 창출하는 성장 플랫폼으로 재정의되고 있습니다.

오늘 글에서는 클라우드가 기업의 민첩성을 어떻게 향상시키고, 수익성을 어떻게 높이는지 살펴보고, 이러한 클라우드를 효과적으로 도입하기 위해 기업이 고려해야 할 요소를 짚어보겠습니다. 이를 통해 클라우드가 디지털 전환을 넘어 AI 시대 기업 성장의 플랫폼임을 분명히 하고, 각 산업의 경영진들이 클라우드 전략을 수립하는 데 필요한 인사이트를 제공하고자 합니다.

클라우드는 어떻게 기업 수익성을 높이는가

클라우드 도입은 기업의 수익 구조에 이중의 이점을 제공합니다.

하나는 운영효율 개선을 통한 비용 절감이고, 다른 하나는 새로운 디지털 수익원의 창출입니다.

고객 경험 고도화를 통한 간접 수익 향상

AI와 클라우드를 결합하면 실시간 데이터 분석을 기반으로 한 고객 맞춤형 서비스가 가능해집니다. 이는 고객 만족도를 높이고 재구매 및 충성도를 이끌어내어 간접적인 방식으로 수익성 향상에 기여합니다.

유통업계에서는 고객 데이터 플랫폼(CDP)과 AI 추천엔진을 활용하여 개인화된 추천과 수요 예측을 고도화하고 있으며, 이를 통해 매출 증대뿐 아니라 재고 최적화와 비용 절감 효과도 동시에 달성하고 있습니다.

실제로 고객경험(CX)에 강점을 보이는 기업들은 동종 업계 대비 더 높은 매출 성장률을 기록하는 경향이 있으며, 이러한 기업들은 공통적으로 클라우드를 중심으로 디지털 채널을 적극 운영하고 있습니다.

새로운 디지털 수익원 창출

클라우드의 진정한 수익성 기여는 비즈니스 혁신을 통한 매출 증대에 있습니다. 클라우드 도입을 통해 많은 기업들이 새로운 비즈니스 모델을 실현하고 있으며, 이는 과거와는 전혀 다른 형태의 수익원을 만들어내고 있습니다. **제조업에서는 제품을 서비스처럼 제공하는 모델로 전환하고, 금융업에서는 지점 중심 서비스에서 벗어나 디지털 기반 자산관리, 모바일 금융 서비스를 주력 상품으로 삼고 있습니다.** 이러한 변화는 클라우드 없이는 구현이 어려운 구조입니다.

운영 효율 개선을 통한 비용 절감

클라우드는 전통적인 IT 환경과 비교해 기업의 비용 구조를 보다 유연하고 효율적으로 전환시켜줍니다. 가장 큰 변화는 운영비용 중심의 구조로의 이동입니다. **종량제(pay-per-use) 모델을 통해 실제 사용하는 만큼만 비용을 지불할 수 있어, 불필요한 자원에 대한 낭비를 줄일 수 있으며 자원 활용 효율성이 높아집니다.** 또한 기존 시스템의 유지보수 비용을 절감하여 그 재원을 성장 투자를 위한 재정으로 전환할 수 있고, **물리적 IT 자산에 대한 감가상각 부담을 줄여 재무 유연성을 확보하는 데에도 기여합니다.**

결과적으로, 클라우드는 Top-line인 매출과 Bottom-line인 비용 양 측면을 동시에 개선함으로써, 기업 수익성 전반을 강화하는 전략 플랫폼으로 기능하게 됩니다.

클라우드는 어떻게 비즈니스 민첩성을 향상시키는가

비즈니스 민첩성은 변화하는 시장 환경에 빠르게 대응하고 새로운 기회를 포착하는 기업 능력을 의미합니다. 클라우드는 이러한 민첩성을 대폭 향상시키는 도구로 입증되고 있습니다.

개발부터 배포까지의 사이클 단축

클라우드 네이티브 환경에서는 개발부터 배포까지의 사이클이 크게 단축되어, 기업들이 신규 기능이나 서비스를 훨씬 빠르게 시장에 선보일 수 있게 됩니다. 실제로 클라우드를 효과적으로 활용한 기업들은 신규 기능 출시 속도가 20~40%까지 빨라진 것으로 나타났습니다. 이는 과거 수주일 걸리던 인프라 준비나 배포 과정이 자동화되고, 필요한 자원을 즉시 확보할 수 있기 때문입니다.

실제로 Microsoft Azure PaaS를 도입한 조직들은 애플리케이션 개발 속도를 평균 50% 향상시키고, Oracle Cloud Infrastructure(OCI)를 도입한 조직들은 기존 대비 평균 36% 더 빠르게 신규 제품과 기능을 출시하고 있습니다. 이는 타임투마켓(Time-to-Market) 측면에서 클라우드의 가치를 극명하게 보여줍니다.

탄력적 확장성(Elastic Scalability)을 통한 수요 대응력 강화

필요한 만큼 즉시 자원을 늘리거나 줄일 수 있으므로, 갑작스런 트래픽 폭주나 업무 변화에도 서비스를 중단 없이 유지할 수 있습니다. OCI는 전 세계 50개 이상의 리전과 동일한 글로벌 가격 정책을 통해, 예측 가능성과 지역별 확장을 동시에 보장합니다. 특히 OCI Block Storage는 워크로드 변화에 따라 자동으로 성능과 비용을 조정할 수 있어, 비즈니스 수요에 따른 민첩한 대응이 가능합니다.

포브스 글로벌 2000기업이
2030년까지 클라우드 도입으로
창출할 수 있는 EBITDA 가치

*McKinsey, 2023

3조 (달러)

비즈니스 영역을 퍼블릭 클라우드로
마이그레이션 했을 때
절감할 수 있는 총소유비용(TCO)

*Accenture, 2021

40% (최대)

혁신 가속화와 시도·학습의 민첩성 확보

클라우드 서비스 업체들은 수백 가지의 서비스 카탈로그(AI/머신러닝 API, IoT 플랫폼, 빅데이터 분석도구 등)를 제공하고 있어, 기업이 일일이 기술을 개발하지 않고도 최첨단 기능을 바로 활용해볼 수 있습니다. 이를 통해 새로운 아이디어를 빠르게 실험하고 실패 시에도 손쉽게 자원을 회수할 수 있어 시도와 학습의 속도가 빨라집니다. 실제로 3M Health Information Systems는 AWS를 활용해 개발 파이프라인 구축 시간을 수일에서 10분으로, 애플리케이션 배포 주기를 기존 6주에서 주 1회로 단축하며 혁신 민첩성을 크게 향상시켰습니다.

글로벌 진출을 가속화하는 확장성 확보

전통적 환경에서는 새로운 사업을 시작하거나 진출 지역을 늘릴 때 일일이 서버를 마련하고 데이터센터를 구축해야 했지만, 클라우드에서는 몇 번의 클릭만으로 글로벌 리전에 서비스를 띄울 수 있습니다. 이처럼 글로벌 확장이 쉬워지니 기업이 기민하게 신규 시장을 시험해보고 진입하는 민첩성이 생깁니다. Spotify는 2016년 자체 데이터센터에서 Google Cloud Platform(GCP)으로 전환하여, 글로벌 사용자 증가에 따른 확장성과 운영 효율성을 확보했습니다. 현재 Spotify는 전 세계 180개국에서 5억 명 이상의 활성 사용자를 지원하고 있습니다.

AWS 기반 클라우드 네이티브 전환 시 비즈니스 민첩성 KPI 개선

*AWS, 2022

45%

Microsoft Azure 도입 시 신규 제품 및 기능 출시 시간 단축

*IDC/Microsoft, 2022

30%

효과적인 클라우드 도입을 위한 고려 사항

클라우드를 분명한 혜택을 제공하지만, 모든 기업이 자동으로 그 혜택을 누리는 것은 아닙니다.

실제로 클라우드의 잠재 가치를 100% 실현한 기업은 전체의 약 10%에 불과하며, 약 40%에 달하는 기업은 아직 뚜렷한 가치를 실현하지 못한 것으로 나타납니다. 이는 잘못된 접근 방식이나 사전 준비 부족으로 인해 클라우드 전환이 기대만큼의 성과를 내지 못하는 경우가 많기 때문입니다. 따라서 성공적인 클라우드 도입을 위해서는 몇 가지 핵심 요소를 사전에 고려하고 철저히 대비해야 합니다. 특히 조직 문화와 역량, 데이터 관리, 보안 및 거버넌스, 그리고 AI와의 연계 전략이 중요한 성공 요인입니다.

조직 운영 모델의 전환: 기술을 넘어 구조 혁신으로

클라우드 전환은 기존 인프라 이전을 넘어 조직 운영 방식 전반의 혁신을 요구합니다. 고성능 기업들은 클라우드를 기술과 비즈니스가 함께 진화하는 여정으로 인식하고, 클라우드 서비스 중심의 운영모델로 전환하며 협업적 조직 문화를 구축합니다. 이러한 변화가 중요한 이유는 클라우드가 단순 비용 절감 도구가 아닌 민첩성과 혁신을 가속화하는 전략적 플랫폼이기 때문입니다. 이를 위해 기술 역량 강화와 인재 확보, 경영진의 장기적 리더십과 투자가 필요합니다. DevOps 문화 정착과 관련 전문 인력 양성이 체질 개선의 중심입니다.

데이터 아키텍처와 거버넌스: 확장성과 통합성을 위한 기반

클라우드 가치 실현을 위해서는 데이터 전략이 핵심 기반이 되어야 합니다. 성공적인 기업들은 데이터 품질 관리, 규제 대응, 데이터 자산화를 위한 체계적인 아키텍처와 거버넌스를 갖추고 있습니다. 이는 리스크 대응 수단을 넘어 AI 분석, 자동화, 고객 인사이트 확보의 토대가 됩니다. 클라우드의 진정한 가치는 데이터 활용에 달려 있으며, 특히 멀티클라우드 환경에서는 데이터 흐름과 통제권, 보안까지 고려한 정교한 설계가 필요합니다. 일관된 데이터 환경을 유지하기 위한 자동화 체계 또한 점차 중요해지고 있습니다.

보안과 거버넌스: 제로트러스트부터 FinOps까지

클라우드 환경에서 보안과 거버넌스는 기업의 전략적 역량을 좌우하는 핵심 요소입니다. 클라우드 벤더의 보안 기능만으로는 부족하며, 기업은 제로트러스트 아키텍처, 데이터 격리, 컴플라이언스 대응 등 종합적 보안 체계를 갖추어야 합니다. 이를 통해 고객 신뢰를 확보하고 정보를 안전하게 보호할 수 있습니다. FinOps는 클라우드 비용을 전략적으로 관리하는 데 중요하며, 리소스 태깅, 자동 최적화, 실시간 모니터링으로 비용 효율성과 자원의 유연한 활용이 가능해집니다.

AI와의 통합 전략: 클라우드의 진정한 가치 실현

클라우드와 AI는 더 이상 분리할 수 없는 관계입니다. 생성형 AI 활용을 위해서는 고성능 연산과 방대한 데이터를 처리할 수 있는 유연한 인프라가 필수적입니다. 클라우드는 AI 실행 환경을 제공하며, 기업이 새로운 유즈케이스를 빠르게 실험하고 확산할 수 있게 지원합니다. AI와 클라우드를 함께 설계해야 하는 이유는 AI가 클라우드 투자의 ROI를 높이는 동력이기 때문입니다. 효과적인 통합을 위해서는 파일럿 단계부터 점진적으로 확산하는 전략과 신뢰할 수 있는 AI 거버넌스 체계가 필요합니다.

클라우드는 선택이 아닌 필수, 성장 전략의 중심

클라우드는 초기의 비용 절감 수단을 넘어,
AI 시대의 기업 성장 플랫폼으로 확고히 자리매김했습니다.

경영진은 클라우드를 단순한 IT 인프라 결정이 아닌 사업 전략의 핵심 축으로 인식하고 적극 참여해야 합니다. 중요 애플리케이션을 무엇부터 클라우드로 옮길지, 어떤 신규 디지털 서비스를 클라우드에서 만들어낼지, 우리 조직의 문화를 어떻게 바꿀지에 대한 거시적 안목과 결단이 필요합니다. 전사 차원의 클라우드 비전을 수립하고 각 부문이 함께 움직일 때 비로소 클라우드는 진가를 발휘합니다.

마지막으로 강조할 점은, 클라우드 도입은 곧 AI 도입이라는 것입니다. AI 시대에 경쟁우위를 원한다면 그 토대가 되는 클라우드를 등한시해서는 안 됩니다. 반대로 클라우드를 도입한다면 반드시 AI 활용 계획까지 염두에 두어야 최대 효과를 볼 수 있습니다. 기술 혁신의 가속도는 점점 빨라지고 있고, 시장의 판도 변화도 예측할 수 없을 만큼 급격합니다.

이러한 환경에서 민첩성과 수익성이라는 두 마리 토끼를 잡기 위해, 클라우드는 선택이 아닌 필수적인 성장 플랫폼임을 명심해야 합니다.

클라우드 혁신을 통한 기업의 도약 –
이것이 바로 디지털 전환을 넘어 새로운 시대를 선도하는 열쇠가 될 것입니다.

References

McKinsey & Company. In search of cloud value: Can generative AI transform cloud ROI?, 2023.
McKinsey & Company. How CIOs and CTOs can accelerate digital transformations through cloud platforms, 2020.
Forrester Research. Cloud Maturity Drives Business Success, 2024.
Accenture. 25 Cloud Trends for 2021 and Beyond, 2021.
IDC, The Business Value of Migrating and Modernizing to Microsoft Azure, 2022.
AWS and Known, The Business Value of Cloud Modernization, Commissioned by AWS, January 2022.
IDC, The Business Value of Oracle Cloud Infrastructure, Sponsored by Oracle, September 2023.

Contributors

Ko, Jung-woo | Lee, Ji-hye | Joo, Hye-rim

About Metanet

Metanet is Korea's largest full-stack IT service partner, leading digital innovation through AI and cloud-based solutions. We drive sustainable growth through integrated processes from digital strategy to IT implementation and operations. Our industry-leading expert groups collaborate closely on a unified platform to deliver innovative solutions and optimal support, empowering businesses to grow and strengthen their competitiveness.