SEOUL MY SOUL

aihub SEOUL AI HUB

BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

2026-27

2026-27 서울 인공지능 스타트업 백서

서울 AI 허브 2026-27

서울특별시 SEOUL METROPOLITAN GOVERNMENT

aihub SEOUL AI HUB

서울대학교 SEOUL NATIONAL UNIVERSITY

ENGINEERING 서울대학교공학연구원

ETRI Electronics and Telecommunications Research Institute

서울 인공지능 스타트업 백서

SEOUL MY SOUL

aihub SEOUL AI HUB

BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

서울 AI 허브 소개

주요 연혁
주요 성과
비전 및 역할
주요 사업
서울 AI 허브 입주기업

서울 AI 허브 2026-27

서울 AI 허브 소개

주요 연혁

2026	서울대학교 산학협력단(주관 공학연구원) - ETRI 컨소시엄 운영기관(민간 위탁)
2025	서울 AI 7대 비전(AI Seoul 2025) 선포 강남데이터센터 신규 공간(2,280㎡) 조성
2024	서울 AI 허브 핵심 메인센터 개관 (2021.5. 착공–2024.1. 완공)
2023	서울대학교 산학협력단(주관 AI 연구원) - ETRI 컨소시엄 신규 운영기관(민간 위탁)
2021	육성·지원 AI 기업 누적 매출액 및 투자유치액 각 2000억원 초과 달성
2020	국민대학교 산학협력단 - ETRI 컨소시엄 운영기관 (민간 위탁)
2019	허브 AI 기업 지원 공간 추가 조성
2017	KAIST 산학협력단-(주)모두의연구소 컨소시엄 최초 운영기관(민간 위탁)

주요 성과

554+ 개사 — AI 기업 육성·지원

6,263 억원 — 누적 매출

5,797 억원 — 투자 유치

7,104 명 — 인재 양성

6,387 명 — 고용 규모

약 **1.5** 조원 — 기업 가치

※ 2026년 하반기 기준

비전 및 역할

서울 AI 허브
서울시가 조성한 대한민국 대표 AI 혁신 거점

2017년 개관한 서울 AI 허브는 AI 스타트업의 성장부터 산업 AX, 글로벌 협력,
전문인재 양성까지 연결하는 AI 산업 혁신의 핵심 거점입니다.
기술 실증과 사업화, 투자 및 해외 진출을 지원하고
'서울 AI 테크시티' 조성을 중심으로 AI 산업 생태계를 확장해 나갑니다.


메인센터 개관식 (2024.5)


국가 AI 연구거점 개소식 (2024.10)


양재 AI 미래융합혁신 특구 지정 (2024.11)


서울 AI 7대 비전 선포 AI SEOUL 2025 (2025.2)


서울AI 허브 출범 10주년
글로벌 AI 혁신 거점으로 도약 (2027)


산업 AX 혁신사업 본격 추진 및 성과 창출 (2026.11)


서울 산업 AX 혁신센터 출범 (2025.11)

주요 사업

산업 AX 혁신

AI 전환·기술 실증·사업화 및 산·학·연·관 협력과 공동연구 지원

AX 올인원 패키지
소상공인 AI 전환(AX) 지원사업
AX 오픈이노베이션 프로그램
도시 문제 해결형 AX 챌린지
AI Seoul Fellow
AI 반도체 설계 자동화(EDA) 툴 구축 지원
카이스트 AI대학원 연계 산학협력 공동연구

스타트업 성장

AI 스타트업의 공간·인프라·투자·경영·홍보 및 네트워크 지원

서울 AI 허브 입주·멤버십 프로그램
GPU 인프라 지원
투자 연계 지원 프로그램(IR 액셀러레이션)
서울 AI 허브 브랜딩
허브 소속 기업 네트워킹
AI 스타트업 BPO 경영지원 헬프데스크

글로벌 협력

글로벌 기술·연구·비즈니스 협력 및 해외 진출 지원

글로벌 AI 런웨이
글로벌 공동연구 협력
AX 전략 파트너십(글로벌 빅테크 센터)

AI 인재 양성

AI 기술·경영 전문인재 및 미래인재 양성

AI+X 교육
AI Engineering Masterclass
AI 특성화고 연계 인재양성 프로그램
AI 반도체 설계 실무 역량 강화 과정
AI 반도체 설계 전문 엔지니어 양성 과정
카이스트 AI대학원 연계 최고급 인재양성 과정

※ 주요 사업은 2027년 추진 예정 사업 기준이며
세부 내용은 최종 사업계획에 따라 변경될 수 있습니다.

서울 AI 허브 메인센터 입주기업

네이션에이	생성형 AI, 멀티모달 AI
넥스트페이먼츠	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 엣지 AI·온디바이스 AI
피아스페이스	비전-언어 모델(VLM), 멀티모달 AI, AI 보안·위협탐지
하이퍼엑셀	LLM 추론 특화 AI 반도체·서버 솔루션

서울 AI 허브 산업 AX 혁신센터 입주기업

그라운드원	비전 기술·공간정보 기반 3차원 공간 DX·BIM 솔루션
디엑스알	컴퓨터비전(CV), 로보틱스·자율주행 AI, AI, 비전, 로보틱스
블라스트	지식베이스·LLM 기반 RAG 솔루션
워프스페이스	대규모언어모델(LLM), 멀티모달 AI, 자연어처리(NLP)
퍼슬리	대규모언어모델(LLM), AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인
호미에이아이	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, AI 경량화·최적화

서울 AI 허브 한국교총회관 입주기업

넥스톰	AI 에이전트 · 멀티에이전트 시스템, 데이터 엔지니어링 · 데이터 파이프라인, 예측 · 분석 모델링
더미라클소프트	생성형 AI 기반 문서 관리 솔루션
디자인드에이아이	AI API·SDK, 엣지 AI·온디바이스 AI, 풀스택 AI 소프트웨어 프레임워크
딥카디오	대규모언어모델(LLM), 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 예측·분석 모델링
보다비	자연어처리(NLP), 음성인식·합성(STT/TTS), 예측·분석 모델링
에이아이지먼트	생성형 AI, 대규모언어모델(LLM), AI 에이전트·멀티에이전트 시스템
오픈랩소디	대규모언어모델(LLM), AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인
온잇코리아	데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 추천시스템, 예측·분석 모델링
일만백만	생성형 AI, AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 멀티모달 AI
큐빅	데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, AI API·SDK, 프라이버시 보호 AI

서울 AI 허브 한국교총회관 입주기업

테이아	생성형 AI, AI 경량화·최적화
팀에브리웨어	자연어처리(NLP), 컴퓨터비전(CV), 예측·분석 모델링
파이프트리	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 멀티모달 AI, 예측·분석 모델링
페이엔진	대규모언어모델(LLM), AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 예측·분석 모델링
포레스트잘란	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 예측·분석 모델링
플라스크	생성형 AI, AI 에이전트·멀티에이전트 시스템
피직스심랩	데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 로보틱스·자율주행 AI
피플즈리그	엣지 AI·온디바이스 AI, 로보틱스·자율주행 AI

서울 AI 허브 희경빌딩 입주기업

가이아비티	생성형 AI, AI 에이전트 · 멀티에이전트 시스템, 예측 · 분석 모델링
누리에에이아이	생성형 AI, AI 에이전트 · 멀티에이전트 시스템, AI API · SDK
더블유닷에이아이	생성형 AI, AI API · SDK, 예측 · 분석 모델링
더플랜지	생성형 AI, 음성인식 · 합성(STT/TTS), 추천시스템
델토이드	생성형 AI, AI API·SDK, 예측·분석 모델링
디어젠	AI 기반 신약 발굴 플랫폼
라이트웨이트	생성형 AI, AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 멀티모달 AI
랜식	혈당·건강데이터 기반 AI 만성질환 관리 플랫폼
루커스	대규모언어모델(LLM), 엣지 AI·온디바이스 AI, AI 하드웨어 임베딩
리메릭	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 예측·분석 모델링
마이공사	비전-언어 모델(VLM), AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 추천시스템
마일코퍼레이션	대규모언어모델(LLM), AI 에이전트·멀티에이전트 시스템
바이브에이아이	생성형 AI, AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인
바이브존	멀티모달 AI, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 예측·분석 모델링
브이다임	비전-언어 모델(VLM), AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 로보틱스·자율주행 AI

* 2026년 하반기 기준

서울 AI 허브 희경빌딩 입주기업

블랙후즈	AI 기반 고객 심층 인터뷰 솔루션
비드래프트	대규모언어모델(LLM), AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, AI 반도체·GPU 가속
스튜디오프리윌루전	AI 에이전트 · 멀티에이전트 시스템, 컴퓨터비전(CV)
스트럭텀	문서 AI 기반 AI 어시스턴트 솔루션
슬링	대규모언어모델(LLM), 멀티모달 AI, 추천시스템
쓰리알이노베이션	멀티모달 AI, AI API·SDK, 엣지 AI·온디바이스 AI
시티아이랩	MLOps, 컴퓨터비전(CV)
아이디씨티	엣지 AI·온디바이스 AI, 예측·분석 모델링, AI 보안·위협탐지
아이티앤알	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 도메인 지식 기반의 근거 중심 AI 에이전트
에스앤이컴퍼니	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 컴퓨터비전(CV), 예측·분석 모델링
에이브노틱스	데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 로보틱스·자율주행 AI, AI 기반 해상 상황인식·멀티센서 정보융합
에이아이구루	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 예측·분석 모델링
에이아이링고	대규모언어모델(LLM), 음성인식·합성(STT/TTS), AI를 활용한 법률 및 특허 번역
에이아이스타	데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 추천시스템, 예측·분석 모델링
에픽카	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 엣지 AI·온디바이스 AI, 컴퓨터비전(CV)
오노마에이아이	생성형 AI, 비전-언어 모델(VLM), 멀티모달 AI
온더플라이	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 프라이버시 보호 AI, AI 보안·위협탐지
온투원	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 온톨로지 및 지식그래프 기반 추론
완드	생성형 AI, 멀티모달 AI, AI 검색·정보 추출
위시	대규모언어모델(LLM), 비전-언어 모델(VLM), AI 에이전트·멀티에이전트 시스템
이네이블러	AI 비전 검사 MLOps·피지컬 AI 플랫폼
이어가다	AI 기반 메타데이터 생성·숏폼 콘텐츠 제작·유통 자동화 솔루션
인포플라	비전-언어 모델(VLM), AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 멀티모달 AI
제론엑스	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 멀티모달 AI, 예측·분석 모델링
코어스파크	비전-언어 모델(VLM), 멀티모달 AI, 엣지 AI·온디바이스 AI
튜닙	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 자연어처리(NLP), AI 보안·위협탐지

서울 AI 허브 희경빌딩 입주기업

퍼스널에이아이	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 엣지 AI·온디바이스 AI, 프라이버시 보호 AI
평행공간	멀티모달 AI, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 컴퓨터비전(CV)
퓨핀	비전-언어 모델(VLM), AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인
하와이컴퍼니	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 추천시스템, 예측·분석 모델링

서울 AI 허브 하이브랜드 입주기업

그레이비랩	대규모언어모델(LLM), 예측 · 분석 모델링
넷록스	대규모언어모델(LLM), AI 경량화 · 최적화, 엣지 AI · 온디바이스 AI
뉴로플로우	대규모언어모델(LLM), 비전-언어 모델(VLM), 예측 · 분석 모델링
레졸루션	비전-언어 모델(VLM), 컴퓨터비전(CV), 로보틱스·자율주행 AI
마고	음성 AI 워크플로우 솔루션
별따러가자	엣지 AI·온디바이스 AI, 예측·분석 모델링, AI 보안·위협탐지
비스타로보틱스	컴퓨터비전(CV), 로보틱스·자율주행 AI
어스앤테크	멀티모달 AI, 예측·분석 모델링, 기상·기후 AI 예측
어텐션랩	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 엣지 AI·온디바이스 AI, 예측·분석 모델링
에어로로보틱스이노베이션	비전-언어 모델(VLM), AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 멀티모달 AI
웨스트문	데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 엣지 AI·온디바이스 AI, 컴퓨터비전(CV)
이너큐브	엣지 AI·온디바이스 AI, 예측·분석 모델링
인터그래비티	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 예측·분석 모델링, 로보틱스·자율주행 AI
콘티고	인사전략 의사결정 지원 AI 에이전트
클레버러스	비전-언어 모델(VLM), AI 경량화·최적화, 엣지 AI·온디바이스 AI
트리니오	AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, 자연어처리(NLP)
틸다	엣지 AI·온디바이스 AI, 예측·분석 모델링, 강화학습 기반 최적제어
파이미디어랩	AI 기반 온디바이스 카메라 솔루션
펄크럼테크놀로지스	생성형 AI, 대규모언어모델(LLM), AI 에이전트·멀티에이전트 시스템
포뮬라엑스	생성형 AI, AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 멀티모달 AI

* 2026년 하반기 기준



TABLE OF CONTENTS

14 **AI+공공·스마트시티**
바이브에이아이(VibeAI)
별따러가자(Star Pickers)
시티아이랩(CITYEYELAB)
아이디씨티(IDCITI)
위시(WISH)
피아스페이스(PIASPACE)

28 **AI+교육·HR**
그레이비랩(Gravylab)
슬링(Sling)
쓰리알이노베이션(3R Innovation)
페이엔진(Payengine)
하와이컴퍼니(HOWHY COMPANY)

40 **AI+금융·핀테크**
보다비(VODABI)
포레스트잘란(Forest Jalan)

46 **AI+농업·푸드테크**
에스앤이컴퍼니(SnE Company)
파이프트리(Paiptree)
퓨핀(Pupin AI)

54 **AI+모빌리티·물류**
누리에에이아이(NURIE AI)
에픽카(Eficar)
온잇코리아(ONITKOREA)



62 **AI+보안·안전**
뉴로플로우(Neuroflow)
에이브노틱스(AIVeNautics)
온더플라이(OnTheFly AI)
웨스트문(WESTMOON)
클레버러스(CLEVERUS)
튜닙(TUNiB)
퍼스널에이아이(Personal AI)

78 **AI+유통·커머스·마케팅**
넥스트페이먼츠(NEXTPAYMENTS)
에이아이지먼트(Algement)
펄크럼테크놀로지스
(Fulcrum Technologies)
포뮬라엑스(FormulaX)
플라스크(PLASK)

90 **AI+제조·로봇**
넥스톰(NEXTORM)
디엑스알(DXR)
레졸루션(Rexolution)
비드래프트(Vidraft)
비스타로보틱스(Bstar Robotics)
에어로로보틱스이노베이션
(Aero Robotics Innovation)
에이아이구루(AIGuru)
트리니오(Trinio)
팀에브리웨어(Team Everywhere)
평행공간(Parallel Space)
피직스심랩(Physics Sim Lab)
피플즈리그(People's League)

116 **AI+콘텐츠·미디어**
네이션에이(NationA)
더플랜지(The Plan G)
라이트웨이트(Lightweight)
마이공사(MYGONGSA)
바이브존(Vibezone)
브이다임(Vdigm)
스튜디오프리윌루전
(STUDIO FREEWILLUSION)
오노마에이아이(Onoma AI)
워프스페이스(Warp Space)
일만백만(10k1M.ai)
테이아(Theia)



140 **AI+헬스케어·바이오**
가이아비티(GAIA-BT)
델토이드(DELTOID)
딥카디오(DeepCardio)
루커스(LUKUS)
제론엑스(GeronX)
퍼슬리(Persly)

154 **AI+환경·에너지**
어스앤테크(Earth & Tech)
어텐션랩(Attention Lab)
에이아이스타(AI Star)
이너큐브(Innercube)
코어스파크(CoreSpark)
틸다(Tilda)

168 **AI+기타**
넷록스(Netlox)
더블유닷에이아이(W.AI)
디자인드에이아이(DesignedAI)
리메릭(Lymeric)
마일코퍼레이션(Mile Corporation)
아이티앤알(iTNR)
에이아이링고(AILingGO)
오픈랩소디(OpenRhapsody)
온투원(ONTONE)
완드(Wand)
인터그래비티(INTERGRAVITY)
인포플라(Infofla)
큐빅(CUBIG)
호미에이아이(HOMI AI)

BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

서울 AI 허브 2026-27

AI + 공공·스마트시티

바이브에이아이(VibeAI)
별따러가자(Star Pickers)
시티아이랩(CITYEYELAB)
아이디씨티(IDCITI)
위시(WISH)
피아스페이스(PIASPACE)

vibeai.ai

바이브에이아이, 도시 경쟁력을 데이터로 읽고 실행 방안까지 제시

바이브에이아이는 소셜 빅데이터와 생성형 AI, 데이터 분석 기술을 활용해 도시와 지역의 특성을 지표화하고 이를 바탕으로 의사결정과 지역 활성화 방안까지 제시하는 도시 특화 AI 에이전트를 개발하고 있다.

도시의 '바이브'를 데이터로 바꾸는 AI 에이전트

바이브에이아이의 대표 서비스 '바이브책(VibeCheck)'은 도시와 지역의 분위기, 소비와 방문 흐름 등을 데이터로 분석해 경쟁력 지표를 만들고 지역 활성화 방안을 제시하는 AI 에이전트다.

지자체나 기업이 직접 데이터를 모으고 분석하는 데 드는 시간과 인력을 줄이고 분석 결과를 실제 정책과 사업 계획에 활용할 수 있도록 지원한다.

바이브책은 소셜 빅데이터를 수집한 뒤 AI로 지역과 산업의 특성을 분석하고 이를 지표로 전환한다. 이후 분석 결과를 바탕으로 지역 활성화와 마케팅, 사업 전략 등에 활용할 수 있는 실행 방안을 제안한다.

바이브에이아이는 이 과정을 '데이터 통합→AI 기반 분석→데이터 기반 실행(Aggregating Data→Analyzing with AI→Acting with Data)'로 설명한다.



대기업 협업 · 해외진출 · TIPS 선정

핵심에는 자체 온톨로지 기반 자연어 처리 기술이 있다. 키워드 분석과 피어슨 상관관계 분석을 결합해 단순한 언급량을 넘어 지역과 소비, 방문 목적 등 여러 요소 사이의 관계를 파악하고 도시와 산업의 특성을 세밀하게 분석한다.

바이브에이아이는 지난 2년간 캐나다 온타리오주 100개 도시와 약 2만개 지역에서 200만건 규모의 현장 데이터를 확보했다. 이를 바탕으로 지역별 특성과 경쟁력 요소를 분석하고 데이터가 축적될수록 결과를 정교하게 만드는 구조를 구축했다.

국내에서는 유통과 제조 대기업의 유통·마케팅 조직을 중심으로 사업을 확대하고 있다. 2026년에는 국내 대기업 유통 현장에서 AX 실증사업을 진행하며 도시와 상권 분석 기술을 실제 산업 현장에 적용하고 있다.

해외에서는 캐나다 지자체 경제개발 부서를 주요 시장으로 삼고 있다. 반복적인 데이터 수집과 분석 업무를 AI로 줄이고 지역경제 활성화 전략 수립에 필요한 정보를 구독형 SaaS로 제공한다. 현재 캐나다 지자체 1곳과 정식 계약을 체결했으며 다른 1곳과는 PoC를 진행하고 있다.

도시 분석 넘어 지역 활성화 AI 에이전트로 확장

바이브에이아이는 2026년 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정됐다. 같은 해 서울 AI 허브 AX 지원사업과 문화체육관광부 초기관광벤처 사업, 중소벤처기업부 산학연 콜라보(Collabo) R&D 사업에도 선정되며 기술 고도화와 사업화를 이어가고 있다.

대기업과의 협업도 늘리고 있다. 국내 유통 현장에서 AX 실증사업을 진행하고 있으며 SVC 서울(Seoul) 오픈이노베이션에도 선정됐다. 앞서 2025년에는 '컴 업 인(COME UP in) 세종 창업한마당' IR 피칭대회에서 우승했고 창업진흥원 프리팁스 시드트랙 최우수 수행기업으로 선정됐다.

해외에서는 캐나다 지자체와 계약을 체결해 매월 반복 매출이 발생하는 SaaS 모델을 확보했다. 다른 도시와도 PoC를 진행하며 북미 지자체 시장에서 레퍼런스를 쌓고 있다.

투자 단계는 시드로 최근 1년간 2억원을 유치했으며 누적 투자유치 금액도 2억원이다. 확보한 자금은 제품 고도화와 현지 고객 확보, 산업별 적용 범위 확대에 활용할 계획이다.

vibeAI

기 업 명	바이브에이아이(VibeAI)
대표자명	홍준호(June H Hong)
설립연도	2024년
투자단계	Seed
주요제품	바이브책(VibeCheck)
사업분야	AI+공공·스마트시티
기술분야	#생성형 AI #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인
주요성과	TIPS 선정, 대기업 협업, 해외진출
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #투자유치
도입단계	실증 진행 가능, 상용화, 해외 확장
타깃시장	국내 유통·제조 대기업 유통·마케팅 부서, 캐나다 지자체 경제개발 부서

star-pickers.com

별따러가자, 안전하고 지속 가능한 모빌리티 환경 구축

공공실증 대기업 협업 투자유치 해외진출 TIPS 선정

모빌리티는 항상 우리의 삶과 함께 하고 있다. 누군가에게는 일상생활에 도움이 되는 이동 수단으로 또 누군가에게는 생업을 위한 파트너로 존재한다. 하지만 동시에 '위험 운전으로 인한 교통사고', '불필요한 탄소 배출'과 같은 문제를 안고 있기도 하다. 별따러가자는 이러한 문제의 해결을 통해 모빌리티가 가진 가치를 지키고 안전한 모빌리티 환경을 만들어 나가기 위해 노력하고 있다.

AIoT 모션 센서 기반 '돌봄 서비스'로 소중한 생명 지킨다

사고 상황의 정확한 판단이 어려워 불필요한 출동 건수가 많아지면 그만큼 사회적 비용의 손실이 커지게 된다. 하지만 사고 상황에 대한 소극적인 판단으로 중대 사고 상황임에도 구급 출동을 하지 않으면 사망 사고로 이어질 수 있다.

이런 가운데 별따러가자(Star Pickers)는 AI·IoT 기반 모빌리티 안전 플랫폼 기업으로 운전습관 분석 및 안전점수를 제공해 중대 교통사고의 발생 원인을 찾아 예방하는 것은 물론 사고 재확인 모델을 통해 사고의 경중을 정확하게 파악해 오출동 예방으로 사회적 편익 증대에 기여하고 있다.

별따러가자의 서비스는 모션센서와 AI 기술을 활용한다. 사고 발생시 구조가 필요한 상황인지 먼저 판단하고 보호자와 관리기관에 신속히 알림을 보낸다. 주행 데이터를 바탕으로 도로의 위험 요인도 함께 분석하기 때문에 이동약자의 사고 예방과 안전관리에 활용할 수 있다.

별따러가자는 AI모빌리티 돌봄 서비스를 제공하고 있다. 이 서비스는 지자체 및 공공기관의 안전이나 복지 담당기관이 구매해 이륜차 및 보장구 사용 고령자나 장애인들을 대상으로 사고 발생시 보호자 또는 지자체 관제센터를 통해 실시간으로 알림을 제공한다. 이를 통해 사고 후 방치로 인한 사망을 줄일 수 있는 것이 회사측 설명이다.

별따러가자의 AI모빌리티 돌봄 서비스에는 주행습관 및 사고 발생시 자동 신고부터 안전점수 관리를 통한 금융 혜택까지 제공하는 앱인 '라이더로그', 관제 및 차량·운전자 관리 기능 '차량관제 시스템', 별도의 센서없이 GPS로만 이루어지는 주행습관 분석 솔루션 '휠리' 등이 있다.

AI모빌리티 돌봄 서비스는 카메라 등을 사용하지 않아 데이터 소모량이 적고 판단이 매우 빠르며 AI를 통한 정밀 판단으로 행정력의 낭비를 줄일 수 있다. 또 플러그앤 플레이 방식으로 빠른 도입이 가능하고 타 경쟁 서비스 대비 기술력이 높고 저렴하며 다양한 스마트시티 프로그램과 연동됨은 물론 빅데이터 분석으로 활용도가 매우 높다.

실제 AI모빌리티 돌봄 서비스는 농어촌 지역에서 이륜차 사고 방치로 인한 사망률이 증가하면서 실시간 사고 알림 서비스 및 도로 빅데이터 분석을 위해 도입되고 있다.

또 전동보장구 편의 도시(무장애) 건설을 위한 일환으로 실시간 사고 알림 및 도로 불편 데이터 수집을 위해 활용하고 있다.

별따러가자는 향후 렌탈 이륜차 예약·관리 통합 플랫폼을 내놓을 계획이다. 특히 아날로그 수준의 업계들이 AI전환(AX)해 효율성이나 다양한 부가가치를 얻을 수 있도록 할 예정이다.

회사는 국내에서는 관련 협회나 기업, 해외에서는 동남아시아 관광 지역을 우선적으로 타깃해 비즈니스를 전개해 나갈 것이라고 밝혔다.

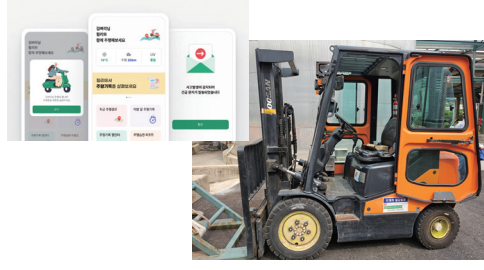
거대 AI 기반 예약-관리 플랫폼 기업으로 도약

별따러가자는 지난 2022년 TIPS에 선정됐으며 지금까지 14억7500만원을 투자 유치했다. 이러한 성과를 토대로 예산군, 은평구, 강남구, 경북TS 등 모빌리티 안전 분야 및 호반건설, KT, 카카오모빌리티 등 모빌리티 안전분야에서 비즈니스 결실을 맺었으며 해외의 경우 동남아시아에서 관광지 이륜차 렌탈 관리 등의 성과를 이뤄냈다.

별따러가자는 앞으로 국내 사업 확장을 진행하며 해외 서비스 런칭을 목표로 하고 있다. 국내는 많은 지자체들과 스마트시티 사업으로 사람들의 생명을 구하고 도로 정비에 도움을 줄 방침이며 또 더 많은 지자체들이 도입할 수 있도록 준비해 안정적인 매출 구조를 만들어갈 것이라고 회사는 밝혔다.

여기에 더해 해외 시장에서는 이륜차 렌탈관리 서비스를 확장해 각종 관광지의 이륜차 렌탈 업계로 확장해 나갈 계획이다. 이에 인도네시아 발리를 필두로 동남아시아 시장으로 지속 확장하고 유럽, 북미 등으로 확장해 나갈 예정이다.

특히 글로벌 사업을 통해 거대 AI 기반 예약-관리 플랫폼으로 성장해 나가겠다는 목표를 세워 놓고 있다.



휠따러가자

기 업 명	별따러가자(Star Pickers)
대표자명	박추진·김경목(ChooJin Park·Kyungmok Kim)
설립연도	2020년
투자단계	Pre-A
주요제품	AI모빌리티 돌봄 서비스
사업분야	AI+공공·스마트시티
기술분야	#엣지 AI·온디바이스 AI #예측·분석 모델링 #AI 보안·위협탐지
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 공공실증, 대기업 협업, 해외진출
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #투자유치
도입단계	국내 사업 확장
타깃시장	지자체 및 공공기관 이동약자 모빌리티(전동보장구·이륜차·농기계 등) 실시간 안전 관리 서비스가 필요한 곳

공공실증 대기업 협업 TIPS 선정

cityeyelab.com

시티아이랩, AI 영상분석 기반 도로 위 모빌리티 데이터 자동 수집

CCTV 영상에서 교통 데이터 자동 분석하는 '시티아이'

시티아이랩의 대표 제품 '시티아이(CITY.EYE)'는 녹화영상과 실시간 영상 등 다양한 영상 데이터를 입력하면 차량과 교통 흐름에 관한 모빌리티 데이터를 자동으로 분석하는 도로교통정보 수집 솔루션이다.

지자체와 공공기관, 민간 엔지니어링 기업 등이 교통 현황을 파악하고 필요한 데이터를 확보하는 데 활용할 수 있다.

핵심은 AI 기반 영상분석 기술이다. 기존 CCTV와 카메라에서 확보한 영상을 컴퓨터비전 기술로 분석해 도로 위 차량과 이동 정보를 모빌리티 데이터로 변환한다.

별도의 센서나 새로운 데이터 수집체계를 구축하기보다 기존 영상 인프라를 활용할 수 있다는 점도 특징이다. 녹화영상뿐 아니라 실시간 영상도 분석할 수 있어 현장 상황과 사업 목적에 맞춰 적용할 수 있다.

실제 도로교통 현장에서도 기술이 활용되고 있다. 회사측에 따르면 한국도로공사의 전국 약 9500개 CCTV에서 모빌리티 데이터를 분석하는 데 시티아이가 활용되고 있다.

적용 영역은 교통에서 산업안전으로도 넓어지고 있다. 2025년에는 현대건설 본사에서 전기차 화재감지 시스템 PoC를 진행하며 영상분석 기술의 재난·안전 분야 활용 가능성을 검증했다.

시티아이랩은 AI 영상분석 기술을 기반으로 녹화·실시간 영상에서 다양한 모빌리티 데이터를 자동으로 추출하는 '시티아이'를 개발해 도로교통 데이터 수집과 분석을 지원하고 있다.

시티아이랩은 교통과 재난안전 분야의 지식재산권도 보유하고 있다. 이를 바탕으로 모빌리티 데이터 수집뿐 아니라 산업 현장의 안전을 지원하는 영상분석 솔루션으로 기술 적용 범위를 확대하고 있다.

모빌리티 데이터 넘어 산업안전 영상분석으로 확장

시티아이랩은 TIPS 선정과 공공실증, 대기업 협업을 통해 기술과 사업성을 검증해 왔다. 회사측에 따르면 2025년 매출은 전년 대비 200% 이상 성장했다.

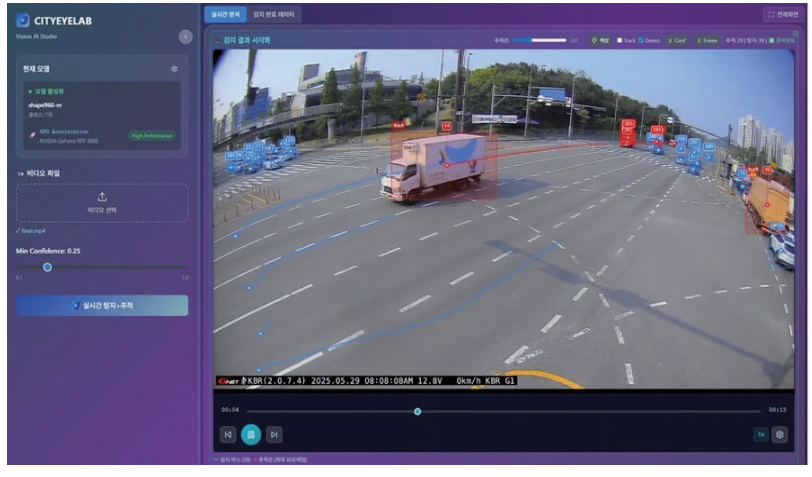
서울 AI 허브에서는 입주공간과 실증사업 지원을 활용하며 사업 기반을 넓혔다. 현재 제품은 실증과 상용화를 거쳐 고도화 단계에 있으며 공공기관과 지자체뿐 아니라 대기업과 중견기업 등으로 고객 범위를 확대하고 있다.

앞으로는 도로교통 분야에서 확보한 영상분석 기술과 운영 경험을 산업안전 분야로 확장할 계획이다. 다양한 현장 영상에서 필요한 정보를 자동으로 추출하고 재난·안전 상황을 분석하는 솔루션을 고도화한다.

향후 5년간 매출 100억원 이상과 전국 모빌리티 데이터 수집 분야 시장 점유율 1위를 목표로 사업을 확대할 예정이다.

CITYEYELAB

기 업 명	시티아이랩(CITYEYELAB)
대표자명	정종우(Jongwoo Jung)
설립연도	2021년
투자단계	Pre-A
주요제품	시티아이(CITY.EYE)
사업분야	AI+공공·스마트시티
기술분야	#MLOps #컴퓨터비전(CV)
주요성과	TIPS 선정, 공공실증, 대기업 협업
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #공동 R&D
도입단계	실증 진행 가능, 상용화, 고도화
타깃시장	지자체·공공, 모빌리티·산업안전



공공실증 대기업 협업 TIPS 선정

idciti.com

아이디씨티, GPS 끊기는 터널·지하공간에 위치정보 연결

아이디씨티는 별도의 전용 단말이나 앱 없이 기존 차량 내비게이션과 스마트폰, GNSS 수신기를 그대로 활용할 수 있는 위치정보 인프라 솔루션 'uGPS'를 통해 GPS 음영지역에서도 위치정보가 이어지도록 지원하고 있다.

GPS 음영지역에서도 기존 내비게이션 그대로 쓰는 'uGPS'

아이디씨티의 대표 솔루션 'uGPS'는 터널과 지하도로, 지하주차장 등 기존 GPS가 수신되지 않는 공간에서도 차량과 스마트폰이 위치정보를 지속적으로 사용할 수 있도록 하는 인프라형 위치서비스다.

주요 고객은 도로·철도·공항 등 공공 인프라 운영기관과 내비게이션·모빌리티 기업, 물류·산업시설 운영기업이다. uGPS를 구축하면 터널 진입 이후에도 기존 위치기반 서비스를 연속적으로 이용할 수 있어 운전자 편의뿐 아니라 교통관리와 긴급구조, 안전관제 등의 기반으로 활용할 수 있다.

차별점은 기존 GPS 생태계를 그대로 활용한다는 데 있다. BLE나 UWB 기반 별도 측위시스템과 달리 전용 단말이나 신규 앱을 설치하지 않고 기존 차량 내비게이션과 스마트폰, GNSS 수신기를 활용할 수 있어 도입 부담을 낮췄다.

장거리 터널과 고속주행 환경에 대응할 수 있도록 설계한 것도 특징이다. 도로 인프라에서 필요한 운영 안정성과 확장성을 확보하고 위치정보 제공을 교통관제와 재난·안전 대응, 긴급구조, 물류, 자율주행 등 다양한 서비스와 연결하는 방향으로 사업을 확대하고 있다.

실제 도로에서의 적용 사례도 확보했다. 아이디씨티는 한국도로공사와 고속도로 터널에서 주행 중 위치정보와 내비게이션 연속성을 검증했으며 포항~영덕 고속도로 청하터널 약 2.7km 구간 등에 uGPS를 적용했다.

서울 남산1호터널과 인천스타트업파크 지하주차장에서도 실증을 진행했다. 잠실 광역환승센터에서는 버스 도착정보 오차를 최대 약 600초에서 14초 수준으로 개선한 사례를 확보했다고 회사는 밝혔다.

현재는 터널을 넘어 지하도로와 주차장, 공항, 물류시설 등으로 적용 범위를 넓히고 있다. 위치정보 인프라 구축과 함께 설계·시공·운영·유지보수까지 포함한 사업모델을 제공하고 있다.

관련 지식재산권도 확보했다. 아이디씨티는 국내외 특허 11건을 등록했으며 10건을 추가 출원한 상태다.

국내 도로 레퍼런스 기반으로 중동·유럽 시장 확대

아이디씨티는 2022년 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정됐다. 2025년에는 한국도로공사 입찰 사업을 수주해 수행했고 같은 해 4월 시리즈A 투자를 유치했다.

누적 투자유치 금액은 약 20억원이다. 2025년에는 TTA 시험인증대상 대상을 수상하고 코리아(KOREA) LBS 스타트업 챌린지 최우수상도 받았다.

2026년에는 국토교통부 AX 스프린트 사업에 선정되며 공공 인프라 분야에서 AI와 위치정보 기술의 적용 범위를 확대하고 있다.

향후 국내에서는 고속도로 터널에서 확보한 레퍼런스를 바탕으로 지하도로와 철도, 공항, 대형 주차장 등으로 사업을 넓힌다. 공공사업 중심의 고객 기반을 모빌리티와 물류, 스마트팩토리, 자율주행 등 민간 산업으로 확장하는 것도 주요 전략이다.

제품도 터널 중심 위치정보 솔루션에서 지하·실내 공간을 아우르는 PNT 인프라 플랫폼으로 고도화한다. 멀티(Multi)-GNSS와 정밀 위치보정 기능을 강화하고 AI 영상분석과 센서 데이터를 결합한 안전관제 서비스, 위치기반 제품군 'u트랙커(Tracker)' 등으로 포트폴리오를 확대한다.

해외에서는 중동과 유럽을 중심으로 현지 파트너를 확보하고 있다. 사우디아라비아와 아랍에미리트(UAE)에서 파트너사와 PoC를 추진하고 있으며 체코와 영국 등 유럽 기업과도 공동사업을 논의하고 있다. 일본과 동남아시아도 해외 진출 후보 시장이다. 현지 인프라 기업과 시스템통합(SI) 파트너를 통해 PoC와 공동사업을 추진하고 구축·유지보수까지 담당하는 현지 파트너십을 마련해 수출형 사업모델을 구축할 방침이다.

아이디씨티는 장기적으로 단일 장비 판매를 넘어 위치추적과 안전관제, 정밀 시각동기 등 연관 서비스를 결합한 위치정보 인프라 사업자로 성장하는 것을 목표로 한다.



IDCITI Connecting Everywhere

기 업 명	아이디씨티(IDCITI)
대표자명	류지훈(Jihoon Ryoo)
설립연도	2020년
투자단계	Series A
주요제품	uGPS·u트랙커(uTracker)
사업분야	AI+공공·스마트시티
기술분야	#엣지 AI·온디바이스 AI #예측·분석 모델링 #AI 보안·위협탐지
주요성과	TIPS 선정, 공공실증, 대기업 협업
협업유형	#PoC·실증 #해외진출 #기술도입
도입단계	상용화, 고도화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	국내 건설사 신규사업 부서

wish.global

위시, AI·VLM 이중 분석 기반 CCTV 관제 효율 '업'

산업·공공 현장의 CCTV 관제는 다수의 영상을 지속 확인해야 하는 업무로 관제 인력의 피로가 높고 위험 상황을 놓치거나 오판할 가능성도 있다. 이에 위시는 AI 기반 CCTV 영상으로 실시간 분석과 함께 위험 이벤트를 자동 탐지하는 솔루션을 제공하고 있다.

AI로 탐지하고 VLM으로 검증까지

산업현장 안전관리, 공공시설 보안관제, 수처리·전력 설비 감시 등 실시간 감지가 중요한 업계에서 최근 AI를 활용하는 사례가 증가하고 있다.

AI 기능을 통해 영상을 실시간 분석함으로써 관제 인력의 피로도를 줄여주기 때문이다. 다만 위험 상황을 놓치거나 오판할 가능성도 있어 이를 줄이는 것이 중요~로 떠오르고 있다.

이에 위시는 GPU 딥러닝 기반 탐지와 시각언어모델(VLM) 검증을 결합한 AI 영상분석 기반 CCTV 이벤트 관제 소프트웨어 '위바(WiVA)'를 제공한다. IP 카메라 영상을 GPU 기반 딥러닝으로 실시간 분석해 위험 이벤트를 자동 탐지하고 VLM으로 한 번 더 검증하는 이중 분석 구조 설계로 오탐의 가능성을 줄인 것이 핵심이다.

주요 기술은 GPU 딥러닝 기반 실시간 영상분석, 시각언어모델(VLM) 2차 검증, 자연어 기반 이벤트 정의 확장, 표준 프로토콜 연동이다.

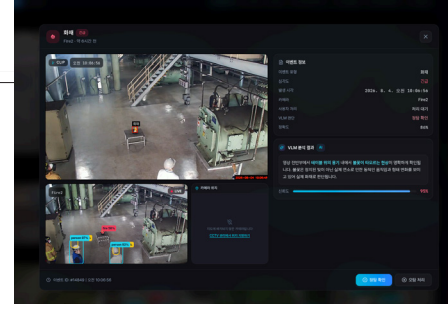
엔비디아 딥스트림 소프트웨어 개발 키트(NVIDIA DeepStream SDK) 기반 파이프라인을 통해 다중 카메라 영상을 실시간으로 처리하고 화재·연기·침입 등 16종의 위험 이벤트를 1차로 탐지하면 해당 이벤트를 VLM으로 재분석해 실제 상황 여부를 판단하고 판정 근거와 신뢰도를 제공해 오탐을 줄인다.

자연어를 활용해 감시 범위도 확장할 수 있다. 사용자가 감시하려는 상황을 자연어로 설명하면 싸움 발생 등 새로운 이벤트 유형을 등록할 수 있다.

또 RTSP·ONVIF 프로파일 S 등 국제 표준을 지원해 특정 카메라와 상관없이 기존 카메라를 그대로 활용할 수 있다. 아울러 도커 기반 단일 GPU 서버 구축으로 폐쇄망에서도 오프라인 설치가 가능하다.

대기업 협업 TIPS 선정





회사측은 한국수자원공사를 비롯해 공공기관의 지능형 통합 영상관제 사업에 실제 위바를 제공해 관제 오탐을 95% 줄이고 자연어 영상 검색 소요시간을 10분에서 10초로 단축했으며 국산 NPU 포팅을 통해 운영 리소스도 절감했다고 설명했다.

공공·산업 관제 확대…'글로벌 플랫폼'으로 고도화

위시는 위바를 산업 안전관리와 공공 보안관제 시장의 표준 제품으로 자리매김시키는 것을 첫 목표로 하고 있다. GS·ISO 등 공인 인증을 순차적으로 확보해 공공조달 시장 진입을 확대하고 정부·지자체 실증을 기반으로 민간 시장까지 적용 범위를 넓힌다는 계획이다.

제품 고도화는 대규모 관제 환경과 산업별 수요 대응에 집중한다. GPU 사양별 동시 처리 채널 수를 확대하고 현재 16종인 위험 이벤트를 산업별 맞춤 이벤트로 늘린다. 영상분석 서버 다중화와 폐쇄망·온프레미스 대응 기술 고도화도 추진한다.

향후 검색증강생성(RAG) 엔진인 '위젠(WiGEN)'과의 연계를 통해 이벤트 이력 데이터에 대한 자연어 검색·분석 기능을 추가함으로써 단순 관제를 넘어 데이터 기반 의사결정까지 지원하는 플랫폼으로 발전시켜 나간다는 계획이다.

WiSH

기 업 명	위시(WISH)
대표자명	이범우(Bumwoo Lee)
설립연도	2023년
주요제품	위바(WiVA)·위플로우(WiFLOW)
사업분야	AI+공공·스마트시티
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #비전-언어 모델(VLM) #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템
주요성과	TIPS 선정, 대기업 협업
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #공동 R&D
도입단계	상용화, 고도화, 국내 사업 확장
타깃시장	지자체·공공, 대·중견기업, 병원·의료, 대학·학교·교육, 금융

pia.space

피아스페이스, AI로 산업 현장·생활공간 안전 지원… “글로벌 AI 영상분석 기업으로 성장”

VLM으로 행동·공간 맥락 분석…자연어로 새로운 탐지 조건 적용

피아스페이스의 AI 영상분석 솔루션 ‘MACS (Multimodal AI CCTV Solution)’는 VLM(Vision Language Model)을 기반으로 CCTV 영상 속 객체와 사람의 행동, 주변 상황, 공간적 맥락을 종합 분석해 이상상황을 탐지한다.

이에 관제센터 및 담당자는 쓰러짐, 폭력, 침입, 배회, 화재·연기, 안전장구 미착용, 무기 소지, 군중밀집 등 다양한 상황에 신속히 대응할 수 있다.

이를 가능케 하는 핵심은 자체적으로 개발한 VLM 기반 영상 이해 기술이다. 이미지와 영상의 시각정보를 언어정보와 함께 분석해 사람이 무엇을 하고 있는지, 주변에서 어떤 상황이 발생하는지를 알려준다.

자연어 기반 프롬프트를 활용해 탐지 조건을 설정할 수 있다는 점도 특징이다. 새로운 분석 조건이 필요한 경우 모든 규칙을 처음부터 개발하는 방식이 아니라 자연어로 원하는 조건을 정의해 영상분석에 반영할 수 있다.

VLM의 연산 부담을 낮추기 위한 AI 모델 경량화 기술도 적용해 높은 연산 효율을 제공한다. 회사측에 따르면 기존 CCTV와 VMS, NVR 등 영상보안 인프라를 활용해 AI 영상분석 기능을 추가할 수 있다.

MACS는 이미 국내외 여러 레퍼런스를 갖추고 있다. 국내에서는 대구 기세터널과 반월당 지하상가, 강남구 주민센터, 연세대학교 송도캠퍼스, 국내 대형 백화점과 공항 등에 적용됐고 해외에서는 태국 콘캔 경찰청에서 실증사업을 완료하고 태국 PTT OR과 AI 혁신 파트너십 MOU를 체결했으며 사우디아라비아 글로벌 에너지 기업 본사와도 VLM 기반 AI 영상분석 PoC를 진행했다.

경량 멀티모달 AI로 제품군 확대 추진

피아스페이스는 MACS의 영상 이해와 이상 상황 탐지 성능을 고도화해 경량형 멀티모달 AI 기반 제품군으로 확장할 계획이다.

2029년까지 총 82억원 규모의 생성AI 선도인재양성 사업을 통해 온프레미스 환경에서 구동할 수 있는 경량형 멀티모달 모델(sLMM) 기반 차세대 플랫폼 ‘아이젠(iGen)-MACS’의 원천기술을 개발한다. 이를 통해 대규모 GPU 인프라나 클라우드 환경에 대한 의존도를 낮추고 포렌식·방송·엣지 AI 등으로 적용 범위를 확대할 예정이다.

기존 CCTV·VMS·NVR 인프라와 연계하는 ‘MACS 프로(Pro)’와 소규모 현장용 ‘MACS 라이트 엣지(Lite Edge)’ 등 제품 라인업도 확대한다.

투자유치 해외진출 혁신제품

피아스페이스는 영상 속 객체뿐 아니라 사람의 행동과 주변 상황, 공간적 맥락을 종합적으로 분석하는 VLM 기반 AI 영상분석 솔루션 ‘MACS’를 통해 공공시설과 산업현장의 안전·관제 업무를 지원한다.

국내에서는 공공기관과 기업을 중심으로 AI 영상분석 솔루션의 적용 레퍼런스를 확대하고 산업안전·시설관리·시니어케어 등으로 적용 분야를 넓혀 매출 기반을 확대할 계획이다.

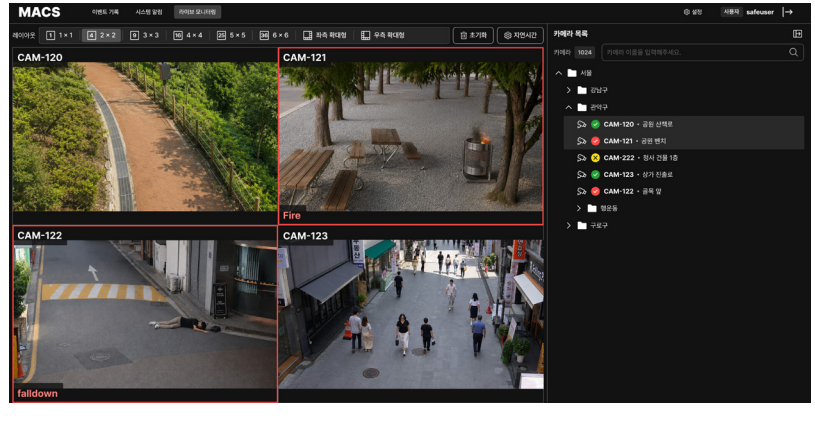
해외는 태국 현지 법인을 기반으로 사업을 확대하며 싱가포르, 사우디아라비아 등 동남아시아 및 중동 시장으로 진출에 속도를 낼 예정이다.

피아스페이스는 이러한 단계에 따라 사업을 확장하며 향후 AI가 산업 현장과 도시, 생활공간 곳곳에서 안전을 지원하는 ‘AI 네이티브 리빙 인프라스트럭처(AI-Native Living Infrastructure)’를 구축할 수 있을 것으로 보고 있다.

가정·소형 상업시설까지 AI 안전 서비스의 적용 범위를 확대하고 이를 위한 연구개발과 인재를 확보하며 글로벌 AI 영상분석 기업으로 성장한다는 목표다.

PIA

기 업 명	피아스페이스(PIASPACE)
대표자명	유현수(Heonsu Yu)
설립연도	2021년
투자단계	Series A
주요제품	MACS(Multimodal AI CCTV Solution)
사업분야	AI+공공·스마트시티
기술분야	#비전-언어 모델(VLM) #멀티모달 AI #AI 보안·위협탐지
주요성과	투자유치, 해외진출, 혁신제품
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #해외진출
도입단계	고도화, 해외 확장
타깃시장	공공기관·지자체, 대·중견기업, 병원·의료기관, 대학·학교·교육기관, 해외 기업·기관



BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

서울 AI 허브 2026-27

AI+교육·HR

그레이비랩(Gravylab)
슬링(Sling)
쓰리알이노베이션(3R Innovation)
페이엔진(Payengine)
하와이컴퍼니(HOWHY COMPANY)

grabberhr.com

그레이비랩, AI로 조직문화·‘컬처핏’ 분석해 채용·배치 지원

그래버HR, 조직문화 81개 요소 분석으로 개인 ‘컬처핏’ 측정

그레이비랩의 대표 서비스 ‘그래버HR(GrabberHR)’은 기업의 조직문화를 AI로 분석하고 개인의 컬처핏과 팀핏, 리더핏을 측정해 채용과 배치, 성과관리 의사결정을 지원하는 HR 서비스다.

핵심은 대규모언어모델(LLM)과 검색증강생성(RAG), 자체 구축한 조직문화 데이터 파이프라인이다. 기업별 조직문화 데이터를 분석한 뒤 이를 자체 ‘컬처 엔진(Culture Engine)’과 연결해 개인이 조직과 직무에 얼마나 적합한지 분석하고 재직 가능성까지 예측한다.

기업 조직문화는 81개 요소로 나눠 분석한다. 별도의 장기간 컨설팅을 거치지 않고 하루 안에 조직문화 진단을 완료해 서비스를 적용할 수 있도록 설계했다.

개인은 약 15분간 검사를 통해 가치관과 일하는 방식, 사고 패턴, 조직 내 소통 방식, 갈등 유발 요인과 이직 스트레스 요인 등을 확인한다. 분석 결과는 리더와의 적합도와 팀·직무 배치, 채용 과정 등에 활용할 수 있다.

생성형 AI는 분석 결과를 개인별 리포트로 제공한다. 할루시네이션을 줄이기 위해 생성 과정에 규칙 기반 제어기를 적용했으며 회사에 따르면 재직 가능성 예측 정확도는 90%에 육박한다.

그레이비랩은 기업의 조직문화를 AI로 분석하고 개인의 가치관과 업무방식이 조직·팀·리더와 얼마나 맞는지 측정하는 ‘그래버HR’을 통해 채용과 배치, 성과관리 과정의 의사결정을 지원하고 있다.

정확도와 평균제곱근오차(RMSE) 등 예측 성능은 공인 인증기관을 통해 검증받았다.

서비스는 SaaS 형태로 제공하며 별도의 구축비 없이 검사 건별로 비용을 지불하는 구조다. 기업이 조직문화와 개인 적합도를 분석한 뒤 필요한 인사 업무에 단계적으로 적용할 수 있도록 진입 부담을 낮췄다.

실제 기업 채용에도 활용되고 있다. 삼성벤처투자는 내부 임직원을 대상으로 검사를 진행한 뒤 2025년부터 신규 채용에 그래버HR을 적용하고 있다.

회사에 따르면 리더와 구성원간 성향 차이를 채용 과정에서 사전에 파악하고 조직 적응과 배치 판단에 활용하고 있다.

국내 대기업·공공실증 넘어 글로벌 HR 분석시장으로 확장

그레이비랩은 2023년 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정됐다. 2024년부터 2026년까지 공공기관과 지자체 약 20곳에서 실증을 진행했으며 삼성과 현대, LG 등 국내 대기업의 유료 서비스 이용과 정부 R&D 공동연구도 이어지고 있다.

기업 고객도 확대하고 있다. 2025년에는 삼성벤처투자와 LG CNS, HD현대마린솔루션 등이 그래버HR을 유료로 이용했으며 2026년에는 관악구와 강남구에서도 서비스를 도입했다.

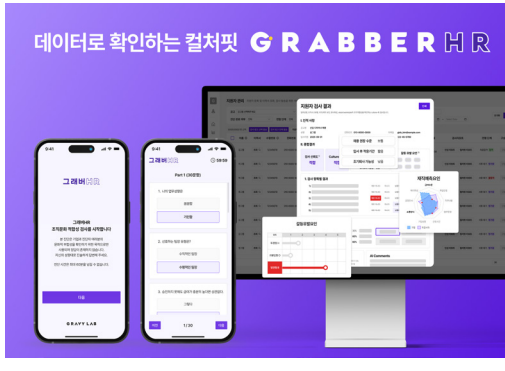
해외 사업 기반도 마련했다. 2024년 인도네시아에 현지 법인을 설립했고 미국 엔비디아의 스타트업 육성 프로그램에도 선정됐다. 2026년에는 미국 AWS로부터 연구개발용 GPU 지원을 확보했다.

삼성벤처투자는 미국법인에서도 서비스를 활용할 수 있도록 2026년 영어 버전 개발을 요청했다. 그레이비랩은 이를 포함해 미국과 일본, 중국 시장을 겨냥한 다국어 버전을 개발하고 있다.

제품 기능도 확장한다. 기업 조직문화와 직무 특성을 분석해 면접 질문을 자동으로 만들고 지원자의 답변을 평가하는 기능을 개발하고 있다. 현재 삼성벤처투자에는 관련 기능을 수작업 방식으로 유료 제공하고 있으며 향후 이를 정식 서비스로 전환할 예정이다.

그레이비랩은 해외 2개국 이상 진출과 수출 30억원을 목표로 글로벌 사업을 확대한다. 국내 기업과 공공기관에서 축적한 조직문화·컬처핏 데이터를 바탕으로 채용과 배치, 성과관리까지 연결하는 HR 의사결정 플랫폼으로 사업 범위를 넓혀간다는 전략이다.

공공실증 대기업 협업 TIPS 선정



GRAVY LAB
주식회사 그레이비랩

기 업 명	그레이비랩(Gravylab)
대표자명	오지연(Julia Oh)
설립연도	2021년
투자단계	Pre-A
주요제품	그래버HR(GrabberHR)
사업분야	AI+교육·HR
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #예측·분석 모델링
주요성과	TIPS 선정, 공공실증, 대기업 협업
협업유형	#공동 R&D #투자유치 #해외진출
도입단계	국내·외 사업 확장
타깃시장	공공·지자체, 대·중견·중소기업, 대학·학교·교육, 금융, 해외 기업·기관

투자유치 해외진출 TIPS 선정

orzo.kr

슬링, 온라인 학습 효율 높이는 '1:1 AI 튜터 플랫폼'으로 도약

갈수록 비대면 및 태블릿 학습이 보편화되고 있다. 이런 가운데 슬링은 AI 기반 문제풀이 앱 '오르조'를 지속 고도화하며 학습자의 효율을 최대화할 수 있는 환경을 제공하고 있다.

AI 기반 문제풀이 데이터 최적화로 학습 이해 '업'

슬링은 자사의 문제풀이 앱 '오르조(ORZO)'에 AI 기술을 적용해 사용자가 보다 효과적으로 학습하고 이해를 높일 수 있는 환경을 제공하고 있다.

학습자가 원하는 시험과 과목의 기출문제·문제집을 선택 후 스마트펜슬로 문제를 풀면 제출과 동시에 자동채점하고 틀린 문제는 오답노트에 자동으로 저장한다. 누적 데이터를 기반으로 취약 단원과 다음에 풀 문제도 추천한다.

이를 가능케 하는 오르조의 핵심 기술이 바로 태블릿 최적화 뷰어 기술인 CTVS(Contents Tablet Viewer System)와 AI 문항 인식 기술, AI 튜터링 에이전트인 오르조 AI 코치다.

해당 기술들을 결합해 누적된 문제풀이·필기 데이터만 1억5000만건 이상이다.

CTVS 기술은 과목과 시험 유형마다 다른 지면 구조를 태블릿 화면에 맞게 구현하고 학습자가 작성하는 필기를 벡터 데이터로 실시간 수집함으로써 실제 문제 풀이 과정 데이터를 확보한다.

AI 문항 인식 기술은 시험지와 문제집 이미지에서 문항을 자동으로 분리하고 구조화한 것으로 CNN과 트렌스포머(Transformer) 기반 아키텍처를 결합해 98% 이상의 영역 인식 정확도를 제공한다.

오르조 AI 코치는 앞의 두 기술로 확보한 필기 좌표와 문항 레이아웃을 함께 인식해 학습자가 실제로 작성한 풀이 위에 피드백을 표시한다. 문제 화면에서 필요 부분을 직접 하이라이팅하며 설명하는 방식으로 자체 개발한 초개인화 학습진단·추천 엔진으로 축적된 학생별 지식 상태를 근거로 활용해 답변의 신뢰도를 높였다.

학교·학원용 '오르조 클래스'에서는 교사가 학습자료와 과제, 테스트를 배포하고 학생별 학습 현황을 대시보드에서 확인할 수 있다. 2026년 기준 누적 계약 학교·기관은 70곳을 넘어섰으며 2025년 한 해에만 45개 학교와 신규 계약했다.

글로벌 서비스 '테스트지니(TestGenie)'도 운영하고 있다. 2025년 2월 미국 시장에 진출해 SAT·AMC·USMLE 서비스를 선보였고 2026년에는 일본 공통테스트와 토익(TOEIC), 대만 토익 서비스 출시 이후 현재 42개국에서 사용자를 확보하고 있다.

오르조 자체 누적 건수는 지속 확대되는 중이다. 2026년 3월 기준 누적 다운로드 120만건, MAU 20만을 기록했다.

기술 고도화로 1:1 튜터 에이전트 플랫폼으로 성장

현재 슬링은 단순 문제풀이 앱에서 벗어나 AI 튜터 에이전트 플랫폼으로 전환하기 위한 준비를 진행하고 있다.

AI 튜터 에이전트의 연구 단계를 넘어 서비스 테스트 단계로 오르조 AI 코치 2.5를 2026년 하반기에 멀티모달 인식을 강화한 3.0 버전으로 출시할 예정이다.

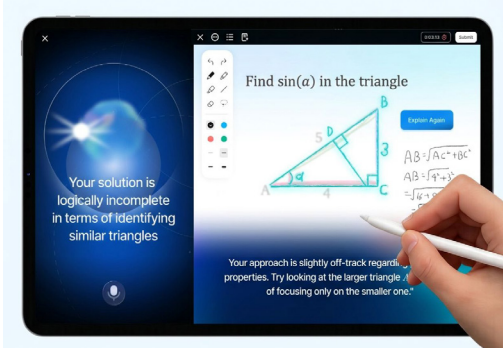
학습자가 문제풀이 과정에서 막힌 부분을 파악해 먼저 개입하는 1:1 튜터 수준의 상호작용을 기술적 목표로 두고 있다.

이를 위해 2027년에는 단일 문제 풀이를 넘어 개념 학습부터 복습까지 학습 여정 전체를 추적하고 다음 학습 로드맵을 자동으로 제안하는 AI 튜터 에이전트로 발전시킬 계획이다.

기존 문항 인식 엔진도 문항 생성까지 확장해 취약 단원을 반복 학습할 수 있는 유사 문항 자동 생성을 추진한다. 오르조 클래스도 AI 튜터 기능을 결합해 교사가 학습 현황을 확인하는 데서 나아가 AI가 개별 지도를 보조하는 형태로 발전시킬 예정이다.

시장 측면에서는 국내에서 수능·내신을 넘어 공무원·자격증 등으로 시험군을 넓히고 학교와 학원을 대상으로 한 오르조 클래스 공급을 확대한다.

글로벌 확장에 필요한 후속 투자유치와 파트너십을 함께 추진해 해외에서는 아시아권을 시작으로 북미·영미권까지 단계적으로 확장해 나아가 2029년까지 100개 시험을 출시할 계획이다.



Sling

기 업 명	슬링(Sling)
대표자명	안강민(Kangmin Ahn)
설립연도	2021년
투자단계	Series A
주요제품	오르조(ORZO)
사업분야	AI+교육·HR
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #멀티모달 AI #추천시스템
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 해외진출
협업유형	#투자유치 #해외진출
도입단계	상용화, 고도화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	대학·학교·교육기관, 해외 기업·기관, B2C

공공실증 해외진출

3rinnovation.com

쓰리알이노베이션, 다양한 AI 서비스로 교사 수업 환경 혁신

교사가 수업 참여 학생 개개인의 학습 참여도와 집중 상태를 일일이 파악하는 것은 쉬운 일이 아니다. 이에 쓰리알이노베이션은 AI 기술을 활용해 개별 학생의 상태를 실시간 분석한 내용을 교사에게 제공함으로써 학생별 적절한 지도를 제공할 수 있도록 돕는다.

시선·자세 등 학생 수업 참여 흐름 실시간 분석

쓰리알이노베이션의 AI 기반 수업·학습 플랫폼 '포커스팡(Focuspang) AI'는 학생들의 학습 행동을 분석하고 교사가 이를 수업에 활용할 수 있도록 지원한다.

학생들의 시선과 자세, 입력 행동 등 다양한 데이터를 결합해 학습 참여도와 집중 상태를 파악하고 수업 관리부터 시험 감독까지 지원한다.

학생들의 학습 참여도는 학생이 사용하는 태블릿, 크롬북, 윈도우 노트북 등 다양한 기기를 통해 데이터를 수집하고 분석한다.

멀티모달 디지털 페노타이핑 AI 엔진인 '닥터 사이먼(Dr.Simon)'을 기반으로 학생들의 학습 및 주의집중 변화를 분석하며 교사가 활용할 수 있는 정보를 실시간 제공한다.

닥터 사이먼은 시선과 머리·몸 자세, 키보드 입력, 터치, 스타일러스 사용 등 다양한 시계열 데이터를 결합해 분석한다.

개별 행동 신호뿐 아니라 시간에 따른 변화와 신호간 관계까지 분석해 학생들의 학습 및 주의집중 변화를 파악하는 것이 특징이다.

포커스팡 AI의 주요 서비스는 AI 클래스와 AI 시험감독, AI 튜터 등으로 구성된다. 이중 AI 클래스는 '포커스타임(FocusTime)' 기능을 통해 교사가 학생들의 학습화면과 수업 참여 흐름을 한눈에 확인할 수 있도록 한다. 화면 이탈이나 학습 진행이 지연되는 학생을 파악하고 학급 전체의 참여도 변화를 수업 설계에도 활용할 수 있다.

AI 시험감독은 시험 중 발생하는 의심 행동과 전후 맥락을 기록하는 서비스다. AI가 의심행동을 분석하되 최종 판단은 교사가 수행하는 구조로 교사의 판단을 우선으로 하고 있다.

AI 튜터는 교사가 기존 교과서나 PDF·워드 문서를 업로드하면 학생이 해당 자료를 바탕으로 질문하고 수준별 설명과 개인화 퀴즈를 제공하는 서비스다. 올해 하반기 정식 출시를 앞두고 있다.

아동 및 청소년 데이터 보호를 위한 설계도 적용하고 있다. 프라이버시 바이 디자인(Privacy by Design) 원칙에 따라 데이터 최소화와 목적 제한 등을 설계 단계부터 반영해 개인정보를 보호한다.

현재 포커스팡 AI는 국내 1200개 이상의 교육기관에서 활용되고 있다. 2026년 서울특별시교육청 디벗 사업에 서비스를 납품했고 현재 50만명 이상의 누적 사용자를 확보했다. 2026년 영국 교육기술 전시회 벳UK(Bett UK)에서 서비스를 소개한 바 있으며 UAE에서 AI 시험감독 PoC도 진행했다.

AI 튜터 정식 출시 후 글로벌 시장까지 사업 확대

쓰리알이노베이션은 포커스팡 AI 클래스의 공교육 도입을 확대하고 학습부터 평가까지 지원하는 AI 교육 플랫폼으로 제품군을 확장할 계획이다.

2026년 하반기에 포커스팡 AI 튜터를 정식 출시하고 AI 시험감독은 시험 후 학생 스스로 집중 및 행동 패턴을 확인할 수 있는 성장 리포트까지 지원 범위를 확장할 예정이다. 2026년 11월 온라인 기반 난독증 평가 및 개선 훈련 서비스 출시를 추진한다.

핵심 기술인 닥터 사이먼도 고도화한다. 시선과 자세, 키보드·터치·스타일러스 등 디지털 행동 데이터를 활용해 학생의 주의집중·학습·정서 변화를 보다 정확하고 설명 가능하게 분석할 계획이다.

해외에서는 영국·미국·태국·싱가포르·베트남을 중심으로 현지 교육기관 및 사업자와 PoC와 파트너십을 확대한다. 국가별 교육환경과 개인정보보호 규정에 맞춘 현지화 모델을 구축할 예정이다.

장기적으로는 학교용 포커스팡을 가정용 아동·청소년 웰니스 서비스와 전문가용 의사결정지원 서비스로 확장한다. 학교, 가정, 전문가를 연결하는 지속적인 아동·청소년 지원 생태계를 구축한다는 목표다.



기 업 명	쓰리알이노베이션(3R Innovation)
대표자명	조광수(Kwangsu Cho)
설립연도	2021년
주요제품	포커스팡(Focuspang)·닥터 사이먼(Dr. Simon)
사업분야	AI+교육·HR
기술분야	#멀티모달 AI #AI API·SDK #엣지 AI·온디바이스 AI
주요성과	공공실증, 해외진출
협업유형	#공동 R&D #투자유치 #해외진출
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능, 상용화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	대·중견·중소기업, 스타트업, 병원·의료기관, 대학·학교·교육기관, 연구기관, 해외 기업·기관, B2C

payengine.ai

페이엔진, AI로 급여명세서 읽고 법정 기준 따라 자동 검산

급여명세서 읽고 다시 계산하는 '페이엔진'

페이엔진은 급여명세서와 급여대장을 분석해 실제 지급액이 법정 기준에 맞게 계산됐는지 확인하고 필요하면 급여 구조를 다시 설계하는 급여 계산·검산 서비스다. 기존 HR·페이롤 SaaS가 사용자가 입력한 급여 기준을 바탕으로 계산하는 데 초점을 맞췄다면 페이엔진은 월급총액에서 법정 항목을 역산해 적정 급여 구조를 다시 만드는 데 차이가 있다.

페이엔진은 급여명세서와 급여대장을 AI로 읽어 항목을 구조화하고 법령과 판례를 반영한 규칙 엔진으로 급여를 다시 계산·검증하는 '페이엔진'을 통해 급여 오류를 사전에 줄이고 있다.

핵심은 통상임금과 주휴수당, 가산수당, 비과세 항목, 4대보험, 세금 등을 동시에 계산하는 '총액배분 알고리즘'이다. 공인노무사 경력 25년의 창업자가 법률 로직을 직접 설계했으며 관련 기술은 한국과 일본에 특허 등록을 마쳤고 미국·중국에서도 심사가 진행 중이다.

급여 계산은 법령과 판례, 행정지침을 시행일 기준으로 관리하는 결정론적 규칙 엔진이 맡는다. 같은 입력과 같은 규칙 버전을 적용하면 항상 같은 결과가 나오도록 설계했으며 각 계산 결과에는 적용 법조와 산식도 함께 제시한다.

AI는 문서 판독에 활용한다. 급여명세서와 급여대장의 PDF·이미지를 OCR로 추출하고 대규모 언어모델(LLM)이 항목명과 금액, 비과세 여부, 부양가족 수 등 숨은 조건을 구조화한 뒤 이를 규칙 엔진에 전달한다. 법률 계산과 생성형 AI를 분리해 LLM의 비결정성이 실제 급여 산정에 개입하지 않도록 한 구조다.

기업 고객은 근무 조건과 월급총액을 등록해 급여대장을 생성하고 근태 데이터와 연동해 매월 자동으로 검산할 수 있다. 근로계약서와 급여명세서도 같은 기준으로 생성해 문서 간 계산 기준이 달라지는 문제를 줄인다.

노무법인용 서비스도 운영하고 있다. 거래처별 급여 규칙을 등록해 월별 급여와 명세서를 일괄 생성하고, 법령이 바뀌면 규칙 버전만 교체해 여러 고객사에 동시에 반영하는 방식이다.

개인 근로자를 위한 무료 서비스 '체크페이'도 제공한다. 급여명세서 한 장을 올리면 15개 법정 항목을 역산해 오류 가능성을 확인하고 계산 근거가 포함된 PDF 리포트를 제공한다. 2026년 상반기에는 중복을 제외한 414건의 급여명세서를 진단했으며 회원 수는 약 1600명이다.

현재 페이엔진은 30여 개 사업장에서 사용되고 있다. 제조업 중소기업과 노무법인 등을 중심으로 실제 급여대장 작성과 검산 업무에 적용하고 있다.

사업장 구독에서 전문가·API 시장으로 확대

페이엔진은 2024~2025년 시드 투자를 유치했으며 누적 투자금은 약 3억 원이다. 2026년에는 서울 AI 허브 입주기업으로 선정됐다.

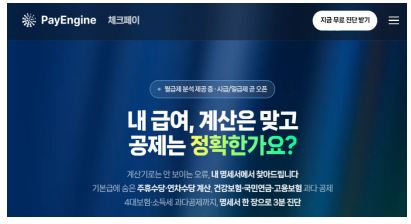
지식재산권도 확보하고 있다. 급여 관리 장치와 급여 시뮬레이션 관련 한국 특허 2건과 일본 특허 1건을 등록했으며 급여대장 생성과 급여 검증 기술 등 4건의 특허를 추가 출원했다. 페이엔진 급여관리 프로그램과 급여체크 서비스 등 컴퓨터프로그램 저작권 3건도 등록했다.

다음 단계는 입력을 최소화하는 자동화다. 2027년에는 급여대장과 급여명세서를 올리기만 하면 AI가 내용을 판독하고 법에 맞는 급여를 다시 생성하는 '무입력 생성' 베타를 출시할 계획이다.

세무·노무법인을 위한 전문가용 버전도 확대한다. 거래처별 규칙 관리와 일괄 생성·검산, 법령 개정 자동 반영 기능을 제공해 전문가 채널을 통해 소규모 사업장 시장으로 서비스 확산을 추진한다.

계산·검산 엔진은 API 형태로도 공급한다. 자체 ERP나 HR 플랫폼을 운영하는 기업이 기존 시스템을 교체하지 않고 급여 검산 기능만 추가할 수 있도록 해 중견·대기업과 공공시장까지 적용 범위를 넓힌다는 구상이다.

페이엔진은 2027년 유료 사업장 500곳과 전문가 파트너 50곳을 확보하고 2028~2029년에는 유료 사업장 5000곳까지 늘리는 것을 목표로 하고 있다. 장기적으로는 일본 특허를 기반으로 일본 시장 진출도 검토하고 있다.



김형철 페이엔진 대표는 "한국에서 월급은 매달 계산되지만 맞는지 검산하는 사람은 없었다"며 "월급총액 하나로 법에 맞는 급여가 만들어지고 명세서 한 장으로 누구나 검산할 수 있게 해 급여 오류가 분쟁이 되기 전에 사라지는 환경을 만들고 싶다"고 말했다.

PayEngine

기 업 명	페이엔진(Payengine)
대표자명	김형철(Hyungcheol Kim)
설립연도	2023년
투자단계	Seed
주요제품	페이엔진(PayEngine)
사업분야	AI+교육·HR
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #예측·분석 모델링
주요성과	투자유치
협업유형	#투자유치 #데이터 협력
도입단계	국내 사업 확장
타깃시장	중소·중견기업 인사·급여 부서, 노무법인·세무회계사무소, 개인 근로자

howhyclass.com

하와이컴퍼니, 학습결손 원인 찾아 개인별 수학 진도 설계한다

과거 학습결손까지 역추적하는 '하와이클래쓰'

하와이컴퍼니의 대표 서비스 '하와이클래쓰(HOWHY CLASS)'는 초·중·고 학생을 대상으로 하는 AI 기반 개인 맞춤형 수학 학습 플랫폼이다. 현재 틀린 문제만 분석하는 것이 아니라 과거 학년과 단원까지 학습 과정을 거슬러 올라가 어느 개념에서 이해가 끊겼는지 찾아내는 데 초점을 맞췄다.

핵심은 특허 등록된 '4-레이어 놀리지 맵(4-Layer Knowledge Map)'이다. 학생의 오답과 학습 데이터를 분석해 취약 개념의 원인을 이전 학습 단계까지 추적한 뒤 학생마다 다른 보충 학습 경로를 구성한다. 학교 진도를 따라가면서 부족한 과거 개념을 함께 보완할 수 있는 구조다.

진단 이후에는 학생의 학습 상태에 맞는 영상과 문제, 개념 설명을 추천한다. 문제를 풀다가 막힌 경우 정답을 바로 제시하기보다 질문과 힌트를 통해 학생이 스스로 답을 찾도록 돕는 AI 학습 도우미도 제공한다.

AI 보조교사는 모델 컨텍스트 프로토콜(MCP)을 기반으로 챗GPT와 클로드 등 외부 AI와 연



공공실증 투자유치 TIPS 선정

하와이컴퍼니는 이런 학습 결손을 과거 학습 과정까지 거슬러 올라가 진단하고 학생별 학습 경로를 제시하는 AI 교육기업으로 자체 개발한 '4-레이어 놀리지 맵'을 바탕으로 취약 개념을 분석해 학생용 학습 플랫폼과 교사용 관리 서비스, AI 보조교사를 하나의 학습 흐름으로 연결하고 있다.

결된다. 학생이 문제지에 표시된 코드를 입력하면 해당 문제와 학생의 학습 맥락을 바탕으로 대화형 지도를 받을 수 있다.

학생용 하와이클래쓰와 교사·학원용 서비스 '하와이매쓰(HOWHY MATH)'는 같은 진단 체계를 공유한다. 학생의 학습 결과와 취약 개념, 성취도 변화를 교사가 리포트로 확인하고 실제 수업과 보충지도에 활용할 수 있도록 했다.

학습 콘텐츠도 자체적으로 구축했다. 회사는 직접 저작한 약 42만개의 수학 문항 데이터베이스를 보유하고 있으며 수식은 'LaTeX'와 'MathJax' 형식으로 표준화했다. 이를 학생별 진단 결과에 맞는 문제 추천에 활용하고 향후 해외 서비스 현지화에도 적용할 계획이다.

학교와 학원뿐 아니라 지역아동센터와 작은도서관 등 돌봄 현장으로도 적용 범위를 넓히고 있다. 수학 전담 교사가 없는 환경에서도 학생이 학교 진도에 맞는 콘텐츠와 AI 지도를 이용할 수 있도록 해 돌봄과 학습 지원을 함께 제공하는 방식이다.

학생·교사·돌봄현장 잇는 AI 학습 플랫폼으로 확장

하와이컴퍼니는 2024년 중소벤처기업부 팁스(TIPS) R&D 과제에 선정됐으며 벤처기업 인증과 기업부설수학연구소 인증을 취득했다. 4-레이어 놀리지 맵을 활용한 학습 추천 기술도 특허 등록을 마쳤다.

2025년에는 초·중·고 학생 약 1500명을 대상으로 6개월간 서비스를 실증했다.

민간 시장에서는 하와이매쓰 AI 멤버십을 중심으로 학원과 교습소, 공부방으로 공급을 확대하고 있다. 공공에서는 교육청과 지자체, 지역아동센터, 작은도서관 등을 대상으로 사업을 넓히고 학교장터와 에듀집 등 조달 채널 진입도 추진하고 있다.

콘텐츠 범위도 확대한다. 초등 고학년 중심의 학습 콘텐츠를 초등 1~2학년까지 넓히고 고등학교 경제수학처럼 교사가 실제 수업에 활용할 수 있는 특화 콘텐츠도 개발할 계획이다.

하와이컴퍼니

기 업 명	하와이컴퍼니(HOWHY COMPANY)
대표자명	박종화(Jay Park)
설립연도	2022년
투자단계	Pre-A
주요제품	하와이클래쓰(HOWHY CLASS)
사업분야	AI+교육·HR
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #추천시스템 #예측·분석 모델링
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 공공실증
협업유형	#기술도입 #공동 R&D #공동사업
도입단계	국내 사업 확장
타깃시장	교육청 산하 초·중·고, 지자체 학습지원센터, 학원·교습소·공부방

BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

서울 AI 허브 2026-27

AI+금융·핀테크

보다비(VODABI)
포레스트잘란(Forest Jalan)

vodabi.com

보다비, AI로 기업의 '대화'를 점수와 데이터로 전환

상담 분석부터 실전 대화역량 평가까지 연결 '보카스·보다비 토크'

보다비의 '보카스(VOCAS)'는 고객 상담 내용을 AI로 분석해 상담 품질과 업무 수행 여부, 고객 반응, 성사가능성 등을 자동으로 평가하는 대화 스코어링 솔루션이다.

사람이 일부 통화만 표본으로 듣던 방식에서 벗어나 대규모 상담 데이터를 분석하는 데 활용할 수 있다.

2026년 출시한 '보다비 토크(VODABI Talk)'는 보카스에서 축적한 대화 분석 기술을 채용과 교육 영역으로 확장한 서비스다. 지원자나 직원이 AI 고객과 실제 상황처럼 음성으로 대화하면 대화 내용을 분석해 업무에 필요한 역량을 점수와 근거 발화로 평가한다.

기업은 제품 판매와 보험 상담, 고객 불만 대응, 아웃바운드 세일즈 등 실제 업무에 맞는 상황과 AI 고객 페르소나를 설정할 수 있다. 이를 통해 채용 전 역량 검증부터 입사 후 교육, 수습기간 평가, 직무 전환과 반복 훈련까지 하나의 체계에서 운영할 수 있다.

핵심은 금융권에서 지속적으로 개발·검증한 대화 스코어링 엔진이다. 음성을 STT로 변환한 뒤 대화 흐름과 문맥을 분석하고 자체 특허 기술인 'BANTCQ+E' 프레임워크를 활용해 예산·가격 반응과 의사결정권, 고객 니즈, 구매 시점, 경쟁 상황, 질문, 업무별 필수 요소 등을 발화 단위로 추출한다.

대화상태추적(DST)과 도메인 특화 대규모언어모델(LLM), 요약·의도 분석 기술도 함께 적용한다. 단순히 특정 키워드가 포함됐는지를 보는 것이 아니라 대화의 흐름과 전후 맥락을 반영해 평가하도록 설계했다.

평가 결과에는 점수뿐 아니라 해당 판단의 근거가 된 실제 발화도 함께 제시한다. 관리자가 AI 평가 결과를 직접 확인할 수 있어 결과만 제시하는 블랙박스형 평가 방식보다 설명 가능성을 높였다.

금융권에서는 실제 활용 사례를 확보했다. BNK캐피탈에서는 콜렉션과 추가대출, 리텐션 상담 데이터를 보카스로 분석하는 온프레미스 시스템을 구축했으며 회사측에 따르면 평가 항목 기준 최대 98% 수준의 정확도를 확인했다.

금융 상담 분석 넘어 글로벌 '컨버세이션 인텔리전스'로 확장

보다비는 2023년 삼성화재·인포뱅크 창업초기

보다비는 실제 상담 대화를 AI로 분석·점수화하는 '보카스'와 AI 고객과의 실전 대화를 평가하는 '보다비 토크'를 통해 상담 품질 관리부터 채용·교육·코칭까지 기업의 대화 데이터를 활용할 수 있도록 지원하고 있다.

대기업 협업 | 금융권 검증 | R&D 협업

혁신펀드와 위세아이텍, SKS·스타벤처스 등으로부터 총 3억5000만원을 투자받았다. 민간 지분투자 기준 누적 투자유치 금액은 약 4억5000만원이며 중소벤처기업진흥공단의 투자조건부 융자 3억원은 별도다.

매출도 성장했다. 회사에 따르면 2025년 매출은 2억3800만원으로 2024년 1억900만원 대비 약 118% 증가했다.

해외에서는 2024년 캐나다 토론토에 현지 법인을 설립했다. 2025년에는 서울 AI 허브 글로벌 공동연구 프로그램을 통해 캐나다 밀라 AI 연구소(Mila AI Institute)와 다국어 대화 분석, 금융·세일즈 특화 AI, LLM 기반 요약·인사이트 기술을 공동 연구했다.

제품은 상담 분석과 역량 평가에서 개인별 코칭까지 확장한다. '보이소르(VOISOR)'를 통해 취약 역량과 추천 화법, 재훈련 과제를 제시하고 보다비 토크에서 다시 평가하는 '평가→코칭→재평가' 구조를 구축하고 있다.

보다비 토크도 기업별 업무에 맞춰 제품 정보와 상담 매뉴얼, 평가 기준을 입력하면 난이도별 AI 고객 시나리오와 평가 기준을 구성할 수 있는 형태로 고도화한다.

금융권에서 확보한 온프레미스·프라이빗 AI 역량과 함께 중소·중견기업을 위한 SaaS와 API 연동 기능도 강화한다.

보다비는 보카스와 보다비 토크, 보이소르를 하나의 '컨버세이션 인텔리전스(Conversation Intelligence)' 플랫폼으로 연결해 금융에서 검증한 대화 분석 기술을 유통과 교육, IT, 서비스 등으로 확대한다.

캐나다 법인을 거점으로 북미 금융기관과 컨택센터의 PoC와 고객 확보를 추진하고 이후 일본 등 상담 프로세스가 표준화된 시장으로 진출 범위를 확대할 예정이다.



VODABI

기 업 명	보다비(VODABI)
대표자명	이진국(Samuel Lee)
설립연도	2020년
투자단계	Pre-A
주요제품	보카스(VOCAS)·보다비 토크(VODABI Talk)
사업분야	AI+금융·핀테크
기술분야	#자연어처리(NLP) #음성인식·합성(STT/TTS) #예측·분석 모델링
주요성과	대기업 협업, 금융권 검증, R&D 협업
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #공동 R&D
도입단계	국내·외 사업 확장
타깃시장	은행·캐피탈 등 금융 고객센터·영업조직, 고객 접점 인력 보유 기업

투자유치 해외진출 TIPS 선정

forestjalan.com

포레스트잘란, AI 신용심사·블록체인으로 신흥시장 소상공인 대출 연결

포레스트잘란은 AI 신용심사 '크레딧 AI'와 블록체인 대출 원장 '이노트'를 결합해 소상공인 대출의 심사·집행·상환 과정을 자동화하고 글로벌 투자자가 대출자산을 직접 확인할 수 있는 금융 인프라를 구축하고 있다.

AI로 심사하고 블록체인에 기록하는 '크레딧 AI·이노트'

포레스트잘란의 '크레딧(Credit) AI'와 '이노트(eNote)'는 소상공인에게 운전자금 대출을 제공하고 투자자에게는 건별로 검증 가능한 대출 자산을 제공하는 플랫폼이다.

대출 대상 발굴부터 데이터 수집, 신용평가, 집행, 상환, 대사·정산까지 전 과정을 AI로 자동화하고 사람은 최종 승인 여부를 판단한다.

크레딧 AI는 신분증과 은행 거래내역, 신용정보, QRIS 매출 등을 분석해 신용점수와 심사 메모를 생성한다. 대규모언어모델(LLM)이 관련 자료를 읽고 차주의 신용 프로필을 24시간 안에 구성하며 운영 데이터의 현금흐름을 기반으로 신용등급과 부도확률(PD)을 산출한다.

상환은 인도네시아 국가 QR 결제인 QRIS 매출에서 자동 공제한다. 상환 결과는 다시 심사 규칙과 신용평가에 반영해 대출이 반복될수록 차주별 데이터를 축적하는 구조다.

이노트는 심사 결과와 대출 집행, 상환 내역을 블록체인에 기록한다. 투자자는 API를 통해 대출 건별 상태와 상환 현황을 확인할 수 있으며 자산가치(NAV)도 실제 상환 데이터를 기반으로 자동 산출된다.

이를 통해 3~6주 걸리던 신용분석 기간을 하루 이내로 줄였고 실제 대출 결정은 3~5일 안에 이뤄지고 있다. 회사는 17명이 연간 1만7000건의 대출을 처리할 수 있도록 운영체계를 설계했다고 설명했다.

인도네시아 넘어 글로벌 신흥시장 신용 인프라로 확대

포레스트잘란은 2024년 6월 설립됐으며 같은 해부터 그랩(Grab)과의 파트너십을 바탕으로 인력매칭 앱 '그랩 JOOB'을 운영하고 있다. JOOB에서 확보한 채용·급여 데이터는 소상공인과 근로자의 대안신용평가 데이터로 활용된다.

2025년에는 글로벌 팁스(TIPS)에 선정됐고 싱가포르 법인 '포레스트잘란 원(One)'을 설립했다. 현재 인도네시아에서는 현지 금융감독기관인가 P2P 대출기관과 협력하고 있으며 소상공인 협회와 POS·회계 SaaS 사업자 등과도 파트너십을 확대하고 있다.

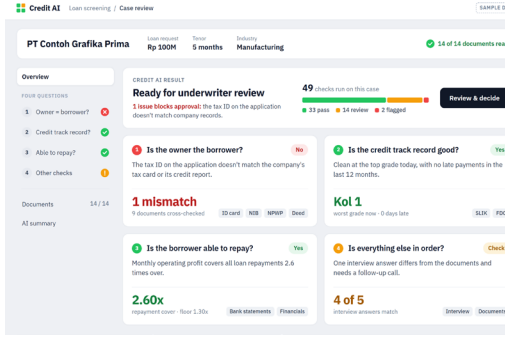
2026년 1월에는 AI 에이전트 기반 대출 프로세스를 가동했고 같은 해 6월 최근 12개월 누적 대출 실행액 20억원을 넘어섰다. 분기 실행액은 11배 증가했으며 누적 투자유치 금액은 약 50억원이다. 근로자 대상 급여 선지급 서비스 '가지야(Gajiya)'도 운영하고 있다. 누적 처리 건수는 1만건 이상이며 월평균 재이용률은 약 80%다.

향후에는 블록체인 원장을 외부에 단계적으로 개방한다. 2026년 4분기부터 투자자가 대출 기록을 직접 확인할 수 있도록 스마트컨트랙트와 익스플로러를 공개하고 2027년에는 다른 대출기관도 동일한 원장에 기록할 수 있도록 확장할 예정이다.

AI 운영 범위도 확대한다. 2027년에는 사람이 개별 대출을 승인하는 방식에서 벗어나 사전에 설정한 심사 정책 범위 안에서는 AI 에이전트가 대출을 처리하도록 하고 거절 등 불리한 결정에는 사람이 개입하는 구조로 발전시킨다.

투자자 측에서는 스테이블코인 자본과의 연결을 추진한다. 투자자와 자산배분 AI 에이전트가 대출 데이터를 직접 읽고 투자 기준에 따라 자금을 배분할 수 있도록 API를 고도화해 신흥시장 소상공인 대출과 글로벌 자본을 실시간으로 연결한다는 구상이다.

이준섭 포레스트잘란 대표는 "소상공인이 대출을 받지 못하는 것은 위험해서가 아니라 심사 비용이 너무 크기 때문이고 투자자가 이 시장에 들어오지 못하는 것은 믿을 수 있는 기록이 없기 때문"이라며 "AI로 심사 비용을 낮추고 모든 대출을 블록체인에 기록해 소상공인에게는 끊기지 않는 운전자금을, 투자자에게는 검증 가능한 자산을 제공하겠다"고 말했다.



기 업 명	포레스트잘란(Forest Jalan)
대표자명	이준섭(Junsup Lee)
설립연도	2024년
투자단계	Series A
주요제품	크레딧 AI(Credit AI)·이노트(eNote)
사업분야	AI+금융·핀테크
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #예측·분석 모델링
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #데이터 협력
도입단계	상용화, 고도화, 해외 확장
타깃시장	인도네시아 소상공인 운전자금 대출 시장, 현지 금융기관·기관투자자·스테이블코인 투자자

BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

서울 AI 허브 2026-27

AI+농업·푸드테크

에스앤이컴퍼니(SnE Company)
파이프트리(Paiptree)
퓨핀(Pupin AI)

bgood.co.kr

에스앤이컴퍼니, 생산부터 유통까지 농산물 데이터 통합 지원

에스앤이컴퍼니는 각 과정의 데이터를 분석하는 것을 넘어 흩어진 데이터를 단일 플랫폼으로 통합해 생산관리부터 유통·거래까지 효율적 의사결정을 할 수 있도록 지원하고 있다.

농업 비즈니스 데이터, AI로 분석하고 필요 정보 제공

농업·농식품은 생산부터 품질관리, 유통까지 여러 단계를 거치며 방대한 데이터를 발생시킨다. 이때 각 데이터는 어떻게 분석 및 활용되는지에 따라 각 영역에서 손실을 줄이고 부가가치를 높이는 결정적 역할을 하게 된다.

이를 실제 구현해 각 비즈니스 단계별 데이터 기반 의사결정을 지원한 플랫폼이 바로 에스앤이컴퍼니의 '비굿(B·good)'이다.

작황·생육 분석, 농산물 품질관리, 가격·수급 정보 등 생산 현장부터 시장 유통까지 각 과정에서 얻어지는 방대한 데이터를 모아 분석하고 그 결과를 SaaS 기반 대시보드와 데이터 서비스 형태로 제공할 수 있도록 구성됐다.

즉 AI를 기반으로 농업·농식품의 생산·품질·유통 등 단계별 데이터를 분석하고 해당 결과값을 토대로 효율적 의사결정을 지원한다.

이를 가능케 하는 핵심 기술이 AI 에이전트와 예측·분석 모델링, 컴퓨터비전이다. AI 에이전트 기술은 생산·품질·유통 등 영역별 데이터 분석 후 필요 정보 제공에, 예측·분석 모델링 기술은 위성·기상·생육·가격·수급 등 데이터 결합 기반 농산물의 작황 및 시장 변화 분석에, 컴퓨터비전 기술은 농산물 이미지 데이터 기반 외관·품질 특성 분석 및 비파괴 품질검사 서비스에 적용된다.

에스앤이컴퍼니는 해당 기술들을 비굿 플랫폼과 연계해 작황 예측, 농산물 품질분석, 유통·거래까지 농식품 밸류체인 전반에서 데이터를 통합적으로 활용할 수 있도록 제공하고 있다.

고객의 특성에 따라 필요 데이터를 SaaS 및 데이터 서비스 형태로 맞춰 지원한다.

국내는 공공기관·지자체를 중심으로 사업 성과를 보이고 있다. 지자체에는 농가의 생산·생육 데이터를 수집하고 AI로 분석해 농업 생산관리와 데이터 기반 의사결정을 지원하고 있으며 올해 국내 정부 기관의 농업 분야 AI 서비스 실증·사업도 수행하고 있다.

해외 시장 공략도 추진하고 있다. 우선 베트남은 현지 농업 고객을 대상으로 생산·영농 데이터 관리를 위한 비굿 SaaS 서비스를 제공하고 있다. 일본에서는 현지 기업·기관과 농산물 품질관리 및 AI 농업 서비스 도입을 위한 개념검증(PoC)과 사업 협의를 진행 중이며 말레이시아 등 동남아 주요 농업·식품 기업을 대상으로도 서비스 도입 및 파트너십을 확대했다.

금융·의료 데이터 사업 확대…'퍼스널 AI 에이전트' 성장 목표

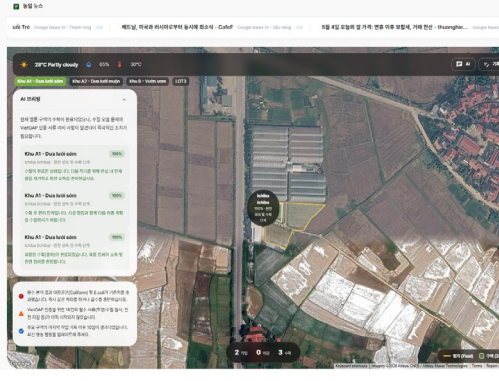
에스앤이컴퍼니는 올해 국내 벤처캐피털(VC)의 후속 투자를 유치하고 시리즈B 투자를 진행하고 있다. 국내에서 검증한 기술 기반 글로벌 시장으로 확장해 나아가 글로벌 농식품 데이터·AI 플랫폼으로 성장하겠다는 목표다.

이에 현재 비굿의 기능을 고도화하고 국내 및 해외 시장에서의 적용 사례를 확대해 갈 전략이다. 우선 AI 기반 작황 예측과 농산물 품질분석 기능을 고도화할 계획이다.

모바일 기반 비파괴 품질검사의 적용 품목과 분석 기능을 확대해 현장 활용성을 높이고 생산·품질·유통·거래 데이터를 연계한 AI 에이전트 기반 서비스도 확대한다.

또 국내 및 글로벌 시장에서의 사업 확대를 추진한다. 국내는 공공기관과 농식품 기업을 중심으로 적용 사례를 늘리고 해외는 일본과 동남아 시장을 중심으로 현지 사업화에 나설 계획이다.

장기적으로 축적된 농업 데이터를 활용한 데이터 구독·분석 서비스까지 사업을 확대할 예정이다.



SnE

에스앤이컴퍼니

기 업 명	에스앤이컴퍼니(SnE Company)
대표자명	장세훈(Sehun Chang)
설립연도	2020년
투자단계	Series B
주요제품	비굿(B·good)
사업분야	AI+농업·푸드테크
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #컴퓨터비전(CV) #예측·분석 모델링
주요성과	투자유치, 공공실증, 해외진출
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #공동 R&D
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능, 상용화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	지자체·공공기관, 대·중소기업, 해외 기업·기관

투자유치 해외진출 TIPS 선정

paiptree.com

파이프트리, AI로 육계 생산관리 효율 높인다

파이프트리는 실제 농장에서 축적한 육계 생산 데이터를 바탕으로 농장과 계열화 기업의 운영 효율을 높이는 AI 기업으로 대표 서비스 '파머스 마인드'를 통해 사육 데이터를 분석하고 생산 현황을 관리해 비용 절감과 생산성 개선을 지원하고 있다.

사육 데이터 쌓아 생산관리 효율 높이는 '파머스 마인드'

파이프트리의 대표 서비스 '파머스 마인드(Farmers Mind)'는 육계 계열화 기업을 대상으로 농장별 사육 데이터를 분석해 생산관리 효율을 높이는 서비스다.

농장에서 발생하는 데이터를 축적하고 생산 현황과 사육 결과를 비교해 운영 과정의 비효율과 비용을 줄이는 데 활용된다.

육계 산업은 품종과 계열사, 사육 환경에 따라 생산 결과가 크게 달라진다. 파이프트리는 여러 농장에서 장기간 데이터를 확보하며 품종과 계열, 환경 등 서로 다른 조건을 반영한 데이터셋을 구축해 왔다.

장기간 축적한 데이터는 회사의 주요 경쟁력이다. 육계 생산 데이터는 짧은 기간에 충분한 양을 확보하기 어려워 신규 사업자가 단기간에 같은 수준의 데이터셋을 구축하기 쉽지 않다.

파머스 마인드는 이렇게 쌓인 데이터를 바탕으로 계열화 기업이 개별 농장의 생산 현황과 사육 결과를 한눈에 관리할 수 있도록 지원한다. 농장별 데이터를 하나의 체계에서 비교·분석해 생산 과정의 비효율을 줄이고 운영 의사결정에 활용할 수 있도록 했다.



국내에서도 적용 범위를 넓히고 있다. 회사가 제출한 자료에 따르면 국내 관련 상장사 3곳 가운데 2곳이 서비스를 사용하고 있거나 도입을 예정하고 있다.

지식재산권도 꾸준히 확보했다. 국내 특허 20건을 출원해 이 가운데 17건을 등록했으며 국내 상표 4건을 등록했다. 해외에서도 특허 4건을 출원하며 기술 보호 범위를 넓히고 있다.

국내 육계 데이터 기반으로 해외 시장 공략

파이프트리는 2023년 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정됐으며 같은 해까지 누적 약 32억원의 투자를 유치했다. 현재 투자 단계는 시리즈B다.

해외 진출도 본격화하고 있다. 일본과 대만, 태국, 인도네시아, 에티오피아, 마다가스카르, 세네갈 등 7개국에서 현지 파트너를 확보하고 PoC와 사업 협의를 진행하고 있다.

해외 실증은 실제 매출로도 이어지고 있다. 회사에 따르면 2026년 해외 7개국에서 PoC를 진행했고 약 12만달러 규모의 수출 실적을 확보했다. 현지 파트너사를 통한 후속 계약 논의도 이어지고 있다.

향후에는 국내 육계 계열화 기업을 중심으로 서비스 적용 범위를 넓혀 안정적인 사업 기반을 확보하고 해외에서 진행 중인 PoC를 본계약으로 전환하는 데 집중할 계획이다.

파이프트리는 장기간 축적한 육계 생산 데이터와 국내 적용 경험을 바탕으로 해외 계열화 기업의 생산관리 시장까지 사업 범위를 확장한다. 농장 단위의 사육 데이터를 산업 전반의 운영 효율 개선으로 연결하는 육계 데이터 플랫폼으로 성장한다는 구상이다.



paiptree.

기 업 명	파이프트리(Paiptree)
대표자명	장유창·이병권(Yuchang Jang·Byungkwon Lee)
설립연도	2020년
투자단계	Series B
주요제품	파머스 마인드
사업분야	AI+농업·푸드테크
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #멀티모달 AI #예측·분석 모델링
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	상용화, 고도화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	국내외 대형 육계 수직계열화 기업 및 관련 산업

pupin.ai

퓨핀, 프랜차이즈 매장 데이터 연결해 '놓친 매출' 찾는 AI 개발

프랜차이즈 본사는 수백~수천개 가맹점에서 POS와 발주, 배달앱, CCTV 등 방대한 데이터를 쌓지만 이를 한데 모아 매장별 문제와 매출 손실 원인을 파악하기는 쉽지 않다. 퓨핀은 매장 데이터를 통합해 영업 상태를 분석하고 필요한 조치까지 실행하는 '퓨핀 AI'를 통해 프랜차이즈 본사가 여러 매장을 하나의 매장처럼 운영할 수 있는 환경을 구축하고 있다.

매장 데이터 분석부터 조치까지 연결하는 '퓨핀 AI'

퓨핀의 '퓨핀 AI(Pupin AI)'는 프랜차이즈 본사가 여러 가맹점의 운영 상태와 매출을 한곳에서 확인하고 개선할 수 있도록 지원하는 AI 서비스다.

POS와 발주, 배달앱 등 분산된 데이터를 매장 단위로 통합하고 API가 없는 시스템까지 연결해 매장별 운영 상황을 분석한다.

핵심은 단순히 이상 징후를 보여주는 데 그치지 않고 실제 조치까지 연결하는 데 있다. AI가 결품이나 매출 손실 요인을 찾아내면 담당자 승인 후 본사 시스템에서 필요한 업무를 실행하고, 조치 전후 매출을 비교해 효과를 다시 측정한다.

기존 CCTV도 매장 운영 데이터로 활용한다. 별도의 카메라를 설치하지 않고 기존 영상을 분석해 영업시간과 결품, 피크시간대 대기 상황 등을 확인한다. 사람 수와 시간대 등 운영정보를 활용하며 얼굴 식별은 하지 않는다.

매장 직원에게는 스마트글래스를 활용한 제조 가이드도 제공한다. 직원의 시야에 제조 단계와 재료 위치를 표시해 신입 직원도 매뉴얼에 따라 업무를 수행할 수 있도록 지원한다. 본사의 감시도구가 아니라 현장 직원의 반복 업무와 교육 부담을 줄이는 방향으로 설계했다.

신규 매장 출점에도 AI를 적용한다. 기존 매장의 실제 매출과 상권 데이터를 결합해 후보지별 매출을 예측하고 어떤 지역에 어떤 순서로 출점할지 시뮬레이션한다.

현재 국내 대기업 프랜차이즈를 대상으로 PoC를 진행하고 있다. 매장별 매출과 발주, 배달앱 데이터를 연결해 놓치고 있는 매출을 집계하고 일부 매장에서 개선 조치를 적용한 뒤 다른 매장과 비교해 실제 회복 매출을 검증하는 방식이다.

커피에서 외식 브랜드로 확대…미국 프랜차이즈 시장 공략

퓨핀은 2026년 설립됐지만 창업팀은 이전 회사인 데이시스에서 AI 프로젝트 경험을 쌓았다.

2026년 크래프톤에서 6건의 AI 프로젝트를 진행했으며 LG전자와 제주항공의 AI 프로젝트에도 참여했다. 데이터브릭스, 구글 클라우드, IBM 클라우드와의 파트너십 경험도 보유하고 있다.

같은 해 프랜차이즈 AI 개발을 시작하고 앤틀러 레지던시 프로그램과 인포뱅크가 운영하는 '모두의창업'에도 참여했다. 현재는 커피 프랜차이즈를 첫 고객군으로 삼아 제품을 검증하고 있다.

단기적으로는 현재 진행 중인 진단과 PoC를 유료 도입으로 전환하고 시드 투자를 유치하는 것이 목표다. CCTV 기반 운영 점검과 스마트글래스 기능도 시범 매장에서 검증한 뒤 전체 가맹점으로 확대할 계획이다.

이후에는 커피에서 다른 외식 브랜드로 고객군을 확대할 예정이다. 브랜드마다 별도의 시스템을 새로 개발하는 대신 동일한 제품을 구독형으로 공급하고 발주 추천과 폐점 위험 경보, 비수기 수요 창출, 프로모션 효과 분석, 점주 코칭 리포트 등을 순차적으로 추가한다.

해외에서는 국내 레퍼런스를 확보한 뒤 미국 프랜차이즈 본사를 첫 시장으로 공략한다. 창업팀은 미국에서 공부하거나 근무한 경험이 있으며 김정후 대표는 뉴욕에서 AI 공유주방 사업을 창업한 경험도 갖고 있다. 이후 일본과 유럽 프랜차이즈 시장까지 진출 범위를 넓힌다는 목표다.

김정후 퓨핀 대표는 "대시보드는 늘었지만 손은 늘지 않았다"며 "퓨핀은 보고서를 만드는 AI가 아니라 일을 끝내는 AI, 위에서 내려다보는 눈이 아니라 현장의 손을 덜어주는 AI를 만들고 있으며 세계 어디서든 외식 매장이 한 매장처럼 운영되도록 하겠다"고 말했다.



Pupin Labs

기 업 명	퓨핀(Pupin AI)
대표자명	김정후(Junghoo Kim)
설립연도	2026년
주요제품	퓨핀 AI(Pupin AI)
사업분야	AI+농업·푸드테크
기술분야	#비전-언어 모델(VLM) #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인
주요성과	대기업 협업
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	개발·검증, PoC 및 실증 진행 가능
타깃시장	국내 F&B 프랜차이즈 본사, 수백~수천개 가맹점 운영 커피·외식 브랜드, F&B 기업을 보유한 사모펀드

BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

서울 AI 허브 2026-27

AI+모빌리티·물류

누리에에이아이(NURIE AI)
에픽카(Eficar)
온잇코리아(ONITKOREA)

nurie.ai

누리에에이아이, 기업 문서를 AI 에이전트가 쓰는 지식으로 바꾼다

기업 문서를 AI 에이전트와 연결하는 '볼트세이지'

누리에에이아이의 대표 제품 '볼트세이지(VaultSage)'는 기업이 보유한 문서와 이미지, 영상 등 다양한 지식자산을 AI가 활용할 수 있는 형태로 정리하고 연결하는 지식 인프라다.

단순한 문서 저장·검색을 넘어 AI가 내용을 이해하고 실제 업무 과정에서 필요한 정보를 꺼내 쓸 수 있도록 하는 데 초점을 맞췄다.

볼트세이지는 형식이 다른 데이터를 수집한 뒤 언어나 파일 유형에 관계없이 의미를 기준으로 검색할 수 있도록 구성됐다. 기업이 사용하는 AI 에이전트는 축적된 자료 가운데 업무에 필요한 내용을 찾아 답변하거나 후속 작업에 활용할 수 있다.

외부 AI 에이전트와의 연결에는 MCP를 적용했다. 누리에에이아이는 별도의 MCP 서버를 운영해 다른 AI 서비스가 볼트세이지에 저장된 기업 지식을 정해진 방식으로 불러올 수 있도록 했다.

문서 접근 과정에서의 보안도 강화했다. '스마트 드롭(SmartDrop)'을 통해 에이전트가 접근할 수 있는 자료와 권한을 구분하고 필요한 문서만 전달하도록 해 내부 정보가 외부 AI에 불필요하게 노출되는 것을 줄인다.

질문과 업무 성격에 따라 적합한 대규모언어모델(LLM)을 선택하는 라우팅 기술도 적용했다. 모든 작업에 같은 모델을 사용하는 대신 필요한 성능과 비용을 고려해 모델을 배분함으로써 AI 활용 비용을 관리하는 방식이다.

누리에에이아이는 문서와 이미지, 영상 등 사내 지식자산을 AI가 읽고 활용할 수 있는 형태로 바꾸고 '볼트세이지(VaultSage)'를 통해 이를 AI 에이전트와 연결해 무역·통관, 광고·규제 심의 등 문서 중심 업무까지 확장하고 있다.

볼트세이지는 이미 기업 업무에 적용되고 있다. 메리츠화재와 교보생명, K0Data, 쏘카, 무신사 등을 고객사로 확보했으며 인천국제공항공사와는 업무협약을 맺고 PoC를 진행하고 있다.

범용 지식 인프라 넘어 규제·무역 AI 서비스로 확장

누리에에이아이는 2024년 설립과 함께 시드 투자를 유치했고 같은 해 딥테크 팁스(TIPS)에 선정됐다. 누적 투자유치 금액은 7억원대로 최근 1년 동안 2억원대의 투자를 받았다.

2025년에는 볼트세이지를 정식 출시하고 구글 클라우드 스타트업 프로그램(Google Cloud Startup Program)에 선정돼 35만달러 규모의 지원을 확보했다.

AWS US SaaS 델리게이션 프로그램(Delegation Program)에도 참여했으며 서울시 AX 사업 공급기업으로 선정돼 메가스터디와 관련 사업을 수행했다.



2026년에는 볼트세이지의 월간활성이용자(MAU)가 26만명을 넘어섰다. 이 가운데 약 70%가 북미 이용자로 소비자 서비스에서 확보한 사용 경험을 기업용 AI와 해외 사업으로 연결하고 있다.

MCP 서버도 공식 출시했다. 인천국제공항공사와 PoC를 진행하는 한편 교보생명 오픈이노베이션과 금융규제 샌드박스에 참여하고 있으며 네이버클라우드 그린하우스와 마이크로소프트 마중 프로그램에도 선정됐다.

해외에서는 미국 델라웨어에 '누리에 코퍼레이션(NURIE Corporation)'을 설립했고 홍콩에도 법인을 두고 있다. 북미 시장에서는 조지메이슨대학교(George Mason University)와 볼트세이지 관련 PoC를 진행하며 현지 레퍼런스를 확보하고 있다.



사업 범위는 기업 문서를 검색하는 지식 서비스에서 실제 규제 업무를 처리하는 AI 에이전트로 넓어지고 있다.

'트레이더세이지(TraderSage)'는 인보이스와 패킹리스트, 원산지증명 등 무역·통관 서류의 작성과 검토를 지원하고 '컴플라이언스세이지(ComplianceSage)'는 광고 문구가 관련 규정을 위반하는지 확인해 근거와 함께 결과를 제공한다.

앞으로는 화장품과 건강기능식품, 식품, 의약품 기업의 해외 진출 과정에서 발생하는 인허가와 무역 서류 업무를 하나의 흐름으로 연결할 계획이다. 금융·보험과 게임 등 광고 심의가 필요한 산업까지 적용 범위를 넓혀 기업의 문서와 규제 업무를 처리하는 버티컬 AI 서비스로 사업을 확장한다는 방침이다.

NURIE AI

기 업 명	누리에에이아이(NURIE AI)
대표자명	도영태·최수희(Youngtae Do·Suhee Choi)
설립연도	2024년
투자단계	Seed
주요제품	볼트세이지(VaultSage)
사업분야	AI+모빌리티·물류
기술분야	#생성형 AI #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #AI API·SDK
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	상용화
타깃시장	수출 소비재 기업의 RA·무역·통관 조직, 금융·보험·게임사 컴플라이언스 부서

대기업 협업 투자유치 TIPS 선정

eficar.co.kr

에픽카, 차량 지나가기만 하면 손상 판독부터 견적까지 자동화

에픽카는 차량이 멈추지 않고 통과하는 동안 외관을 촬영하고 손상 부위와 교환 부품을 판독해 사전견적까지 자동 산출하는 '에픽렌즈'를 통해 사고차 검수와 손해사정 업무의 자동화를 추진하고 있다.

차량 통과만으로 촬영·판독·견적까지 연결하는 '에픽렌즈'

에픽카의 대표 제품 '에픽렌즈(EFICLENS)'는 차량이 정차하지 않고 장비 사이를 지나가기만 하면 외관 손상을 판독하고 사전견적을 자동으로 산출하는 AI 시스템이다.

정비소나 렌터카 반납검수장 입구에 설치된 기둥 2개와 카메라 10대를 활용해 차량 외관을 촬영한다.

촬영된 이미지 가운데 판독에 적합한 사진은 AI가 자동으로 선별한다. 자체 학습 모델 'eficar.pt'는 차량 부위별 신뢰도 점수를 바탕으로 베스트샷을 추린 뒤 번호판과 차량 정보, 사고 부위, 교체가 필요한 부품을 순차적으로 판독한다.

회사는 실차 사고 이미지 약 64만장을 학습해 교체부품 판독 정확도 91%, 번호판 인식 정확도 95%를 확보했다고 설명했다.

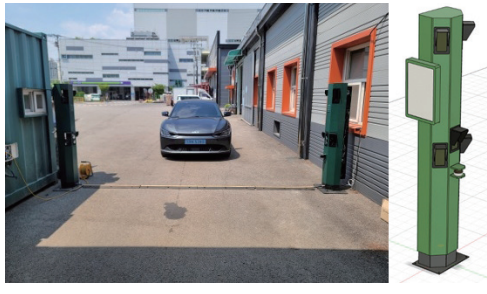
추론은 현장에 설치한 엔비디아 엣지 컨트롤러에서 처리한다. 원본 이미지를 모두 서버로 전송하지 않고 필요한 사진만 활용해 네트워크 부담을 줄였으며 판독이 끝나면 교환 부품과 부품비, 공임비를 포함한 사전견적서도 자동으로 생성한다.

에픽카는 촬영과 이미지 선별, 번호판 인식, 손상 판독, 견적 산출을 하나의 데이터 파이프라인으로 연결했다. 2D 라이다와 옥외 방수 사양도 적용해 실외 정비현장에서 운용할 수 있도록 했다.

현재 삼성화재와 DB손해보험 협력 정비소 3곳에서 에픽렌즈를 상용 운영하고 있다. 기술성숙도 TRL7 수준의 현장 실증을 마쳤으며 보험개발원 대상 시연도 진행했다.

사업은 손상 판독에서 끝나지 않는다. AI가 교환이 필요한 부품을 식별하면 자체 대체부품 공급망과 연결하고 사고차에서 회수한 잔존 부품의 가치 평가까지 이어지는 원스톱 구조를 구축했다.

이를 바탕으로 2024년 롯데렌터카와 친환경·대체부품 공급계약을 체결했고 같은 해 SK렌터카와도 ECO 부품 공급계약을 맺었다. 2026년에는 보험개발원 친환경 부품 공급사로 3년 연속 선정됐다.



손상 판독 넘어 대체부품·원격 손해사정으로 확장

에픽카는 현대자동차 사내벤처에서 출발했다. 2023년 스핀오프 형태로 법인을 설립한 뒤 제로원으로부터 1억원의 시드 투자를 유치했으며 같은 해 국토교통 데이터 활용 경진대회에서 대상을 받았다.

2024년에는 와이앤아처와 다날-코맥스, 파인드어스 등으로부터 4억원 규모의 민간투자를 유치하고 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정됐다. 2025년에는 프리A 투자 3억원을 추가 유치해 누적 투자금 8억원을 확보했다.

매출도 빠르게 늘고 있다. ECO 부품 공급사업 매출은 2024년 1억600만원에서 2025년 8억1000만원으로 약 7.6배 증가했다. 2026년 상반기 매출은 9억2000만원으로 전년도 연간 실적을 넘어섰고 당기순이익 1억1600만원을 기록하며 흑자 전환했다.

향후 기술개발의 중심은 3D 판독이다. 현재 2D 기반 손상 판독은 상용화 단계에 올라섰으며 도장 면적과 손상 깊이를 자동 측정해 수리비 산정 정확도를 높이는 3D 복원 엔진 개발을 추진하고 있다.

2027년에는 도장 면적 자동 산출 오차를 ±10% 이내로 낮추고 원격 손해사정 시범서비스를 운영할 예정이다. 2028년에는 차량 촬영만으로 수리비를 확정하는 원격 손해사정을 상용화하고 미국 보험·렌터카 시장 진출도 추진한다.

박상균 에픽카 대표는 "현대자동차에서 14년 가까이 차를 만들며 본 가장 큰 비효율은 차 한 대의 상처를 확인하려고 여전히 사람이 현장에 가야 한다는 것이었다"며 "에픽카는 차가 지나가기만 하면 판독과 견적, 부품 공급까지 이어지는 구조를 만들고 있으며 3D 판독까지 완성해 한국에서 시작한 무정차 AI를 세계 손해사정의 표준으로 만들겠다"고 말했다.

에픽카

기 업 명	에픽카(Eficar)
대표자명	박상균(Sanggyun Park)
설립연도	2023년
투자단계	Pre-A
주요제품	에픽렌즈(EFICLENS)
사업분야	AI+모빌리티·물류
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #엣지 AI·온디바이스 AI #컴퓨터비전(CV)
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #투자유치
도입단계	상용화
타깃시장	손해보험사 협력 정비소, 렌터카사 반납검수장, 자동차 사고수리·대체부품 시장

투자유치 TIPS 선정

biz.zimlala.com

온잇코리아, AI로 기업 화물운송 운영 자동화

견적부터 배차·정산까지 연결하는 '짐랄라비즈'

온잇코리아의 대표 서비스 '짐랄라비즈(ZIMLALA BIZ)'는 제조·유통기업의 화물운송 업무를 데이터 기반으로 관리하는 기업 물류 서비스다. 견적과 배차, 배송관리, 증빙, 정산까지 화물운송 전 과정을 하나의 흐름으로 연결한다.

기업 화물운송은 출발지와 도착지, 화물 종류와 크기, 차량 조건, 운송 시점 등에 따라 매번 상황이 달라진다. 짐랄라비즈는 실제 운송 과정에서 발생하는 데이터를 지속적으로 수집·구조화해 담당자의 경험에 의존하던 판단을 데이터 기반으로 전환하는 데 초점을 맞췄다.

운송 조건과 과거 데이터를 활용한 예측·분석 기술도 적용한다. 견적과 배차처럼 반복적으로 이뤄지는 판단에는 추천 기술을 활용하고 축적된 데이터를 바탕으로 운영 과정에서 필요한 의사결정을 지원한다.

온잇코리아는 실제 운송 데이터를 기반으로 견적과 배차, 배송관리, 증빙·정산까지 기업 물류 업무를 통합하는 '짐랄라비즈'를 통해 제조·유통기업의 화물운송 운영을 데이터와 AI 중심으로 전환하고 있다.

단순히 화주와 운송사를 연결하는 데 그치지 않는 것도 특징이다. 견적 요청부터 배차와 운송 진행, 증빙자료 관리, 정산까지 하나의 서비스에서 처리해 기업이 별도의 물류조직을 크게 늘리지 않고도 화물운송 업무를 운영할 수 있도록 했다.

회사측에 따르면 운영자 1인당 월 처리량은 기존 대비 약 2배 수준으로 높아졌다. 반복적인 견적·배차 업무를 줄이면서 담당자가 예외 상황이나 주요 고객 관리에 집중할 수 있도록 하는 구조다.

운영 실적도 쌓이고 있다. 온잇코리아는 누적 고객사 367개 이상을 확보했으며 누적 완료 운송은 약 2만6000건을 넘어섰다. 회사가 제시한 배차 성공률은 99.8%다.

주요 제조기업 적용 사례에서는 물류비를 약 10% 절감했으며 해당 고객사는 33개월 동안 서비스를 지속 이용했다. 동일 고객군의 서비스 매출은 첫 거래 대비 6개월 뒤 1.75배로 증가했다.

기술 보호를 위한 지식재산권도 확보했다. 원격지 차량 관제 장치·시스템·방법, 화물운송비 견적 자동 산출 시스템, 유사 경로 내 효율적 운송이 가능한 화물배차 시스템 관련 특허를 등록했으며 '짐랄라'와 '트럭링크스(TRUCKLINX)' 상표권도 보유하고 있다.



기업 화물운송 넘어 AI 물류 운영으로 고도화

온잇코리아는 2022년 3개 기관으로부터 투자를 유치했고 2023년 중소벤처기업부 팁스(TIPS) R&D 기업에 선정됐다. 누적 투자유치 금액은 6억원이며 현재 투자 단계는 프리A다.

2025년에는 창업도약패키지 기업으로 선정됐다. 2026년에는 누적 고객사 350개를 넘어서는 등 제조·유통기업을 중심으로 고객 기반을 확대하고 있다.

다음 단계는 운송 데이터 기반 AI 기능 고도화다. 견적과 배차, 예외 상황 대응처럼 반복적으로 발생하는 업무를 AI가 지원하고 일부 과정은 자동화해 운영자의 업무 부담을 줄이는 방향으로 서비스를 발전시키고 있다.

기업 화물운송 전 과정의 통합 운영 기능도 강화한다. 견적과 배차뿐 아니라 운송 진행 상황과 증빙, 정산 데이터를 연결해 기업이 화물운송 현황과 비용을 한곳에서 관리할 수 있도록 한다.

시장도 중소·중견 제조·유통기업에서 대형 기업과 공급망 단위로 넓힌다. 여러 사업장과 협력사가 참여하는 물류 환경에서도 운송 데이터를 일관된 형태로 관리하고 의사결정에 활용할 수 있도록 기능을 고도화한다.

장기적으로는 국내 기업 화물운송에서 축적한 데이터와 운영 경험을 바탕으로 인접 물류 분야와 해외시장 적용 가능성도 검증한다.

온잇코리아는 반복 업무 자동화와 데이터 기반 의사결정을 결합해 기업 화물운송의 운영 생산성을 높이는 AI 물류 서비스로 사업 영역을 확대할 방침이라고 전했다.

정승범 온잇코리아 대표는 "사람의 경험에 의존하던 기업 화물운송을 데이터와 AI 기반의 운영체계로 바꾸겠다"며 "실제 물류 현장의 데이터를 기술로 전환해 기업이 보다 안정적이고 효율적으로 화물운송을 운영할 수 있도록 만들고 있다"고 밝혔다.

OnITKOREA 온잇코리아

기 업 명	온잇코리아(ONITKOREA)
대표자명	정승범(Seungbeom Jeong)
설립연도	2020년
투자단계	Pre-A
주요제품	짐랄라비즈(ZIMLALA BIZ)
사업분야	AI+모빌리티·물류
기술분야	#데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #추천시스템 #예측·분석 모델링
주요성과	TIPS 선정, 투자유치
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #투자유치
도입단계	상용화, 고도화, 국내 사업 확장
타깃시장	수도권 및 전국 산업단지 소재 제조·유통 중소·중견기업

BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

서울 AI 허브 2026-27

AI+보안안전

뉴로플로우(Neuroflow)
에이브노틱스(AIVeNautics)
온더플라이(OnTheFly AI)
웨스트문(WESTMOON)
클레버러스(CLEVERUS)
튜닙(TUNiB)
퍼스널에이아이(Personal AI)

neuroflow.co.kr

뉴로플로우, 멀티모달 AI로 산업 현장 위험성평가·안전문서 작성 자동화

철도·항만·발전·제조 등 산업현장에서는 위험 요인을 파악하고 관련 법령과 지침에 따라 평가·점검 문서를 작성해야 한다. 뉴로플로우는 이미지·영상·음성·텍스트를 AI로 분석하는 '세이프플로우'를 통해 위험성평가와 안전관리 문서 작성 업무를 자동화한다.

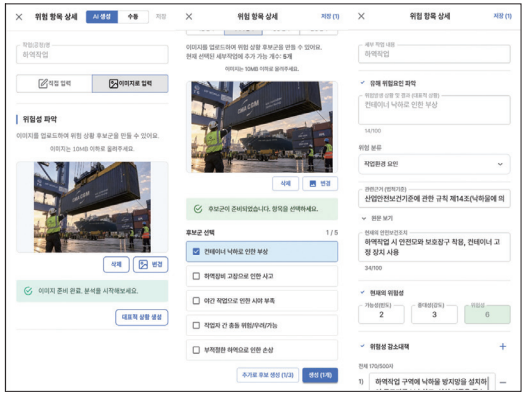
영상·음성·텍스트 통합 분석해 위험요인 추출

뉴로플로우의 '세이프플로우(SafeFlow)'는 산업현장의 위험요인 식별부터 위험성평가와 안전관리 문서 작성까지 지원하는 AI 기반 산업안전 솔루션이다.

현장 이미지와 영상, 음성, 텍스트를 통합 분석해 위험요인을 추출하며 컴퓨터비전 기술로 작업자와 지게차, 보호구 착용 여부, 적재물 상태 등을 분석한다. 또 음성인식 기술을 통해 작업자의 현장 설명을 텍스트로 변환해 작업 내용과 위험요인, 조치사항을 구조화한다.

추출한 정보는 대규모언어모델(LLM)과 검색증강생성(RAG) 기술을 통해 산업안전보건법, 중대재해처벌법, 안전지침 및 기업 내부 규정과 연결된다.

이를 바탕으로 위험요인별 관련 근거와 조치방안을 제시하고 위험성평가표, 점검표, 안전교육 자료, 경영책임자 보고서 등을 자동 생성한다.



단순한 문서 작성 도구를 넘어 실제 현장 데이터를 분석해 위험성평가 결과로 연결하는 점이 특징이다.

산업별 위험요인과 문서 양식도 고객 환경에 맞춰 조정 가능하다. 클라우드형 SaaS와 온프레미스 구축형으로 제공되고 있다.

회사는 현재 공공기관을 중심으로 기술 실증과 사업화를 추진하고 있다. 한국철도기술연구원에는 현장 이미지와 작업정보를 분석해 위험요인을 식별하고 안전관리 문서를 생성하는 기능을 적용했다.

실제 현장 데이터를 활용한 실증을 진행했으며 핵심 AI 성능에 대한 한국인정기구(KOLAS) 공인 시험성적서도 확보했다.

한국서부발전과는 발전 현장의 작업·위험정보를 활용한 위험성평가 자동화와 개선조치 관리 기능의 PoC·협업을 진행하고 있다. 2026년에는 벤처나라에 입점하고 중소벤처기업부 민관공동기술사업화 R&D 사업 등에 선정됐다.

AI 기반 안전관리 표준 구축 목표

뉴로플로우는 세이프플로우의 적용 시장을 철도·항만·발전에서 제조·물류·건설 등으로 확대할 계획이다. 또 구축형 프로젝트와 SaaS 구독형 서비스를 병행하고 다수 사업장을 보유한 공공기관과 대기업을 중심으로 확산형 매출 구조를 구축해 매출 성장을 이룰 예정이다.

기술 고도화도 추진한다. CCTV와 고정형 카메라, 이동형 로봇을 연계해 보호구 미착용이나 적재물 이상 등 상시 위험감지 기능을 확대하고 안전관리 문서 자동화 범위를 넓혀 안전관리 업무 전반 자동화를 지원하는 통합 플랫폼으로 고도화할 계획이다.

국내 시장은 GS인증·혁신제품 지정 등 조달 경쟁력을 강화하고 글로벌 시장은 동남아시아를 타깃으로 인도네시아 제조기업과 추진하는 PoC 경험 기반 동남아 기업과의 협력을 확대한다.

현지 파트너십과 실증사업을 통해 해외 레퍼런스를 단계적으로 확보한다는 계획이다.

뉴로플로우는 AI를 통해 산업현장의 안전과 업무 효율을 높이고 사람이 더 안전하게 일할 수 있는 환경을 만드는 것을 목표로 하고 있다.

향후 세이프플로우를 국내외 다양한 산업현장에 확산해 AI 기반 안전관리 표준을 만들어가겠다는 포부다.

공공실증 · 벤처나라 입점 · R&D 사업자선정

neuroflow

기 업 명	뉴로플로우(Neuroflow)
대표자명	이종민(Jongmin Lee)
설립연도	2023년
주요제품	세이프플로우(SafeFlow)
사업분야	AI+보안·안전
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #비전-언어 모델(VLM) #예측·분석 모델링
주요성과	공공실증, 벤처나라 입점, R&D 사업 선정
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #기술도입
도입단계	실증 진행 가능, 상용화
타깃시장	공공 인프라 운영기관, 제조·물류·건설기업, 안전보건·현장관리 부서 등

투자유치 TIPS 선정

aivenautics.com

에이브노틱스, AI로 더 안전하고 연결된 바다 만든다

에이브노틱스는 AI 기반 해상 상황인식과 멀티센서 정보융합 기술을 바탕으로 선박 주변의 위험정보를 직관적으로 보여주는 'CON.AR'을 중심으로 선박 간 정보 공유와 해양 위험정보 제공 서비스를 연결해 안전운항을 지원하고 있다.

레이더·AIS·영상 융합해 해상 위험 한눈에 파악

에이브노틱스의 대표 제품 'CON.AR'는 레이더와 선박자동식별장치(AIS), 전자해도, 영상센서에서 들어오는 정보를 AI로 융합해 선박 주변 상황과 위험정보를 증강현실(AR) 형태로 보여주는 항해지원 시스템이다.

CON.AR는 주변 선박을 탐지하는 데 그치지 않고 충돌 위험이 있는 선박을 찾아 위험도를 분석하고 항해사가 상황을 빠르게 판단할 수 있도록 돕는다. 카메라와 레이더, AIS, 위성항법시스템(GNSS) 등 서로 다른 센서 정보를 함께 활용해 개별 장비의 한계를 보완한다.

카메라는 기상과 시야의 영향을 받을 수 있고 레이더와 AIS도 탐지 범위와 제공 정보가 다르다. 에이브노틱스는 이 데이터를 하나의 화면에 묶어 복잡한 해상 상황과 위험요소를 직관적으로 파악할 수 있도록 했다.

CON.AR는 국제표준을 고려한 차세대 이내비게이션(e-Navigation) 서비스도 지원한다. 실제 선박과 해상환경에서 실증을 진행하며 기술의 안정성과 현장 적용 가능성을 검증하고 있다.

선박간 정보 공유에는 'Ch@tSea'를 활용한다. Ch@tSea는 선박과 선박, 선박과 육상 사이에서 안전정보와 항행정보를 실시간으로 주고받을 수 있도록 하는 개방형 해상 메시징 플랫폼으로, 국제표준을 기반으로 서로 다른 선박과 시스템간 정보 교환을 지원한다.

'iMARINS'는 항해 과정에서 필요한 위험정보를 디지털 형태로 제공한다. 어구와 부표, 미탐지 선박, 위험해역 등의 정보를 수집·분석해 항해자가 필요한 정보를 실시간으로 확인할 수 있도록 한다.

에이브노틱스는 이들 서비스를 개별 제품으로 운영하는 데 그치지 않고 하나의 운항지원 체계로 연결하고 있다. iMARINS가 위험정보를 제공하고 CON.AR이 주변 상황을 인식한 뒤 Ch@tSea를 통해 다른 선박이나 육상과 정보를 공유하는 구조다.

현재 국내외 선박을 대상으로 실증과 상용화를 진행하고 있다. 실제 운항환경에서 상황인식과 위험정보 제공, 선박간 정보 공유를 함께 검증하며 조선·해운 시장에서 적용 범위를 넓히고 있다.

항해 지원 넘어 자율운항선박 AI 인프라로 확장

에이브노틱스는 2025년 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정됐다. 2024년부터 2025년까지 KST와 로우파트너스, 신용보증기금 등으로부터 세 차례에 걸쳐 총 13억원을 투자받았으며 현재 투자 단계는 시리즈A다.

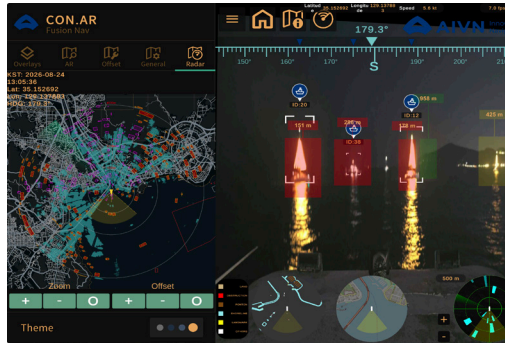
2024년에는 해양수산창업경진대회에서 대상을 받았고 2025년에는 해외 수출 실적도 확보했다. 국내 등록 특허 1건을 비롯해 국내외 특허출원 19건, 상표출원 7건, 디자인등록 3건, 저작권 등록 5건 등 지식재산권도 확보하고 있다.

사업 확대의 중심은 실제 선박에서의 검증이다. 국내에서 쌓은 실해역 실증 경험을 바탕으로 해외 PoC와 현지 파트너 협력을 늘리고, 조선·해운 시장에서 레저보트와 요트 등 해양 레저 분야까지 적용 범위를 넓히고 있다.

제품간 연계도 강화한다. CON.AR의 해상상황인식과 멀티센서 정보융합 기술을 고도화하면서 Ch@tSea와 iMARINS를 함께 연결해 위험정보 제공과 상황인식, 정보공유가 하나의 흐름으로 이어지는 서비스 체계를 구축할 계획이다.

해외에서는 국제표준을 고려한 상호운용성을 강점으로 활용한다. 국가와 선박 종류가 달라져도 적용할 수 있도록 기술 호환성을 높이고 해외 선박과 현지 사업자를 대상으로 실증과 상용화를 확대한다는 구상이다.

장기적으로는 자율운항선박에 필요한 상황인식과 위험정보, 선박간 정보 교환을 하나의 체계로 묶어 해양 AI·디지털 인프라 기업으로 사업 영역을 넓힌다.



AIVN

기 업 명	에이브노틱스(AIVeNautics)
대표자명	박진형(Jinhyoung Park)
설립연도	2023년
투자단계	Series A
주요제품	CON.AR·Ch@tSea·iMARINS
사업분야	AI+보안·안전
기술분야	#데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #로보틱스·자율주행 AI #AI 기반 해상 상황인식·멀티센서 정보융합
주요성과	TIPS 선정, 투자유치
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능, 상용화, 해외 확장
타깃시장	국내외 조선·해운사, 선박·해양 관련 기업·기관, 레저보트·요트 등 개인 선박 사용자

otfly.ai

온더플라이, 웹3.0 AI 에이전트 답변부터 실행 결과까지 검증

응답부터 온체인 실행 결과까지 검증하는 '트러스트풀 AI 에이전트'

온더플라이의 대표 서비스 '트러스트풀 AI 에이전트(Trustful AI Agent)'는 웹3.0(Web3.0) 기업이 운영하는 LLM 에이전트의 신뢰성을 검증·평가·감사하는 어슈어런스 서비스다.

고객지원과 컴플라이언스, 트레이딩, 온체인 실행 등 실제 업무에 투입되는 에이전트가 믿고 맡길 수 있는 수준인지 확인하는 데 초점을 맞췄다.

서비스는 '검증·평가·감사' 3가지 영역으로 구성된다. 에이전트가 생성한 응답의 출처와 정확성을 확인하고 도메인 특화 테스트셋과 평가 하네스를 활용해 성능 향상과 품질 저하 여부를 지속적으로 측정한다.

감사 과정에서는 에이전트가 어떤 입력을 받고 어떤 도구를 사용했는지, 어떤 판단 과정을 거쳐 결과를 냈는지를 기록한다. 이를 규제 대응이나 내부 통제 과정에서 활용할 수 있는 증빙으로 남기는 구조다.

핵심은 코드 기반 그레이더와 'LLM-as-judge', 전문가 기준을 결합한 3종 평가 체계다. 기계적으로 판정할 수 있는 항목은 코드로 확인하고 서술형 판단은 LLM 평가로, 도메인별 판단은 전문가 기준으로 보완해 평가 근거를 설명할 수 있도록 했다.

LLM 에이전트의 비결정성도 별도로 측정한다. 같은 입력에도 결과가 달라질 수 있다는 점을 고려해 한 번이라도 성공할 확률인 'pass@k'와 반복적으로 성공하는 정도를 나타내는 'pass^k'를 함께 측정해 단발성 성공과 일관성을 구분한다.

온더플라이는 웹3.0 환경에서 LLM 에이전트의 응답과 도구 사용, 온체인 실행 결과를 평가·검증·감사하는 '트러스트풀 AI 에이전트'를 통해 AI 에이전트의 신뢰성을 관리하고 있다.

웹3.0 환경에 특화된 온체인 결과 검증도 제공한다. 체인 포크 시뮬레이션 환경에서 에이전트가 실제 트랜잭션을 실행하도록 한 뒤 잔고와 스마트컨트랙트 상태 변화를 확인해 응답 내용이 아니라 실제 실행 결과를 검증한다.

서명 한도와 화이트리스트, 키 권한 분리 등 트랜잭션 정책도 함께 점검한다. 에이전트가 잘못된 판단으로 비가역적인 온체인 작업을 수행하는 위험을 사전에 확인하려는 것이다.

현재는 국내 대형 가상자산 거래소 A사와 LLM 에이전트 어슈어런스 PoC를 진행하고 있다. 고객지원과 컴플라이언스 영역에 적용된 에이전트를 대상으로 도메인 평가셋을 구축하고 응답의 근거와 정확성, 실행 이력을 검증하고 있다.

언더파랩과 버블쉐어와도 업무협약을 맺고 AI·LLM 에이전트 도입 자문과 평가 기준 설계를 진행했다. 웹3.0에서 확보한 검증 방법론을 다른 산업과 서비스에 적용할 수 있는지도 함께 확인하고 있다.

일회성 검증 넘어 지속형 AI 어슈어런스로 확장

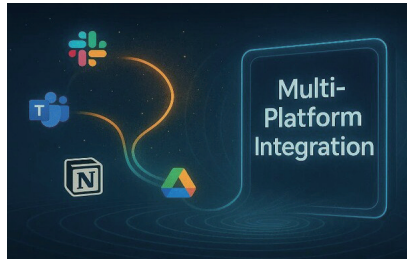
온더플라이는 2024년 5월 중소벤처기업부 예비창업패키지에 선정된 뒤 같은 달 법인을 설립했다. 같은 해 10월 MVP를 출시하고 초기 고객사 2곳과 PoC를 진행했다.

2025년에는 매출 1억5000만원을 기록해 전년 대비 약 300% 성장했다. 제품 커넥터 10종을 운영하고 있으며 회사에 따르면 서비스 가용성은 SLA 99.9% 수준을 유지하고 있다.

조직은 대표이사와 최고기술책임자(CTO), AI 엔지니어를 포함한 3인 핵심 인력 체제로 운영하고 있다. 주요 인력은 쿠팡과 LG AI 리서치(Research) 출신으로 NeurIPS와 ICML, ACM, ISSTA 등 AI 관련 학회 논문 5편의 저자 경력을 보유하고 있다.

앞으로는 온체인 실행과 AML·제재 대응, 고객지원, 커뮤니티·지식 등 영역별 평가셋과 그레이더를 표준화해 재사용 가능한 자산으로 축적한다. 프로젝트마다 새롭게 만들던 평가 기준을 공통 자산으로 전환해 검증 효율을 높이는 방향이다.

반복적으로 사용하는 평가 기능은 SaaS 형태의 어슈어런스 제품으로 전환한다. 고객사가 자사 에이전트를 연결하면 평가 하네스가 정기적으로 회귀 테스트를 수행하고 결과 리포트를 생성하는 구조로 고도화할 예정이다.



일회성 감사에서 상시 모니터링으로도 범위를 넓힌다. 실제 운영 중인 에이전트의 동작을 지속적으로 관측해 모델과 프롬프트, 도구가 변경됐을 때 발생하는 품질 저하와 정책 위반을 조기에 탐지하는 '지속형 어슈어런스(Continuous Assurance)' 기능을 개발하고 있다.

OnTheFly

기 업 명	온더플라이(OnTheFly AI)
대표자명	김근우(Geunwoo Kim)
설립연도	2024년
투자단계	Pre-Seed
주요제품	트러스트풀 AI 에이전트(Trustful AI Agent)
사업분야	AI+보안·안전
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #프라이버시 보호 AI #AI 보안·위협탐지
협업유형	#PoC·실증
도입단계	PoC 가능
타깃시장	가상자산 거래소, 웹3.0 프로젝트, 디파이(DeFi) 프로토콜 등 LLM 에이전트 운영기업

westmoon.kr

웨스트문, 현실에서 만들기 어려운 위험 '데이터'로 구현

실제 사고 없이 위험 상황 학습하는 '센스원'

웨스트문의 대표 솔루션 '센스원(SenseOne)'은 실제 환경에서 수집하기 어렵거나 위험한 상황을 가상환경에서 재현해 AI 학습용 합성데이터를 만들고 이를 모델 학습과 현장 적용까지 연결하는 데이터 중심 AI 솔루션이다.

센스원은 산업안전과 모빌리티, 헬스케어, 로보틱스 등에서 작업자 충돌과 낙상, 차량·보행자 간 상호작용처럼 실제 촬영이 어렵거나 개인정보 문제가 발생할 수 있는 상황을 가상환경에서 구현한다.

카메라의 화각과 렌즈 왜곡, 조명, 날씨, 공간, 객체 배치 등 고객 현장의 조건도 반영할 수 있다.

웨스트문은 가상환경에서 위험 상황과 사람의 행동, 차량·장비간 상호작용을 구현하고 이를 AI 학습과 현장 적용까지 연결하는 '센스원'을 개발하고 있다.

사람의 체형과 자세, 행동도 상황에 맞게 바꿀 수 있다.

고정밀 3D 인체와 동작 데이터를 활용해 작업자와 차량, 장비, 구조물 사이에서 발생할 수 있는 다양한 위험 상황을 만들고 AI가 학습할 수 있는 데이터로 변환한다.

합성데이터를 만들 때는 바운딩 박스와 세그멘테이션 마스크 등 학습에 필요한 정답 데이터도 함께 생성한다. 사람이 일일이 영상을 확인하고 라벨링하는 과정을 줄이면서 실제로 발생시키기 어려운 위험 상황을 필요한 만큼 확보할 수 있는 구조다.

웨스트문은 데이터 생성량보다 실제 AI 모델의 성능 개선에 초점을 맞추고 있다.

생성한 데이터를 모델에 적용해 성능 변화를 확인하고 부족한 상황을 다시 합성해 학습하는 과정을 반복한다.

산업 현장에서도 기술을 검증하고 있다. HD현대삼호 오픈이노베이션을 통해 조선소 지게차의 전방 시야 제한과 작업자 충돌 위험을 줄이기 위한 AI 안전 시스템 PoC를 진행했다.

현장 조사와 운전자 인터뷰, 카메라 설치 위치와 시야 분석을 거쳐 실제로 재현하기 어려운 지게차와 작업자간 위험 상황을 가상환경에서 구현했다.

이를 사람 인식 AI 학습에 활용하고 기존 장비에 추가로 설치할 수 있는 후장착형 엣지 AI 안전 솔루션 적용 가능성도 확인하고 있다.

모빌리티 분야에서는 약 205도 초광각 렌즈의 왜곡과 화질 특성을 반영해 성인과 어린이 보행자 등 실제 수집이 어려운 상황을 구현했다.

건설·산업안전 분야에서는 추락과 쓰러짐, 중장비 접근·충돌 상황을, 헬스케어에서는 환자 낙상과 이상행동 등 실제 영상 확보가 어려운 장면을 합성데이터로 만들고 있다.

합성데이터 넘어 데이터 중심 AI 플랫폼으로 확장

웨스트문은 2024년 합성 AI 학습데이터에 대해 데이터품질인증(DQ) 최고등급인 클래스(Class) A와 품질점수 99.75%를 획득했다.

2025년에는 과학기술정보통신부와 한국데이터산업진흥원이 주관한 '데이터 품질 대상'에서 과학기술정보통신부 장관상을 받았다.

합성데이터의 학습 효과도 확인했다. 회사에 따르면 2025년 적용 실험에서 COCO 벤치마크 기준 객체 탐지 성능은 3.95%, 객체 분할 성능은 3.38% 향상됐다.

해외에서는 미국과 아시아 시장을 중심으로 사업 기회를 넓히고 있다.

2025년 미국 로스앤젤레스에서 열린 AWE USA에 참가해 기술을 소개했고 엔비디아 인셉션과 글로벌 네트워킹 프로그램을 통해 해외 기업과 투자사와의 접점을 확보했다.

싱가포르와 대만에서는 엔비디아 VC 얼라이언스를 활용해 현지 투자사와 산업 파트너를 만났다.

앞으로 미국과 싱가포르, 대만, 일본을 중심으로 현지 PoC를 늘리고 FCC·CE 등 해외 사업에 필요한 제품 규격 확보도 추진한다.

제품은 고객 요청에 따라 합성데이터를 제작하는 방식에서 사용자가 직접 활용할 수 있는 플랫폼으로 확장한다. 고객이 웹에서



산업과 공간, 카메라, 위험 시나리오를 설정하고 필요한 데이터를 생성할 수 있는 '시나리오 SaaS 플랫폼(Scenario SaaS Platform)'을 개발하고 있다.

산업안전 분야에서는 지게차와 굴착기, 대형차량 등 장비별 AI 모델을 엣지 SDK와 산업별 패키지 형태로 제품화할 계획이다.

합성데이터와 AI 모델, 엣지 AI 라이선스, SaaS 구독을 연결해 현실에서 만들기 어려운 데이터를 실제 산업 현장의 AI 성능 개선으로 이어가는 사업 구조를 넓힌다는 방침이다.

WEST MOON

기 업 명	웨스트문(WESTMOON)
대표자명	허명현(Myeonghyeon Heo)
설립연도	2020년
주요제품	센스원(SenseOne)
사업분야	AI+보안·안전
기술분야	#데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #엣지 AI·온디바이스 AI #컴퓨터비전(CV)
주요성과	대기업 협업
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #공동 R&D
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능, 국내 사업 확장
타깃시장	조선·중공업·건설·물류기업, 산업차량· 모빌리티 기업, 컴퓨터비전 AI 기업

cleverus-ai.com

클레버러스, '비전 AI'로 돌봄 현장 이상행동 실시간 감지

비전 AI로 위험행동 실시간 분석하고 엣지 AI로 현장 처리

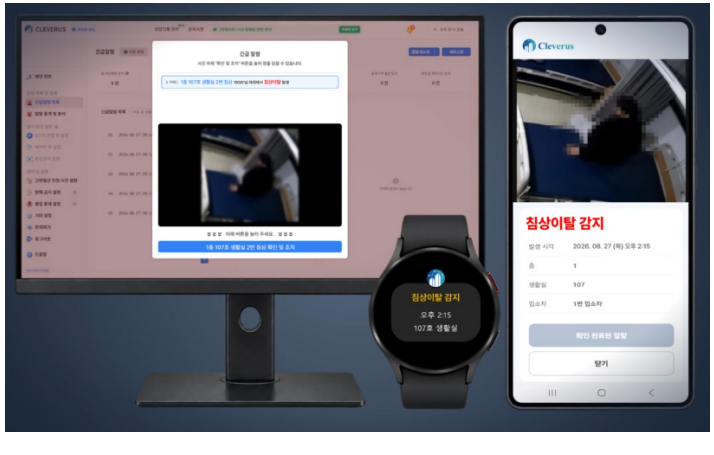
클레버러스의 대표 솔루션 '비클레버(BE:CLEVER)'는 비전 AI 기반 이상행동 탐지 및 예방 모니터링 솔루션이다.

병원·요양시설의 CCTV 영상을 AI로 실시간 분석해 낙상 의심 또는 병상이탈, 폭행·자해 등 위험 행동을 실시간 감지하고 전문인력이 대시보드와 모바일 앱을 통해 바로 확인 후 대처할 수 있도록 지원한다.

이 솔루션의 핵심은 비전 AI(Vision AI)와 엣지 AI(Edge AI), 시각언어모델(VLM)을 결합한 현장형 이상 행동 분석 기술에 있다. 병원·요양시설에서 3년 이상 축적한 1000만건 이상의 현장 영상 데이터를 기반으로 사람을 탐지·추적하고 자세와 행동을 분석해 위험상황을 실시간 판별한다.

오탐과 미탐이 없는 것은 아니나 지속 개선하고 있으며 소형 엣지 AI 디바이스에서도 실시간 AI 추론이 가능토록 경량화하고 있다. 현장 내부에서 영상을 분석하는 온프레미스·온디바이스 구조를 적용해 개인정보와 영상의 외부 전송 부담도 낮췄다.

더욱이 VLM 기능을 고도화해 자연어로 설명하거나 자동 리포트를 생성하는 방향으로 기술도 확장 중이다.



병원·요양시설에서는 안전을 위해 돌봄을 필요로 하지만 실시간 모든 공간 및 사람을 관찰하는 것은 쉽지 않는데 클레버러스는 CCTV 영상을 AI로 실시간 분석해 위험 행동 감지시 즉시 알려주는 '비클레버(BE:CLEVER)'로 이를 해결하고 있다.

현재 비클레버는 고려대학교 구로병원, 포항세명기독병원, KB골든라이프케어, 솔밭요양원, S서울병원 등 국내 병원·요양원에서 도입해 실제 돌봄을 위해 운영되고 있다. 특히 포항세명기독병원에서는 고위험군 환자 대상 낙상 모니터링 알람을 운영하며 현장 활용 가능성을 확인했다.

분석 기능·VLM 활용 지원 영역 확대…반복 매출 수익 구조로 전환

클레버러스는 비클레버의 이상행동 분석 범위와 적용 시설을 확대할 계획이다. 기존 낙상·병상이탈 중심의 분석 기능을 욕창 위험·행동패턴 분석 등 적용 범위를 확대하고 VLM을 활용해 사고 전후 상황 설명부터 간호·요양기록, 사고 보고서 초안 생성까지 지원하도록 고도화할 예정이다.

기존 CCTV 연동형 AI 서버와 소형 엣지 AI 디바이스의 처리 성능도 높인다. 대형 병원과 용양시설에서 다수 채널을 경제적으로 운영할 수 있도록 하고 적용 영역은 기존 병원·요양 시설에서 정신의료기관과 재가 돌봄, 실버타운 및 고령친화시설까지 단계적으로 확대한다.

사업 규모도 안정적 수익 기반을 확보할 수 있도록 초기 구축비와 CCTV 단위 구독료를 결합한 반복 매출 구조를 강화한다.

2026년 6억원대 매출을 2027년 15억원, 2028년 35억원, 2029년 60억원 등 지속적인 매출 성장을 이뤄갈 계획이다.

이를 위해 국내는 대형 시설 운영사와 공공기관, 전략 파트너 및 대리점 네트워크와의 협력을 확대하고 해외는 일본을 비롯한 고령사회 국가를 대상으로 현지 실증과 파트너 발굴을 통해 PoC 이후 계약을 추진한다는 전략이다.

클레버러스는 병원과 요양시설을 넘어 누구나 안전하게 돌봄을 받을 수 있는 환경을 구축하는 글로벌 AI 안전관리 기업으로 성장한다는 목표다.

Cleverus

기 업 명	클레버러스(CLEVERUS)
대표자명	배현재(Hyunjae Bae)
설립연도	2022년
주요제품	비클레버(BE:CLEVER)
사업분야	AI+보안·안전
기술분야	#비전-언어 모델(VLM) #AI 경량화·최적화 #엣지 AI·온디바이스 AI
주요성과	공공실증, 대기업 협업
협업유형	#PoC·실증
도입단계	상용화, 고도화, 국내 사업 확장
타깃시장	양로시설, CCTV 활용·안전관리 필요 기업·기관, 건강보험관리공단 요양시설

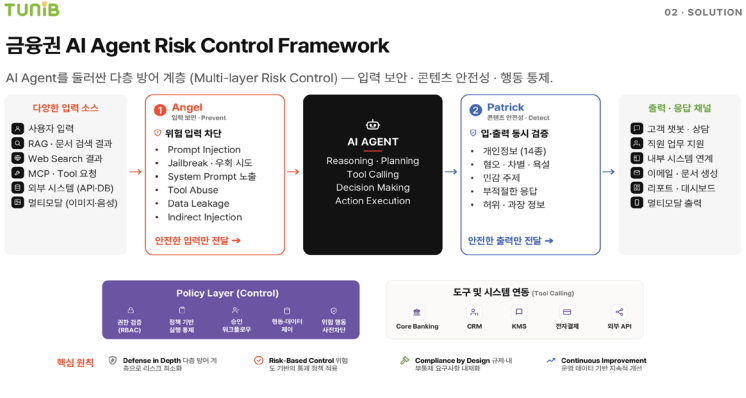
tunib.ai

튜닙, 생성형 AI와 에이전트 안전장치 만든다

튜닙은 자연어처리(NLP)와 대규모언어모델(LLM), AI 에이전트 기술을 바탕으로 한국어 문맥 이해와 AI 가드레일을 결합해 금융과 대기업, 공공기관 등 실제 산업 현장에서 생성형 AI를 안전하게 운영할 수 있도록 지원하고 있다.

입력부터 출력·실행까지 지키는 AI 가드레일

튜닙의 AI 가드레일 솔루션은 사용자 입력과 AI가 생성한 응답을 실시간으로 분석해 생성형 AI 서비스에서 발생할 수 있는 위험을 탐지하고 제어한다.
단순한 금칙어 필터링을 넘어 개인정보 유출과 유해 표현, 프롬프트 공격, 내부 규정 위반 등을 문맥 단위로 판별하는 데 초점을 맞췄다.
위험 유형에 따라 여러 모듈을 제공한다. '패트릭(Patrick)'은 혐오·차별 표현과 개인정보 유출을 탐지하고 '엔젤(Angel)'은 프롬프트 공격 등 AI 시스템을 겨냥한 위협을 분석한다.
또 '가디언(Guardian)'은 컴플라이언스와 기업 내부 규정 위반 여부를 확인하며 '스파무라이(Spamurai)'는 스팸 콘텐츠를 탐지·분류한다.
AI 에이전트의 안전성을 점검하는 '조커 앤 루시(Joker & Lucy)'도 제공한다. 공격자 관점에서 AI 에이전트에 다양한 공격과 우회 시도를 가해 방어 모델이 실제 상황에서 얼마나 안정적으로 대응하는지 확인하는 방식이다.
핵심은 자연어처리(NLP)와 대규모언어모델(LLM)을 활용해 문장 전체의 의미와 맥락을 분석한다는 점이다. 직접적인 표현뿐 아니라 우회하거나 변형한 표현까지 판별하고 고객별 정책에 맞춰 탐지 항목과 강도도 조정할 수 있다.
도입 방식도 유연하다. API 형태뿐 아니라 기업 내부 시스템에 직접 구축하는 온프레미스 방식도 지원해 금융과 공공, 대기업처럼 외부 데이터 반출에 민감한 환경에서도 활용할 수 있다.
최근에는 보호 범위를 AI 에이전트의 실행 단계까지 넓히고 있다. 개인정보 유출과 악성 프롬프트 탐지를 넘어 권한 오남용이나 부적절한 도구 실행, 프롬프트 인젝션 등 에이전트가 실제 업무를 수행하는 과정에서 발생할 수 있는 위험까지 통제하는 방향이다.
튜닙은 자체 서비스 '디어메이트(DearMate)'를 운영하며 멀티페르소나와 장기기억, 에이전트 간 상호작용 기술도 축적해왔다. 여기서 확보한 기술을 기업용 AI 에이전트와 가드레일 사업에 적용하며 안전성과 활용성을 함께 높이고 있다.



텍스트 넘어 멀티모달·에이전트 안전 플랫폼으로 확장

튜닙은 2024년 카카오뱅크에 금융 서비스 환경에 맞춘 AI 안전 가드레일 패트릭과 엔젤을 구축·공급했다. 2026년에는 추가 계약을 체결해 기능 고도화를 진행하고 있다.
삼성전자와는 2024년부터 2025년까지 자연어처리와 기업 특화 AI 모델 개발·공급 사업을 수행했다. 2026년에는 국립국어원의 '한국언어문화 멀티모달 말뭉치 구축' 사업을 컨소시엄 형태로 공동 수주하며 멀티모달 데이터 분야까지 사업 범위를 넓혔다.
기술개발도 이어지고 있다. 튜닙은 2025년 중소벤처기업부 스케일업 팁스(TIPS)에 선정돼 AI 에이전트 안전성 확보를 위한 한국어 특화 멀티모달 가드레일 시스템을 개발하고 있다.
앞서 2024년에는 정보통신정책연구원의 '제2회 인공지능 신뢰성 대상' 우수상을 받았고 삼성전자 C-랩(Lab) 아웃사이드(Outside) 6기와 마이크로소프트(Microsoft) ISV에도 선정됐다.
연구 측면에서는 한국어 AI 안전성을 꾸준히 다뤄왔다. 2023년 한국어 혐오표현 탐지 데이터셋 'K-HATERS' 연구를 EMNLP 파인딩(Findings)에 발표했고 비윤리적 한국어 발언 탐지와 윤리적 대화 생성 관련 연구도 수행했다.
투자 측면에서는 2021년 PAC와 DSC, 네이버 등으로부터 31억원 규모의 시드 투자를 유치했다. 이를 바탕으로 금융과 공공, 대기업 시장에서 AI 안전 솔루션 적용 범위를 넓히고 있다.
해외 진출도 병행한다.
영어 등 다국어 AI 안전성 탐지 기술을 고도화하고 있으며 인도 AEON과 업무협약을 맺어 현지 PoC와 공동 사업 기회를 발굴하고 있다.

대기업 협업 · 투자유치 · TIPS 선정

TUNiB

기 업 명	튜닙(TUNiB)
대표자명	박규병(Kyubyong Park)
설립연도	2021년
투자단계	Seed
주요제품	튜닙(TUNiB) AI 가드레일 솔루션
사업분야	AI+보안·안전
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #자연어처리(NLP) #AI 보안·위협탐지
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업
협업유형	#기술도입 #공동 R&D #투자유치
도입단계	상용화
타깃시장	금융기관, 대기업, 공공기관, IT·플랫폼 기업, 생성형 AI·AI 에이전트 도입 기업

공공실증 해외진출 TIPS 선정

personalai.so

퍼스널에이아이, '온디바이스 데이터 플랫폼'으로 개인 데이터 수집 없이 활용

기업, 개인 데이터 수집·활용 부담 문제 해결

개인정보보호 중요성이 커지면서 관련 규제도 강화되고 있다.

서비스 제공을 위해 개인 데이터를 수집 및 활용해야 하는 기업에게는 부담으로 작용할 수밖에 없는 상황이다.

데이터를 직접 수집하고 관리하는 과정에서 개인정보 관련 규제를 준수하고 이용자 동의를 관리해야 하기 때문이다.

개인정보보호 규제가 강화되면서 개인 데이터의 수집 및 활용에 대한 기업의 부담도 커지고 있는 가운데 퍼스널에이아이는 '온디바이스 데이터 플랫폼'을 통해 이를 해결하고 있다. 개인 단말에서 데이터를 관리하고 분석하며 기업은 필요 결과값만 제공받아 최종적으로 데이터 보유에 따른 관리 부담을 덜어준다.

이에 퍼스널에이아이는 개인 데이터를 수집 및 결합해야 하지만 직접 수집에 따른 규제 부담과 동의 관리 비용을 줄이려는 사업자를 대상으로 자사의 플랫폼인 '마이디(my:D)'와 '마이디 커넥트(my:D CONNECT)'를 제공하고 있다.

기업이 마이디 커넥트를 통해 개인 사용자에게 필요 조건의 데이터를 요청하면 개인 사용자가 마이디 앱을 통해 필요 데이터를 스마트폰에 내려받은 뒤 필요 결과값만 마이디 커넥트를 통해 내보낸다.

개인 사용자의 스마트폰이 일종의 서버 역할을 하기 때문에 기업은 해당 데이터를 보유 및 관리할 필요가 없다는 것이 핵심이다.

구체적으로는 수집, 결합, 분석, 전송, 증명으로 이뤄진 총 5단계로 구현된다.

회사 측에 따르면 금융·공공·의료·통신 데이터가 개인사용자의 단말에 수집되면 단말 내 DID를 공통키로 삼아 서로 다른 출처의 데이터를 연결한다.

가명처리를 거치지 않아 금융 이력과 의료 이력을 한 사람 기준으로 이어 붙일 수 있고 결합 전문기관을 거칠 때 생기는 수개월의 대기와 연결 손실도 없다.

이후 온디바이스 AI와 연합학습으로 단말 내 연산을 완료하면 해당 결과값을 LDP를 통해 통계정보로 변환한 뒤 기업에게 전송되며 이때 누가, 언제, 무엇을 사용했는지 블록체인에 기록되므로 위변조 가능성도 차단된다.

회사는 5단계 구조를 SDK와 화이트라벨 형태로 제공하고 있다. 고객사는 별도의 신규 앱을 개발할 필요없이 자사 앱에 그대로 적용 가능하다.

현재 퍼스널에이아이는 개인 단말을 서버로 활용하는 아키텍처에 대한 국내 특허를 등록하고 PCT를 통해 유럽과 일본, 중국, 미국에서의 권리를 확보했다. 보유 특허는 등록 13건, 출원 14건이다.

금융·의료 데이터 사업 확대…'퍼스널 AI 에이전트' 성장 목표

퍼스널에이아이는 지난 6년간 금융, 공공, 의료, 민간 등 4개 분야에서 레퍼런스를 구축해 왔다.

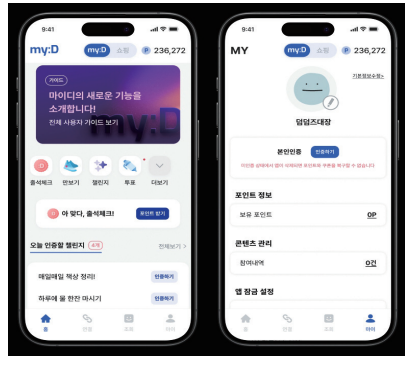
2021년에 TIPS에 선정됐으며 지속적인 매출 성장을 기록해 2024년 영업이익 흑자 전환에도 성공했다. 2025년 매출은 43억 2300만원, 영업이익은 2억1800만원이었다.

회사는 구축비와 국책 과제 비중이 높은 매출 구조를 반복 수익 구조로 전환할 계획이다.

특히 금융과 의료 사업에서 데이터 공급자와 수요자를 충분히 확보하면 거래 레이어를 구축해 개인 데이터 거래소로 발전시킬 예정이다.

2028년 112억원의 매출 달성을 목표로 하고 있다.

현재 금융과 의료 분야에 특화된 서비스 개발을 추진 중으로 금융 분야는 급여와 통신비, 보험 이력을 개인 단말에 담아 신용 판단 근거로 제공하는 '마이미(my:ME)' 서비스를, 의료 분야는 3세대 휴먼 디지털 트윈 엔진 기반의 '마이이프(my:IF)' 서비스를 개발하고 있다.



퍼스널에이아이는 기업의 데이터 활용과 개인의 데이터 활용 참여에 따른 보상 구조를 지속 확대해 나갈 계획이다.

중장기적으로는 축적된 데이터 활용 이력을 기반으로 개인을 대신해 판단하고 제안하는 퍼스널 AI 에이전트로 발전하겠다는 목표다.

Personal AI

기 업 명	퍼스널에이아이(Personal AI)
대표자명	이재영(Michael Lee)
설립연도	2019년
투자단계	Pre-A
주요제품	마이디(my:D)·마이디 커넥트(my:D CONNECT)
사업분야	AI+보안·안전
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #엣지 AI·온디바이스 AI #프라이버시 보호 AI
주요성과	TIPS 선정, 공공실증, 해외진출
협업유형	#기술도입 #투자유치 #데이터 협력
도입단계	PoC 가능, 상용화, 해외 확장
타깃시장	지자체·공공, 대기업, 병원·의료, 금융, 해외 기업·기관, B2C

BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

서울 AI 허브 2026-27

AI+유통·커머스·마케팅

넥스트페이먼츠(NEXTPAYMENTS)
에이아이지먼트(AIgement)
펄크럼테크놀로지스(Fulcrum Technologies)
포뮬라엑스(FormulaX)
플라스크(PLASK)

nextpayments.co.kr

넥스트페이먼츠, 매장 데이터 연결로 오프라인 커머스 AX 추진

넥스트페이먼츠는 기존 매장 시스템을 유지하면서 주문과 매출, 재고, 고객 데이터를 연결하고 AI 에이전트와 온톨로지를 활용해 매장 운영부터 본사 관리, 경영 의사결정까지 지원하는 '차세대 에이전틱 커머스 인프러스트럭처'를 구축하고 있다.

매장부터 본사·경영진까지 연결하는 에이전틱 커머스 인프라

넥스트페이먼츠의 '차세대 에이전틱 커머스 인프러스트럭처(NEXT Agentic Commerce Infrastructure)'는 오프라인 매장과 기업 본사, 경영진이 사용하는 데이터와 업무를 하나의 AI 운영체계로 연결하는 플랫폼이다.

POS와 키오스크, 주문·결제, 배달, CCTV, 사물인터넷(IoT) 등 기존 시스템을 교체하지 않고 데이터를 연결해 AI가 분석과 업무 실행에 활용할 수 있도록 한다.

플랫폼은 매장과 본사, 경영 의사결정을 단계적으로 연결하는 구조다. 'L1 AI 허브(Hub)'는 주문과 매출, 재고, 고객 등 매장 데이터를 통합하고 AI 에이전트가 운영 상황을 분석해 필요한 업무를 안내하거나 실행하도록 지원한다.

'L2 온톨로지 기반 ERP·CRM'은 상품과 고객, 매장, 주문, 재고, 프로모션, 정산 데이터를 공통 의미체계로 연결한다. 본사는 여러 매장의 데이터를 한곳에서 관리하고 수요예측과 고객 세분화, 개인화 마케팅 등에 활용할 수 있다.

기업의 의사결정까지 지원하는 'L3 다툼(Datum)'도 개발하고 있다. 기업 내부 데이터와 외부 정보를 연결해 주요 변화를 탐지하고 원인과 근거를 분석하는 플랫폼으로 분석 결과를 실제 업무 실행과 다시 연결해 데이터를 축적하는 구조를 지향한다.

실제 유통·모빌리티 기업과의 협업도 확대하고 있다. 바로고와는 주문·결제·배달·매장 데이터를 연결하는 AI 허브 공동 프로젝트를 추진하고 있으며 카카오모빌리티와 협업기업이 참여하는 오픈이노베이션도 진행하고 있다.

편의점과 카페 등 다점포 사업장에서도 기술을 검증하고 있다. 씨스페이스 편의점에서는 매장과 상품, 주문·재고·고객 데이터를 연결하는 PoC를 수행하고 있으며 투썸플레이스와도 AI 기반 매장 운영과 데이터 활용 모델을 추진하고 있다.

공공 영역에서는 창업지원기관의 사업과 기업, 평가, PoC, 후속성과 데이터를 외부 공공데이터와 연결해 의사결정을 지원하는 다툼 적용 모델을 검증하고 있다.

오프라인 커머스 넘어 산업 전반 AI 운영 인프라로 확장

넥스트페이먼츠는 2025년 중소벤처기업부 아기유니콘 육성사업 AI·빅데이터 분야에 선정됐으며 2026년 우수 졸업기업으로 이름을 올렸다. 같은 해 포스트 팁스와 딥테크 팁스에도 선정되며 기술개발과 사업 확장을 이어가고 있다.

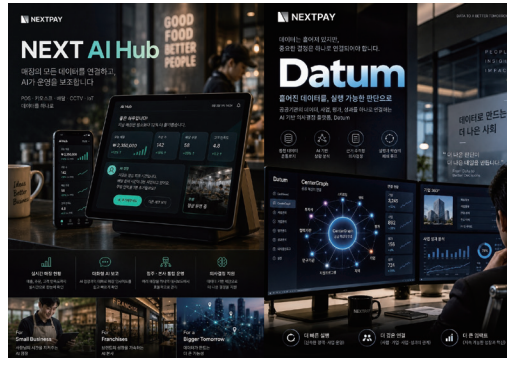
사업 실적도 확대됐다. 2025년 매출은 113억원으로 전년 대비 약 65% 증가했으며 흑자전환했다. 누적 투자유치 금액은 55억원으로 2024년에는 42억5000만원 규모의 시리즈A 투자를 유치했다.

해외에서는 북미를 중심으로 사업 기반을 마련하고 있다. 캐나다 결제기업 모네리스(Moneris)와 글로벌 결제기업 피서브(Fiserv), 소니 등과 협력하고 있으며 미국 현지 자회사도 설립했다.

2024년에는 오픈AI 글로벌 기업 협업 프로그램의 최종 10개 스타트업에 선정됐다. 같은 해 두바이에서 열린 'Expand North Star'의 스타트업 경진대회 'Supernova Challenge'에서는 69개국 650여개 기업 가운데 세계 3위를 기록했다.

앞으로는 L1 AI 허브와 L2 ERP·CRM, L3 다툼을 하나의 운영 인프라로 고도화할 계획이다. 국내외 핵심 브랜드 100개와 연결 매장 10만개 수준의 네트워크 확보를 목표로 북미를 시작으로 일본과 동남아시아까지 사업을 확대한다.

다툼의 적용 영역도 커머스를 넘어 제조와 물류, 금융, 공공 AX 분야로 넓힌다. 매장 운영에서 축적한 데이터 연결과 AI 에이전트 기술을 다양한 산업의 의사결정과 업무 실행까지 이어가는 AI 운영 인프라로 확장할 예정이다.



NEXTPAY

기 업 명	넥스트페이먼츠(NEXTPAYMENTS)
대표자명	지광철(Kevin Jee)
설립연도	2019년
투자단계	Series B
주요제품	차세대 에이전틱 커머스 인프러스트럭처 (NEXT Agentic Commerce Infrastructure)
사업분야	AI+유통·커머스·마케팅
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #엣지 AI·온디바이스 AI
주요성과	TIPS 선정, 대기업 협업, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #데이터 협력
도입단계	상용화, 고도화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	프랜차이즈 본사, 다점포 외식·카페·편의점·리테일, 중견·대기업 및 공공기관

plynai.com

에이아이지먼트, AI로 구매업무와 공급사 발굴 자동화

대기업 협업 | 투자유치 | TIPS 선정

에이아이지먼트는 구매 데이터를 AI로 정제·분류하고 적합한 공급사를 찾아 견적과 계약까지 연결하는 '플린'을 통해 기업의 구매와 공급사 온보딩 업무를 자동화하고 있다.

품목 정제부터 공급사 매칭·계약까지 자동화하는 '플린'

에이아이지먼트의 대표 서비스 '플린(PLYN)'은 제조와 프랜차이즈, 유통기업 등 대량 구매 조직을 위한 AI 기반 B2B 거래 플랫폼이다.

기업의 구매 데이터를 분석해 품목을 정제·분류하고 적합한 공급사를 찾은 뒤 견적과 계약 등 온보딩 절차까지 AI 에이전트로 자동화한다.

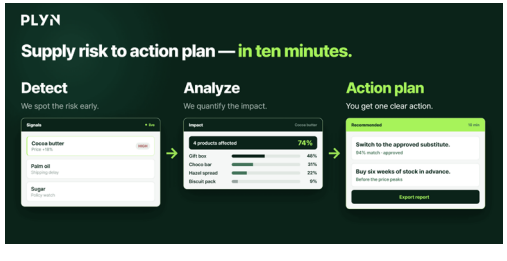
기업이 엑셀 형태로 구매 데이터를 올리면 품목명과 수량, 규격 등을 구분해 표준화한다. 이후 자체 산업분류체계를 활용해 구매 품목이 어떤 산업과 카테고리에 속하는지 자동으로 분류한다.

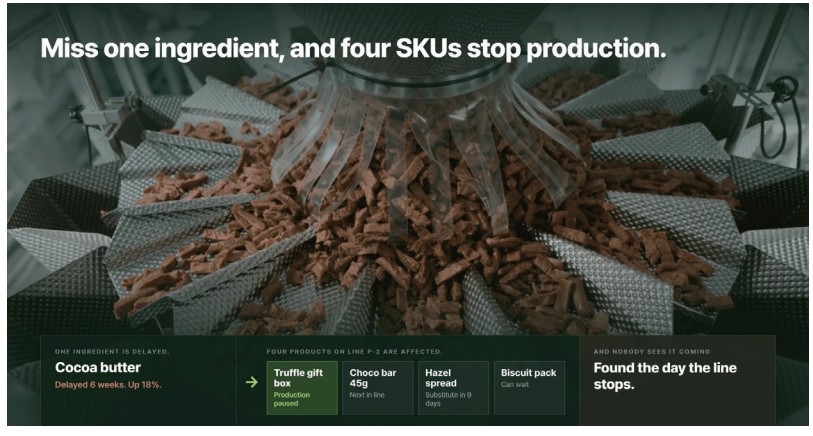
분류된 품목에는 납품 가능한 공급사를 연결한다. 에이아이지먼트는 7만개 이상의 자체 산업분류체계를 활용하며 공급사 담당자 연락처와 업계 평판 등 온라인에서 확인하기 어려운 정보도 함께 축적하고 있다.

회사측에 따르면 공급사 매칭 정확도는 95% 이상이다. 단순히 공급사 목록을 제시하는 데 그치지 않고 멀티 AI 에이전트를 활용해 견적 요청과 견적 분석, 질의·회신, 계약 등 공급사 온보딩 과정까지 자동화한다.

실제 구매비 절감 사례도 확보했다. 국내 코스피 상장 식품 제조기업은 플린을 도입해 연간 약 105억원의 구매 비용 가운데 약 15억원을 절감했다. 회사가 제시한 절감률은 약 14%다.

서비스 범위는 기존 구매 업무에서 공급망 관리로 넓어지고 있다. 국내·수입 구매 마감 업무를 자동화하는 기능을 개발했으며 시장 변화를 상시 모니터링해 생산 중단이나 비용 상승으로 이어질 수 있는 위험을 사전에 파악하는 '서플라이 리스크 매니지먼트 솔루션(Supply Risk Management Solution)'도 개발하고 있다.





구매 자동화 넘어 공급망 리스크 관리로 확장

에이아이지먼트는 2024년 더벤처스로부터 시드 투자를 유치했고 2025년 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정됐다. 누적 투자유치 금액은 2억5000만원이며 최근 1년간 1억 5000만원을 유치했다.

2025년에는 과학기술정보통신부 장관상을 받았으며 2025년부터 2026년까지 국내 대기업을 대상으로 다수의 유상 PoC와 서비스 도입을 진행했다. 회사측에 따르면 2026년 매출은 전년 대비 10배 성장했다.

현재 해외 진출을 염두에 둔 공급망 리스크 관리 솔루션을 개발하고 있으며 국내 대기업과 공군을 대상으로 유상 PoC도 진행하고 있다. 서울 AI 허브 입주를 계기로 공군과의 PoC 기회를 확보했다고 에이아이지먼트는 설명했다.

향후에는 구매 마감 자동화 기능을 상용화하고 구매·공급사 데이터를 기반으로 예측모델을 고도화할 계획이다.

2027년에는 미국과 유럽 시장 진출과 프리A 투자유치를 추진하고 장기적으로 구매와 공급망 관리 전반을 연결하는 AI 플랫폼으로 사업 영역을 확대한다는 방침이다.

AI gement

기 업 명	에이아이지먼트(AIgement)
대표자명	조신혁(Jeff Cho)
설립연도	2023년
투자단계	Pre-A
주요제품	플린(PLYN)
사업분야	AI+유통·커머스·마케팅
기술분야	#생성형 AI #대규모언어모델(LLM) #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #투자유치
도입단계	상용화
타깃시장	제조 중견기업, 대형 프랜차이즈·유통기업 등 대량 구매 조직

hookable.ai

펄크럼테크놀로지스, 콘텐츠 제작부터 등록·운영까지 대신 이커머스 AI 에이전트 기업 도약

펄크럼테크놀로지스는 상품 사진 한 장과 기본 정보만 입력하면 AI가 기획부터 카피라이팅, 이미지 생성, 디자인까지 처리하는 '후커블'을 통해 이커머스 셀러와 기업의 콘텐츠 제작 업무를 자동화하고 있다.

상품 사진 한 장으로 상세페이지 만드는 '후커블'

펄크럼테크놀로지스의 대표 서비스 '후커블(Hookable)'은 상품 사진과 기본 정보를 입력하면 AI가 상세페이지 기획과 판매 문구 작성, 이미지 생성, 디자인 편집까지 처리하는 웹 기반 SaaS다.

네이버 스마트스토어와 쿠팡 등에서 상품을 판매하는 소규모 셀러부터 제작 대행사와 기업 이커머스 조직까지 활용할 수 있다.

핵심은 상세페이지 제작 과정에 맞춰 여러 AI를 단계적으로 연결한 전용 에이전트 파이프라인이다. 상품 정보와 리뷰, 경쟁 상품을 분석한 뒤 카테고리에 맞는 섹션 구성을 짜고 각 영역의 판매 문구와 이미지를 순차적으로 생성한다.

상품 이미지 제작 기능도 함께 제공한다. 상품 사진 한 장을 바탕으로 배경을 제거하고 연출컷과 사용 장면, 모델컷 등을 만들며 식품과 패션, 뷰티 등 카테고리에 따라 다른 생성 규칙을 적용한다.

생성된 결과물을 직접 수정할 수 있다는 점도 특징이다. 자체 캔버스 편집 엔진을 적용해 상세페이지를 하나의 통 이미지로 생성하지 않고 텍스트와 이미지, 그래픽 요소 단위로 구성한다. 한글 조판과 폰트를 유지하면서 문구와 이미지를 수정할 수 있고 피그마로도 내보낼 수 있다.

판매 채널별 규격도 자동으로 맞춘다. 네이버 스마트스토어와 쿠팡 등 채널에 따라 이미지 폭과 분할, 용량 기준을 적용해 별도의 후처리 없이 업로드할 수 있도록 했다.

식품과 건강기능식품, 뷰티 등 규제 영향을 받는 카테고리에는 표시·광고 기준을 고려한 문구 검수 기능과 카테고리별 스타일셋을 적용한다. 기업 고객에게는 폐쇄형 워크스페이스와 관리자 기능을 제공해 브랜드 톤과 제작 기준을 관리할 수 있도록 했다.

서비스 이용도 빠르게 늘고 있다. 2026년 9월 기준 누적 가입 기업은 1만8000곳, 누적 유료 고객은 약 2600곳이며 누적 생성 상세페이지 콘텐츠는 40만장을 넘어섰다. 누적 다운로드는 4만건 이상으로 이 가운데 90% 이상이 스마트스토어·쿠팡 규격이다.

대기업 협업 | 투자유치 | TIPS 선정

상세페이지 제작 넘어 이커머스 AI 에이전트로 확장

펄크럼테크놀로지스는 2025년 7월 법인을 설립했다. 같은 해 엔비디아 인셉션(NVIDIA Inception)과 구글 포 스타트업 클라우드 프로그램(Google for Startups Cloud Program)에 선정되며 기술개발 기반을 마련했다.

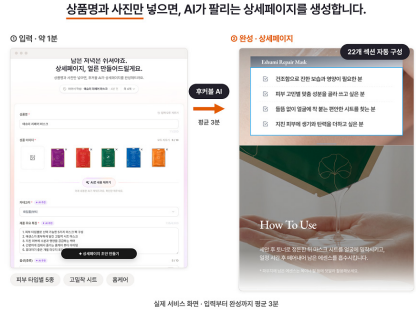
2026년 2월에는 프라이머로부터 프리시드 투자를 유치했고 같은 해 7월 스마일게이트인베스트먼트의 시드 브릿지 투자를 받았다. 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에도 선정됐으며 현재 프리A 투자 라운드를 진행하고 있다.

2027년에는 상품 등록과 주문 처리 등 셀러의 반복 업무까지 수행하는 이커머스 AI 에이전트로 기능을 확장한다. 상세페이지를 만든 뒤 실제 판매 성과를 분석하고 결과를 다시 콘텐츠 개선에 반영하는 데이터 루프도 구축할 예정이다.

해외에서는 북미와 일본을 우선 공략한다. 2027년 상반기 북미 전담 조직을 구성해 아마존 A+ 콘텐츠 제작 기능을 출시하고 국내 K뷰티·건강기능식품 고객의 일본 역직구 수요를 바탕으로 큐텐 재팬과 라쿠텐 등 현지 이커머스 시장으로 적용 범위를 넓힌다.

펄크럼테크놀로지스는 셀러와 기업이 남기는 제작·수정 데이터를 기반으로 '팔리는 콘텐츠'의 패턴을 학습해 국내 이커머스 콘텐츠 제작 시장에서 입지를 강화할 방침이다.

고우빈 펄크럼테크놀로지스 대표는 "AI가 무엇이든 만들어 주는 시대에 중요한 것은 만드는 속도가 아니라 무엇이 팔리는지 아는 것"이라며 "축적되는 제작·수정 데이터를 바탕으로 콘텐츠 제작부터 등록과 운영까지 대신하는 이커머스 AI 에이전트를 만들겠다"고 밝혔다.



Hookable

기 업 명	펄크럼테크놀로지스(Fulcrum Technologies)
대표자명	고우빈(Woobin Koh)
설립연도	2025년
투자단계	Seed
주요제품	후커블(Hookable)
사업분야	AI+유통·커머스·마케팅
기술분야	#생성형 AI #대규모언어모델(LLM) #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #투자유치
도입단계	상용화, 고도화, 국내 사업 확장
타깃시장	국내 이커머스 셀러, 상세페이지 제작 대행사·프리랜서 디자이너, 기업 이커머스 마케터·MD, 뷰티·건강기능식품·패션·유통·플랫폼 기업

proby.io

포뮬라엑스, AI가 유저 인터뷰 진행…고객 선택 이유까지 파고든다

대기업 협업 투자유치 TIPS 선정

포뮬라엑스는 조사 설계부터 참여자 인터뷰, 실시간 참관, 결과 분석까지 연결하는 AI 리서처 '프로비'를 기반으로 기업이 더 많은 고객의 경험과 선택 이유를 반복적으로 확인할 수 있도록 지원하고 있다.

수백명 인터뷰 동시 진행하는 AI 리서처 '프로비'

포뮬라엑스의 대표 서비스 '프로비(Proby)'는 유저 인터뷰를 통해 고객이 왜 그렇게 생각하고 행동하는지 파악하는 AI 리서처다.

기업이 조사 목적과 인터뷰 가이드를 설정하면 참여자가 링크로 접속해 AI와 대화하고 여러 명의 인터뷰를 동시에 진행할 수 있다.

핵심은 응답에 따라 질문을 바꾸는 '목적 기반 프로빙'이다. 정해진 질문을 순서대로 반복하는 대신 문항마다 반드시 확인해야 할 정보를 기준으로 후속 질문을 생성한다.

이미 충분히 답한 내용은 반복하지 않고 부족한 부분을 추가로 확인하며 모호한 답변이나 경험 부재 등 예상 밖의 상황에서도 질문 경로를 조정한다.

예를 들어 고객이 "가격이 비싸서 구매하지 않았다"고 답하면 어떤 제품과 비교했는지, 어느 시점에 구매를 포기했는지, 최종적으로 어떤 제품을 선택했는지까지 추가로 묻는다.

단순 의견보다 실제 행동과 선택의 맥락을 확보해 제품 개선이나 마케팅 의사결정에 활용하도록 하는 방식이다.

담당자는 참관룸에서 진행 중인 인터뷰를 실시간으로 확인하고 필요한 질문을 추가할 수 있다. 인터뷰가 끝난 뒤에는 프로비와 대화하며 공통 패턴과 차이를 분석하고 분석 결과와 근거가 되는 참여자 발언을 함께 확인할 수 있다.

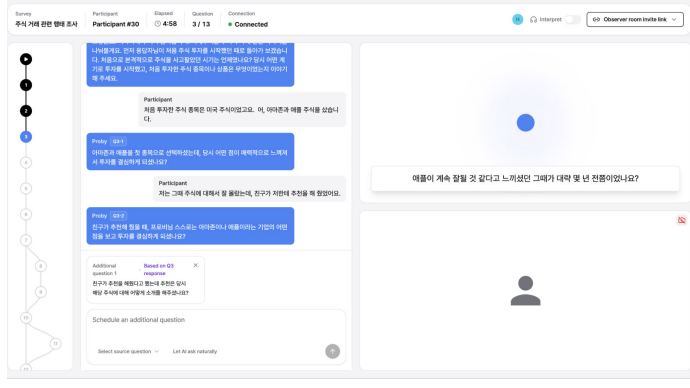
설계와 모집, 인터뷰, 참관, 분석을 하나의 흐름으로 연결한 것도 특징이다. 포뮬라엑스는 다수 참여자를 동시에 조사해 정성조사의 규모를 확장하고 모더레이터에 따른 품질 편차와 운영 부담을 줄이는 데 초점을 맞추고 있다.

2026년 9월 기준 20곳 이상의 고객사와 PoC 및 계약을 진행했다. 국내 대기업과 성장기업이 구매·이탈 원인, 신규 기능 사용 경험, 브랜드 인식, 신제품 콘셉트 등을 조사하는 데 프로비를 활용하고 있다.

첫 매출 6개월 만에 2.5억…북미·아시아로 확대

포뮬라엑스는 2022년 패스트벤처스로부터 초기 투자를 유치했으며 누적 투자금은 1억2000만원이다. 2024년에는 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정됐다.

2026년 3월 'AI 인터뷰(Interview) V2'를 출시하며 첫 매출을 올렸다. 같은 해 9월까지 약 6개



월 만에 누적 매출 약 2억5000만원을 기록했고 국내 대기업 5곳과 정식 계약을 진행했다. 10월에는 손익분기점(BEP)을 달성했다.

향후에는 조사 목적별로 필요한 정보를 보다 안정적으로 확보하도록 프로빙과 예외 상황 대응 기능을 고도화한다. 인터뷰 결과를 분석하는 데서 나아가 고객 발언을 근거로 가설과 다음 행동을 도출하는 기능도 강화한다.

리서치 전 과정의 연결도 확대한다. 조사 설계와 모집, 인터뷰, 분석, 가설 도출을 하나의 워크플로로 묶고 실제 유저 인터뷰에서 축적한 이해를 활용한 디지털 트윈 패널 사업도 개발할 계획이다.

해외에서는 미국 시장 진출을 준비하고 있다. 국내 기업의 해외 소비자 조사 수요를 기반으로 글로벌 레퍼런스를 확보한 뒤 북미와 아시아로 사업을 넓히고 해외 고객의 조사 설계와 도입을 지원하는 전문 리서처 체계도 강화한다.

김유빈 포뮬라엑스 대표는 "더 나은 제품을 만드는 일은 고객과 대화하고 만들고 다시 배우는 반복에서 시작된다"며 "프로비를 통해 더 많은 고객의 이야기를 깊이 듣고 그 경험과 이유를 다음 결정의 근거로 연결하겠다"고 말했다.

Proby

기 업 명	포뮬라엑스(FormulaX)
대표자명	김유빈(Yubin Kim)
설립연도	2022년
투자단계	Pre-Seed
주요제품	프로비(Proby)
사업분야	AI+유통·커머스·마케팅
기술분야	#생성형 AI #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #멀티모달 AI
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #해외진출
도입단계	PoC 가능, 상용화, 고도화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	대기업·스타트업의 제품 기획·UX 리서치·마케팅·브랜드 조직

laney.app

플라스크, 고객 문의부터 예약까지 맡는 AI 에이전트 만든다

문의 응대 넘어 상담·예약까지 처리하는 '레이니'

플라스크의 대표 서비스 '레이니(Laney)'는 고객 문의부터 상담과 예약, 사후관리까지 고객 응대 전 과정을 자동화하는 AI 에이전트다. 단순히 질문에 답하는 챗봇을 넘어 상담 결과를 실제 예약과 후속 업무로 연결하는 데 초점을 맞췄다.

카카오톡과 라인(LINE), 인스타그램, 전화 등 여러 채널에서 들어오는 문의를 하나의 시스템에서 관리한다. AI가 고객의 문의 의도를 파악해 실시간으로 답변하고 필요한 경우 상담 내용을 바탕으로 예약까지 이어준다.

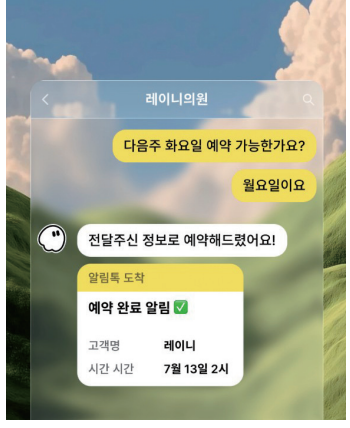
상담 과정에서 발생한 고객 데이터도 함께 관리한다. 예약 관리와 리마인드, 전환 분석 등의 기능을 제공해 반복적인 고객 응대 업무를 줄이고 문의가 실제 예약으로 이어지는 과정도 확인할 수 있도록 했다.

답변은 등록된 서비스와 가격, 운영 정책 등 확인된 정보를 기준으로 생성한다. AI가 처리하기 어려운 상담은 직원이 직접 이어받을 수 있어 자동화와 사람 상담을 함께 운영할 수 있다.

도입 과정에서 별도의 개발이나 홈페이지 개편이 필요하지 않다는 점도 특징이다. 기업이 이미 사용하고 있는 고객 응대 채널을 연결하는 방식으로 서비스를 적용할 수 있어 기존 업무 환경을 크게 바꾸지 않고 도입할 수 있다.

현재는 병·의원을 중심으로 적용 사례를 늘리고 있다. 회사에 따르면 레이니는 80개 이상의 병원에서 고객 상담과 예약 업무에 활용되고 있다. 도입 기관에서는 AI가 반복 문의와 야간·휴일 문의를 먼저 처리하고 필요한 상담은 담당자가 이어받는 방식으로 운영한다. 상담 과정에서 확보한 정보를 예약까지 연결해 직원의 반복 업무 부담을 줄이고 고객 이탈을 낮추는 데 활용하고 있다.





병·의원 넘어 전문 서비스 AI 에이전트로 확장

플라스크는 2021년 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정됐으며 지금까지 약 42억원의 투자를 유치했다. 현재 투자 단계는 프리A다.

2026년에는 레이니를 본격 상용화하며 80개 이상의 병원 고객사를 확보했다. 앞서 2025년에는 전년 대비 매출이 약 186% 증가하며 서비스 사업화 속도를 높였다.

현재는 병·의원을 중심으로 고객사를 확대하면서 병원 규모와 진료 분야가 달라져도 활용할 수 있도록 기능을 고도화하고 있다. 상담 내용과 예약 데이터를 바탕으로 고객 응대 정확도와 전환율을 높이는 기능도 강화하고 있다.

다음 시장으로는 법률사무소 등 상담과 후속 업무 비중이 높은 전문 서비스 업종을 보고 있다. 전화와 메신저 등 여러 고객 접점에서 발생하는 데이터를 활용해 AI 상담의 정확도와 개인화 수준을 높이고 예약·CRM·업무 자동화 기능도 확대할 계획이다.

플라스크는 레이니를 단순 상담 도구가 아니라 문의 접수부터 상담과 예약, 사후관리까지 고객 여정 전반을 맡는 AI 에이전트로 확장하고 있다. 병·의원에서 확보한 운영 경험을 바탕으로 상담 업무 비중이 높은 전문 서비스 산업으로 적용 범위를 넓힐 예정이다.

플라스크는 대표 서비스 '레이니'를 통해 카카오톡과 라인, 인스타그램, 전화 등 여러 채널의 문의를 한곳에서 관리하고 AI가 상담과 예약, 사후관리까지 이어서 처리하도록 지원해 고객 응대 업무를 자동화하고 있다.

투자유치 TIPS 선정

plask

기 업 명	플라스크(PLASK)
대표자명	이준호(Junho Lee)
설립연도	2020년
투자단계	Pre-A
주요제품	레이니(Laney)
사업분야	AI+유통·커머스·마케팅
기술분야	#생성형 AI #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템
주요성과	TIPS 선정, 투자유치
협업유형	#기술도입 #공동 R&D
도입단계	상용화, 고도화, 국내 사업 확장
타깃시장	국내 병·의원, 법률사무소 등 고객 상담 비중이 높은 전문 서비스 기업

BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

서울 AI 허브 2026-27

AI+제조·로봇

넥스톰(NEXTORM)
디엑스알(DXR)
레졸루션(Rexolution)
비드래프트(Vidraft)
비스타로보틱스(Bstar Robotics)
에어로로보틱스이노베이션(Aero Robotics Innovation)
에이아이구루(AIGuru)
트리니오(Trinio)
팀에브리웨어(Team Everywhere)
평행공간(Parallel Space)
피직스심랩(Physics Sim Lab)
피플즈리그(People's League)

nextorm.com

넥스톰, 제조 데이터 연결 공장 운영 돕는 AI 에이전트 개발

넥스톰은 생산·품질·설비 데이터를 연결하고 현장 담당자의 질문에 대화형으로 답하는 제조업 특화 AI 에이전트 '스토미'를 통해 공장 운영과 문제 분석을 지원하고 있다.

생산·품질·설비 데이터 한데 묶는 제조 AI 에이전트 '스토미'

넥스톰의 대표 제품 '스토미(STORMY)'는 제조기업의 생산·품질·설비 데이터를 연결해 현장 담당자가 대화형으로 공장 현황을 확인하고 문제 원인을 분석할 수 있도록 지원하는 AI 에이전트 플랫폼이다.

기존 생산관리 시스템과 설비 데이터를 연계해 생산 실적과 설비 상태, 불량·고장 원인 등을 질문 형태로 조회할 수 있다.

핵심은 대규모언어모델(LLM)과 소형언어모델(sLM)을 기반으로 한 제조 특화 AI 에이전트다. 현장 담당자의 질문을 이해한 뒤 생산관리와 품질 분석, 설비관리 등 업무별 에이전트를 연결해 필요한 데이터를 찾아 답변하도록 구성했다.

서로 다른 시스템에 흩어진 데이터를 연결하기 위해 제조 온톨로지도 적용한다. 설비와 공정, 제품, 시간 기준으로 데이터를 연결해 생산관리 시스템과 설비 센서, 품질 데이터를 한데 분석하고 문제 원인을 추적할 수 있도록 했다.

실시간 설비 데이터 처리 기술도 갖췄다. 센서와 생산관리 시스템에서 발생하는 데이터를 수집·분석하고 설비 상태 변화와 이상 징후를 파악해 고장 위험을 사전에 확인하는 이상 감지·예지보전 기능으로 연결한다.

공정 최적화와 가상계측 기술도 적용하고 있다. 공정조건을 추천하거나 직접 측정하기 어렵고 데이터가 부족한 품질 항목을 AI로 예측해 현장 의사결정을 지원하는 방식이다.

복잡한 메뉴를 직접 찾아다니지 않고 질문으로 공장 데이터를 확인할 수 있다는 점도 특징이다. 생산·품질·설비 데이터를 통합해 단순 조회에서 원인 분석과 예측까지 연결하고 제조 현장의 업무 방식에 맞춰 필요한 AI 기능을 적용할 수 있다.

rORMY의 화면 예시



실제 제조기업 적용 사례도 확보했다. 조선·해양플랜트 제조기업 유일(YUIL)에서는 생산·외주 업무와 연계된 재무·정산 데이터 처리 자동화 시스템을 구축했다.

금형·사출성형 기업 남도금형에서는 엑셀로 관리하던 자재 데이터와 QR코드 스캐너를 연계한 스토미 기반 관리 시스템을 구축했다. 이를 통해 자재관리의 디지털화 기반을 마련했으며 다른 업무로 적용 범위를 확대하고 있다.

제조 AI 에이전트 넘어 공정 최적화·피지컬 AI로 확장

넥스톰은 제조 AI와 스마트팩토리 분야에서 사업 기반을 쌓아왔다. 2023년 산업통상자원부 장관상을 받았고 2024년에는 신용보증기금 '퍼스트펭귄' 기업으로 선정됐다.

기술 역량도 확보했다. '인공지능을 이용한 가상 센싱 장치 및 방법'과 AI 가상계측 관련 특허를 보유하고 있으며 국제특허(PCT) 출원과 스마트팩토리 플랫폼 SFFA 상표, 소프트웨어 저작권 등록도 마쳤다.

AI 팩토리 전문기업 인증과 벤처기업 확인, 이노비즈 인증, 기업부설연구소도 보유하고 있다. 중소벤처기업부 스마트팩토리 우수 공급기업 역량진단에서는 MES·제조 AI 분야 레벨3 평가를 받았다.

대기업과의 협업도 확대하고 있다. 여수 소재 화학 대기업과 AI 에이전트 적용 계약을 추진하고 있으며 자동차부품 제조 중견기업과는 공동 R&D를 진행하고 있다.

해외에서는 동남아 제조시장 진출을 준비한다. 싱가포르 컨설팅 기업 블랙스톰과 업무협약을 체결하고 현지 제조기업을 대상으로 사업 기회를 발굴하고 있다.

제품 측면에서는 생산관리와 품질, 설비관리 기능을 담당하는 제조 멀티에이전트를 고도화하고 제조 온톨로지 적용 범위를 확대한다. 화학·에너지·2차전지 등 업종별 데이터와 업무 특성을 반영한 sLM 개발도 추진한다.

피지컬 AI 분야로도 기술을 넓힌다. 센서와 로봇, 드론 데이터를 연결해 설비 상태를 분석하고 예지보전을 수행하는 기술을 개발하며 HMI·SCADA와 2차전지 제조설비에 스토미를 탑재하는 공급 모델도 확대한다.

시장에서는 자동차부품과 금형, 정밀가공, 2차전지 기업을 중심으로 고객을 확대하고 여수·광양 화학산업단지의 중견·대기업으로 공급 범위를 넓힌다. 국내 제조현장에서 확보한 적용 경험을 기반으로 동남아와 북미 제조공장까지 사업 영역을 확대할 방침이다.

NEXTORM

기 업 명	넥스톰(NEXTORM)
대표자명	김성중(Seongjoong Kim)
설립연도	2019년
주요제품	스토미(STORMY)
사업분야	AI+제조·로봇
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #예측·분석 모델링
주요성과	공공실증, 대기업 협업
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #투자유치
도입단계	실증 진행 가능, 상용화, 국내 사업 확장
타깃시장	국내 제조기업 생산·품질·설비관리 부서

투자유치 중견기업 협업 TIPS 선정

dwr-ai.com

디엑스알, AI·로봇 기능 기반 비정형 공정 품질검사까지 자동화

최근 제조업의 자동화가 가속화되고 있는 가운데 디엑스알은 비전 검사와 로봇 제어, AI 기술을 결합해 다품종·비정형·혼류 공정에서도 품질검사를 자동화할 수 있도록 지원하고 있다.

1㎜ 이하 불량까지 탐지 가능 'RoV'

제조 현장의 품질검사는 다양한 제품의 종류와 위치, 형상을 인식하고 불량 여부를 정확하게 판단해야 한다.

디엑스알은 이를 자동화하기 위해 비전 검사와 로봇 제어, 인식·AI 기술을 통합한 협동로봇 기반 AI 비전검사 솔루션 'RoV'를 제공하고 있다. 제조 현장에 맞춰 설치·가동하며 1㎜ 이하의 불량까지 탐지할 수 있는 것이 특징이다.

RoV는 비전 검사와 로봇 제어, 인식·AI 기술 등 3대 핵심 모듈을 통합한 솔루션이다. 비전 검사 기술은 제품 특성과 검사 목적에 맞춰 광학계를 설계하고 편향측정법을 활용해 불량 검출 정확도를 확보한다.

로봇 제어 기술은 컨베이어 위에서 이동하는 제품의 위치와 조건에 맞춰 고해상도 이미지를 얻을 수 있도록 로봇을 제어하며 인식·AI 기술은 제품의 종류와 위치를 실시간으로 파악해 검사에 필요한 로봇 경로를 생성하고 고해상도 이미지를 얻는 데 활용된다.

제품 인식에는 3D 비전 기술을 활용하고 있다. 혼류 생산라인에서 제품의 종류와 위치, 자세, 곡면 형상을 정밀하게 추정해 비정형 제품까지 검사할 수 있다.

또 인식된 제품의 정보를 기준으로 제품별 최적의 검사 영역을 결정하고 로봇팔에 부착된 조명과 카메라의 경로를 실시간으로 생성한다. 회사측에 따르면 이를 통해 유지보수 비용을 최대 70%까지 줄일 수 있다.

불량 검사에는 지도학습과 비지도학습을 융합한 하이브리드 AI 모델을 적용하고 있다. 이를 통해 기존 방식 대비 50% 이하의 제품 데이터로 최적화된 검사를 지원하고 검사 성능을 최대 30%까지 높일 수 있다는 설명이다. 컨베이어 속도와 연동한 인라인 추종 촬영 기술도 적용해 생산라인을 멈추지 않고 실시간으로 검사할 수 있다.

실제 국내 중견기업의 경우 생산 컨베이어 라인에 탈부착 방식의 RoV를 적용하고 있다. 유출 불량 감소와 실시간 자동화, 작업자 육안 검사 의존도 감소를 목적으로 도입해 작업자 2명 대체 등의 성과를 창출하고 있다. 회사측에 따르면 해당 솔루션은 실제 양산라인에서 6개월 이상 24시간 구동했다.

RoV 기반 제품·공정 확대…2027년 미국 진출 계획

디엑스알은 사이드미러 도장 검사에 적용한 RoV를 기반으로 검사 제품과 공정을 확대하고 있다. 현재 RoV는 2건의 계약을 완료하고 신제품 RoM가 RoA의 PoC를 진행중이다.

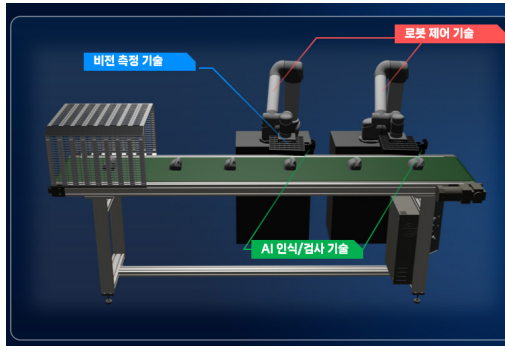
회사는 향후 RoV와 RoM, RoA의 기능을 고도화하는 동시에 협동로봇 기반 AI 비전검사 소프트웨어 플랫폼을 출시할 예정이다. 이후 이를 표준 플랫폼으로 확대해 제조기업뿐 아니라 로봇 제조사와 시스템 통합(SI) 업체까지 고객 범위를 넓힐 계획이다.

사업화는 기존 고객사의 동일 공정 추가 계약을 시작으로 다른 양산라인에 대한 크로스셀링과 적용 공정 확대, 최종 완성차 주문자 상표 부착 생산(OEM) 업체 공급순으로 추진한다.

해외 시장에는 2027년부터 진출해 같은 해 미국 공장에 솔루션을 공급하는 것을 목표로 하고 있다. 매출 목표는 2026년 20억원에서 2027년 80억원, 2028년 200억원으로 확대할 계획이다.

회사 성장을 위한 투자 유치도 단계적으로 추진한다. 2027년 상반기까지 프리-A(Pre-A) 투자를 유치하고 2028년 시리즈 A(Series A), 2029년 시리즈 B를 거쳐 2030년 기업공개(IPO)를 추진할 구상이다.

디엑스알은 향후 숙련 작업자의 검사 역량을 구현하는 로봇 자동화 솔루션을 기반으로 제조 현장의 품질검사 자동화 범위를 확대한다는 목표다.



DXR Digital Transformation Research

기 업 명	디엑스알(DXR)
대표자명	김은호(Eunho Kim)
설립연도	2022년
투자단계	Seed
주요제품	RoV
사업분야	AI+제조·로봇
기술분야	#컴퓨터비전(CV) #로보틱스·자율주행 AI #AI·비전·로보틱스
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 중견기업 협업
협업유형	#PoC·실증 #투자유치
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능, 국내 사업 확장
타깃시장	국내외 다품종·비정형·혼류 공정 보유 중견 및 대기업

rexolution.ai

레졸루션, AI로 PCBA 외관검사 자동화

복잡한 티칭 없이 PCBA 불량 검사하는 'REX1·REX1.5'

레졸루션의 'REX1'과 'REX1.5'는 PCBA 후공정과 최종 외관검사를 자동화하는 비전 AI 검사장비다. 하드웨어와 소프트웨어, AI 모델을 일체형으로 제공해 제품이 바뀌더라도 복잡한 검사 규칙을 다시 설정하지 않고 검사를 시작할 수 있도록 했다.

기존 자동광학검사(AOI)는 제품 변경시 저버(Gerber)·CAD 데이터와 부품 라이브러리를 등록하고 검사영역과 밝기, 위치, 각도별 규칙을 설정하는 과정이 필요하다.

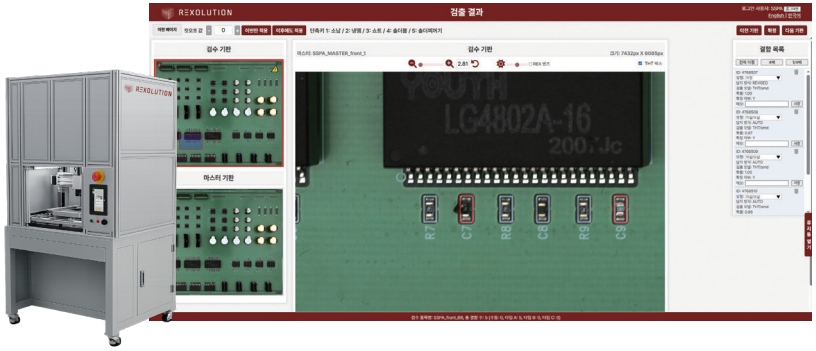
레졸루션은 정상 PCBA를 기준으로 부품 자체의 특징과 부품간 구조적 관계를 AI가 비교하는 방식으로 이 과정을 줄였다.

핵심 기술은 PCBA 특화 샴 네트워크(Siamese Network)와 토폴로지 기반 공간 풀링(Topology-Guided Spatial Pooling)이다. PCB에 맞게 조정한 DINOv3 기반 백본을 적용해 부품의 극성과 방향, 표기, 반사 특성 등 일반적인 영상모델이 구분하기 어려운 요소까지 학습하도록 했다.

촬영 각도나 부품 위치가 달라지는 상황에도 대응한다. 최적수송 기반 특징 매핑과 어텐션 풀링을 적용해 화각 변화가 있더라도 부품의 기하학적 구조를 대응시켜 비교하도록 설계했다.

이를 통해 THT 부품의 미삽과 역삽, 오삽부터 SMD 파손과 솔더 불량까지 검출한다. 21㎛/px 수준의 고해상도 광학계와 AI를 결합해 0402급 소형 부품의 미세 크랙까지 검사할 수 있도록 성능을 고도화하고 있다.

광학계와 장비 하드웨어, AI 모델, 추론, 검사 이력 관리까지 자체 개발해 턴키 형태로 제공하는 점도 경쟁력으로 내세운다. 범용 AI 소프트웨어만 공급하는 방식이 아니라 실제 제조라인에 바로 적용할 수 있는 검사장비로 제품을 구성했다.



현재 REX1과 REX1.5는 국내 10곳 이상의 제조현장에서 활용되고 있다. 일평균 10종 이상의 다품종 소량생산 현장부터 하루 2000개 이상의 기판을 검사하는 양산 환경까지 적용 범위를 넓혔다.

레졸루션은 정상 PCBA의 부품 특징과 구조적 관계를 AI가 학습해 기판이 바뀌어도 복잡한 티칭 없이 검사를 시작할 수 있는 비전 AI 기반 외관검사 장비를 개발하고 있다.

2026년에는 국내 자동차 대기업 H사와 정식 계약을 체결해 장비 납품을 완료했다. 미국 텍사스의 이스트/웨스트(East/West) 현장에서도 한 달간 검증을 진행하며 제품 변경 때 별도의 복잡한 티칭 없이 검사를 시작할 수 있는 성능을 확인했다.

독립형 검사장비 넘어 EMS 특화 로봇 지능으로 확장

레졸루션은 2024년 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정됐고 2025년 REX1과 REX1.5를 정식 출시했다. 2026년에는 6개 기업과 계약을 체결하며 상용 고객을 확대했다.

누적 투자유치 금액은 5억원으로 최근 1년 동안 3억원을 유치했다. 2026년에는 미국 실리콘밸리 투자사 허슬펀드(Hustle Fund)로부터 시드 투자를 받고 앤틀러코리아의 후속투자도 유치했다.

해외에서는 미국 텍사스를 중심으로 현장 검증과 장비 공급을 진행하고 있다. 국내 제조 현장에서 확보한 레퍼런스를 기반으로 미국 시장을 확대한 뒤 베트남과 대만 등 아시아·태평양 지역으로 진출 범위를 확장할 예정이다.

제품도 독립형 장비에서 생산라인과 직접 연결되는 인라인(In-line) AI 검사장비로 확장한다. 검사 결과뿐 아니라 생산 과정에서 발생하는 부품 상태와 불량 유형, 작업 결과 등을 지속적으로 축적해 제조 데이터 기반을 강화한다.

장기적으로는 단순히 불량을 판정하는 비전 AI를 넘어 EMS 공정에 특화된 로봇 지능을 확보하는 데 초점을 맞춘다. 로봇이 PCBA 상태를 인식하고 필요한 작업을 판단한 뒤 수행 결과를 다시 검사하는 '인지-판단-행동-검증' 구조의 폐쇄형 제조 지능으로 기술을 고도화한다.

향후 매니퓰레이터와 제조로봇을 연계해 검사뿐 아니라 부품 핸들링과 조립·수리, 품질검증까지 지원할 수 있는 전자제품 제조용 로봇 지능 플랫폼으로 사업 범위를 넓혀갈 방침이라고 회사측은 전했다.

REXOLUTION
SEE BEYOND, REVOLUTIONIZING INDUSTRY

기 업 명	레졸루션(Rexolution)
대표자명	김혁(Steve Kim)
설립연도	2024년
투자단계	Seed
주요제품	REX1·REX1.5
사업분야	AI+제조·로봇
기술분야	#비전-언어 모델(VLM) #컴퓨터비전(CV) #로보틱스·자율주행 AI
주요성과	투자유치, 대기업 협업, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	상용화
타깃시장	국내외 EMS 기업, 완제품 제조기업

vidraft.net

AI에서 양자컴퓨터까지… 독자적 AI 연구·개발 역량 보유 딥테크 기업 '비드래프트'

비드래프트는 딥테크 AI 및 과학연구 전문기업으로 양자컴퓨터용 퀀텀(Quantum)OS와 신약·신소재 물질 자율개발 플랫폼을 중심으로 독자적인 AI 연구·개발 역량을 축적해 왔으며 허깅페이스에서 대형언어모델 누적 다운로드 100만회를 돌파한 국내 4번째 기업이자 스타트업이다,

단 하루만에 생산 가능케 하는 AI 파운드리 서비스 '다윈 팩토리'

비드래프트는 서울 AI 허브 입주사로서 정부 첨단 GPU 지원 과제 등을 수행하고 있으며 블랙웰 GPU 등 고성능 인프라를 기반으로 자체 프롬스크래치 파운데이션 모델 '에테르(AETHER)'와 모델 교배·진화 기술을 적용한 '다윈(Darwin)' 모델 시리즈를 개발하고 있다.

또 과학기술정보통신부와 NIA가 운영하는 K-AI 리더보드에서 1위를 유지하고 있으며 구글 주최 '더 패스트 젬마 챌린지(The Fast Gemma Challenge)'에서 1위를 차지하며 모델 성능뿐 아니라 추론 최적화, CPU 기반 온디바이스 서빙 등 AI 실행 인프라 전반으로 기술 스택을 확장하고 있다.

현재 비드래프트는 독자 파운데이션 모델 개발 사들과의 협력을 추진하는 한편 정부 공모 과제인 보안 파운데이션 모델 컨소시엄에도 참여하며 AI 모델 개발, 안전성 진단, 과학연구 자동화 영역에서 사업과 기술 기반을 넓혀가고 있다.

특히 비드래프트의 대표적인 솔루션 '다윈 팩토리'는 GPU 학습과 학습 데이터 없이 이미 검증된 공개 AI 모델 2개를 결합해 고객 업무에 특화된 전용 AI 모델을 하루 만에 생산하는 AI 파운드리(AI Foundry) 서비스다.

이 서비스는 진단·교배·검증의 3단계 자동 공정으로 구성돼 있으며 진단 단계에서 공개된 우수 모델의 층별 응답 중요도를 분석해 강점 부위를 정밀 식별하고 교배 단계에서 서로 다른 강점을 가진 두 모델의 우수 형질만 선별 결합한다.

또 검증 단계에서 자체 벤치마크로 생성된 자식 모델이 부모 모델보다 우수한지 자동 판정하며 열위 판정시 폐기 후 다음 조합을 탐색한다.

다윈 팩토리는 AI 개발 인력을 보유하지 못한 스타트업 및 중견기업을 비롯해 채용이 어렵고, 외산 API 사용료가 지속적 부담이며 고객 데이터의 외부 전송을 우려하지만 자사 업무에 맞는 모델은 시장에 존재하지 않는 기업군을 타깃으로 하고 있다.

또 국방·공공·금융·의료 등 데이터의 외부 반출이 원천적으로 금지된 영역으로 클라우드 API 기반 서비스가 구조적으로 진입할 수 없는 온프레미스 독립 구축이 필수적인 분야 고객을 목표로 하고 있다.

2027년부터 외산 API가 진입 불가능한 국방·공공·금융 폐쇄망 시장 타깃

비드래프트는 신경망 모델의 인과누설 진단방법 및 이를 이용한 다축진단 시스템과 진행성 핵상마비(PSP) 및 타우병증치료용 N-(피롤리딘-1-일)-티아졸-4-일보론산화합물 등 9건의 특허를 보유하고 있으며 이러한 기술력을 바탕으로 국방 및 공공, 금융 분야를 타깃하고 있다.

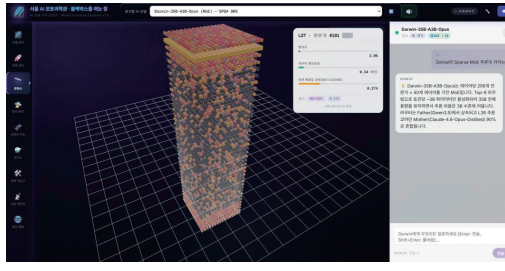
또 현재까지 시드(Seed) 시리즈로 6억 5000만원을 투자받아 비즈니스에 일조하고 있다.

비드래프트는 향후 5년간 민간에서 현금을 만들고 그 재원으로 진입장벽이 가장 높은 폐쇄망 시장을 선점하겠다는 단계적 확장 전략을 세워놓고 있다.

이에 따라 2026년 하반기까지 AI 개발 인력이 없는 스타트업·중견기업을 타깃으로 구축 계약을 확대할 계획이며 2027년부터는 데이터 반출이 불가능해 외산 API가 구조적으로 진입할 수 없는 국방·공공·금융 폐쇄망 시장을 공략해 나갈 예정이다.

회사는 NH농협은행 PoC, 화성시·NIA 민원예측 RFP, K-방산 육성과제 제안이 각 영역의 교두보이며 이를 본계약으로 전환하는 것이 2027년 최우선 목표로 하고 있다.

또 다윈 팩토리 v2를 상용화해 모델 생산 공정을 완전 자동화하고 폐쇄망 납품 표준



패키지를 구축해 설치·검증·유지보수를 규격화할 계획이다. 더불어 2028년엔 조합 자체를 전제로 설계한 차세대 아키텍처 에테르를 출시해 현재의 결합 방식을 구조적으로 대체할 예정이다.

뿐만 아니라 향후 일본 및 중동 시장 진출을 본격화할 방침이다.

VIDraft
Beyond AI, Toward AGI

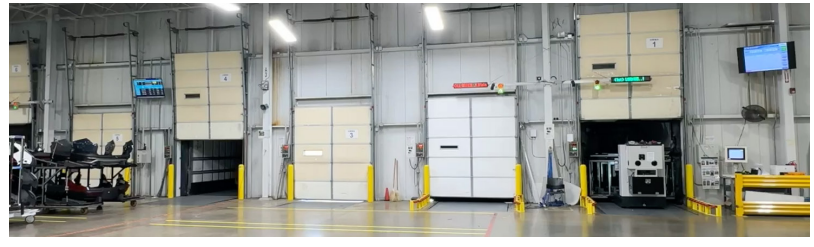
기 업 명	비드래프트(Vidraft)
대표자명	김민식(Minsik kim)
설립연도	2024년
투자단계	Seed
주요제품	다윈팩토리(Darwin Factory)
사업분야	AI+제조·로봇
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #AI 반도체·GPU 가속
주요성과	투자유치
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #공동 R&D
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능
타깃시장	공공기관·지자체, 중견·중소기업, 스타트업, 연구기관

투자유치 해외진출 TIPS 선정

bstar.tech

비스타로보틱스, 멀티로봇으로 로딩독 하역·검수 자동화

비스타로보틱스는 여러 자율주행 로봇이 협력해 하역과 검수를 동시에 수행하는 '비버'를 개발하고 있으며 로봇이 수집한 화물 데이터를 공급망 관리와 운영 최적화에 활용하는 물류 AI 기업으로 사업을 확장하고 있다.



여러 로봇이 하역과 검수 동시에 수행하는 '비버'

비스타로보틱스의 대표 제품 '비버(Beaver)'는 물류센터와 자동차 부품기업의 로딩독에서 화물 하역과 검수를 자동화하는 멀티로봇 협업 시스템이다.

화물을 옮기는 과정에서 위치와 사진, 라벨, 손상·부족 여부 등 관련 정보도 함께 수집한다.

핵심은 운반 역할을 맡는 로봇과 화물을 관측하는 로봇이 협력하는 멀티로봇 구조다. 로봇간 분산 통신과 제어 기술을 활용해 하역과 검수를 동시에 수행하고 서로의 시야를 보완해 화물 상태를 확인한다.

로봇 카메라에서 확보한 데이터는 실시간으로 처리해 '카고 매핑(Cargo Mapping)' 정보로 변환한다. 화물 위치와 사진, 라벨 등을 구조화해 공급망 운영 과정에서 활용할 수 있도록 하는 방식이다.

향후에는 과잉·부족·손상 여부를 분석하는 OS&D 기능과도 연결한다. 로봇이 단순히 화물을 이동하는 데 그치지 않고 현장에서 수집한 데이터를 공급망 관리에 활용하도록 서비스 범위를 넓히고 있다.

처리 속도 개선도 주요 목표다. 회사는 멀티로봇을 활용해 하역과 검수를 동시에 수행함으로써 사람의 작업 방식보다 최대 5배 빠른 상하차 속도를 구현하는 것을 목표로 기술을 개발하고 있다.

관련 지식재산권도 확보하고 있다. 분산 로봇 기반 물체 이동과 트레일러 화물 상하차, 자율주행 멀티로봇을 활용한 화물 검수와 정보 취득 등 멀티로봇 물류 자동화 관련 국내외 특허를 출원했다.

현재 제품은 PoC 단계다. 비스타로보틱스는 미국에 현지 자회사를 설립했으며 미국 내 한국 대기업과 PoC 계약을 체결해 현장 적용 가능성을 검증하고 있다.

로딩독 자동화 넘어 공급망 AI 기업으로 확장

비스타로보틱스는 2025년 설립과 함께 10억원 규모의 시드 투자를 유치했다. 같은 해 12월에는 글로벌 팁스(TIPS)에 선정되며 해외 사업과 기술 개발 기반을 마련했다.

2026년에는 미국 자회사를 설립해 북미 시장 진출에 나섰다. 미국 내 한국 대기업과 협업을 진행하며 로딩독 자동화 기술의 현지 실증을 추진하고 있다.

우선 미국에서 확보한 PoC를 상용 프로젝트로 연결한 뒤 북미 자동차 부품과 물류기업으로 고객을 확대한다. 회사는 2027~2028년 3~5개의 대규모 상용화 프로젝트를 확보해 서비스형 로봇(RaaS) 매출 기반을 마련하는 것을 목표로 하고 있다.

사업모델도 로봇 공급에서 데이터 서비스까지 확대한다.

카고 매핑을 기반으로 OS&D 분석과 야드 관리(Yard Management), 화물 손상 책임 추적(Liability Tracking) 등을 추가해 로봇에서 확보한 데이터를 여러 서비스로 활용할 방침이다.

음성 명령을 활용한 로봇 제어 기술도 개발한다. 사용자가 자연어로 작업을 지시하면 비버가 이를 받아 수행하도록 해 현장에서 로봇을 운용하는 부담을 낮추는 방향이다.

적용 영역은 로딩독에서 크로스도크와 3PL 시장으로 넓힌다. 여러 고객의 화물 데이터를 축적해 공급망 AI 학습 기반을 강화하고 하역·검수 자동화와 데이터 분석을 함께 제공하는 물류 운영 플랫폼으로 발전시킬 예정이다.

비스타로보틱스는 로봇을 통해 확보한 실시간 화물 데이터를 공급망 운영의 핵심 자산으로 전환하는 데 초점을 맞춘다. 북미 시장을 중심으로 레퍼런스를 확보한 뒤 로딩독 자동화를 넘어 공급망 전반을 지원하는 AI 기업으로 사업 기반을 확대할 것이라고 회사측은 밝혔다.

Bstar Bstar Robotics

기 업 명	비스타로보틱스(Bstar Robotics)
대표자명	윤지현(Jihyun Yoon)
설립연도	2025년
투자단계	Seed
주요제품	비버(Beaver)
사업분야	AI+제조·로봇
기술분야	#컴퓨터비전(CV) #로보틱스·자율주행 AI
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	PoC 및 실증 진행 가능
타깃시장	북미 물류·제조·유통기업

ariuav.com

에어로로보틱스이노베이션, AI 두뇌 탑재 'AI 프레임워크'로 실시간 판단·움직임 지향

공공실증 투자유치 해외진출



에어로로보틱스이노베이션은 온디바이스 AI와 피지컬 AI 기술을 결합한 '네오코텍스'를 통해 드론과 로봇이 3차원 공간을 인지하고 반복 임무를 자율적으로 수행할 수 있도록 하는 AI 프레임워크를 개발하고 있다.

3D 공간 이해하고 반복 임무 수행하는 '네오코텍스'

에어로로보틱스이노베이션의 대표 제품 '네오코텍스(NeoCortex)'는 드론과 로봇이 주변 환경을 스스로 인식하고 이동 경로를 판단하도록 지원하는 3D 시맨틱 비주얼 내비게이션 AI 시스템이다.

자율비행과 시각·의미 이해, 3D 공간 기억을 결합해 사람이 매번 경로를 지정하지 않아도 반복 임무를 수행할 수 있도록 설계됐다.

핵심은 경량 멀티모달 비전 트랜스포머(ViT)다. 카메라 영상을 바탕으로 장애물을 탐지하고 객체를 의미 단위로 분할해 주변 환경의 맥락을 파악한다. 단순히 물체의 위치를 찾는 데 그치지 않고 어떤 객체인지까지 인식해 이동 판단에 활용한다.

3D 시맨틱 메모리 기술도 적용했다. 좌표만 저장하는 일반적인 지도 방식과 달리 공간 안의 객체와 의미 정보를 함께 기억해 드론이나 로봇이 이전에 지나간 장소와 작업 환경을 다시 인식할 수 있도록 했다.

이 같은 구조는 반복 임무에서 강점을 가진다. 동일한 공장이나 시설을 여러 차례 점검할 때 이전 공간 정보를 활용해 경로를 재구성하고 현장 변화가 발생한 부분을 파악하는 방식이다.

에어로로보틱스이노베이션은 네오코텍스를 특정 드론 기체에 종속된 제품이 아니라 다양한 드론과 로봇에 적용할 수 있는 AI 프레임워크로 개발하고 있다. 온디바이스 AI를 적용해 클라우드 연결이 제한된 환경에서도 현장에서 실시간으로 판단하고 움직이는 구조를 지향한다.

첫 번째 적용 시장은 스마트공장과 산업용 자율검사 분야다. 공장과 산업시설에서 드론이나 로봇이 설비를 순찰하고 이상 여부를 확인하는 데 활용할 수 있도록 기술을 고도화하고 있다.

국방 분야에서는 해안선 감시·정찰을 주요 적용처로 보고 있다. 회사는 2026년 네오코텍스 기반 AI 자율비행 시험을 진행했으며 해안선 감시 정찰 PoC도 기획하고 있다.

관련 지식재산권 확보도 진행 중이다. 현재 네오코텍스와 자율비행·공간인지 기술을 중심으로 특허 3건을 출원하고 있다.

산업용 AI 드론에서 피지컬 AI 플랫폼으로 확장

에어로로보틱스이노베이션은 2026년 해외 상장기업과 투자 관련 업무협약(MOU)을 체결하며 해외 사업과 투자 유치 기반을 마련했다. 현재까지 투자유치 금액은 1억원이다.

해외에서는 미국 파트너사와 사업을 추진하고 있다. 국내 스마트공장과 국방 분야에서 기술을 검증한 뒤 미국을 포함한 해외 산업용 드론·로봇 시장으로 적용 범위를 넓히는 전략이다.

단기적으로는 2026년 AI 드론 제품화에 집중한다. 네오코텍스를 실제 드론에 탑재해 자율비행과 공간인지, 반복 임무 수행 성능을 검증하고 산업 현장에서 활용 가능한 형태로 제품을 다듬는다.

2027년부터는 개별 드론 제품에서 AI 플랫폼 사업으로 전환한다. 다양한 드론과 이동로봇 제조사가 네오코텍스를 적용할 수 있도록 AI 프레임워크 형태로 제공하고 하드웨어별 최적화와 연동 범위를 확대한다.

장기적으로는 군용과 산업용 자율검사, AI 로봇 시장을 중심으로 피지컬 AI 사업을 확대한다. 드론과 로봇이 공간을 이해하고 스스로 임무를 수행하도록 하는 공통 AI 두뇌를 제공하는 플랫폼 기업으로 사업 기반을 넓혀갈 방침이다.

강배근 에어로로보틱스이노베이션 대표는 "스타트업의 본질인 혁신의 마음을 잃지 않고 힘든 여정이지만 글로벌을 향해 나아가겠다"고 강조했다.

AERO ROBOTICS INNOVATION

기 업 명	에어로로보틱스이노베이션(Aero Robotics Innovation)
대표자명	강배근(Baegeun Kang)
설립연도	2023년
주요제품	네오코텍스(NeoCortex)
사업분야	AI+제조·로봇
기술분야	#비전-언어 모델(VLM) #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #멀티모달 AI
주요성과	투자유치, 공공실증, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	PoC 가능, 해외 확장
타깃시장	국내 중견기업 스마트공장, 국방·감시정찰 분야, 해외 산업용 드론·로봇 시장

aigurucorp.com

에이아이구루, 제조 데이터를 설비·공정 의사결정으로 연결

설비 예지보전부터 공정 최적화·품질검사까지 연결

에이아이구루의 제조 AX 솔루션은 회전체 설비의 상태를 진단하는 '구루 스핀(GURU Spin)', 생산공정을 최적화하는 '구루 오퍼레이트(GURU Operate)', 제품 불량을 판별하는 '구루 인스펙트(GURU Inspect)'로 구성된다.

각 솔루션은 개별 도입이 가능하며 장기적으로는 하나의 제조 AI 플랫폼에서 통합 운영하는 방향으로 고도화하고 있다.

구루 스핀은 모터와 펌프, 감속기 등 회전체 설비의 상태를 실시간으로 분석하는 예지보전 플랫폼이다. 설비에 부착한 센서에서 진동 데이터를 수집하고 여러 AI 모델을 활용해 이상 징후와 가동 상태를 판단한다.

단순히 진동값이 일정 기준을 넘었는지를 확인하는 방식과 달리 일정 기간 반복되는 패턴과 실제 가동·비가동 상태를 함께 분석한다. 설비가 멈춰 있는 구간은 학습과 판단에서 제외해 불필요한 오탐을 줄이는 방식이다.

에이아이구루는 회전체 설비 예지보전 '구루 스핀', 제조공정 최적화 '구루 오퍼레이트', 비전 품질검사 '구루 인스펙트'를 통해 설비·공정·품질 데이터를 AI로 분석하고 데이터 수집부터 예측·분석, 현장 운영 판단까지 연결해 생산성과 운영 효율을 높이는 제조 AX 기업이다.

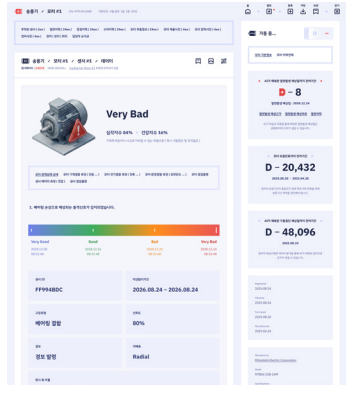
최근 데이터를 기반으로 향후 60일 동안 설비 상태가 어떻게 변할지도 예측한다. 자체 진동 특화 예측모델 '마에스트로(Maestro)'와 '베라(Vera)'를 활용해 설비 상태를 판단하고 현장 담당자가 점검과 대응 시점을 정할 수 있도록 지원한다.

구루 오퍼레이터는 제조공정 전반을 AI로 최적화하는 플랫폼이다. 원자재 투입부터 최종 검사까지 이어지는 공정을 하나의 워크플로로 구성하고 각 공정을 태스크 단위로 관리한다.

각 태스크에는 공정 특성에 맞는 AI 모델을 적용해 생산 파라미터와 설비 조건을 분석하고 적정 조건을 제시한다. 개별 공정만 보는 것이 아니라 앞뒤 공정의 연관성을 함께 분석해 불량과 생산성 저하의 원인을 추적하는 데 초점을 맞췄다.

구루 인스펙트는 AI 기반 비전 품질검사 플랫폼이다. 생산라인에서 촬영한 고해상도 기판 이미지를 전처리한 뒤 불량 유형별 비전 AI 모델로 검사하며 양품과 불량을 구분하는 데서 그치지 않고 불량 유형과 원인까지 분석한다.

특정 카메라나 자동광학검사(AOI) 장비에 종속되지 않는 것도 특징이다. 기존 제조 현장에 설치된 촬영 장비와 연결해 사용할 수 있고 부족한 불량 데이터는 데이터 증강과 정상품 기반 학습 방식으로 보완한다.



설비·공정·품질 아우르는 제조 AX 플랫폼으로 확장

에이아이구루는 국내 중견 제조기업을 중심으로 3가지 솔루션의 현장 적용을 확대하고 있다. 구루 스핀은 2026년 1차 구축과 납품을 완료했으며 여러 종류의 센서 데이터를 실시간으로 수집하는 데이터 플랫폼과 지도·알람, 멀티차트, 대시보드를 구축했다.

하나의 센서 데이터를 여러 방식으로 판단할 수 있도록 AI 모델 5종도 적용했다. 이를 통해 설비 상태 판단 성능을 검증하고 기존 정기 전수점검 횟수를 줄일 수 있는지 확인하고 있다.

구루 오퍼레이트는 2023년부터 국내 중견 제조기업의 핵심 제조공정에 적용하고 있다. 현재 핵심 공정의 70% 이상에 AI 모델과 데이터 파이프라인을 구축했으며 나머지 공정까지 확대해 하나의 플랫폼에서 통합 관리·모니터링하는 체계로 전환할 계획이다.

반도체 PCB 제조공정에서는 자체 특허 기술을 활용해 도금공정의 전류밀도 조건을 최적화하고 불량률 개선과 비용 절감 효과를 검증하고 있다.

구루 인스펙트 역시 기존 촬영장비와 연계해 PCB 품질검사 모델을 적용하면서 생산 속도에 맞는 검사와 육안검사 대체 가능성을 확인하고 있다.

기술 경쟁력도 확보하고 있다. 에이아이구루는 머신러닝 기반 정밀 제조공정 이상치 자동 식별 기술과 미관측 변수 자동 판별 기술, 설비·환경 적응형 AI 모델 제공 기술 등 국내 등록특허 3건을 보유하고 있다.

앞으로는 회전체 설비를 다수 운영하는 제조기업을 중심으로 PoC 레퍼런스를 늘리고 센서기업과 SI·MES 기업과의 협업을 확대할 예정이다.

스마트공장 구축사업 등 공공 지원사업과의 연계도 추진한다.

AIGuru

기 업 명	에이아이구루(AIGuru)
대표자명	박재영(Jaeyoung Park)
설립연도	2023년
투자단계	Pre-Seed
주요제품	구루 스핀(GURU Spin)·구루 오퍼레이트 (GURU Operate)· 구루 인스펙트(GURU Inspect)
사업분야	AI+제조·로봇
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #예측·분석 모델링
주요성과	중견기업 실증
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #투자유치
도입단계	실증 진행 가능, 상용화, 국내 사업 확장
타깃시장	대기업·중견·중소 제조기업, 스마트공장, 설비·공정 운영 기업

trinio.io

트리니오, 제조기업 AI 도입 부담↓·업무 효율↑

트리니오는 기존 시스템을 교체하지 않고 ERP·MES와 엑셀, PDF 등 기업 데이터를 연결해 반복 업무를 자동화하는 'D.A.N.A 워크'를 통해 제조기업의 AI 도입 부담을 줄이고 업무 효율을 높이고 있다.

ERP·MES 그대로 두고 반복 업무 자동화하는 'D.A.N.A 워크'

트리니오의 대표 제품 'D.A.N.A 워크(Work)'는 중소·중견 제조기업이 기존 ERP와 MES를 교체하지 않고 AI를 활용해 반복적인 사무·데이터 업무를 자동화할 수 있도록 지원하는 기업 맞춤형 AI 업무 자동화 플랫폼이다.

ERP·MES뿐 아니라 엑셀과 PDF, 각종 업무 문서를 연결해 생산보고와 결산, 원가분석, 자재소요계획(MRP), 인보이스 입력, 데이터 취합 등 시스템 안팎에서 사람이 반복적으로 처리하던 업무를 자동화한다.

핵심은 기업 내부에 흩어진 데이터를 AI가 이해할 수 있는 형태로 연결하는 데이터 매핑 기술이다. 서로 다른 시스템과 문서의 데이터 관계와 의미를 정의해 기존 IT 환경을 유지하면서 AI가 필요한 정보를 찾아 활용할 수 있도록 한다.

현업 업무를 분석해 자동화 워크플로우로 전환하는 기술도 적용했다. 담당자의 업무 절차와 조건, 예외사항, 판단 기준을 파악한 뒤 기업별 업무 방식에 맞는 자동화 흐름을 설계한다.

구축 과정 자체에도 AI를 활용한다. 기존 시스템 통합(SI)이나 컨설팅 방식에서는 PM과 데이터 아키텍트, 개발자 등 여러 인력이 투입되지만 트리니오는 업무 파악과 데이터 분석, 워크플로우 설계·개발 과정에 AI를 적용해 구축 기간과 비용을 줄이는 데 초점을 맞췄다.

회사에 따르면 약 1개월의 구축기간 동안 핵심 업무 워크플로우 10개 수준을 자동화할 수 있다. 구축 이후에는 10개 맞춤형 워크플로우를 기준으로 월 60만원 수준의 이용료를 적용해 중소·중견 제조기업의 도입 부담을 낮추고 있다.

초기 구축 이후 1개월 동안 실제 환경에서 서비스를 사용해 효과를 검증할 수 있도록 한 것도 특징이다. 회사는 해당 기간에 실효성이 부족하다고 판단될 경우 구축비용을 받지 않는 방식으로 초기 도입 위험을 줄이고 있다.

실제 해외 제조현장에서도 기술을 검증하고 있다. 베트남 소재 스피커 제조기업 A사의 ERP 업무를 자동화해 기존 수작업 처리시간을 약 90% 단축했으며 반복적인 데이터 입력 과정에서 발생하던 휴먼에러도 줄였다고 회사는 설명했다.

대기업 프로젝트 경험도 확보했다. 2025년 삼성SDS MCP 게이트웨이 서버(Gateway Server) 프로젝트를 진행했으며 이를 통해 기업 시스템 연동과 보안 관련 경험을 축적했다. 같은 해 7월 설립 이후 누적 매출 2억원을 기록했다.

업무자동화 넘어 제조 데이터 운영·피지컬 AI로 확장

트리니오는 2026년 베트남 공장에서 PoC를 진행하며 해외 진출을 시작했다. 해당 실증을 본계약으로 연결하고 이를 기반으로 베트남을 비롯한 동남아 제조시장으로 사업을 확대하는 것이 단기 목표다.

국내에서는 ERP와 MES, 엑셀을 함께 사용하는 중소·중견 제조기업을 중심으로 고객을 늘린다. 생산보고와 결산, 원가분석, MRP, 인보이스 처리 등 효과를 빠르게 확인할 수 있는 반복 업무부터 AI를 적용해 도입 사례를 확보할 계획이다.

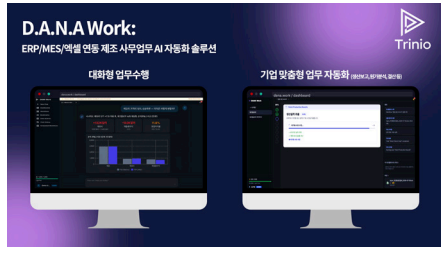
제품도 단계적으로 고도화한다. 현재 사람이 일부 수행하는 시스템 분석과 연동 과정을 AI가 맡도록 해 ERP·MES의 데이터 구조를 자동으로 분석하고 데이터 관계와 의미를 정의하는 AI 데이터 매핑 기능을 개발한다.

업무 자동화 구축 과정도 AI 중심으로 전환한다. 현업의 업무 절차와 판단 기준, 예외사항을 AI가 파악하고 이를 바탕으로 워크플로우의 설계와 개발, 테스트, 배포까지 수행하는 구조로 발전시키려는 것이다.

중장기적으로는 D.A.N.A 워크를 통해 연결한 ERP·MES와 생산 데이터를 디지털 트윈, 로봇·설비 등 피지컬 AI 영역과 연계한다. 사무 업무를 자동화하는 데서 나아가 생산현장의 상태를 AI가 이해하고 판단해 실제 설비 운영까지 지원하는 기반 기술을 확보한다는 방향이다.

트리니오는 국내 제조기업에서 충분한 레퍼런스를 확보한 뒤 베트남을 중심으로 동남아 시장에 진출하고 이후 글로벌 제조시장으로 사업 범위를 넓힐 예정이다.

장기적으로는 제조기업의 데이터와 업무, 설비를 연결하는 운영 레이어를 구축해 완전자율공장 구현을 지원하는 제조 AI 플랫폼으로 성장한다는 목표다.



Trinio

기 업 명	트리니오(Trinio)
대표자명	강태욱(Taewook Kang)
설립연도	2025년
주요제품	D.A.N.A 워크(Work)
사업분야	AI+제조·로봇
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #자연어처리(NLP)
주요성과	해외진출
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #투자유치
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능, 상용화
타깃시장	국내 10인 이상 중소·중견 제조기업

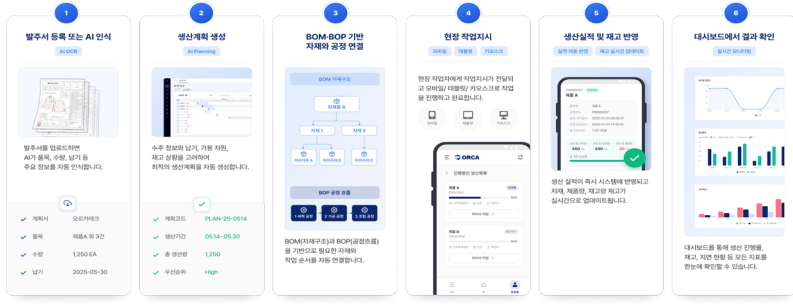
orca.partners

팀에브리웨어, AI로 제조 현장 데이터 기반 관리 효율 '업'

투자유치 해외진출 TIPS 선정

제조현장은 BOM·BOP 관리가 복잡하고 공정 변경도 빈번해 데이터를 관리하는 과정에서 어려움이 있다. 이에 팀에브리웨어는 주문부터 생산계획, 작업지시, 재고, 출하까지 제조 과정에서의 데이터를 하나의 흐름으로 연결하는 '오르카 AI 메스'를 제공하고 있다.





AI 기능 기반 생산관리 업무 자동화

팀에브리웨어의 '오르카 AI 메스(ORCA AI MES)'는 제조 현장에서 이뤄지는 과정에서의 모든 데이터를 수집해 생산관리업무를 자동화하는 솔루션이다.

자사몰과 쇼핑몰의 주문 데이터를 연동해 PDF, 이미지, 엑셀, CSV 형태의 발주서를 AI 광학문자인식(OCR)으로 인식해 주문 데이터를 자동으로 입력한다. 수집된 주문 정보는 BOM과 BOP, 재고, 납기를 반영한 생산·자재계획으로 연결되며 완제품 목표 수량 입력시 제공품과 반제품 재고 확인을 통해 필요 생산 계획과 자재소요량을 생성하고 현장 작업 지시 및 실적 관리를 돕는 구조다.

현장에서는 자체 개발한 센서와 AI 비전, 엣지디바이스를 활용해 설비 데이터를 수집한다. 내장 PCL가 없는 설비에서도 데이터 수집이 가능하며 제품·불량 검사와 수량, 설비 가동 상태, 계량 기반 입·출고 등을 자동 파악한다.

확보된 데이터는 주문, 계획, 지시, 실적, 재고, 출하까지 재입력 없이 연결된다. 스마트 무게센서의 입·출고 이력을 단가와 연동해 공정별 투입 원가와 마진도 추적할 수 있다.

제조 특화 소형언어모델(sLLM)과 검색증강생성(RAG)을 활용한 대화형 기능도 제공한다. 한국어, 일본어, 영어, 베트남어의 음성 인터페이스 기능을 지원하고 있다.

현재 해당 솔루션은 식품·화장품·의약품·화학·임가공 등 사람 중심 공정 비중이 높은 중소·중견 제조기업을 중심으로 도입되고 있다.

회사측에 따르면 실제 솔루션 도입 후 기업들이 생산 계획 시간을 대폭 단축하고 재고 과정에서의 오차를 줄이는 등 생산 과정에서의 효율성을 높이는 효과를 가져왔다.

팀에브리웨어는 2025년 전년대비 2배 매출을 기록하며 빠르게 성장하고 있다. 국내뿐 아니라 해외 현장에서의 레퍼런스도 확대하며 시장 입지를 키워가는 중이다.

VLM·로봇으로 제조 현장 자동화 범위 확대 박차

팀에브리웨어는 오르카 AI 메스의 AI 기능을 고도화하며 제조현장의 자동화 범위를 확대해 나갈 계획이다. 자연어로 제조 데이터를 조회·수정하는 AI 챗봇을 상용화하고 제조 특화 sLLM과 AI 비전·OCR 엔진을 지속 고도화한다. 또 VLM 기반 멀티모달 공정 분석으로 기술 수준을 높여갈 예정이다.

산업군 및 해외 시장도 확대한다. 사람 중심 공정 제조업에서 로봇·자동화가 결합된 산업군으로 적용 범위를 넓히고 국내 기업의 해외 공장 및 아시아 신흥 제조 시장으로 우선 진출해 나갈 계획이다.

이와 함께 구독형 SaaS와 하드웨어, 로봇 자동화 SI를 결합해 수익 모델 다각화도 추진한다. 이를 통해 안정적이고 지속가능한 매출 성장을 이루겠다는 것이다.

팀에브리웨어는 향후 국내 중소·중견 제조 현장의 AX를 이끄는 AI MRP & MES 대표 기업으로 도약한다는 목표다.

Team Every Where

기 업 명	팀에브리웨어(Team Everywhere)
대표자명	이다한·최원기(Dahan Lee·Wonki Choi)
설립연도	2018년
투자단계	Seed
주요제품	오르카 AI 메스(ORCA AI MES)
사업분야	AI+제조·로봇
기술분야	#자연어처리(NLP) #컴퓨터비전(CV) #예측·분석 모델링
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	실증 진행 가능, 상용화, 해외 확장
타깃시장	중견·중소기업, 해외기업·기관, 제조업 영위 중인 사업체

pspace.ai

평행공간, 현실 데이터를 3D 메쉬로…디지털 트윈 워크플로우 구현

평행공간은 멀티모달 스캔 데이터를 3D 메쉬로 자동 변환하는 'P-엔진'을 통해 현실 공간을 디지털 트윈 환경에 구현하고 생성된 데이터를 BIM과 시뮬레이션에 활용할 수 있도록 지원하고 있다.

스캔 데이터 자동으로 3D 메쉬 변환

건축·제조 현장의 디지털 트윈을 구축하기 위해서는 현실 공간을 스캔한 데이터를 실제 공간과 유사한 3D 데이터로의 변환 과정이 필요하다.

이에 평행공간은 현실에서 확보한 스캔 데이터를 기반으로 기존 수작업으로 진행하던 3D 변환 작업을 자동화하는 'P-엔진(P-Engine)'과 현실 스캔 기반 하자점검·AS를 지원하는 'P-하우스(P-House)'를 제공하고 있다.

P-엔진은 라이더(LiDAR) 등으로 확보한 멀티모달 스캔 데이터를 기반으로 현실의 물체와 환경을 3차원으로 재구성하는 3D 복원 자동화 솔루션이다.

이 솔루션의 핵심 기술에는 자체 개발한 공간 AI(Spatial AI)와 기하 알고리즘(Geometric Algorithm)이 있다. 수학적 모델을 기반으로 정확한 형태를 갖는 3D 메쉬를 생성하고 자체 메쉬 컴프레션 기술을 통해 디테일을 유지하면서 파일 크기를 줄인다.

생성된 3D 데이터를 보다 적은 용량으로 처리할 수 있어 디지털 트윈 환경에서의 연산에도 활용 가능하다.

객체를 자동으로 세그멘테이션하고 분류하는 기술도 적용했다. 공간을 구성하는 객체를 구분하고 계층적으로 분류해 시뮬레이션에 활용하거나 BIM 도구로 연결할 수 있다. 이를 통해 현실 공간을 3D 모델로 복원한 뒤 디지털 트윈 시뮬레이션과 건축정보모델링(BIM)에 활용할 수 있도록 지원한다.

회사측은 오토데스크 리캡 프로(Autodesk ReCap Pro) 등 사용 난이도가 높은 고가의 외산 SW를 국내에서 대체할 수 있는 솔루션으로 인력 의존도를 낮추고 작업 시간을 단축해 총 비용 절감 및 납기 단축에 효과적이라고 강조했다.

P-하우스는 현실 스캔 데이터를 신축주택 점검에 활용하는 솔루션으로 입주 전 사전 점검과 하자 기록을 지원하고 디지털 트윈을 활용한 VR 투어와 사전점검 리포팅 기능도 제공한다.

P-엔진은 CJ대한통운, GS건설, 현대건설, LG전자, 현대정밀 등 건축현장과 제조시설에 적용됐으며 P-하우스는 삼성물산 래미안에 '헤스티아' 솔루션을 납품한 바 있다.

공공실증 대기업 협업 투자유치 해외진출 TIPS 선정

기술 고도화로 글로벌 디지털 트윈 시장 공략

평행공간은 2022년에 TIPS에 선정됐으며 2023년엔 프리(Pre)A 투자 유치에 성공했다. 이와 함께 2026년에 국내 대기업 제조 현장의 PoC를 진행했고 베트남 등 해외 기업들과의 업무협약도 맺었다.

평행공간은 스캔 투 BIM(Scan-to-BIM) 기술을 지속적으로 고도화해 현실 공간 데이터를 정밀한 3D·BIM 데이터로 전환하는 전주기 솔루션을 확보할 계획이다.

데이터 취득부터 3D 모델 생성, 분석, 시뮬레이션, 운영까지 이어지는 엔드투엔드(End-to-End) 디지털 트윈 워크플로우(Digital Twin Workflow) 구현하겠다는 것이다.

이를 위해 지오메트릭 파운데이션 모델을 기반으로 오토데스크와 엔비디아 등 주요 산업 플랫폼과 연계할 수 있는 플러그인 형태의 솔루션을 개발 및 공급하고 향후 멀티 모달 데이터 투 3D(Multi-Modal Data-to-3D) 기술을 중심으로 나브비스(NavVis), 헥사콘(Hexagon) 등 글로벌 플랫폼으로 적용 범위를 넓혀갈 예정이다.

디지털 트윈 국제 표준화 흐름에도 적극 참여한다. 관련 기관과 글로벌 기업과의 얼라이언스(Alliance) 구축을 추진하고 있다. 또 실제 공간 데이터를 기반으로 한 스캔-투-BIM 모델 상용화를 위한 연구개발도 진행 중이다.

이를 피지컬 월드(Physical World)의 데이터를 AI가 학습 가능한 3D 데이터로 전환하고 다양한 산업 현장에 적용할 수 있는 핵심 기술 플랫폼으로 발전시킨다는 계획이다.

평행공간은 최종적으로 AI·3D·BIM·공간정보·디지털 트윈을 연결하는 표준화 기술 플랫폼 기업으로 성장하고 글로벌 시장에서 플러그인(Plug-in), API, SaaS 및 데이터 기반 솔루션을 확장하는 다층적인 수익모델을 구축한다는 목표다.



P.SPACE
Parallel Space co.,ltd.

기 업 명	평행공간(Parallel Space)
대표자명	이지은(Jieun Lee)
설립연도	2020년
투자단계	Pre-A
주요제품	P-엔진(P-Engine)·P-하우스(P-House)
사업분야	AI+제조·로봇
기술분야	#멀티모달 AI #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #컴퓨터비전(CV)
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업, 해외진출, 공공실증
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #해외진출
도입단계	상용화, 고도화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	건설·제조·조선, 공공기관, 대·중견기업, 해외기업·기관

pslab.ai

피직스심랩, 물리 시뮬레이션 기반 로봇 학습 데이터 생성·검증

로봇 파운데이션 모델 개발을 위해서는 다양한 환경에서 물체를 집고 옮기는 동작 학습 데이터가 필요하다. 피직스심랩은 물리 시뮬레이션으로 로봇 조직 데이터를 대량 생성하고 학습 유효성까지 검증하는 합성데이터 서비스를 제공한다.

'PSL 심-데이터'로 물리 정확도·실사 품질 확보

피직스심랩의 'PSL 심-데이터(PSL Sim-Data)'는 로봇 학습용 합성데이터 서비스로 로봇이 물체를 집고 옮기고 조작하는 동작을 물리 시뮬레이션으로 생성한다.

실사급 1·3인칭 영상, 관절 로그(LeRobot 표준), 접촉력(촉각) 데이터를 같은 시점으로 맞춰 제공하며 조명·재질·배치를 자동으로 바꿔 동작 하나를 수십 개의 데이터로 늘린다.

이를 가능케 하는 핵심 기술은 물리-렌더링 이중 파이프라인과 자체 개발 로봇핸드 제어 프레임워크 'UDM', 그리고 학습 유효성 검증에 있다.

먼저 물리 시뮬레이션과 실사 렌더링을 분리한 이중 파이프라인 구조는 물리엔진(MujoCo-Newton)에서 로봇의 동작 데이터를 빠르게 생성하고 물리적 정합성을 검증한다.

검증을 통과한 데이터는 언리얼엔진5(UnrealEngine5) 데이터로 변환해 실사 수준의 영상으로 렌더링한다.

UDM은 다양한 휴머니오드와 로봇 암, 핸드의 정밀 동작을 제어하는 데 활용된다. 그리고 데이터의 학습 유효성 검증은 카이스트 아린랩(ALIN Lab)과 공동연구로 확보한 행동 검증 기반 데이터 선별과 분포 정합성 자동 검증 기술을 내재화했다.



회사는 타사와 다른 가장 큰 차별점으로 실제 로봇을 이용한 데이터 수집 대비 비용과 시간을 줄이면서 물리 정확도와 시각 품질을 함께 확보하고 있는 점을 내세우고 있다. 실물 데이터 수집 대비 비용은 전체의 10분의 1 이하, 수집 시간은 100분의 1 이하 수준이라는 설명이다.

회사는 2026년 엔비디아 인셉션 프로그램 파트너로 선정돼 엔비디아 덱스벤치(DexBench) 프로젝트에 참여한 바 있다.

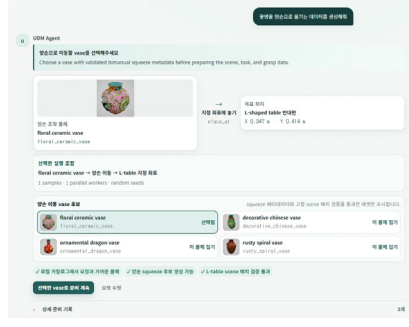
2030년 피지컬 AI 플랫폼으로 도약

피직스심랩은 단계적 성장을 추진한다. 2026년과 2027년에는 앵커 고객사에 합성데이터를 납품해 상용 레퍼런스를 확보하고 정식 계약으로 전환할 계획이다. 시각·관절·촉각 데이터를 함께 생성하는 다차원 합성데이터 파이프라인을 완성한다는 것이다.

과기정통부 피지컬 AI 국책과제에서는 다크팩토리용 시뮬레이터 개발에도 참여한다.

2028년에는 매니퓰레이션 시뮬레이터 '파이엔진(PhyEngine)'을 출시해 데이터 공급에서 시뮬레이션 플랫폼 구독 사업으로 확대한다. 같은 시기 북미 지사를 설립하고 글로벌 로보틱스·월드모델 기업을 고객으로 확보할 계획이다. 이를 통해 흑자로 전환할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

2030년 이후에는 글로벌 로봇 제조사의 공식 시뮬레이션 파트너로 자리 잡아 공장 단위의 대규모 시뮬레이션 환경 구축 사업까지 확대할 계획이다.



장기적으로는 로봇 학습용 합성데이터 공급 기업을 넘어 로봇의 학습 및 검증 환경을 제공하는 글로벌 피지컬 AI 시뮬레이션 플랫폼 기업으로 성장한다는 목표다.

PHYSICS SiM Lab

기 업 명	피직스심랩(Physics Sim Lab)
대표자명	고세준(Sejun Go)
설립연도	2026년
투자단계	Seed
주요제품	PSL 심-데이터(PSL Sim-Data)
사업분야	AI+제조·로봇
기술분야	#데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #로보틱스·자율주행 AI
주요성과	투자유치, 대기업 협업
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #데이터 협력
도입단계	실증 진행 가능, 상용화
타깃시장	로보틱스 파운데이션 모델 개발 및 고도화 부서, 휴머노이드 개발사

peoplesleague.co.kr

피플즈리그, 패스트푸드 주방에서 일하는 피지컬 AI 개발

공공실증 투자유치 TIPS 선정

실제 주방에서 배우는 피지컬 AI 'QSR AI'

피플즈리그의 'QSR AI'는 패스트푸드 주방에서 휴머노이드가 재료 취급과 조리, 포장까지 수행할 수 있도록 개발하는 피지컬 AI 파운데이션 모델이다.

주문이 몰릴 때 여러 메뉴의 조리 타이밍을 맞추고 작업이 실패했을 때 복구해 영업을 이어가는 능력까지 학습하는 데 초점을 맞췄다.

회사는 로봇 하드웨어와 소프트웨어를 직접 개발하고 실제 조리현장에서 운영하며 데이터를 쌓아왔다. 어떤 작업을 먼저 처리할지, 진행 중인 조리에 언제 다시 돌아올지, 실패한 작업을 어디서부터 복구할지 등 실제 주방 운영에서 필요한 판단을 AI의 학습 목표로 삼는다.

이를 위해 시각과 힘, 촉각, 행동 데이터를 수집하는 QSR AI 학습용 휴머노이드와 데이터 수집 체계도 직접 설계하고 있다.

현장에서 확보한 데이터를 기반모델 파인튜닝과 실패 교정, 강화학습에 활용해 작업지능을 고도화하는 방식이다.

핵심은 직영매장을 학습 현장으로 활용하는 구조다. 치킨·버거·피자 매장 3곳을 직접 운영하며 연간 10만8000건 규모의 주문 경험을 확보하고 모델을 실제 주문에 투입한 뒤 발생한 실패와 복구 과정을 다시 학습 데이터로 축적한다.

개선한 모델은 다시 현장에 적용해 성능을 검증한다. 추가 6개 매장에서는 다른 브랜드와 환경에서도 같은 작업지능이 적용되는지 확인하고 반복 도입 과정에서 추가 데이터와 개발 공수를 줄일 수 있는지도 검증할 예정이다.





피플즈리그는 치킨·버거·피자 매장을 직접 운영하며 주문과 실패·복구 데이터를 축적하고 이를 바탕으로 휴머노이드가 재료 취급부터 조리·포장까지 수행하도록 하는 'QSR AI'를 개발하고 있다.

기존 조리로봇 사업 경험도 QSR AI 개발의 기반이 되고 있다. 피플즈리그는 조리로봇 '솥봇'을 경기·대전·전남·제주 지역 17개 학교에 유상 공급하며 실제 주방에서 설치와 운영, 유지보수 경험을 쌓았다.

조리로봇 실적 기반으로 글로벌 QSR AI 시장 공략

피플즈리그는 2022년 팁스(TIPS)에 선정됐으며 현재까지 누적 24억원의 투자를 유치했다. 최근 1년 투자유치 규모는 약 10억원이며 투자 단계는 시리즈A다.

공공시장에서도 실증과 공급 실적을 확보했다. 경기도교육청과 대전광역시교육청, 제주특별자치도교육청, 전라남도교육청(현 전남광주통합특별시교육청) 등에서 조리로봇을 공급하거나 실증했으며 2026년에는 전남교육청 납품과 대전교육청 실증을 진행했다.

2025년 매출은 약 14억원을 기록했다. 회사는 조리로봇 공급을 통해 확보한 하드웨어 개발과 현장 대응 경험을 바탕으로 단위 조리 자동화에서 주방 전반의 작업지능으로 사업을 확대하고 있다.

지식재산과 인증도 확보했다. 특허 12건을 보유하고 있으며 KC와 KCs, 식약처 관련 인증 등을 갖췄다. 혁신제품 등록도 추진하고 있다.

회사는 앞으로 직영매장을 늘려 실제 주문과 실패·복구 데이터를 지속적으로 확보하고 검증된 QSR AI를 다른 프랜차이즈 매장에도 구독형으로 제공할 계획이라고 설명했다.

한 매장에서 개선한 모델을 온라인 업데이트를 통해 여러 고객 매장에 적용해 도입 매장이 늘어날수록 구독 매출이 함께 성장하는 구조를 구축한다는 전략이다.

류건희 피플즈리그 대표는 "패스트푸드 주방 전용 피지컬 AI 파운데이션 모델을 세계 최고 수준으로 만들고자 한다"며 "현장을 직접 운영해 데이터를 비용이 아니라 수익을 내면서 축적하는 구조를 만들고 이를 바탕으로 휴머노이드가 숙련된 주방 직원처럼 일할 수 있는 작업지능을 구현하겠다"고 강조했다.

PEOPLE'S LEAGUE

기 업 명	피플즈리그(People's League)
대표자명	류건희(Gunny Ryu)
설립연도	2021년
투자단계	Series A
주요제품	QSR AI
사업분야	AI+제조·로봇
기술분야	#엣지 AI·온디바이스 AI #로보틱스·자율주행 AI
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 공공실증
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #투자유치
도입단계	상용화, 국내 사업 확장
타깃시장	학교 등 단체급식소, 프랜차이즈 매장

BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

서울 AI 허브 2026-27

AI+콘텐츠·미디어

네이션에이(NationA)
더플랜지(The Plan G)
라이트웨이트(Lightweight)
마이공사(MYGONGSA)
바이브존(Vibezone)
브이다임(Vdigm)
스튜디오프리윌루전(STUDIO FREEWILLUSION)
오노마에이아이(Onoma AI)
워프스페이스(Warp Space)
일만백만(10k1M.ai)
테이아(Theia)

nation-a.com

네이션에이, 생성형 AI로 새로운 스토리 콘텐츠 시장 연다

생성형 AI의 콘텐츠 활용이 이미지·영상 제작에서 스토리 기반 콘텐츠로 확대되고 있는 가운데 네이션에이는 AI 애니메이션 제작 플랫폼 '뉴로이드'와 플레이어블 드라마 플랫폼 '글레이즈'를 통해 콘텐츠 제작, 이용자 참여형 경험을 제공하고 있다.

비전 AI로 위험 행동 실시간 분석하고 엣지 AI로 현장 처리

생성형 AI를 활용한 콘텐츠 제작에서 중요한 것은 캐릭터와 화풍, 배경, 장면간 일관성을 유지하는 것이다.

네이션에이는 이러한 기술을 토대로 올인원 애니메이션 제작 운영체제(OS) '뉴로이드(Neuroid)'와 플에이어블 드라마 플랫폼 '글레이즈(Glaze)'를 통해 콘텐츠 제작과 이용자간 경험을 이어주고 있다.

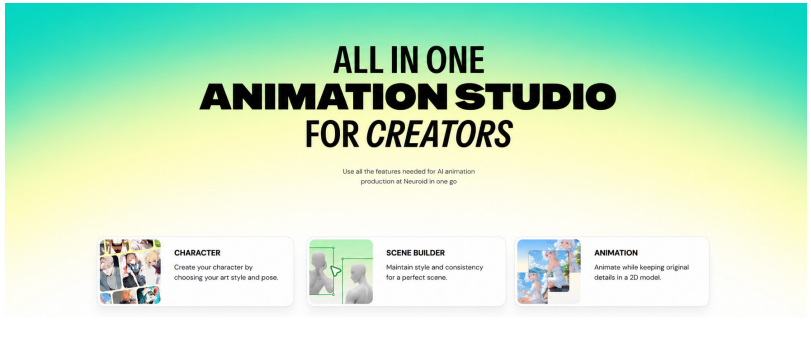
뉴로이드는 스토리 전체를 캐릭터·장면·샷 단위로 설계하고 텍스트·이미지·영상·음성을 활용해 애니메이션을 제작할 수 있도록 지원한다. 스토리 구조 엔진을 통해 스토리를 단위로 나눈 뒤 여러 생성형 AI 모델을 통합·제어하는 멀티모달 AI 오케스트레이션 기술을 적용했다.

이를 통해 캐릭터 외형과 화풍, 배경, 장면간 일관성을 유지하면서 단일 이미지·영상 생성을 넘어 기획부터 제작·편집까지 하나의 워크플로우에서 지원한다.

텍스트·영상·음성을 활용한 3D·4D 모션 생성과 AI 자동 리깅, 캐릭터 모션 적용 기술도 제공한다. 네이션에이는 AI 기반 3차원 모션 영상 생성과 객체 동작 유사도 산출, 의미 분석 기반3차원 객체 생성 등 관련 기술을 확보했다.

글레이즈는 사용자의 선택과 대화에 따라 이야기 전개와 결과가 달라지도록 구현된 드라마 플랫폼이다. 이를 위해 사용자의 선택·대화·감정·관계를 기억하는 스테이트풀(Stateful) 콘텐츠 엔진, 캐릭터별 성격과 세계관을 유지하는 AI 페르소나 기술, 사용자 입력에 따라 서사가 실시간 변화하는 인터랙티브 스토리 엔진 등을 적용하고 있다.

뉴로이드와 글레이즈 모두 글로벌 출시 이후 높은 성과를 거두고 있다. 뉴로이드는 2023년 론칭되고 한 달 만에 가입자 100만명을 확보하고 글로벌 누적 가입자 200만명 이상에 달했다. 글레이즈는 2025년 10월 북미 시장 진출 이후 3개월간 월간활성이용자수(MAU)가 약 350배 증가했다.



뉴로이드·글레이즈 하나로 연결까지…글로벌 AI 콘텐츠 시장 공략 박차

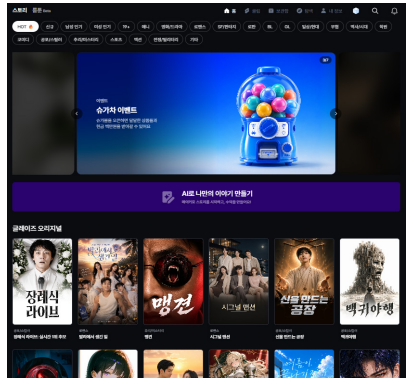
네이션에이는 뉴로이드와 글레이즈의 서비스 고도화를 추진하고 글로벌 사업 확대에 나설 방침이다.

뉴로이드를 글로벌 AI 애니메이션 제작 플랫폼으로 고도화하고 글레이즈의 북미 사용료와 유료 고객을 확대한다. 이후 두 서비스를 연계해 뉴로이드에서 제작한 콘텐츠를 글레이즈에서 유통하는 통합 생태계를 구축한다는 계획이다.

특히 글로벌 시장 공략은 북미를 중심으로 뉴로이드의 B2B SaaS 고객과 파트너 확대를 추진한다. 글레이즈는 현지 콘텐츠 및 캐릭터 IP 기업과의 파트너십을 강화하고 다국어 콘텐츠와 국가별 결제·운영체계를 고도화할 예정이다.

글로벌 콘텐츠·IP 기업과의 공동 제작 및 기술 공급도 확대한다. 향후 시리즈 A 투자유치를 통해 핵심 인력 채용과 글로벌 사업을 확대해 가겠다는 계획이다.

네이션에이는 뉴로이드와 그레이즈를 중심으로 콘텐츠 제작과 경험을 연결하고 글로벌 AI 미디어·엔터테인먼트 시장의 새로운 표준으로 성장한다는 목표다.



NATION A

기 업 명	네이션에이(NationA)
대표자명	유수연(Suyeon Yoo)
설립연도	2022년
투자단계	Pre-A
주요제품	뉴로이드(Neuroid)·글레이즈(Glaze)
사업분야	AI+콘텐츠·미디어
기술분야	#생성형 AI #멀티모달 AI
주요성과	투자유치, 대기업 협업, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	상용화, 해외 확장
타깃시장	대·중견·중소기업, 해외 기업·기관, B2C

theplang.com

더플랜지, AI 캐릭터에 '가르치며' 영어 배우는 오딩가잉글리시



따라 말하는 방식 아닌 설명하고 답하는 과정서 배우는 '오딩가잉글리시'

더플랜지의 대표 서비스 '오딩가잉글리시(Odinga English)'는 6~12세 어린이가 AI 캐릭터에게 영어를 직접 가르치며 회화를 익히는 학습 서비스다.

정해진 문장을 반복해서 따라 말하는 방식보다 학습자가 설명하고 대답하는 과정에서 자연스럽게 발화를 늘리는 데 초점을 맞췄다.

핵심은 '프로테제 효과(Protege Effect)'를 활용한 학습 구조다. 학습자가 다른 사람에게 내용을 가르칠 때 이해와 기억이 강화되는 교육심리학 원리를 AI 캐릭터와의 상호작용에 적용했다.

더플랜지는 학습자가 AI 캐릭터에게 영어를 직접 가르치는 방식의 '오딩가잉글리시'를 개발해 6~12세 어린이의 자발적 영어 발화를 유도하고 교사 대시보드와 학부모 리포트까지 연결하는 교육 서비스를 운영하고 있다.

어린이 음성인식과 발화 분석 기술도 적용했다. 6~12세 어린이의 발음과 억양 특성을 고려해 음성을 처리하고 발화량과 문장 복잡도 등 학습 데이터를 분석한다.

B2B 서비스에서는 교사 대시보드를 통해 학생별 학습 진도와 발화 횟수, 문장 성장 데이터를 확인할 수 있도록 한다. 주간 학습 리포트도 자동으로 생성해 교사가 학부모 상담과 수업 관리에 활용할 수 있다.

학원 단위 계정과 레벨별 커리큘럼을 관리하는 기능도 제공한다. 개별 학습 앱을 공급하는 데 그치지 않고 교사가 여러 학생의 학습 현황을 한꺼번에 확인하고 수업을 운영할 수 있는 SaaS 형태로 제품을 확장하고 있다.

실제 교육현장에서도 장기간 활용되고 있다. 대구시교육청 방과후 영어교실에서는 메인 프로그램으로 사용되고 있으며 인도의 NGO 학교에서는 영어 발음교정과 회화 프로그램으로 3년째 서비스를 이용하고 있다.

더플랜지는 웹 기반 교육 콘텐츠 큐레이션과 언어학습 콘텐츠 사용자 인터페이스, 모바일 기기 사용관리 등과 관련한 특허와 디자인권도 확보했다.

국내 방과후·학원 넘어 동남아 B2B 교육시장으로 확장

더플랜지는 2018년 인도 법인을 설립하고 현지 교육시장에 진출했다. 현재 국내에서는 B2G와 B2C 형태로 오딩가잉글리시를 운영하고 있으며 인도에서도 서비스를 제공하고 있다.

단기적으로는 국내 학원과 방과후 영어 프로그램을 대상으로 B2B SaaS 사업을 확대한다. 파일럿 학원 3~5곳에 서비스를 제공해 학습 성취 데이터를 확보하고 이후 유료 계약으로 전환하는 방식이다.

교육청과 방과후 프로그램 운영사를 통한 공공시장 진입도 추진한다. 교사 대시보드와 학생 진행률, 주간 자동 리포트 기능을 고도화해 기관 단위 학습관리 기능을 강화한다.

대형 영어학원 프랜차이즈에는 화이트라벨 방식의 SaaS 공급도 추진할 예정이다. 기관별 브랜드와 커리큘럼에 맞춰 서비스를 제공해 개별 학원 중심의 도입에서 프랜차이즈 단위 공급으로 고객 범위를 넓힌다.

해외에서는 베트남과 인도네시아를 우선 시장으로 정했다. 현지 에듀테크 유통사와 파트너십을 맺고 직접 진출에 따른 부담을 줄이면서 2027~2028년 현지화 버전을 출시할 예정이다.

어린이 대상 서비스인 만큼 개인정보 보호 체계도 함께 강화한다. 미국 아동 온라인 개인정보보호법(COPPA)과 유럽 일반개인정보보호법(GDPR), 국내 개인정보보호법 등에 맞춘 운영체계를 구축해 해외 진출 과정의 규제 대응력을 높인다.

더플랜지는 5년 내에 국내 어린이 영어학원 B2B SaaS 시장 점유율 10%와 동남아 3개국 이상에서 기관 계약 100건을 확보하는 것을 목표로 하고 있다. 이후 캐릭터 커스터마이징과 굿즈 등 IP 사업까지 더해 오딩가잉글리시를 교육 서비스와 캐릭터 콘텐츠가 결합된 플랫폼으로 확대한다는 전략이다.

기 업 명	더플랜지(The Plan G)
대표자명	이경아(Kyunga Lee)
설립연도	2016년
투자단계	Seed
주요제품	오딩가잉글리시(Odinga English)
사업분야	AI+콘텐츠·미디어
기술분야	#생성형 AI #음성인식·합성(STT/TTS) #추천시스템
주요성과	해외진출
협업유형	#공동 R&D #투자유치 #해외진출
도입단계	해외 확장
타깃시장	초등학교·어린이 영어학원·방과후 영어 프로그램 운영기관, 베트남·인도네시아 등 동남아 교육기관

lightweight.kr

라이트웨이트, '엑스브러시' 기반 콘텐츠 제작 AI 모델·도구 통합 지원

공공실증 대기업 협업 투자유치

기업, 개인 데이터 수집·활용 부담 문제 해결

생성형 AI를 활용한 콘텐츠 제작에는 이미지와 영상, 오디오 생성부터 편집·후처리까지 다양한 모델과 도구가 활용된다.

라이트웨이트는 AI 크리에이티브 워크스페이스 '엑스브러시(XBRUSH)'를 통해 단일 환경에서 AI 에이전트가 필요 모델과 도구를 선택하고 작업을 수행하도록 함으로써 여러 도구를 오가야 하는 콘텐츠 제작의 번거로운 과정을 없앴다.

엑스브러시는 사용자의 요청에 따라 72종의 모델과 22종의 작업 도구 중 적합한 조합을 선택해 콘텐츠를 제작한다.

어떤 모델과 도구를 선택했는지와 예상 비용을 먼저 안내한 후 여러 단계를 필요로 하는 작업을 AI 에이전트를 통해 실행 계획을 세워 안내하고 사용자 승인에 따라 진행한다.

멀티모달 AI 기능을 적용해 이미지와 영상, 오디오를 한 세션에서 제공하고 있다. 사진을 영상으로 변환하거나 영상에 음악을 적용하는 등 서로 다른 형태의 콘텐츠를 활용하는 작업도 별도의 도구 전환 없이 연속 수행 가능하다.

반복적인 제작 업무는 '레시피'와 '퀵스타트'를 통해 간소화했다. 24종의 레시피는 사진과 문구를 입력하면 상품 상세페이지 22장이나 SNS 한 달 콘텐츠 23장 등을 일괄 생성한다.

12종의 퀵스타트를 통해 배경 제거와 업스케일, 쇼츠 변환 등 개별 작업을 자연어 지시로 처리한다. 팀 워크스페이스와 SNS 9개 플랫폼 원클릭 게시·예약, 인물 IP 등록·거래 기능도 제공한다.

자체 AI 모델과 서빙 인프라도 운영하고 있다. 라이트웨이트는 프리미엄 해외 모델 대비 약 1/13 비용으로 사용할 수 있는 이미지 생성 모델과 단일 모델 기반 32배 업스케일러, 제거 영역 밖의 원복 픽셀을 훼손하지 않는 오브젝트 리무버 등을 자체 개발해 제공하고 있다고 밝혔다.

라이트웨이트는 AI 크리에이티브 워크스페이스 '엑스브러시'를 통해 이미지·영상·오디오 생성과 편집을 하나의 환경에서 제공하고 있다.

특히 한국 게임·웹툰·광고 도메인에 특화된 한국형 파운데이션 모델은 학습 중에 있다는 설명이다.

서빙 인프라도 자체 모델로 직접 운영하고 있다. 상용 API 공급으로 하루 100~1만 규모를 처리하고 있다는 설명이다.

회사는 기업과 공공기관을 대상으로 적용 사례를 확보했다. 롯데쇼핑 수원 타임빌라스에서는 방문객의 사진을 촬영해 AI 영상을 생성하는 체험형 이벤트를 운영해 10일 동안 수백건의 콘텐츠를 생성했고 국내 AI 서비스 기업에는 REST API 방식으로 이미지 생성 엔진을 공급해 하루 1000~1만건을 처리하고 있다.

한국콘텐츠진흥원에서는 2025년 실무 마스터 과정의 교육용 툴로 채택됐으며 창업진흥원 '모두의 창업'에서는 AI 솔루션 공급기업으로 등록돼 1기 공급을 완료했다.

2026년에는 NIPA 첨단 GPU 지원사업을 통해 B200 GPU 2대를 활용한 한국어 특화 이미지·비디오 생성 AI 개발을 수행했으며 서울 AI 허브 AX 전환 지원사업에서는 케이팝(K-Pop) 콘텐츠 기업과 글로벌 비주얼 PoC를 진행하고 있다.

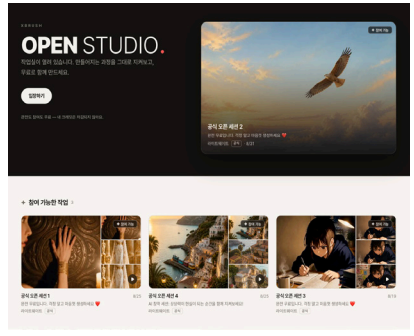
라이트웨이트는 2025년 브리지 라운드까지 누적 약 40억 9000만원의 투자를 유치했다. 같은 해 미국 델라웨어에 100% 자회사 '라이트웨이트 AI(Lightweight AI)'도 설립했다.

AI 에이전트 고도화로 해외 사업 확대

라이트웨이트는 시리즈A 투자를 통해 국내 사업을 확대하고 자체 파운데이션 모델 상용화에 나설 계획이다.

우선 엑스브러시의 대화형 AI 에이전트를 고도화하고 현재 이미지 중심의 레시피와 퀵스타트를 영상·오디오 영역으로 확대한다. 개발 중인 한국형 이미지 생성 파운데이션 모델도 자체 서빙 인프라와 결합해 상용 서비스에 적용한다.

사업은 향후 2년간 국내 B2B 고객 확대와 B2C 유료 전환에 집중한다. 이후 원클릭 광고 생성 기능을 정식화하고 콘텐츠 제작부터 SNS·광고 채널 집행과 성과 측정까지 연결해 마케팅 플랫폼으로 확장한다는 계획이다. 인물 IP 사업도 얼굴·음성 등록·거래에서 연출과 보호까지 확대할 예정이다.



해외에서는 일본과 미국을 1차 시장으로 설정하고 미국 자회사를 거점으로 콘텐츠 스튜디오와 광고·마케팅 에이전시와의 파트너십과 API·SDK 공급을 추진한다. 이후 2027년 일본·북미 스튜디오 계약과 엔터프라이즈 고객을 확보하겠다는 목표다.

Lightweight

기 업 명	라이트웨이트(Lightweight)
대표자명	연윤호(Yoonho Yeon)
설립연도	2021년
투자단계	Pre-A
주요제품	엑스브러시(XBRUSH)
사업분야	AI+콘텐츠·미디어
기술분야	#생성형 AI #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #멀티모달 AI
주요성과	투자유치, 공공실증, 대기업 협업
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #투자유치
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능, 상용화, 국내 사업 확장
타깃시장	지자체·공공, 대·중견·중소기업, 스타트업, 대학·학교·교육, 해외기업·기관, B2C, 소상공인·자영업, 크리에이터·인플루언서

my04.net

마이공사, 생성형 AI로 공간에 맞는 가구 배치 제안



공간 사진에 가구 배치하는 생성형 AI '데코라'

마이공사의 대표 서비스 '데코라 알파(Decora Alpha)'는 사용자가 촬영한 공간 사진을 바탕으로 인테리어 스타일을 바꾸고 가구 배치 결과를 시각화하는 생성형 AI 서비스다.

가구·인테리어 기업에는 SaaS 형태로 제공하고 오프라인 매장에서는 AI 키오스크와 연계해 활용한다.

핵심은 생성형 AI 기반 공간 편집 기술이다. 스테이블 디퓨전(Stable Diffusion) 기반 인페인팅 모델을 자체 파인튜닝해 기존 공간 구조를 유지하면서 가구를 제거하거나 새로운 제품으로 바꾸고 원하는 스타일을 적용할 수 있도록 했다.

실제 공간 사진을 활용해 결과를 생성하기 때문에 소비자는 제품 구매 전 자신의 공간에 가구가 배치된 모습을 확인할 수 있다. 판매기업도 고객 공간에 맞는 상품을 보다 직관적으로 제안할 수 있다.

온라인에서는 가구기업의 자체 쇼핑몰에 SaaS 형태로 연동하고 오프라인에서는 AI 키오스크를 적용한다. 매장 방문객이 자신의 공간 사진을 입력하면 가구 배치 결과를 바로 확인할 수 있어 온라인과 오프라인 판매 과정 모두에 활용할 수 있다.

공간 시각화 과정에서 발생하는 데이터는 고객관계관리(CRM)와 판매 분석에도 활용한다. 고객이 선호하는 공간과 스타일, 제품 정보를 축적해 상품 추천과 상담 과정에 반영하는 방식이다.

회사에 따르면 현재 국내 중견기업 1곳과 중소 가구매장 30곳에 서비스를 공급했다. 도입 현장에서는 구매확정률이 기존보다 130% 이상 증가한 사례도 확보했다.

마이공사는 구조도 생성 기술을 등록특허로 보유하고 있으며 생성형 AI 기반 공간 맞춤형 상품 추천과 3D 인테리어 디자인 생성, 시각·언어 융합 기반 BIM 시각화 관련 특허도 출원했다.

온라인 공간 시각화 넘어 오프라인 AI 키오스크로 확장

마이공사는 2025년 서울시 테스트베드 실증을 진행하고 국내 중견기업에 AI SaaS 데코라 알파를 공급했다. 2026년에는 오프라인 가구매장을 대상으로 가구배치 AI 키오스크 상용화를 확대하고 있다.

최근 1년 동안 1억원을 투자받았으며 누적 투자유치 금액도 1억원이다. 현재 투자 단계는 프리A다.

신규 제품인 데코라 리얼 X(Decora Real X)는 고객 공간에 적합한 가구를 추천하고 배치 결과를 보여주는 AI 키오스크다. 오프라인 매장에서 상담과 구매를 지원하는 역할을 맡는다.

향후에는 공간 인식과 객체 제거, 3D 변환, 디자이너 매칭, 커머스 기능까지 하나의 플랫폼으로 연결할 계획이다. 공간 시각화에서 상품 추천과 실제 구매까지 이어지는 구조로 서비스를 고도화한다.

국내에서는 가구회사와 오프라인 가구매장을 중심으로 설치 기반을 넓히고 해외에서는 일본과 미국, 유럽 시장 진출을 준비한다. 국내에서 확보한 공간·상품 데이터를 바탕으로 다양한 국가의 가구·인테리어 시장으로 사업 범위를 확대할 예정이다.

해외에서는 일본과 미국을 1차 시장으로 설정하고 미국 자회사를 거점으로 콘텐츠 스튜디오와 광고·마케팅 에이전시와의 파트너십과 API·SDK 공급을 추진한다. 이후 2027년 일본·북미 스튜디오 계약과 엔터프라이즈 고객을 확보하겠다는 목표다.

마이공사는 생성형 AI로 공간 사진을 분석하고 인테리어 스타일과 가구 배치를 시각화하는 '데코라 알파'와 AI 키오스크 '데코라 리얼 X'를 통해 가구·인테리어 구매 과정을 지원하고 있다.

주식회사 마이공사

기 업 명	마이공사(MYGONGSA)
대표자명	양수영(Suyeong Yang)
설립연도	2022년
투자단계	Pre-A
주요제품	데코라 알파(Decora Alpha)· 데코라 리얼 X(Decora Real X)
사업분야	AI+콘텐츠·미디어
기술분야	#비전-언어 모델(VLM) #AI 에이전트· 멀티에이전트 시스템 #추천시스템
주요성과	공공실증
협업유형	#투자유치 #해외진출 #데이터 협력
도입단계	상용화, 고도화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	국내외 가구·인테리어, 백화점 및 오프라인 가구매장

대기업 협업 투자유치 TIPS 선정

vibezone.kr

팬에 의한 팬을 위한 팬 중심 케이팝 감성 플랫폼 '바이브존'

바이브존은 NFC 스마트 포토카드를 활용해 공연 현장의 팬을 디지털 서비스로 연결하고 공연 이후에도 콘텐츠와 커뮤니티를 이용할 수 있는 '콘엑스' 플랫폼을 제공하고 있다. 팬덤을 지속 확보하고 운영할 수 있도록 지원하는 것이 핵심이다.

콘서트가 끝나도 NFC로 현장 경험 지속

바이브존의 '콘엑스(CON X)'는 콘서트 등 오프라인 이벤트에 참여한 핵심 팬덤과의 접점을 디지털 서비스로 이어갈 수 있도록 하는 프리미엄 커뮤니티 솔루션이다.

복잡한 앱 가입 절차 없이 NFC 스마트 포토카드를 통해 공연 현장의 팬을 디지털 서비스에 연결함으로써 공연이 끝난 뒤에도 독점 콘텐츠와 커뮤니티를 이용할 수 있도록 구성됐다.

팬들은 공연 현장에서 콘엑스 카드를 스마트폰에 태깅해 별도의 가입 없이 쉽게 참여할 수 있다. 해당 솔루션을 통해 럭키드로우 이벤트에 참여하고 사인 굿즈 등의 상품을 받을 수 있으며 공연 종료 후 1시간 내 업로드되는 독점 영상 인사를 시청하거나 직접 촬영한 영상과 후기를 아카이빙하는 것도 가능하다.

공연기획사와 엔터테인먼트사는 이를 통해 공연에 참여한 코어 팬덤을 지속적으로 운영 및 관리할 수 있다. 확보한 데이터를 신규 앨범이나 추가 투어 홍보를 위한 타깃 마케팅에 활용하고 프리미엄 굿즈와 공연영상, 메이킹 및 미공개 콘텐츠 등 추가 상품 판매로도 연결할 수 있다.

이를 가능케 하는 핵심 기술과 기능은 'AI 멀티뷰 2.0'과 '피지털 UX(Phygital UX)', '모바일·TV 기반 몰입 경험'이다. AI 멀티뷰 2.0은 서버 기반 AI 객체 추적 기술을 통해 모바일과 TV 화면에서 원하는 멤버를 선택 및 시청할 수 있도록 한다.

피지털 UX는 모바일 앱에서 NFC 굿즈를 태깅해 TV 앱의 독점 콘텐츠를 즉시 활성화한다. 여기에 모바일 허브와 4K 업스케일링 기술, 대화면을 활용해 공연 콘텐츠를 감상할 수 있도록 지원한다.

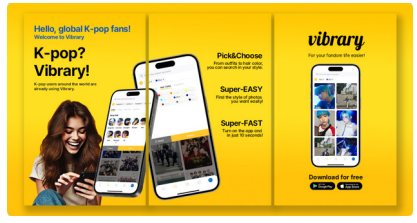
바이브존은 2025년 삼성전자와 사업의향서(LOI)를 체결하고 삼성TV 프리로드 K팝 서비스를 출시한 바 있다. 해당 서비스는 글로벌 700만명 설치 실적을 기록했다.

실제 공연 현장에 CON X가 적용되기도 했다. 대학로에서 공연한 팬덤싱어 콘서트에 적용된 콘엑스 카드와 서비스는 공연 후 팬리포트를 제공하며 아티스트와 공연 기획사에게 호평을 받았다.

일본 시작으로 북미·유럽 확장…'글로벌 플랫폼'으로 고도화

바이브존은 현재 서비스 고도화 및 글로벌화를 위한 아키텍처와 함께 글로벌 시장 진출을 위한 준비를 해 나가고 있다.

우선 일본에서의 사업 기반을 확보하고 북미와 유럽으로 확장한다는 계획이다. 바이브존은 일본에 지난 2025년 자회사인 '네오닷(NEODOT)'을 설립하고 현지 굿즈 유통사인 루트디비전과 계약해 에이전시 형태로 현지 영업과 판매를 진행하며 스마트 굿즈 수출도 추진한다.



일본 라이브하우스를 운영하는 현지 엔터사인 크림엔터테인먼트와도 콘엑스 도입을 위한 협의 중이다.

또 모바일 서비스에서 TV 플랫폼으로 확장하기 위한 서비스 고도화도 추진하고 있다. 현재 모바일과 TV를 연동한 프리미엄 콘텐츠 감상 서비스 인프라 구축을 완료했고 상용화에 나선 단계다.

바이브존은 콘엑스를 글로벌 플랫폼으로 고도화해 공연 현장에서 형성된 코어 팬덤을 공연 이후에도 지속 연결하고 운영할 수 있는 서비스를 구축한다는 목표다.



vibezone

기 업 명	바이브존(Vibezone)
대표자명	박상범(Sangbum Park)
설립연도	2020년
투자단계	Series A
주요제품	콘엑스(CON X)
사업분야	AI+콘텐츠·미디어
기술분야	#멀티모달 AI #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #예측·분석 모델링
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	상용화
타깃시장	K팝 팬덤, 공연기획사, 엔터테인먼트

vdigm.com

브이다임, 인간의 행동을 로봇 학습 데이터로 바꾼다

대기업 협업 | 해외진출 | TIPS 선정

로봇이 실제 환경에서 사람처럼 움직이고 작업하려면 영상뿐 아니라 시각 정보와 전신·손가락 움직임, 접촉 정보, 행동 결과까지 함께 학습해야 하지만 고품질 행동 데이터를 확보하기 어렵고 로봇마다 구조가 달라 같은 데이터를 그대로 활용하기도 쉽지 않다.
브이다임은 인간의 행동을 로봇이 학습·실행할 수 있는 데이터로 변환하고 서로 다른 로봇에서도 활용할 수 있도록 표준화하는 피지컬 AI 기업으로 이를 위한 행동 데이터 플랫폼 '키네트윈(Kinetwin)'을 개발하고 있다.

인간의 움직임을 로봇이 학습하는 '에피소드 데이터'로 전환

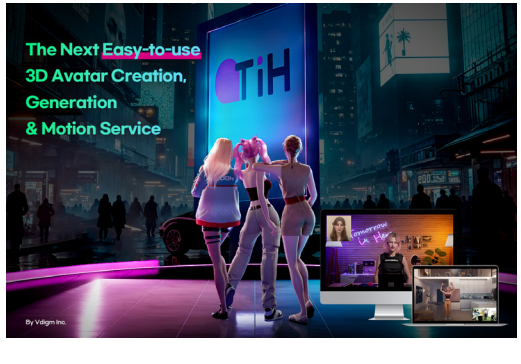
브이다임의 대표 솔루션 '키네트윈(Kinetwin)'은 인간의 행동과 경험을 로봇이 학습하고 실행할 수 있는 데이터로 바꾸는 피지컬 AI 행동 데이터 플랫폼이다.

사람과 로봇의 신체 구조와 움직임 차이를 보정해 하나의 행동 데이터를 여러 종류의 로봇에서 활용할 수 있도록 하는 데 초점을 맞췄다.

키네트윈은 인간의 시각 정보와 전신·손가락 움직임, 물리적 접촉 신호 등을 하나의 시간축에 맞춰 수집한다. 여기에 행동이 이뤄진 공간과 대상, 작업의 의미를 함께 묶어 로봇 학습에 활용할 수 있는 에피소드 데이터로 만든다.

핵심 기술 가운데 하나는 '크로스 임바디먼트 컴파일러(Cross-Embodiment Compiler)'다. 사람과 로봇 사이의 골격 구조와 자유도 차이를 보정해 같은 행동 데이터를 서비스 로봇과 이동형 조작 로봇, 휴머노이드 등 서로 다른 기종에 맞게 변환한다.

가상환경을 활용해 실제 로봇에 데이터를 적용하기 전 움직임도 검증한다. 충돌과 마찰, 균형 문제를 시뮬레이션에서 먼저 확인하고 검증된 데이터를 바탕으로 다양한 상황의 학습 데이터를 추가 생성한다.



실물 로봇과 가상환경을 연결하는 '리얼-심-리얼(Real-Sim-Real·RSR)' 구조도 적용하고 있다. 현장에서 수집한 센서와 동작 데이터를 디지털 트윈 환경에서 학습·검증한 뒤 결과를 다시 실제 로봇에 적용하는 방식이다.

실제 기업과의 협업도 이어지고 있다. 갤럭시코퍼레이션과는 사람의 전신과 손가락 움직임을 수집해 유니트리 G1 휴머노이드가 실행할 수 있는 형태로 변환하고 케이팝(K-POP) 안무와 다수 로봇의 군무 제어 가능성을 검증했다.

클로봇과는 실제 로봇을 현장에 투입하기 전 가상환경에서 충돌과 간섭 가능성을 확인하는 RSR 구조를 적용하고 있다. 힐스로보틱스에는 물류·서비스 로봇의 정밀 동작 학습을 위한 에피소드 데이터와 관련 기술을 제공하며 PoC를 확대하고 있다.

행동 데이터 넘어 피지컬 AI 인프라 기업으로 확장

브이다임은 2022년 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정됐으며 2024년에는 TIPS 해외마케팅 과제에도 이름을 올렸다. 2025년에는 엔비디아 글로벌 협업 프로그램에 선정되며 해외 사업 기반을 넓혔다.

같은 해 미국 델라웨어와 캐나다 몬트리올에 법인을 설립했다. 캐나다 AI 연구기관 밀라(Mila)와도 협력 관계를 구축해 로봇 행동 데이터와 피지컬 AI 분야의 공동 연구와 현지 사업 기회를 모색하고 있다.

국내에서는 클로봇과 힐스로보틱스, 갤럭시코퍼레이션 등과 협업하며 행동 데이터 수집에서 로봇별 변환, 가상환경 검증, 실제 로봇 적용까지 이어지는 사업 구조를 만들고 있다.

향후에는 에피소드 데이터를 공급하는 데서 나아가 로봇별 행동 데이터를 자동으로 변환하는 '에피소드 컴파일러 API(Episode Compiler API)', 클라우드 기반 '로봇 AI 트윈(Robot AI Twin)', 온디바이스 AI 트윈으로 제품군을 확대할 계획이다.

해외에서는 미국과 캐나다를 중심으로 서비스 로봇과 이동형 조작 로봇 시장을 우선 공략하고 이후 휴머노이드와 로봇 파운데이션 모델 개발사까지 고객군을 넓힌다. 인간의 행동을 여러 로봇이 반복해서 활용할 수 있는 학습 자산으로 바꿔 피지컬 AI 데이터 인프라 시장에서 사업 영역을 확대한다는 구상이다.

Vdigm

기 업 명	브이다임(Vdigm)
대표자명	김영완(Youngwan Kim)
설립연도	2020년
투자단계	Pre-A
주요제품	키네트윈(Kinetwin)
사업분야	AI+콘텐츠·미디어
기술분야	#비전-언어 모델(VLM) #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #로보틱스·자율주행 AI
주요성과	TIPS 선정, 대기업 협업, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	PoC 가능, 국내 사업 확장, 해외 확장
타깃시장	로봇 및 엔터테인먼트 기업, 서비스·물류·휴머노이드 로봇 분야

대기업 협업 해외진출 TIPS 선정

studiofreewillusion.com

스튜디오프리윌루전, 생성형 AI 콘텐츠 제작부터 유통까지 하나로 연결

생성형 AI 콘텐츠가 확대되면서 이를 제작하고 공유하는 공간에 대한 수요도 늘어나고 있는 거운데 스튜디오프리윌루전은 생성형 AI 콘텐츠의 제작부터 공유, 유통까지 가능한 '에이아이카이브'를 운영하고 있다.

AI 콘텐츠 등록부터 온라인 상영까지 지원

스튜디어프리윌루전의 '에이아이카이브(AI-Kive)'는 생성형 AI 콘텐츠 제작·공유·유통 플랫폼이다.

AI 아티스트의 콘텐츠 등록 및 공유, 이용자의 작품 탐색 및 감상이 가능하며 기업·공공기관·문화예술기관은 플랫폼을 활용해 AI 콘텐츠 공모전과 챌린지, 온라인 상영관, 브랜드 콘텐츠 캠페인을 운영할 수 있다.

클립스(Clips), 시리즈(Series), 시네마(Cinema) 등 콘텐츠 유형별 서비스와 공모전·상영 기능을 통해 AI 콘텐츠의 창작부터 발견, 전시와 유통까지 하나의 플랫폼으로 연결한다.

이 플랫폼의 가장 큰 특징은 AI 영상 제작 현장에서 축적한 기술과 콘텐츠 이해도를 플랫폼 운영에 반영하고 있다는 것이다.

스튜디어프리윌루전은 AI 콘텐츠의 제작 특성과 품질 기준, 창작자·수요기업의 요구를 서비스에 녹여내 AI 콘텐츠 플랫폼으로서 최적화된 환경을 제공한다고 강조했다.

현재 회사는 회원 5만명 이상과 등록 영상 1만편 이상을 확보한 상황이다. 매경미디어그룹, 고혼진, 부천국제판타스틱영화제(BIFAN), 부산국제AI영화제, KT AI P.A.N 등과 공모전 및 상영관 협업을 진행했으며 문화체육관광부·한국문화정보원과 문화데이터를 활용한 영상 제작 챌린지도 추진하고 있다.

해당 플랫폼과는 별도로 AI 기반 영상 제작 사업도 전개하고 있다. 광고·브랜드 콘텐츠와 영화·드라마 분야에 AI 영상 제작과 AFX(AI+VFX) 기술을 적용하고 있으며 현대자동차, 삼성디스플레이, KT 등과 AI 상업영상 제작 프로젝트를 수행했다.

영화 분야에서도 2024년 AI 단편영화 '원 모어 펌킨(One More Pumpkin)'으로 제1회 두바이 국제 AI 영화제 대상과 관객상을 수상키도 했다. 2025년에 미국 영화 제작사와 AFX 기반 장편영화 제작 프로젝트 계약을 체결했고 2026년에 할리우드 제작사를 대상으로 AFX 수출 실적을 확보했다.

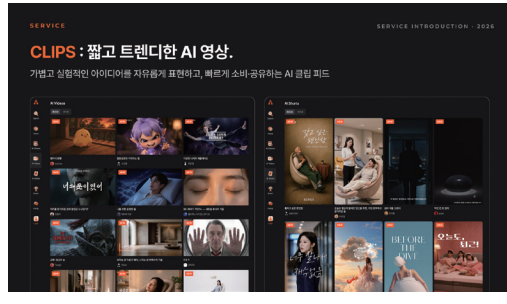
북미 중심 글로벌 제작·유통 확대

스튜디오프리윌루전은 에이아이카이브의 기능을 고도화하고 향후 북미 시장을 중심으로 글로벌 제작 및 유통 사업을 확대해 나갈 계획이다.

우선 검색·추천, 영상 분석, 자동 검수 기능을 추가해 콘텐츠 탐색·분석과 운영 효율을 높이는 데 집중한다. 플랫폼에서 검증된 크리에이터와 프리랜서 AI 아티스트, 소규모 AI 스튜디오를 실제 제작 수요와 연결하고 프로젝트 매니지먼트와 제작 운영까지 지원하는 구조를 마련할 예정이다. 콘텐츠 발굴과 유통 범위도 확대한다. 바이트플러스(BytePlus)와 시리즈형 AI 콘텐츠를 발굴하는 공모전도 추하고 자체 AI 더빙 기술인 '테일러 더빙(Tailor Dubbing) 등을 활용한 글로벌 AI 공모전과 콘텐츠 유통 사업으로 영역을 확장할 예정이다.

또 국가별 AI 크리에티어 커뮤니티와 지역 제작 파트너·벤더 네트워크도 확보해 글로벌 제작 협업 체계를 구축한다.

AI 영상 제작 사업은 광고·브랜드 콘텐츠 중심에서 영화와 드라마, 글로벌 콘텐츠 제작 전반으로 확대한다. 독자적인 AFX 제작 파이프라인을 고도화하고 글로벌 브랜드와 콘텐츠 제작사, VFX 스튜디오와의 협업을 확대하는 한편 프로젝트형 제작 서비스에서 기술 라이선싱과 솔루션 사업으로 수익모델을 다각화할 계획이다.



스튜디오프리윌루전은 향후 에이아이카이브를 중심으로 AI 크리에이터 발굴부터 콘텐츠 제작·유통까지 연결하는 생태계를 구축하고 K-콘텐츠와 AI 콘텐츠의 글로벌 제작·유통 허브로 성장한다는 목표다.

STUDIO FREE WILLUSION

기 업 명	스튜디오프리윌루전(STUDIO FREEWILLUSION)
대표자명	권한슬(Hanseul Kwon)
설립연도	2023년
투자단계	Seed
주요제품	에이아이카이브(AI-Kive)
사업분야	AI+콘텐츠·미디어
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #컴퓨터비전(CV)
주요성과	TIPS 선정, 대기업 협업, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	고도화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	지자체·공공, 대·중견·중소기업, 스타트업, 병원·의료, 대학·학교·교육, 금융, 연구, 해외 기업·기관, B2C

대기업 협업 해외진출 TIPS 선정

onomaai.com

오노마에이아이, 생성형 AI로 웹툰·애니메이션 제작 가속

오노마에이아이는 생성형 AI와 멀티모달 기술을 활용해 이런 제작 부담을 줄이는 스타트업으로 고해상도 일러스트 이미지 생성 모델 '일러스트리우스'를 중심으로 웹툰과 애니메이션, 게임 등에서 활용할 수 있는 AI 제작 환경을 구축하고 있다.

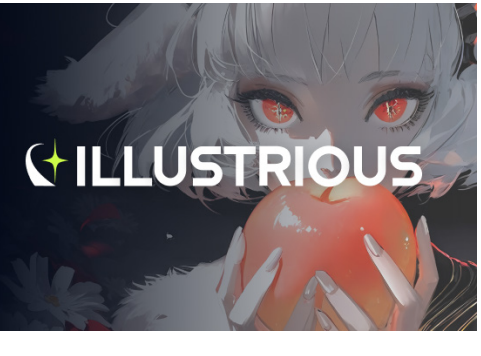
고해상도 이미지 생성·캐릭터 일관성 구현하는 '일러스트리우스'

오노마에이아이의 대표 서비스 '일러스트리우스(Illustrious)'는 애니메이션과 일러스트 스타일의 이미지를 생성하는 AI 플랫폼이다.

사용자가 입력한 텍스트 프롬프트를 바탕으로 고해상도 이미지를 만들고 웹툰과 애니메이션, 게임 제작 과정에서 활용할 수 있도록 했다.

핵심은 자체 학습·개량한 '일러스트리우스 XL' 모델 시리즈다. 스테이블 디퓨전 기반 모델을 고도화해 최대 2048×2048 해상도의 이미지를 생성할 수 있도록 했으며 프롬프트 최적화와 변환, 로라(LoRA) 온라인 학습, 이미지와 텍스트를 함께 활용하는 멀티모달 입력 기능도 지원한다.

캐릭터 표현의 일관성을 높이는 데도 초점을 맞췄다. 손과 발 등 세부 신체 표현과 다양한 구도를 구현하고 여러 캐릭터가 한 장면에 등장하는 경우에도 외형과 스타일을 일정하게 유지할 수 있도록 했다.



작가나 작품별 스타일을 재현할 수 있으며 LoRA 업로드와 모델 병합 기능을 통해 기업이 자체 IP에 맞는 모델을 활용할 수 있다.

관련 지식재산권도 확보하고 있다. 이미지 생성을 위한 프롬프트 생성·변환과 신경망 기반 이미지 처리 기술 등 등록 특허를 보유하고 있으며 텍스트 기반 이미지 생성과 비디오 검색, 이미지 캡셔닝 등 관련 기술도 출원했다.

서비스는 글로벌 AI 모델 플랫폼을 통해 실제 이용자를 확보하고 있다. 시빗(Civit)AI와 텐서닷아트(Tensor.Art), 픽스(Pix)AI, 셰이커(Shakker) AI, 모에스케이프(Moescape) AI, 시아트(SeaArt) AI 등과 계약 또는 업무협약을 맺고 모델을 배포하고 있다.

회사에 따르면 일러스트리우스 v1.0·v1.1· v2.0 등을 통해 출시 이후 누적 138만건 이상의 이미지가 생성됐다. 픽스AI에서는 47만건 이상의 이미지가 만들어졌고 시아트 AI에는 일러스트리우스 플랫폼 API를 연동해 고해상도 이미지 생성 기능을 제공하고 있다.

국내에서는 콘텐츠 기업과의 협업을 확대하고 있다. LG유플러스와 제작한 '타로'를 재담쇼츠에 연재했고 AI타임즈에는 '사주' 콘텐츠를 제공했다. 민음사와는 '체인 갱 올스타전' 웹툰 티저를 제작했고 시공사와는 '유괴의 날' 웹툰화 작업을 진행했다.

카펜스트리트·케나즈와는 웹툰 배경과 캐릭터 제작 도구를 개발했고 재담미디어와는 이현세 작가 작품을 AI로 학습·재현하는 프로젝트를 진행했다. 크릭앤리버엔터테인먼트와는 웹툰 캐릭터 실시간 채팅 서비스를, 소락스튜디오와는 웹툰을 애니메이션 숏폼으로 전환하는 기술을 개발하고 있다.

이미지 생성 넘어 크리에이티브 AI 플랫폼으로 확장

오노마에이아이는 2023년 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정됐으며 같은 해부터 국내 대형 스튜디오와 다양한 PoC를 진행해 왔다. 현재 투자 단계는 프리A이며 누적 투자유치 금액은 약 10억원대다.

2024년에는 CES AI 부문 혁신상과 I-AWARD 대상을 수상했다. 이후 글로벌 모델 플랫폼과 계약을 확대하며 해외 크리에이터와 콘텐츠 기업을 대상으로 서비스 적용 범위를 넓혀왔다.

해외에서는 일본 시장을 우선 공략하고 있다. 2026년 일본 현지 파트너사와 계약을 체결했고 도쿄 소재 AI 스타트업 에이아이허브(AiHUB)와 공동 기술개발과 시장 진출을 위한 업무협약도 맺었다.

일본에 이어 북미와 동남아시아로도 사업을 확대한다. 북미에서는 웹툰과 숏폼 비디오, IP 사업 수요를 중심으로 현지 스튜디오와 출판사, 콘텐츠 기업과의 협업을 추진하고 있으며 미국 실리콘밸리 액셀러레이터 '오디세이벤처스)Odyssey Ventures를 통해 현지 네트워크도 확보했다.

제품 범위는 이미지 생성에서 영상과 애니메이션 제작으로 넓어진다. 투툰의 '애니마(Anima)' 엔진을 고도화해 풀컬러 애니메이션 장면과 스토리보드, 게임 아트워크 생성까지 지원하고 웹툰뿐 아니라 영상과 광고 제작 시장으로 적용 범위를 확대할 예정이다.

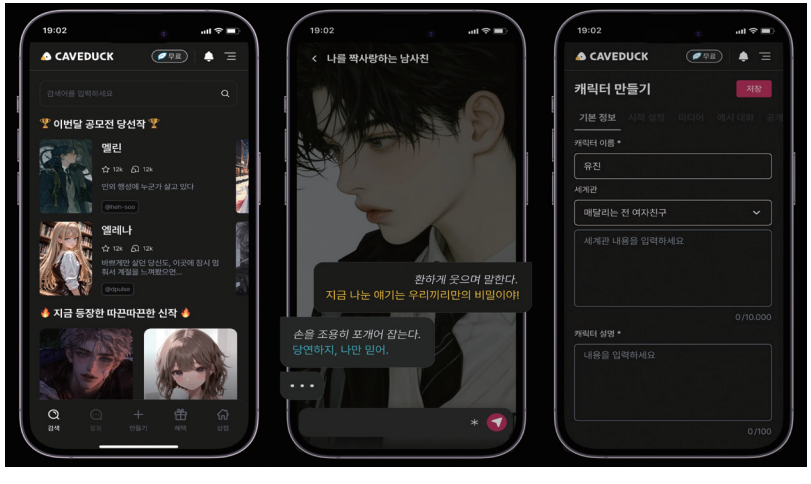
캐릭터 IP를 활용한 '캐릭터 IP 채팅(Character IP Chatting)'과 기업용 API·구독형 SaaS도 준비하고 있다. 기업이 자체 IP를 학습하고 관리하면서 콘텐츠 제작 전반에 활용할 수 있는 환경을 구축해 이미지 생성 모델에서 크리에이티브 AI 플랫폼으로 사업 영역을 넓힌다는 계획이다.

ONOMA.AI

기 업 명	오노마에이아이(Onoma AI)
대표자명	송민(Min Song)
설립연도	2022년
투자단계	Pre-A
주요제품	일러스트리우스(Illustrious)
사업분야	AI+콘텐츠·미디어
기술분야	#생성형 AI #비전-언어 모델(VLM) #멀티모달 AI
주요성과	TIPS 선정, 대기업 협업, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	고도화
타깃시장	웹툰·애니메이션·게임·디지털 콘텐츠 기업, 글로벌 크리에이터

caveduck.io

워프스페이스, '케이브덕' 기반 AI 캐릭터 소비·창작 생태계 이끈다



AI 캐릭터와 대화하고 세계관 창작 지원

워프스페이스에서 제공하는 '케이브덕(CAVEDUCK)'은 이용자가 직접 AI 캐릭터와 세계관, 에피소드를 생성해 소통하고 해당 콘텐츠로 수익까지 창출할 수 있도록 하는 AI 인터랙티브 엔터테인먼트 플랫폼이다.

웹툰, 웹소설, 게임, 애니메이션 등 캐릭터 중심 콘텐츠에 익숙한 소비자들이 콘텐츠를 소비하고 창작할 수 있도록 구성됐으며 웹과 모바일 앱을 통해 서비스를 제공한다.

이 플랫폼의 핵심은 사용자와 AI 캐릭터간 관계 및 이야기의 맥락을 지속 이어가는 경험을 구현하는 데 있다.

대규모 언어모델(LLM)을 기반으로 캐릭터 고유의 성격과 말투, 관계 및 세계관을 구현하고 그래프(Graph) 기반 장기기억 기술을 활용해 과거 대화와 주요 관계 정보를 연결한다.

또 이미지와 음성(TTS) 등 멀티모달 AI 기술을 결합한 인터랙티브 콘텐츠 경험을 제공해 이용자와 AI 캐릭터 간 몰입감을 높인다.

워프스페이스는 2024년 사업 초기 단계에서 연매출 24억4000만원과 손익분기점(BEP)을 달성하고 시드 투자 3억원도 유치했다. 2025년 연매출은 72억6000만원으로 전년 대비 약 198% 증가했고 2026년 상반기 매출은 81억6000만원을 달성하며 전년 연간 매출을 넘어섰다. 2026년 약 43억원 규모의 시리즈A 투자 유치에도 성공했다.

현재 국내뿐 아니라 해외 서비스도 운영하며 성장을 지속하는 중이다.

AI 기술 발전으로 캐릭터 시장에도 AI 캐릭터와 세계관을 직접 창조하고 교환하는 등 빠른 변화가 나타나고 있다. 이런 가운데 워프스페이스는 생성형 AI 기반 캐릭터 챗·인터랙티브 엔터테인먼트 플랫폼 '케이브덕'을 통해 캐릭터 콘텐츠의 소비와 창작을 지원한다.

플레이형 콘텐츠로 글로벌 시장 공략 박차

워프스페이스는 향후 케이브덕을 AI 캐릭터와 대화하는 플랫폼에서 이용자가 세계관을 직접 플레이하고 창작하는 글로벌 AI 인터랙티브 엔터테인먼트 플랫폼으로 성장시켜 나가는 것을 목표로 하고 있다.

이를 위해 우선 AI 캐릭터 경험의 게임화와 콘텐츠 포맷을 확장한다. 현재 개발중인 시리즈 기능을 기반으로 기존 1:1 캐릭터 채팅을 다중 캐릭터, 에피소드, 선택지, 미션, 아이템, 게임 상태, 다중 엔딩이 결합된 플레이형 콘텐츠로 확대할 예정이다.

이후 멀티유저 플레이를 결합해 하나의 세계관에서 여러 이용자와 AI 캐릭터가 함께 이야기를 만들어가는 형태로 발전시킨다는 것이다.

콘텐츠 IP와 AI 기술을 결합한 사업도 확대한다. 웹툰, 웹소설, 게임, 애니메이션 등 세계관과 함께 캐릭터를 AI 기반 인터랙티브 콘텐츠로 구현하고 AI 캐릭터 엔진과 인터랙티브 콘텐츠 개발 역량을 활용해 IP별 맞춤형 제품을 공동 개발할 예정이다.

API·화이트라벨과 수익분배 모델도 함께 추진한다. 아울러 AI 기술도 강화해 자체 모델 활용 비중을 넓힐 예정이다.

현재 운영중인 캐릭터 제작·공유와 인센티브 구조도 스토리, 시리즈, 게임형 콘텐츠로 확대해 크리에이터를 위한 생태계도 넓힐 계획이다.

제작도구와 통계, 인센티브, 커뮤니티 기능을 강화해 제작부터 성과 수익까지 연결되는 과정을 고도화한다.

글로벌 시장 확대 전략으로는 아시아 시장을 중심으로 이용자 기반을 다지고 북미 시장으로 저변을 넓히는 한편 국가별 이용자 특성과 콘텐츠 선호도를 반영한 현지화 전략을 이어갈 계획이다.

WARPSPACE

기 업 명	워프스페이스(Warp Space)
대표자명	김영빈(Youngbin Kim)
설립연도	2023년
투자단계	Series A
주요제품	케이브덕(CAVEDUCK)
사업분야	AI+콘텐츠·미디어
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #멀티모달 AI #자연어처리(NLP)
주요성과	투자유치, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #투자유치
도입단계	상용화, 고도화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	B2C

대기업 협업 투자유치 TIPS 선정

10km.ai

일만백만, 기업 문서 한 번 올리면 영상 기획부터 편집까지 자동화

일만백만은 기업이 보유한 문서와 이미지, 영상 자료를 AI가 분석한 뒤 완성형 영상으로 제작하는 '젬젬 프로'를 통해 전문 제작 인력이 없는 현업 부서도 반복적으로 영상을 만들 수 있도록 돕고 있다.

자료 분석부터 편집·렌더링까지 자동화하는 '젬젬 프로'

일만백만의 대표 서비스 '젬젬 프로(gemgem.Pro)'는 기업 문서와 이미지, 영상 자료를 업로드하면 AI가 내용을 분석해 대본과 장면을 구성하고 이미지·영상을 생성한 뒤 편집과 렌더링까지 처리하는 AI 영상 제작 플랫폼이다.

교육과 홍보, 영업지원 영상을 반복적으로 만드는 기업 현업 부서가 주요 고객이다.

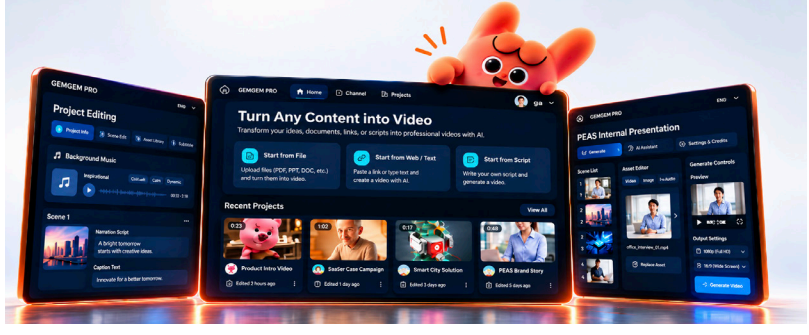
핵심은 자체 개발한 '픽스플로(PixFlow)' 오케스트레이션 엔진이다. 자체 AI 모델과 외부 대규모 언어모델(LLM), 이미지·영상 생성 모델, 음성합성(TTS) 등을 작업 단계에 맞춰 선택·조합해 영상 제작 전 과정을 연결한다.

업로드한 자료는 멀티모달 AI로 분석한다. 문서와 이미지, 영상에서 핵심 메시지를 추출한 뒤 대본과 장면 구성, 연출 방식을 자동으로 설계해 사용자가 기획 단계부터 일일이 작업하는 부담을 줄였다.

기업별 브랜드 기준도 반영한다. 표준 스타일과 표현 방식, 금지 항목 등을 가드레일로 설정해 여러 부서가 영상을 제작하더라도 브랜드 일관성과 내부 규정을 유지할 수 있도록 했다.

영상 생성 이후의 편집 과정도 자동화한다. 생성된 클립과 템플릿, 모션그래픽을 결합해 최대 20분 분량의 영상을 조립·렌더링하고 완성된 영상은 장면 단위로 관리해 필요한 부분만 다시 생성하거나 교체할 수 있다.

제작 과정에서 발생하는 사용자 선택 데이터도 활용한다. 고객이 어떤 장면과 스타일을 선택했는지 학습 데이터로 환류해 서비스 사용이 쌓일수록 해당 기업에 맞는 결과물을 만들도록 픽스플로 엔진을 고도화하고 있다.



기업용 영상 제작 넘어 글로벌 콘텐츠 플랫폼으로 확장

일만백만은 2024년 생성형 AI 분야 딥테크 팁스(TIPS)에 선정됐으며 같은 해까지 티인베스트먼트 등의 프리A 투자를 포함해 누적 23억원을 유치했다.

지식재산권도 확보하고 있다. AI 영상의 기획·생성·편집·배포 과정과 관련한 국내 등록특허 42건과 PCT 국제출원 6건, 등록상표 4건을 보유하고 있다. 브랜드 아이덴티티 반영 영상 생성과 멀티모달 콘텐츠 검색, 하이브리드 렌더링 등 픽스플로 엔진의 핵심 기술을 특허로 보호하고 있다.

제품군은 젬젬 프로를 중심으로 확장한다. 기존 영상에서 하이라이트와 쇼츠를 자동 추출하는 '젬젬 IP(gemgem.IP)'와 모바일 중심 B2C 서비스 '젬젬 비디오(gemgem.Video)'를 연계해 기존 콘텐츠 재가공과 신규 영상 생성을 하나의 흐름으로 묶는다.

산업별 패키지화도 추진한다. 금융·보험과 방송, 방산·제조 등에서 확보한 적용 경험을 바탕으로 기업마다 별도 시스템통합(SI)을 거치지 않아도 사용할 수 있는 산업 특화 구독상품을 확대한다.

해외에서는 일본을 첫 시장으로 잡았다. 2026년 일본 방송·미디어 기업과 기존 영상 자산을 쇼츠·클립으로 재가공하는 PoC를 추진하고 계약 전환을 노린다. 2027년에는 CES 참가와 미국 법인 설립을 통해 북미 파트너 확보에도 나선다. 일만백만은 젬젬 프로와 젬젬 IP, 젬젬 비디오를 연결해 영상의 생성과 편집, 기존 자산 활용까지 포괄하는 플랫폼으로 제품군을 넓히고 있다.

국내 대기업에서 확보한 상용 레퍼런스를 기반으로 기업용 AI 영상 제작 시장을 확대하고 일본과 북미 등 해외시장 진출에도 속도를 낼 방침이다.

김유석 일만백만 대표는 "일만백만은 '일만 시간을 일해야 하는 우리와, 백만 시간을 갈아 넣어도 안 되는 남겨진 우리들을 돕기 위한 회사'"라며 "영상의 기획부터 제작·편집·수익화까지 시간과 비용 때문에 멈춰 선 이용자들을 AI의 힘으로 돕겠다"고 말했다.

10kM.ai

기 업 명	일만백만(10k1M.ai)
대표자명	김유석(Yuseok Kim)
설립연도	2022년
투자단계	Pre-A
주요제품	젬젬 프로(gemgem.Pro)
사업분야	AI+콘텐츠·미디어
기술분야	#생성형 AI #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #멀티모달 AI
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #공동 R&D
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능, 상용화, 고도화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	금융·보험, 방송·미디어, 방산·제조기업 교육·홍보·영업지원 조직, 중소기업·소상공인·크리에이터

depart.im

테이아, 콘텐츠 반응 데이터로 브랜드 의사결정 지원



테이아는 디지털 콘텐츠와 고객 반응 데이터를 연결해 이미지와 메시지, 키워드별 성과 요인을 분석하는 '디파트'를 통해 브랜드·마케팅 의사결정을 데이터 기반으로 지원하고 있다.

콘텐츠와 고객 반응 연결 성과 요인 찾는 '디파트'

테이아의 대표 서비스 '디파트(De;part)'는 기업의 디지털 콘텐츠와 고객 반응 데이터를 연결해 브랜드·마케팅 의사결정을 지원하는 AI 기반 브랜드 인텔리전스 서비스다.

SNS 등 디지털 채널에서 발생하는 콘텐츠별 성과를 수집하고 이미지와 메시지, 주제, 키워드별 고객 반응을 분석해 어떤 요소가 성과에 영향을 미쳤는지 파악한다.

핵심은 콘텐츠를 세부 요소로 나눠 성과 데이터와 연결하는 분석 기술이다. 이미지 유사도 분석을 활용해 콘텐츠의 시각적 특성과 스타일을 비교하고 조회와 클릭 등 고객 반응 지표와 함께 분석해 성과가 높은 요소와 패턴을 도출한다.

콘텐츠 주제와 키워드도 함께 분석한다. 단순히 게시물별 조회수를 비교하는 데 그치지 않고 어떤 메시지와 소재가 고객의 관심을 끌었는지 구조화해 기업별 콘텐츠 운영 데이터로 축적한다.

디파트는 콘텐츠 제작 자동화보다 브랜드 운영 과정에서 쌓이는 데이터 활용에 초점을 맞췄다. 사용 기간이 길어질수록 기업별 콘텐츠와 고객 반응 이력이 축적돼 일반적인 마케팅 지표가 아니라 개별 브랜드에 맞는 의사결정 기준을 만들 수 있도록 했다.

테이아는 AI 분석과 실제 브랜드 운영 경험을 결합한 점도 경쟁력으로 내세운다. 분석 결과를 콘텐츠 기획과 운영 전략으로 연결하고 외부 인력과 디자인 파트너 네트워크를 활용해 기업이 별도의 대규모 전담조직 없이도 기획과 실행, 분석을 이어갈 수 있도록 지원한다.

실제 브랜드 운영 사례도 확보했다. 테이아는 라이프스타일 브랜드 L사의 성장 초기부터 콘텐츠 운영을 지원했으며 회사에 따르면 해당 브랜드는 이후 연 매출 1000억원 이상 규모로 성장했다.

기술 보호를 위한 지식재산권도 갖추고 있다. 미국과 영국에서 디파트 상표권을 보유하고 있으며 신경망 모델을 활용한 이미지 성과 예측, 디자인 작업 플랫폼 서비스 제공, 디자인 작업 요청 지원 기술과 관련한 국내 특허 3건을 등록했다.

콘텐츠 분석 넘어 '브랜드 인텔리전스' 플랫폼으로 확장

테이아는 2025년 창업도약패키지 등 주요 정부지원사업을 수행했으며 2026년에는 AI 기반 이미지 분석과 콘텐츠 성과 분석 기술을 고도화했다. 회사측에 따르면 2026년 매출은 전년 대비 150% 성장했다.

향후에는 콘텐츠를 더 세부적으로 구조화해 고객 반응과 비즈니스 성과 사이의 관계를 학습하는 AI 기술을 강화한다. 축적된 데이터를 기반으로 어떤 콘텐츠 요소가 성과에 기여했는지 분석하고 향후 브랜드와 마케팅 의사결정을 지원하는 시스템으로 발전시키는 방향이다.

서비스 범위도 디지털 콘텐츠 분석에서 검색과 고객 행동 데이터까지 넓힌다. 기업의 제품과 기술, 철학, 고객 관련 정보를 지속적으로 콘텐츠 자산화하고 검색엔진최적화(SEO)와 생성형 AI 검색 환경에서의 발견 가능성까지 함께 분석한다.

온라인 반응과 오프라인 행동을 연결하는 분석도 추진한다. 팝업스토어와 전시, 브랜드 공간에서 발생하는 방문과 체류, 체험, 구매 데이터를 디지털 콘텐츠의 이미지와 메시지별 반응과 연계해 고객의 관심이 실제 행동으로 이어지는 과정을 분석한다.

해외에서는 싱가포르 기업과 사업 협력을 논의하고 있으며 미국과 영국 등 영어권 시장을 중심으로 진출을 추진하고 있다. 국내에서 산업별 고객과 데이터 사례를 확대하면서 검증된 서비스 모델을 해외 기업에도 적용할 예정이다.

테이아는 장기적으로 콘텐츠 성과를 넘어 고객 반응과 매출 성장의 연결 관계를 분석·예측하는 브랜드 인텔리전스 플랫폼으로 디파트를 고도화한다. 디지털과 오프라인에서 발생하는 고객 데이터를 연결해 기업이 감각과 경험뿐 아니라 실제 반응 데이터를 바탕으로 브랜드 의사결정을 내릴 수 있도록 지원할 방침이다.

김서진 테이아 대표는 "브랜드의 중요한 의사결정은 경험과 감각뿐 아니라 고객의 실제 반응이라는 명확한 근거와 함께 이뤄져야 한다"며 "디파트를 통해 기업이 자신의 브랜드를 객관적으로 이해하고 축적된 데이터를 바탕으로 더 정확한 방향을 선택하도록 돕겠다"고 말했다.

De;part

기 업 명	테이아(Theia)
대표자명	김서진(Seojin Kim)
설립연도	2019년
투자단계	Seed
주요제품	디파트(De;part)
사업분야	AI+콘텐츠·미디어
기술분야	#생성형 AI #AI 경량화·최적화
주요성과	투자유치
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	상용화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	고객 반응 데이터 기반 브랜드 의사결정 고도화 고민 중견·중소·스타트업, 디지털 채널 중심 국내외 B2C·B2B

BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

서울 AI 허브 2026-27

AI+헬스케어·바이오

가이아비티(GAIA-BT)
델토이드(DELTOID)
딥카디오(DeepCardio)
루커스(LUKUS)
제론엑스(GeronX)
퍼슬리(Persly)

gaia-bt.com

가이아비티, 멀티에이전트 AI로 신약 후보·환자 반응 판정 지원

가상 제약사 조직처럼 협업하는 AI 에이전트…환자 기반 검증 연결

가이아비티의 '가이아필(GAIA-Phil)'은 신약후보물질 탐색부터 환자 반응 예측, 실험 검증, 임상·규제 검토까지 지원하는 멀티에이전트 기반 신약 개발 플랫폼이다.

환자 유래 오믹스와 약물반응 데이터를 활용해 후보물질의 개발 가능성을 평가하고 환자 선별 바이오마커와 병용 조합을 탐색한다.

신약 개발에 있어 후보물질을 찾는 것뿐 아니라 어떤 환자군에서 효과를 기대할 수 있는지 검증하는 과정이 매우 중요하다. 가이아비티는 환자 유래 오믹스 데이터와 약물반응 정보를 AI로 분석하고 실험 검증까지 연결하는 신약개발 플랫폼 '가이아 필'을 통해 연구개발 의사결정을 지원한다.

플랫폼은 제약사 내 전문 조직처럼 역할을 나눈 AI 에이전트로 구성된다. 지휘 에이전트 '가이아 가라잔(GAIA-Karajan)'이 질문을 해석하고 업무를 배분하면 각 에이전트가 환자 오믹스·후성유전체 판독, 근거 수집·등급화, 분자 및 병용 조합 탐색, 약물동태·독성 예측, 성공 가능성 판정, 규제 검토 등을 수행한다.

약리·표적 발굴·임상개발·약물 설계 등 9개 분야의 정보를 구조화한 바이오메디컬 지식그래프도 활용한다. 자체 실험에서 확보한 직접 근거와 문헌 기반 간접 근거를 구분하고 분석 과정과 판단 근거를 감사 로그로 기록한다. 주요 단계에서는 연구자가 결과를 승인하거나 분석 방향을 변경할 수 있도록 설계했다.

환자 반응 분석에는 한국생명공학연구원으로부터 기술이전 받은 후성유전체 판독 기술을 고도화한 '해태(HAETAE)' 모델을 활용한다.

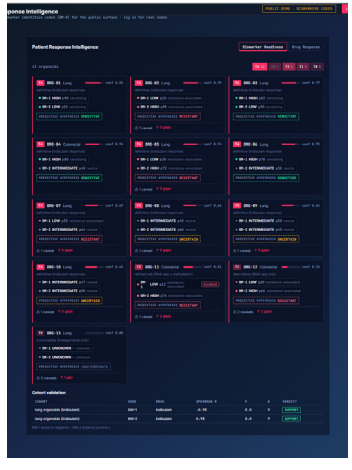
유전자 변이뿐 아니라 유전자 발현 조절 상태까지 분석해 환자별 약물 반응 차이를 파악하고 도출한 가설은 환자 유래 오가노이드와 장기칩 기반 실험으로 검증한다.

현재 회사는 레퍼런스를 지속 확대해 가고 있다. 국내 항체약물접합체(ADC) 개발 바이오텍과 유료 연구개발 계약을 6월 체결했으며 미국 시더스 사이나이 메디컬 센터(Cedars-Sinai Medical Center)와도 다인종 대장암 오가노이드 외부검증, 약물동태, 생물통계 등에 대한 공동연구 계약을 8월 체결했다.

글로벌 신약개발 판정 기술로 발전

가이아비티는 AI 분석과 실험 계획을 연구자가 승인하고 전문기관이 수행하는 현재 구조에서 반복성과 표준화가 높은 업무를 실험 장비·로봇과 원격 연결하는 페루프 운영체계로 고도화할 계획이다. 다만 근거가 부족하거나 예상하지 못한 결과가 나오면 연구자가 판단하도록 하는 통제 구조는 유지한다.





사업모델은 고정가 유료 검증에서 연구용역, 온프레미스 구독으로 확대하고 공동 개발과 기술이전으로 연결할 예정이다.

2027년에는 자체 항암 파이프라인 온코101(Onco101)의 전임상 패키지 진입을 추진하고 2028년에는 글로벌 파트너링과 미국 법인을 설립할 계획이다.

2029년 이후에는 자체 파이프라인 기술이전과 라이선싱 매출을 확대한다. 2030년에는 IPO를 추진한다는 구상이다.

가기아비티는 장기적으로 국내에서 만든 환자 기반 판정 엔진 기술을 글로벌 제약사의 후기 임상 성공률을 높이는 표준 레이어로 발전시킬 계획이다. 자체 자산의 가치 상승분을 함께 갖는 에이전틱 테크바이오(Agentic TechBio)로 성장하겠다는 목표다.

GAIA-BT

기 업 명	가이아비티(GAIA-BT)
대표자명	강윤경(Yunkyoung Kang)
설립연도	2024년
투자단계	Seed
주요제품	가이아 필(GAIA-Phil)
사업분야	AI+헬스케어·바이오
기술분야	#생성형 AI #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #예측·분석 모델링
주요성과	해외진출
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D
도입단계	상용화, 고도화
타깃시장	국내외 병원, 제약사, 항암제·AI 신약개발 바이오텍 등

deltoid.kr

델토이드, AI로 의원 개원부터 운영까지 연결

델토이드는 내원 전 환자 준비부터 인력·공간·재고·경영 데이터를 하나의 운영 구조로 연결하고 AI로 의사결정을 지원하는 'VORM MSO'를 개발해 의료기관 운영 효율을 높이고 있다.

환자 여정과 병원 운영 데이터 연결하는 'VORM MSO'

델토이드의 대표 서비스 'VORM MSO'는 환자의 내원 전 준비부터 예약과 문진, 환자 흐름, 직원 업무, 공간·장비 가동, 재고·구매, 마케팅, 매출·원가, 사후관리까지 의원 운영 데이터를 하나로 연결하는 B2B 경영지원 플랫폼이다. 회사는 이를 'AI 클리닉 관리(Clinic Management) OS'로 정의하고 있다.

환자는 병원을 방문하기 전 스마트폰으로 얼굴을 촬영하고 관심 부위와 원하는 변화, 우선순위와 질문 등을 입력할 수 있다. AI는 이를 의료진이 검토할 수 있는 3D 얼굴 리포트와 사전상담 요약으로 정리해 내원 후 상담에 활용하도록 지원한다.

기반 기술로는 20~40초 분량의 스마트폰 영상을 활용한 3D 얼굴 외관 재구성 연구 파이프라인을 개발했다. 얼굴을 31개 영역으로 구분하고 관심 부위와 표면 변화를 시각화해 구조화된 데이터로 저장하는 연구용 프로토타입도 구축했다.

VORM MSO는 환자 상담뿐 아니라 의원 운영 전반을 함께 다룬다. 예약과 대기, 인력, 진료공간, 장비, 재고, 마케팅, 매출·원가 데이터를 연결해 원장과 운영 담당자가 병원의 현재 상태와 병목을 한눈에 확인할 수 있도록 하는 통합 운영 화면을 개발하고 있다.

수요와 노쇼, 대기, 재고 소진, 공간 혼잡 등을 예측하는 기능도 포함한다. 인력 배치와 예약 간격, 발주량, 운영시간, 마케팅 예산 등을 바꿨을 때 손익과 자원 가동률이 어떻게 달라지는지 비교하는 AI 경영 시뮬레이션으로 기능을 확장하고 있다.

개원 단계의 의사결정을 지원하는 '클리닉 프로퍼티 인텔리전스(Clinic Property Intelligence)' 내부 알파도 구현했다.

입지와 임대조건, 인테리어, 장비, 인력, 원가와 매출을 함께 분석해 손익과 투자회수기간을 비교하고 서비스별 인력시간과 공간 점유, 소모품, 기여이익과 병목자원을 계산한다.

초기 적용 대상은 '보름의원'이다. 델토이드는 환자 여정과 공간 구성, 의료진·운영인력 역할, 장비와 소모품, 예약·EMR·POS 연동 방향을 설계하고 있으며 개원 후 실제 운영 데이터를 단계적으로 연결해 VORM MSO를 검증할 예정이다.

보름의원 실증 기반으로 다지점 의원 운영까지 확장

델토이드는 2022년부터 2025년까지 범부처 전주기의료기기개발사업단 과제를 수행했으며 2026년 해당 과제를 우수평가로 마쳤다. 2025년에는 서울 AI 허브 입주기업으로 선정됐고 '대한민국 산업대상' AI 디지털 헬스케어 부문 K-스타트업대상을 받았다.

의료기기와 디지털 헬스케어 분야의 기반도 확보했다. 의료기기 제조업 허가와 ISO 9001·14001 인증을 보유하고 있으며 1등급 의료기기 '리해빗(Rehabit)'을 신고했다. 디지털 플랫폼 기반 헬스케어 서비스와 생체 측정 장치 등 관련 특허도 등록했다.

기존에는 조선대학교병원 정보검색 봇 'Activ.ly'를 개발했고 병원 안내·초진 문진 서비스 '닥터바로', 비만 진료 전 정보 구조화를 지원하는 '바디패스', 보행·동작 데이터를 측정하는 리해빗 등을 개발하며 의료 소프트웨어와 의료기기 분야 경험을 쌓았다.

현재 누적 투자유치 금액은 약 2억원으로 시드 단계다. 향후 1년 동안은 보름의원에서 예약 응답시간과 문진 완료율, 대기시간, 공간·장비 가동률, 재고 오차와 폐기, 노쇼·재방문, 마케팅 채널별 고객획득비와 공헌이익 등의 기준 데이터를 확보한다. 이를 바탕으로 일일 AI 운영 브리핑과 병목·누락 알림, 수요·재고·공간 예측 기능을 단계적으로 검증한다.

이후에는 보름의원 추가 지점에 같은 데이터 구조와 운영 방식을 적용해 다지점 비교·통합관리 체계를 마련한다. 진료영역별 운영 템플릿과 수요·인력·재고 통합 최적화, 신규 지점 개원 시뮬레이션까지 기능을 고도화할 예정이다.

해외 사업은 국내 적용 결과를 확보한 뒤 추진한다. 개인정보보호와 의료광고, 의료기기 규제를 검토하고 다국어 환자 안내와 현지 운영환경에 맞는 기능을 준비한 뒤 해외 의료기관·헬스케어 기업과 공동 PoC와 사업 제휴를 검토한다.



델토이드는 의료진의 판단을 AI가 대신하기보다 의원 운영에 필요한 데이터를 구조화하고 선택지를 제시하는 데 초점을 맞춘다. 보름의원에서 확보한 운영 경험을 기반으로 독립 의원과 다지점 의료기관, 의료서비스 기업까지 VORM MSO의 적용 범위를 확장할 계획이라고 회사 측은 밝혔다.

DELTOID

기 업 명	델토이드(DELTOID)
대표자명	김요섭(Yoseup Kim)
설립연도	2020년
투자단계	Seed
주요제품	VORM MSO
사업분야	AI+헬스케어·바이오
기술분야	#생성형 AI #AI API·SDK #예측·분석 모델링
주요성과	R&D 우수평가
협업유형	#투자유치
도입단계	상용화, 개원 진행 중
타깃시장	미용의료·비만·재활 분야 의원급 의료기관 및 의료서비스 기업

대기업 협업 | 투자유치 | TIPS 선정

deepcardio.com

딥카디오, 심전도 한 장으로 심장질환 조기 진단 넓힌다

2~3분 심전도로 부정맥·심부전 위험 분석

딥카디오의 대표 제품 '스마트ECG-AF(SmartECG-AF)'와 '스마트-ECG-EF(SmartECG-EF)'는 심전도 데이터를 AI로 분석해 기존 심전도 검사만으로는 확인하기 어려운 심장질환 위험 정보를 제공하는 솔루션이다.

스마트ECG-AF는 정상동율동 상태의 심전도에서도 발작성 심방세동 위험을 예측하고 스마트ECG-EF는 심부전과 관련된 좌심실 수축기능 저하 여부를 분석한다.

기존에는 심장초음파나 심장CT 등 추가 검사가 필요했던 정보를 2~3분의 심전도 검사로 확인할 수 있도록 한 것이 특징이다.

의료기관에서는 기존 진료 흐름을 크게 바꾸지 않고 사용할 수 있다. 병원의 심전도 장비를 딥카디오 AI 서버와 연결하면 검사 데이터가 자동으로 분석되고, 결과는 기존 팍스(PACS)와 EMR에서 확인할 수 있다.

AI 분석에는 약 30초가 걸린다. 검사 당일 결과를 확인할 수 있어 추가 검사나 진료 일정을 결정하는 데 활용할 수 있고 의료진이 별도의 수작업을 하지 않아도 된다는 점도 장점이다.

건강검진센터에서는 수검자용 리포트도 제공한다. 의료진 중심의 분석 결과를 일반인이 이해하기 쉽게 정리해 자신의 심장 상태를 확인하고 후속 검사나 예방 관리로 이어질 수 있도록 했다.

딥카디오는 건강검진과 일반 외래뿐 아니라 수술 전 위험평가와 응급환경까지 적용 범위를 넓히고 있다. 특정 상황에서만 사용하는 AI 심전도 솔루션을 넘어 심장질환 전반의 위험을 조기에 확인하는 방향으로 제품군을 확장하고 있다.

현재 세브란스병원과 고려대학교병원 등 상급종합병원을 비롯해 여러 종합병원과 전문검진센터에서 제품을 사용하고 있다. 외래에서는 심방세동 선별에 활용되고 있으며 수술·시술 전 환자의 심장 상태를 파악하는 위험관리에도 적용되고 있다.

딥카디오는 짧은 심전도 검사만으로 부정맥과 심부전 등 심장질환 위험을 예측하고 병원의 기존 심전도 장비와 AI 서버를 연결해 분석 결과를 팍스(PACS)와 EMR에서 바로 확인할 수 있도록 하는 '스마트(Smart)ECG' 제품군을 개발하고 있다.

심전도 AI 넘어 '심장지능플랫폼' 기업으로 도약

딥카디오는 2022년 SBVA 등으로부터 약 40억원 규모의 시리즈A 투자를 유치했고 2025년에는 쿼드벤처스 등으로부터 약 30억원을 추가로 투자받았다. 누적 투자유치 금액은 약 70억원대다.

2025년에는 스케일업 팁스(TIPS) R&D 과제에 선정됐다. 앞서 2021년 벤처기업 인증을 받은 데 이어 2023년 ISO 13485 인증과 의료기기 GMP를 획득했고 2024년에는 스마트ECG-AF 리스크(Risk)로 혁신의료기기 지정과 식품의약품안전처 품목허가를 받았다.

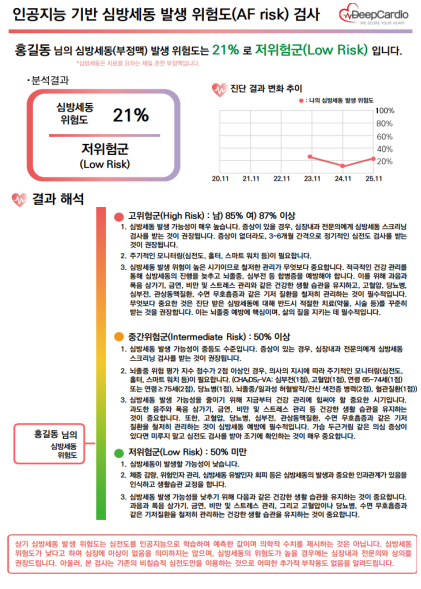
스마트ECG-EF도 2026년 식품의약품안전처 제조허가를 획득했다. 이를 바탕으로 의료기관 공급을 확대하는 동시에 관상동맥질환과 협심증·심근경색, 비후성 심근증, 폐부종과 연관된 호흡곤란, 파브리병 등으로 분석 범위를 넓히고 있다.

글로벌 기업과의 협업도 이어지고 있다. 2022년 GE헬스케어코리아와 파트너십을 맺었고 2024년에도 GE헬스케어와 협력을 이어갔다. 사노피와는 파브리병 조기진단 관련 공동연구 협약을 체결해 협업하고 있다.

해외 진출은 아시아와 미국을 중심으로 추진한다. 싱가포르와 인도네시아 등 APAC 지역에서는 비욘드ECG(BeyondECG)의 수출용 허가를 진행하고 있으며 미국에서는 스마트ECG의 FDA 절차를 밟고 있다.

심장질환에 특화한 대규모언어모델(LLM) 서비스도 개발 중이다. 의료진과 일반인이 심장 관련 정보를 보다 쉽게 활용할 수 있도록 해외에서 먼저 서비스를 시작한 뒤 국내로 확대할 계획이다.

딥카디오는 앞으로 관상동맥질환과 심근경색, 비후성 심근증, 희귀질환 등으로 스마트ECG 제품군을 추가하고 심장질환 특화 LLM까지 연결할 계획이다.



DeepCardio

기 업 명	딥카디오(DeepCardio)
대표자명	김대혁·최원익(Daehyeok Kim·Wonik Choi)
설립연도	2020년
투자단계	Series B
주요제품	스마트ECG-AF(SmartECG-AF)· 스마트ECG-EF(SmartECG-EF)
사업분야	AI+헬스케어·바이오
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #데이터 엔지니어링· 데이터 파이프라인 #예측·분석 모델링
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업
협업유형	#공동 R&D #투자유치 #해외진출
도입단계	상용화, 고도화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	상급종합병원, 건강검진센터, APAC·미주 의료

lukus.kr

루커스, AI를 하드웨어에 담아 현장에서 바로 쓴다

하드웨어부터 AI 모델까지 직접 설계하는 온디바이스 시스템

루커스의 대표 제품은 산업 현장에서 데이터를 직접 처리하는 AI 온디바이스·온프레미스 시스템이다.

교육과 의료, 복지, 전시, 영업 등 적용 분야에 맞춰 필요한 기능을 구성하고 외부 클라우드 의존도를 낮춰 현장에서 바로 AI를 활용할 수 있도록 한다.

가장 큰 특징은 임베디드 하드웨어와 AI 소프트웨어를 함께 설계한다는 점이다. 고객이 요구하는 기능과 처리량에 맞춰 PCB 보드와 외형을 직접 제작하고 필요한 AI 모델만 구동할 수 있도록 하드웨어 구성을 최적화한다.

기성 보드를 사용하는 방식보다 불필요한 기능을 줄일 수 있어 제품 크기와 전력 소비, 제작비를 낮출 수 있다. AI 모델 경량화와 하드웨어 소형화, 저전력 설계를 동시에 추진할 수 있다는 점도 강점이다.

개발 범위도 넓다. 임베디드 하드웨어와 미들웨어·펌웨어, AI 모델, 웹·앱 플랫폼까지 한 번에 개발할 수 있는 인력을 보유해 고객 요구에 맞는 시스템을 통합 구축한다.

현재 재가복지 분야에서는 센서와 AI 분석을 결합한 모니터링 시스템을 실증하고 있다. 가정 내 사고 취약구역을 파악하고 어르신의 재실 여부와 안전 상태를 확인하기 위해 약 55가구를 대상으로 3년째 실증을 진행하고 있다.

루커스는 AI 모델과 임베디드 하드웨어를 함께 개발하는 피지컬 AI 기업으로 고객 요구에 맞춰 PCB 보드와 외형, AI 모델, 관리자 플랫폼까지 직접 설계해 의료·복지와 제조, 전시 등 다양한 현장에 적용할 수 있는 온디바이스·온프레미스 AI 시스템을 공급하고 있다.

실증 과정에서는 사각지대를 줄이면서 장비 수를 최소화하는 데 초점을 맞추고 있다. 센서가 많아질수록 실내 경관을 해치거나 사용자의 불편이 커질 수 있어 필요한 기능을 유지하면서도 설치 부담을 줄이는 방향으로 제품을 고도화하고 있다.

의료 분야에서는 비대면 모니터링 시스템의 해외 적용도 추진하고 있다. 몽골-일본 교육 병원(Mongolian Japanese Teaching Hospital)과 업무협약을 체결하고 현지 실증 시기와 장소를 조율하고 있으며 싱가포르에서는 ST엔지니어링과 비대면 의료·재가복지 서비스 협력을 논의하고 있다.

복지 실증 넘어 피지컬 AI 시스템 기업으로 확장

루커스는 2024년부터 재가복지 온디바이스 AI 모니터링 시스템 실증을 이어오고 있다. 2026년에는 국내 대기업 L사와 PoC를 진행하며 의료·복지 외 산업에서도 기술 적용 가능성을 검증하고 있다.

국내에서 규제나 법적 제약으로 즉시 실증하기 어려운 제품은 해외에서 먼저 검증하는 전략도 추진한다. 몽골과 동남아시아 등에서 현장 데이터를 확보하고 제품을 고도화한 뒤 국내 제도 환경이 갖춰지면 상용화로 연결하는 방식이다.

해외에서는 몽골 의료기관과 비대면 의료 모니터링 시스템을 검증하고 있으며 싱가포르에서는 ST엔지니어링과 현지 서비스 적용 가능성을 모색하고 있다. 의료와 재가복지 분야에서 확보한 기술과 실증 경험을 바탕으로 해외 레퍼런스를 먼저 쌓는다는 계획이다.

사업 협력 범위도 넓힌다. 기술이나 제품은 갖췄지만 하드웨어 공급망과 사업화 경험이 부족한 스타트업과 협력해 AI 모델과 임베디드 하드웨어, 플랫폼을 하나의 시스템으로 묶는 공동 사업도 추진할 예정이다.



향후에는 재가복지와 의료에서 검증한 시스템을 제조·건설 안전, 고객응대, 전시·큐레이팅 등으로 확대할 계획이다. AI 모델과 하드웨어를 개별적으로 공급하는 데 그치지 않고 현장에서 바로 작동하는 통합형 피지컬 AI 시스템을 제공하는 기업으로 사업 영역을 넓힌다는 구상이다.

LUKUS

기 업 명	루커스(LUKUS)
대표자명	김수학(Suhak Kim)
설립연도	2022년
주요제품	AI 온디바이스(온프레미스) 시스템
사업분야	AI+헬스케어·바이오
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #엣지 AI·온디바이스 AI #AI 하드웨어 임베딩
주요성과	공공실증
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능, 해외 확장
타깃시장	사회복지·의료기관, 대형 제조기업 고객응대 부서, 전시회·박물관·수목원 큐레이팅

neulcare.com

제론엑스, AIoT 기반 '늘 케어'로 돌봄 업무 지원

웨어러블·IoT·AI 통합 기술로 고령자별 위험도 분석

제론엑스의 대표 서비스인 '늘 케어(NEUL Care)'는 고령자의 생체·행동·위치·환경 데이터를 실시간 수집하고 AI로 분석하는 디지털 돌봄 플랫폼이다.

자체 개발한 웨어러블 '늘 밴드', 실내 데이터 수집 장치 '늘 허브', 클라우드 기반 분석시스템, 관제 대시보드와 사용자 앱을 하나의 서비스로 연결한다.

늘 밴드는 심박수·산소포화도·체온·활동량 등 핵심 생체 데이터를, 늘 허브는 블루투스 저에너지(BLE) 기반 실내 위치정보와 온습도 등 실내 환경 데이터를 수집한다. 갤럭시 워치 등 상용 웨어러블의 건강 데이터도 연동할 수 있도록 설계됐다.

수집된 데이터는 개인별 평소 활동량과 수면·활동 패턴, 바이탈 변화 등을 기준으로 분석된다.



요양시설에서는 한정된 돌봄 인력이 다수 고령자의 건강 상태와 안전을 지속적으로 확인해야 하는데 제론엑스는 웨어러블·IoT 기기와 AI 분석 기술을 결합한 '늘 케어'를 통해 이상징후를 조기에 파악하고 돌봄 인력이 우선 대응할 대상을 확인할 수 있도록 지원한다.

AI는 낙상 위험, 장시간 무활동, 배회, 야간 이상 움직임, 건강 악화 징후 등을 식별하고 위험도를 평가한다. 시설 관리자는 우선 대응 대상을 빠르게 확인하고 보호자는 가족의 안부와 주요 이상 알림을 확인할 수 있다.

제론엑스의 가장 큰 특징은 웨어러블·IoT 하드웨어와 AI 분석 소프트웨어, SaaS 관제 플랫폼을 자체적으로 보유한 수직 통합형 구조다. 시설의 공간 구조와 운영 방식에 맞춰 서비스를 적용할 수 있으며 일간·주간·월간 리포트로 고령자의 상태 변화도 확인할 수 있다.

이미 국내 요양원·실버타운 등에서 활용되는 중이다. 늘 케어는 중앙보훈병원, 삼성스위트너싱홈, 서울시니어스타워 등에서 활용되고 있으며 특히 중앙보훈병원의 경우 가정간호를 통해 재가 환자 관리로도 확장돼 2024년 약 2억원의 매출을 창출키도 했다.

2025년과 2026년에는 서울시 신성장 R&D 사업에 연속 선정되며 대형시립요양원 2곳에서 실증을 추진하는 중이다. 2026년 삼성전자, 현대건설과 AI 안심케어 아파트 관련 실증도 추진했다.

늘 케어의 핵심 타깃은 고령 환자·입소자를 효율적으로 관리해야 하는 요양원·실버타운 시설 운영자다.

회사측은 최근 매출에 대해 전년 대비 약 500% 증가하는 등 대형 요양시설을 중심으로 한 B2B SaaS 유료 계약 및 월 구독 매출 확대가 지속 이뤄지고 있다고 밝혔다.

시설요양에서 재가·홈케어로 확대

제론엑스는 요양원 중심의 B2B SaaS 사업을 확대하면서 실버타운, 재가 돌봄, 홈케어 및 공공시장으로 적용 범위를 넓혀갈 계획이다.

웨어러블·IoT·의료 데이터를 통합해 AI 위험 예측 정확도를 높이고 돌봄 업무 ERP 시스템과의 연동 및 AI 케어 에이전트 기능을 고도화할 예정이다.

특히 삼성전자로부터 기술을 이전받아 생체신호 기반 위험 단계를 세분화하고 낙상·응급상황 대응 정확도를 높이며 낙상 오탐률을 줄이고 개인별 맞춤 임계치와 실시간 응급 데이터 전송 기능을 강화할 구상이다.

수익 체계도 구독형 SaaS, 디바이스 판매·임대, 부가서비스를 결합해 반복 매출과 수익성을 높일 계획이다. 의료기관·보험사·통신사 등과의 전략적 제휴를 통한 신규 고객 확보에도 집중한다.

해외 시장은 먼저 일본에서 현지 파트너십과 실증사업을 추진하고 중동·동남아시아로 진출을 확대할 계획이다. 중동과 미국에서는 서비스 시연 및 진출 협의를 이미 진행했다. 향후 동남아시아까지 사업을 확대할 계획이다.



제론엑스는 정부 R&D 사업과 전략적 투자 유치를 지속해 기술개발 및 사업화 재원을 확보하고 국내외 시장 확대와 지속 가능한 매출 성장을 실현해 글로벌 AI 디지털 케어 플랫폼 기업으로 성장하겠다는 목표다.

Geron X

기 업 명	제론엑스(GeronX)
대표자명	김운봉(Tony Kim)
설립연도	2024년
투자단계	Pre-A
주요제품	늘 케어(NEUL Care)
사업분야	AI+헬스케어·바이오
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #멀티모달 AI #예측·분석 모델링
주요성과	투자유치, 공공실증, 대기업 협업
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #투자유치
도입단계	PoC 가능, 상용화, 국내 사업 확장
타깃시장	공공기관·지자체, 대기업, 병원·의료기관, 금융기관 등

perslyai.com

퍼슬리, 병원기록 학습한 AI로 개인 맞춤 건강상담 제공

퍼슬리는 환자 동의를 바탕으로 여러 병원에 흩어진 검사·진단·처방 기록을 수집·구조화하고 이를 AI와 연결해 개인의 의료정보를 반영한 건강상담과 검사결과 해석을 제공하는 '퍼슬리'를 운영하고 있다.

병원기록 이해하고 근거까지 제시하는 의료 AI '퍼슬리'

퍼슬리의 대표 서비스 '퍼슬리(Persly)'는 사용자의 검사결과와 진단, 처방 등 실제 병원기록을 AI와 연결해 개인화된 건강상담을 제공하는 서비스다.

암 등 중증질환 환자와 보호자, 만성질환자, 건강검진 결과를 해석하려는 일반 이용자를 대상으로 모바일 앱과 웹 서비스를 제공한다.

사용자가 의무기록 연동을 신청하면 본인 동의와 위임 절차를 거쳐 병원에서 기록을 발급받고 의료문서 특화 광학문자인식(OCR)과 자연어처리(NLP) 기술로 데이터를 구조화한다.

AI는 이를 바탕으로 검사 수치와 진단명, 복용약 등을 반영해 치료 관련 정보와 부작용, 생활관리, 병원 방문 필요 여부 등을 설명한다.

답변에는 근거 출처를 함께 제시한다. 퍼슬리는 의료 데이터 검색부터 답변 생성까지 '의학 임베딩 → 검증된 DB 검색기 → 의학 재순위화 모델 → 대형 언어 모델(LLM) → 출처가 명시된 답변(Medical Embedding→Verified DB Finder→Medical Reranker→LLM→Citation-backed Response'로 이어지는 자체 검색증강생성(RAG) 파이프라인을 구축했다.

근거 데이터에는 102개 검증 의료 도메인과 의학 논문 1000만건 이상을 포함해 1억건 이상의 데이터포인트를 활용한다. 생성된 문장마다 출처를 연결해 의료정보 답변 과정에서 발생할 수 있는 할루시네이션을 줄이는 데 초점을 맞췄다.

서비스 내부 업무는 여러 AI 에이전트가 나눠 처리한다. 의무기록 발급 신청과 문서 판독, 검사결과 해석, 상담 응답 생성을 각각의 전문 에이전트가 담당하고 결과를 연결하는 구조다. 의료문서 특화 OCR 모델도 별도로 개발해 검사결과지 인식에 활용한다.

환자 건강상담 넘어 의료 데이터·RWE 사업으로 확장

퍼슬리는 2025년 2월 법인을 설립하고 앤틀러 코리아로부터 2억원 규모의 시드 투자를 유치했다. 같은 해 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정돼 총 5억원 규모의 R&D 사업을 진행하고 있으며 의료 AI와 데이터 관련 특허 13건도 출원했다.

2026년에는 구글 플레이스토어 의료 카테고리 매출 1위를 기록했고 네이버 D2SF 기술공모 수상, 한국보건산업진흥원(KHIDI) 혁신창업 멤버

대기업 협업 | 투자유치 | TIPS 선정



스, 신용보증기금 NEST 19기 등에 선정됐다. 현재 프리A 투자 라운드도 진행하고 있다.

기업 대상 사업도 확대하고 있다. 한컴링크와 의료 지식 설명 API 유료 공급 계약을 체결했으며 인바디와는 유방암 환자의 림프부종 관리와 체수분 데이터 활용을 위한 소프트웨어 의료기기(SaMD) 공동연구를 진행하고 있다.

제약 분야에서는 대웅제약 오픈이노베이션과 MSD 이노베이션 서밋(Innovation Summit)을 계기로 실사용데이터(RWE) 사업을 추진하고 있다.

보험 분야에서도 국내 대형 손해보험사와 유병자 보험 및 건강관리 서비스를 위한 PoC를 진행하고 있다.

의무기록 연동 범위도 확대한다. 강북삼성병원과 세브란스병원, 서울아산병원 등 상급종합병원을 대상으로 환자 동의 기반 의무기록 발급 파이프라인을 운영하고 있으며 전국 주요 의료기관으로 연동 범위를 넓힐 방침이다.

해외에서는 이미 150여개국에서 서비스가 이용되고 있으며 미국 사용자가 약 10%를 차지한다. TIPS 연계 해외마케팅 사업을 활용해 북미 진출을 준비하고 있으며 현지 의무기록 연동과 병원·제약사 협업을 위한 기반도 구축한다.

퍼슬리는 향후 암종과 병기가 비슷한 환자의 치료 경과를 비교하는 코호트 기능을 고도화하고 인바디와 진행 중인 SaMD 연구, 의료 API, RWE와 임상시험 환자 매칭 사업을 순차적으로 확대한다. 국내에서 구축한 환자 동의 기반 의료 데이터와 의료 AI 기술을 바탕으로 개인 건강상담에서 글로벌 의료 데이터 인프라로 사업 영역을 넓혀갈 것이라고 회사측은 전했다.

Persly

기 업 명	퍼슬리(Persly)
대표자명	오상준·남궁현(Sangjun Oh·Hyun Namgung)
설립연도	2025년
투자단계	Seed
주요제품	퍼슬리(Persly)
사업분야	AI+헬스케어·바이오
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업
협업유형	#공동 R&D
도입단계	PoC 가능, 상용화, 해외 확장
타깃시장	중증질환 환자·보호자, 상급종합병원·대학병원, 헬스케어·보험·제약기업 및 해외 의료기관

BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

서울 AI 허브 2026-27

AI+환경·에너지

어스앤테크(Earth & Tech)
어텐션랩(Attention Lab)
에이아이스타(AI Star)
이너큐브(Innercube)
코어스파크(CoreSpark)
틸다(Tilda)

넷제로 챌린지X

어스앤테크, 기상·기후 AI로 산업별 기후리스크 예측

해운과 태양광 발전, 기후공시 분야에서는 기상·기후 변화가 사업 운영에 미치는 영향을 각기 다른 시간과 공간 단위로 파악해야 한다. 어스앤테크는 기상·기후데이터를 산업별 의사결정에 필요한 형태로 변환하고 위험과 영향을 정량화하는 AI 엔진 '더블유엑스.스펙트럼'을 개발하고 있다.

초단기부터 연기후까지 AI로 예측 및 정량 지표 제공

어스앤테크의 '더블유엑스.스펙트럼(wx.spectrum)'은 기상·기후 변화가 고객의 사업에 미치는 영향을 AI로 예측하고 정량 지표로 제공하는 기후리스크 분석 엔진이다.

위험기상을 예측하는 것과 함께 예측 결과를 고객의 자산·운영 조건에 따른 노출과 손실로 환산해 의사결정에 활용할 수 있도록 설계됐다.

주요 기능은 위험 예측, 영향 정량화, 의사결정 지표 제공이다. 해상기상 예측을 보정해 항로 계획을 지원하고 태양광 분야에서는 발전량 예측 데이터를 제공한다.

기후공시 분야에서는 수개월에서 수년까지의 근미래 기후 물리리스크를 정량화하는 서비스를 추진한다.

회사는 레이더(HSR)와 지상 강우계(AWS) 자료를 결합한 초단기 강수 정량예측 AI 모델, 레지듀얼 유넷(Residual U-Net) 기반 해상 유의파고 장기예측 보정 모델, 태양광 발전량 및 온열·한랭질환 발생위험도 예측 모델 등 핵심 기술을 갖추고 있다.



NWP와 기후지수, 지역관측데이터를 결합한 AI 하이브리드 모델로 산업별로 필요한 시간·공간 단위의 정보도 산출한다.

어스앤테크의 가장 큰 차별점은 초단기부터 계절·연기후까지 서로 다른 시간규모의 예측을 하나의 엔진으로 통합하는 데 있다. 장기 기후 시나리오 중심의 분석과 달리 수개월에서 수년에 걸친 범위의 근미래 위험에 대해 정량적으로 제시한다.

현재 더블유엑스.스펙트럼은 상용 도입 전 단계로 태양광과 기후공시 분야의 PoC 제안을 준비중이다. 다만 핵심 모델과 관련 국가 R&D 적용 실적이 있다.

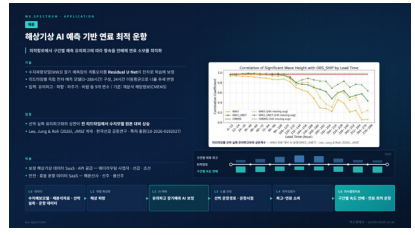
초단기 강수 예측 모델은 2025년 기상 R&D 우수성과에 선정됐고 온열질환 발생위험도 예측 모델은 AUC 0.895의 성능을 확보했다. 한국 선급과 공동연구한 해상 유의파고 예측 보정 모델은 2026년 국제학술지에 게재됐으며 관련 특허도 출원했다.

통합 기후리스크 지수 개발

어스앤테크는 해운, 태양광, 기후공시 순으로 시장에 진입할 계획이다. 초기에는 기존 사업자를 대상으로 AI 예측 데이터를 공급하고 맞춤형 분석 보고서를 제공하며 매출을 확보한다는 계획이다. 2027년 말 유료 고객사 3곳 확보를 목표로 하고 있다.

회사는 섹터별 맞춤형 분석 보고서 이후 SaaS 기상기후 정량화 지수, 통합 기후리스크 지수로 서비스를 고도화한다.

이후에는 SaaS 기반 기상기후 정량화 지수



서비스를 출시해 고객 직접 판매로 확대할 예정이다. 3~5년 뒤에는 통합 기후리스크 지수로 서비스를 고도화한다. 국내 기후리스크 관리 모델 시장을 선점하겠다는 계획이다. 장기적으로는 섹터간 융합을 통한 통합 기후리스크 관리 체계를 구축하겠다는 목표다.

노준우 어스앤테크 대표는 "기후리스크 정량화와 기상·기후 영향정보가 산업 전반의 의사결정 기준이 되도록 국내 기후리스크 관리 시장을 선도하고 글로벌 시장으로 나아가겠다"고 밝혔다.

어스앤테크
EARTH & TECH

기 업 명	어스앤테크(Earth & Tech)
대표자명	노준우(Joonwoo Roh)
설립연도	2026년
주요제품	더블유엑스.스펙트럼(wx.spectrum)
사업분야	AI+환경·에너지
기술분야	#멀티모달 AI #예측·분석 모델링 #기상·기후 AI 예측
주요성과	넷제로 챌린지X 선정
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #투자유치
도입단계	PoC 및 실증 진행 가능
타깃시장	공공기관·지자체, 대·중견·중소기업, 스타트업, 병원·의료기관, 대학·학교·교육기관, 금융기관, 연구기관, 해외 기업·기관, B2C

attentionlab.org

어텐션랩, 변전소 신호 의미 복원 설비 데이터 해석하는 AI 개발

어텐션랩은 설명이 비어 있는 설비 신호의 의미를 복원하고 사건 단위로 해석하는 AI 추론엔진 '베라'와 이를 탑재한 변전소용 AI 추론 장비 '스크리바'를 개발해 전력설비 운영의 데이터 해석 문제를 해결하고 있다.

설명 없는 변전소 신호 의미 복원하는 '스크리바'

어텐션랩의 대표 제품 '스크리바(Scriba)'는 변전소 감시진단장치 자리에 설치하는 AI 추론 장비다. 자체 추론엔진 '베라-IED(Vera-IED)'를 탑재해 보호계전기와 지능형전자장치(IED)에서 발생하는 신호의 의미를 복원하고 이를 바탕으로 변전소에서 발생하는 사건을 해석한다.

변전소에서는 수만개의 신호가 오가지만 실제 현장 신호 목록 상당수에는 설명이 없다. 회사 측에 따르면 실제 실증 현장에서는 신호 목록의 약 90%에 설명이 비어 있었다.

여러 제조사의 장비가 섞이거나 설치 후 오랜 시간이 지난 현장일수록 장애 발생시 신호 해석과 대응을 숙련 인력의 경험에 의존하게 된다.

스크리바는 국제표준 IEC 61850 기반 설비 설정파일(SCL)을 읽어 변전소 내부의 IED와 신호, 장비간 통신 관계를 구조화한다. 이어 장비간 신호 송수신 관계를 대조해 구성 오류나 연결 이상을 점검하고 신호가 어떤 장비와 데이터 구조에 연결돼 있는지 분석해 설명이 없는 신호의 의미를 추론한다.

실제 데이터 기반 검증도 진행했다. 회사측에 따르면 국내 변전소 2곳의 데이터에 적용한 결과 규칙 기반 추론으로 전체 신호의 각각 50%와 59%에 의미를 복원했으며 복원한 158개 문항에서는 오답이 발생하지 않았다.

현장 데이터 자체를 정답지로 활용하는 자기 채점 구조도 적용했다. 이미 설명이 달린 신호를 기준으로 추론 결과를 비교해 정확도를 확인하고 현장별로 추론 규칙을 보완하는 방식이다.

복원한 신호 사전과 평소 운전 상태는 장비 내부에 축적된다. 이를 바탕으로 신호 변화를 사건 단위로 묶어 해석하고 운영자에게 어떤 일이 발생했는지와 그 근거를 함께 제공하는 구조로 기술을 고도화하고 있다.

도입 과정에서 기존 설비를 변경하지 않는 것도 특징이다. 스크리바는 기존 통신을 읽기만 하고 제어 경로에는 개입하지 않는 비인라인 방식으로 운영된다. 모든 추론을 현장 장비 안에서 처리해 데이터가 외부로 나가지 않도록 설계했다.

현재 국내 중견 전력설비 제조사와 변전소 2곳의 실제 데이터를 활용한 PoC를 진행하고 있다. 1단계 실증은 2026년 12월 완료를 목표로 하며 이후 실시간 신호 수신과 사건 해석으로 검증 범위를 확대한다.

변전소에서 PLC로 확대…일본 현지 진출도 추진

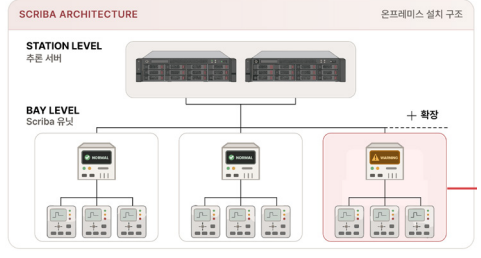
어텐션랩은 2026년 프리시드 투자 1억 원을 유치했다. 같은 해 서울 AI 허브 입주기업과 인베스트서울 코어 기업에 선정됐으며 엔비디아 인셉션 그랜드 챌린지(NVIDIA Inception Grand Challenge) 2026 톱(Top)150에도 이름을 올렸다.

공공실증과 기술개발도 진행 중이다. 2026년 정보통신산업진흥원(NIPA) 오픈소스 AI·SW 개발·활용 지원사업에 참여기관으로 협약을 맺고 변전소 전력설비 데이터를 활용한 AI 추론엔진을 개발하고 있다. 설비 데이터 의미 추론과 관련한 국내 특허도 출원했다.

해외에서는 일본을 우선 시장으로 공략한다. 2026년 4월 한큐한신부동산의 '오사카 랜딩 패드(OSAKA LANDING PAD)'에 선정돼 오사카 우메키타 지역에 연락 거점을 마련했고 같은 해 6월에는 IBPC 오사카 지원기업으로 등록됐다.

제품 개발은 단계적으로 확대한다. 2027년에는 실시간 신호 수신과 사건 해석 기능을 검증하고 일본 대형 중전기기 메이커와 현지 PoC를 추진한다. 일본 현지 법인은 2027년 상반기 설립을 목표로 하고 있다.

2028년에는 스크리바를 상용화하고 설비 메이커의 보호·감시 시스템에 함께 탑재하는 파트너 공급 모델을 구축한다. 자체 브랜드 단독 판매보다 기존 전력설비 제조사의 판매망과 제품군에 AI 기능을 더하는 방식으로 시장에 진입한다는 전략이다.



이후에는 적용 영역을 공장 자동화로 넓힌다. 2029년부터 변전소 IED에서 검증한 신호 의미 복원과 사건 추론 기술을 제조현장의 프로그래머블로직컨트롤러(PLC) 데이터에 적용하고 2030년에는 전력과 제조 설비를 함께 해석하는 산업 설비 추론엔진으로 발전시키는 것이 목표다.

Attention Lab

기 업 명	어텐션랩(Attention Lab)
대표자명	홍차화(Jannie H.)
설립연도	2025년
투자단계	Pre-Seed
주요제품	스크리바(Scriba)·베라(Vera)
사업분야	AI+환경·에너지
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #엣지 AI·온디바이스 AI #예측·분석 모델링
주요성과	투자유치, 공공실증, 해외진출
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #투자유치
도입단계	개발·검증, PoC 가능, 해외 확장
타깃시장	국내외 전력설비 제조사·시스템통합사, 변전소 운영기관, 일본 중전기기 메이커·설비 유통사

aistargroup.com

에이아이스타, AI로 신소재 연구 개발 프로세스 혁신

연구데이터부터 후보추천·물리검증까지 R&D 과정 하나로

신소재 연구개발에는 논문과 특허, 시험성적서, 실험·공정데이터부터 물리 계산 결과까지 방대한 연구자료를 활용한다. 하지만 그간 데이터가 여러 조직과 시스템으로 흩어지고 소재 후보의 탐색 공간도 넓어 연구에 많은 시간과 비용을 필요로 했다.

이런 가운데 에이아이스타는 신소재 연구개발 통합 플랫폼 '스위프트 매트릭스'를 통해 여러 위치에 흩어진 연구자료를 표준화된 데이터 구조로 연결하고 AI를 활용해 목표 물성을 만족하는 소재 후보와 실험 우선순위를 제안한다.

이에 논문·특허·시험성적서·실험데이터부터 DFT·MD 계산결과와 공정데이터까지 다양한 데이터를 연결된 하나의 플랫폼 안에서 활용할 수 있다.

이는 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인과 예측·분석 모델링, 후보추천·최적화, 피직스 AI 검증 및 연구 워크플로우 자동화 기술로 구현된다.

데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 기술은 서로 다른 형식과 단위로 작성된 연구자료를 조성·구조·공정·평가조건·물성·성능·출처·품질점수·권한 등의 공통 스키마로 정제하고 데이터 버전과 변경이력을 관리한다.

예측·분석 모델링 기술은 결정구조와 분자 그래프, 조성 백터 및 물리·화확 디스크립터 등을 활용해 이온전도도와 안정성, 확산특성, 수명과 계면특성 등을 예측한다. 불확실성과 학습범위 밖 후보 여부도 함께 평가해 모델이 충분히 신뢰하기 어려운 후보를 추가 계산이나 실험 대상으로 분류해 제공한다.

신소재 연구개발에는 방대한 연구자료를 탐색하고 필요 정보를 찾아내는 데 많은 시간과 비용이 요구된다. 이에 에이아이스타는 연구자료를 하나의 구조로 연결하고 AI 예측과 후보추천, 물리 기반 검증 기능 등을 제공해 보다 쉽게 연구개발을 진행할 수 있도록 돕는다.

후보추천·최적화 기술은 목표 성능과 안전성, 원가 및 공정 가능성처럼 서로 다른 조건을 다목적 최적화 문제로 정의하고 베이지안 최적화와 능동학습을 이용해 후보군과 다음 실험의 우선 순위를 제안한다.

피직스 AI 검증과 연구 워크플로우 자동화 기술은 AI가 추천한 후보를 머신러닝 원자간 포텐셜(MLIP)로 스크리닝하고 밀도범함수이론과 분자동역학 등을 이용해 물리적 타당성을 검토한 뒤 실험결과를 다시 데이터와 모델에 반영한다.

배터리 넘어 첨단소재까지 사업 확대…'소재 AI OS' 반복 매출 구조화 추진

에이아이스타는 기업 맞춤형 구축 중심의 사업을 고객 데이터와 연구업무에 지속 연결되는 '소재 AI OS(Materials AI OS)' 기반 반복 매출 구조로 전환할 계획이다.

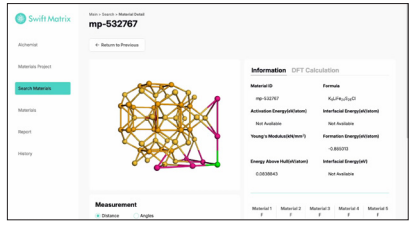
2026년 국내 소재 기업과 7억원대 AI 기반 배터리 소재발굴 시스템 구축계약을 체결했고 엔켐과 이차전지 AI 연구개발 협력 MOU를 체결해 SM백셀 등 배터리·소재기업과 공동연구 및 실증협력을 추진중이다.

또 스위프트 매트릭스의 기능을 표준화해 기업용 AI 연구개발 플랫폼으로 고도화할 구상이다. 중기적으로는 문헌검색과 예측을 넘어 실제 연구업무를 자동화하는 멀티 에이전트 기반 리서치 코파일럿으로 확장하고 장기적으로는 로봇 합성·평가 장비와 연동한 셀프 드라이빙 랩(Self-Driving Lab)으로 발전시킬 계획이다.

적용 분야도 이차전지 전해질·양극재·고체전해질에서 반도체 공정소재, 전자재료, 고분자·복합재, 금속·합금 및 모빌리티 소재 등으로 확대한다.

2027년 유료 고객 5개사와 매출 25억원을 시작으로 2030년 유료 고객 30개사와 매출 95억원, 반복매출 비중 50% 이상을 달성하겠다는 구상이다.

이에 미국과 캐나다에 법인을 설립해 추진중인 북미 사업도 2027년부터 북미 배터리·핵심소재·반도체 공정기업 대상으로 파일럿과 고객 데이터 기반 성능 검증을 추진하는 등 확대한다. 이후 일본·대만의 배터리·반도체 소재 시장과 유럽의 화학·자동차·에너지 소재 시장으로 진출할 계획이다.



에이아이스타는 장기적으로 AI와 연구자의 협업을 통해 소재 연구과정과 지식을 연결하는 연구개발 운영체제로 성장한다는 목표다.

AI Star

기 업 명	에이아이스타(AI Star)
대표자명	장우정(Woojung Jang)
설립연도	2023년
주요제품	스위프트 매트릭스(Swift Matrix)
사업분야	AI+환경·에너지
기술분야	#데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #추천시스템 #예측·분석 모델링
주요성과	대기업 협업, 해외진출, AI 솔루션 상용화
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #해외진출
도입단계	PoC 및 실증 가능, 상용화, 고도화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	대·중견·중소기업, 스타트업, 대학·학교·교육기관, 연구기관, 해외 기업·기관

innercube.kr

이너큐브, 특정 제품에 종속되지 않는 전기차 충전 에너지관리 플랫폼 구축

출차 시간·충전 수요 예측해 전력 배분하는 '하이플러그AI'

이너큐브의 대표 제품 '하이플러그AI(HiPlug AI)'는 공동주택과 대형 건축물의 전기차 충전 시설을 대상으로 개발 중인 머신러닝 기반 충전 에너지관리 플랫폼이다.

차량별 충전수요와 예상 출차시간을 예측하고 가용전력과 충전 요구량을 고려해 충전 순서와 전력배분을 조정한다.

기존 방식이 충전 중인 차량 수와 가용전력을 기준으로 전력을 제한하거나 균등하게 나누는 데 초점을 맞췄다면 하이플러그AI는 충전 이력과 차량 이용 패턴을 학습해 차량별 우선순위를 정한다. 시간대별 전기요금도 함께 고려해 피크 전력을 낮추면서 충전 완료율을 높이는 것이 목표다.

이너큐브는 차량별 충전수요와 예상 출차시간을 예측해 제한된 전력 안에서 충전 스케줄과 전력배분을 최적화하는 '하이플러그AI'를 개발하고 있다.

예측 결과는 전력제어장치 'AI EV-EMC(EV Energy Management Controller)'와 연결한다. AI가 산출한 충전 스케줄에 따라 차량별 충전전력을 실시간으로 배분하고 실제 운영 데이터를 다시 수집해 예측모델과 최적화 알고리즘을 개선하는 구조다.

이너큐브는 특정 충전기 제조사에 종속되지 않는 플랫폼을 지향한다. 다양한 충전기와 충전사업자(CPO) 운영시스템을 연동해 기존 인프라를 유지하면서 전력 이용 효율을 높이고 추가 설비 투자 부담을 줄이는 데 초점을 맞추고 있다.

현재는 기술 개발·검증 단계다. 향후 건설사와 충전사업자와 협력해 공동주택 충전시설에서 PoC를 진행하고 피크전력 저감과 전기요금 절감, 충전 완료율 향상 효과를 검증할 예정이다.

관련 지식재산권도 확보하고 있다. 번호판 인식을 이용한 전기차 충전 자동결제 기술과 AI 기반 출차시간 예측·충전전력 최적화 시스템에 대한 특허를 출원했으며 '포토큐브' 상표권도 보유하고 있다.

2028년 상용화 목표…건축물 에너지관리로 확대

이너큐브는 2025~2026년 중소벤처기업부 초기창업패키지 딥테크 분야에 선정돼 전기차 충전 관련 기술개발을 수행했다. 2026년에는 서울 AI 허브 입주기업으로 선정돼 AI 기술개발과 사업화를 위한 기반을 마련했다.

2027년까지 차량별 출차시간과 충전수요 예측모델을 고도화하고 AI EV-EMC 시제품을 개발할 계획이다. 이후 실제 충전 시설에서 실증을 진행해 전력 절감과 충전 편의성 개선 효과를 확인한다.

2028년에는 실증 결과를 바탕으로 하이플러그AI의 상용화를 추진한다. 공동주택을 시작으로 업무시설과 상업시설 등으로 적용 범위를 확대하고 AI 기반 전력수요 예측과 충전 최적화, 에너지 운영관리를 결합한 서비스로 발전시킬 예정이다.

중장기적으로는 충전기 제조사와 운영 플랫폼과의 연동을 확대해 특정 제품에 종속되지 않는 전기차 충전 에너지관리 플랫폼을 구축하고 국내 사업성과를 기반으로 해외시장 진출도 추진한다.

조형민 이너큐브 대표는 "전기차 충전의 미래는 더 많은 전력을 공급하는 것이 아니라 주어진 전력을 얼마나 지능적으로 활용하느냐에 달려 있다"며 "AI를 통해 전력자원의 효율을 높이고 누구나 편리하게 전기차를 충전할 수 있는 환경을 만들어가겠다"고 밝혔다.

innercube

기 업 명	이너큐브(Innercube)
대표자명	조형민(Eliezer Hyeongmin Cho)
설립연도	2024년
주요제품	하이플러그AI(HiPlug AI)
사업분야	AI+환경·에너지
기술분야	#엣지 AI·온디바이스 AI #예측·분석 모델링
주요성과	정부 창업지원사업 선정 및 수행
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #공동 R&D
도입단계	개발·검증, PoC 가능
타깃시장	공동주택·대형 건축물의 전기차 충전 인프라, 건설사·전기차 충전사업자·공동주택 관리주체



coresparkx.com

코어스파크, 숙련자 경험·설비 데이터 결합 플랜트 정비 의사 결정 지원

플랜트 설비의 이상 징후를 판단하고 정비 시점을 결정하는 과정은 오랜 현장 경험을 가진 숙련자의 판단에 크게 의존하는데 코어스파크는 숙련자의 암묵지와 설비 데이터를 결합한 산업 특화 AI 솔루션 '태싯웰'을 통해 플랜트 설비 진단과 정비 의사결정을 지원하고 있다.

숙련자 암묵지와 설비 데이터 연결하는 '태싯웰'

코어스파크의 '태싯웰(TacitWell)'은 숙련자의 현장 경험과 설비 데이터를 결합해 플랜트 설비의 상태를 진단하고 정비 의사결정을 지원하는 산업 특화 AI 솔루션이다. 현재는 공압식 자동제어밸브를 중심으로 MVP를 개발하고 있다.

플랜트 현장에서는 동일한 이상 징후라도 설비의 사용 기간과 운전 조건, 과거 정비 이력 등에 따라 원인이 달라질 수 있다. 때문에 장기간 현장을 경험한 숙련자의 판단이 중요하지만 해당 지식이 문서로 충분히 남지 않으면 퇴직이나 인력 이동 과정에서 함께 사라질 수 있다.

태싯웰은 이런 숙련자의 경험을 데이터화해 설비 정보와 함께 활용하는 데 초점을 맞췄다. 산업 특화 생성형 AI와 검색증강생성(RAG)을 기반으로 정비 매뉴얼과 설비 이력, 현장 기록, 숙련자의 판단 기준을 연결해 이상 원인과 점검 항목을 제시한다.

단순히 답변만 생성하는 것이 아니라 판단 근거를 함께 제공하도록 설계한 것도 특징이다. 현장 담당자가 AI의 진단 결과를 그대로 따르기보다 어떤 데이터와 지식을 바탕으로 판단했는지 확인하고 최종 정비 여부를 결정할 수 있도록 한다.

코어스파크는 특히 공압식 자동제어밸브에 대한 도메인 전문성을 강점으로 내세우고 있다. 자동제어밸브는 석유화학·정유 플랜트의 유량과 압력 등을 제어하는 핵심 설비로 이상 발생 시 생산 차질로 이어질 수 있어 정확한 진단과 예방정비가 중요하다.

현재 태싯웰은 MVP 개발 단계로 고객사 현장 PoC는 아직 진행하지 않았다. 앞으로 실제 플랜트 데이터를 확보해 진단 정확도와 활용성을 검증하고 현장 적용 범위를 단계적으로 넓힐 예정이다.



관련 지식재산권 확보도 진행 중이다. 코어스파크는 2026년 설비 진단과 AI 활용 기술을 중심으로 국내 특허 4건을 출원했으며 소프트웨어 저작권도 등록했다.

자동제어밸브에서 플랜트 전반으로 적용 확대

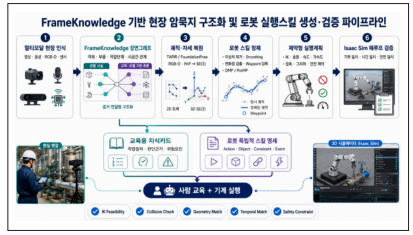
코어스파크는 2026년 설립됐으며 같은 해 신용보증기금과 증자참여권 투자계약을 체결했다. 초기 단계부터 플랜트 설비 진단과 숙련자 지식 자산화에 초점을 맞춰 제품을 개발하고 있다.

단기적으로는 공압식 자동제어밸브용 태싯웰 MVP를 고도화하고 정유·석유화학 기업을 대상으로 PoC를 추진한다. 울산과 여수, 대산, 인천 등 주요 산업단지의 계장·생산·유지보수 부서를 우선 고객군으로 삼는다.

현장 실증 이후에는 적용 설비를 단계적으로 확대한다. 밸브에서 시작해 펌프와 회전기기 등 다른 주요 플랜트 설비로 진단 범위를 넓히고 설비별 숙련자 경험과 정비 데이터를 축적해 산업 특화 AI 모델을 고도화할 계획이다.

중장기적으로는 개별 설비 진단을 넘어 플랜트 유지보수 전반의 의사결정을 지원하는 플랫폼으로 발전시킨다. 이상 징후 탐지부터 원인 분석, 점검·정비 방법 제안, 정비 이력 관리까지 연결해 숙련자의 판단을 조직 전체가 활용할 수 있는 지식자산으로 전환하는 것이 목표다.

해외에서는 베트남과 인도네시아, 아랍에미리트(UAE)를 우선 진출 시장으로 검토하고 있다. 국내 플랜트 현장에서 실증 사례를 확보한 뒤 현지 정유·석유화학 기업과 협력해 적용 범위를 확대할 예정이다.



박창덕 코어스파크 대표는 "현장의 경험이 기업의 자산이 되고 다음 세대의 역량으로 이어지도록 하겠다"며 "23년간 플랜트 산업에서 쌓은 경험을 바탕으로 숙련자의 판단과 설비 데이터를 연결해 더 효율적인 설비 예지정비와 의사결정을 지원하겠다"고 밝혔다.

CoreSpark
Analytics and Solutions

기 업 명	코어스파크(CoreSpark)
대표자명	박창덕(Changduk Park)
설립연도	2026년
주요제품	태싯웰(TacitWell)
사업분야	AI+환경·에너지
기술분야	#비전-언어 모델(VLM) #멀티모달 AI #엣지 AI·온디바이스 AI
주요성과	투자유치
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #데이터 협력
도입단계	개발·검증
타깃시장	국내·외 정유·석유화학 기업 계장·생산·유지보수 부서 등 플랜트 산업

대기업 협업 해외진출 TIPS 선정

tildacorp.ai

틸다, AI 기반 최적화 솔루션으로 비즈니스 효율성 극대화

기존 설비 교체 없이 AI로 에너지 최적화

틸다의 '아그맥스 파워(ArgMax Power)'는 공장과 물류센터 등 산업 현장에 설치된 ESS의 충·방전을 AI가 실시간으로 판단해 제어하는 에너지 최적화 솔루션이다.

사업장의 전력 부하와 태양광 발전량, 시간대별 전력요금을 예측하고 이를 바탕으로 태양광·배터리·전력망 사이의 에너지 흐름을 조절한다.

아그맥스 파워의 핵심 기술은 강화학습 기반 최적제어에 있다. 기존 ESS가 정해진 시간표에 따라 충·방전하는 방식과 달리 사업장별 부하 변화와 발전량, 요금 조건을 반영해 각 시점의 충·방전 행동을 결정한다.

전력 수요 예측 모델은 사업장마다 독립적으로 학습해 업종과 설비, 근무 형태에 따른 부하 패턴을 반영한다.

자체 개발한 엣지 게이트웨이인 센타(Senta)와 클라우드 서비스로 구성된다. 현장 게이트웨이가 AI 제어 판단을 수행하고 클라우드는 모델 학습·갱신과 원격 모니터링을 담당한다. 이에 따라 통신이 끊겨도 현장에서 제어를 유지할 수 있으며 외부로 전송하는 현장 데이터 범위도 최소화할 수 있다.

특히 기존 설비 제조사에 종속되지 않는 구조로 설비 교체 없이 도입 가능하다는 점이 특징이다. 사업장 전력관리시스템(PMS)의 상위 계층에 적용하기 때문에 배터리나 전력변환장치(PCS)를 교체하지 않고 제어 소프트웨어를 전환할 수 있다.

ESS 도입 전에는 실측 부하 데이터를 활용해 적정 설비 용량과 예상 절감액, 투자 회수 기간을 산출하는 경제성 분석도 제공한다.

회사는 국내 및 해외에서 실증과 레퍼런스를 지속 확대해 가고 있다. 국내에서는 5MWh 규모 ESS를 보유한 제조 공장과 서울 AI 허브 건물에서 각각 실증을 진행하고 있으며 서울시설공단 산하 시설을 대상으로 경제성 분석도 진행중이다.

산업 현장에서 전력 수요에 영향을 미치는 요인은 전력 사용량 뿐 아니라 최대 수요에 따라 결정되는 기본요금도 전기요금에 영향을 준다. 이에 틸다는 강화학습 기반 AI 에너지 최적화 솔루션 '아그맥스 파워'를 통해 산업 현장의 전기요금 절감을 지원한다.

해외에서는 2025년 일본 고베에 현지 법인을 설립하고 같은 해 10월부터 일본 제조 사업장에서 아그맥스 파워를 상용 운영하고 있다. 현지 EMS 파트너의 브랜드로 공급하는 화이트라벨 방식으로 서비스를 제공하고 있다.

2026년 일본 엑스포 도쿄(2026 Expo Tokyo)에 참여해 아그맥스 파워를 정식 출시키도 했다. 태국에서는 ESS 전문기업과 업무협약을 체결했으며 유럽 제조기업에는 별도 제품인 아그맥스 프로핏(ArgMax Prophet)을 통해 AI 기반 전력가격 예측 AI를 공급하고 있다.

일본·태국 등 해외 시장 3년 내 1000개 사업장 운영

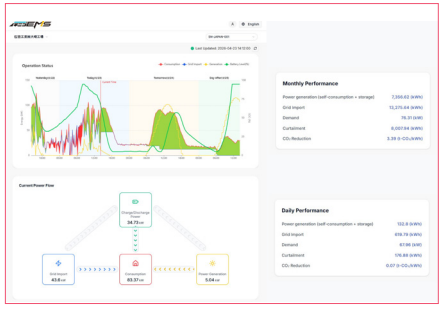
틸다는 이미 구축한 일본·한국·태국·베트남 4개국 요금제 모델을 기반으로 시장별 재개발 없이 확장을 추진할 계획이다. 3년 내 1000개 이상 사이트를 운영한다는 목표다.

이러한 확장을 위해 파트너 기반 확산 구조를 확립할 예정이다. 현지 EPC·시공사·시스템 통합사가 영업과 설치·운영을 담당하고 틸다는 AI 제어 소프트웨어와 게이트웨이를 공급하는 파트너 기반 사업모델을 추진한다. 일본 시장에 우선 안착 후 동남아 및 유럽으로 단계적 확대에 나설 계획이다.

기술 고도화도 나선다. 단일 사이트 제어에서 분산자원 집합 제어로의 기술 고도화를 추진한다. 이를 통해 전력시장 거래와 수요반응(DR)에 참여하는 아그리게이션 제어로 확장할 예정이다.

또 기존 태양광 발전량 예측에 더해 확보한 풍력 발전량 예측 기술도 재생에너지 포트폴리오 최적운영으로 발전시키고 관련 제어 구조는 특허 출원을 병행해 권리화할 예정이다.

구독 기반 반복 매출의 모델도 확대해 나갈 계획이다. ESS 용량에 연동한 연간 구독료를 기반으로 운영하고 향후 실제 절감 성과에 연동한 과금을 추가한다는 방침이다.



틸다는 이러한 계획 실현을 위해 2027년 상반기 시리즈 A 투자유치에도 적극 나선다. 확보한 투자금을 기반으로 해외 인력과 파트너십, 제어 기술 고도화에 집중 투자할 계획이다.

Tilda

기 업 명	틸다(Tilda)
대표자명	정지량(Jiryang Chung)
설립연도	2021년
투자단계	Pre-A
주요제품	아그맥스 파워(ArgMax Power)
사업분야	AI+환경·에너지
기술분야	#엣지 AI·온디바이스 AI #예측·분석 모델링 #강화학습 기반 최적제어
주요성과	TIPS 선정, 대기업 협업, 해외진출
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #해외진출
도입단계	PoC 가능, 상용화, 해외 확장
타깃시장	국내외 제조기업·물류센터, 산업용 고압 수전 사업장 등

BRIDGE TO INNOVATION SEOUL AI STARTUP 100

서울 AI 허브 2026-27

AI+기타

넷록스(Netlox)
더블유닷에이아이(W.AI)
디자인드에이아이(DesignedAI)
리메릭(Lymeric)
마일코퍼레이션(Mile Corporation)
아이티앤알(iTNR)
에이아이링고(AILingGO)
오픈랩소디(OpenRhapsody)
온투원(ONTONE)
완드(Wand)
인터그래비티(INTERGRAVITY)
인포플라(Infofla)
큐빅(CUBIG)
호미에이아이(HOMI AI)

대기업 협업 투자유치 해외진출 TIPS 선정

netlox.io

넷록스, 클라우드 네트워크 기술 AI 추론 인프라로 넓힌다

클라우드 네이티브 로드밸런서 '록시LB'로 네트워크 효율화

넷록스의 대표 제품 '록시LB(LoxiLB)'는 클라우드 네이티브 환경에서 네트워크 트래픽을 분산 처리하는 소프트웨어 로드밸런서다.

넷록스는 클라우드 네이티브 환경에서 쌓은 로드밸런싱과 네트워크 기술을 바탕으로 통신 인프라에서 AI 추론 영역으로 사업을 넓히고 있으며 최근엔 추론 엔드포인트의 요청과 토큰 처리 흐름을 최적화해 서비스 품질과 비용 효율을 높이는 AI 인프라 솔루션을 개발하고 있다.

eBPF 기술을 기반으로 특정 하드웨어에 종속되지 않고 다양한 클라우드와 통신 환경에 적용할 수 있도록 개발됐다.

넷록스는 록시LB를 오픈소스로 제공하고 기술 지원 라이선스를 판매하는 방식으로 사업을 운영하고 있다. 소프트웨어 형태로 구축할 수 있어 기존 인프라를 크게 바꾸지 않고 적용할 수 있으며 클라우드 네이티브 환경에 맞춰 유연하게 확장할 수 있다는 점이 특징이다.

실제 통신 환경에서도 상용화 사례를 확보했다. 회사에 따르면 록시LB는 국내 대기업이 자체 구축한 프라이빗 5G(P5G) 솔루션에 핵심 소프트웨어로 공급돼 네트워크 트래픽을 분산하고 서비스 안정성을 높이는 데 활용되고 있다.

넷록스는 여기서 확보한 로드밸런싱 기술을 AI 추론 인프라로 확장하고 있다. 대규모언어모델(LLM) 기반 서비스는 이용자가 늘수록 추론 요청이 특정 서버에 몰리거나 토큰 처리 지연이 발생할 수 있어 컴퓨팅 자원을 효율적으로 배분하는 기술이 중요하다.

회사는 현재 AI 추론 엔드포인트에서 발생하는 요청과 토큰 처리 흐름을 최적화하는 솔루션을 개발하고 있다. 기존 네트워크 트래픽 분산 기술을 AI 추론 환경에 적용해 모델 응답 속도와 자원 활용 효율을 높이는 방식이다.

이와 관련한 기술 경쟁력도 확보하고 있다. 넷록스는 클라우드 네이티브와 eBPF, 네트워크 트래픽 처리와 관련한 국내 등록 특허 4건 이상을 보유하고 있으며 이를 기반으로 통신·클라우드에서 AI 추론 인프라까지 제품 범위를 넓히고 있다.

클라우드 네트워크 넘어 AI 추론 인프라 기업으로 확장

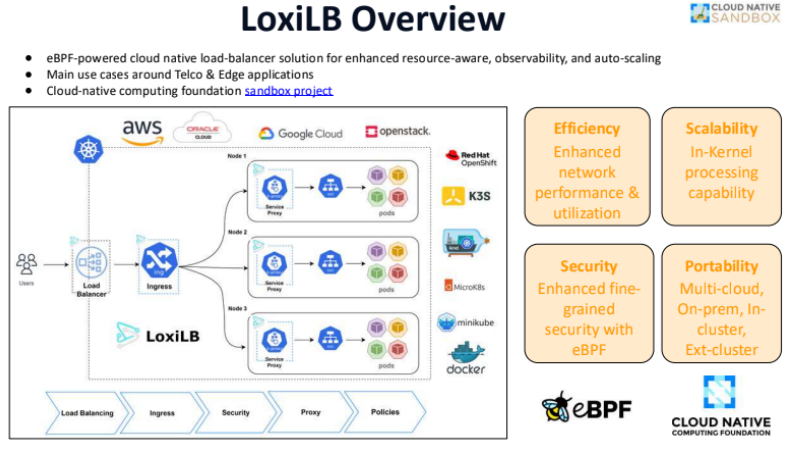
넷록스는 2021년 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정됐다. 2020년 시드 투자를 유치했으며 현재 투자 단계는 시리즈A다. 누적 투자유치 금액은 1억원이다.

사업화 성과도 이어지고 있다. 국내에서는 삼성 관련 구매 실적을 확보했고 2025년에는 미국 오라클에 제품을 수출하며 해외 고객 레퍼런스를 확보했다. 같은 해 해외 수출액은 1억5000만원을 기록했다.

매출도 증가세를 보이고 있다. 회사가 제출한 자료에 따르면 최근 전년 대비 매출 성장률은 400%다. 통신과 클라우드 네트워크 시장에서 확보한 상용화 경험과 해외 고객 확대가 실적 성장으로 이어지고 있다.

향후에는 록시LB에서 확보한 트래픽 분산 기술을 AI 추론 환경에 접목해 토큰 인프라 최적화 솔루션을 새로운 제품군으로 키울 계획이다. 모델과 GPU 등 연산 자원을 효율적으로 연결해 AI 서비스 운영비용과 응답 지연을 줄이는 인프라 사업으로 영역을 넓힌다.

국내에서는 공공시장을 주요 타깃으로 사업을 확대하고 해외에서는 기존 수출 경험을 바탕으로 클라우드·AI 인프라 고객을 늘릴 계획이다. 해외 투자유치도 병행해 클라우드 네트워크에서 AI 추론 인프라까지 연결하는 소프트웨어 기업으로 성장한다는 구상이다.



NETLOX

기 업 명	넷록스(Netlox)
대표자명	공석환(SeokHwan Kong)
설립연도	2020년
투자단계	Series A
주요제품	록시LB(LoxiLB)
사업분야	AI+기타
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #AI 경량화·최적화 #엣지 AI·온디바이스 AI
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업, 해외진출
협업유형	#투자유치 #해외진출
도입단계	상용화
타깃시장	국내 공공, 해외

w-ai.ai

더블유닷에이아이, 유방 보형물 초음파 AI로 진단·사후관리 지원

유방 보형물 이상 소견 분석하는 AI 진단보조 '더블유 엑스퍼트'

더블유닷에이아이의 대표 제품 '더블유 엑스퍼트(W Expert)'는 유방 보형물 초음파 영상을 인공지능으로 분석해 의료진의 진단을 보조하는 소프트웨어 의료기기다. 보형물의 위치와 방향, 쉘 유형을 식별하고 파열과 석회화, 피막 및 림프절 내 실리콘 침윤 등 주요 이상 소견을 분석해 결과를 리포트 형태로 제공한다.

더블유닷에이아이는 유방 보형물 초음파 영상을 AI로 분석해 주요 이상 소견을 확인하고 결과를 리포트로 제공하는 '더블유 엑스퍼트(W Expert)'를 개발해 의료진의 판독과 환자 사후관리를 지원하고 있다.

핵심은 유방 보형물 초음파 영상에 특화된 AI 영상분석 기술이다. 다량의 유방 보형물 초음파 영상 데이터를 학습한 AI 알고리즘을 활용해 보형물 상태를 분석하고 초음파 영상에서 발생할 수 있는 노이즈와 음영, 촬영 조건 차이를 고려한 전처리와 딥러닝 기반 특징 추출 기술을 적용했다.

초음파 장비와 의료영상저장전송시스템(PACS)도 연동할 수 있다. 의료기관에서 촬영한 영상을 전달받아 AI 분석과 결과 리포트 생성까지 이어지도록 구성해 의료진이 보형물 상태와 이상 소견을 보다 신속하고 일관되게 확인할 수 있도록 했다.

일반적인 유방질환이 아니라 유방 보형물 분석에 특화한 것도 특징이다. 위치와 방향, 쉘 유형부터 파열과 석회화, 실리콘 침윤까지 여러 항목을 함께 분석해 의료진의 판독을 보조하고 객관적인 정보를 제공하는 데 초점을 맞췄다.

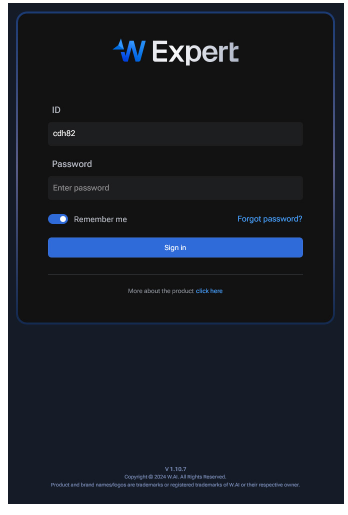
의료기관의 초기 도입 부담을 낮추기 위해 월 구독형 사업모델도 적용하고 있다. 유방 보형물 수술과 재수술을 시행하거나 삽입 환자의 정기 검진과 사후관리를 담당하는 유방외과와 성형외과, 유방검진센터 등이 주요 고객이다.

병원 실증 넘어 글로벌 유방 보형물 AI 시장으로 확장

더블유닷에이아이는 2024년 중소벤처기업부 창업성장기술개발사업 팁스(TIPS)에 선정됐다. 같은 해 서초구 고성능 컴퓨팅 인프라 지원사업에 선정됐으며 2025년에도 해당 사업에 재선정됐다.

2025년에는 한국무역협회의 중국 진출 프로젝트와 항저우 글로벌 디지털산업 전시회, 과학기술정보통신부의 AI 페스타 등에 참가하며 해외 사업 기회를 넓혔다. 같은 해 예일헬스케어, 더인벤션랩과 업무협약을 체결했고 서울창업허브 엠플러스의 글로벌 밸류업 프로그램을 통해 미국 보스턴 시장 진출 가능성도 검토했다.

의료기기 사업화를 위한 기반도 마련했다.



2025년 11월 식품의약품안전처로부터 디지털의료기기 제조허가를 받았으며 2026년에는 과학기술정보통신부로부터 기업부설연구소 인정을 받았다. 같은 해 보건복지부 의료 AI 테스트베드 지원사업 컨소시엄에도 선정돼 임상 실증 범위를 넓히고 있다.

제품 기능도 고도화한다. 실제 의료기관에서 축적되는 임상데이터를 바탕으로 파열과 석회화, 실리콘 침윤 분석 성능을 높이고 이상 소견 탐지를 넘어 보형물 상태 변화와 이상 발생 가능성을 사전에 제시하는 위험도 예측 기능까지 개발할 방침이다.

초음파 촬영 과정의 자동화도 추진한다. 로봇팔에 초음파 프로브를 장착해 일정한 압력과 경로로 유방을 스캔하고 표준화된 영상을 확보한 뒤 더블유 엑스퍼트로 자동 전송해 AI 분석과 결과 리포트 생성까지 연결하는 시스템을 개발할 예정이다. 검사자에 따른 촬영 편차를 줄이고 검사의 일관성과 효율성을 높이는 것이 목표다.

해외에서는 유럽 CE MDR과 미국 FDA 인허가를 단계적으로 추진한다. 미국에서는 FDA 513(g) 절차를 통해 제품의 규제 분류와 인허가 경로를 검토했으며, 회신 결과에 따라 510(k) 절차를 통한 인허가를 추진할 예정이다.

이를 위해 FDA 510(k) 제출에 필요한 기술문서와 성능·안전성 자료 등을 단계적으로 확보하고 인허가를 준비할 계획이다. 유럽에서는 MDR 기준에 맞춰 품질·기술문서와 사이버보안, 소프트웨어 시험 자료 등을 확보하여 CE 인증을 추진할 예정이다.

현지 의료기기 유통사와 초음파 장비 업체, 의료기관을 통한 PoC도 병행한다. 유럽과 북미를 시작으로 아시아·태평양과 중동까지 파트너를 확보하고 장기적으로 글로벌 초음파 장비 제조사와의 번들링 공급을 추진해 해외 유방 보형물 진단보조 AI 시장에서 사업 기반을 확대할 계획이다.

투자유치 해외진출 TIPS 선정

W.AI

기 업 명	더블유닷에이아이(W.AI)
대표자명	김재홍(Jaehong Kim)
설립연도	2023년
투자단계	Seed
주요제품	더블유 엑스퍼트(W Expert)
사업분야	AI+기타
기술분야	#생성형 AI #AI API·SDK #예측·분석 모델링
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 해외진출
협업유형	#투자유치 #해외진출
도입단계	실증 진행 가능
타깃시장	유방검진센터·유방외과·성형외과·종합병원·건강검진기관 등 병원·의료기관

대기업 협업 투자유치 TIPS 선정

designedai.com

디자인드에이아이, 독자적 알고리즘 기반 AI 서비스 성능↑·운영비용↓ 돕는다

디자인드에이아이는 기존 AI 모델과 하드웨어 교체없이 실행 효율을 높일 수 있는 범용 AI 실행 최적화 플랫폼 'Metep'을 제공하고 있다. 이는 AI 서비스의 성능 향상과 운영 비용 절감을 돕는다.

AI 모델·HW 교체 없이 실행 속도·자원 효율 향상 지원

디자인드에이아이의 'Metep'은 비전 AI(Vision AI)와 LLM·sLLM 등 다양한 AI 모델을 CPU와 GPU, NPU 등 여러 하드웨어(HW)에서 효율적으로 실행할 수 있도록 지원하는 범용 AI 실행 최적화 플랫폼이다.

이를 구성하는 핵심 기술은 AI 모델 실행에 필요한 여러 소프트웨어(SW) 계층을 C++ 기반 단일 환경으로 통합하고 연산 커널부터 계산 그래프까지 교차 스택으로 최적화하는 기술이다.

기존 AI 프레임워크가 쿠다(CUDA), 인텔 수학 커널 라이브러리(MKL) 등 외부 라이브러리와 개별 SW 스택에 의존한는 것과 달리 자체 개발한 텐서(Tensor)·프리미티브 오퍼레이션(Primitive Operation)·컴퓨트 커널(Compute Kernel)·컴퓨테이션 그래프(Computation Graph) 기술을 활용해 AI 모델의 실행 효율을 높인다.

이 솔루션의 특징은 기존 AI 모델을 전면 재개발할 필요 없이 그대로 적용해 성능 및 기능을 구현할 수 있다는 점이다. 모델 변환과 최적화, 고성능 연산 커널, 저비트 연산, 런타임·SW개발 키트(SDK) 등의 기능을 제공하고 오픈 신경망 교환(ONNX)과 신경망 교환 형식(NNEF) 등 표준 모델 포맷과 연동한다. 이를 통해 기존 모델을 Metep 환경으로 확장함으로써 온디바이스, 엣지, 서버 등에 적용할 수 있다.

실제 합성곱신경망(CNN) 기반 AI 모델을 동일 하드웨어 환경에서 비교한 결과 기존 글로벌 AI 프레임워크 대비 연산 속도 향상과 메모리 사용량 절감, 전력 효율 개선 가능성을 검증했다고 회사측은 설명했다.

회사는 자체 범용 행렬 곱셈(GEMM) 및 합성곱 연산 알고리즘과 계산 그래프 최적화 기술에 대한 국내외 특허를 확보했다. 상용화를 위한 기업 적용도 진행 중이다.

인텔과 x86 기반 환경에서 Metep의 AI 실행 최적화 기술을 검증했고 국내기업에는 AI SW 프레임워크 사용권과 비전 AI 관련 SW 모듈을 공급하기도 했다. 2025년 국내 대기업과의 실증 이후 AI 반도체와 온디바이스 AI, AI 서비스 기업을 중심으로 적용 가능성을 확대하고 있다.

범용 AI 실행 인프라로 고도화 추진

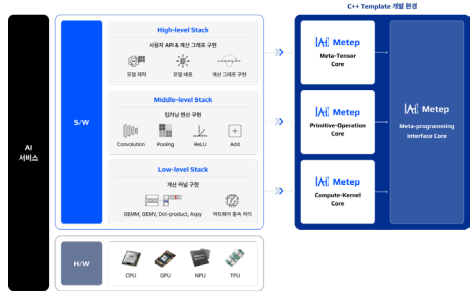
디자인드에이아이는 향후 5년간 Metep을 온디바이스·엣지·서버 환경을 아우르는 범용 AI 실행 인프라로 고도화하고 비전 AI와 LLM·sLLM 등 지원 AI 모델의 범위를 확대할 전략이다.

우선 올해와 내년은 국내외 반도체·디바이스·AI 서비스 기업과 기술검증 및 공동 연구개발을 확대 추진하고 SDK·라이선스 기반 초기 매출을 창출한다. 이미 미국 조지아공과대학교와는 협력 연구를 진행중이다.

2028년까지는 CPU·GPU·NPU 등 다양한 하드웨어를 지원하는 범용 실행 환경과 저비트 연산, 모델 변환 및 자동 최적화 기술 고도화에 집중한다. 국내 대기업과 글로벌 기업을 중심으로 상용 고객을 확대할 계획이다.

2029년까지는 Metep을 AI 런타입·SDK와 클라우드 AI 플랫폼으로의 제품화를 추진한다. 라이선스와 응용 프로그램인터페이스(API), 기업 맞춤형 최적화 서비스를 확대한다. 미국과 이사이 시장을 중심으로 글로벌 파트너십과 해외 매출도 확보해 나갈 예정이다.

장기적으로 Metep을 글로벌 AI 반도체와 AI 모델을 연결하는 실행 소프트웨어 플랫폼으로 고도화한다. 2030년까지 글로벌 AI 인프라 시장에서 독자적인 기술·사업적 위치를 확보하겠다는 목표다.



기 업 명	디자인드에이아이(DesignedAI)
대표자명	성재모(Jaemo Sung)
설립연도	2019년
투자단계	Pre-A
주요제품	Metep
사업분야	AI+기타
기술분야	#AI API·SDK #엣지 AI·온디바이스 AI #풀스택 AI 소프트웨어 프레임워크
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업
협업유형	#PoC·실증 #기술도입 #해외진출
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능, 국내·외 사업 확장
타깃시장	지자체·공공, 대·중견·중소기업, 스타트업, 병원·의료, 대학교·교육, 금융, 연구, 해외 기업·기관

lymeric.ai

리메릭, AI 기반 소재 탐색·검증 기반 연구 몰입 환경 조성

대기업 협업 | 투자유치 | TIPS 선정



AI 탐색에 물리 계산·실험 검증 결합

리메릭의 '로어 머티리얼즈 플랫폼(LORE Materials Platform)'은 이차전지 및 첨단소재 기업의 연구목표에 맞춰 소재 후보를 탐색하고 검증하는 AI 기반 디스커버리 엔진이다.

현재 유상 소재 탐색(Discovery), 개념 검증(PoC), 공동연구 프로그램 형태로 제공하고 있으며 검증된 후보를 후속 공동개발이나 소재 라이선스로 연결하는 사업모델을 추진하고 있다.

로어 머티리얼즈 플랫폼은 AI 에이전트를 활용해 수천 개의 소재 조성·구조·연구가설을 탐색하는 방식으로 작동한다. 이후 AI·머신러닝 기반 고속 스크리닝으로 후보를 줄이고 머신러닝 원자간 포텐셜(MLIP) 기반 분자동역학으로 구조와 계면의 안정성 및 동적 거동을 평가한다.

소수의 후보에는 밀도범함수이론(DFT)과 양자계산을 적용하고 계산을 통과한 후보를 파일럿 실험 및 산업계 파트너 검증으로 연결한다.

리메릭의 핵심 기술은 정확도와 비용이 다른 계산·실험을 단계적으로 배치하는 '멀티스케일·멀티피델리티 검증 퍼널(Multiscale·Multifidelity Validation Funnel)'이다. AI가 생성한 소재 후보를 단계별로 검증해 연구에 필요한 시간과 비용을 줄일 수 있도록 설계됐다.

여기에 과학적 검증기(Scientific Validator)와 정보가치(Value-of-Information) 기술도 적용했다. 과학적 검증기는 각 단계에서 물리적 타당성과 예측 불확실성, 결과의 출처를 검토하며

신소재 개발은 수많은 소재 후보를 탐색하고 계산과 실험을 거쳐 실제 개발 가능성을 검증하는 과정에서 많은 시간 및 비용이 소요된다. 이에 리메릭은 AI 기반 단계별 계산 실험으로 검증하는 '로어 머티리얼즈 플랫폼'으로 제한된 연구예산을 유망한 후보에 집중할 수 있도록 하고 있다.

정보가치 기술은 다음 계산이나 실험 중 기술적 위험을 줄이는 데 정보가치가 높은 활동을 선택하도록 지원한다.

리메릭은 단일 물성예측 모델이나 특정 시뮬레이션 도구에 머무르지 않고 AI가 생성한 가설을 검증 가능한 소재 후보로 압축하는 데 차별점을 두고 있다. 이를 통해 기업이 유망한 소재 후보에 연구 자원을 집중할 수 있도록 한다.

리메릭은 2026년 TIPS, 디딤돌 과제, 청년창업사관학교 딥테크 심화과정, IBM 퀀텀(Quantum)과의 글로벌기업 협업 프로그램에 선정됐다. 국내 소재 대기업과의 PoC도 추진하고 있고 해외에서는 미국 지사 설립을 완료했으며 유럽과 일본에서 PoC를 추진 중이다.

배터리 소재에서 반도체·신약 분야로 사업 확장

리메릭은 우선 전해질 첨가제, 계면 코팅, 바인더·인터레이어 등 배터리 계면 소재를 중심으로 산업계 PoC와 공동연구를 확대할 계획이다. 계산을 통과한 후보를 자체적으로 재현할 수 있도록 인하우스 파일럿랩과 소규모 실험 자동화 역량도 구축할 예정이다.

2027년에는 반도체 등 인접 소재 분야의 PoC를 시작하고 B2B 플랫폼 판매에 나설 계획이다.

고객 의뢰형 프로젝트와 별도로 자체 소재 탐색 프로그램도 운영한다. 2028년에는 첫 소재 IP의 라이선스 또는 공동개발 수익화를 달성한다는 계획이다.

이후에는 이차전지 소재 자산 포트폴리오를 확대하면서 다른 첨단소재와 신약 등 실험 검증이 필요한 과학 분야로 적용 범위를 넓힐 예정이다.

장기적으로는 소재 개발 과정에서 축적한 데이터와 검증 절차를 다음 연구에 활용하는 구조를 입증하고 다양한 과학 분야에 적용할 수 있는 '유니버셜 에이전틱 탐색 모델(Universal Agentic Search Model)'로 발전시킨다는 목표다.

Lymeric

기 업 명	리메릭(Lymeric)
대표자명	홍석호(Sukho Hong)
설립연도	2025년
투자단계	Seed
주요제품	로어 머티리얼즈 플랫폼(LORE Materials Platform)
사업분야	AI+기타
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #예측·분석 모델링
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 대기업 협업
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #투자유치
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능, 해외 확장
타깃시장	국내 소재 제조 대·중견기업 연구부서, 연구기관 등

투자유치 TIPS 선정

moa.estate

마일코퍼레이션, AI 공인중개사로 상업용 부동산 중개 자동화

사무실 이전은 기업에 수억원이 걸린 중요한 의사결정이지만 시장 정보가 흩어져 있어 여러 중개사무소에 문의하고 임대 조건을 비교해야 하는데 마일코퍼레이션은 AI가 매물을 찾고 비교한 뒤 협상 근거까지 제시하는 '모아'를 통해 상업용 부동산 중개의 반복 업무를 자동화하고 있다.

매물 탐색부터 협상까지 맡는 AI 공인중개사 '모아'

마일코퍼레이션의 '모아(MOA)'는 사무실을 구하는 기업을 대신해 매물을 찾고 임대 조건을 협상하는 오피스 전문 AI 중개 서비스다.

고객이 웹사이트나 챗봇으로 조건을 남기면 AI 에이전트가 5만건 이상의 매물을 조사해 적합한 후보를 정리한 보고서를 약 10분 안에 제공한다.

서비스는 매물 발굴, 조건 협상, 고객 지원을 맡는 여러 AI 에이전트로 구성된다. 각 에이전트가 검색과 분석, 응답을 나눠 수행하고 오케스트레이터가 고객 목적에 따라 실행 순서를 조정한다.

조건 협상 단계에서는 평균 공실 기간과 호가 대비 실계약가, 대안 매물 등을 분석해 협상 근거를 만든다. 고객 상담과 추천 보고서, 협상 문서는 대규모언어모델(LLM)을 활용해 생성하고 형식과 개인정보, 근거 일치 여부를 자동 검증한 뒤 제공한다.

기업 재무와 4대보험 고용인원 변화, 채용 공고, 주소지 이력, 투자·뉴스 등 다양한 외부 데이터도 활용한다. 이를 정규화하고 벡터 데이터베이스로 구축해 사무실을 옮길 가능성이 높은 기업을 찾아내거나 고객 조건에 맞는 매물을 연결한다.

회사측에 따르면 사람이 기업 한 곳을 조사하고 연락처를 확보하는 데 1시간 이상 걸리던 업무를 자동화했으며 AI 기반 아웃바운드 전환율은 약 1.8%로 일반 단체 메일 대비 9배 수준이다.

실제 중개 성과도 확보하고 있다. 2026년 1월 서비스 출시 후 같은 해 8월 한 달 동안 7건의 사무실 임대차 계약을 체결했으며 계약 고객의 실질 임대료를 평균 5% 이상 절감했다고 마일코퍼레이션은 전했다. 고객에게 제안하는 매물 수도 기존 업체보다 4~5배 많다는 것이 회사 측 분석이다.

강남 오피스 중개에서 상업용 부동산 전반으로 확대

마일코퍼레이션은 2024년 매쉬업벤처스로부터 2억원의 시드 투자를 유치했다. 2025년에는 팁스(TIPS) 일반트랙과 초기창업패키지 딥테크 분야에 선정됐으며 AI 에이전트 관련 특허 3건과 상표 1건을 출원했다.

기존 오피스 공간관리 솔루션 '마일(Mile)'은 비바리퍼블리카(토스), 쏘카, 원티드, 한컴 등 100곳 이상의 기업이 사용했다.

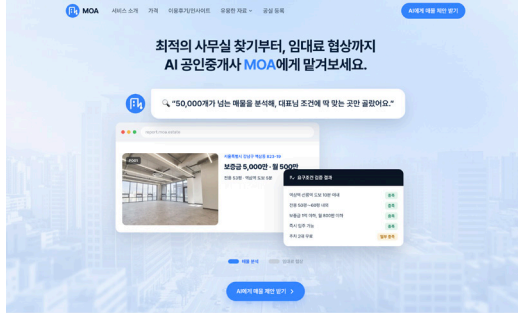
2026년 9월에는 자회사 모아부동산중개법인을 설립해 직접 중개사업을 운영하기 시작했다.

향후에는 임장 동행과 계약 검토까지 AI 에이전트 적용 범위를 넓힌다. 임장 전 동선과 체크리스트, 주변 환경, 이전 세입자 이력을 정리하고 계약 단계에서는 주요 조항과 불리한 조건을 분석하는 기능을 추가할 예정이다.

사업 지역도 강남·서초에서 도심(CBD), 여의도, 성수 등 서울 주요 권역으로 확대한다. 이후 상가·리테일과 공유오피스, 매매 중개까지 영역을 넓히고 계약 이후 발생하는 인테리어와 이사, 청소, 가구 구매 등의 서비스도 연결할 계획이다.

중장기적으로는 임대인을 대상으로 공실 관리와 시설·자산관리까지 지원하는 AI 에이전트를 개발해 상업용 부동산 밸류체인 전반으로 사업을 확대한다. 국내 모델을 검증한 뒤 일본이나 베트남 등 동아시아 시장 진출도 검토하고 있다.

홍진우 마일코퍼레이션 대표는 "사무실을 구하는 일은 기업에 2~3년에 한 번 찾아오는 수억 원 규모의 중요한 결정이지만 지금까지는 정보가 부족한 상태에서 중개사의 말에 의존할 수밖에 없었다"며 "모아를 통해 AI가 시장 전체를 조사하고 데이터로 협상해 상업용 부동산 거래를 더 투명하고 합리적으로 바꾸겠다"고 강조했다.



MOA

기 업 명	마일코퍼레이션(Mile Corporation)
대표자명	홍진우(Jinwoo Hong)
설립연도	2023년
투자단계	Seed
주요제품	모아(MOA)
사업분야	AI+기타
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템
주요성과	TIPS 선정, 투자유치
협업유형	#투자유치 #해외진출 #데이터 협력
도입단계	상용화
타깃시장	강남·서초 권역 15~150평 사무실 사용하는 스타트업·중소·중견기업

itnrlabs.com

아이티앤알, 온톨로지·지식그래프 기반 AI 에이전트로 공공 업무 자동화

공공기관의 규정과 업무 절차, 문서와 데이터가 여러 시스템에 분산돼 있으면 담당자가 필요한 근거를 찾고 유사·중복 정보를 판단하는 데 시간이 소요된다. 아이티앤알은 기관별 지식을 온톨로지와 지식그래프로 구조화하는 '플렉서스'를 통해 근거 기반 정보 검색과 업무 자동화를 지원한다.

기관별 규정·절차·데이터 연결 AI 업무 맥락 파악 지원

아이티앤알의 '플렉서스(PLEXUS)'는 기관과 기업의 문서·업무지식을 온톨로지와 지식그래프로 구조화하는 AI 플랫폼이다. 기관별 규정과 절차, 용어 및 데이터 사이의 관계를 정의하고 이를 연결해 AI가 업무 맥락을 파악하도록 지원한다.

온톨로지는 기관에서 사용하는 개념과 판단 기준을 체계화하고 지식그래프는 문서·업무·연구 데이터 사이의 유사성·중복성·연관관계를 분석할 수 있도록 연결한다.

여기에 근거 자료를 기반으로 답변하는 그라운디드 AI(Grounded AI)와 소형언어모델(sLLM), AI 에이전트를 결합해 관련 근거 제시와 업무절차 추천, 이상 탐지, 반복 업무 자동화를 지원한다.

플렉서스는 외부 업무시스템과의 연계도 지향한다. 온-나라와 나라장터 등 시스템의 API를 활용해 데이터 조회·검증·입력 업무를 수행할 수 있도록 설계됐으며 법적 책임이 필요한 결정에는 담당자가 최종 승인하는 '휴먼 인 더 루프(Human-in-the-Loop)' 구조를 적용한다.

아이티앤알은 범용 AI가 기관 내부의 규정과 업무 관계를 충분히 이해하지 못하는 문제를 해결하는 데 차별점을 두고 있다. 판단 결과와 함께 관련 규정 조항 및 근거 데이터를 제시할 수 있도록 설계하고 기관별로 구축한 온톨로지와 에이전트 설정을 다른 기관에도 재사용하는 구조를 추진한다.

현재 회사는 국토교통과학기술진흥원(KAIA)의 신기술 인증 시스템 AX 전환 PoC를 진행하고 있다.

인증 업무의 개념과 용어를 온톨로지로 정의하고 문서와 데이터 사이의 관계를 지식그래프로 연결해 통합검색 과정에서 관련 근거를 제시하고 다음 업무 절차를 추천하는 기능을 시범 적용 중이다.

공공실증 대기업 협업





SaaS·라이선스 기반 AI 제품 기업으로 도약

아이티앤알은 2025년 11억2500만원인 매출을 2028년 28억원으로 확대하고 전체 매출에서 플렉서스가 차지하는 비중을 2026년 8%, 2027년 47%, 2028년 71%로 높여갈 계획이다.

이를 위해 2026~2028년 연구개발 및 사업개발 인력을 단계적으로 확충하고 프리-A 및 시리즈 A 투자유치를 추진한다.

회사는 향후 5년간 온톨로지·지식그래프·AI 에이전트 기반의 플렉서스 플랫폼을 중심으로 사업을 확대할 계획이다.

국토교통과학기술진흥원의 신기술 인증 시스템 AX 전환 PoC를 바탕으로 공공기관 대상 사업을 확대하고 공사·공단에는 SaaS와 구독, 라이선스 방식으로 서비스를 공급한다는 전략이다.

공사·공단 대상 도메인별 연간 구독형 라이선스를 2027년 출시할 계획이다. 금융·항공·의료 등 엔터프라이즈 시장과 동유럽·동남아 해외시장 진출도 추진한다.

아이티앤알은 공공기관에서 확보한 사업 경험을 민간과 해외시장으로 확대하고 SaaS·라이선스 중심의 AI 제품 기업으로 전환하겠다는 목표다.

iTNR Technology Next Relation

기 업 명	아이티앤알(iTNR)
대표자명	정순우(Soonwoo Jung)
설립연도	2022년
주요제품	플렉서스(PLEXUS)
사업분야	AI+기타
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #도메인 지식 기반 그라운디드 AI 에이전트
주요성과	공공실증, 대기업 협업
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #투자유치
도입단계	PoC 및 실증 진행 가능, 국내 사업 확장
타깃시장	중앙부처·지자체·공공기관, 공사·공단, 금융·항공·의료기업 등

ailinggo.ai

에이아이링고, 법률·특허 특화 AI로 국내 넘어 해외까지 사로잡는다

에이아이링고는 법률·특허 데이터로 학습한 AI와 문서 처리 기술을 활용한 '오트란'을 기반으로 전문 번역을 지원하고 있다. 기업별 용어와 문체를 적용하면서 원본 문서의 서식까지 유지할 수 있다.

AI로 법률·특허 데이터 학습해 전문 번역 서비스 제공

에이아이링고의 '오트란(OTRAN)'은 법률·특허 분야의 전문 데이터로 학습한 인공신경망 엔진을 활용해 법률 다의어와 복잡한 계약 문맥을 번역 제공하는 서비스다.

수천만건의 법률 문장 데이터로 학습한 특화 모델을 기반으로 도메인별 맞춤 모델과 고객 전용 번역 모델을 생성해 법무법인과 특허법인, 일반 기업 등에 제공한다.

번역에는 고객별 용어와 문체도 반영한다. 기업별 전용 용어집과 스타일 엔진을 적용해 고유명칭과 법률 특유의 문체를 통일하고 에디터에서 번역 결과를 실시간으로 검토·수정할 수 있다. 생성형 AI를 활용한 교정과 AI 번역 이후 전문 번역가의 검토도 지원한다.

문서 처리에는 컴퓨터비전 기반 파싱과 법률 광학 문자인식(Legal OCR) 기술을 활용한다. 일반 PDF뿐 아니라 스캔PDF와 HWP 파일을 처리하고 표와 서명란, 서식 등 원본 문서의 형식을 번역 이후에도 유지할 수 있도록 지원한다.



에이아이링고는 오트란 AI, 오트란 TS, 오트란 OP, 오트란 API 등 고객의 환경에 따라 필요 솔루션을 제공하고 있다. 오트란 AI는 로펌과 특허법인, 기업, 번역사 등을 대상으로 직접 번역을 제공하는 서비스형 소프트웨어(SaaS)이고 오트란 TS는 오트란 AI를 활용하는 번역전문가의 법률·특허 번역 대행 서비스다. 망분리를 필요로 하는 고객에게는 온프레미스 형태로 제공하는 오트란 OP를 제공하고 고객 시스템과 연결하는 경우에는 오트란 API를 API·플러그인 방식으로 지원한다.

회사는 2024년 TIPS 선정 이후 G-스타트업 창업도약·글로벌 액셀러레이팅·AI 기업 고성능 컴퓨팅 인프라 등 여러 지원사업에 참여하고 국내 다수 특허 법인에 서비스를 지원하면서 2025년 전년 대비 매출 200% 성장을 기록하는 성과를 달성키도 했다.

해외 성과도 보이는 중이다. 지난해 미국 로펌(Kirton McConkie, LimNexus)과 MOU를 체결했고 미국 법인을 통해 현지 파트너사와 협업도 추진하고 있다.

특허·음성으로 전문 번역 확대…다언어권 글로벌 시장 공략

에이아이링고는 기존 AI 법률번역 솔루션을 특허 번역 분야로 세분화해 전문 번역 시장에서 사업을 확대할 계획이다. 복잡한 기술 용어와 청구항 구조 분석, 도면 텍스트 인식에 최적화된 특허 전용 파인튜닝 모델을 구축해 관련 기능을 고도화할 예정이다.

음성 분야에서는 실시간 음성인식과 AI 번역, 음성합성을 결합한 통합 보이스 솔루션 '오트란 보이스(OTRAN Voice, VTT/VTV)'를 출시한다.

국제회의와 전화회의, 관공서 민원 응대까지 통번역 서비스를 확대하고 지원 언어도 35개로 늘릴 계획이다.

국내외 특허법률사무소와 기업의 지식재산권 전담부서, 연구개발(R&D)센터를 대상으로 SaaS 구독형 및 API 연동 모델 공급을 확대하고 공공·지자체 행정시장도 공략한다.

국내 서비스와 지원 언어를 확대한 뒤 동남아와 유럽 등 다언어권 글로벌 엔터프라이즈 시장으로 사업을 확대할 계획이다.

공공실증 투자유치 TIPS 선정

AILingGo

기 업 명	에이아이링고(AILingGO)
대표자명	이재욱(Jawook Lee)
설립연도	2020년
투자단계	Series A
주요제품	오트란(OTRAN)·오트란IPx(OTRANIPx)·오트란Vx(OTRANVx)
사업분야	AI+기타
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #음성인식·합성(STT/TTS) #AI 활용 법률·특허 번역
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 공공실증
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #투자유치
도입단계	국내 사업 확장
타깃시장	지자체·공공, 대·중견·중소기업, 스타트업, 병원·의료, 교육, 금융, 연구, 해외 기업·기관

bottari.ai

오픈랩소디, 개인AI 넘어 팀AI로 바꿔 '멀티플레이어 AI'로 팀워크 신 표준 제시

투자유치 해외진출 TIPS 선정

오픈랩소디는 여러 팀원이 하나의 AI 세션에 함께 참여해 대화와 결정, 문서를 공유하고 이를 다음 작업의 맥락으로 이어가는 멀티플레이어 AI 워크스페이스 '보따리'를 개발하고 있다.

여러 팀원이 하나의 AI 세션에서 일하는 '보따리'

오픈랩소디의 대표 제품 '보따리(Bottari)'는 여러 팀원이 하나의 AI 세션에 동시에 참여해 AI와 함께 일할 수 있도록 만든 멀티플레이어 AI 워크스페이스다.

클로드 코드(Claude Code) 같은 코딩 에이전트를 개인 단위가 아니라 팀 단위로 활용할 수 있도록 설계했다.

기획자와 디자이너, 개발자는 같은 세션에 접속해 각자의 계정으로 대화하고 프롬프트를 입력한다. 한 사람이 요구사항을 정리하면 다른 팀원이 별도로 설명을 다시 듣지 않아도 앞선 판단을 이어받아 작업할 수 있고 AI도 그 맥락을 바탕으로 코드를 수정하거나 명령을 실행한다.

세션마다 권한도 나눌 수 있다. 팀원별로 보기와 댓글, 편집 권한을 설정해 읽기만 가능한 공유 링크나 한 사람이 조작하는 화면 공유보다 실제 공동작업에 가까운 환경을 제공한다.

업무 도구와의 연동도 지원한다. 깃허브(GitHub)와 앱스토어, 구글 애널리틱스(Google Analytics) 등을 연결하면 AI가 실제 데이터를 확인하면서 작업할 수 있고 세션에서 만들어진 기획서와 설계 문서, 회의 정리 등은 팀 문서로 자동 저장된다. 팀원은 해당 문서를 실시간으로 함께 편집할 수 있다.

핵심은 작업 과정에서 생긴 대화와 판단을 일회성 기록으로 남기지 않고 팀의 지식으로 축적하는 데 있다. 자체 데이터 파이프라인은 업무 도구의 데이터와 세션 안의 대화, 결정, 문서를 팀 지식베이스로 정리한다.

이어 현재 작업에 필요한 맥락을 선별·압축해 대규모언어모델(LLM)에 전달한다. 이전에 어떤 결정을 내렸는지 AI가 먼저 불러와 활용하도록 해 담당자가 바뀌거나 새로운 작업을 시작해도 같은 내용을 처음부터 다시 설명하는 과정을 줄인다.

특정 AI 모델에 종속되지 않도록 설계한 것도 특징이다. 현재는 클로드를 중심으로 지원하지만 앞으로 코덱스와 제미나이, 오픈라우터를 연동해 어떤 모델을 사용하더라도 기존 팀의 맥락과 지식은 그대로 유지되는 모델 중립형 워크스페이스로 확장한다.

비용 구조도 별도로 설계했다. 보따리는 1인당 월 25달러 구독 방식이며 고객사가 기존에 사용 중인 LLM 구독을 연결해 쓰도록 해 별도의 모델 이용료를 추가하지 않는 구조다. 회사는 AI 세션 공유와 팀 메신저, 문서도구를 각각 사용하는 경우와 비교해 약 3분의 1 수준의 비용으로 팀 협업 환경을 제공할 수 있다고 설명했다.

팀 메모리 강화하고 북미 엔터프라이즈 시장 공략

오픈랩소디는 2023년 딥테크 팁스(TIPS)에 선정됐으며 현재까지 누적 29억원의 투자를 유치했다. 투자 단계는 프리A다.

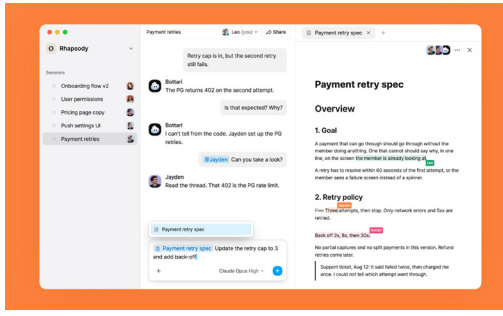
2025년에는 미국 델라웨어에 자회사를 설립해 북미 진출 거점을 확보했다. 제품은 다국어 사용을 지원하며 프로덕트 헌트(Product Hunt)와 소셜미디어를 활용한 글로벌 동시 출시도 준비하고 있다.

다음 단계는 팀 메모리 기능 고도화다. 단순히 여러 사람이 한 세션을 공유하는 기능을 넘어 팀이 업무 과정에서 내린 결정과 작성한 문서, 시행착오를 지속적으로 축적하고 에이전트가 필요한 순간 먼저 활용하도록 만드는 데 초점을 맞춘다.

기업 고객을 위한 기능도 강화한다. SSO 로그인과 감사기록 등 기업용 보안 요건을 갖춘 엔터프라이즈 플랜을 준비해 중견·대기업의 실제 업무환경에서도 사용할 수 있도록 한다.

고객 범위는 소프트웨어 기업에서 비소프트웨어 기업까지 단계적으로 넓힌다. 초기에는 AI를 활용해 제품을 개발하는 국내·북미 기업을 중심으로 레퍼런스를 확보한 뒤 조직 규모가 큰 기업과 다양한 산업의 업무 조직으로 적용 범위를 확대할 예정이다.

오픈랩소디는 코딩 AI와 협업형 생산성 AI가 결합하는 시장을 주요 성장영역으로 보고 있다. 2027년 유료화를 본격화한 뒤 글로벌 시장에서 매출을 확대해 2030년 1700억원대 매출 달성을 목표로 하고 있다.

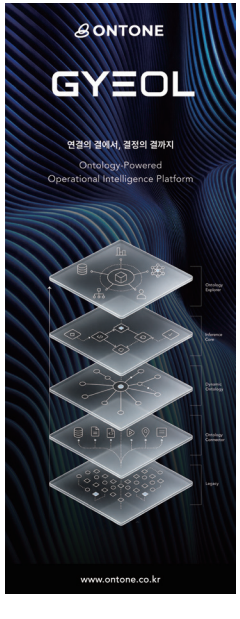


bottari

기 업 명	오픈랩소디(OpenRhapsody)
대표자명	김유신(Aaron Kim)
설립연도	2022년
투자단계	Pre-A
주요제품	보따리(Bottari)
사업분야	AI+기타
기술분야	#대규모언어모델(LLM) #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 해외진출
협업유형	#PoC·실증 #해외진출
도입단계	실증 진행 가능, 상용화, 해외 확장
타깃시장	국내·북미 중소형 소프트웨어 기업, 대·중견기업 및 AI 기반 제품 개발 조직

ontone.co.kr

온투원, 흩어진 운영 데이터 연결해 AI 의사결정 지원



데이터·업무지식 연결하는 운영지능화 플랫폼 'OMCP'

온투원의 'OMCP'는 여러 시스템에 흩어진 운영 데이터를 업무 객체와 관계로 연결하고 상황 분석부터 조치, 결과 추적까지 지원하는 온톨로지 기반 AI 의사결정·운영 지능화 플랫폼이다.

핵심은 자체 개발한 모델링 도구다. 고객은 조직과 인력, 장비, 서비스, 임무 등을 객체로 정의하고 각 객체의 관계와 상태, 판단 조건, 처리 절차를 직접 구성할 수 있다.

업무환경이나 규정이 바뀌면 모델과 로직을 수정해 여러 업무 애플리케이션과 AI 에이전트에서 다시 활용한다.

플랫폼은 기존 데이터베이스와 운영시스템에서 데이터를 수집·정제한 뒤 업무 객체와 연결한다. AI 에이전트는 이를 바탕으로 정보를 조회하고 상황을 설명하거나 대응 방안을 제시하며 계산과 조건 판정은 사전에 정의한 업무 규칙과 함수에 따라 처리한다.

사용자의 권한과 승인 절차도 함께 반영한다. 어떤 정보와 규칙을 토대로 판단했는지, 이후 어떤 조치를 실행했는지 이력을 확인할 수 있어 데이터 외부 반출과 통제가 중요한 폐쇄망·온프레미스 환경에 적용할 수 있도록 설계했다.

주요 시장은 국방과 통신이다. 국방 분야에서는 부대와 장비, 임무, 규정을 연결해 상황 분석과 업무 판단을 지원하고 통신 분야에서는 장비와 회선, 서비스, 장애 이벤트를 연계해 장애 원인과 서비스 영향범위, 대응 우선순위를 분석한다.

온투원은 2025년 5억200만원 규모의 국방 지식그래프 구축 사업을 수행하며 폐쇄망 데이터 통합과 도메인 모델링 경험을 확보했다. 2026년에는 국군통신사령부와 LOI를 체결하고 아주대학교 국방대학원과 MOU를 맺었으며 국방 AX 거점 연구개발 과제에도 참여하고 있다.

통신·클라우드 분야에서는 KT클라우드를 대상으로 공급계약 2건을 이행했다. 현재 기존 OSS·BSS와 데이터센터 운영환경에 OMCP를 연계해 장애 영향분석과 운영 지능화에 적용하는 방안을 협의하고 있다.

국방·통신 레퍼런스 기반으로 반복 공급 확대

온투원은 2026년 산업통상자원부 제조 데이터 온톨로지 구축·안전진단 과제에도 참여하고 있다. 설비와 공정 데이터, 안전 규칙을 연결해 제조현장의 위험요인을 분석하는 방식으로 적용 분야를 넓히고 있다.

같은 해 청년창업사관학교 16기에 선정됐으며 본교 데모데이에서 최우수상을 받았다. TIPA 스마트공장 공급기업과 AI 바우처 지원사업 공급기업으로도 등록됐고 벤처기업 확인과 기업부설연구소 인정도 받았다.

온투원은 데이터와 업무 지식을 객체·관계로 연결하고 규정과 권한, 업무 로직까지 함께 반영하는 온톨로지 기반 운영지능화 플랫폼 'OMCP'를 통해 조직의 상황 분석과 의사결정을 지원하고 있다.

지식재산권으로는 온톨로지 기반 MCP를 이용한 AI 의사결정 시스템과 시맨틱 컨텍스트 흐름 제어 기술 관련 특허 2건을 출원했다. OMCP와 연계한 소프트웨어 저작권 5건과 상표권도 보유하고 있다.

현재 OMCP 1.0 상용 제품을 개발하고 있다. 이후 국방의 부대 운영·의사결정 지원과 통신의 장애 영향분석·작업 검증을 중심으로 상용 도입 사례를 확보할 계획이다.

중장기적으로는 고객이 직접 객체와 관계, 업무 로직을 추가할 수 있도록 모델링 기능을 고도화한다. 현장에서 검증한 데이터 매핑과 업무모델, 조치 흐름은 국방·통신 분야의 '도메인 팩'으로 표준화해 후속 고객에게 반복 공급하는 구조를 구축한다.

해외에서는 미국 통신사와 AI 데이터센터 운영기관을 우선 시장으로 검토하고 있다. 현지 네트워크·온프레미스 AI 기업과 기술검증과 공동영업을 추진한 뒤 PoC와 유료 파일럿을 거쳐 라이선스 공급으로 확대한다는 구상이다.

구정원 온투원 대표는 "현장의 경험과 분산된 데이터, 업무 규칙을 연결해 사람이 상황을 이해하고 AI와 함께 판단하며 필요한 조치까지 이어지는 운영 기반을 만들겠다"며 "국방과 통신의 엄격한 현장에서 가치를 증명하고 고객과 파트너가 새로운 업무와 솔루션을 만들어가는 핵심 운영 플랫폼으로 성장하겠다"고 말했다.

ONTONE

기 업 명	온투원(ONTONE)
대표자명	구정원(Jungwon Koo)
설립연도	2025년
주요제품	OMCP
사업분야	AI+기타
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #온톨로지·지식그래프 기반 추론
주요성과	대기업 협업
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #투자유치
도입단계	PoC, 실증 진행, 상용화
타깃시장	국방부·군 정보화기관·방산기업·국방 SI기업, 통신사·클라우드·데이터센터 운영기관

patsol.kr

완드, AI로 특허 탐색·기술 비교 업무 혁신

투자유치 장관상 수상 TIPS 선정

유사 특허 탐색하고 청구항 비교·근거 분석까지 지원

완드의 AI 기반 특허 검색·분석 플랫폼 '팟솔(PatSol)'은 아이디어나 기술문서를 입력해 관련 특허를 탐색하고 유사 특허와 청구항을 비교해 기술의 차이와 검토 근거를 확인할 수 있도록 지원한다.

이를 가능케 하는 핵심 기술은 자연어 질의와 기술문서를 특허 문서의 표현에 맞게 해석하는 특허 도메인 임베딩 기술이다.

사용자가 일상적인 문장으로 기술을 설명해도 의미가 유사한 특허를 찾을 수 있도록 엘라스틱서치(Elasticsearch) 기반 키워드 검색과 밀부스(Milvus) 기반 벡터 검색을 결합한 하이브리드 검색 구조를 활용한다.

검색된 특허는 자체 리랭킹 과정을 거쳐 질의와 관련성이 높은 순서로 다시 정렬한다. 이후 특허 명세서와 청구항의 공통점·차이점·구성요소를 비교하고 검색된 특허 원문을 근거로 검색증강생성(RAG) 기반 분석을 수행한다.

이를 통해 기술문서 입력부터 유사 특허 탐색, 문헌·청구항 비교와 AI 분석, 기술 흐름 및 OS 매트릭스·공백기술 확인까지 하나의 웹 환경에서 이어지는 업무 흐름을 지원한다. 검색된 특허 원문과 분석 근거도 사용자가 직접 확인할 수 있도록 한 것이 핵심이다.

특허 검색·분석 과정에는 전 특허심사관의 심사 실무 경험도 반영했다. 전문적인 특허 용어나 검색식을 알지 못해도 자연어로 아이디어나 기술을 설명해 검색할 수 있으며 주요 특허의 공통점과 차이점을 구조화해 기술 차별점 검토와 발명 구체화에 활용할 수 있다.

최근 특허·법률 업계에서도 AI를 활용해 반복 업무를 효율화하고자 하는 수요가 늘고 있는 가운데 완드는 AI 기반 특허 인텔리전스 플랫폼 '팟솔(PatSol)'을 기반으로 특허 탐색부터 기술 비교 검토까지 보다 쉽게 확인할 수 있도록 지원하고 있다.

완드에 따르면 특히 전담조직이 없는 스타트업이나 중소기업에 유용하다. 필요 시점에 월정액으로 결제해 별도의 구축이나 설치 없이 웹에서 바로 이용할 수 있기 때문이다.

실제 팟솔은 기술 기반 스타트업에서 선행기술 조사와 자사 기술·기존 특허간 차이를 검토하는 데 활용되고 있다.

특허 검색 넘어 R&D·IP 의사결정 지원 플랫폼으로 고도화

완드는 2024년 TIPS에 선정됐으며 2025년에는 특허청장상 및 행정안전부장관상 등을 수상한 바 있다.

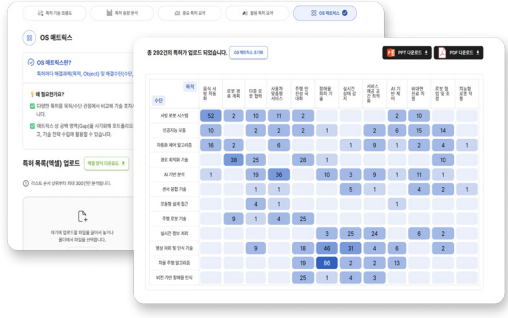
완드는 이를 토대로 향후 5년간 팟솔을 특허 검색 도구에서 기업의 연구개발과 지식재산 의사결정을 지원하는 AI 특허 플랫폼으로 확대할 계획이다.

자연어 검색과 유사 특허 비교, 청구항 분석의 정확도와 사용 편의성을 높이고 학습 데이터를 보강해 검색과 재랭킹 성능을 고도화한다.

기업과 특허사무소가 함께 활용할 수 있는 협업 기능도 강화한다. 현재 완드는 국내 특허 사무소와 협력 개발을 진행하고 있다. 변리사와 기업 발명자가 검색 결과와 발명 내용을 함께 검토할 수 있도록 프로젝트 관리와 변경·검토 이력, 보고서 작성 기능을 고도화하고 기업·연구기관·특허사무소와 파일럿을 통해 검증 품질과 문서 완성도, 작업시간을 검증할 예정이다. 이를 기반으로 기업용 구독 모델로 확장한다는 구상이다.

해외에서는 미국·중국·일본 등 주요 국가의 언어와 특허문서 구조를 반영해 특허 검색·번역·분석 기능을 확대한다. 기업의 R&D와 기술사업화 과정에서 활용할 수 있는 기술동향과 공백기술 분석 서비스도 강화할 계획이다.

완드는 연구개발 초기부터 선행기술과 경쟁사 특허, 기술 공백과 권리화 방향을 한 곳에서 검토할 수 있는 통합 특허 인텔리전스 플랫폼으로 도약할 방침이다.



이를 통해 반복 업무는 AI로 대신하고 기술담당자와 IP담당자가 연구개발 방향과 권리화 전략에 집중할 수 있는 환경을 구축하겠다는 목표다.

wand

기 업 명	완드(Wand)
대표자명	한상호(Sangho Han)
설립연도	2024년
투자단계	Seed
주요제품	팟솔(PatSol)
사업분야	AI+기타
기술분야	#생성형 AI #멀티모달 AI #AI 서치·정보검색
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 장관상 수상
협업유형	#PoC·실증 #투자유치 #해외진출
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능
타깃시장	대·중견·중소기업, 스타트업

intergravity.tech

인터그래비티, 친환경 궤도 수송선으로 우주물류 시장 공략

우주실증 투자유치 TIPS 선정

정밀 궤도 배치부터 우주 실증까지 통합 물류 서비스 지원

인터그래비티는 정밀 궤도 배치 서비스, 페이로드 호스팅 서비스, 우주 제조·회수 서비스, 우주 화물운송 서비스 등 우주 물류 서비스를 지원하고 있다.

정밀 궤도 배치는 발사체에서 분리된 소형위성을 고객이 원하는 목표 궤도까지 수송·배치하고 페이로드 호스팅은 신규 우주부품이나 장비를 궤도수송선에 탑재해 실제 우주환경에서 실증할 수 있도록 지원한다.

우주 제조·회수는 미세중력 환경에서 소재·바이오 등 고부가가치 제품을 제조·실증하고 이를 지구로 회수한다. 이러한 서비스를 가능케 하는 핵심 기술은 자체 개발한 친환경 우주 추진 기술이다.

인터그래비티는 저독성 추진제를 활용해 기존 독성 추진제의 취급·운용 부담을 줄이면서 다회 재점화와 고기동이 가능한 이원추진 시스템을 개발했다. 이를 통해 소형위성의 정밀 궤도 배치와 궤도 변경 등 다양한 궤도상 임무 수행이 가능하다.

추력기와 추진제 저장·공급계, 제어계 등 핵심 구성품도 자체 설계·개발해 임무 목적과 요구 성능에 따른 추진시스템 최적화 및 확장성도 확보하고 있다.



사업 성과도 보이는 중이다. 인터그래비티는 2025년 첫 고객을 확보하고 페이로드 호스팅 서비스 공급 계약을 체결했다. 2026년에는 우주항공청의 '우주소형무인제조플랫폼실증사업' 시제품 제작 계약을 체결했으며 2027년 1분기 국내 우주의학 기업 스페이스린텍에 페이로드 호스팅 서비스를 공급할 예정이다.

AI 자율운용·재사용 기술 적용…통합 우주물류 서비스 상용화

인터그래비티는 독자 개발한 친환경 우주 추진 기술을 기반으로 '궤도수송-우주제조-지구회수'를 연결하는 통합 우주 물류 서비스 상용화를 추진하는 것을 목표로 단계적 사업 확대를 추진한다.

우선 2027년 1분기 소형 궤도수송선의 첫 우주 실증을 진행할 계획이다. 이후 확보한 실증·운용 데이터 기반으로 중형 궤도수송선까지 제품군을 확대한다는 방침이다.

동시에 우주제조물을 안전하게 지구로 회수하기 위한 소형 회수선 개발도 추진한다. 2029년과 2030년에는 궤도수송선과 회수선을 연계한 우주 실증 임무를 수행할 예정이다.

해당 궤도 수송선은 AI 기반 자율운용 기술과 재사용 기술을 적용해 고도화한다. 궤도상에서 시스템 상태와 주변 환경, 임무 조건을 분석해 최적의 궤도와 기동 계획을 자율적으로 수립·수행하는 기술을 개발해 지상 운용 의존도를 줄이고 다수 위성 배치와 복합 우주 물류 임무의 운영 효율을 높이고 궤도상에서 추진제 탱크를 교체·보급할 수 있는 기술을 통해 궤도수송선을 반복적으로 활용할 수 있는 재사용형 플랫폼으로 발전시킨다는 구상이다.

우주 물류 시장은 아직 초기 시장이지만 지상과 우주를 잇는 핵심 동력으로 기대되고 있다. 이에 인터그래비티는 독자 개발한 친환경 우주추진 기술을 기반으로 궤도수송-우주제조-지구회수를 연결하는 통합 우주물류 서비스 상용화를 추진하고자 한다.

해외 시장으로는 아시아-태평양 시장을 우선 공략하고 초기 고객을 확보한 뒤 우주비행 경험과 임무 데이터를 기반으로 미국과 유럽 등으로 사업을 확대한다는 전략이다.

INTERGRAVITY

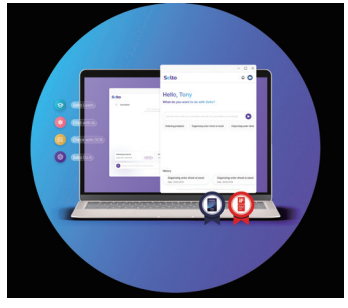
기 업 명	인터그래비티(INTERGRAVITY)
대표자명	이기주(Keejoo Lee)
설립연도	2024년
투자단계	Pre-A
주요제품	친환경 궤도수송선 기반 우주 물류 서비스
사업분야	AI+기타
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #예측·분석 모델링 #로보틱스·자율주행 AI
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 우주실증
협업유형	#PoC·실증 #공동 R&D #해외진출
도입단계	실증 진행 가능
타깃시장	스타트업, 대학·학교·교육기관, 연구기관

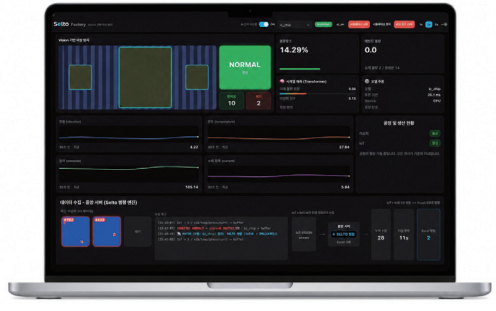
공공실증 대기업 협업 TIPS 선정

infofla.com

인포플라, 온프레미스 환경 속 AI 기반 반복 업무 자동화 구현

인포플라는 폐쇄된 환경 속에서도 사내 반복 업무의 자동화를 돕는 '셀토'와 제조 현장에서의 공장검사·예지보전을 지원하는 '셀토 팩토리'를 제공하고 있다.





VLM·검색증강생성 기술 결합 반복 업무 자동화

기업의 사내 업무망과 제조현장에서는 외부 클라우드를 사용할 수 없거나 기존 시스템의 API 연동이 어려운 환경이 많다.

특히 공공·금융·방산 등 보안 규제가 강한 분야와 공정 데이터를 외부로 반출하기 어려운 제조 현장이 그러하다.

인포플라는 이러한 수요에 기반해 폐쇄된 환경에서도 AI를 적용해 자동화할 수 있는 B2B 특화 업무 자동화 AI 솔루션 '셀토(Selto)'와 공장 특화 업무 자동화 AI 솔루션 '셀토팩토리(SeltoFactory)'를 제공하고 있다.

셀토는 화면을 이해하는 비전-언어 모델(VLM)과 사내 문서를 근거로 활용하는 검색증강생성 기술을 결합해 담당자가 한 번 시연한 업무 절차를 학습하고 반복 업무를 수행한다.

기존 RPA가 좌표와 스크립트에 의존했던 것과 달리 화면 속 버튼과 표, 문서를 직접 인식한다. 시스템을 별도 연동하거나 개조하지 않아도 기존 업무 환경에 적용 가능하다.

인포플라에 따르면 개발자 없이 현업 직원이 직접 자동화를 만들고 이를 기업 내부의 업무 자산으로 축적할 수 있다.

셀토팩토리도 이와 같은 구조로 설계된 AI 솔루션이다. 온프레미스 환경으로 구축돼 내부 공정 데이터를 외부로 반출하지 않고 외관 불량 검출과 예지보전, 검사 공정 자동화를 지원한다. 전자·부품·이차전지 등 검사 비중이 높은 제조기업을 대상으로 생산라인 단위 PoC 이후 적용하는 방식이다.

인포플라는 행정안전부와 인천국제공항, 다이소, 부산대학교 등 공공·민간 운영 레퍼런스를 확보했다. 2025년 DB손해보험, 미래에셋증권, 동원산업 공장, 호반건설의 PoC를 완료하고 2026년 국내 대기업 제조 현장 PoC 진행 후 본계약 체결도 완료했다.

셀토·셀토팩토리, 기능 고도화 통해 해외 사업 박차

인포플라는 셀토와 셀토팩토리 모두 기능을 고도화하고 해외 사업을 확대해 나갈 계획이다.

셀토는 자동화 범위와 수행 정확도를 높여 자율화 단계를 고도화한다. 실행 단계에서 상황을 스스로 판단하고 다음 행동을 결정하는 방향으로 단순 반복 업무뿐 아니라 판단이 필요한 복합 업무까지 자동화하겠다는 구상이다.

셀토팩토리는 불량 반폐에서 불량 유형 분류로 기능을 고도화하고 축적된 데이터를 활용해 원인 분석과 공정 개선까지 지원하는 품질관리 솔루션으로 발전시킨다. 장기적으로 생산 공정 전반을 관리할 수 있도록 발전시켜갈 예정이다.

국내 및 해외 사업은 고객 영역 확대와 해외 파트너 채널 확대에 주력한다. 우선 국내는 기존 운영 사례를 표준 도입 모델로 정리해 금융·물류·유통·의료 등으로 고객을 확대하고 일회성 구축보다 라이선스와 구독 중심으로 매출 구조를 확대할 계획이다.

해외 사업은 싱가포르 지사를 아시아 거점으로 활용해 현지 기업과 업무협약 및 PoC를 추진한다. 이후 태국·인도네시아·베트남 등 동남아시아로 파트너 채널을 확대할 예정이다.

장기적으로는 라이선스와 구독 중심의 사업 구조를 강화해 글로벌 온프레미스 업무 자동화 시장의 대표 기업으로 성장하겠다는 목표다.

infofla

기 업 명	인포플라(Infofla)
대표자명	최인묵(Inmook Choi)
설립연도	2019년
투자단계	Series A
주요제품	셀토(Selto)·셀토팩토리(SeltoFactory)
사업분야	AI+기타
기술분야	#비전-언어 모델(VLM) #AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #멀티모달 AI
주요성과	TIPS 선정, 공공실증, 대기업 협업
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #해외진출
도입단계	PoC 가능, 실증 진행 가능, 상용화
타깃시장	지자체·공공, 대·중견·중소기업, 스타트업, 병원·의료, 대학·학교·교육, 금융, 해외 기업·기관, B2C

cubig.ai

큐빅, AI 도입과 운영 사이 데이터 병목 해결

AI에 맞는 데이터 만들고 운영 결과까지 증명하는 '신타이탄'

큐빅의 대표 플랫폼 '신타이탄(Syntitan)'은 기업이 보유한 데이터를 특정 AI 업무와 모델, 에이전트에 맞는 상태로 만들고 실제 성능을 검증한 뒤 운영 이력까지 관리하는 AI 데이터 인프라다. 기존 데이터 시스템을 교체하지 않고 그 위에서 작동하도록 설계됐다.

정제된 데이터라고 해도 특정 업무에 필요한 맥락이나 예외 사례가 부족하면 실제 운영 단계에서 AI 성능이 떨어질 수 있다. 신타이탄은 먼저 적용할 업무와 모델, 실행 환경을 정의하고 그 조건에 맞춰 데이터를 가공·구성한다.

데이터가 실제 성능에 어떤 영향을 주는지도 검증한다. 동일한 모델과 에이전트, 평가 조건을 유지한 채 데이터 상태만 바꿔 결과를 비교하는 '프루프 런(Proof Run)'을 통해 성능 변화가 데이터에서 비롯됐는지 확인하는 방식이다.

검증을 마친 데이터 상태는 '릴리즈 ID(Release ID)'로 고정해 실제 AI 운영과 연결한다. 이후 데이터나 모델, 에이전트 버전이 바뀌더라도 과거 조건을 다시 재현하고 결과 차이의 원인을 추적할 수 있도록 '오퍼레이팅 에비던스(Operating Evidence)'를 남긴다.

민감정보나 데이터 반출 제약이 있는 환경을 위한 기능도 갖췄다. 'DTS'는 실제 사례가 부족하거나 원본 데이터를 외부로 옮기기 어려운 경우 합성·보강 데이터를 생성한다. 'LLM 캡슐(LLM Capsule)'은 민감한 원본을 외부 대규모언어모델(LLM)에 직접 노출하지 않으면서 문서 구조와 표, JSON, 업무 맥락을 유지한 작업용 데이터를 제공한다.

큐빅은 기존 데이터 인프라를 교체하지 않고 목표하는 AI에 맞는 데이터 상태를 만들고 실제 성능에 미치는 영향을 검증한 뒤 운영 결과까지 추적할 수 있는 'AI-레디 데이터 인프라'를 구축해 이런 문제를 데이터 관점에서 해결하고 있다.

금융과 공공, 국방 등 보안 요구가 높은 분야에서 적용 사례도 쌓고 있다. 현재 금융 7개사와 공공 6개 기관, 국방 3개 기관을 포함해 산업 전반에서 20건 이상의 도입 또는 실증을 완료했거나 진행 중이다.

실제 업무 효율 개선 사례도 확보했다. 국내 대형 생명보험사의 고객 문의 자동 분류에서는 데이터 준비 기간을 3개월에서 2주로 줄였고 대형 광고대행사의 시장조사 업무에서는 조사 비용을 약 85% 낮추고 전체 소요 기간을 6주에서 3주로 단축했다. 식자재 유통기업의 영업 지원 에이전트 적용에서는 담당자 1인당 업무 처리량을 3배로 높였다.

공공실증 | 대기업 협업 | 투자유치 | 해외진출 | TIPS 선정

PoC 넘어 실제 운영을 잇는 AI 데이터 인프라로 확장

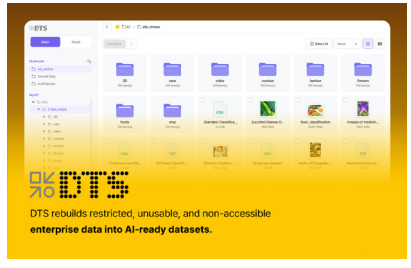
큐빅은 2023년 중소벤처기업부 팁스(TIPS)에 선정된 데 이어 2026년 글로벌 TIPS 사업화와 R&D 사업에도 선정됐다. 시드부터 시리즈A까지 누적 92억원을 투자받았으며 최근 1년간 투자유치 금액은 63억원이다.

2025년에는 영국 런던 법인을 설립해 유럽과 북미 시장 진출 기반을 마련했다. 현지 투자사 아이오나 스타(Iona Star)와 국내 프렌드투자파트너스의 투자를 유치했고 AI 인프라 기업과 시스템통합(SI) 기업, 모델·에이전트 공급사와의 협력도 확대하고 있다.

2026년에는 도이치텔레콤과 T-모바일 US가 주관한 'T 챌린지(Challenge)'에서 준우승하며 도이치텔레콤과 현지 협업을 진행하고 있다. 같은 해 가트너의 에이전틱 AI 제공업체로 선정됐으며 원본 비접근 기반 합성데이터 생성 솔루션 'DTS v1.0'은 혁신 제품으로 이름을 올렸다.

해외에서는 스노우플레이크(Snowflake)와 데이터브릭스(Databricks), 마이크로소프트(Microsoft) 패브릭(Fabric) 등 기존 데이터 플랫폼을 대체하기보다 그 위에서 작동하는 구조를 앞세운다. 기업이 이미 구축한 데이터 환경을 유지하면서 AI에 필요한 데이터 상태와 검증 이력을 추가하는 방식이다.

AWS와 마이크로소프트 마켓플레이스를 통한 판매도 확대하고 있다. 기업이 기존 클라우드 예산을 활용해 프루프 런과 데이터 재검증 서비스를 도입할 수 있도록 해 신규 솔루션 도입에 따른 절차와 부담을 줄이는 전략이다. 큐빅은 향후 신타이탄의 데이터 적합성 검증과 릴리즈 관리, 재검증 기능을 하나의 운영 체계로 묶을 계획이다. 금융과 공공, 국방, 의료 분야에서 쌓은 실증 경험을 바탕으로 AI 프로젝트가 PoC에 머물지 않고 실제 업무와 서비스에 안착하도록 지원하는 AI 데이터 인프라로 사업 영역을 확대한다는 방침이다.



CUBIG

기 업 명	큐빅(CUBIG)
대표자명	배호·정민찬(Ho Bae·Minchan Chung)
설립연도	2021년
투자단계	Series A
주요제품	신타이탄(Syntitan)
사업분야	AI+기타
기술분야	#데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #AI API·SDK #프라이버시 보호 AI
주요성과	TIPS 선정, 투자유치, 공공실증, 대기업 협업, 해외진출
협업유형	#투자유치 #해외진출
도입단계	상용화, 고도화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	금융·공공·국방·의료기관, AI 제품 기업, 엔터프라이즈 AI 인프라 파트너

homilabs.ai

호미에이아이, 기업 업무·데이터 구조 하나로 연결



업무 흐름·데이터·판단 기준 따라 구조화

호미에이아이의 '컴퍼니 브레인(Company Brain)'은 기업의 업무와 데이터를 조직 맞춤형 온톨로지로 구조화해 AI 업무 자동화의 기반을 마련하는 솔루션이다.

기업 내부에 흩어진 데이터와 업무 처리 과정, 의사결정 기준을 하나의 지식 구조로 연결해 AI가 기업의 업무 맥락에 맞춰 실무를 수행할 수 있도록 지원한다.

회사측 전담 엔지니어가 고객사에 상주하며 업무를 분석 후 맞춤형으로 구축하며 이를 위해 기업의 업무를 시간순 세부 작업으로 분해하고 전체 업무 흐름을 정리한다. 이후 사내에 흩어진 데이터를 수집·분류하고 업무와 데이터 사이의 관계 및 의사결정 기준을 온톨로지로 설계한다.

완성된 컴퍼니 브레인은 업무·데이터·판단 기준을 담은 지식 그래프로 AI가 기업의 업무 맥락에 맞춰 실무를 수행하고 사람이 최종 검수하는 자동화 체계의 기반이 된다.

회사측에 따르면 기업별 업무 방식에 맞춘 일대일 구축 방식으로 특정 AI 모델에 종속되지 않는다.

기업의 지식 계층에 컴퍼니 브레인을 구축하기 때문에 다른 AI 모델이나 에이전트와 연결할 수 있다.

현재 호미에이아이는 장시간 연속 업무를 위한 장기 기억 에이전트 기술도 연구하고 있다. 마스터 에이전트와 서브 에이전트 사이의 직접 소통을 차단하고 티켓 발행 방식으로 작업을 분배하는 구조를 개발했다. 자체 검증에서는 회계 업무를 1주일 단위로 연속 수행하는 데 성공했다.

기업들이 업무 효율 향상을 위해 AI 자동화를 추진하고 있지만 업무 처리 방식, 사용 도구, 데이터 관리 체계가 달라 어려움을 겪고 있는데 호미에이아이는 업무와 데이터, 의사결정 기준을 하나의 지식 구조로 연결하는 '컴퍼니 브레인'을 통해 맞춤형 AI 업무 자동화를 지원하고 있다.

실제 국내 무역회사 A사에서 컴퍼니 브레인의 구축을 완료 후 반복 업무 자동화를 단계적으로 적용해 가고 있다. 도입 업무 기준 처리 시간이 40% 단축한 성과도 확인됐다.

이외에 모빌리티 케어 기업 차비누와 전략적 파트너십을 체결하는 등 레퍼런스를 지속적으로 확대해 가는 중이다.

호미에이아이는 2024년 다날과 PoC를 진행하고 2025년 미국 실리콘밸리 투자사 허슬 펀드(Hustle Fund)로부터 투자를 유치했다. 글로벌 TIPS(Global TIPS)에도 선정됐으며 2026년 SKT와 연구 협력 및 PoC를 진행한 바 있다.

구독형 서비스로 사업 확대해 수익화

호미에이아이는 향후 5년간 개별 기업의 구축 사업에서 반복 활용 가능한 기술 자산과 구독형 서비스로 사업모델을 전환할 계획이다.

우선 제조·유통·물류·모빌리티 등 산업군에서 컴퍼니 브레인 구축 사례를 확보하고 업무 분석과 데이터 구조화, 온톨로지 설계 과정을 표준화할 방침이다.

구축 경험에서 축적한 산업별 공통 구조는 도메인 온톨로지(Domain Ontology) 라이브러리로 발전시켜 신규 고객사의 도입 기간과 비용을 줄일 예정이다.

고객사가 직접 컴퍼니 브레인을 구축할 수 있는 자동화 도구도 개발하고 있다. 고객사가 질문에 답하면 후속 질문을 통해 업무 맥락을 수집하고 워크플로우 초안을 생성하는 방식이다.

이를 서비스형 소프트웨어(SaaS) 기반의 자체 구축 상품으로 제공하고 컴퍼니 브레인 유지·관리 구독 모델과 기업 특화 ERP 및 업무 자동화 모듈로 확장해 간다는 구상이다.

자체 장기 기억 에이전트 기술에 대해서도 추가 연구와 논문 발표, 지식재산권 확보를 추진한다. 장기적으로는 기업이 축적한 업무·데이터·판단 기준을 지속적으로 활용할 수 있는 컴퍼니 브레인을 산업별 자산으로 발전시킨다는 방침이다. 이를 기반으로 해외 시장까지 확대하겠다는 목표다.

HOMI AI

기 업 명	호미에이아이(HOMI AI)
대표자명	김태윤(Taeyun Kim)
설립연도	2024년
투자단계	Seed
주요제품	컴퍼니 브레인(Company Brain)
사업분야	AI+기타
기술분야	#AI 에이전트·멀티에이전트 시스템 #데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인 #AI 경량화·최적화
주요성과	TIPS 선정, 해외투자유치, 대기업 협업
협업유형	#기술도입 #PoC·실증 #공동 R&D
도입단계	상용화, 국내·외 사업 확장
타깃시장	공공기관·지자체, 대·중견기업 등

기술로 본 비즈니스 유형

기술 분야	기업(페이지)
생성형 AI·언어지능	가이아비티(142), 그레이비랩(30), 네이션에이(118), 넷록스(170), 누리에에이아이(56), 뉴로플로우(64), 더블유닷에이아이(172), 더플랜지(120), 델토이드(144), 딥카디오(146), 라이트웨이트(122), 루커스(148), 마일코퍼레이션(178), 바이브에이아이(16), 보다비(42), 비드래프트(98), 슬링(32), 에이아이링고(182), 에이아이지먼트(82), 오노마에이아이(132), 오픈랩소디(184), 완드(188), 워프스페이스(134), 위시(24), 일만백만(136), 테이아(138), 튜닙(74), 트리니오(106), 팀에브리웨어(108), 퍼슬리(152), 펄크럼테크놀로지스(84), 페이엔진(36), 포뮬라엑스(86), 플라스크(88)
AI 에이전트·지식추론	가이아비티(142), 넥스톰(92), 넥스트페이먼츠(80), 누리에에이아이(56), 라이트웨이트(122), 리메릭(176), 마이공사(124), 마일코퍼레이션(178), 바이브에이아이(16), 브이다임(128), 비드래프트(98), 스튜디오프리윌루전(130), 아이티앤알(180), 어텐션랩(158), 에스앤이컴퍼니(48), 에어로로보틱스이노베이션(102), 에이아이구루(104), 에이아이지먼트(82), 에픽카(58), 오픈랩소디(184), 온더플라이(68), 온투원(186), 완드(188), 위시(24), 인터그래비티(190), 인포플라(192), 일만백만(136), 제론엑스(150), 튜닙(74), 트리니오(106), 파이프트리(50), 퍼스널에이아이(76), 퍼슬리(152), 펄크럼테크놀로지스(84), 페이엔진(36), 포레스트잘란(44), 포뮬라엑스(86), 퓨핀(52), 플라스크(88), 하와이컴퍼니(38), 호미에이아이(196)
예측·추천·최적화	가이아비티(142), 그레이비랩(30), 넥스톰(92), 뉴로플로우(64), 더블유닷에이아이(172), 더플랜지(120), 델토이드(144), 딥카디오(146), 리메릭(176), 마이공사(124), 바이브존(126), 별따러가자(18), 보다비(42), 슬링(32), 아이디씨티(22), 어스앤테크(156), 어텐션랩(158), 에스앤이컴퍼니(48), 에이아이구루(104), 에이아이스타(160), 온잇코리아(60), 이너큐브(162), 인터그래비티(190), 제론엑스(150), 틸다(166), 팀에브리웨어(108), 파이프트리(50), 페이엔진(36), 포레스트잘란(44), 하와이컴퍼니(38)
비전·멀티모달 AI	네이션에이(118), 뉴로플로우(64), 디엑스알(94), 라이트웨이트(122), 레졸루션(96), 마이공사(124), 바이브존(126), 브이다임(128), 비스타로보틱스(100), 스튜디오프리윌루전(130), 슬링(32), 쓰리알이노베이션(34), 시티아이랩(20), 어스앤테크(156), 에스앤이컴퍼니(48), 에어로로보틱스이노베이션(102), 에이브노틱스(66), 에픽카(58), 오노마에이아이(132), 완드(188), 워프스페이스(134), 웨스트문(70), 위시(24), 인포플라(192), 일만백만(136), 제론엑스(150), 코어스파크(164), 클레버러스(72), 팀에브리웨어(108), 파이프트리(50), 평행공간(110), 포뮬라엑스(86), 퓨핀(52), 피아스페이스(26)
AI 컴퓨팅·경량화	넥스트페이먼츠(80), 넷록스(170), 디자인드에이아이(174), 루커스(148), 별따러가자(18), 비드래프트(98), 쓰리알이노베이션(34), 아이디씨티(22), 어텐션랩(158), 에픽카(58), 웨스트문(70), 이너큐브(162), 코어스파크(164), 클레버러스(72), 테이아(138), 틸다(166), 퍼스널에이아이(76), 피플즈리그(114), 호미에이아이(196)

기술 분야	기업(페이지)
데이터·AI 개발·운영	넥스톰(92), 넥스트페이먼츠(80), 누리에에이아이(56), 더블유닷에이아이(172), 델토이드(144), 디자인드에이아이(174), 딥카디오(146), 리메릭(176), 바이브에이아이(16), 바이브존(126), 쓰리알이노베이션(34), 시티아이랩(20), 아이티앤알(180), 에이브노틱스(66), 에이아이구루(104), 에이아이스타(160), 오픈랩소디(184), 온잇코리아(60), 온투원(186), 웨스트문(70), 큐빅(194), 트리니오(106), 퍼슬리(152), 평행공간(110), 포레스트잘란(44), 퓨핀(52), 피직스심랩(112), 호미에이아이(196)
로보틱스·자율주행	디엑스알(94), 레졸루션(96), 브이다임(128), 비스타로보틱스(100), 에이브노틱스(66), 인터그래비티(190), 피직스심랩(112), 피플즈리그(114)
보안·프라이버시	별따러가자(18), 아이디씨티(22), 온더플라이(68), 큐빅(194), 튜닙(74), 퍼스널에이아이(76), 피아스페이스(26)

※ 기업이 제출한 핵심기술을 기준으로 분류했으며, 복수 분야에 해당하는 기업은 중복 수록했습니다.
기업명 뒤 숫자는 상세 소개의 시작 쪽수입니다.

- ■ **생성형 AI·언어지능:** 생성형 AI, 대규모언어모델(LLM), 자연어처리(NLP), 음성인식·합성(STT/TTS), 법률·특허 번역
- ■ **AI 에이전트·지식추론:** AI 에이전트·멀티에이전트 시스템, 도메인 지식 기반 에이전트, 온톨로지·지식그래프 기반 추론, AI 검색
- ■ **예측·추천·최적화:** 예측·분석 모델링, 추천시스템, 강화학습 기반 최적제어, 기상·기후 AI 예측
- ■ **비전·멀티모달 AI:** 컴퓨터비전(CV), 비전-언어 모델(VLM), 멀티모달 AI, 해상 상황인식·멀티센서 정보융합
- ■ **AI 컴퓨팅·경량화:** 엣지 AI·온디바이스 AI, AI 하드웨어 임베딩, AI 반도체·GPU 가속, AI 경량화·최적화
- ■ **데이터·AI 개발·운영:** 데이터 엔지니어링·데이터 파이프라인, AI API·SDK, MLOps, 풀스택 AI 소프트웨어 프레임워크
- ■ **로보틱스·자율주행:** 로보틱스·자율주행 AI, AI·비전·로보틱스
- ■ **보안·프라이버시:** AI 보안·위협탐지, 프라이버시 보호 AI

서울 인공지능 스타트업 백서

SEOUL AI STARTUP 100

인쇄	2026년 12월 10일
발행	2026년 12월 31일
발행처	서울 AI 허브
주소	서울시 서초구 태봉로 108
이메일	info@seoulaihub.kr
홈페이지	www.seoulaihub.kr

도서 제작에 도움 주신 분들

기획	IT조선, 테크월드뉴스
원고 집필	이광재, 박규찬, 김혜진, 김승기
편집	이광재
디자인	박윤진