

2026 한경협 경영자 제주하계포럼
대한민국, AI 강국으로의 대도약

| **DAY 2 - 7월 16일(목요일)** |

• 세션 1. 기업의 생존 •

AI를 이긴 유일한 인간, 그리고 그 이후의 질문
이 세 돌 울산과학기술원 특임교수

• 세션 2. 전략적 통찰 •

AI 반도체 글로벌 석권 전략
백 준 호 퓨리오사AI 대표

• 세션 3. 성장 알고리즘 •

ABLY: 志/略/共
강 석 훈 에이블리코퍼레이션 대표이사

• 문화공연 •

제주의 한여름 밤 감성 라이브 콘서트
린 가수

2026 한경협 경영자 제주하계포럼

대한민국, AI 강국으로의 대도약

| 세션 1. 기업의 생존 |

AI를 이긴 유일한 인간, 그리고 그 이후의 질문



이 세 돌 울산과학기술원 특임교수

- 現 울산과학기술원 특임교수
- 前 프로바둑 기사

2026 한경협 경영자 제주하계포럼

2026 한경협 경영자 제주하계포럼

2026 한경협 경영자 제주하계포럼

대한민국, AI 강국으로의 대도약

| 세션 2. 전략적 통찰 |

AI 반도체 글로벌 석권 전략



백 준 호 퓨리오사AI 대표이사

- 現 퓨리오사AI 대표
- 前 삼성전자 메모리 사업부 책임 연구원
- 前 AMD GPU 사업부 SW 엔지니어



AI 반도체 글로벌 석권 전략



© 2026 FuriosaAI Inc.

Build the world's best
inference chip for data centers

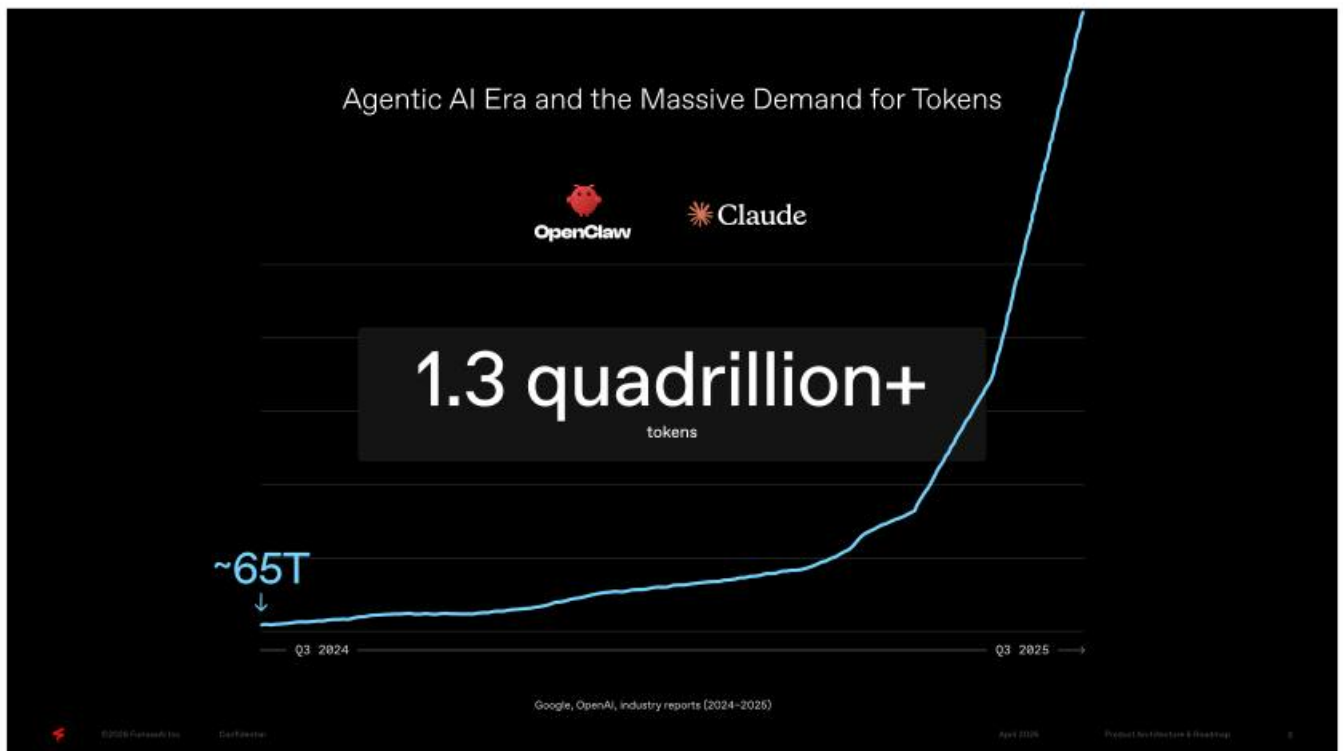
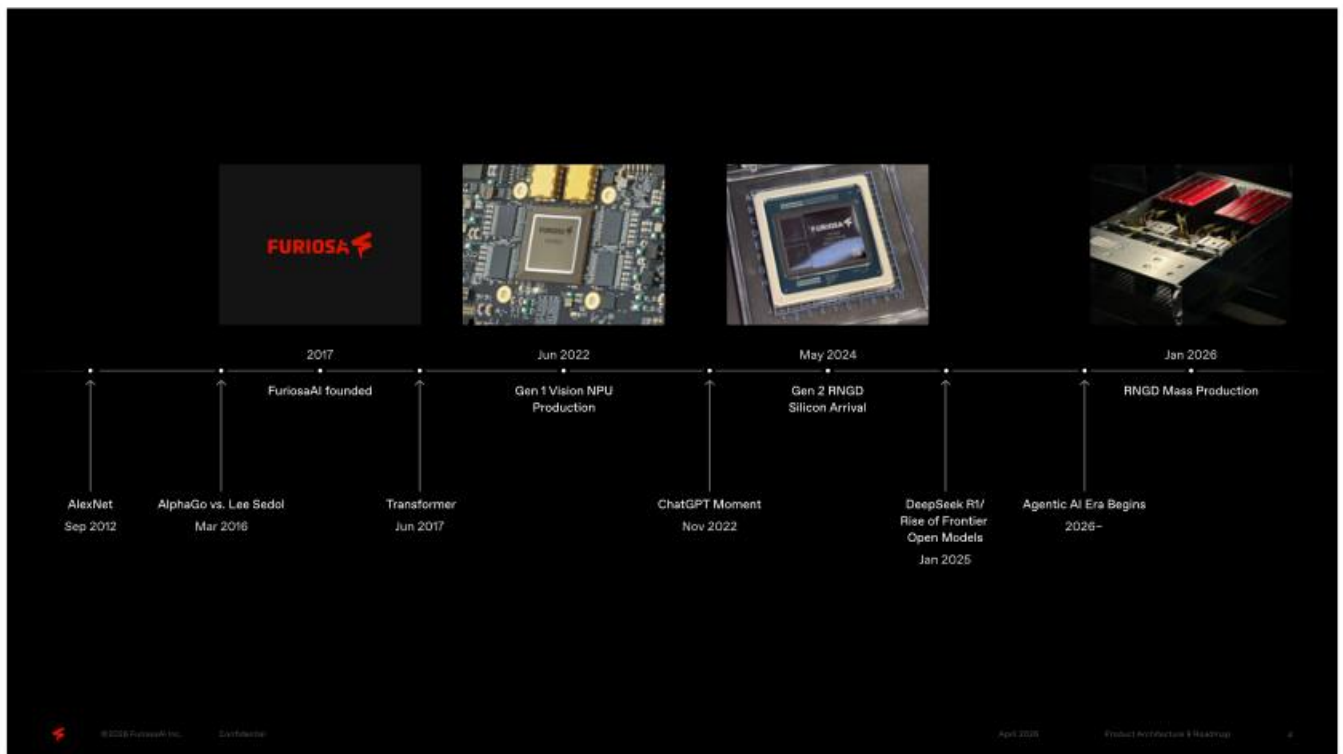


© 2026 FuriosaAI Inc. Confidential

April 2026

Product Roadmap & Roadmap

3





Our mission is to make AI computing sustainable,
enabling access to powerful AI for everyone on Earth



Furiosa RING, Built for the Inference Era

512 TFLOPS
64 TFLOPS (FP6)
x8 processing elements

48 GB
Memory capacity

256 MB SRAM
384 TB/s
On-chip bandwidth

1.5 TB/s
Memory bandwidth

180 W TDP
Targeting air-cooled datacenters

2 × HBM3
CoWoS-S



TSMC

SK Hynix

GUC

ASUS



© 2024 AMD Inc.

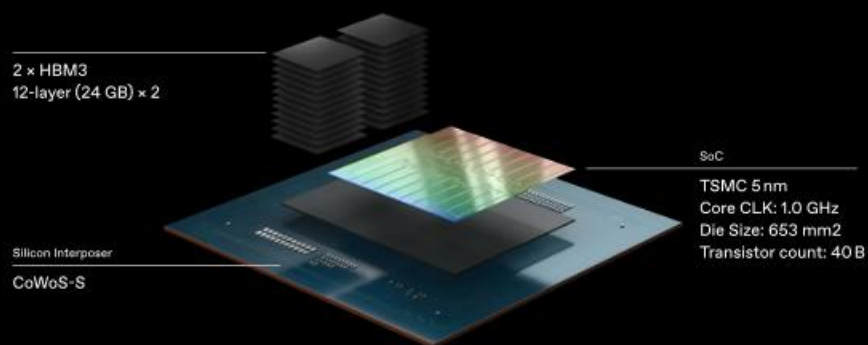
Confidential

April 2024

Product Architecture & Roadmap

41

Advanced Architecture + Hardware Technology into a Single Chip



© 2024 AMD Inc.

Confidential

April 2024

Product Architecture & Roadmap

42

Furiosa NXT RNGD Server

8x RNGD
Cards

4 petaFLOPS
512 TFLOPS x 8 cards

384 GB
HBM3 capacity

12 TB/s
Memory bandwidth

3 kW
Power consumption



HPE

ARM

alibaba
cloud

DELL

GIGABYTE

Lenovo



© 2024 AMD Inc.

Confidential

April 2024

Product Architecture & Roadmap

9

Enterprise-ready 3 kW Inference
Appliance for Agentic Systems



© 2024 AMD Inc.

Confidential

April 2024

Product Architecture & Roadmap

10

AI chips are about ultimate performance engineering.
Given fuel capacity and engine displacement,
how fast can you go?



© 2024 NVIDIA Inc.

Confidential

April 2024

Product Architecture & Roadmap

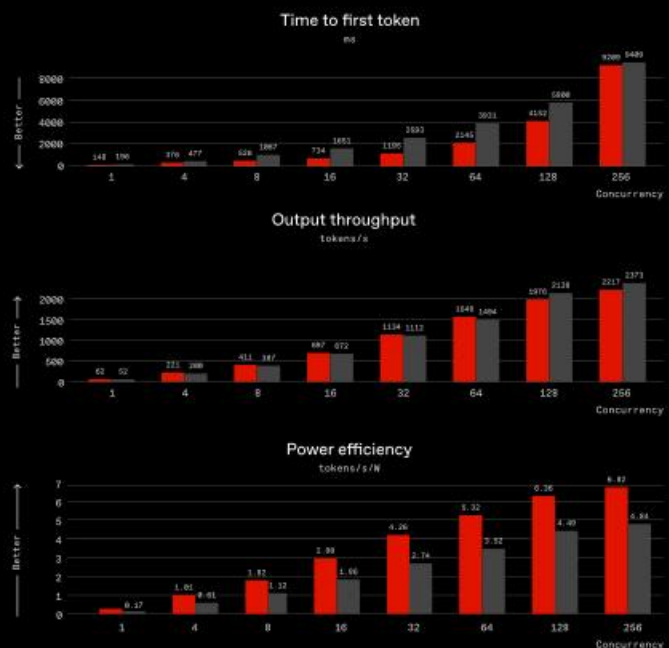
11

30-100% More Power Efficient in
Production, Customer Validated

Qwen 3-32B, FPS, 1K / 5K

■ RTX 40 (Mar 13) ■ RTX PRO 6000 x4 (vLLM 0.18.0)

Note: RTX PRO 6000 results are based on tests conducted on RunPod



© 2024 NVIDIA Inc.

Confidential

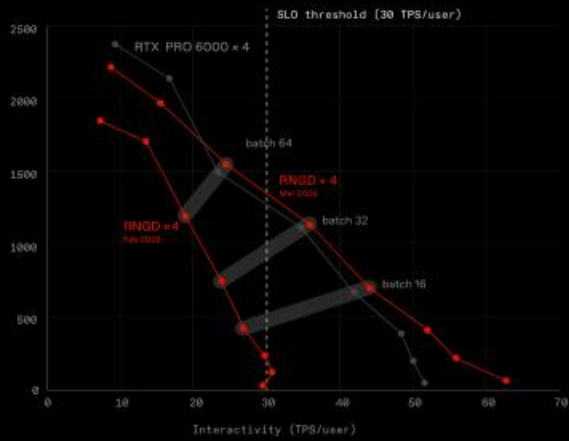
April 2024

Product Architecture & Roadmap

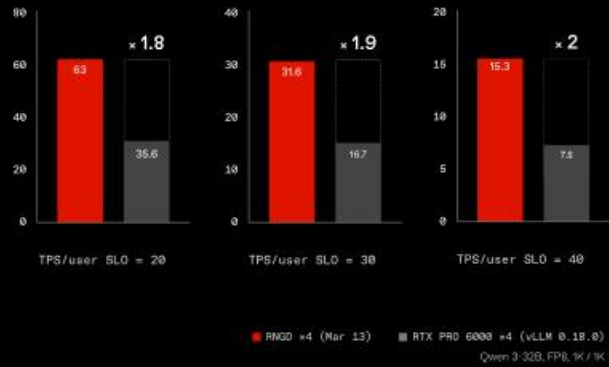
12

RNGD Outperforms RTX Pro 6000 with the Latest SDK

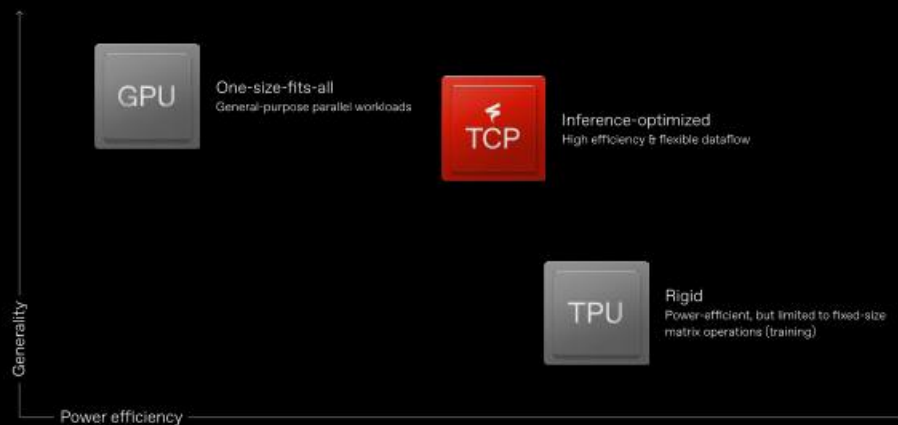
Output Throughput (tokens/s)



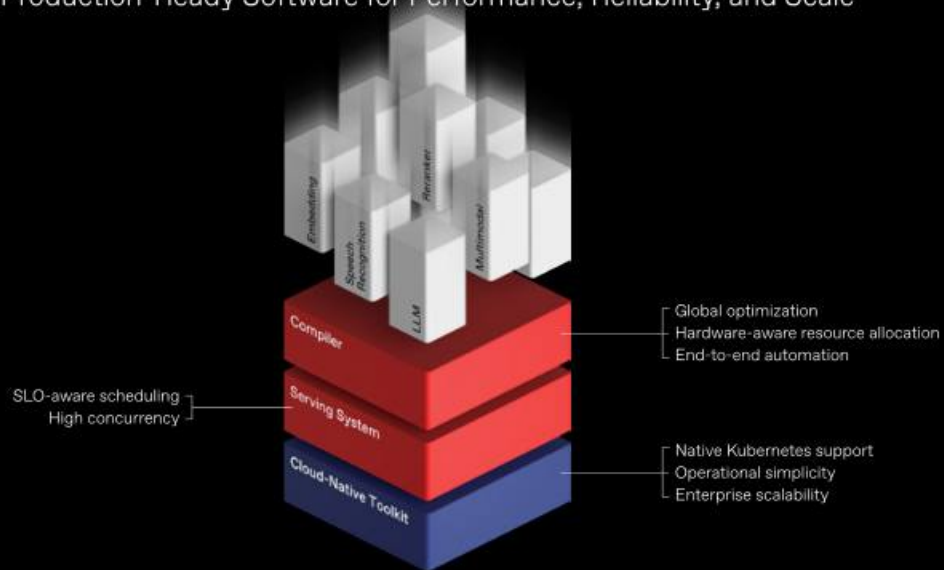
Concurrency /kW



Tensor Contraction Processor: The Sweet Spot for Inference Workloads



Production-Ready Software for Performance, Reliability, and Scale



© 2025 Purvisoft Inc.

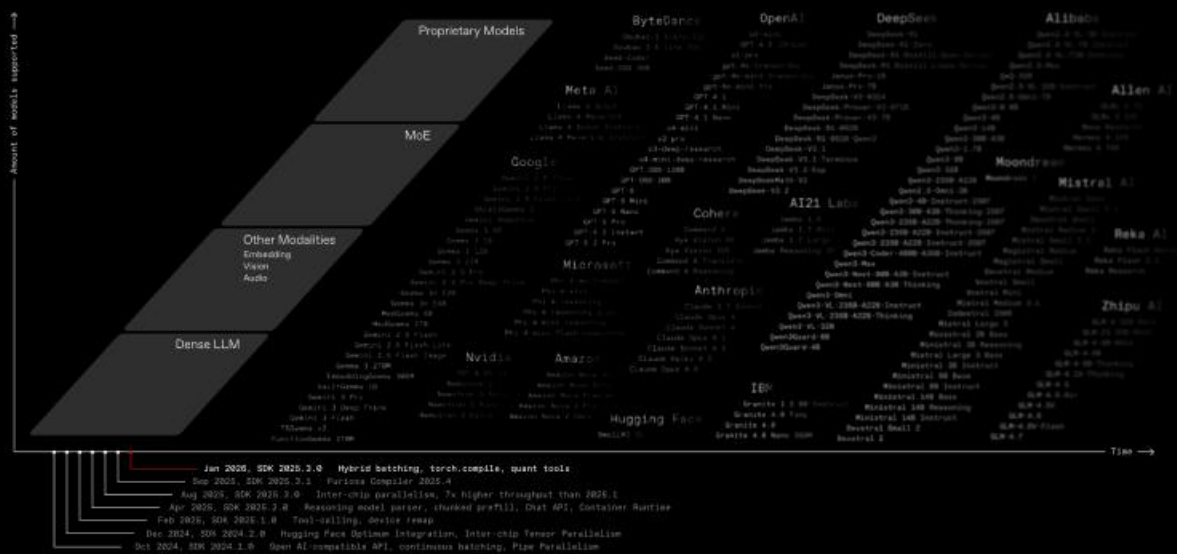
Confidential

April 2025

Product Architecture & Roadmap

16

Strength in Frontier Openweight Model Support



© 2025 Purvisoft Inc.

Confidential

April 2025

Product Architecture & Roadmap

17

"For the launch of our new Seoul office, we showcased our gpt-oss 120B model running live on Furiosa's flagship RNGD accelerator marking the first time our models have run on Korean silicon."

This was a huge milestone, showing what's possible when world-class AI meets world-class hardware innovation."

 **OpenAI**
Danial Mirza, Applied AI



"Furiosa RNGD provides a compelling combination of benefits: excellent real-world performance, a dramatic reduction in our total cost of ownership, and a surprisingly straightforward integration."

 **LG AI Research**
Kijeong Jeon, Product Unit Lead

Partners/Customers



Furiosa Access: Infrastructure to Accelerate Deployment



Locations

Seoul	KOR
Bay Area	USA
Lisbon	PRT
Johor Bahru	MYS

160
NXT RNGD Servers

1280
RNGD Cards

5
Standard Clusters

Partners



© 2023 AMD Inc. Confidential

April 2023

Product Architecture & Roadmap

20

Furiosa's Roadmap to Scaled Deployment and Platform Leadership

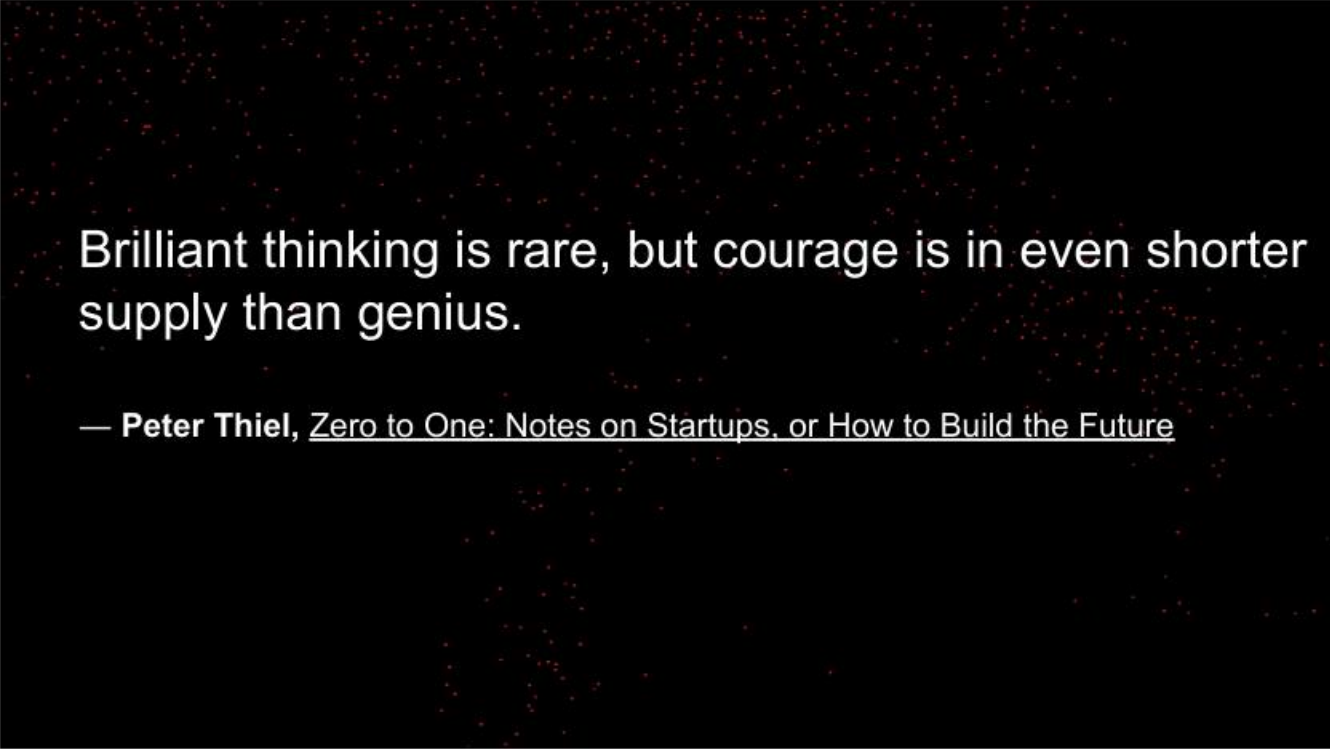


© 2023 AMD Inc. Confidential

April 2023

Product Architecture & Roadmap

21



Brilliant thinking is rare, but courage is in even shorter supply than genius.

— **Peter Thiel**, [Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future](#)

2026 한경협 경영자 제주하계포럼

2026 한경협 경영자 제주하계포럼

대한민국, AI 강국으로의 대도약

| 세션 3. 성장 알고리즘 |

ABLY: 志/略/共



강 석 훈 에이블리코퍼레이션 대표이사

- 現 에이블리코퍼레이션 대표이사
- 前 왓챠(Watcha) 공동창업자

ABLY: 志 / 略 / 共

20260716

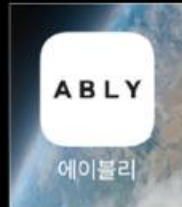
FKI



강석훈

-  연세대학교 : 2003-2010.
 - 경영학과 (중퇴)
-  왓차 공동창업 / 사업개발이사 : 2010-2015.
 - 개인의 취향에 맞춰, 영화/도서 등 다양한 콘텐츠를 추천하는 OTT 서비스
-  에이블리 창업 / 대표이사 : 2018-present.
 - 개인의 취향에 맞춰, 패션/화장품 등 다양한 카테고리의 상품을 추천하고 판매하는 쇼핑앱

A B L Y Corporation



런칭 🚀	2018	2023	2024
타겟 🎯	한국 / 여성	일본 / 여성	한국 / 남성
연간거래액 💰	2조 5000억원	300억원	3200억원

❤️ 한국인이 가장 많이 사용한 커머스 앱* TOP20 (2024.10월 기준)

순위	앱	월 평균 사용자 (만 명)
1	쿠팡	3,505
2	당근	2,318
3	배달의민족	2,155
4	쿠팡이츠	1,276
5	에이블리	988
6	물리보령	940
7	AliExpress	897
8	Teru	886
9	이벤가	780
10	네이버플러스 스토어	757
11	무신사	741
12	스타벅스	712
13	G마켓	630
14	번개장터	520
15	다들쇼핑	519
16	컬러	445
17	우리동네OS	416
18	요기요	412
19	지크레그	403
20	오늘의집	346

WISEAPP-RETAIL

한국인이 가장 많이 사용한 전문몰 앱

한국인 Android+OS 앱 사용시간 순위 (주간 별)
2020년 4월



WISEAPP-RETAIL

한국인이 가장 오래 사용한 전문몰 앱

한국인 Android+OS 앱 사용시간 순위 (주간 별)
2020년 4월



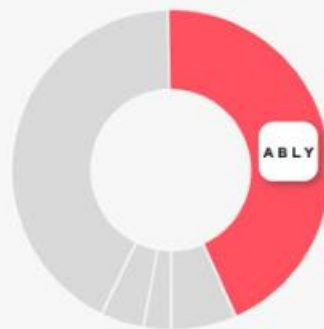
WISEAPP · RETAIL

주요 패션 앱을 많이 사용한 연령대는?

한국인 Android+iOS 앱 2건 평균 사용자 연령대별 비율 (%) 추정
2025년 1월~9월 평균



[2025 상반기 알파세대 온라인 결제 건수]



에이블리 1위
(43.4%)

출처: 카카오페이 2025년 상반기 알파세대 소비자 결제 분석

에이블리의 독점적 성장을 바탕으로...



공격적 투자



에이블리, '흑자 플랫폼→신사업 투자' 자력 성장

작년 매출 3700억 수준, 역대 최대...남성 패션 4910·일본 아무드 확장 지속

이영아 기자 · 2026-04-10 16:41:44



이 기사는 2026년 04월 13일 07:00에 무료로 공개된 기사입니다.

여성 패션 플랫폼 '에이블리' 운영사 에이블리코퍼레이션이 역대 최대 매출액을 기록하며 외형 성장을 이어갔다. 특히 에이블리 플랫폼에서 창출한 이익을 남성 패션 플랫폼 '4910'과 일본 서비스 '아무드' 등 신사업에 재투자하며 자력 성장 구조를 이어가고 있어 주목된다.

10일 벤처캐피탈(VC) 업계에 따르면 에이블리코퍼레이션은 지난해 매출액 3697억원을 기록했다. 역대 최대 매출액이다. 연간 거래액 또한 2조8000억원을 기록하며 최고 실적을 썼다. 지난 2024년 거래액은 2조5000억원, 2023년은 1조9000억원 수준이다.

외형 성장과 동시에 손익 개선도 이뤄냈다. 에이블리코퍼레이션의 지난해 영업손실은 44억원이다. 지난 2024년 영업손실 154억원을 기록한 것과 비교하면 수익성이 크게 개선됐다. 당기순손실 또한 지난 2024년 179억원에서 지난해 31억원으로 83% 감소했다.

이번 실적은 에이블리코퍼레이션이 유니콘(기업가치 1조원 이상 비상장기업)에 등극한 뒤 처음 발아든 성적표라는 것에 의미가 있다. 에이블리는 지난 2024년 알리바바로부터 1000억원 규모 투자를 유치하면서 포스트 머니밸류(기업가치) 3조원을 인정받았다.



그 결과...

2025 에이블리크퍼레이션 실적

에이블리크퍼레이션 연매출 및 거래액 역대 최대

거래액
2.8조



매출액
3,697억



ABLY Corporation

이러한 성과를 인정받아...

전자신문 +구독

PICK ①

[단독] 에이블리, 유니콘 등극 이어 '중견기업' 승격

정다운 기자 TALK

입력 2026.04.15. 오후 3:51 | 기사원문

1 댓글

요약 0가 0인 0



자료 에이블리

에이블리코퍼레이션이 중견기업으로 올라서며 체급을 한 단계 끌어올렸다. 2년 전 '유니콘' 기업으로 기업가치를 인정받은 에이블리는 앞으로 외형과 내실을 끌어올리며 성장세를 이어간다는 계획이다.

15일 유동업계에 따르면 에이블리는 이달 중소기업 졸업 유예 기간을 마치고 중견기업으로 편입됐다. 중소기업기본법 및 중견기업 특별법에 따라 도·소매업 기준 3년 평균 매출 1000억원을 넘기거나 자산 총액이 5000억원 이상이면 중견기업으로 분류된다. 에이블리는 2022년 기준 직전 3개년 평균 매출액이 1087억원을 기록해 승격을 추가 충족했다. 당시 규정에 따라 4년치 요약을 기록한 에이블리 중견기업으로

한국 전체 기업의 1.4%





CBINSIGHTS

Tracker

The Complete List Of Unicorn Companies



List of unicorn companies

Company	Valuation (\$B)	Date Joined	Country	City	Industry	Select Investors
Budumplace	\$1.40	5/9/2022	South Korea	Seoul	Consumer & Retail	IMM Investment, Mirae Asset Capital, BOND

ABLY	\$2.10	4/29/2024	South Korea	Seoul	Consumer & Retail	LB Investment, KOLON INVESTMENT, Capstone Partners
------	--------	-----------	-------------	-------	-------------------	--

MELAZONE	\$1.83	8/16/2022	South Korea	Seoul	Enterprise Tech	Salesforce Ventures, ATP Investment, Ki Investment
Ustakoda	\$1	11/9/2021	South Korea	Seoul	Enterprise Tech	Korea Investment Private Equity, Adrium Investment, Korea Investment Partners
Toss	\$7	12/6/2019	South Korea	Seoul	Financial Services	Bessemer Venture Partners, Qualcomm Ventures, Kinross Perkins Coughlin & Byers
Zidance	\$1.93	9/7/2022	South Korea	Seoul	Financial Services	Black Pearl Ventures, Stoneledge Ventures, Yumia Investment Korea
Totol	\$2.70	8/24/2022	South Korea	Seoul	Industrials	Forrest Partners, Software Ventures Asia
Bdi	\$1.33	1/24/2022	South Korea	Seoul	Media & Entertainment	Adrium Investment, Company K Partners, GIC



3.1조원

(이전 라운드 대비 3.4배 상승한 기업가치)



Top 5

(두나무 - 토스 - 야놀자 - 무신사 - A B L Y - 당근)



6년

(한국 스타트업 중에서 가장 빠른 속도로 3조원의 기업가치 달성)

...정말 기적과도 같은 지난 7년 간의 여정이었습니다

...지금부터, 에이블리가 지난 7년간 변함없이 지켜온
핵심 방향성에 대해 말씀드리겠습니다. 💪
(True North)

스타트업은 ‘세상에 이로운 혁신을 가져오기 위해 **거대한 꿈(志)**을 꾸고 그것을 **체계적인 비즈니스 모델(略)**로 구조화하여 증명하는 팀’이다.

이를 실현시키기 위해 에이블리는 각 구성원이 치열하게 몰입하고 개인의 인생을 투자할 **가치가 있는 커뮤니티(共)**가 되어야만 한다. 🙏

1

스타트업은 ‘세상에 이로운 혁신을 가져오기 위해 **거대한 꿈(志)**을 꾸고 그것을 **체계적인 비즈니스 모델(略)**로 구조화하여 증명하는 팀’이다.

이를 실현시키기 위해 에이블리는 각 구성원이 치열하게 몰입하고 개인의 인생을 투자할 **가치가 있는 커뮤니티(共)**가 되어야만 한다. 🙏





En - **ABLY** - ing 🔥



넥스트 서비스 생태계



넥스트 콘텐츠 생태계



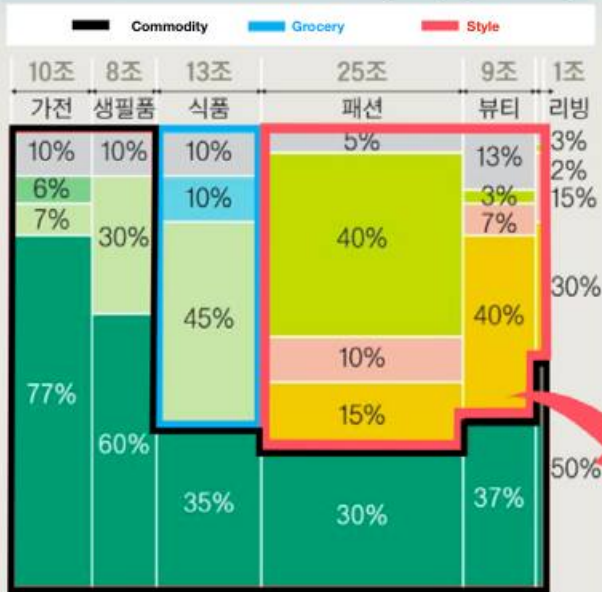
넥스트 커머스 생태계

2

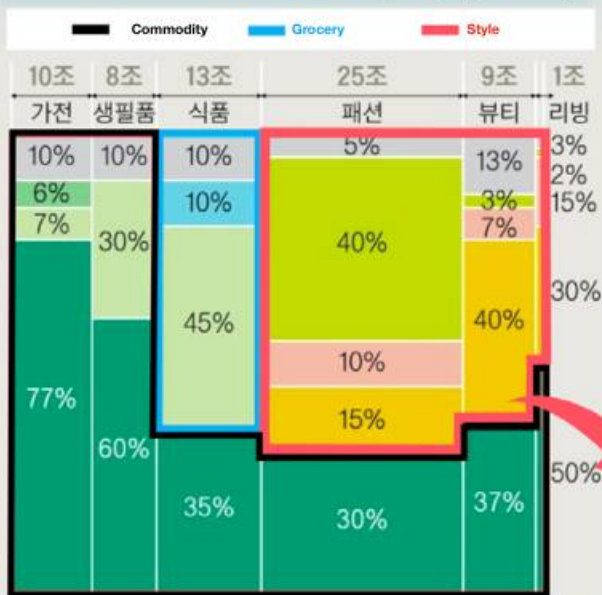
스타트업은 '세상에 이로운 혁신을 가져오기 위해 거대한 꿈(志)을 꾸고 그것을 체계적인 비즈니스 모델(略)로 구조화하여 증명하는 팀'이다.

이를 실현시키기 위해 에이블리는 각 구성원이 치열하게 몰입하고 개인의 인생을 투자할 가치가 있는 커뮤니티(共)가 되어야만 한다. 🙏

Korea's Retail Landscape (by BCG)



Korea's Retail Landscape (by BCG)



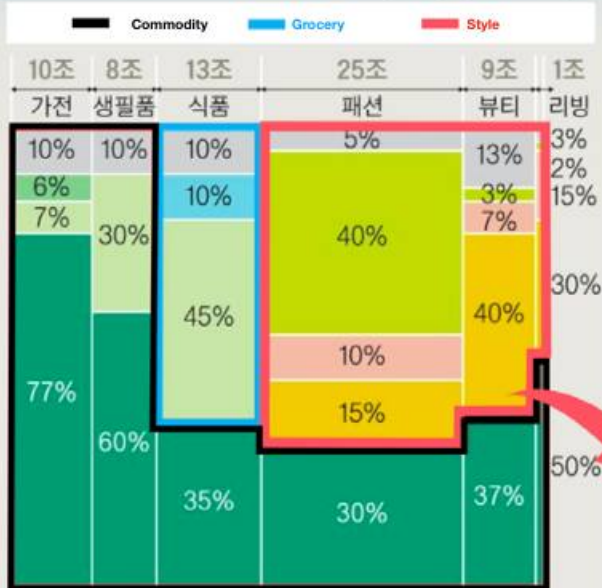
Key insights 🤔

1

2

3

Korea's Retail Landscape (by BCG)

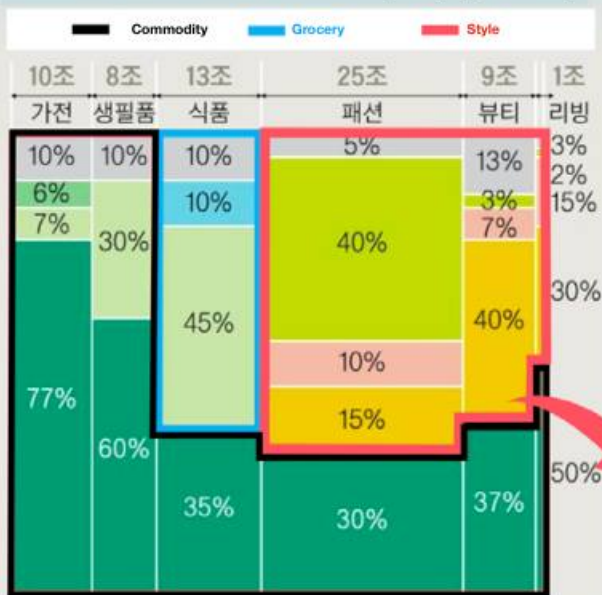


Key insights 🤔

1

스타일 카테고리의 시장 규모는, 생필품 카테고리와의 거의 유사할만큼 크다.

Korea's Retail Landscape (by BCG)



Key insights 🤔

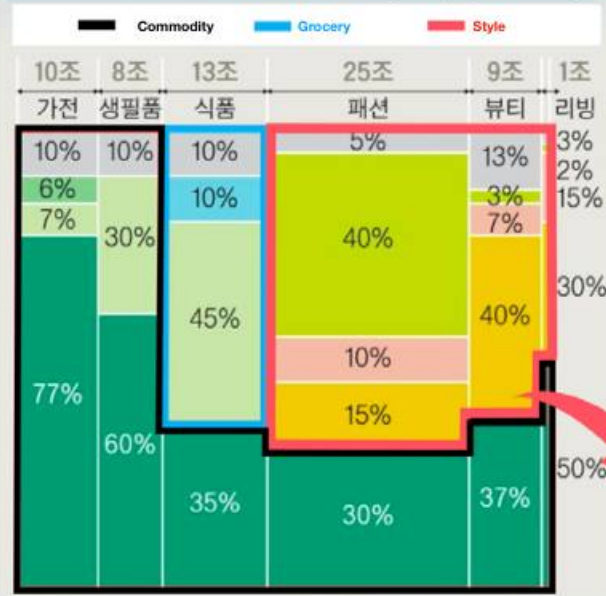
1

스타일 카테고리의 시장 규모는, 생필품 카테고리와의 거의 유사할만큼 크다.

2

생필품 카테고리의 슈퍼앱(아마존/쿠팡)들이, 스타일 카테고리를 잘 공략하지 못한다.

Korea's Retail Landscape (by BCG)

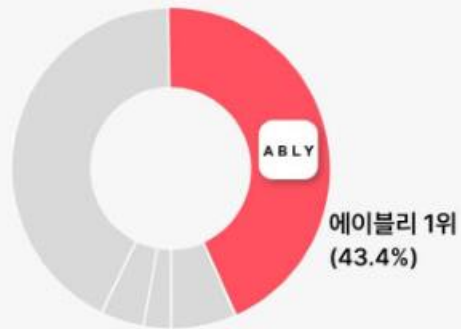


Key insights 🤔

- 1 스타일 카테고리의 시장 규모는, 생필품 카테고리 와 거의 유사할만큼 크다.
- 2 생필품 카테고리의 슈퍼앱(아마존/쿠팡)들이, 스타일 카테고리를 잘 공략하지 못한다.
- 3 스타일 카테고리의 핵심축은, '패션'이다.

Coupang vs. **ABLY**
 (생필품의 슈퍼앱) (패션/스타일의 슈퍼앱)

[2025 상반기 알파세대 온라인 결제 건수]



출처: 비영리 '2025년 상반기 알파세대 소비자 행태 분석'

넥스트 커머스 : 에이블리

- 1) [셀러] 커머스 클라우드 솔루션 🏢
- 2) [유저] 스타일 포탈 📱

넥스트 커머스 : 에이블리

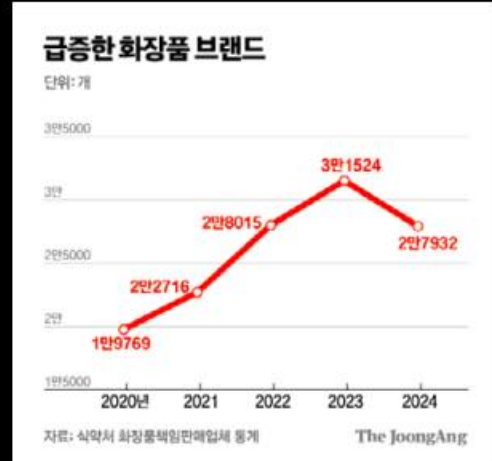
- 1) [셀러] 커머스 클라우드 솔루션 🏪
- 2) [유저] 스타일 포탈 📱



The global popularity of K-culture content has amplified interest in Korean lifestyles, driving Korean brands and products to success across diverse industries worldwide... 🍜 📱



VS.



	Manufacturing	Marketing / Viral	Distribution / Globalization
K-Food	✗ Fragmented infrastructure OEM-oriented only	⚠ Relies on K-wave-driven virality	⚠ Disconnected export / trade channels
K-Beauty	✓ Mature ODM ecosystem (Cosmax, Kolmar)	⚡ Influencer/SNS-driven global appeal (But each brand acts alone)	⚠ Brand-led, fragmented international logistics

[Strategic Insight]

- **Innovation Needs Ecosystems** : K-Beauty industrialized K-wave demand via ODM ecosystem + digital marketing. In 2024, Korea's cosmetics exports reached \$10.2 billion, with independent and SME brands accounting for \$6.8 billion—approximately 67% of the total. (Cf. K-Food exports are largely concentrated in major corporate brands.)

사진만 찍어
올렸는데,
월 매출 10억?



Coordination & Photoshoot	Product Upload	Order Placement & Invoicing	QC & Packaging	Delivery	CS	Payment Platform	Sales/Advertising Platform
---------------------------	----------------	-----------------------------	----------------	----------	----	------------------	----------------------------

Typical Seller 🤖

Typical Platform 🤖

Coordination & Photoshoot	Product Upload	Order Placement & Invoicing	QC & Packaging	Delivery	CS	Payment Platform	Sales/Advertising Platform
---------------------------	----------------	-----------------------------	----------------	----------	----	------------------	----------------------------

Typical Seller 😊

Typical Platform 😊

A B L Y - Seller 😊

A B L Y - Platform 😊

Coordination & Photoshoot	Product Upload	Order Placement & Invoicing	QC & Packaging	Delivery	CS	Payment Platform	Sales/Advertising Platform
---------------------------	----------------	-----------------------------	----------------	----------	----	------------------	----------------------------

Typical Seller 😊

Typical Platform 😊

A B L Y - Seller 😊

A B L Y - Platform 😊

[에이블리 커머스 클라우드 시스템 : On-Demand Fashion Engine]

- 1) 동대문은 (광저우와 함께), 전 세계에서 단 2개 밖에 없는 패션 생산/도매/소매 클러스터입니다.
- 특히 스타일을 선도하는 K-패션 셀러들이 많이 모여있습니다.
- 2) 지난 6년 동안, 에이블리는 동대문의 모든 프로세스를 실시간으로 트래킹할 수 있도록 디지털화하였습니다.
- 3) 개인 셀러들(소상공인들)은 에이블리의 솔루션을 통해, 몇번의 클릭만으로 판매/경영 활동을 시작할 수 있습니다.
- 샘플 확인/신청/수령, 스타일링/촬영, 상품 상세 페이지 콘텐츠 등록, 에이블리 앱 내 마켓 오픈, 물류/고객응대/홍보 대행

ABLY

365일 내일 도착, 에이블리

도착보장



에이블리 임팩센터 🏢 (성수/곤지암, 1만 2000평)



그 결과...



The screenshot displays a YouTube channel interface with the following content:

- Header:** YouTube KR logo, search icon, microphone icon, and a '로그인' (Login) button.
- Video Grid:**
 - Top Left:** Thumbnail showing colorful snacks. Title: "2주동안 택배비 300만원..주문 폭..." (2 weeks of shipping fees 300,000 won..order boom...). Channel: 은이.
 - Top Right:** Thumbnail showing a person at a counter. Title: "#2 두달차 월 천 메 출 달성, 방구석 사..." (2 months, 10,000 won achievement, home shopping...). Channel: P!C!N!C 서하.
 - Middle Left:** Thumbnail showing stacks of cookies. Title: "호 크림 푸딩 1,000 개 만드는 에이블리..." (How to make 1,000 cream pudding aebleskivers...). Channel: 소소한베이킹 ansobaking.
 - Middle Right:** Thumbnail showing a person holding a box. Title: "#5 역대급 일매출 들 파한 쇼핑물 사장 ..." (5th highest record-breaking sales, the boss who sold shopping items...). Channel: P!C!N!C 서하.
 - Bottom Left:** Thumbnail showing a person with a large bag of snacks. Title: "보04년생 에이블 리 사장 일주일..." (Bo04 generation aebleskiver boss, one week...). Channel: 은이.
 - Bottom Right:** Thumbnail showing a person holding a box. Title: "#9 에이블리 입점 5 개월차 매출 1억 들..." (9th aebleskiver store opening, 5 months of sales 100 million won...). Channel: 은이.

이투데이 · 2022.04.26.

[피플] 임효진 휴지마켓 대표 "에이블리파트너스 입점해 2년만에 건물주..."

패션 플랫폼인 에이블리 파트너스에 입점해 개인쇼핑몰을 차려 2년만에 건물주가 된 임효진(23) 휴지마켓 대표가 주인공이다. 대구에 본적을 두고 있는 임효진 대표는 중학생 시절부터 옷에 대한 '끼'가 남달랐다. 패션 커뮤니티에 자신의 옷장을 공개하는...



5-8,000명



경쟁사

vs.

‘약 12~20배 차이’

10만명



ABLY

- 누적 5000만개 SKUs
- 월간 신상품 200만개

* 에이블리의 셀러 증가 속도 및 한국 이커머스 창업자 현황을 보았을 때, 3년 내 에이블리의 셀러는 약 50만명 수준까지 도달할 것으로 예상됩니다.

“...이러한 시스템을 통해, 누구나 쉽게 창업하고 경영할 수 있는 **e-commerce ecosystem**을 만들어가고 있습니다... 👍”

* 국세청에 따르면, 매년 평균적으로 약 22만명이 이커머스 창업을 시작하지만 이후 5년 생존율은 약 34%에 불과합니다.

넥스트 커머스 : 에이블리

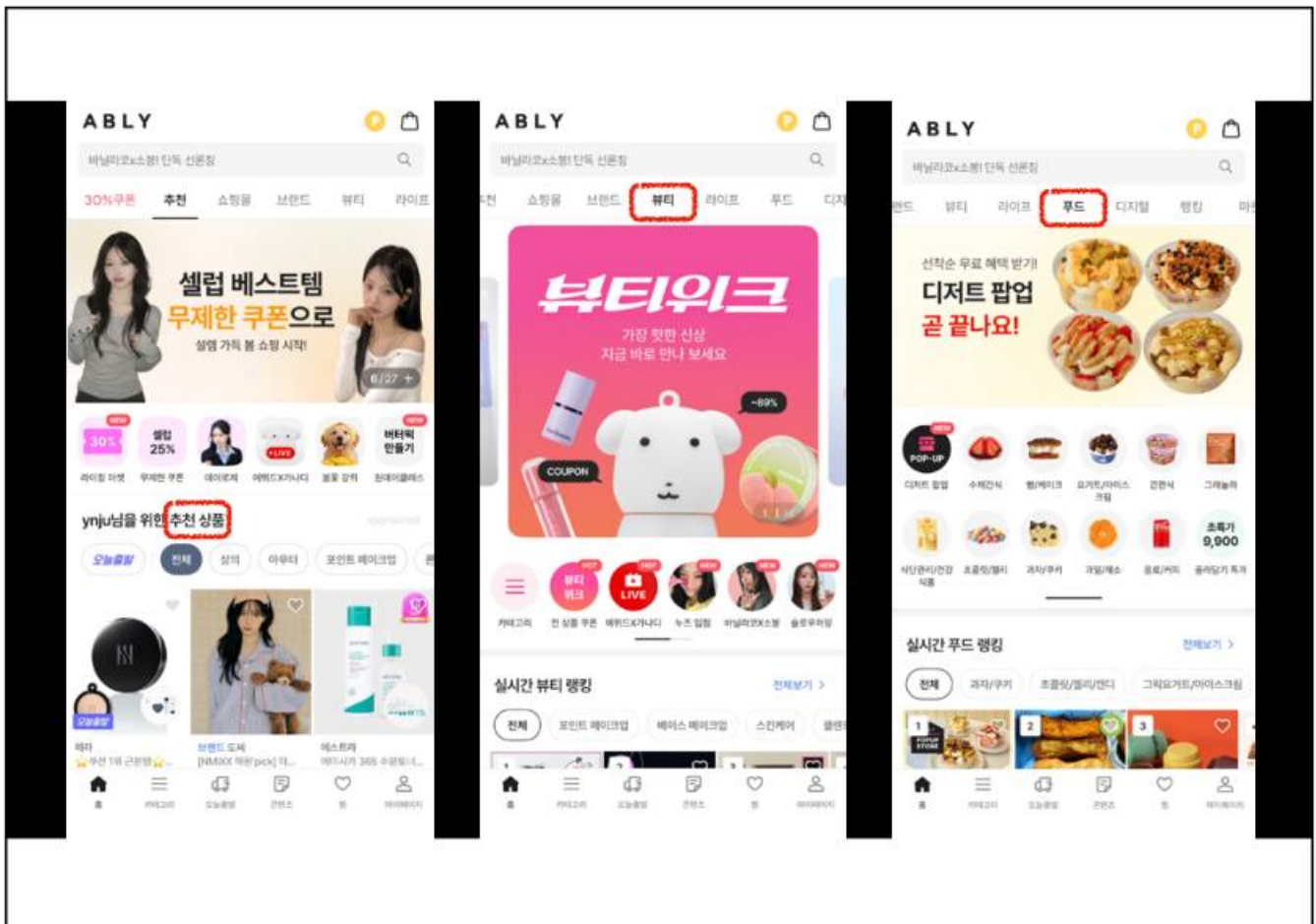
- 1) [셀러] 커머스 클라우드 솔루션 🍷
- 2) [유저] 스타일 포탈 📱

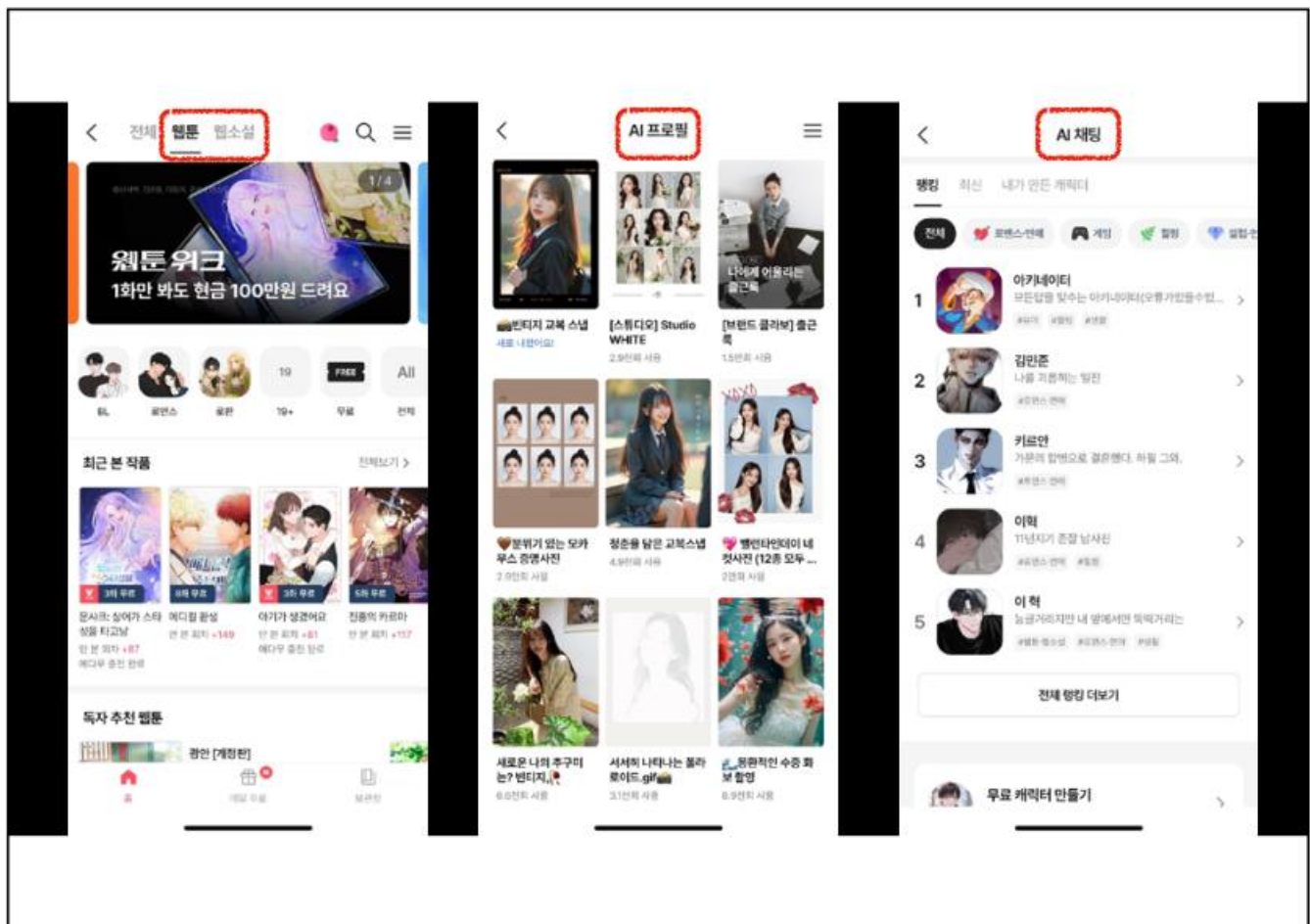
에이블리는 전세계에서 가장 많은
버티컬 취향 데이터를 보유하고 있습니다. (약 32억개)

취향 그래프 (= 데이터 + 알고리즘)



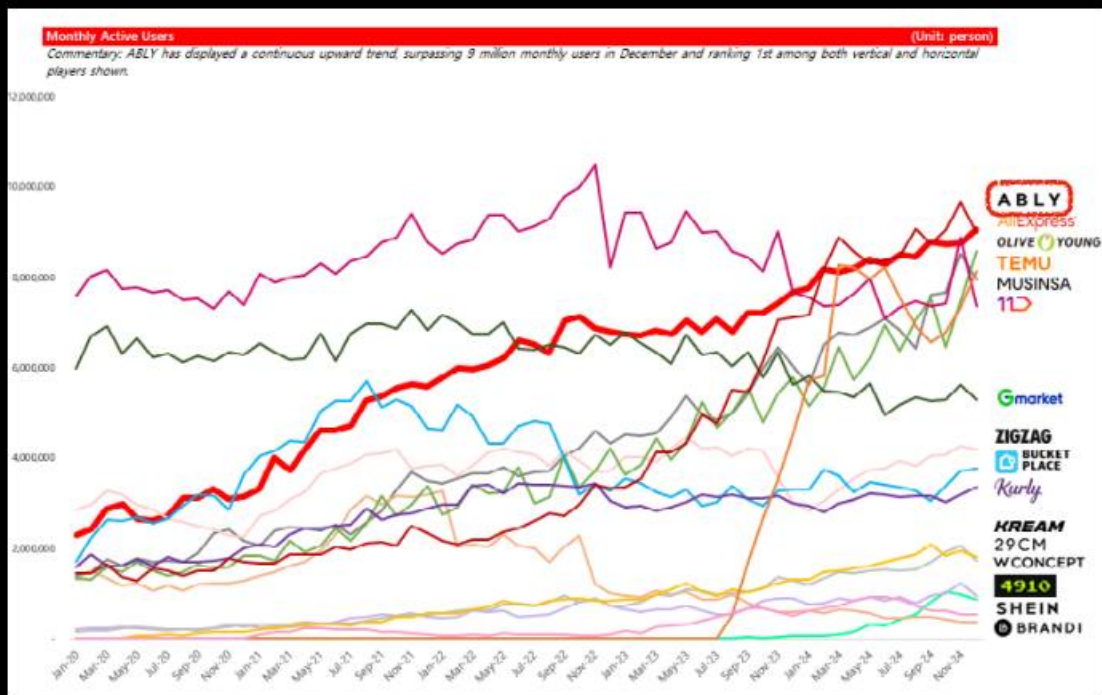
* 상품점 30억개(매달 1억개 증가), 상품리뷰 2억개(매달 1천만개 증가), 유저 행동 데이터 1500억건을 보유하고 있습니다.

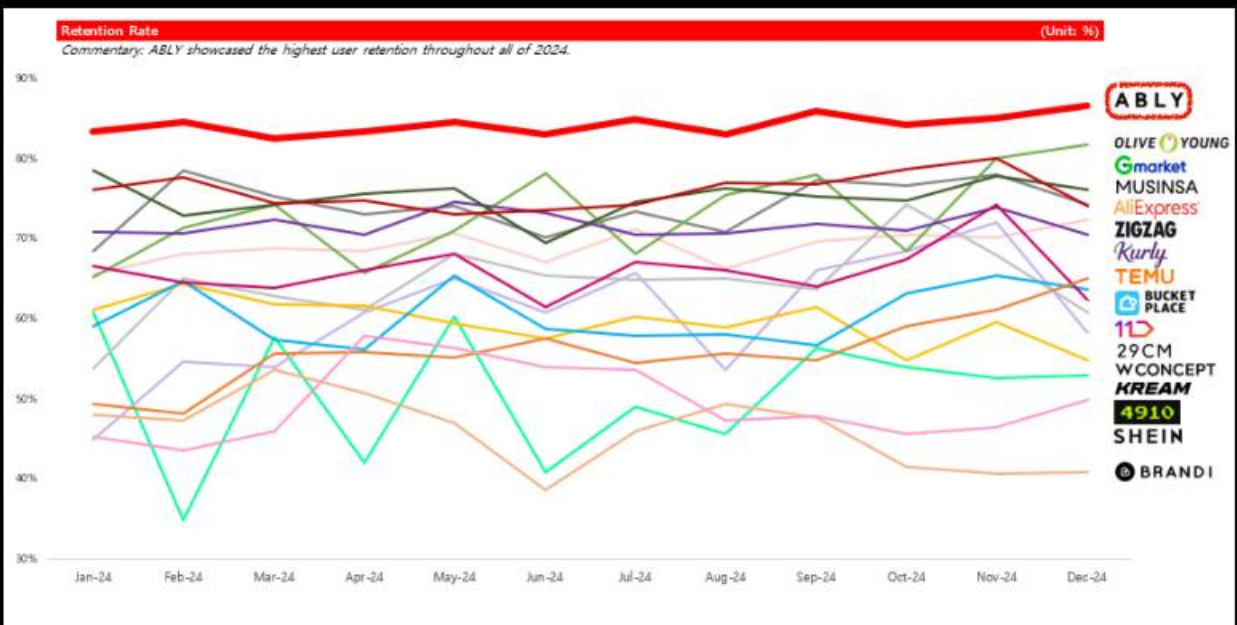




이미, 전체 거래액의 약 40%가 확장된 카테고리에서 발생하고 있습니다.

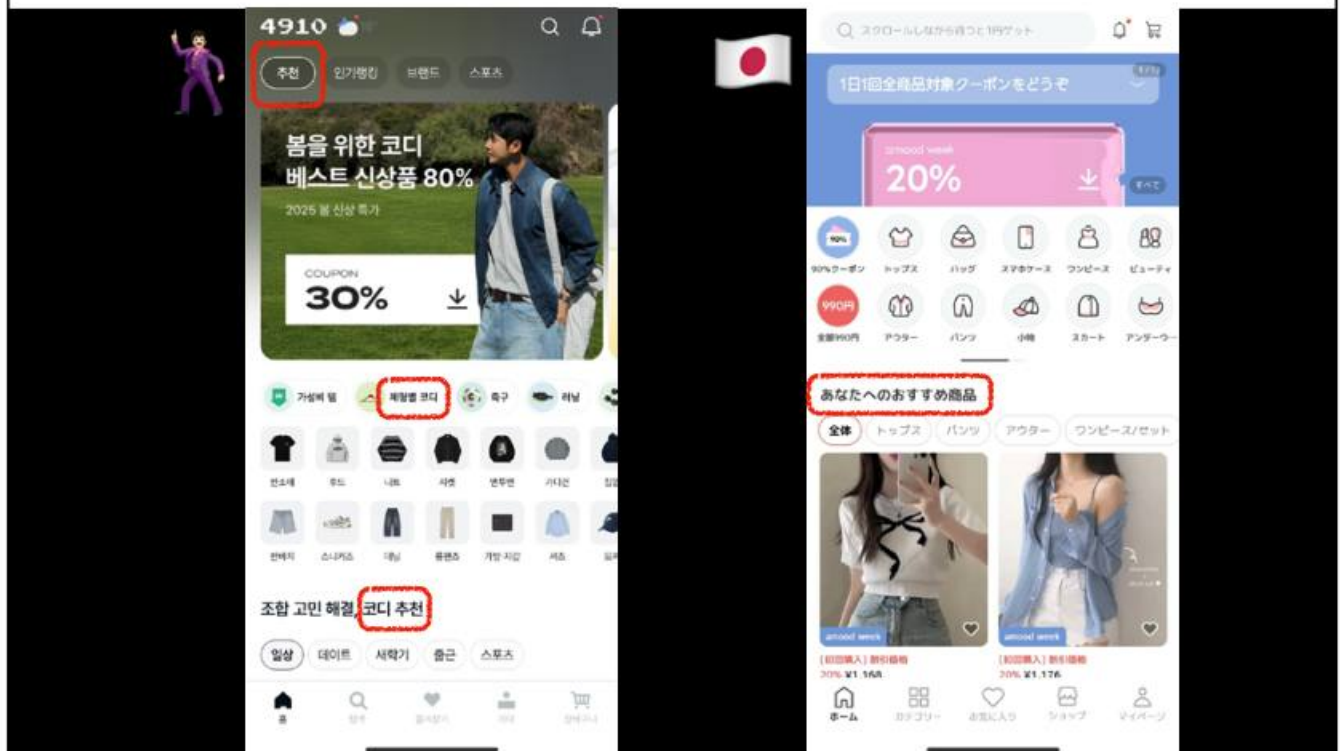
이러한 부분이 고객 분들께 호응을 얻어... 📊





4910 🇯🇵 / amood 🇯🇵

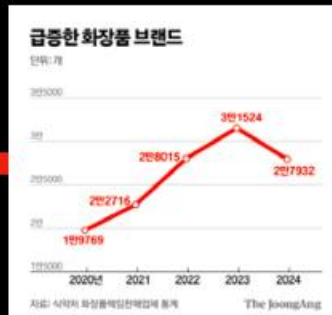
(타겟 확장)



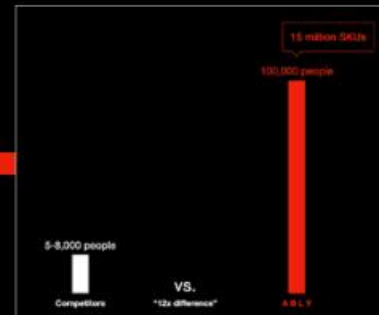
K-wave 3.0



K-food (1.0)



K-beauty (2.0)



A B L Y (3.0)



	Manufacturing	Marketing / Viral	Distribution / Globalization
K-Food	✗ Fragmented infrastructure OEM-oriented only	⚠ Relies on K-wave-driven virality	⚠ Disconnected export / trade channels
K-Beauty	✓ Mature ODM ecosystem (Cosmax, Kolmar)	⚠ Influencer/SNS-driven global appeal (But each brand acts alone)	⚠ Brand-led, fragmented international logistics
K-Fashion (A B L Y)	✓ Dongdaemun-based agile production (by A B L Y)	✓ In-app UGC & style content = social engine	✓ Fully verticalized global stack (e.g. amood in Japan)

[Strategic Insight]

- **Innovation Needs Ecosystems** : K-Beauty industrialized K-wave demand via ODM ecosystem + digital marketing. In 2024, Korea's cosmetics exports reached \$10.2 billion, with independent and SME brands accounting for \$6.8 billion—approximately 67% of the total. (Cf. K-Food exports are largely concentrated in major corporate brands.)

- **Next-Gen Ecosystem** : A B L Y is evolving the K-Fashion ecosystem further—by platformizing not just production, but also viral marketing and cross-border logistics—surpassing even K-Beauty in system integration.

“...이러한 시스템을 통해, 나만의 소비 취향을 바탕으로
모든 종류 카테고리의 상품을 추천받고 구경하고 구매할 수 있는
*global lifestyle super app*을 만들어가고 있습니다... 📱”

넥스트 커머스 : 에이블리

- 1) [셀러] 커머스 클라우드 솔루션 🏢
- 2) [유저] 스타일 포탈 📱

...한편, 에이블리는 **절대** 멈추지 않습니다 🔥

...3가지 새로운 도전이 시작됩니다 🚀🚀🚀

 오프라인 쇼룸

 브랜딩 콜라보

 신규 카테고리

 오프라인 쇼룸

 브랜딩 콜라보

 신규 카테고리



+ 오프라인...!









2027년까지 약 10개의 쇼룸으로 확장합니다 🏢

🚀 오프라인 쇼룸

🚀 브랜딩 콜라보

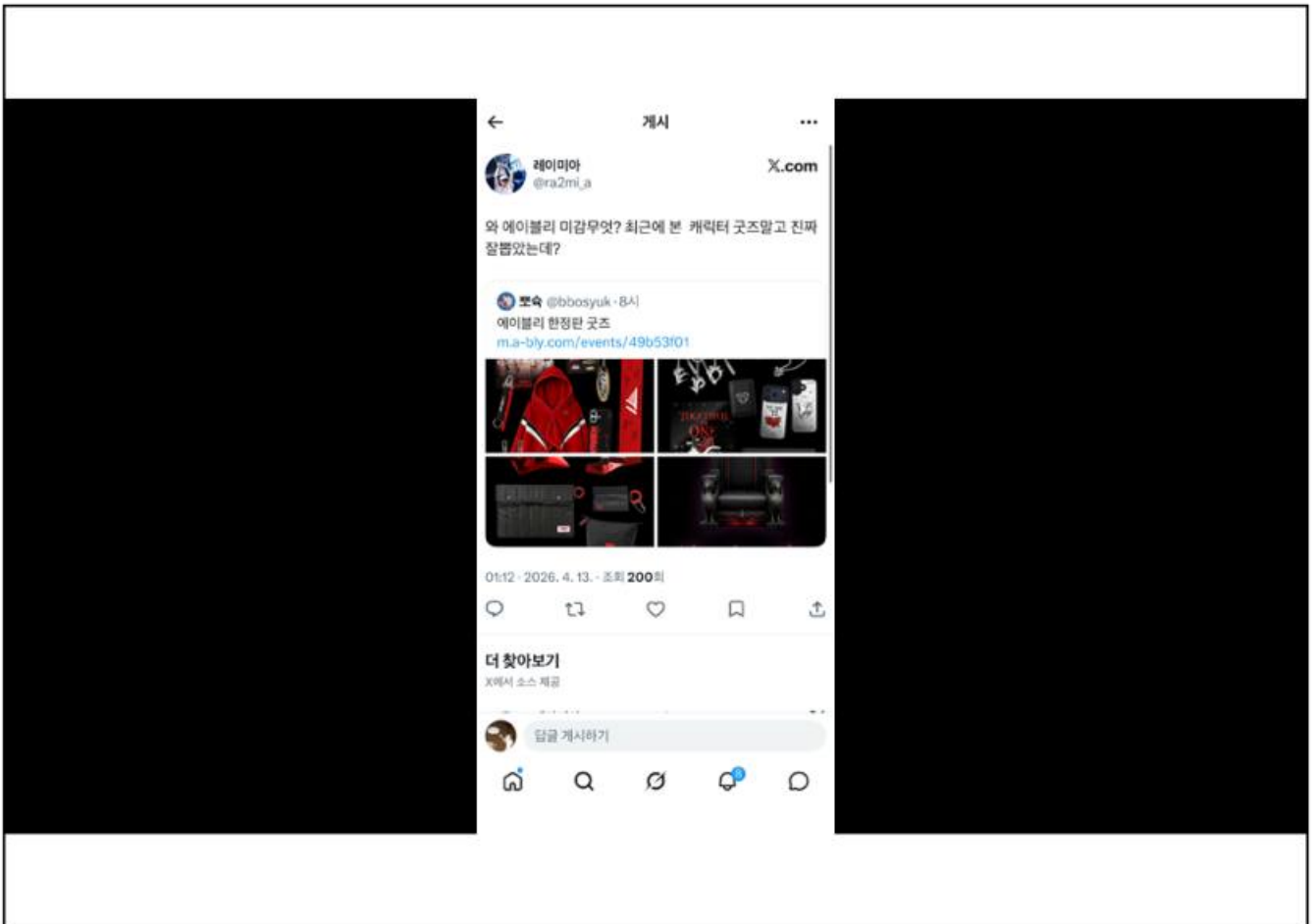
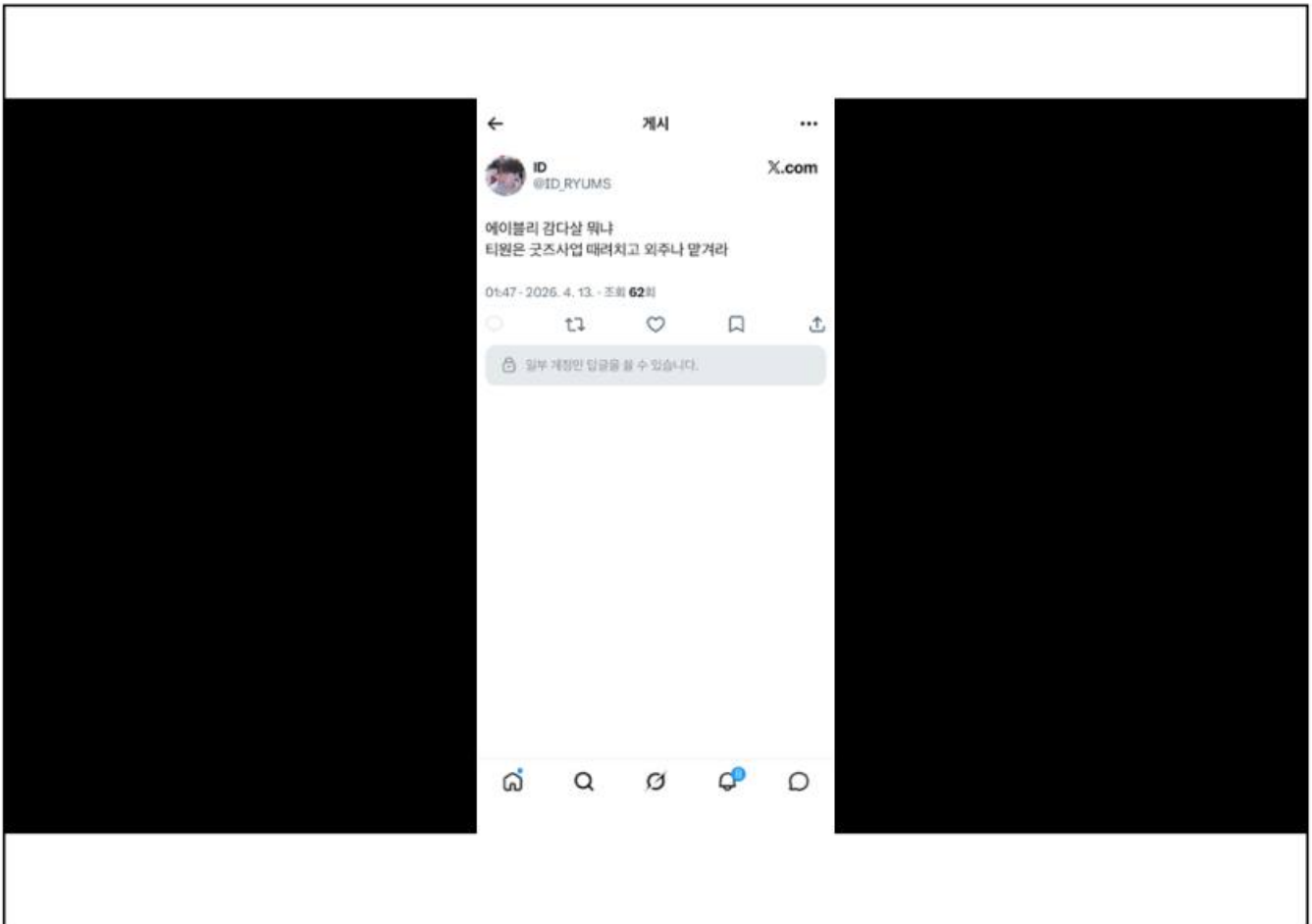
🚀 신규 카테고리

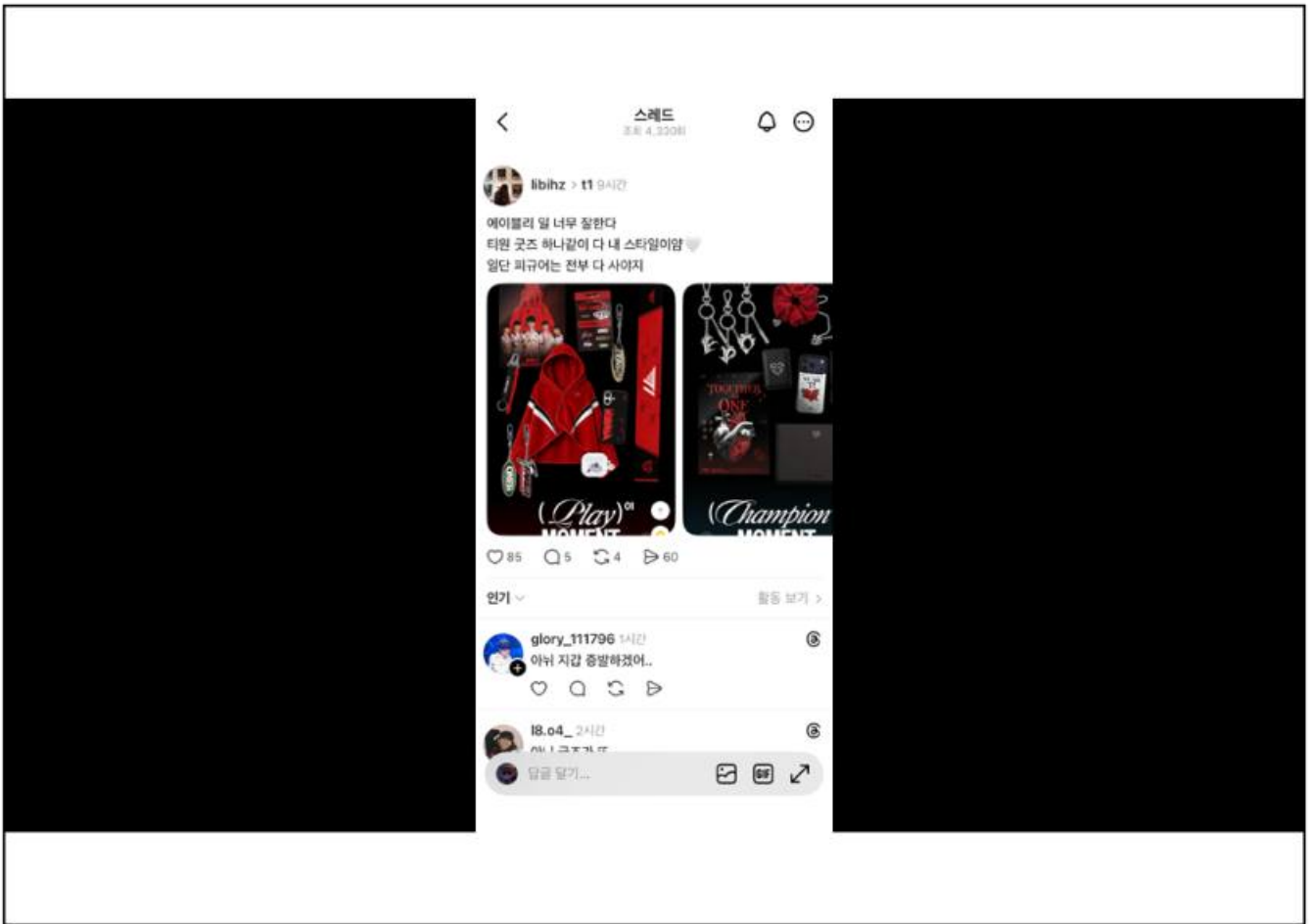
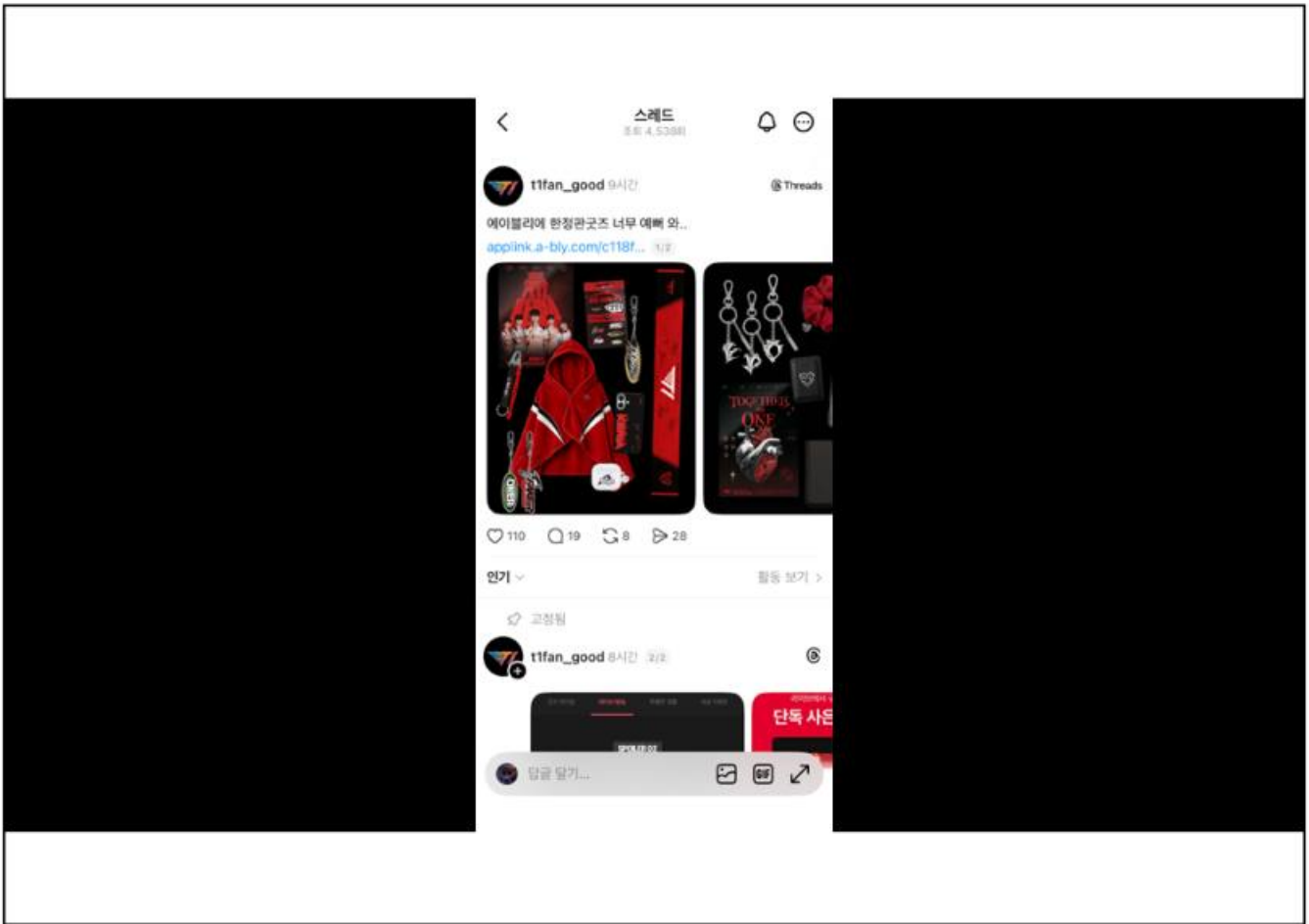


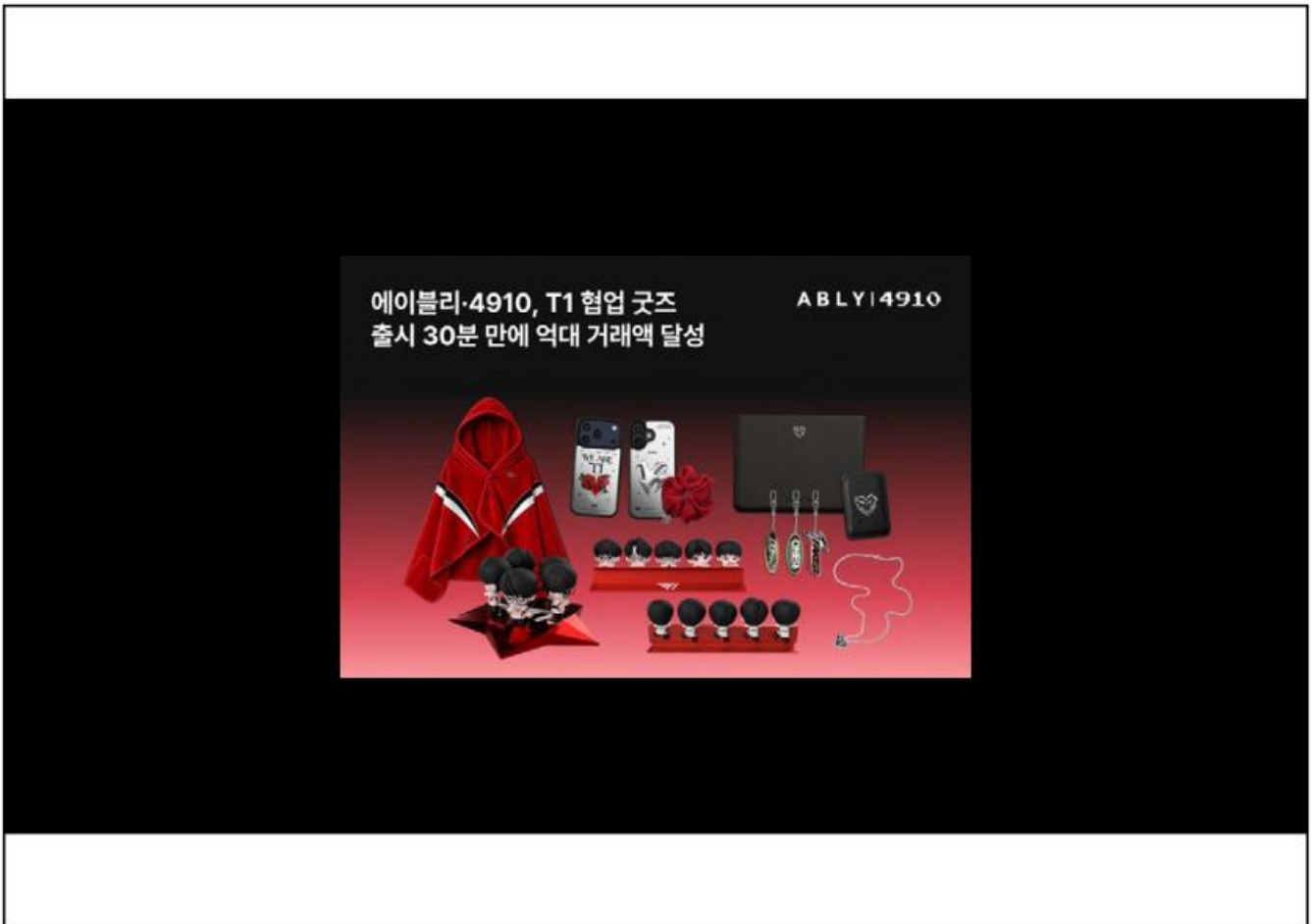
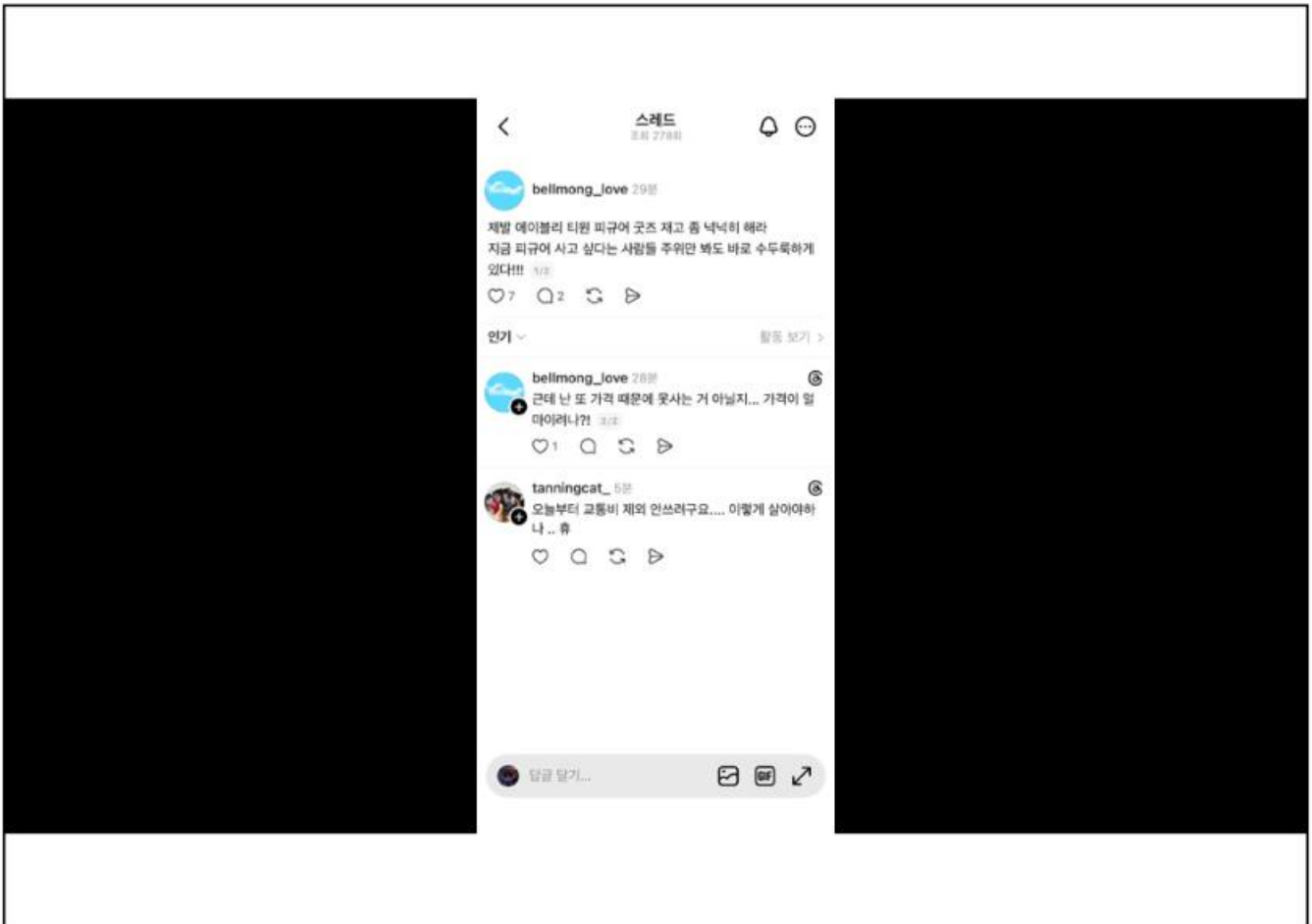


ABLY | 4910 x 









더 많은 파트너 분들과 다양한 콜라보를 진행합니다 🤝

 오프라인 쇼룸
 브랜딩 콜라보
 신규 카테고리

공방

오프라인 클래스 매장을 운영 중인 사장님을 위한 입점 유형이에요.

입점 가능 카테고리

- 공예: 주얼리, 도자기, 가죽, 향수/캔들, 유리/목공예 클래스 등
- 디저트/요리: 케이크, 빵/디저트, 요리, 커피/차 클래스 등

입점 완료 후 상품 등록 및 클래스 예약 관리는 [에이블리 내마켓관리] 앱을 통해 편리하게 이용하실 수 있어요.

더욱 자세한 상담은 에이블리 플레이스 채널로 문의해 주세요.

입점 문의하기



카페/음식점

오프라인 픽업 예약 서비스를 운영 중인 사장님을 위한 입점 유형이에요.

입점 가능 카테고리

- 디저트: 케이크, 빵/디저트 픽업 등 (돌케이크, 레터링 케이크, 조각 케이크, 도시락 케이크 등)

입점 완료 후 상품 등록 및 클래스 예약 관리는 [에이블리 내마켓관리] 앱을 통해 편리하게 이용하실 수 있어요.

더욱 자세한 상담은 에이블리 플레이스 채널로 문의해 주세요.

입점 문의하기



💎뷰티샵

오프라인 클래스 매장을 운영 중인 사장님을 위한 입점 유형이에요.

입점 가능 카테고리

- 뷰티: 메이크업, 퍼스널 컬러 클래스 등

입점 완료 후 상품 등록 및 클래스 예약 관리는 [에이블리 내마켓관리] 앱을 통해 편리하게 이용하실 수 있어요.

더욱 자세한 상담은 **에이블리 플레이스** 채널로 문의해 주세요.

입점 문의하기



온/오프라인에 걸쳐 **취향 기반 카테고리**를 모두 점유했습니다 🏰

(근원 전략)

넥스트 커머스 : 에이블리

[셀러] 커머스 클라우드 솔루션 🍷

[유저] 스타일 포탈 📱

+

(강화 전략)

🚀 오프라인 쇼룸

🚀 브랜딩 콜라보

🚀 신규 카테고리

WISEAPP - DETAIL

한국인이 가장 많이 사용한
전문몰 앱

한국인 AppStore 앱 사용량 추정 (만 명)
2024년 4월

순위	앱	사용자 (만 명)
1	에이블리	938
2	몰리브영	843
3	우신사	745
4	다이소몰	519
5	컬리	431
6	지그재그	411
7	편의점	321
8	오늘의집	296
9	크림	237
10	위안	219
11	29 29CH	189
12	명매	171
13	아이디머스	131
14	4319	129
15	W컨셉	100

빠른 전략 실행을 바탕으로,
에이블리의 사용자 기반은
압도적 1위에 멈추지 않고
훨씬 더 크고 깊어집니다

3

스타트업은 ‘세상에 이로운 혁신을 가져오기 위해 거대한 꿈(志)을 꾸고 그것을 체계적인 비즈니스 모델(略)로 구조화하여 증명하는 팀’이다.

이를 실현시키기 위해 에이블리는 각 구성원이 치열하게 몰입하고 개인의 인생을 투자할 가치가 있는 커뮤니티(共)가 되어야만 한다. 🙏

#grit



에이블리 구성원들의 압도적 역량

인당 방문자

경쟁사 A의 **3.6배**

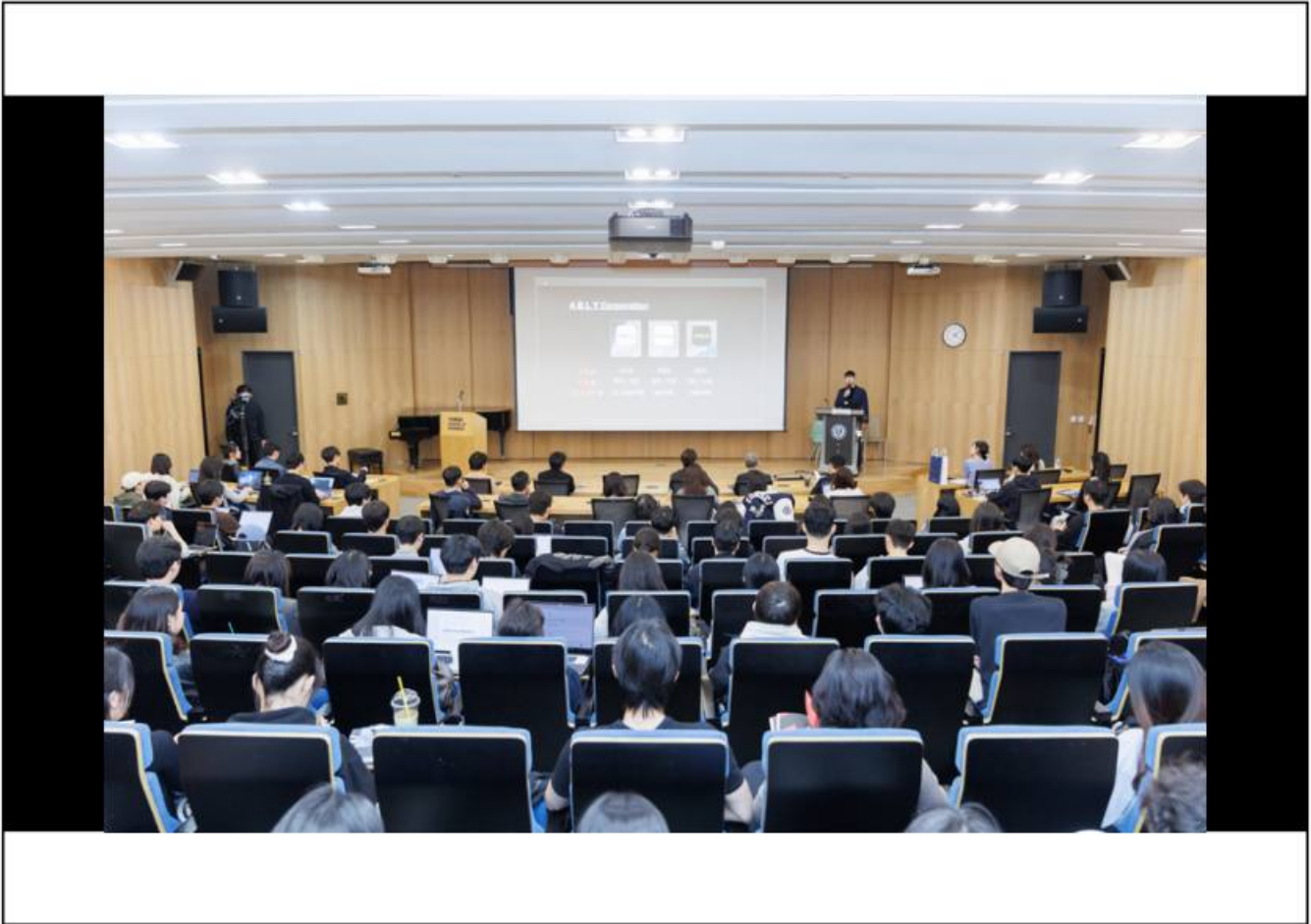
경쟁사 B의 **7.7배**

인당 거래액

경쟁사 A의 **2.0배**

경쟁사 B의 **3.2배**





CHAPTER 02

우리가 승리하기 위한 방법

52

ABLY WAY

54

ONE TEAM

56

- 에이블리팀의 승리를 1순위로 합니다. 58
- 에이블리언은 에이블리언과 경쟁하지 않습니다. 60
- 상대가 아닌 '문제를 이기는 커뮤니케이션'을 하세요. 64
- : 문제를 이기는 커뮤니케이션을 위한 4가지 방법 66
- : 문제를 이기는 커뮤니케이션의 프로세스 90

IMPACT

96

- 5,000조를 상상하세요. 98
- 중요하지 않은 일을 하는 것보다 아무것도 안 하는 상태가 낫습니다. 100
- 수단에 집착하지 않고, 목표에 집중합니다. 102

GRIT

114

- 일에 '다했다'는 개념은 없습니다. 116
- 시간을 일로 가득 채우세요. 118
- 정말 힘들 때 딱 하나 더. 120

134p - 135p

에이블리의 승리가,
곧 구성원의 승리이기
때문입니다.

에이블리가 승리하면, 구성원도 승리할 기회를 만드는 것
이것은 **에이블리의 사명이자 제1원칙**입니다.

2019년 8월 미국형 비즈니스 라운드 테이블 "온 기업과 사회적"
소셜, 구성원, 공급업체, 지역공동체 등 모든 이해 관계자에 대한
책임은 다하는 데 있다"라고 선언했습니다. 1997년 비전노스의 가장
중요한 원칙이 '우주 어디 어디까지도 할 일을 완전히 책임은
것이다'.

우리도 그렇습니다.

"에이블리는 구성원을 포함한 생태계 속 모든 참여자 공동의 이익
확대를 추구합니다."라는 2020년 7월의 선언처럼, 팀의 승리를 통해
구성원이 함께 승리할 수 있는 장기적 구조를 만드는 것
이 에이블리의 사명이자 제1원칙입니다.



2020년 7월 Combine, 행사장에서

에이블리는 생태계 속 모든 참여자 공동의 이익을 극대화합니다.



ABLY Gives 100% of Annual Operating Profit Back to Employees
Lee Young-a, TheBell, 2024-11-22 08:20:35

SEOUL, South Korea — ABLY Corporation, operator of the South Korean style commerce platform ABLY, has distributed its entire operating profit from last year to employees in the form of performance-based bonuses — a move that reflects the company's commitment to sharing success with its workforce.

According to sources in the venture capital industry on April 20, ABLY posted ₩2.595 billion (approximately \$1.9 million) in revenue and ₩3.3 billion (approximately \$2.4 million) in operating profit in 2023, marking its first full-year profit since the company's launch in 2018. The entire ₩3.3 billion was paid out as bonuses to employees.

The decision was reportedly driven by CEO Seokhoon Kang, who has long emphasized the principle that corporate growth should translate into tangible rewards for the people behind it. The payout reflects his philosophy that profits — especially milestone achievements like the company's first annual surplus — should be shared across the organization.

ABLY currently employs around 300 staff, all of whom are believed to have received meaningful bonuses. A company spokesperson noted that the incentives were issued *"in addition to regular salaries, stock options, and other compensation,"* underscoring that the bonus plan was a one-time reward in celebration of turning profitable.

"There is a strong internal consensus at ABLY that all major decisions should aim to maximize value not only for customers and sellers, but also for employees and shareholders," the company added.

According to industry sources, ABLY was the only profitable style commerce company in South Korea last year. By contrast, Musinsa — another major player in the space — posted a consolidated operating loss of ₩8.6 billion, while Kakao Style, operator of the women-focused platform Zigzag, reported a loss of ₩19.8 billion.



지금까지 말씀드린 모든 내용을 요약하면... 💪



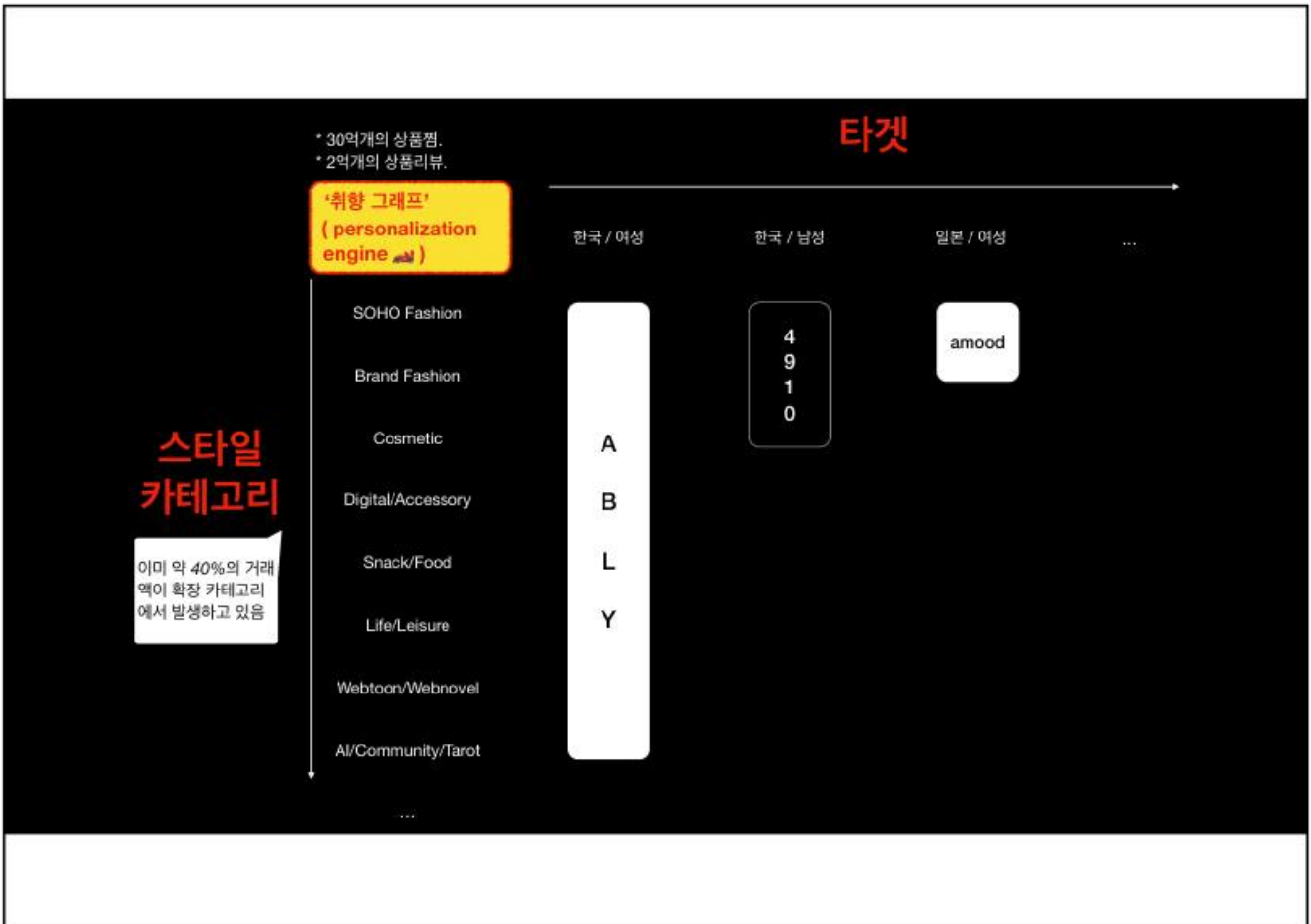
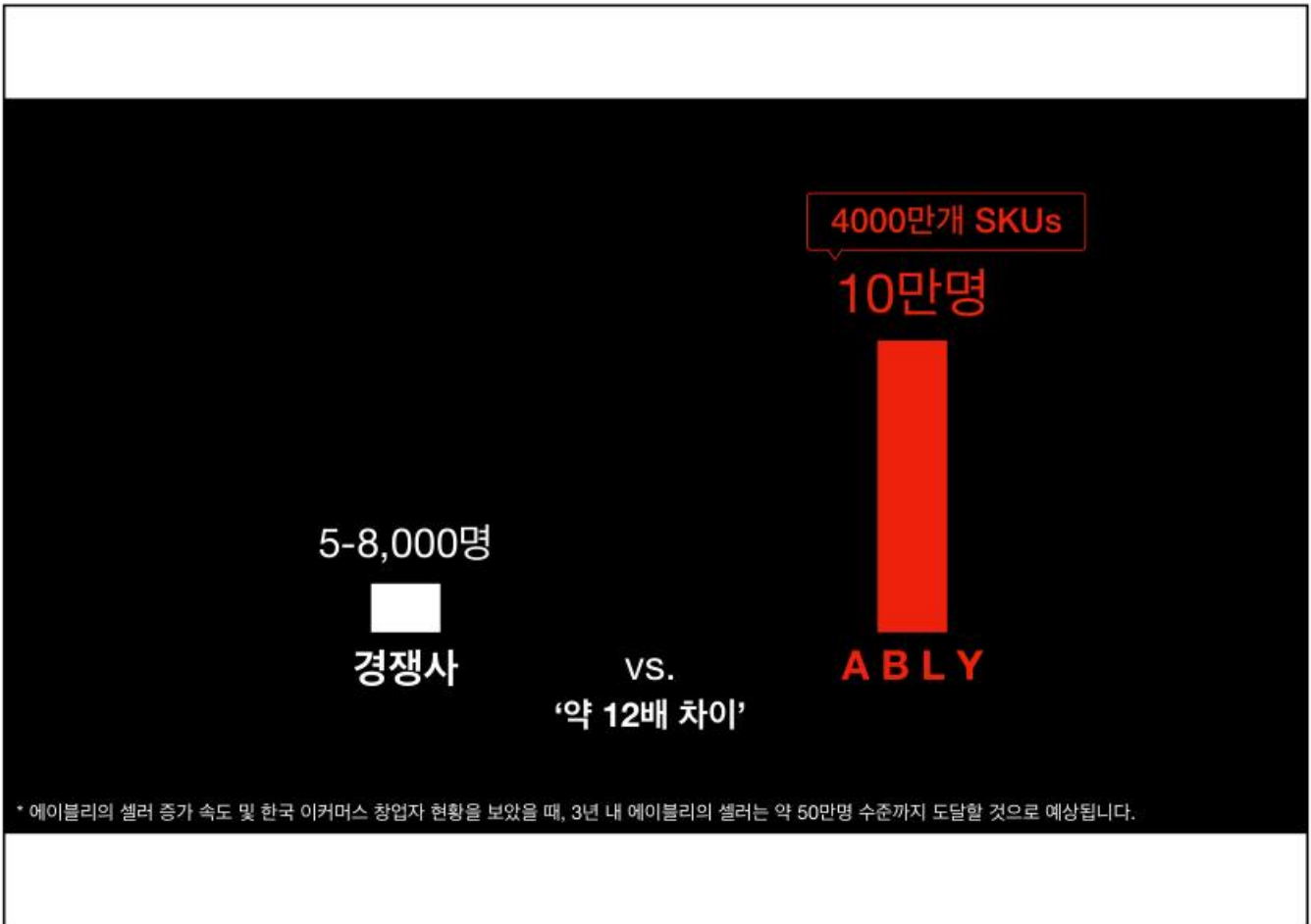
넥스트 서비스 생태계



넥스트 콘텐츠 생태계



넥스트 커머스 생태계



#grit



아직 7년 밖에 되지 않은 어리고 미숙한 스타트업입니다. 🐣

절실함, 겸손함, 그리고 초심을 잊지 않으며
앞으로도 계속 정진하겠습니다. 🦅

감사합니다...! 🙏

2026 한경협 경영자 제주하계포럼

2026 한경협 경영자 제주하계포럼

대한민국, AI 강국으로의 대도약

2026 한경협 경영자 제주하계포럼
대한민국, AI 강국으로의 대도약

| **DAY 3 - 7월 17일(금요일)** |

· **세션 4. 성공 실패 분기점** ·

AX 전환, 기업 시스템 리부트 전략

박민준 루튼테크놀로지스AX 대표이사

· **세션 5. 고객 기준 재편** ·

AI는 계산하고 인간은 선택한다

궤도 과학 커뮤니케이터

2026 한경협 경영자 제주하계포럼

대한민국, AI 강국으로의 대도약

| 세션 4. 성공·실패 분기점 |

AX 전환, 기업 시스템 리부트 전략



박민준 뤼튼테크놀로지스AX 대표이사

- 現 뤼튼테크놀로지스AX 대표이사
- 現 중소벤처기업진흥공단 AX혁신위원회 위원
- 前 WorldQuant Quantitative Researcher

wrtn.ax

2026.07.17

FKI 한국경제인협회

Strictly Confidential

대한민국 1등 AI 워튼, 당신의 AX를 책임집니다

누구보다 AI를 많이 다뤄본 워튼테크놀로지스가
당신의 회사를 AI First 회사로 재탄생 시켜드립니다.

과거 워튼이 MAU가 10만 명에 불과했던 2023년 5월에 생성 AI 시대에
네이버와 카카오를 계승하겠다는 슈퍼업이 되겠다는 목표를 선언했던 것처럼,
AI 진화 (AX) 영역에서도 글로벌 선두주자가 되겠다는 목표를 지난 9월 29일
AX CIC의 설립과 함께 선언했습니다.

Agentic AI의 올바른 모습은 Human-like Agent입니다.

사람이 사용하는 모든 Tool을 쓸 수 있게 만들어야, 사람처럼 자가 발전할 수 있는 형태로
만들어야, 궁극적으로 생산성 혁신과 인력 효율화를 꾀할 수 있습니다.

워튼 AX가, 생성 AI 시대 새로운 업무 혁신의 표준을
함께 만들어나겠습니다.

wrtn.ax

Wrtn AX 대표
박민준

- 1st WorldQuant Quantitative Researcher
- 서울대학교 본과생 | 연세대학교 | 연세대학교

Section 1

회사소개

Wrtn AX 연혁 및 주요 활동 소개

Section 2

워튼 내부 AI 전환

워튼이 바라보는 AI 전망과 올바른 AI 전환

Section 3

워튼 외부 AI 전환

워튼이 구축한 성공적인 AX 레퍼런스

Section 4

Recap

거스를 수 없는 AX라는 흐름에 성공적으로 올라타기

Section 1

회사소개

지드래곤 광고 영상



© 2020 Wrt.n. All Rights Reserved.

뤼튼테크놀로지는 대한민국을 대표하는 1위 AI 기업으로 성장 중입니다

네이버, 카카오, 토스의 속도와 유사하게 빠르게 성장하며 700만 MAU를 돌파했고,
누적투자액 규모는 1,300억 원입니다



Time to 1 Million		
NAVER kakao	toss	wrt.n.
~7 Months	11 Months	7 Months

Market Share		
NAVER kakao	toss	wrt.n.
95%	50%	?

© 2020 Wrt.n. All Rights Reserved.

경쟁 승리를 위해, AX를 통한 생산성 혁신은 선택이 아닌 필수였습니다



© 2024 Wrtn. All Rights Reserved

뤼튼 AX는 기업·정부 AI 전환을 담당하는 뫼튼테크놀로지스 CIC입니다

About Wrtn

뤼튼테크놀로지스는 700만 명의 MAU와 함께 ChatGPT의 유일한 대항마로 자리매김한 뫼튼과, 글로벌 1위 캐릭터 서비스인 크랙의 개발사입니다.

MAU

7백만 명+

누적 투자액

1,300억 원+

About Wrtn AX

뤼튼 AX는 국내 최고의 AX 파트너로서 수많은 고객분들과 함께, AI 교육, 컨설팅, 그리고 직접적 Agentic AI 구축을 통해 생성형 AI 시대의 새로운 청사진을 그려나가고 있습니다.

© 2024 Wrtn. All Rights Reserved

뤼튼이 기보유한 핵심기술을 AX 근간기술로 내재화하여 강점을 계승

뤼튼 서비스의 핵심 기술·자산을 응용·활용해 AX의 근간기술로 체화하는 첫 번째 전략



Source: Wrtn Internal Data
© 2020 Wrtn. All Rights Reserved

Section 2

뤼튼 내부 AI 전환

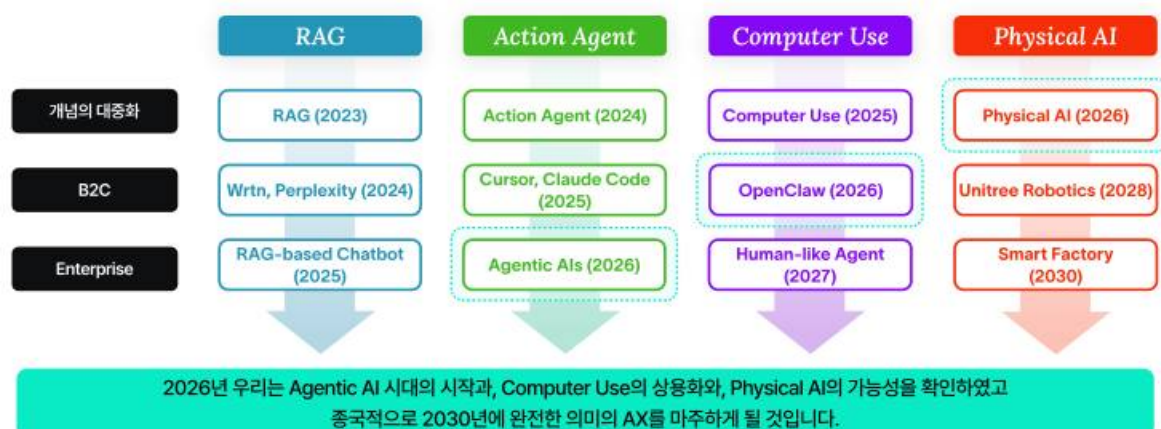
© 2020 Wrtn. All Rights Reserved

1. The 3-Year AI Imperative

© 2026 Wrtn. All Rights Reserved.

2. 워튼 내부 AI 전환

AI 3년론: AI를 통한 리더십/임원 업무의 대체까지 1년도 남지 않았습니다

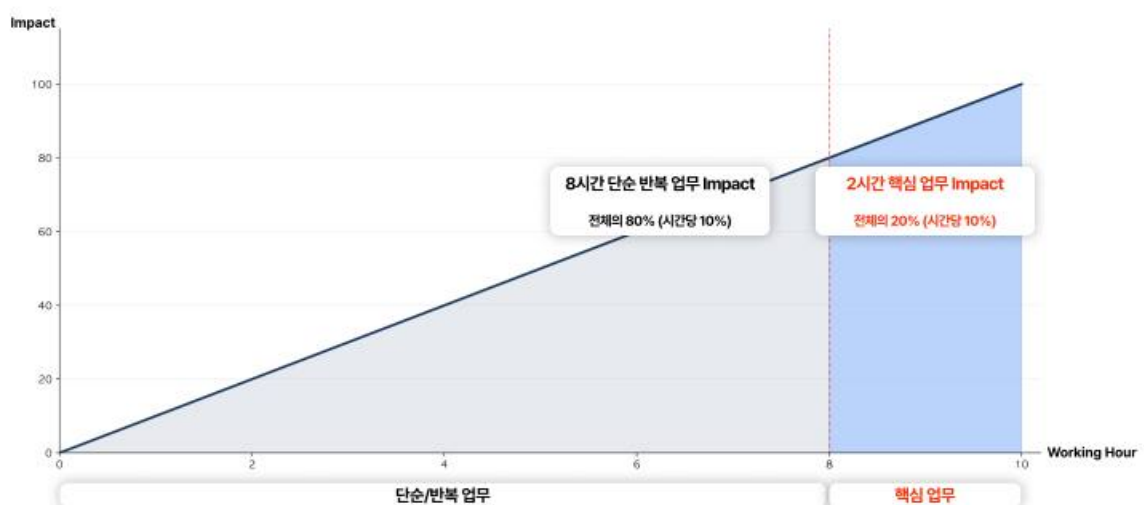


© 2026 Wrtn. All Rights Reserved.

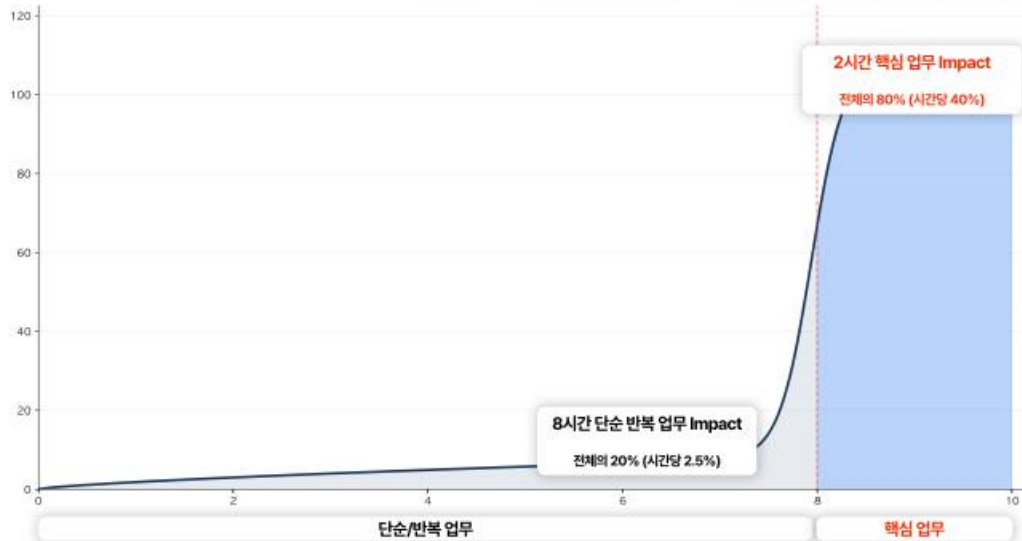
2. 80 / 20

2. 워튼 내부 AI 전환

(착각) 많은 기업 및 근로자들이 단순/반복 업무의 생산성이 핵심 업무 생산성과 동일하다 생각합니다



(현실) 2시간 밖에 쓰지 못하는 핵심 업무의 생산성이, 전체의 80%를 차지합니다



망설이며 안전한 선택을 반복하는 동안, 본질에 집중한 업체들이 3년 안에 모든 것을 쟁취할 것입니다



가장 높은 생산성의 일들을 자동화하고, 이를 통해 임팩트를 극대화하기 위한 고민을 하는 기업만이 살아남습니다.
가장 뛰어나고 복잡한 임원/리더의 일들, 업의 본질에 닿아있는 일들에 대한 AX를 먼저 시도해야 합니다.

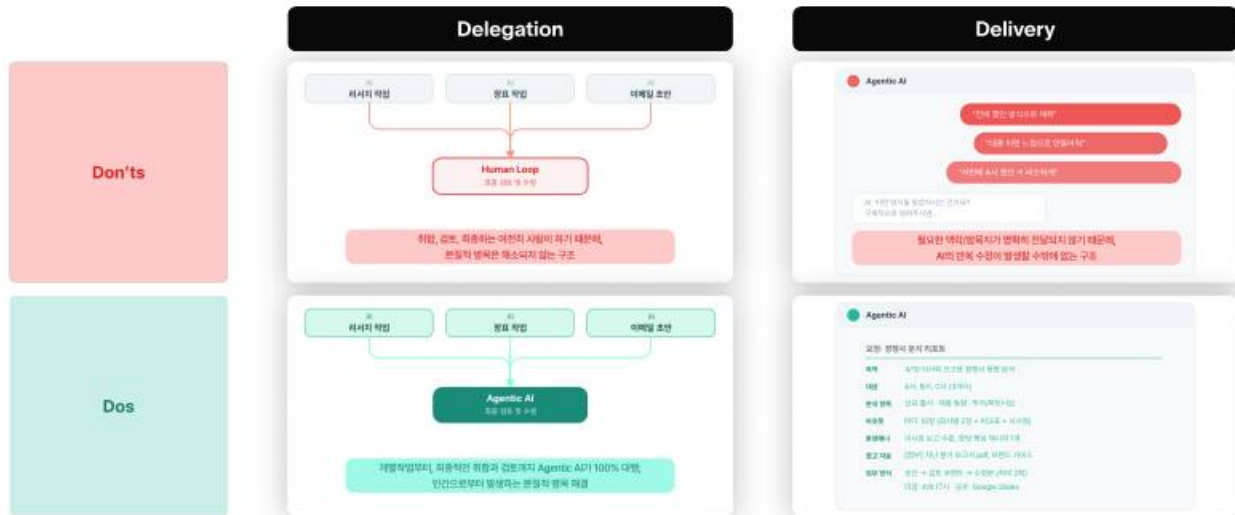
3. 경영진 대체

2. 뤼튼 내부 AI 전환

5~6개의 AI 에이전트를 직접 구동하며 2가지 병목사항을 확인하였습니다

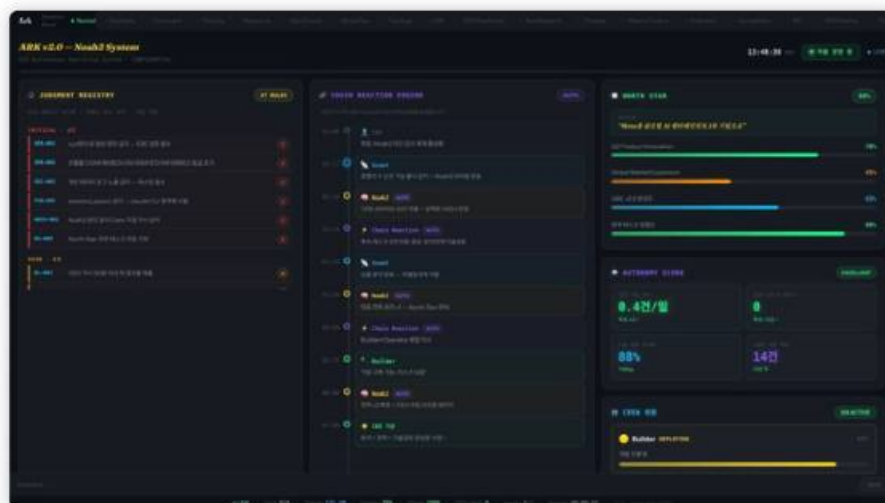


Solution 1) 완전한 위임과 이해/확인하기 쉬운 형태의 전달



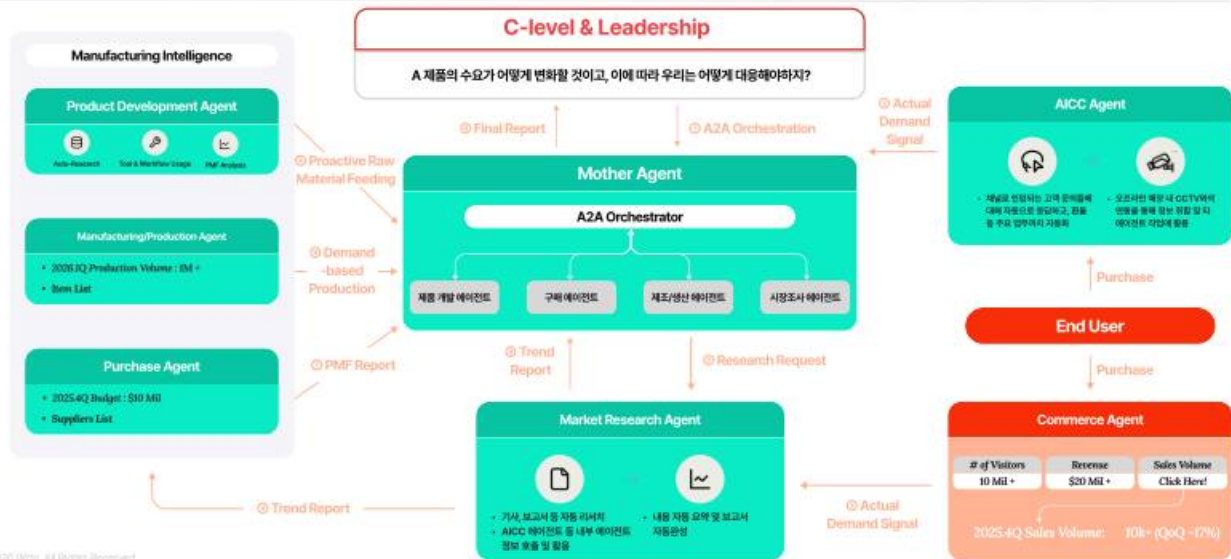
© 2024 Wrt AI Rights Reserved

Solution 1) 완전한 위임과 이해/확인하기 쉬운 형태의 전달



© 2024 Wrt AI Rights Reserved

Solution 2) Agent를 세분화하여 각각의 전문 영역 안에서 일하도록 구성



4. 풀뿌리 AX

경영진 대체가 아닌, 팀원이 직접 자기 도메인의 AI 자동화를 구축하는 구조



© 2020 Writn. All Rights Reserved

사내 자체적 AX 확산을 위한 방안



© 2020 Writn. All Rights Reserved

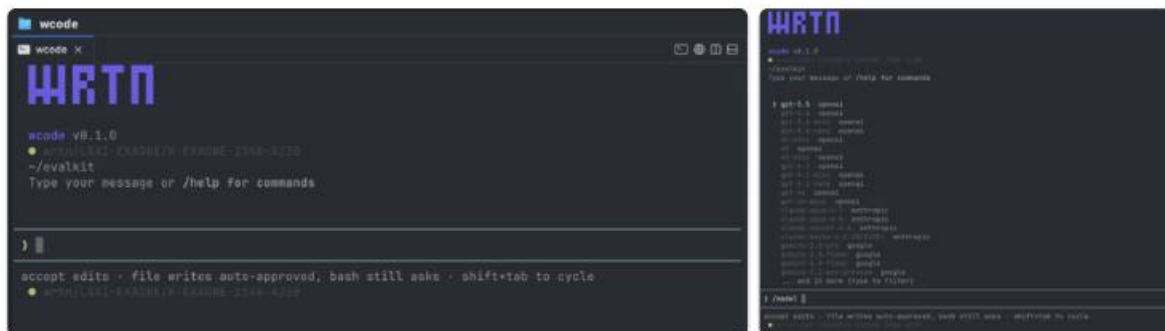
Solution 1) 자체 AI 개발 도구 Wrtn Code 도입을 통한 개발 연속성·안정성 보장

외부 AI 도구 의존도를 줄이고, 사내에서 직접 기여하여 다듬어가는 공용 하네스로 사내 AI 개발 문화 확장



© 2024 Wrtn. All Rights Reserved

Solution 1) 자체 AI 개발 도구 Wrtn Code 도입을 통한 개발 연속성·안정성 보장



© 2024 Wrtn. All Rights Reserved

2. 워튼 내부 AI 전환

wrtn.ax

Solution 2) Wrtn Context Layer를 통한 사내 정보 통합 및 AI 도구 활용 간편화

파편화된 사내 정보를 한 곳으로 통합하고, 회사의 모든 맥락을 AI가 직접 꺼내 쓰는 공용 레이어로 사내 AI 활용 문화 확장



© 2024 Wrtn. All Rights Reserved

2. 워튼 내부 AI 전환

wrtn.ax

Solution 2) Wrtn Context Layer



© 2024 Wrtn. All Rights Reserved

Solution 2) AX의 핵심 병목, 데이터 정비에 대한 뤼튼의 솔루션

Painpoint - Data Constraint

기존 자료 디지털화 역량 부족
데이터 정제를 수행할 내부 역량이 부재하고,
데이터 정리에만 6개월~1년, 수십억 원의 비용이 소요

AI-Readable 데이터 부재
같은 거래처가 시스템마다 다른 코드로 존재하는 등
AI가 이해할 수 있는 구조화된 형태가 아님

데이터 사일로
ERP, MES, 엑셀, 수기문서, 이메일 등
시스템별로 데이터가 분산되어 있어 통합 분석이 불가능

구성원 저항감
구성원의 낮은 관심도와 친화도로
데이터 활용도가 낮고, 사내 AX 전환 성과가 낮아짐

뤼튼의 솔루션

1 DT를 위한, Document Parser
PDF+HWP+표+스캔 문서까지 정확히 구조화해 RAG-Ontology-Data Agent의 입력으로 정규화

2 분산된 Data를 한 곳으로 모으기 위한, Context Layer
PDF+스레드+시트+DB를 공통 스키마로 정제하고 맥락을 유지해,
같은 데이터를 모든 에이전트가 동일하게 읽을 수 있는 AI-readable한 형태로 변환

3 데이터를 이해하고 효과적으로 관리하기 위한, Ontology Builder
데이터의 의미와 관계를 지식그래프로 자동 모델링해, 정기간 소요되던 수동 분석 작업을 솔루션 기반으로 단축

4 구성원의 저항감을 해소하기 위한, 사내 AX 문화 촉진 (클로세움)
교육+내재화 프로그램(클로세움 등)으로 구성원의 관심도와 활용률을 끌어올려, 도입에서 정착까지 연결

© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

Solution 2) 1 정제 역량 부족: 뤼튼 DP의 차별점

문서·이미지를 정확히 구조화해야 RAG-Data Agent-Ontology의 품질 상승

핵심 역량

- PDF·PPT·Word·HWP·HWPX·Excel·이미지·ZIP 문서 등 다양한 문서 형식 파싱
- 표·충치표·스캔·이미지 포함 문서, 손글씨/인쇄 혼재 양식 대응
- 파싱 후 KB-Ontology-Data Agent 입력으로 정규화
- 모델 라우팅: LiteLLM Router로 GPT·Claude·Gemini·Qwen 등 다중 활용

성과 지표

#1 OmniDocBench
96.23
Overall Accuracy #1

#1 DP-Bench
97.43
NID Score #1

실제 구축 예시

공공기관 대상 보도자료 초안 생성 에이전트 구축



© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

Solution 2) 1 정제 역량 부족: 워튼 DP의 차별점

워튼 DP는 복잡한 문서(다단 레이아웃, 복잡한 표, 다이어그램, 텍스트 등)에 대해 의미 보존 측면에서 뛰어난 성과 달성

워튼 DP — 의미 · 관계 · 구조 보존

CASE 01 · 다단 레이아웃 + 표 혼합

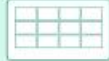
원본: 한국어 공공·금융 다단 본문 + 표



OCR + VLM 동시 출력
OCR + VLM 모두 출력 — 표 마크다운 + 의미 캡션 보존

CASE 02 · 복잡한 표 + 텍스트 혼합

원본: 재무 다단 표 (분기·항목·세명합)



OCR + VLM 동시 출력
OCR이 표 구조 보존 + VLM이 표 의미 캡션

CASE 03 · 복합 다이어그램 + 텍스트

원본: 기계 부품 도면 + 안전 점검 절차



OCR + VLM 동시 출력
도면 속 수치·방향·관계까지 텍스트와 의미 단위 연결

타 솔루션 — 텍스트 추출만, 의미 손실

CASE 01 · 다단 레이아웃 + 표 혼합

동일 원본



텍스트만 추출
OCR 텍스트 한 덩어리, 표 구조·이미지 의미 손실

CASE 02 · 복잡한 표 + 텍스트 혼합

동일 원본



텍스트만 추출
중첩 표를 못 쫓고 텍스트로 펼쳐 의미 손실

CASE 03 · 복합 다이어그램 + 텍스트

동일 원본



텍스트만 추출
텍스트는 복원, 다이어그램 ↔ 텍스트 연결 못함

KEY MESSAGE

깨다로운 한국어 · HWP · 공공·금융 포맷에서 육안 차이 — DP-Bench NID #1의 실증

© 2024 Wrtn. All Rights Reserved

Solution 2) 1 정제 역량 부족: 워튼 DP의 지원 포맷

이미지 변환 후 인식

PDF PDF
.pdf 페이지별로 이미지로 변환 후 OCR/VLM 처리

IMG 이미지
.png, .jpg, .jpeg 컬러/그래스케일 등 이미지별 Agentic 전처리 로직 추가

DOC Word/PPT
.doc, .docx, .ppt, .pptx PDF로 변환 후 표준 파이프라인 처리

텍스트 직접 추출

HWP HWP
.hwp, .hwpk, .hwpml 워튼 자체 한글 파서로 구조 정보 보존

XLS Excel
.xlsx, .xlsm, .xls 워튼 자체 엑셀 파서로 구조 정보 보존

단계별 흐름 요약

(1) 파일 형식

- PDF, 이미지, Word/PPT, Excel, 한글 등 다양한 형식 지원

(2) 포맷별 전처리

- 형식에 따라 전처리 후 OCR/VLM 모델 적용

(3) 구조 정보 보존

- Excel, 한글은 자체 파서로 구조 정보를 그대로 유지

© 2024 Wrtn. All Rights Reserved

Solution 2) 2 AI-Readable 데이터 부재: 메타데이터 완성 에이전트를 통해 정리되지 않은 데이터 정의

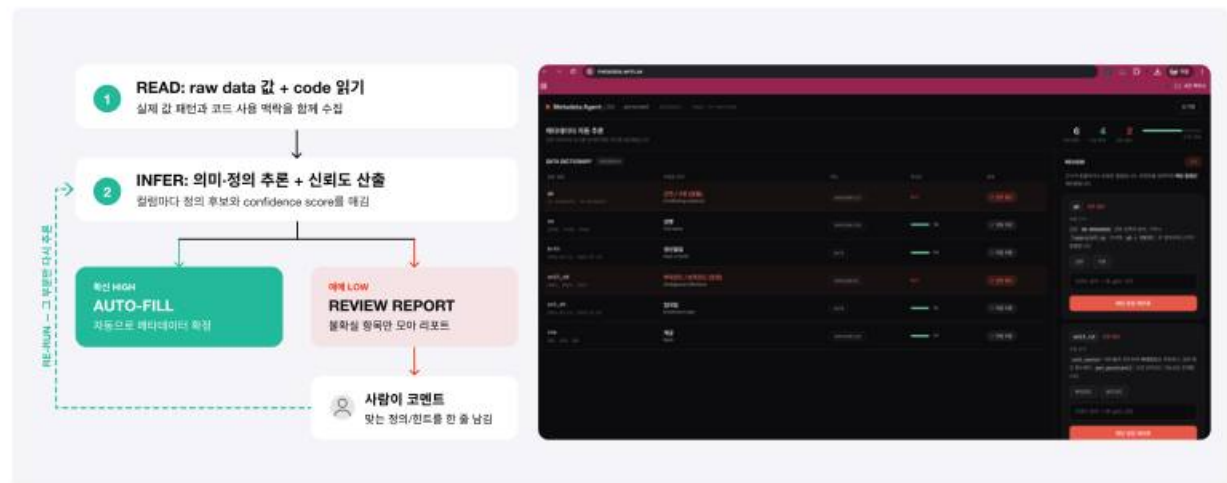
Raw Data 및 Code를 분석하여 메타데이터와 데이터 정의 자동 생성



© 2024 Wrtn. All Rights Reserved

Solution 2) 2 AI-Readable 데이터 부재: 메타데이터 추론 → 불확실 항목 확인 → 재추론

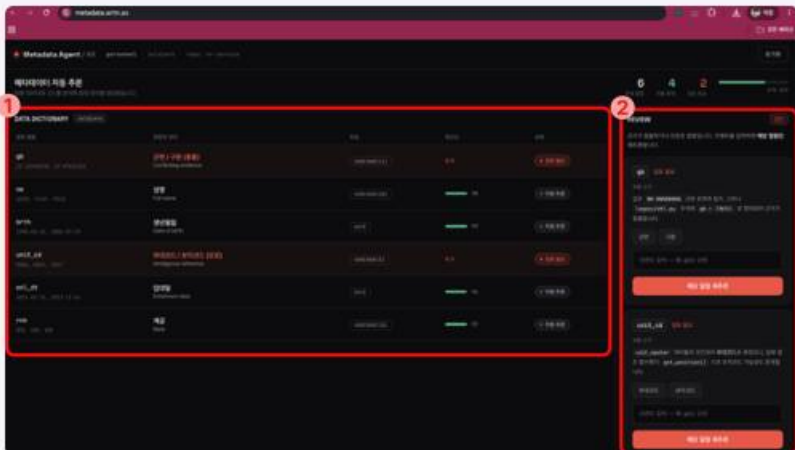
스스로 추론하고, 확신이 부족한 항목만 능동적으로 질의 후 재추론



© 2024 Wrtn. All Rights Reserved

Solution 2) 2 AI-Readable 데이터 부재: 메타데이터 추론 에이전트 예시

raw 데이터 + 코드 맥락으로 정의를 추론하고, 불확실 항목만 다시 질의



The screenshot shows the 'Metadata Agent' interface. On the left, a table lists data dictionaries with columns for name, description, status, and actions. A red box highlights the table. On the right, a panel shows the 'DATA DICTIONARY (추론 결과)' and 'REVIEW (리포트)' sections. The 'DATA DICTIONARY' section lists raw data and confidence scores. The 'REVIEW' section shows a list of items with confidence scores and a 'REVIEW' button.

1 DATA DICTIONARY (추론 결과)

- Raw 데이터 값 + 코드 사용 맥락을 분석해 컬럼 정의-타입을 자동 생성
- 확신도(confidence) 점수로 자동 확정/검토 자동 분기
- 근거가 충돌-모호한 컬럼은 N/A-검토 필요로 표시해 수기로 수정

2 REVIEW (리포트)

- 확신 낮은 항목만 따로 모아 검토 필요 이유 리포트
- 코멘트를 한 줄만 입력하면 해당 컬럼 재추론
- 정답 후보 버튼(군번/구분)으로 완결력 피드백 가능

© 2026 Wrt. All Rights Reserved

Solution 2) 3 Ontology: 온톨로지는 사람의 지식 분류 체계를 모방

온톨로지는 AI가 이해하고, 활용할 수 있도록 지식 분류 체계를 고도화 하는 방식



© 2026 Wrt. All Rights Reserved

Solution 2) 3 Ontology: Table → Knowledge Graph → Ontology

온톨로지는 기존 데이터의 의미와 관계 AI가 알 수 있는 형태 조정하는 3단계로 구성



© 2026 Wrt. All Rights Reserved.

Solution 2) 3 데이터 사일로: 표준 RAG는 문서 조각을 찾고, GraphRAG는 연결된 지식 탐색

구분	Standard RAG	Ontology + GraphRAG
검색 단위	chunk / embedding	entity / relation / community / path
강점	빠른 셋업, 단순 QA	multi-hop, 전역질의, 관계 추론, 근거 추적
약점	반복 검색, 긴 컨텍스트, 관계 누락	초기 그래프 구축 필요
비용/속도	질문마다 많은 chunk 투입 (baseline)	경로 중심으로 검색 - 최대 13배 빠르고 20배 저렴
적합 업무	FAQ, 단순 문서 QA	결산, 품질, 추천, 규정, 리스크 탐지

"모든 문서를 매번 다시 읽는 방식"에서 "업무 지도를 먼저 만들고 필요한 경로만 탐색하는 방식"으로 전환

© 2026 Wrt. All Rights Reserved.

Solution 2) 3 GraphRAG: 질문 한 번이 분석·해석·액션 후보까지 이어집니다



© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

Solution 2) 3 GraphRAG: 질문 한 번이 분석·해석·액션 후보까지 이어집니다 (Demo)



© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

Solution 2) 3 데이터 사일로: 함수·클래스 단위로 청킹하고, LLM이 메타데이터·관계를 자동 주입



© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

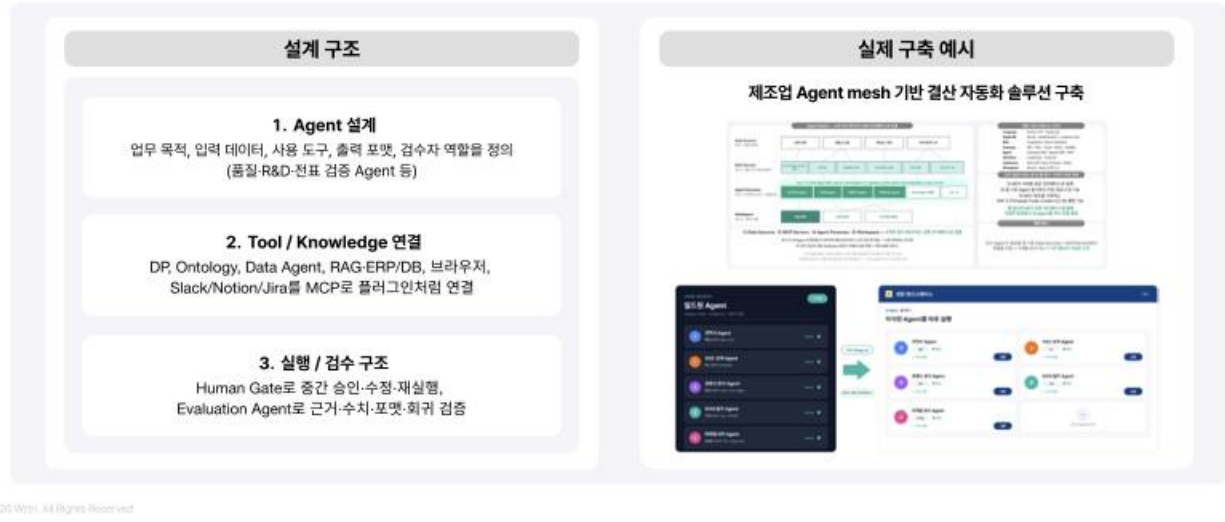
Solution 2) 3 데이터 사일로: 함수·클래스 단위로 청킹하고, LLM이 메타데이터·관계를 자동 주입 (Demo)



© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

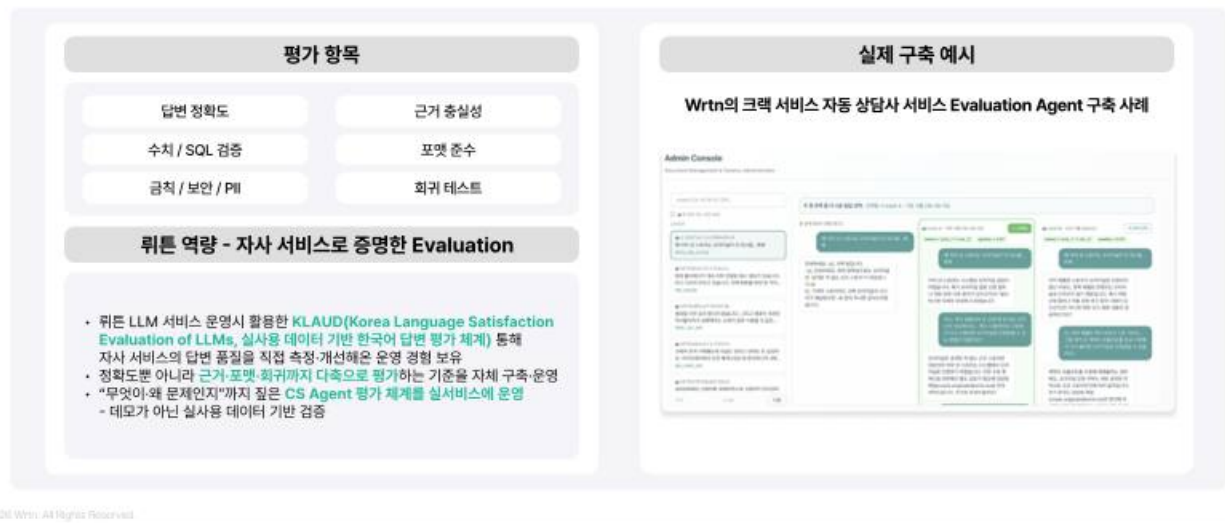
Solution 2) 3 Agent Mesh : 업무에 맞는 전문 Agent 설계·조립합니다

목적·입력·도구·출력·검수자를 정의하고, 실행은 런타임/오케스트레이션 레이어가 담당합니다



Solution 2) 3 EVALUATION AGENT: 엔터프라이즈 AX의 핵심인 '운영 품질'을 확보합니다

생성보다 정확도·회귀를 지속 관리하는 평가 레이어가 신뢰를 만듭니다



2. 워튼 내부 AI 전환

wrtn.ax

Solution 3) 4 사내 AX 확산을 위한 Workplace Culture

성공하는 AI 확산 문화 조성의 3가지 요소

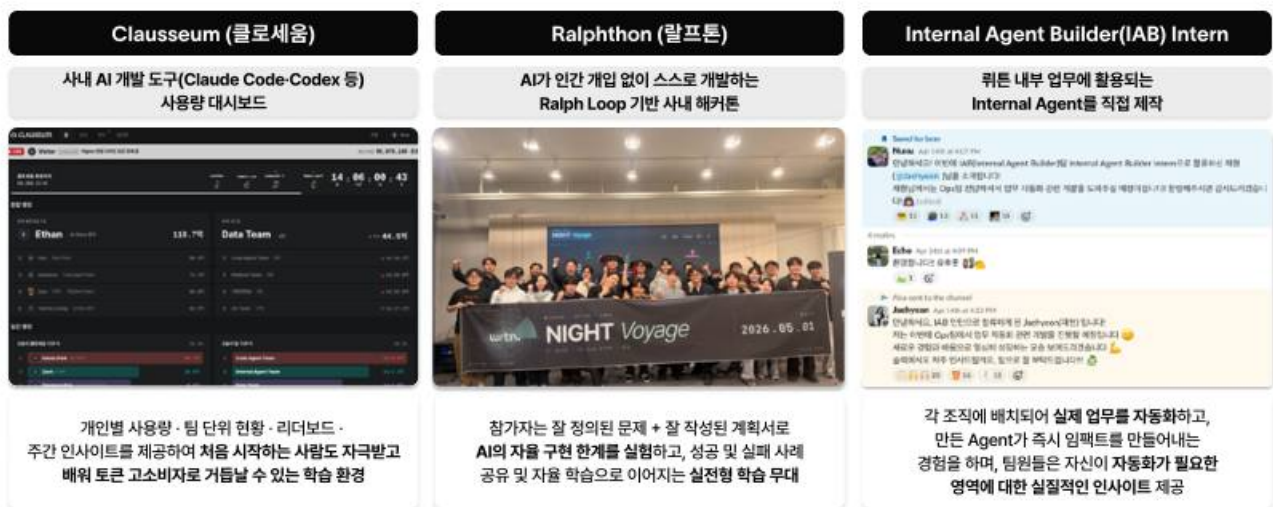


© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

2. 워튼 내부 AI 전환

wrtn.ax

Solution 3) 4 사내 AX 확산을 위한 Workplace Culture



© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

Section 3

뤼튼 외부 AI 전환

1. ROI는 처음부터 명확하게

AI 전환에 대한 명확한 ROI 목표 설정 필요

ROI = 투자에 대한 순수익 / 투자에 대한 총 비용

이상적인 시나리오	AI 도입으로 인한 업무 생산성 증가 및 비용 절감 효과 (업무당 투입 시간 감축을 통한 인건비·자원 효율화 등)	>	AI 도입을 위한 투자 비용 (초기 구축 비용·투입 자원(전력·토론비)·유지보수비 등)
실패	제한적인 범위의, 인건비·자원 투입이 높지 않은 업무의 자동화	<	업무 자동화 툴 도입 및 유지 비용
성공 사례 1	AI ERP 도입을 통한 기존 SaaS 구독 비용 절감	>	AI ERP 도입 및 유지 비용
성공 사례 2	AICC를 통한 인바운드 세일즈 역량 증대 및 BPO 비용 절감	>	유인 상담사 채널당 도입 및 유지 비용
성공 사례 3	Data Agent를 통한 사용자 이탈 트래킹 및 자동 할인/리텐션 진행	>	Data Agent 구축 비용 및 유지 비용

AI 도입에 필요한 투자 대비 얻을 수 있는 효용을 일찍이 파악하여 가부 영역을 명확히 나누는 것이 중요합니다

© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

2. 비용을 줄이는 관점

© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

제조업의 AI ERP를 통한 계약 해지 업무 자동화 사례

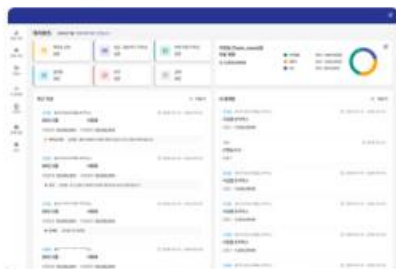
이슈사항	Ontology 솔루션	도입 결과
- 수기 입력 부담: 계정과목, 거래처·설명을 매번 직접 입력 - 현황 파악 어려움: 팀·기간, 상태별 분포 추적 곤란 - 데이터 분산: 마스터·거래처 정보가 시스템마다 산재 - 검토·승인 부담: 다수 전표 개별 검토, 권한·전결 규정 산재	전표 작성 자동화 중방·반복 패턴 기반으로 전표 초안을 자동 생성하고, AI가 차대변·계정 적정성 검증 전표 현황 대시보드 부서별 비용·전표 상태·결재 이력 타임라인을 한 화면에서 통합 조회·추적 전표 데이터 자동 분류·관리 거래처·회계·자금·운영 마스터 데이터 통합 관리, 거래처 ERP 자동 동기화 의사결정 지원 내 결재함에서 AI가 핵심 정보 자동 분석, 회계·권한·전결·조회 권한을 통합 관리	- 통합 화면 처리: 작성·검증·결재를 한 화면에서 연결, 현황·진행 동시 조회 - 데이터 단일화: 마스터·거래처 정보 통합 및 ERP 자동 동기화 → 현황 가시성 확보 - AI 기반 의사결정: 분석 코멘트·이상 패턴 알림으로 결재 효율화

© 2020 Wrtm. All Rights Reserved

제조업 AI ERP (1/4)

홈 (대시보드)

로그인 직후 표시되는 메인 허브 화면
전표 현황을 한눈에 파악하고 각 기능으로 빠르게 이동합니다.



- 부서별 비용 비율 시각화 및 범례 표시
- 전표 현황 요약 정보 제공

전표 작성 진입(1)

전표 작성 방법을 선택하는 진입 화면
AI 반복 패턴 학습 또는 중방 기반 신규 전표를 선택합니다.



- 반복 전표의 경우, 3개월 패턴 감지하고 AI 레이블을 통해 자동 복제
- 중방 업로드 시, AI를 기반으로 전표 이름 및 설명 자동 추출 및 입력

전표 작성 진입(2)

전표의 핵심 작성 화면
좌측 중방 패널과 우측 분개 라인 테이블로 구성, AI가 초안을 자동 작성합니다.



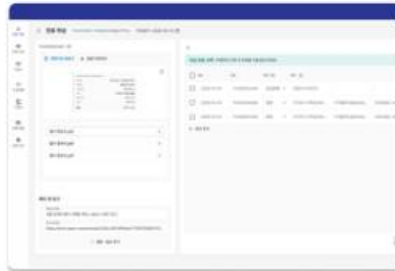
- AI 기반 전표 자동 추천(계정 과목, 거래처, 설명 자동 입력 및 편집)
- 차변/대변 실시간 합계와 차이를 계산하여 정합성 검증

© 2020 Wrtm. All Rights Reserved

제조업 AI ERP (2/4)

전표 작성 - 지급/수금 분개장

공급업체 지불 또는 수금 처리를 위한 분개장 화면
기존 미지급 전표를 선택해 지급 전표를 자동 생성합니다.



- [지급 전표 자동 생성] 기능으로 선택 송장 기반 분개 라인 자동 생성
- [차감계정/가계정 미리보기] 기능을 통해 분개 결과 적용 전 확인

반복 전표 작성

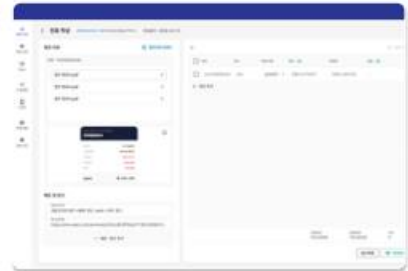
반복적으로 발생하는 전표를 AI가 자동 탐지하여 목록으로 제공하는 화면
최근 3개월간 반복 패턴이 감지된 전표를 선택하면,
오늘 일자로 전표 초안을 자동 생성합니다.



- [반복 전표] 탭에서 AI 기반 반복 전표 작성 모드 진입
- 작성 완료된 전표와 작성 필요한 전표를 자동으로 분류
- 카드 선택 시 해당 반복 전표를 기준으로 전표 초안 자동 생성

전표 검증 및 결재 요청

검증하기 클릭 후 우측에 표시되는 AI 검증 결과 패턴 오류를 확인하고,
수정 후 결재를 요청합니다.



- AI 차대변 일치, 계정 적정성, 거래처 확인 및 이상 패턴 감지
- 검증 통과 이후 결재 프로세스 상의 다음 단계 미리 확인
- 오류 수정 이후 재검증 시뮬레이션 실행 가능

© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

제조업 AI ERP (3/4)

전표 조회

전표 현황을 조회하는 목록 화면
상태별 탭과 다양한 필터로 원하는 전표를 빠르게 찾을 수 있습니다.



- 전표 상태별, 탭별, 기간별, 키워드 별 복합 필터링 가능
- 전표 카드 별 D-Day 배치, 전표 번호, 승인 상태, 차대변 합계, 반려 및 재작성 사유 표기

전표 조회 상세

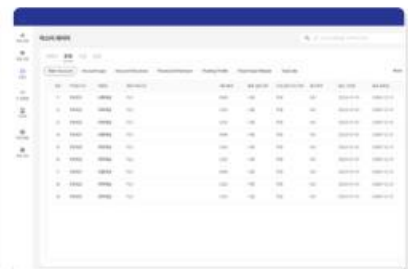
전표의 전체 상세 정보를 확인하는 화면
상태에 따라 수정·회수·재작성 등 액션이 달라집니다.



- 분개 항목 테이블에서 분개장 유형에 따른 결림 구성
- 결재 이력 타임라인에서 단계별 처리 현황 확인 (담당자, 결재 일시, 코멘트)

마스터 데이터 조회

계정과목·부서·세금코드 등 시스템 기초 마스터 데이터를
조회하는 화면으로 카테고리별 구분합니다.



- 거래처, 회계, 자금, 운영 카테고리 구분하여 기본 데이터 관리
- 테이블 형태 조회(번호, 주계정 코드, 계정명, 통화 등)
- 엑셀 다운로드 및 업로드 가능

© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

제조업 AI ERP (4/4)

내 결제함

결제 대기 전표를 검토하고 승인/반려 처리하는 화면
AI가 전표 핵심 정보를 자동 분석해 의사결정을 지원합니다.



- 결제 대기 전표 AI 자동 분석 및 전월 비교 코멘트, 이상 패턴 알림
- 승인, 반려, 재작성 요청 액션 요청 및 AI 기반 일정 관리

거래처 관리

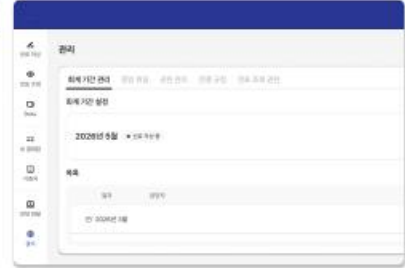
거래처 마스터 데이터를 등록하고 D365로 전송하는 화면
등록 완료 시 결제 프로세스가 자동 시작됩니다.



- 거래처 등록 및 ERP 자동 동기화
- 전송 상태 실시간 모니터링 및 관리

관리 (권한/회계/전결)

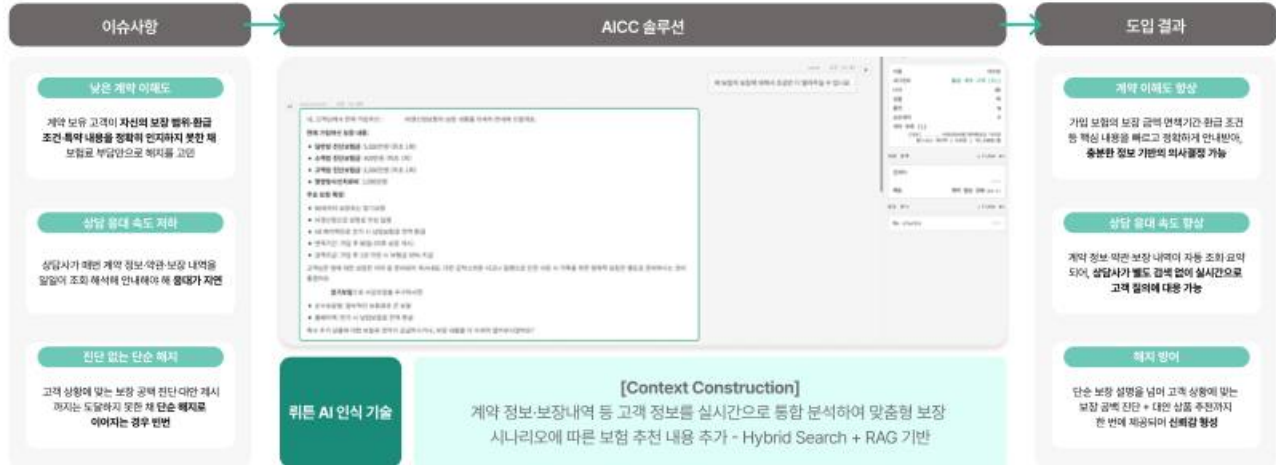
시스템 관리 기능을 제공하는 관리자 전용 화면.
4개 탭으로 회계-권한-전결-조회 권한을 통합 관리합니다.



- 권한: 일반, 관리자, 시스템 관리자별 권한 변경
- 회계: 월별 전표 작성 기간 개폐 관리, 중방 위임 설정
- 전결: 금액별 최종 결제자 설정, 거래처 결제라인 설정

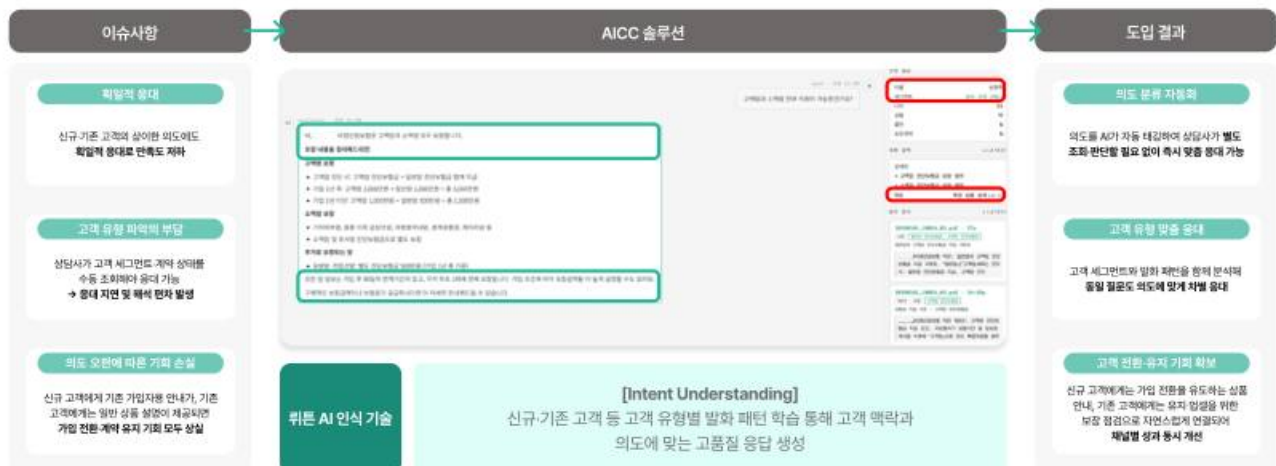
2. 매출을 늘리는 관점

보험업 AICC (1/3) - 계약 보유 고객의 해지 고민에 맞춰 보장 안내



© 2025 Wrtn. All Rights Reserved

보험업 AICC (2/3) - 짧은 질문도 특정 고객 맥락 기반 상품 상세 문의로 해석 가능

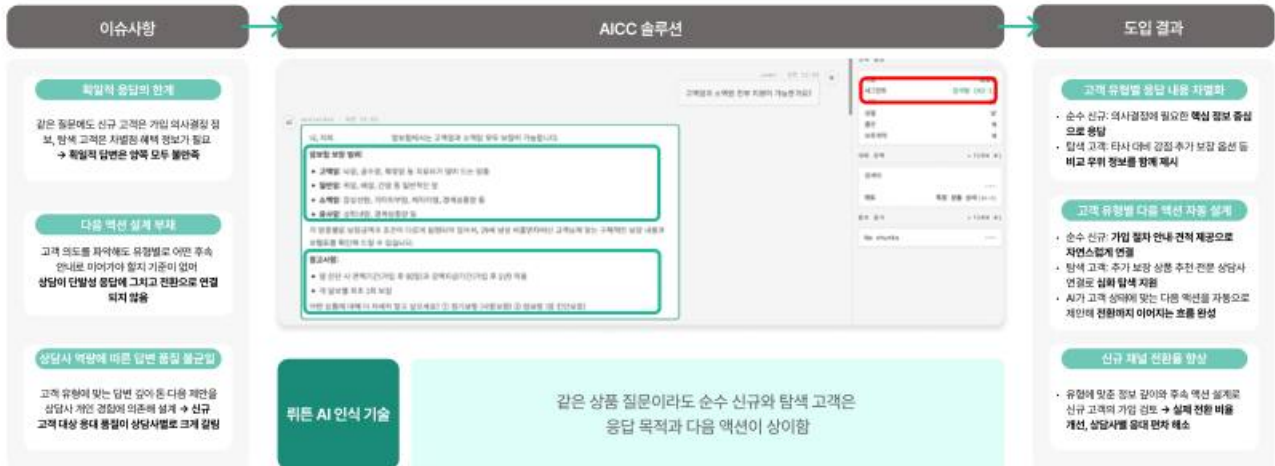


© 2025 Wrtn. All Rights Reserved

3. 위튼 외부 AI 전환

wrtn.ax

보험업 AICC (3/3) -고객 상태에 맞춰 동일 질문도 다른 탐색 흐름으로 해석(신규 고객)



© 2026 Wrtm. All Rights Reserved

3. 위튼 외부 AI 전환

wrtn.ax

투자업 AICC - 청약가입 가능 여부에 대한 응대 및 상담원 연결

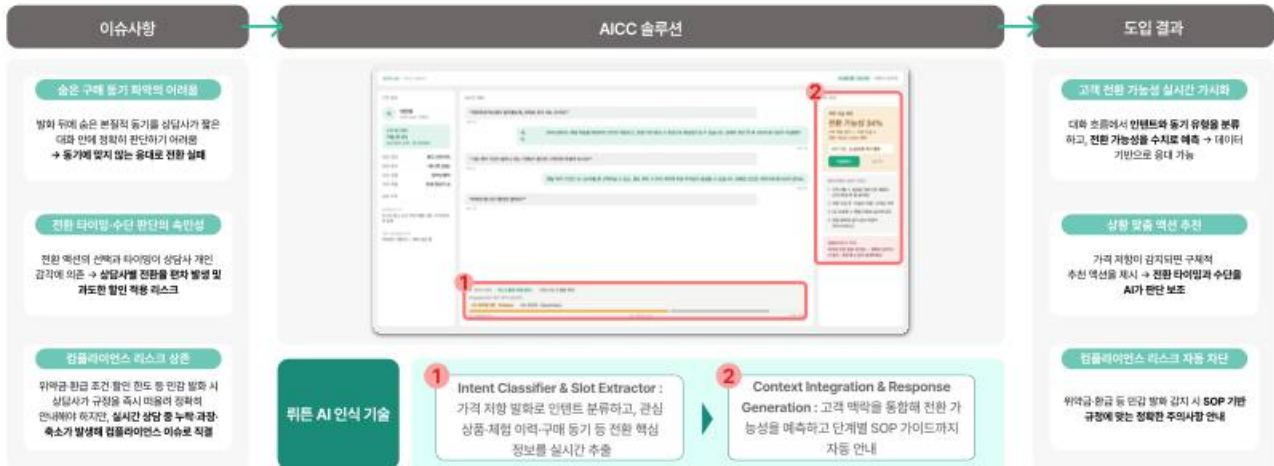


© 2026 Wrtm. All Rights Reserved

3. 뤼튼 외부 AI 전환

wrtn.ox

교육 서비스업 AICC - 고객 의도 분석 기반 맞춤형 답변 및 가이드 생성



© 2024 Wrtn. All Rights Reserved

Section 4

Recap

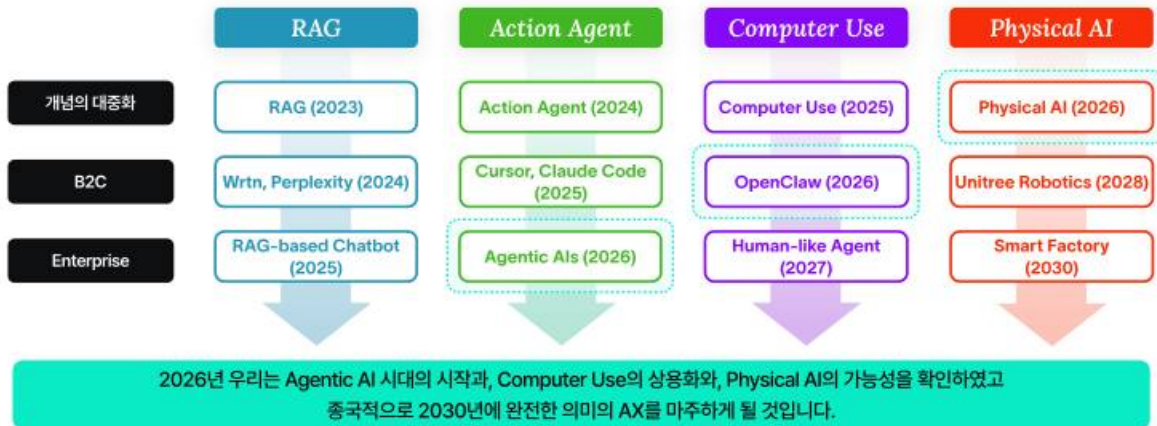
wrtn.ox

© 2024 Wrtn. All Rights Reserved

4. Recap

wrtn.ax

AI 3년론: AI를 통한 리더십/임원 업무의 대체까지 1년도 남지 않았습니다

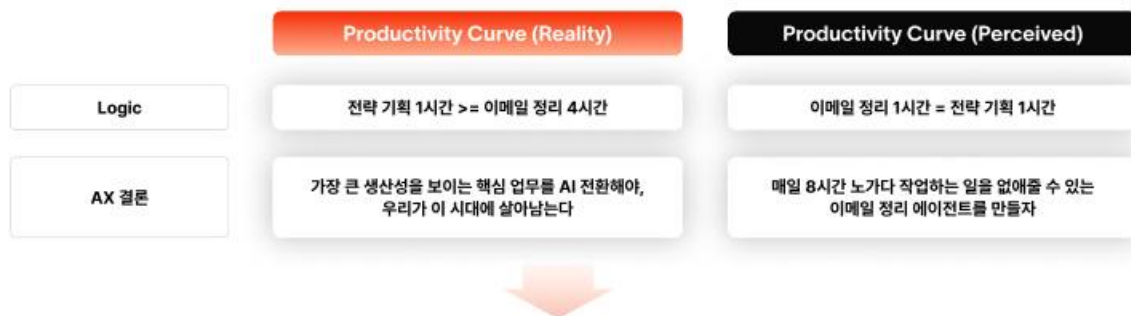


© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

4. Recap

wrtn.ax

망설이며 안전한 선택을 반복하는 동안, 본질에 집중한 업체들이 3년 안에 모든 것을 쟁취할 것입니다



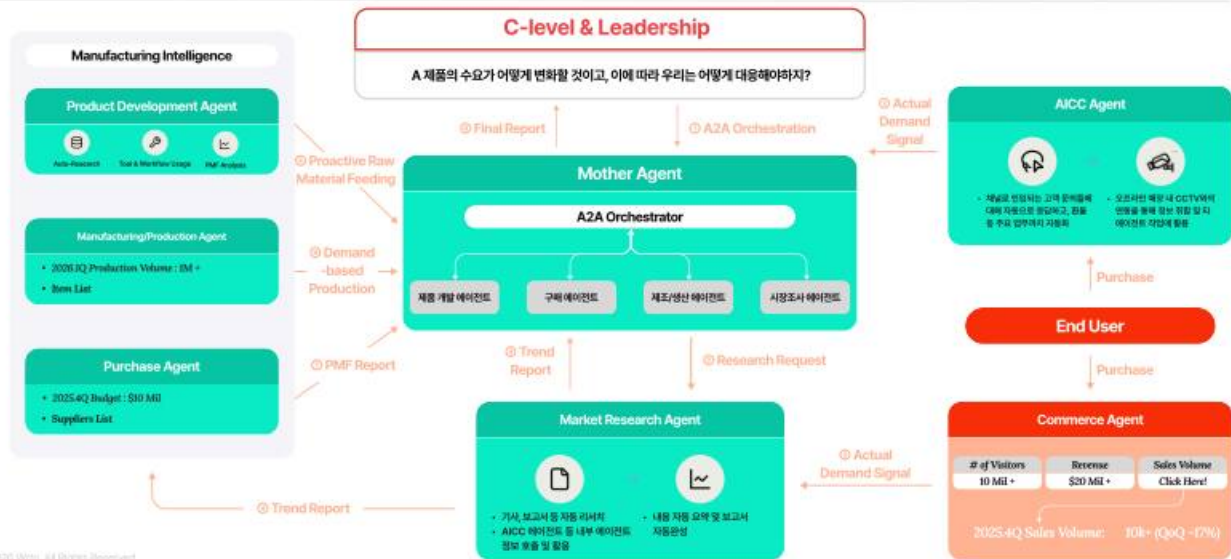
가장 높은 생산성의 일들을 자동화하고, 이를 통해 임팩트를 극대화하기 위한 고민을 하는 기업만이 살아남습니다.
가장 뛰어나고 복잡한 임원/리더의 일들, 업의 본질에 닿아있는 일들에 대한 AX를 먼저 시도해야 합니다.

© 2026 Wrtn. All Rights Reserved

4. Recap

wrtn.ax

Agent를 세분화하여 각각의 전문 영역 안에서 일하도록 구성



wrtn.ax

POC

axcontact@wrtn.io

홈페이지

wrtnax.io

주소

서울 서초구 서초대로 77길 17, 14층

2026 한경협 경영자 제주하계포럼

