

MIIRAE CORE

미래 코어

인간-AI 역량 인텔리전스

인지 역량 지수(CCI)로 인간-AI 자원 배분을 최적화함.

미래 코어는 기업이 AI 전환 과정의 자원 배분 오류를 줄이도록 인지 역량 지수(CCI) — 자원 의사결정 시스템 —을 구축함. “파일럿의 95%가 측정 가능한 손익 효과를 내지 못함”이라는 문제를 자동화 · 증강 · 보존 · 재배치 · 채용의 경제적 실행 가능한 의사결정으로 전환함. 한국이 비치헤드이며 인도가 첫 확장 시장임. 기업과 직접, 그리고 AI 전환 파트너를 통해 협업함.

● 서울 · 비치헤드

● 인도 푸네

● 미국 샌프란시스코

hi@miiraecore.com

KR 010-7294-8363 · miiraecore.com

요약

판매 대상

인지 역량 지수(CCI)

파트너 전환 프로그램에 내장, 또는 사내 서버에 의사결정 엔진으로 탑재함

핵심 채널 · 구매자

컨설팅·전환 파트너

이후 CXO · HR · 전환 조직 등 최종 고객

가격

사용량 + 프로젝트 가치의 4-6%

파트너 채널 중심 · 직접 엔터프라이즈 ACV는 보조

투자 요청 · 프리시드

₩150-500M 프리시드

이후 단계별 ₩1.5B → ₩3.0B → ₩10.0B · 한국 → 인도 → 미국



전환 파트너는 AI의 손익 효과를 입증하지 못함.

파트너는 AI 전환을 판매하지만, 고객은 어떤 역량을 인간이 맡아야 하는지 판단하지 못함 — 그 결과 파일럿이 정체되고, 에이전트 프로젝트가 취소되며, 인력 배치가 어긋나고, 계약이 갱신되지 못함. 빠져 있는 계층은 **자동화 / 증강 / 보존 / 재배치 / 채용**을 위한 의사결정 시스템임. 미래 코어는 파트너가 자사 프로젝트를 **의사결정 수준**으로 끌어올리기 위해 내장하는 엔진임.

CXO의 체감:

“이것은 우리 예산, 프로젝트 ROI, 팀 효율, 그리고 간접비에 직결됨.”

AI 지출

\$2.52T

2026년 글로벌 AI 지출 전망(Gartner)
— 모든 파트너가 집행을 요구받는 CFO 수준의 예산 항목임.

효과 격차

95%

측정 가능한 손익 효과가 없는 기업
GenAI 파일럿 비중(MIT NANDA, 2025) — 파트너가 책임을 지는 실행 실패임.

취소율

40%+

ROI 불명확으로 2027년까지 취소될 것으로 전망되는 에이전트 AI 프로젝트 비중(Gartner).

파트너가 고객에게 답하지 못하는 질문

- 어떤 업무를 AI 우선으로 전환해야 하는가?
- 어떤 역량을 인간이 유지해야 하는가?
- 인건비와 도구 지출이 어디에서 낭비되는가?

• 업무가 바뀌거나 자동화될 때 인력은 무슨 일을 해야 하는가?

이것이 큰 문제인 이유

- 전체 조직 중 **39%**만이 AI에 EBIT 효과를 귀속함.
- 전체 조직 중 **26%**만이 포괄적인 AI 비용 가시성을 확보함.
- 인력을 관리하는 모든 도구가 **더 이상 유효하지 않은** 직무 라벨을 전제함.

기업이 스스로 해결하지 못하는 이유

외부 주도의 전문 벤더 AI 도입은 내부 자체 구축 대비 약 **2배**의 성공률을 보임. 자원 배분 의사결정은 기업이 한 번 구매하는 도구가 아니라, 기업에 걸여된 역량임. **기업은 전문 공급자를 필요로 하며 — 이것이 미래 코어의 존재 이유임.**

~67%

성공률 — 전문 벤더 도입

~33%

성공률 — 내부 자체 구축

창업자

측정 방식을 직접 구축한 인지심리학 기반 창업자.

CCI는 대화로부터 역량을 측정함. Aditya Shukla는 정식 교육을 받은 인지심리학자로, 프로토타입과 추론 모델을 직접 구축했으며, Cognition Today를 통해 실무자 독자층에 도달함.

전문 분야

인지심리학

임상심리학 석사(SPPU, 2014), 인지심리학 경력 — 행동으로 부터 역량을 측정하는 학문적 기반임.

유통 · 권위

Cognition Today

2018년부터 운영한 독립 심리학 매체 — 실무자 독자층에 도달 하는 검증 가능한 채널임.

구축

프로토타입 + 모델

작동하는 프로토타입과 추론 모델을 직접 구축함 — 기술 인력 채용을 기다리는 기획서가 아님.

특허

10-2026-0064038

출원 완료 — 호기심 에이전트 / 임베딩 공간 추론 방법임.

프로토타입

가동 · 배포 중

증거 수집이 가동 중이며, 세션과 산출물을 주 단위로 측정함.

프로그램

OASIS 1·2·4·5

정부 창업 트랙 단계 완료, 비자 경로 D-10-2 → D-8-4 진행 중임.

의사결정 계층

인지 역량 지수(CCI)는 역량을 자원 배분 의사결정으로 전환함.

CCI는 이력서와 인사 시스템이 결코 기록하지 못하는 역량으로 구축됨 — 기록된 이력에만 의존하지 않고, 대화를 통해 드러나지 않은 행동을 표면화함. 경제적으로 인간의 영역으로 남는 것, AI로 대체되는 것, 그리고 기업이 새로 만들어야 할 인간-AI 역할을 지도화한 뒤, 이를 CFO와 HR 책임자가 함께 실행할 수 있는 의사결정으로 전환함.

의사결정 01 · 도구

자동화 / 증강

AI 지출 효율

AI 지출이 측정 가능한 효과를 내도록 업무 경계와 도구 적합성을 정의함.

산출 · 업무 경계 + 도구 적합성

의사결정 02 · 인력

보존 / 재배치

인건비 배분

워크플로 변화에 따라 “인간 잔존 가치” 역할과 재배치 경로를 식별함.

산출 · 재배치 경로 + 역량 지도

의사결정 03 · 역할

신규 역할 채용

전환 속도

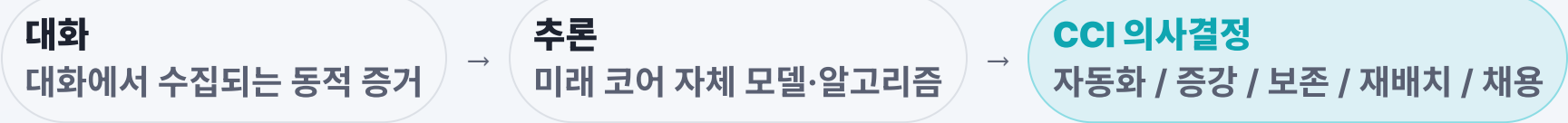
직무 명칭이 정착되기 전에 새로 부상하는 역할 가설과 요건을 도출함.

산출 · 역할 가설 + 요건

CCI는 모든 역할에 대해 증거를 자원 배분 의사결정으로 전환함 — 어디에 인력을 투자할지, 무엇을 유지할지, 무엇을 AI에 맡길지를 — CFO와 HR 책임자가 함께 승인할 수 있는 근거와 함께 제시함.

CCI 구축 방식

대화에서 의사결정까지 — 하나의 시스템 안에서.



차별점

이력서나 인사 시스템이 기록하지 못하는 역량을 — 실제로 사고하고 일하는 방식으로부터 — 표면화하며, 직무 라벨이 더 이상 업무를 설명하지 못하는 지점에서도 유효함.

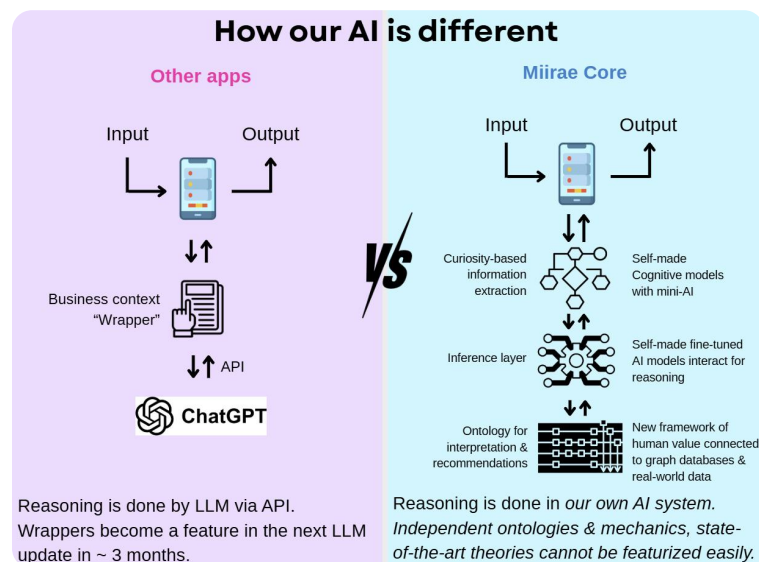
산출 예시

"AI 생성 코드 분석가" — 비기술 의사결정자를 위해 AI가 생성한 소프트웨어를 해석·감수함. 작성 주체와 정확성이 불분명한 지점에서 표면화되며, 뛰어난 검수·설명 역량과 매칭됨.

단계	수행 내용	산출물
대화	가이드된 대화를 통해 사고·판단·업무 방식을 이끌어냄 — 이력서와 인사 기록이 완전히 놓치는 역량임.	증거 기반 역량 프로파일
추론	미래 코어 자체 모델이 AI가 각 업무를 어떻게 바꾸는지, 어디가 가장 불확실한지에 비추어 증거를 평가함.	인간 대 AI 적합성 + 부상 역할 신호
의사결정	신호가 기업 단위 인지 역량 지수(CCI)로 취합되어 변화·지출 의사결정에 활용됨.	자동화 / 증강 / 보존 / 재배치 / 채용

의사결정 수준의 추론

의사결정 계층은 공개 모델 위의 프롬프트가 아니라 독자적 아키텍처임.



방어력의 원천

- 행동으로부터 **발굴되지 않은 역량을 표면화함** — 이력서·HRIS 기반 도구가 결코 보지 못하는 신호임.
- 임베딩 공간 추론으로 작동하며, 범용 LLM은 언어 생성에만 사용됨 — 점수화나 역할 로직에는 사용되지 않음.
- 점수화·역할 모델은 미래 코어 자체 자산임 — 추론 엔진이 라이선스 가능한 핵심 자산임.
- 방법은 특허 출원 중임(출원 10-2026-0064038), 외부 준거 검증은 진행 중임.

심리측정만으로 불가능한 이유

표준화 검사는 과거의 직무 범주를 기준으로 고정된 특성을 측정함. **동적인 업무 변화**를 포착하지 못하며, 그 변화가 만들어내는 **새로운 역할을 가설화**하지 못함. 미래 코어의 엔진은 변화 그 자체를 모델링함.

LLM만으로 불가능한 이유

LLM은 사전 지식이 내재되어 있어, 이미 아는 것에 맞춰 사람을 패턴 매칭함. 사람의 진정한 가치를 발견하려면 **호기심** — 즉 **사전 지식의 편향 없이** 깊이 탐색하는 능력이 필요함. 미래 코어의 추출 계층은 바로 이를 위해 설계됨.

한국은 미래 코어의 검증 무대임 — 최난도 검증 + 집중된 압력.

라벨이 통하지 않는 지점에서 검증함 — 정형화된 직무 범주 밖의 예술가·비STEM 인재임. 이곳에서 엔진이 의사결정 수준을 입증하면 HR·전환 활용 사례 전반으로 일반화되며, 이후 파트너를 통해 글로벌로 확장됨.

충성도 높은 인력

14년

한국 100대 기업 중 80개사에서 평균 근속이 14년임. 인력은 유지되지만 일상 업무는 변화함.

고학력

70%

25-34세의 70%가 고등교육 학위를 보유함 — 역량 전환에 따른 재배치 잠재력이 높음.

압력 상황

341만

AI 노출도가 가장 높은 구간의 일자리 — 고용의 약 12%임(한국은행, 2023). 기업은 그 공백을 AI로 보완함.

비치헤드 신호

37.1%

GenAI 도입 — AI 활용국 중 최고 성장률

37%

인력 부족을 AI로 보완한다고 응답한 기업 비중

₩6.66T

컨설팅 / 변화관리 예산이 이미 존재함

3

검증 트랙: 정성 평가, 벤치마크 코호트, 추론 오차 연구

한국에서 검증 → 의사결정 수준 CCI 입증 → 전환 파트너를 통해 글로벌로 확장.

의도된 프리레비뉴(pre-revenue) — 네 가지 구체적 앵커와 이미 범위가 정의된 검증.

이 단계의 정직한 증거는 구축된 제품, 신뢰할 수 있는 창업자, 생태계 접근성, 전문가 자문임 — 여기에 첫 의사결정 수준 증거를 만들어낼 외부 파일럿이 더해짐.

구축된 제품

작동하는 프로토타입과 독자적 추론 모델 — 슬라이드에 그친 개념이 아니라 오늘 시연 가능함.

분야 권위

Cognition Today를 통한 창업자 신뢰성 — 투명성과 신뢰로 이어지는 직접 채널임.

생태계 접근성

Art Korea Lab과 현지 파트너 관계가 첫 파일럿을 위한 저마찰 비치헤드를 제공함.

전문가 자문

독립 자문(One Stop) 검토가 본 계획의 시장과 모델을 스트레스 테스트함.

제안 파일럿 1 · 호스피탈리티 인력 관리

높은 인간 상호작용 환경 — 코드가 아니라 사람이 가치를 만드는 지점에서 역량 의사결정을 검증함.

제안 파일럿 2 · 마케팅 에이전시

인지 중심 환경 — AI가 업무를 가장 빠르게 재편하는 지점에서 자동화/증강 의사결정을 검증함.

각 파일럿이 의사결정 수준 증거를 만들어내는 방식

정성 수집
대화 기반 증거

→

벤치마크 코호트
성과 대비 점수화

→

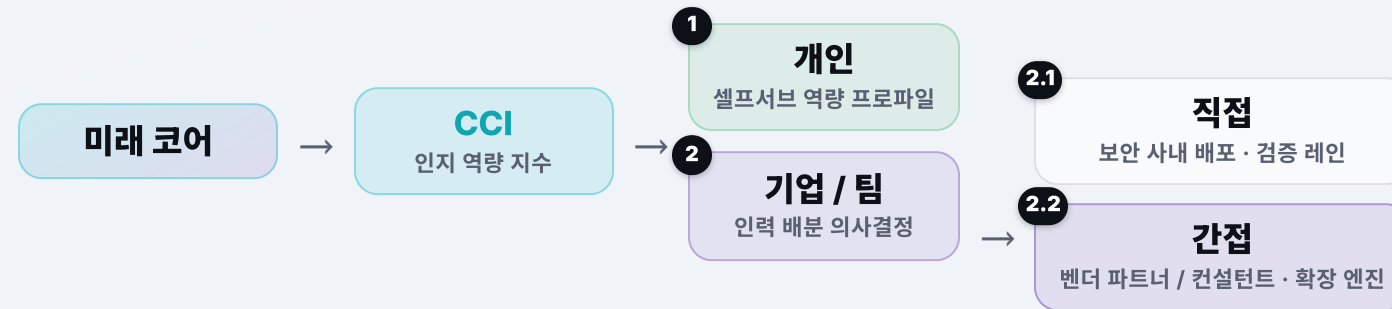
추론 오차 연구
정확도 검증

→

첫 사례 자료
파트너가 재판매 가능

프리시드 단계에서 최소 2건의 외부 검증 파일럿을 제안함. 기술 검증 연구와 전체 파일럿 프로토콜은 검증 가능함.

하나의 엔진, 두 구매자 — 그리고 각자에게 이르는 경로.



시장을 확보하는 방식



제2 코어: 인도 에듀테크 파트너십이 동일한 엔진을 크고 빠르게 성장하는 시장으로 확장함.

연도	동선	출시 내용
2026	직접 + 개인	파일럿 시작 — 팀(직접)과 개인 프로파일
2027	직접	기업과의 일회성 스냅샷 평가 계약
2028	간접	지속 배포 + 벤더 파트너 채널 개시

투자 요청
현재 ₩150-500M 프리시드(단계 적합) → 각 연도의 성과가 다음 단계를 여는 방식으로 2026-2028년에 걸쳐 게이트형 ₩1.5B → ₩3.0B → ₩10.0B.

미래 코어는 토틀런트 인텔리전스에서 경쟁하며 — 그 의사결정 계층으로 승리함.

해당 카테고리는 이미 확립되어 비교기업과 배수가 존재함. 차별점은 측정 이후에 있음 — 대화 기반 증거를 자원 배분 의사결정으로 전환하는 것임.

카테고리 플레이어	강점	한계
스킬 인벤토리 플랫폼 Gloat · Eightfold	기존 스킬을 알려진 역할에 매핑, 내부 이동·매칭을 지원함.	현재의 직무 분류를 전제함, 자동화/증강/보존/재배치/채용 의사결정은 없음.
평가 · 심리측정 HireVue · 특성 검사	선발을 위한 고정 특성의 표준화 측정을 제공함.	과거 범주 기준의 정적 특성임, 업무 변화를 모델링하지 못함.
인력 계획 · 컨설팅 Faethm/Pearson · 자문	거시적 노출도 분석과 일회성 전환 연구를 제공함.	실시간 엔진이 아닌 보고서임, 개인별 증거도 지속적 의사결정도 없음.
미래 코어 · CCI 의사결정 계층	이력서·인사 시스템이 기록하지 못하는 역량을 표면화해, 이를 기업 단위 자원 배분 의사결정으로 — 지속적으로 — 전환함.	카테고리의 의사결정 계층임 — 그것이 관장하는 지출에 연동해 가격을 책정함.

카테고리

토틀런트·스킬 인텔리전스 — 비교기업, 구매자, 배수가 알려진 시장임.

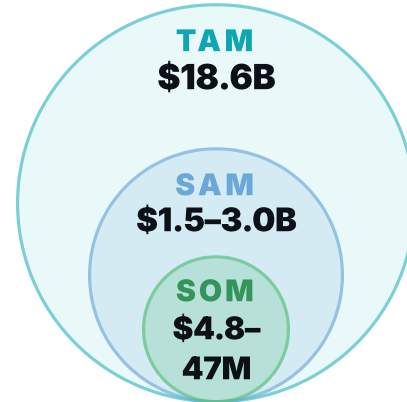
차별점

기존 업체는 이력서와 HRIS로 추정함. CCI는 행동으로부터 **발굴되지 않은 역량**을 표면화한 뒤, 그들이 만들지 못하는 자원 배분 의사결정으로 전환함.

시장 규모 — 미래 코어가 판매하는 소프트웨어 카테고리, 그것이 관장하는 지출

미래 코어의 소프트웨어 TAM은 스킬·탈런트 인텔리전스 시장임. 그것이 관장하는 훨씬 큰 AI + 전환 지출은 오른쪽의 파트너 채널 풀임.

소프트웨어 시장 · 미래 코어의 판매 영역



- **TAM \$4.8B → \$18.6B** — 글로벌 스킬·탈런트 인텔리전스 소프트웨어(2032년까지 연평균 ~21%)
- **SAM \$1.5B-\$3.0B** — 파트너를 통해 공급되는 인간-AI 배분·역량 의사결정 부문
- **SOM \$4.8M-\$47M** (3~5년차) 파트너 프로젝트가 누적됨에 따라

채널 풀 · 4-6% 수취가 올라타는 DX 컨설팅

시장	역할	DX 컨설팅 풀
한국	비치헤드 (1년차)	~\$4.4B
인도	확장 파일럿 (2년차)	~\$124B
미국	프리미엄 (2/3년차)	~\$74.5B
글로벌	전체 채널 기반	~\$383B

소프트웨어 매출 vs. 관장 지출

회사는 \$18.6B 카테고리 내에서 소프트웨어 매출을 얻지만, 각 프로젝트는 그것이 성공시키는 수천억 달러 규모의 전환 지출에 연동해 가격이 책정됨 — 매우 큰 기반에 대한 소액 수취임.

출처: 스킬/탈런트 인텔리전스 소프트웨어 시장 추정(2024-2032), 시장 보고서 기준 DX 컨설팅 풀. 환율 1 USD ≈ 1,517 KRW · 원의 크기는 실제 비율이 아님.

팀 + 지분 구조.

인지과학 × 제품 실행 × 변화관리 실행 — AI 전환을 의사결정 수준의 자원 배분으로 전환하고, 파트너를 통해 유통하도록 구성함.



Aditya Shukla
CEO · 창업자

인지심리학자 · Cognition Today 창업자 · 프로토타입 + 독자 모델을 직접 구축함.

주요 역할

제품 아키텍처 · CCI 모델 로드맵 · 파트너 파이프라인(KR→IN→US) · 투자 스토리.



Boryeon Choi
자문 — 검증 & 한국 생태계 (공동창업 조건 협의 중)

크리에이티브 디렉션 · 검증 설계 · IR / 파트너 생태계(Art Korea Lab).

기여

비치헤드 검증 · 파트너 소개 · 파일럿 준비 — 지분 반영 전에 공식 역할을 확정함.

채 용 계 획 · Y# = 채 용 연 도 Y1 · 엔지니어링 리드 Y2 · 파트너 인에이블먼트 / 변화관리 담당 Y2 · 엔터프라이즈 연동 엔지니어 Y2 말 · 사업 개발(파트너 채널)

지분 구조 추이 **예상** 현재 창업자가 과반을 보유함. **자문 / 예비 배정(최대 ~10%)**은 조건 확정 시까지 유보되며 — 확정 지분으로 반영되지 않음. SAFE / 투자는 **투자액에 비례해 2-10%**로 전환되며, 전환과 향후 ESOP 풀은 주로 창업자 지분을 희석함.

단계	창업자	자문 / 예비 *	VC / 투자자	ESOP 풀
법인 설립 시 현재	90%+	≤10%*	—	—
SAFE 전환 후 다음 가격 라운드	~80-88%	≤10%*	2-10% 투자액 비례	—
ESOP 조성 후 시드 / 시리즈A 풀	~70-78%	≤10%*	2-10% 투자액 비례	10%

*자문 / 예비 배정은 잠정적이며, 조건 확정 시에만 베스팅됨.

해자로서의 거버넌스

동의, 비식별화, 설명가능성, 이의제기 경로를 제품에 내장함 — CCI를 고위험 고용 AI 규제(EU AI Act, PIPA, DPDP)에 부합하는 공급자로 자리매김하며, 구매자가 떠나는 책임 요소가 되지 않음.

3개년 실행과 단계별 자금 조달 — 성과로 게이트하고, 지역으로 순차 전개함.

현재의 단계 적합 프리시드가 검증에 자금을 지원하며, 이후 각 트랜치는 전년도 성과로 잠금 해제됨. 엔진 구동을 위한 무상 제공 예산을 포함함.

연도	구축 / 지역	판매	입증
Y1	한국 — MVP + 증거 수집 엔진 + 첫 파트너	파트너 파일럿 8–15건(\$0.2M–\$0.8M)	벤치마크 코호트 + 위양성 / 진음성 검증
Y2	인도 — SI 파트너 인에이블먼트 확장	프로젝트 40–100건(\$1.8M–\$7.5M) + 첫 ACV	의사결정 채택 + 파트너 반복성 입증
Y3	미국 — 프리미엄 진입 + 추론 라이선싱	프로젝트 120–300건(\$6M–\$28M+)	갱신 / 확장 + 라이선싱 입증

자금 조달 — 단계·마일스톤 연동	KRW	USD	잠금 해제 내용
현재 · 프리시드(단계 적합)	₩150–500M	~\$0.1–0.35M	프로토타입 고도화 + 2건의 검증 파일럿 + 첫 사례 자료(비회석 보조금과 병행)
1년차 · 한국 비치헤드	₩1.5B	~\$1.0M	MVP + 검증 + 첫 파트너 + 무상 제공 예산(계획 전반 ~₩2B)
2년차 · 인도 확장	₩3.0B	~\$2.0M	SI 파트너 인에이블먼트 + 핵심 인력 채용, 파일럿을 반복 파트너 매출로 전환 + 첫 ACV
3년차 · 미국 + 라이선싱	₩10.0B	~\$6.6M	미국 프리미엄 진입 + 추론 라이선싱, 반복 가능하고 유통 레버리지 기반의 딜리버리

단계 적합 자금 조달

프리시드는 프리레비뉴 단계의 입증에 실제 소요되는 비용에 맞춰 규모를 산정함 — 검증되지 않은 트래クション에 과대 조달하지 않음. 더 큰 1–3년차 트랜치는 전체 글로벌 비전을 담으며, 각 연도의 성과가 확인될 때에만 집행됨.

인도: 세계 최대 SI 생태계에서의 대규모·저비용 파일럿.

인도는 “파트너를 통한 대규모 파일럿”이 실제로 일어나는 곳임 — SI 대기업이 전 세계의 전환을 수행하며, 인도 기업의 76%가 이미 GenAI POC를 진행 중임.

DX 시장

\$124.4B

인도 디지털 전환 시장(2025) → 2031년 \$304.9B(연평균 16.1%). 이것이 프로젝트 가치 기반임.

SI 생태계

\$315B

IT 서비스·컨설팅 생태계(FY26), AI 서비스 매출 \$10–12B. 비할 데 없는 파트너 밀도임.

파일럿 준비도

76%

인도 기업의 76%가 GenAI POC 진행 또는 투자 계획을 보유함 — 내장형 의사결정 도구에 최적화됨.

인도 신호

\$6B

2027년까지 AI/GenAI 지출(연평균 33.7%, IDC)

\$115B

2027년까지 AI 경제 효과(IDC)

TCS · Infosys · Wipro

\$30B / \$20.2B / \$10.5B 대형 파트너

90%

디지털 예산 내 AI 배분을 늘리는 CXO 비중

인도 역할: 대규모 저비용 파일럿 + 파트너 유통 엔진 — 모델을 입증하는 물량임.

미국: 최대 프리미엄 풀 — 그리고 가장 뚜렷한 효과 격차.

미국은 AI 자금이 가장 많고, 지불 의향이 가장 높으며, ROI 불안이 가장 두드러진 시장임 — 모델이 입증된 후 프리미엄 가격과 카테고리 위상을 확보하기에 이상적인 시장임.

엔터프라이즈 GenAI

\$37B

미국 기업 GenAI 지출(2025), 전년比 3.2배 → 2030년 \$148B(연평균 41%). 세계에서 가장 두터운 예산임.

DX 컨설팅

\$74.5B

미국 디지털 전환 컨설팅(2024) — 4-6% 수취가 올라타는 파트너 프로젝트 가치 기반임.

컨설팅 상한

\$411.7B

미국 경영 컨설팅 시장(2026) — 이미 움직이고 있는 인접 변화 관리 예산임.

미국 신호

78-88%

1개 이상 기능에 AI를 활용하는 조직 비중

23%

에이전트 AI를 확장 중(+39% 실험 중)

40%+

2027년까지 취소 전망 에이전트 프로젝트 (Gartner)

39%

AI에 EBIT 효과를 귀속하는 조직은 39%에 불과

미국 역할: 프리미엄 가격 + 카테고리 위상 — 입증된 모델이 열어주는 가치 확보임.

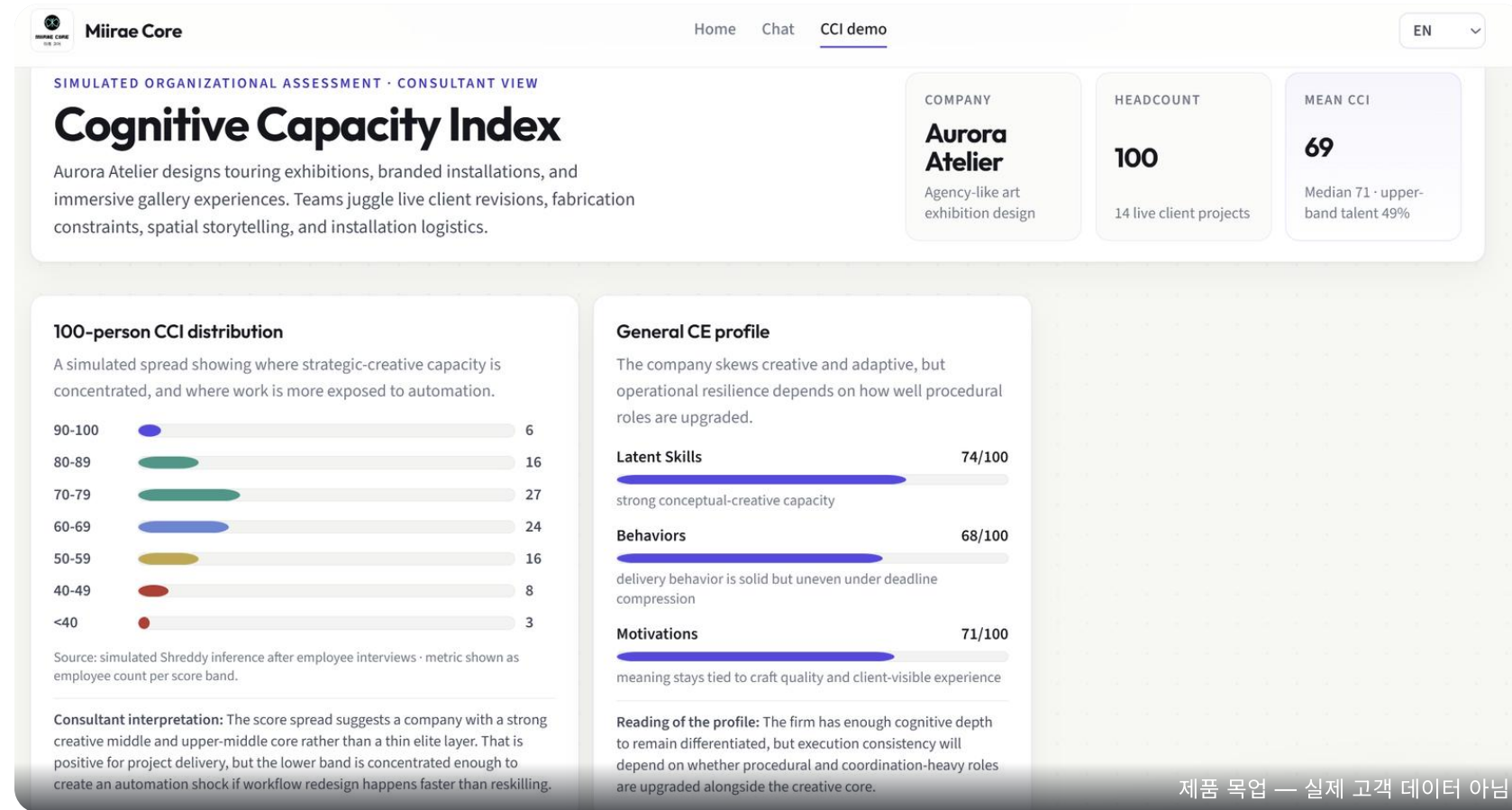
엔터프라이즈 산출물

고객은 실행 가능한 인지 역량 지수(CCI)를 받음.

약 40분의 가이드된 대화로 증거를 수집함. 미래 코어 자체 모델이 추론을 수행하며, 그 추론이 무엇을 자동화·보존·재배치·채용할지에 대한 의사결정의 근거가 됨.

CCI 리포트

고객이 가이드된 대화와 모델 추론 이후 받게 되는 산출물임.

[예시 목업](#)

분포

인력 역량이 어디에 집중되고 자동화 리스크가 어디에 누적되는지 확인함.

프로파일

잠재 스킬·행동·동기를 기업 단위로 요약함.

실행

숨은 인간 신호를 예산·조직 설계 의사결정으로 전환함.

지수 생성 방식

고객이 구매하는 것은 대시보드가 아니라, 3단계로 구축되는 의사결정 제품임.

대화

약 40분의 가이드된 대화가 의사결정 수준의 증거를 수집함 — 양식 작성이 없음.

추론

미래 코어 자체 모델이 AI가 각 업무를 어떻게 바꾸는지에 비추어 증거를 평가함.

의사결정

그 결과가 CCI임 — HR·전환·CXO 구매자를 위한 기업 단위 의사결정 계층임.

고객이 얻는 것

- 개별 평가 조각이 아니라 기업 단위 역량 지도임.
- 독자적 증거·추론에 기반한 인간 대 AI 배분 신호임.
- 직무 라벨이 무너지는 상황에서 재배치 / 보존 / 채용 의사결정을 지원함.
- AI 전환을 경제적으로 실행 가능하게 만드는 이사회용 산출물임.

결과

약 40분의 가이드된 대화가 증거를 수집하고, 미래 코어 자체 추론 모델이 이를 처리하며, 고객은 CCI를 자사의 인력 의사결정 시스템으로 받게 됨.

사용량 + 프로젝트 가치의 4-6% — 손익 효과에 비하면 미미함.

미래 코어가 성공시키는 전환 프로그램의 일정 비율로 가격을 책정함 — 좌석 수가 아니라 성과에 연동함.

파트너 수수료 산정 방식

$$\begin{aligned} \text{수수료} &= 4-6\% \times \text{프로그램 가치} + \text{사용료} \\ \text{사용료} &= (\$45 \times \text{직원 수}) + (\$3,500 \times \text{목표 수}) \end{aligned}$$

프로그램 가치(미드마켓)	\$1,000,000
가치 수수료 @ 5%	\$50,000
사용료 · 직원 200명 × \$45	\$9,000
사용료 · 전환 목표 4개 × \$3,500	\$14,000
미래 코어 총 수취(실효 ≈ 7.3%)	≈ \$73,000

수수료가 반올림 오차인 이유 · 수수료 대비 ROI

~15-25×

\$1M 프로그램이 그 5배 를 관장함	\$5M 의사결정
CCI 없이는 ~30% 오배분	\$1.5M 위험
CCI가 그 대부분을 재조정함	~\$1.0-1.5M 효과
÷ 당사 수수료(\$73K)	~15-25×
두 개의 기준: 5배 = 프로그램 \$1당 관장되는 하류 지출, 15-25배 = 당사 수수료 \$1당 효과 임. 효과는 손익으로 흐르는 전환 비용을 기준으로 추정함.	

채널	가격 논리	구매자 · 역할
간접 · 주력	사용량 + 프로젝트 가치의 4-6%(5%로 모델링) — 파트너 전환 프로그램의 일정 비율임.	컨설팅·전환 파트너 — 다수 고객 프로그램에 CCI를 내장함.
직접 · 보조	연간 ACV ₩150M-₩750M(\$100K-\$500K) / 기업 — POC → 연간 플랫폼.	CXO / HR / 전환 조직 — 한국 주도, 검증 중심.

지속형 CCI가 일회성 컨설팅 프로젝트를 대체함 — ~90% 마진으로.

동등한 의사결정 작업은 일회성으로 \$32K-\$3.2M이 소요됨. CCI는 2인 팀으로 이를 지속적으로 제공함.

현재의 대안 · 동등 작업의 비용

경로	구성	비용 / 프로젝트
대형 컨설팅	5인 · 3-4개월 · \$200-1,000/시간	~\$480K-\$3.2M
소형 컨설팅	1-3인 · 2개월 · \$100-300/시간	~\$32K-\$288K
중소기업	필요하지만 양쪽 모두 감당 불가	가격 장벽
대형 컨설팅의 공백		구현 책임 부재
소형 컨설팅의 공백		검증된 프레임워크 부재
중소기업용 CCI(\$250K 프로그램)		≈ \$21K · 감당 가능

미래 코어 CCI 경제성 · 프로젝트당 (중간 규모 \$1M 프로그램)

~\$73K 매출 · ~90% GM

매출(사용량 + 5%)	~\$73,000
서비스 원가(2인 + CI, 상각)	~\$5-6,000
매출총이익률	~90%

딜리버리는 일회성이 아니라 **지속적 통합(CI)**임 — CCI는 2인 팀으로 다수 프로젝트에 걸쳐 계속 가동됨.

컨설팅 비용은 인력 × 시간에 비례함. 미래 코어의 2인 + CI 딜리버리는 거의 고정임 — 프로젝트가 늘수록 마진이 확대됨.

컨설팅 비용은 인당 월 160 청구 시간을 가정함. CCI 수치는 5% 가치 수수료(대역 4-6%)로 모델링함.