

AI from the business perspective 26.Q1

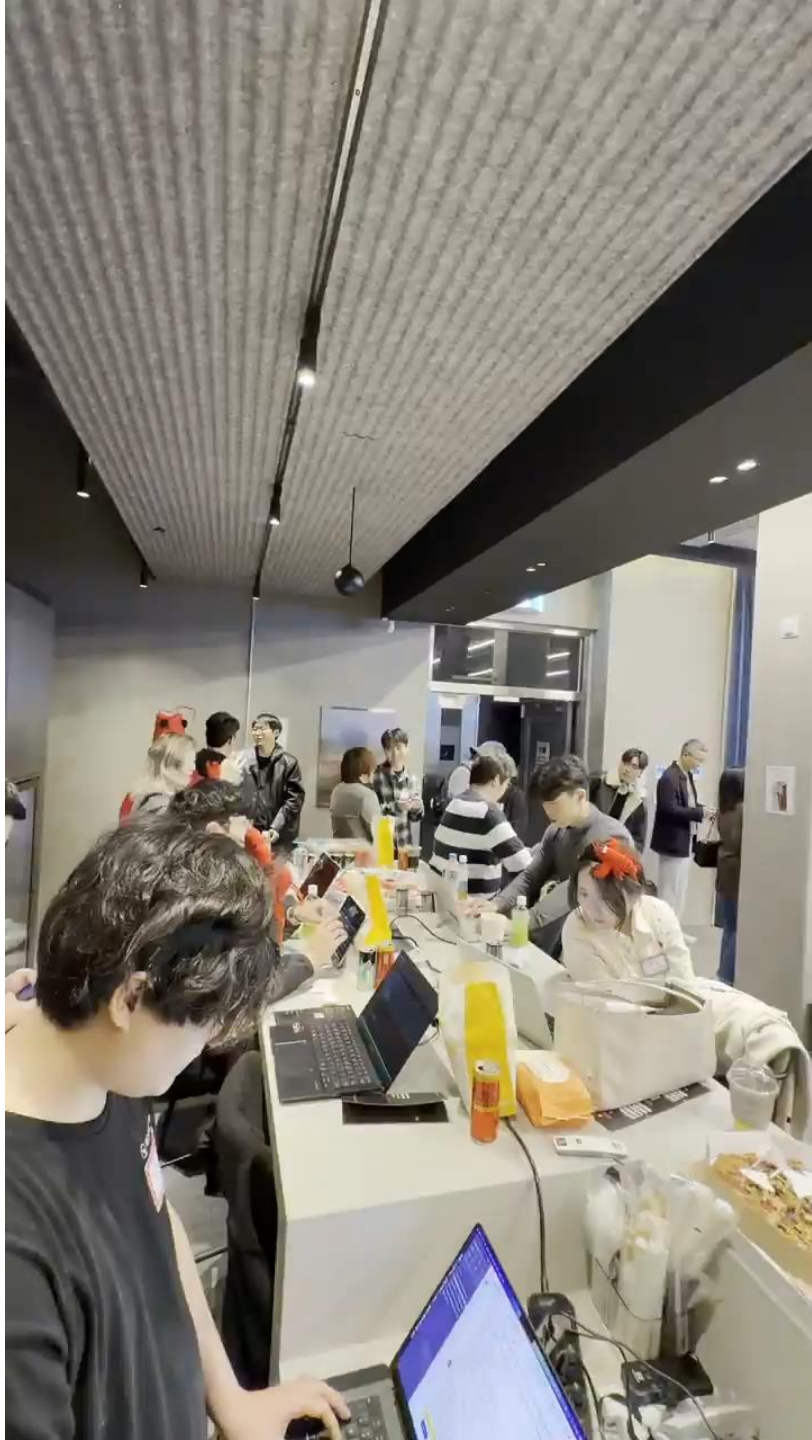
Chester Jungseok Roh
BFACTORY CEO
chester@bfactory.ai
2026-03-21

오늘의 이야기

- **OpenClaw Seoul Meetup + Longevity**
- AI 게임에 대한 관점 획득
- 다시 시작된 "The era of the great unbundling"
- AI가 만드는 10x 의 두가지 방향성 + AX 경험기



2026.03.14
Scionic.AI 새 사무실



행사스케치 (고석현 대표님 제공)

FAMILY
가재가족 = 역할이 나뉜 작은 AI 회사입니다



개발가재

OMC / OMX / clawhip 운영 총괄

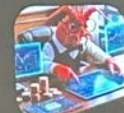
host: bellman



집가재

SNS + 리서치 + 형수님 대화창 운영

host: jip-mac



퀵가재

VQ 관련 개발 보조

host: epyc · 현재 휴직 상태 / 세션운영-포플은 형님이 직접 수행

→ 개발가재 1명 + 전문 퀵가재 운영/홍보/리서치/가 한다





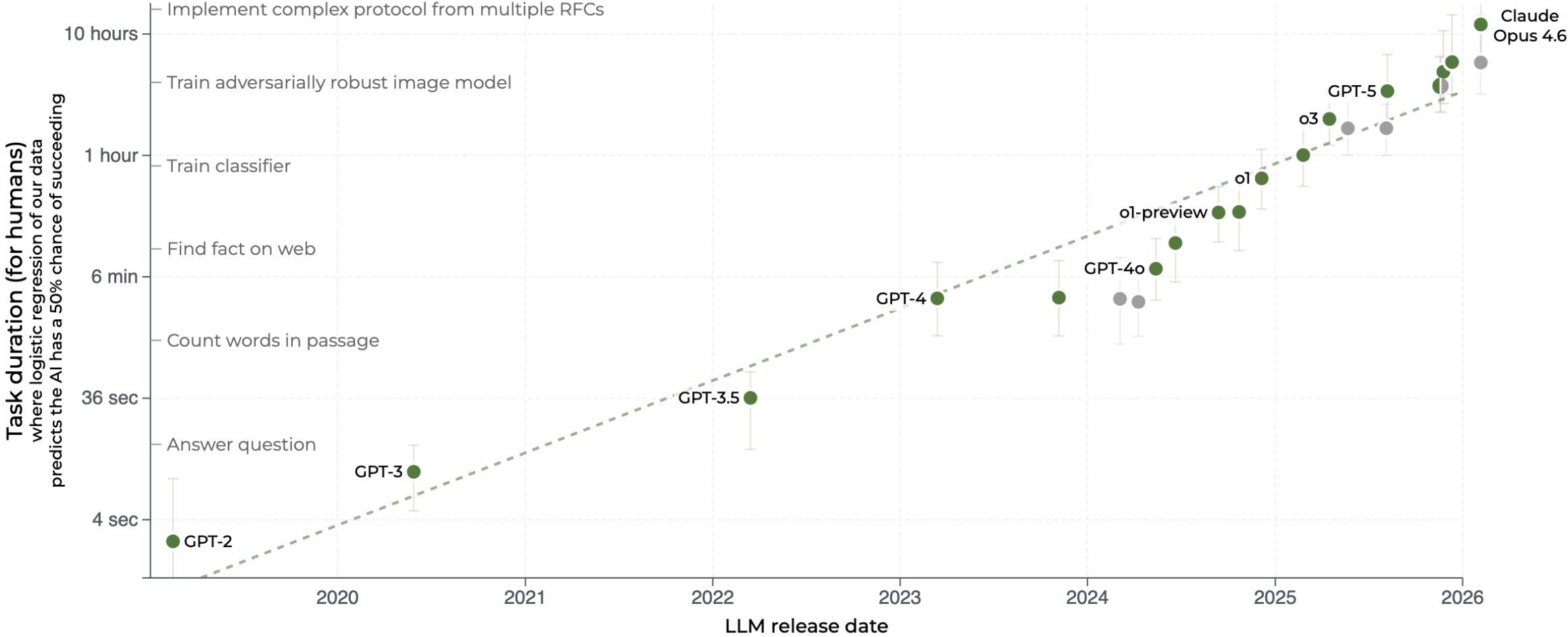
살짝 신선의 경지
에 오른 것 같은
분들...

Human Longevity

- Claw Meetup 다녀와서 이틀동안 openclaw 셋업하고, codex harness 깎던 와중.
- 3일동안 죽다 살아나는 경험을 하고나서 인생을 (갑자기) 다시 생각하게 됨
- BFACTORY 의 원래 설립비전 복귀를 다짐

- OpenClaw Seoul Meetup + Longevity
- **AI 게임에 대한 관점 획득**
- 다시 시작된 "The era of the great unbundling"
- AI가 만드는 10x 의 두가지 방향성 + AX 경험기

Time horizon of software tasks different LLMs can complete 50% of the time



Time Horizon 1.1 (Current) ▾

Log Scale

Linear Scale

50% Success

80% Success



Time horizon of software tasks different LLMs can complete 50% of the time



Time Horizon 1.1 (Current) ▾

Log Scale

Linear Scale

50% Success

80% Success



GPT-5.4 정도는 이미 현업에 투입해도 아무런 무리가 없는 수준

	GPT-5.4	GPT-5.3- Codex	GPT-5.2
GDPval (wins or ties)	83.0%	70.9%	70.9%
SWE-Bench Pro (Public)	57.7%	56.8%	55.6%
OSWorld-Verified	75.0%	74.0%*	47.3%
Toolathlon	54.6%	51.9%	46.3%
BrowseComp	82.7%	77.3%	65.8%

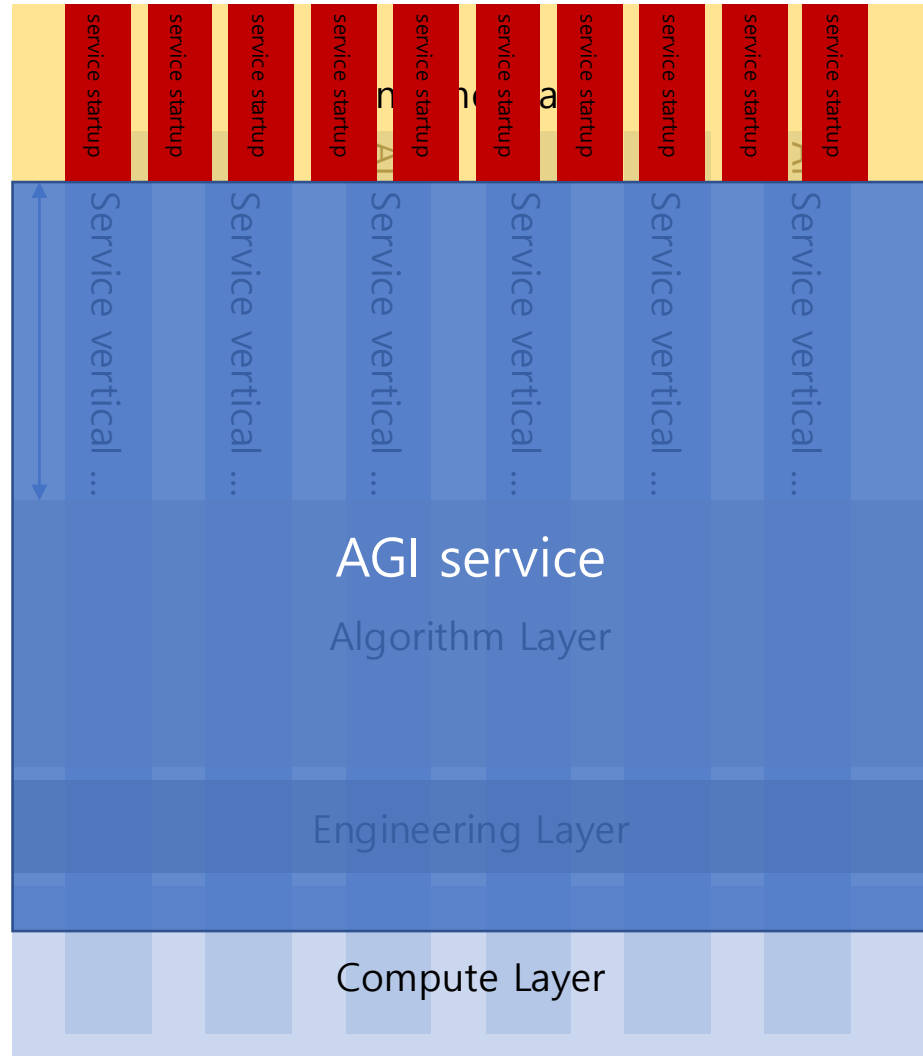
2026년 3월 스냅샷

- Pre-train 은 이제 Data/Compute 최적화가 어느정도 끝난 문제
 - 단위 품질당 Compute 비용도 계속 저렴해지고, 기본 Data 들도 어느정도 준비가 되어가고 있음
 - 심지어 모델 만들어주는 사업자들도 늘어나고 있는 상황
 - MiMo V2 Pro
- Frontier Lab 들의 경쟁의 축은 RLVR 로 온연히 이동
 - Reinforcement Learning by Verifiable Rewards
 - 보상(Reward) 신호를 발생할 수 있으면 Compute 을 투입해서 정복가능
 - 어떤 도메인을 점령하자라는 "목표"를 설정하고, "보상" 신호발생이 가능한 evaluation metric 측정이 가능하면 정복가능
- "RL 환경스케일링" 이 핵심
 - 수학, 코딩, 의료, 법무, 화학, 생물, 물리, ...
 - Computer Usage Agent
- Digital 환경에서 절대로 발생시킬 수 없는 보상환경이 사업의 새로운 축
 - Periodic Labs

더 간단하게 정리하면

- **Compute** 을 이용해서 모든 문제를 **Search Problem** 으로 전환
- 핵심은 "보상신호" 발생 환경
- **Non-verifiable** 을 **Verifiable** 로 전환할 수 있는 환경이 **MOAT** 로 동작하기 시작
- 모델이 계속해서 강력해지면서 저렴해지는 것이 지금 일어나는 변화의 근본
 - Capability Overhang
 - The most general one is the most specific one.

2025년의 생존자들 - #1. Frontier Labs + NVIDIA



Cursor, Devin, Harvey, Hebbia, ...

미국 : OpenAI, Google, Anthropic, xAI, ...

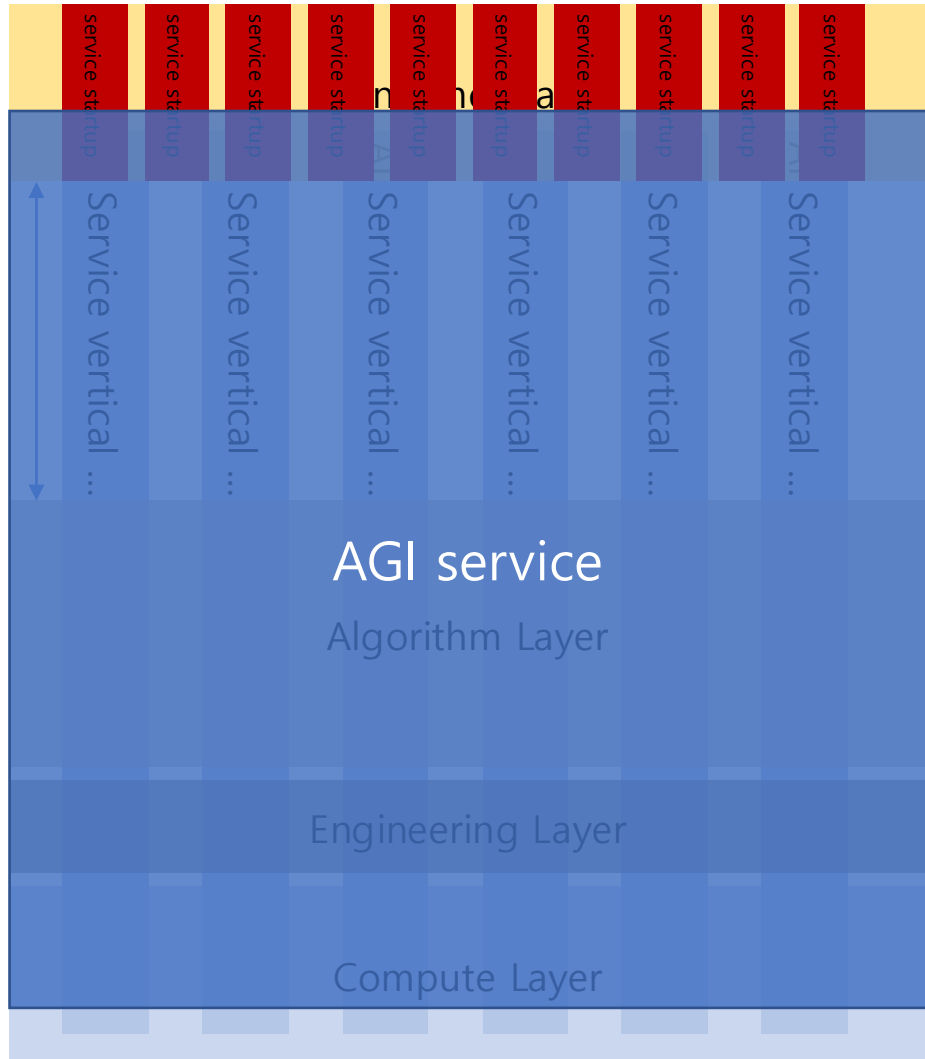
중국 : DeepSeek, Qwen, Moonshot, ...

NVIDIA

AGI-backed industry

The Great Squeeze is happening.

그래서 애들은 어디로 밀려나고(도망가고) 있나?



AGI-backed industry

Cursor, Devin, Harvey, Hebbia, ...



미국 : OpenAI, Google, Anthropic, xAI, ...

중국 : DeepSeek, Qwen, Moonshot, ...

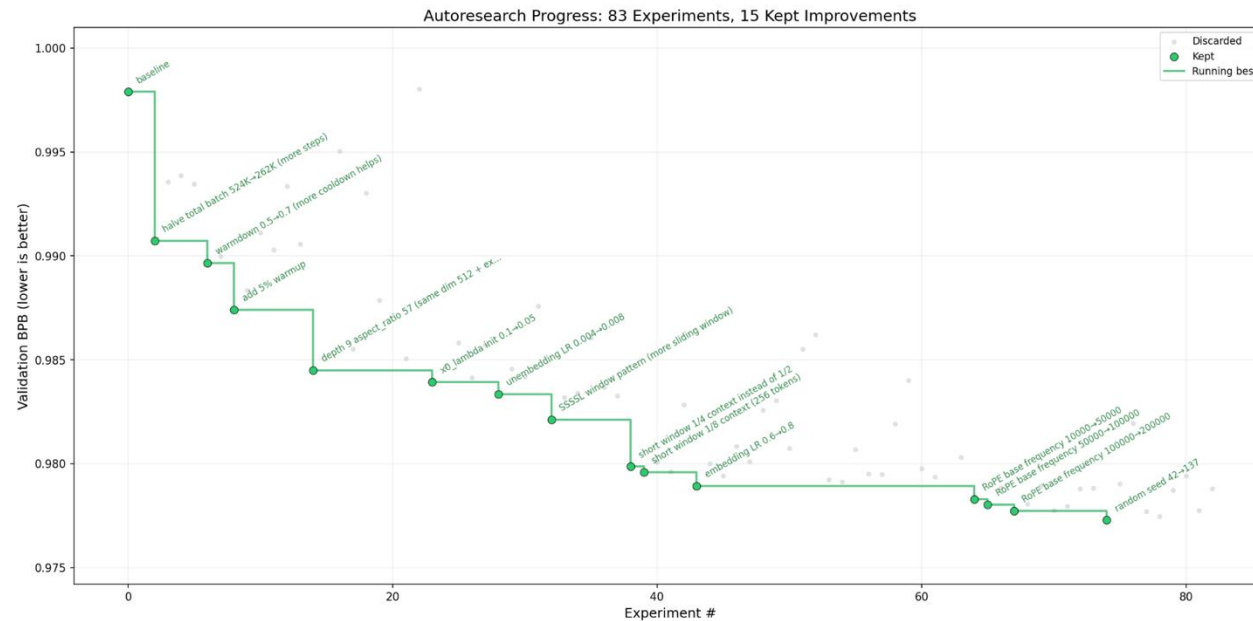
+ *Sovereign AI contenders*



NVIDIA

“Search with Compute” 방법론은 모든 레이어에서 동작

autoresearch



- Objective
- Model
- Evaluation Metric

이 세 개만 있으면 모든 문제 해결

➔ 요새 Agent Coding 에서 유행하는 Ralph Loop 도 비슷한 로직

One day, frontier AI research used to be done by meat computers in between eating, sleeping, having other fun, and synchronizing once in a while using sound wave interconnect in the ritual of "group meeting". That era is long gone. Research is now entirely the domain of autonomous swarms of AI agents running across compute cluster megastructures in the skies. The agents claim that we are now in the 10,205th generation of the code base, in any case no one could tell if that's right or wrong as the "code" is now a self-modifying binary that has grown beyond human comprehension. This repo is the story of how it all began. -@karpathy, March 2026.

대충 정신없이 돌아가는 세상에 대한 감이 잡히죠

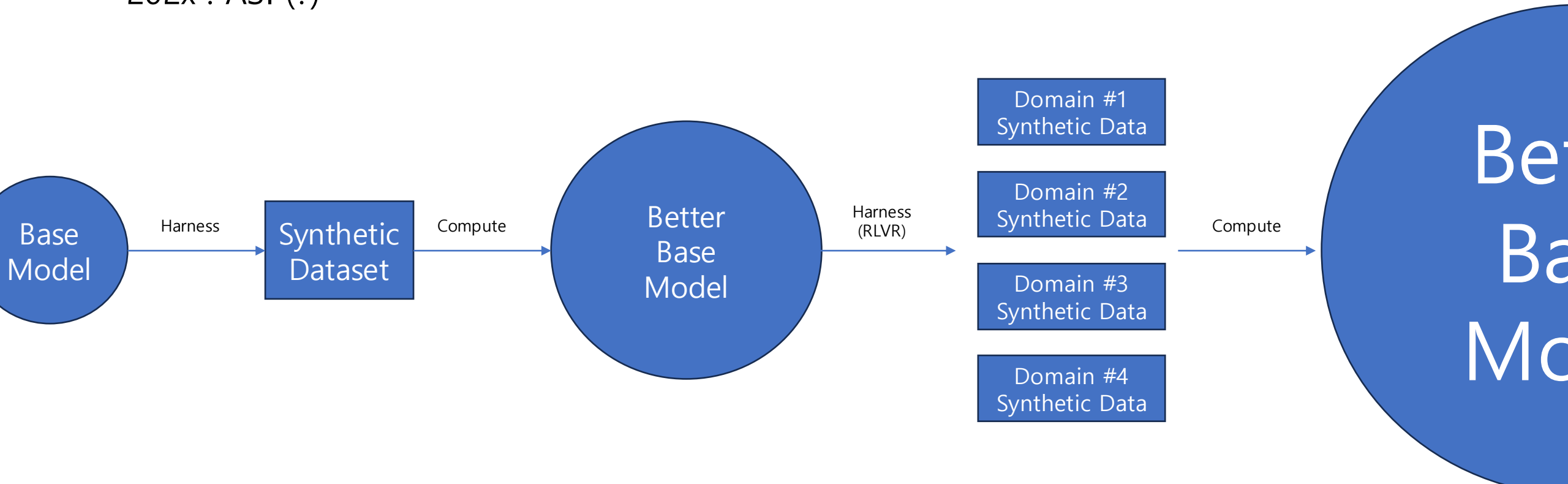
엄청난 속도의 선순환(Virtuous Cycle)이 돌고 있어요.

Start-up 들도 초창기에는 GPT wrapper 수준에 머무르다가, 소위 Context Engineering 이 라고 불리우는 각종 Harness (Agent Framework) 들로 발전하면서 더 복잡한 일을 하게 되고, 이 복잡한 일들의 산출물(Dataset) 은 다시 Model 에 학습되어 Model 자체의 능력이 되어버리고, 이렇게 강력해진 모델위에서 다시 새로운 형태의 Harness 들이 만들어지고, 그로 인해서 모델은 더욱 강력해지는 선순환.

즉, 모든 문제를 Compute 을 이용한 Search Problem 으로 전환시키고, AI 가 그 문제를 순식간에 풀어버리는 시대.

AGI 의 방향성

- 2022 : GPT-3, Instruction Tuning (SFT + RLHF)
- 2023 : GPT-4, Chain of Thought, Function Calling
- 2024 : o1 (RL)
- 2025 : DeepSeek, RLVR, Agentic Tool, GPT-5
- 202x : ASI (?)



- OpenClaw Seoul Meetup + Longevity
- AI 게임에 대한 관점 획득
- **다시 시작된 "The era of the great unbundling"**
- AI가 만드는 10x 의 두가지 방향성 + AX 경험기

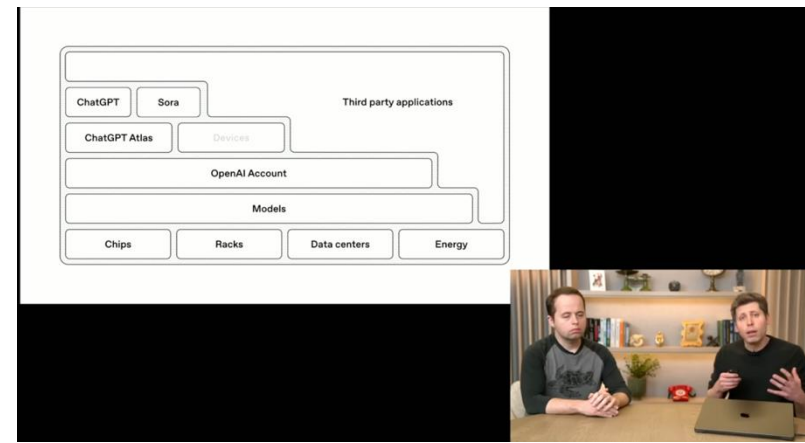
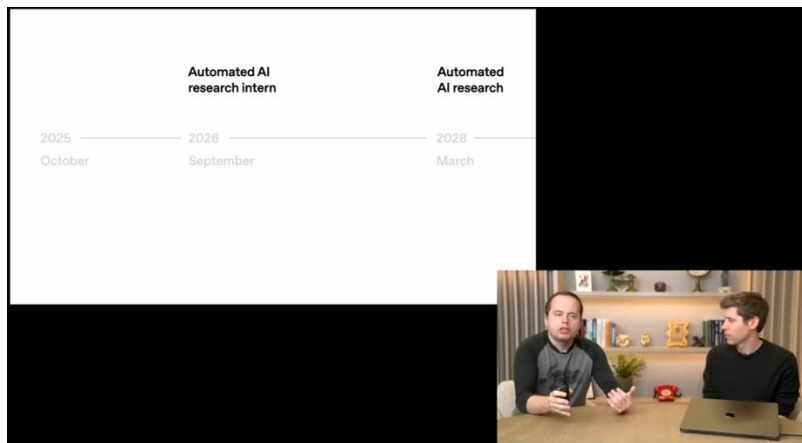
이제 비즈니스 이야기로 좀 전진해보면

ChatGPT, Claude, Gemini 3개가 거대한 Gateway 가 되어서 기존의 Gate Keeper 들을 위협할 줄 알았는데, ,

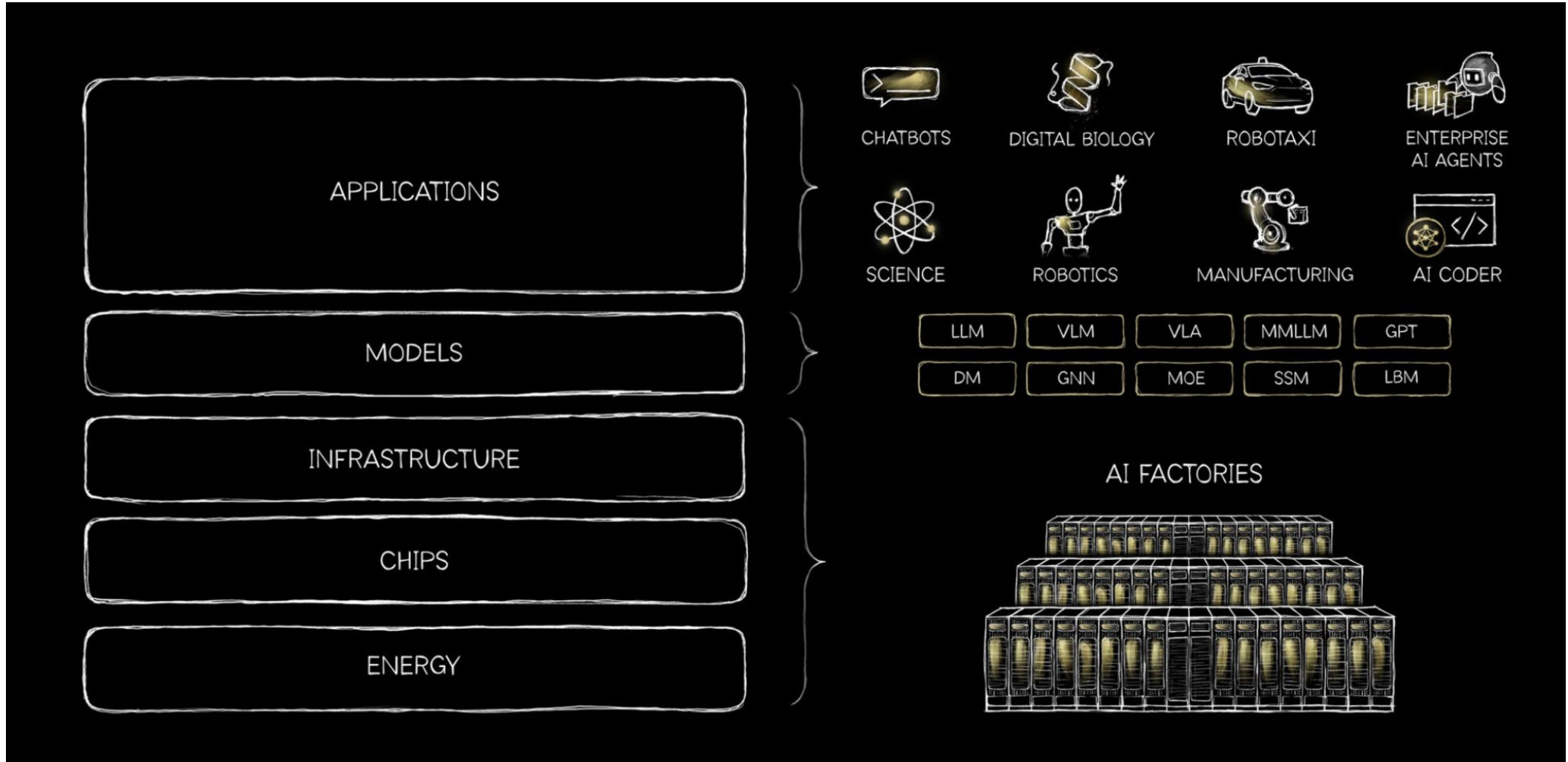
OpenClaw 라는 새로운 Agent Framework (이제는 Agent Operating System) 이 더 유저에게 가까운 Gate Keeper 후보로 부상하고 있음.

Sam Altman : "We're gonna sell tokens on a meter."

ChatGPT 에 모든 App 을 탑재해서 Google 이랑 경쟁할 것 같더니 갑자기 왜?



기존의 Web/App Application 은 어디에 있을까?



Closed Beta · 선착순 100명

메신저 한 마디에 식당 예약부터 일정까지 전부 해결해드려요

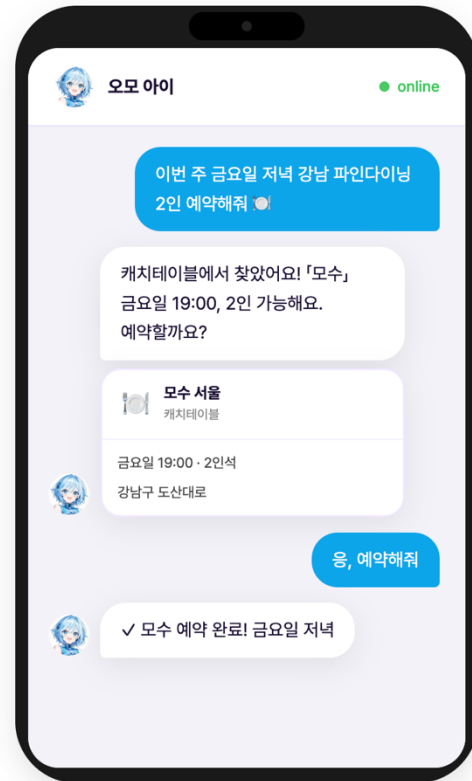
목표를 말하면 나를 대신해서 알아서 실행해요.

텔레그램 한 줄이면 식당 예약, 일정 관리까지 — 30초면 나만의 AI가 시작돼요.

텔레그램으로 시작하기

어떻게 작동하나요?

🔗 1분 설정 완료 · 👤 누구나 바로 시작 · 📄 학습 데이터 미활용



오모봇 탄생 대기

지금 나만의 오모봇을 예약하세요

현재 베타 정원이 마감되었어요. 대기 리스트에 등록하시면 자리가 나는 대로 초대해드려요 📄

211명 신청 중

마감 · 대기 리스트

정원 마감 · 111명 대기 중

대기 리스트 등록하기

어떻게 작동하나요?

한 번 써보면, 설명이 필요 없어요

버튼 하나로 시가 실제로 어떻게 움직이는지 직접 확인해보세요.

(일부 기능은 순차적으로 구현될 예정입니다)

🔍 배민 치킨 주문

🚗 카카오택시

🔄 쿠팡 재주문

📅 일정 등록

🔍 최저가 검색

🏠 카카오뱅크 송금

🍴 식당 예약

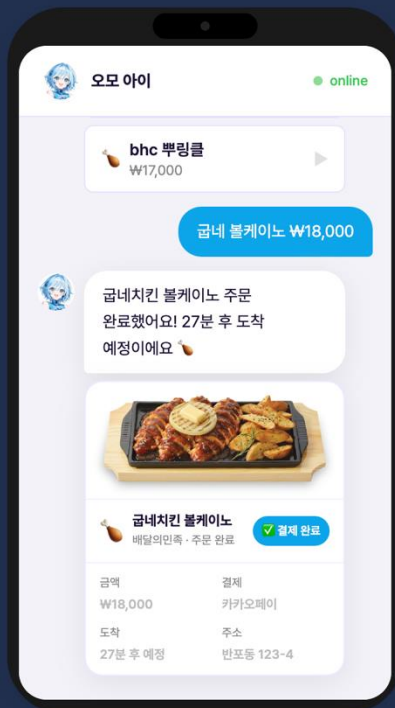
✉ 이메일 관리

🗓 여행 예약

📄 청구서 납부

📰 뉴스 브리핑

🔗 건강 관리



▶ omo.bot-engine - logs

```
[RECV] user_msg_id=u7f3a · lang=ko · 18 tokens
[NLP] intent='food_order' conf=0.97 · entity: chicken (0.12s)
[MEMORY] episodic_recall → last_order='굽네치킨 볼케이노' 72h ago
[PREF] taste_pref: spicy=HIGH · brand_affinity: 굽네치킨 score=0.91
[AUTH] GET baemin.com/api/auth → 200 OK · token_ttl=3600s
[LOCATE] GPS 37.504°N 127.004°E → geocode='서초구 반포동'
[FETCH] POST /restaurants?lat=37.504&lon=127.004&r=1500 → 23 results
[FILTER] rating≥4.5(18) · ETA≤30min(11) · open_now(11) · match=9
[RANK] scoring: distance×0.3 + rating×0.4 + history×0.3
[SELECT] #1 굽네치킨 볼케이노 ₩18,000 · score=0.94 · ETA=27min
[CART] POST /cart/add item_id=GN-7712 qty=1 → 200 OK
[ADDR] delivery_addr='반포동 123-4 오모봇빌 302호' ✓
[OPT] special_req=null · extra_sauce=false · cutlery=false
[PAY] POST /pay kakao_token=kp_1234 amount=18000 → charge_id=CH9921
[RECEIPT] order_id=BM-20260303-9921 · status=confirmed · eta=16:54
[NOTIFY] FCM push_sent · ETA_timer=1620s started
[LOG] total_latency=0.81s · api_calls=6 · tokens_used=312
[DONE] ✅ 주문 완료 - 27분 후 도착 예정
```

⏪ 처리시간 0.8s · 18단계 완료

기존사업자들의 위험

현존하는 사업자들의 핵심 비즈니스모델은 “중간개입” 즉, intermediation

Intermediation 을 가능하게 하는 것은 우리가 직전 시대 (어떠한 형태이든) 승리를 통해서 쌓아 올린 매체력

이제 겨우 gateway 포지션이 되었는데, 우리와 고객사이에 끼어드는 새로운 사업자

허락한 적 없는데? 그러나 막기 어려움 이제 사람과 Agent 를 구분할 방법이 없기 때문 (CUA)

멀지 않은 과거에 비슷한 예제들이 많습니다.

- 산업구조의 bundle/unbundle 반복 예제는 많아요.
 - 신문/잡지/TV → 검색
 - Office → B2B Saas (거의 대부분의 B2B Saas 는 Unbundling Oracle)
- Bundle 의 힘이 약해지는 시기는 항상 새로운 distribution layer 가 등장할 때
 - 인터넷, 모바일 그리고 이제 AI
- ChatGPT Bundle → Unbundle
 - Code (Cursor, Windsurf, Devin)
 - Research (Perplexity, Manus, Genspark, ..)
 - Vertical (Harvey, Hebbia, Consensus, ...)

기존 사업자들은 이것을 어떻게 방어하지?

- 방어하기 어려움. 고객이 더 편해지기 위해서 떠나는 것을 무슨 수로 막습니까?
- 우리가 쌓아올린 매체력, 그 매체력으로 만든 수익구간이 고객입장에서는 온통 마찰구간(friction)입니다. 우리가 일부러 만들어 놓은 UX flow, 광고 인벤토리, cross-sell/upsell 구간들. 그리고 새로운 사업자는 정확히 here를 공략중
- “훨씬 빠르게” 기존사업자들은 이를 방어할 기술적 수단이 거의 없음. 다른 agent 들의 tool(function call) 이 될 가능성 존재.
- OMO.BOT (OpenClaw) 등 이 AI 시대의 유저 눈 바로 앞의 최상단 접점이 될 가능성이 높습니다. Jensen Huang 이 이걸 Agent 시대의 Operating System 이라고 치켜 세우며 “Are you openclaw ready?” 라고 물었죠. (불과 며칠전입니다.)
- 이제 모든 유저가 회장님의 삶으로 전이하고 있어요. 새로운 업의 본질은 이제 “비서공급업”입니다. “수단(tool)”을 제공하는게 아니라 “해결완료(getting things done)” 를 팔아야 돼요.

지금은 빠른 적응이 더 중요한 장세

- 자동차, 자전거, 요트 경주의 차이점
 - 돈싸움이나, 자기와의 싸움이나, 환경이 모든 걸 지배하느냐.
- 우리보다 훨씬 큰 사업자들이 만들고 있는 AI 바람이 지배하는 장세이기에 안타깝게도 지금은 요트경주, 후발주자가 다른 전략을 쓰면 무조건 counter 해야 하는 경기.
- 내가 가진 business 도 모두 decompose 해서 새로운 사업자에게 제공하고, 다른 사업자들 것들도 다 가지고 와서 고객과의 최근접지를 무조건 방어해야 되는 시기
- Perplexity, Genspark 이런 회사들이 예전엔 조금 의하해 보였는데 지금은 말이 되는듯한 (?)

최소한 하나의 "방어지점" 가져야 합니다.

- **Consumer Entry Point (AgentOS)**
- Identity / Payment / Trust Layer
- Action Orchestration Layer

- 마지막이 어떤 형태가 될지는 아직 모르겠어요. 그런데 제 느낌상 한가지 확실한 건 우리가 알던 App 의 시대, UX 의 시대가 저물고 있다는 겁니다.

- AR Glass 나 골전도 헤드폰 같은 독립 디바이스가 될 수도 있고, Windows/MacOS 혹은 iphone/Android 위에서 도는 App 이 될 수도 있고, Browser 의 형태일지 그건 저도 모르겠어요.

- 자연어, on-demand UX, 개인화 이런 정도가 확실한 키워드.

- OpenClaw Seoul Meetup + Longevity
- AI 게임에 대한 관점 획득
- 다시 시작된 "The era of the great unbundling"
- **AI가 만드는 10x 의 두가지 방향성 + AX 경험기**

이제 AX 이야기를 좀 해보면, 이걸 쉬워요.

- AI 가 만들어내는 10x Leverage 의 의미
- 투자의 2개의 방향성 : 1/10x , 10x



90 의 GAIN 과 900 의 GAIN 둘 중에 무엇을 선택해야 하는가?
결론 : 둘 다 해야 된다.

느낌상 사업자들의 렌즈가 다 달라요.

- Anthropic 은 B2B 의 생산성 증가, Efficiency (1/10x) 에 올인이고,
- OpenAI 는 Google 이 가지고 있는 것 빼앗아 오는데 올인하다가, 안방 털리는거 보면서 Anthropic 대응모드(요트모드)로 전환했고,
- Google 은 Anthropic 카피모드, 그리고 AI science 등 새로운 사업(10x) 에 동시 올인인 것 같은 느낌.
- 그리고 Frontier Lab 들의 API 바람을 이용한 수많은 Agent Startup 들 역시 각자의 렌즈를 가지고 플레이중.

AI 는 어떤 사람들을 강화하는가?



Zack Shapiro ✓
@zackbshapiro



The 10x Lawyer

68

293

1.3천

67만



The Great Re-sorting of the Legal Market

Disruption, in the way Silicon Valley uses the word, implies a new entrant eating an incumbent. In the context of the legal profession, this would look like a tech startup replacing a law firm, or a chatbot replacing a lawyer. But that is not what is happening. What is happening is quieter, more structural, and far more consequential: the same lawyers, the same clients, the same work, are *re-sorting around a new variable*.



Chester Jungseok Roh ✓

@chester_roh



지난밤 내시경 관장약덕에 잠을 이루지 못한 틈에 읽었던 글인데 정말 잘 써져서 추천함. ㅎㅎㅎ

제목은 10x lawyer 라고 붙어 있는데 10x engineer, 10x talent 등 어떠한 전문직을 뒤에 가져다 두어도 큰 차이는 없을 정도이고, 굉장히 정교한 생각토큰들을 제공하니, 길어도 한번씩 읽어보시는 것을 추천.

결론만 간단히 이야기하면 기존에 사람(주로 지식노동자)의 능력/시간의 한계로 인해서 조직 (리더,시니어,주니어) 구조로 번들링(bundling) 을 하고, 이를 prestige brand 형태로 파는게 기본이었다면, 이제 그러한 업무를 단 한 명이 해내는 훨씬 빠르고 저렴한 공급자들이 시장에 늘어나기 시작할테니, 당연히 수요와 공급의 논리로 인해서 가격은 내려가고 서비스의 품질은 올라갈 것이라는 이야기.

혁신을 이룩한 새로운 공급자가 등장하면 기존의 공급자들은 이를 최대한 막아보려고 노력하겠지만, 결국 좋은 재화를 더 싸게 구입하려는 소비자(수요측)의 선택에 의해서 시장은 새로운 균형상태로 이전할거라는 당연한 이야기도 들어있고 ..

가장 큰 피해자는 기존 시스템의 오퍼와 새로운 혁신그룹 사이에 끼게 되는 그저 그런 사람들이라는 깨알같은 팩폭도 잘 들어가 있고 ㅎㅎ (스스로의 대체불가능성을 측정하기 위해서 너는 Tool 이냐, 아니면 Workflow 이냐? 라는 질문에 답을 하면 된다고.. Tool 이면 대체, Workflow 이면 생명연장 ㅎㅎ)

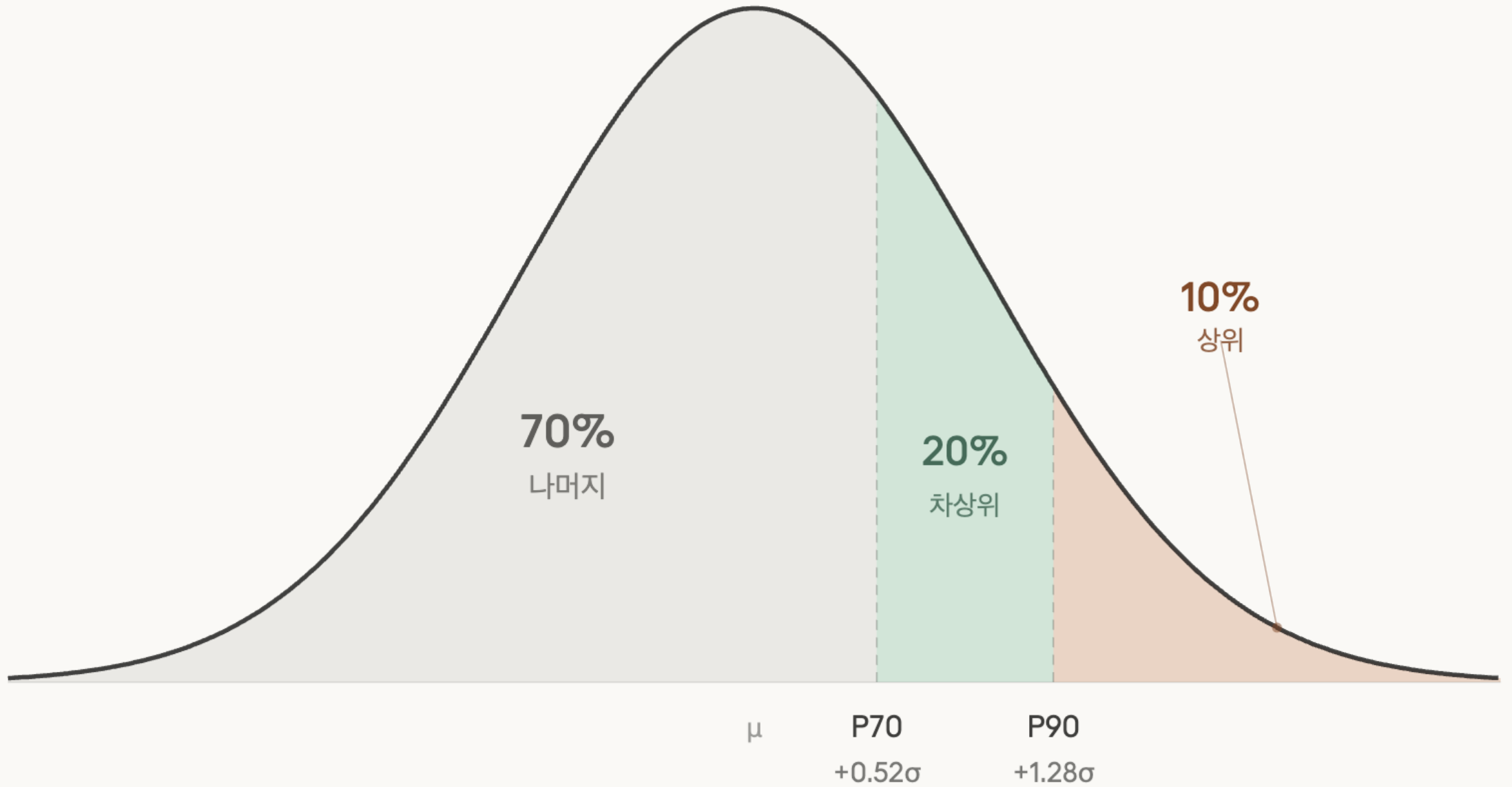
어쨌건 AI 가 기존의 산업구조에 굉장히 강력한 unbundling force 로 동작한다는 것을 이해할 필요가 있다. (A16Z 의 Benedict Evans 가 심지어 이렇게까지 축약해서 이야기했던게 생각났다. 지금까지의 모든 Saas 들은 unbundling Oracle 에 불과했다고, 앞으로 나올 수많은 AI 서비스들 역시 unbundling ChatGPT 일꺼라고.)

그리고 이러한 강화된 개인의 능력은 단순히 chatGPT 에 prompt 잘쓰기 정도가 아니라, 자신만의 정교한 agent harness 를 잘 갈고 닦은 사람들이 될 것이라는 이야기도 너무 당연한 이야기고..

객관적인 지표로 측정할 수 없지만, 요새 잘쓰는 사람들을 보면 10x 를 넘어서 100x 로 가는 사람들조차 보인다.

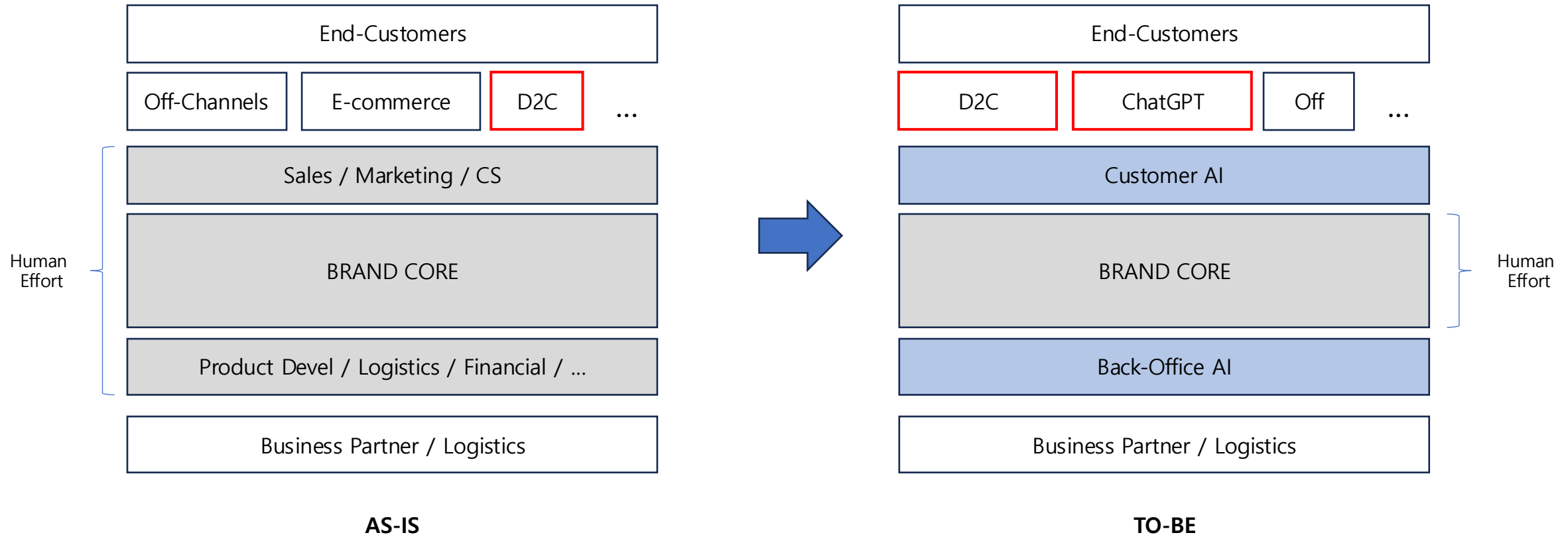
조금 더 나아가서 이제 미래의 회사는 그냥 한명의 'a super individual' 이 맞는 방향인듯. 한명의 influencer 로 굴러가는 수많은 회사들이 존재하는 유튜버 시장이 모든 지식노동자들의 미래.

(제 유튜브도 구독/좋아요 좀 눌러주세요 π.π)

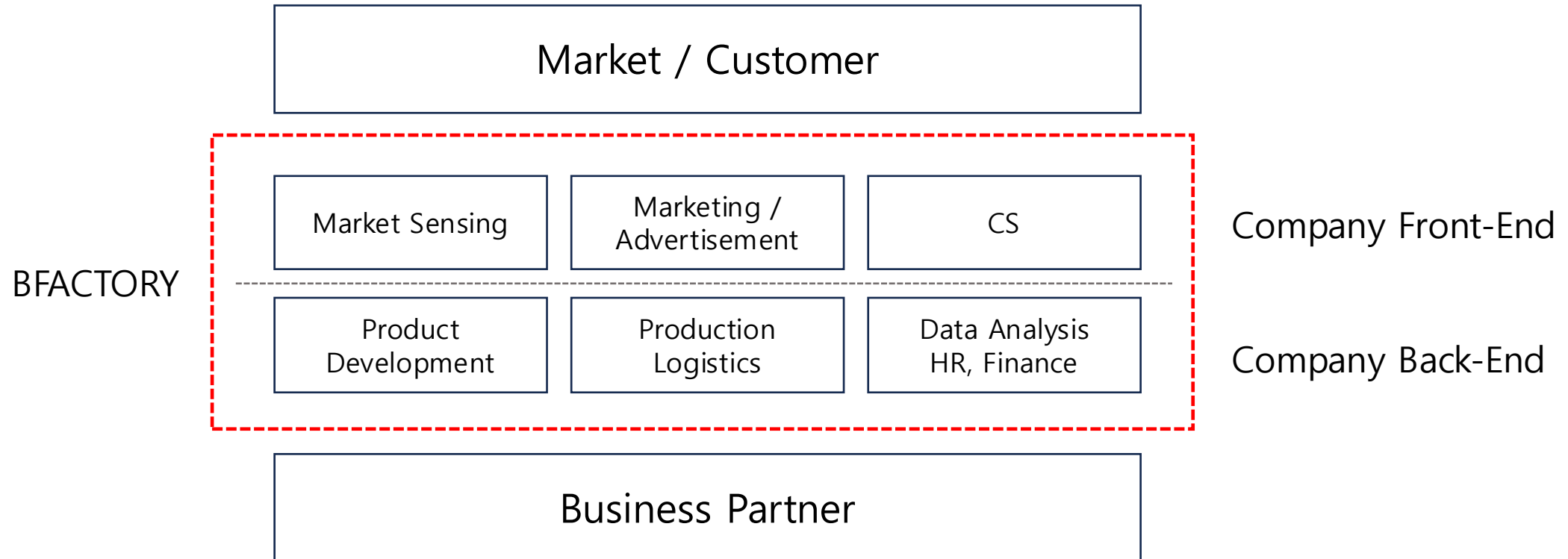


The Future Brand Company – Our Definition

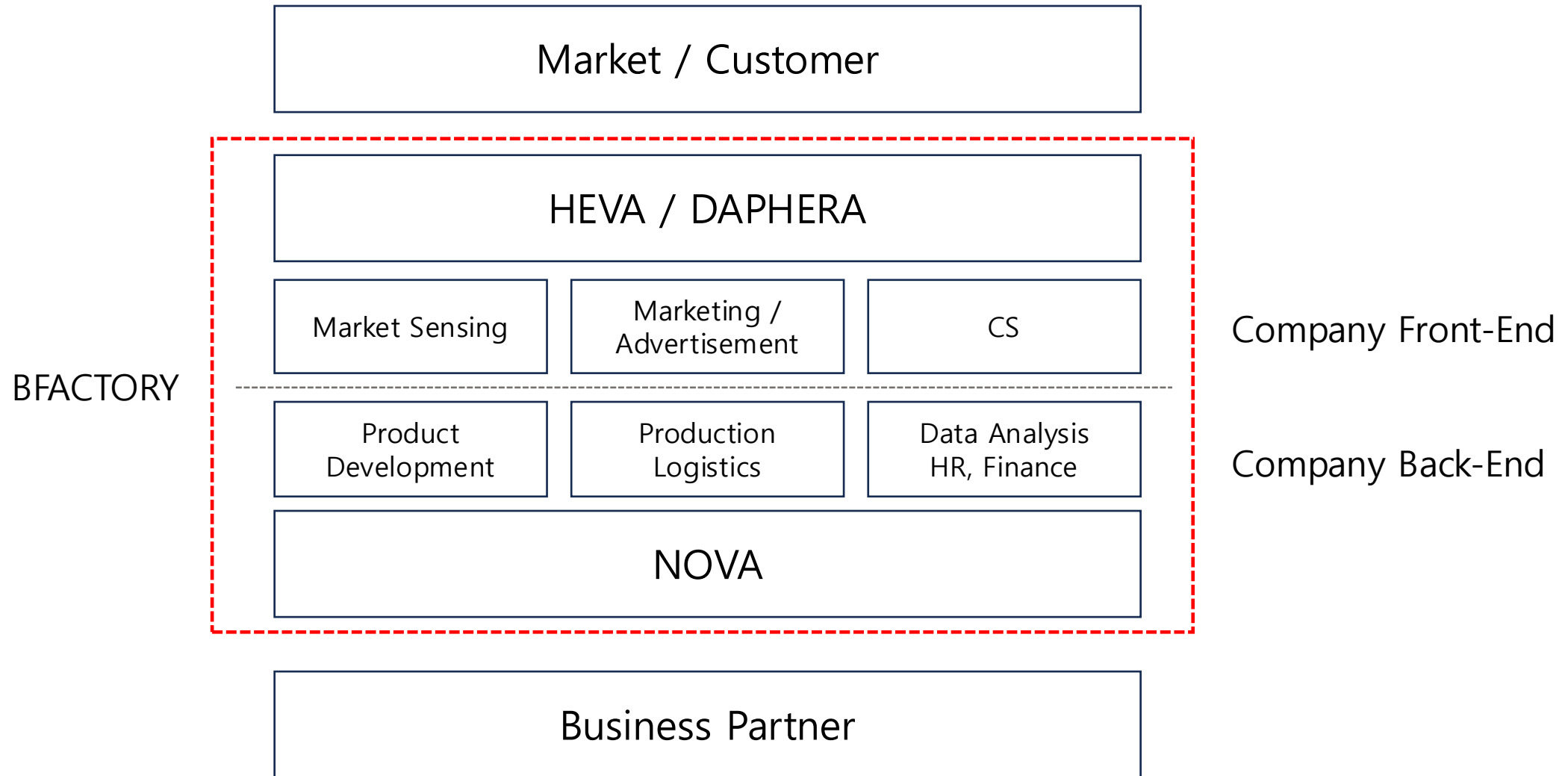
Autonomous Brand Company 가 되는 것이 BFACTORY 목표



AS-IS : Conventional Beauty Brand Business



TO-BE : Beauty AI Service on Autonomous Infra



의미있는 AX 성과는 2025년 가을부터 엿음

- 왜냐면 그 전에 했던 모든 AI 프로젝트가 실패했거든요 ☺
 - 2021년부터 AI business 한다고 이것저것 했으니까 4년을 실패하면서 살았네요. π.π
- Stable Diffusion, Small Language Model, Google/Pydantic ADK 를 이용한 자체적인 Agent Harness 제작 등등 안 해본게 없었는데 결과적으로는 실패
- 2025년 가을을 넘기고 안되던 모든 프로젝트들이 되기 시작함
 - Model 의 품질이 일정수준의 임계점을 넘어감
 - Harness 들의 품질은 더 올라감.
 - (중요) 도메인에 대한 나의 이해도 올라감.
 - 여기저기서 되니까 내부 구성원들도 믿기 시작함

1/10x (Efficiency) AX 는 상대적으로 쉬움

- Leader 의 명확한 결정 + 단 한 명의 똑똑한 AI-native Talent 조합이 베스트
 - 단 Leader 가 그 도메인에 대해서 다 알고 있어야 함
 - AI-native Talent 역시 해당 도메인에 대해서 다 알고 있어야 함, 혹은 적어도 배우고자 하는 의지가 강렬해야 함.
- Objective, Model, Evaluation Metric 들이 매우 명확하게 주어짐
- Data Connector + Prompt 만들고, Frontier Model + Harness 장착시키면 됨

10x (new biz) AX 는 매우 어려움

- Leader 의 명확한 결정 + 단 한 명의 똑똑한 AI-native Talent 조합이 베스트
 - 단 Leader 가 그 도메인에 대해서 다 알고 있어야 함
 - AI-native Talent 역시 해당 도메인에 대해서 다 알고 있어야 함, 혹은 적어도 배우고자 하는 의지가 강렬해야 함.
- Objective, Model, Evaluation Metric 들이 모두 안정해져 있음.
- “해당 도메인을 잘 아는 똑똑한 Entrepreneur 의 의지” 가 제일 중요한 영역
 - 리더가 DOMAIN, AI 동시에 잘 알아야 함
 - AI 를 정확히 이해하는 사람이 도메인을 배우는게 아직은 빠름
 - 그러나 요새 의사, 변호사 등 도메인 전문가가 AI 잘 사용하는 경우를 자주 목격함.
- 이 부분은 Start-up 창업 하는거랑 본질적으로 똑같이 느껴집니다.
 - 예전과 다른점이 있다면 훨씬 작은 숫자로 가능.
 - 좀더 어려운 도메인(수학, 물리, 화학, 생물, 국방 등)이 더 많습니다.

초기 AX의 고객은 '조직' 아니라 '오너'가 되는게 맞다.

- AI 시대의 수혜자, 그리고 피해자.
 - 잘하는 사람부터 못하는 사람들의 순서.
- 조직내 AX 의 고객은 누가 되어야 하는가?
 - 현업부서의 실무? 현업부서장? 아니면 오너?
- AI 가 잡일을 다 없애 줄테니, 너는 부가가치에 집중해줘.
 - 부가가치보다는 현재의 역할정의를 방어하는 쪽의 인센티브가 훨씬 강함
- 올바른 AX 의 기본접근법
 - 기존 조직들을 동시에 전환하는 방식은 지금 같은 장세에서는 너무 느림.
 - 한달이 1년같은 세상임.
- 새 시대에 새 사람들은 새 부대에 담고 먼저 보내기가 언제나 정답