

풀스택 개발력 앞세워 'AI 챗봇·K-POP 팬덤' 시장 공략

도전! 스타트업UP

이동수 제네시스네스트 대표

'개발자 90%' 바탕 SW외주로 출발 창업 3년 만에 매출 100억원 돌파 SI 약순환 속 영업이익 20~30% 달성 아이도 믿고 쓰는 AI 서비스 개발 엔터사 팬덤업 구축 지원사업 확장 "올해 매출 200억 가능" 자신

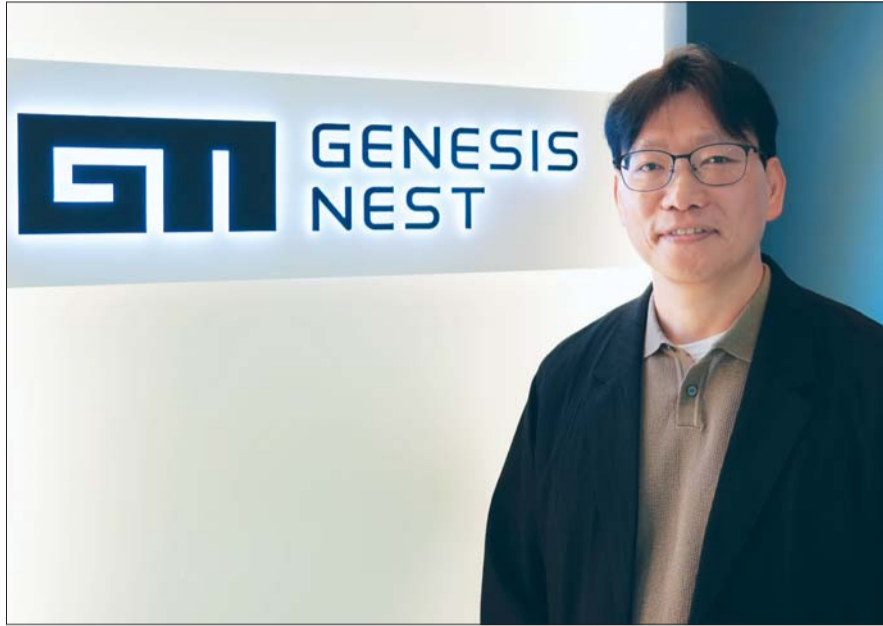
'개발자가 개발만 잘하고, 디자이너가 디자인만 잘하면 회사는 망한다.'

임직원 전체의 90% 이상을 개발자로 구성하며 안정적인 SI(시스템통합) 사업을 토대로 인공지능(AI)을 활용한 AI 캐릭터 챗봇 서비스, K-POP 팬덤 플랫폼 비즈니스까지 확장하고 있는 스타트업이다.

창업 1년 만에 흑자 전환, 2년 만에 손익분기점(BEP) 달성, 3년 만에 매출 100억원 돌파 등의 기록을 써내려가고 있는 제네시스네스트(GENESISNEST)가 그 주인공이다.

"뭘 보고 투자하세요."

이동수 제네시스네스트 대표가 창업 초기 회사의 기업가치(밸류에이션)를 외부에서 126억원으로 평가하고 자신의



이동수 제네시스네스트 대표가 경기 용인에 있는 본사에서 포즈를 취하고 있다. /벤처기업협회

회사에 18억원을 투자해 준 투자자들에게 처음으로 던진 말이다.

"개발자인 내가 투자를 알 턱이 없었다. IR도 몰랐다. IR을 하는 입장에서 하지 말아야 할 질문을 처음 한 것이다. '너는 개발자 같지 않아'라는 답변이 돌아왔다. 개발자가 회사를 설립할 때 직원들이 따라가는 일이 거의 없는데 같이 하겠다는 사람들이 있다는 것에 후한 점수를 준 것이다. 그게 우리의 시작이었다."

NHN에서 게임 부문 기술 총괄 등을

거친 이동수 대표는 회사 동료였던 서버 플랫폼 개발팀장, 클라이언트플랫폼 개발팀장, 플랫폼 사업부장 등 자신까지 총 5명이 그렇게 무모한 도전을 시작했다. 그해 2022년 5월 2일이었다.

첫 해 매출은 고작 5000만원이었다. 이 대표가 이끄는 제네시스네스트의 초기 투자자에는 김동신 샌드버드 대표, 파이브라크스를 창업한 노정석 대표, 넥슨 최연소 대표를 역임한 서원일 대표 등이 이름을 올렸다. 그게 든든한 시드머니가 됐다.

이대표는 "초기에는 소프트웨어 개발 외주에 집중했다. SI라고도 불리지만 우리 다른 외주회사와는 다르다. 백엔드, 프론트엔드, 앱, AI, 서비스, 플랫폼 기획까지 풀스택 역량을 바탕으로 업계 최고 수준의 기술력을 보유한 전문가들이 있다고 자부한다"며 웃었다.

5명으로 시작한 인원은 어느새 100명을 훌쩍 넘어섰다. 지난해 기준 매출은 115억원을 기록했다. 창업 3년여 만에 매출은 230배, 인원은 20배 이상 늘어난 것이다.

그 사이 제네시스네스트의 고객은 현대차, 카카오(다음), 더블랙레이블, LS엠트론, 아모레퍼시픽, 하나투어, 오늘의집, 스마일게이트 등으로 늘었다.

이대표는 "SI 분야는 약순환이 계속되고 있다. 가격 후려치기 때문이다. 그렇다보니 좋은 인력을 쓰지 못한다. 영업이익률이 고작 7~8% 수준이다. 우리는 영업이익률이 20~30% 정도로 높다. 90% 이상이 개발자여서 가능한 일이다. 영업인력이 없다. 내가 영업을 한다. 대부분의 SI 회사들은 할 수 있다고 말하지만 하지 못한다. 우리는 못하면 못한다고 한다. 그게 우리의 자부심"이라고 덧붙였다.

제네시스네스트는 탄탄한 소프트웨

어외주 개발 사업을 바탕으로 최근엔 챗봇과 팬덤 비즈니스까지 영역을 넓혀나가고 있다.

"나도 애를 키우는 아빠로서 우리 아이들이 믿고 쓸 수 있는 자극적이지 않은 챗봇을 개발하고 있다. 나만의 AI 친구 '꼬미'다. EBS와는 AI 학습 도우미 '푸리봇'을 개발하고 있다. 푸리봇은 학생들의 자기주도 학습을 지원하는 AI 학습 도우미다."

회사는 팬덤업·커머셜 개발 경험을 바탕으로 엔터테인먼트사가 자사의 아티스트를 위한 팬덤업을 손쉽게 구축할 수 있는 'K-POP 팬덤 플랫폼 FAN-G'도 자체 개발했다. 이를 활용하면 별도의 대규모 개발 인력, 시간을 투입하지 않아도 팬덤업을 빠르게 선보일 수 있는 장점이 있다.

"우리는 삼성이나 LG와 같은 회사가 되는 것이 꿈이다. 소프트웨어 개발에서 끝나는 것이 아니라 모든 분야에서 세상에 기여하는 회사가 되고 싶다는 꿈 때문이다. 지금까지의 속도라면 올해 매출은 보수적으로 봐도 200억원은 충분히 가능하다."

올해 5년차인 제네시스네스트는 현재 무한질주 중이다.

/김승호 기자

bada@metroseoul.co.kr



metro

"변화를 기회로"... 中企 성장·상생 해법 모색

제38회 중소기업 주간 전국서 개최 17개 시·도서 총 83개 행사 진행 AI 전환·소상공인 재도약 논의

제38회 중소기업 주간을 맞아 전국 17개 시·도에서 총 83개의 중소기업 행사가 펼쳐진다.

10일 중소기업중앙회에 따르면 올해 행사는 '변화를 기회로, 도전하는 중소기업'을 주제로 열린다.

특히 올해 행사는 '성장'과 '상생'에

방점을 찍었다.

우선 성장과 관련한 행사로는 지난 7일 '창업생태계의 구조적 전환 심포지엄'이 열린데 이어 'KBIZ 소상공인 재도약 솔루션'(14일), '중소기업 신 성장 동력, AI 전환(AI) 확산정책 토론회'(18일)가 예정돼 있다.

'상생'과 관련해선 '강화되는 공정거래법 제제, 중소기업 대응전략 설명회'(12일), 'Lovely Concert 중소기업사랑 나눔 콘서트'(27일)가 열린다.

중소기업인의 가장 큰 축제인 '2026 대한민국 중소기업인 대회'는 오는 19일 서울 여의도 중기중앙회 본회에서 예정돼 있다.

이외에도 지역에선 ▲광주국세청장 초청 간담회(12일) ▲충북지방보달청장 초청 간담회(13일) ▲대구지방국세청장 초청 간담회(13일) ▲전북지방보달청장 초청 간담회(14일) 등이 예정돼 있다.

김기문 중기중앙회장은 "경제성장률이

회복세에 있으나 성장의 온기가 고루 퍼지지 못하는 양극화 해소를 위해 다양한 정책이 요구되고, 상생 환경 조성을 통해 모두가 함께 성장할 수 있는 토대 마련이 필요하다"면서 "중소기업의 성장과 상생 환경을 촉진하기 위해 중소기업 주간에 다양한 행사를 준비했다"고 말했다.

올해 행사는 국민은행, 중소기업연구원, 신용보증기금, 한국정보보호산업협회, 한국경영기술지도사회가 공동 주관한다.

/김승호 기자



현대L&C

고급 바닥재 시장 확대 내구성 강화한 '아르톤'

습기 따른 뒤틀림·변형 최소화

현대백화점그룹 계열 종합 건자재 기업 현대L&C가 고강도 주거용 바닥재 '아르톤(Artone·사진)'을 출시했다.

10일 현대L&C에 따르면 아르톤은 천연석과 고분자수지를 고온·고압으로 압축해 만든 바닥재로, 내구성과 내수성이 뛰어난 게 특징이다. 또한 현대L&C의 특수 공법을 적용해 습기로 인한 뒤틀림과 변형을 최소화했다.

여기에 아르톤은 표면 내구성도 강화했다. 일반 제품 대비 3배 수준인 두꺼운 표면 보호층을 적용했으며 현대L&C가 자체 개발한 'AMT(Anti-mold and Durable Technique) 실드' 특수 코팅까지 더해 생활스크래치나 마찰에 강하다. 천연 대리석 무늬를 본판 패턴 12종으로 출시했으며 규격은 직사각(470×940mm)과 정사각(600×600mm) 2종이다.

현대L&C 관계자는 "아르톤은 고급스러운 스톤 패턴 인테리어나 사용 편의성을 동시에 고려하는 사람에게 최적의 선택지가 될 것"이라고 말했다.

/김승호 기자

SK에너지, 고유가에 주유소 지원 나서

직영 제외 전국 2500곳 대상 매월 최대 200억 규모 지급

고유가 장기화로 주유소 경영 부담이 커지는 가운데 SK에너지가 전국 SK 주유소 유통망 지원에 나선다. 석유제품의 최종 공급 거점인 주유소 운영난을 완화해 국내 에너지 수급 안정성을 높이겠다는 취지다.

SK에너지는 직영 주유소를 제외한 국내 2500여 개 SK 주유소 전체를 대상으로 매월 최대 200억원 규모의 '고유가 및 위기극복 지원금'을 지급한다고 10일 밝혔다.

이번 지원은 고유가 상황이 이어지면서 경영난을 겪는 SK 주유소의 운영 부담을 덜고 석유제품이 안정적으로 유통될 수 있도록 하기 위해 마련됐다. 전국 주유소는 에너지 업황 변동성이 커



서울 금천구 SK에너지 박미주유소. /SK에너지

지면서 최근 2개월 동안 80여 개 주유소가 휴업하거나 폐업한 것으로 나타났다.

지원 대상 기간은 1차 최고가격제 시행 시점인 2026년 3월 13일 0시 이후 발생분부터 향후 최고가격제 종료일까지다. SK에너지는 이르면 이달 중 첫 지원금 전달을 마칠 계획이다.

/원관희 기자 wkh@

바이어 문의부터 수출계약까지 돕는다

중진공, 온라인수출플랫폼 참여 모집 무역전문가 1대1 무료 지원 제공

중소벤처기업진흥공단이 해외 바이어와의 수출 계약 체결에 애로를 겪는 중소기업을 대상으로 '2026년 온라인수출플랫폼 사업 수출계약대응지원' 참여 기업을 모집한다.

10일 중진공에 따르면 이 사업은 무역전문가의 1대1 밀착 지원을 통해 바이어 구매 문의 유효성 검증부터 거래 조건 협상, 수출계약 검토, 계약서 작성 등 수출 실무 전 과정을 무료로 지원한다. 특히, 올해부터는 고비즈코리아를 통해 발굴한 해외 바이어 문의뿐만 아니라 중소기업이 자체 발굴한 해외 바이어 문의까지 포함해 지원 범위를 확대했다.

온라인수출플랫폼 사업 고비즈 수출 지원 사업이 상품 소개 페이지 제작부터

바이어 발굴과 매칭까지 일괄 지원이라면, 이번 사업은 이미 바이어 문의를 확보한 기업을 대상으로 수출 계약 성사를 위한 실무 지원을 무료로 제공하는 것이 특징이다.

지원 대상은 중진공이 운영하는 온라인 기업 간 거래(B2B) 플랫폼 고비즈코리아에 입점 또는 입점 예정인 기업이 다. 미입점 기업도 신청 가능하며 선정 후 회원가입 및 상품 등록을 완료하면 지원받을 수 있다.

중진공 관계자는 "해외 바이어의 구매 문의를 확보했음에도 실무 경험 부족으로 수출 기회를 놓치는 중소기업을 적극 지원하기 위한 사업"이라며 "올해 11월 말까지 상시 접수를 통해 총 1000개 사 내외를 모집하고 기본요건 및 결정사유 등에 대한 서류평가를 거쳐 지원기업을 선정할 예정"이라고 말했다.