

빅테크 올인 vs 국내 분산... 원금회수는 '과제'

통신3사, AI 투자 전략

SKT, 엔트로픽 시리즈 H 투자
지분율 0.3%, 최대 4.2조 추산

KT, 업스테이지·리벨리온·레블업
국내 강소 스타트업에 분산 투자

LG U+, 펀드 출자로 위험도 낮춰

통신 3사가 인공지능(AI) 스타트업 투자 전략을 달리하고 있다. KT와 LG유플러스는 국내 AI 기업 여러 곳에 분산 투자하는 반면, SK텔레콤은 해외 유망 기업에 과감하게 집중 투자하는 모습이다. 다만 투자금 회수에 대한 불확실성과 투자 성과를 주주 가치로 연결해야 하는 부담도 뒤따른다.

7일 정보통신 업계에 따르면, SK텔레콤은 최근 글로벌 생성형 AI 기업 엔트로픽에 시리즈 H 투자를 통해 추가 지분을 확보했다. 이는 지난 2023년 약 1300억원의 대규모 투자에 이은 것이다. 현재 지분율은 0.3% 안팎으로 알려졌다. 시장에서는 지분 가치를 최대 4조2000억원으로 추산하고 있다.

SK텔레콤은 기술력을 보유한 해외 기업의 지분 확보를 통해 AI 기술 경쟁에서 입지를 다지고 있다. 투자 초기에는 엔트



정재현 SK텔레콤 CEO가 지난 6월 일본 도쿄에서 글로벌 AI 혁신 스타트업을 지원하는 '아이온 AI 펀드' 결성에 대해 설명하고 있다. /SK텔레콤

로픽이 글로벌 빅테크와 차별화된 맞춤형 AI 모델 '텔코 LLM'을 SK텔레콤에 제공하면서 국내 기업간거래(B2B) 시장을 확보했다. 올해에는 엔트로픽이 주도하는 글로벌 보안 협력체 '프로젝트 글래스wing'에 합류해 기술 동맹을 지속 중이다.

SK텔레콤은 이에 앞서 북미 진출을 위해 2년에 걸쳐 집중 투자한 적도 있다. 2023년부터 2025년까지 엔트로픽 텔코 LLM 협력에 이어 한국어 검색 성능 개선을 위해 퍼플레시티에 약 135억원을 투입했다. 이 밖에 영상 이해 AI 모델 트웰브랩스, 오픈소스 전문 투게더 AI에 추가

투자해 소수 지분을 확보했다.

반면 KT와 LG유플러스는 상대적으로 투자 위험 요소를 낮추는 분산형 투자 전략을 취하고 있다. KT는 업스테이지, 리벨리온, 레블업 등 국내 강소 스타트업을 중심으로 재원을 나눠 투입했다. 업스테이지의 경우 지난 2023년 100억원을 투자해 현재 보유 지분율은 2.58%다. 리벨리온은 약 660억원 규모의 두 차례 투자를 통해 약 4.9% 지분을 확보했다.

LG유플러스는 펀드 출자를 통해 투자 위험을 낮추고 있다. 지난해 총 153억원을 들여 국내 유망 AI 기업으로 구성된 4

개 펀드에 투자를 집행했다. 간접 투자를 통해 실패 요인을 최소화하고 포트폴리오 전문성을 강화하는 전략이다.

기업들이 이처럼 스타트업 투자를 지속하는 이유는 AI 경쟁력 확보와 투자 수익 창출 때문으로 풀이된다. 글로벌 빅테크 기업들이 빠른 속도로 시장을 선점하는 상황에서 기술 개발에 투입하는 시간·비용 문제를 해소할 수 있다는 것. 또 기업공개(IPO) 등으로 몸값이 뛰었을 때 매각을 통해 현금화할 수 있다.

다만 투자한 기업의 사업 부진으로 인한 원금 회수 압박도 있다. KT는 교육 특화 AI 토크에 100억원을 투자했으나 최근 2년 연속 성장 정체를 겪고 있다.

주주들의 반발도 무시할 수 없다. SK텔레콤은 올해 북미 현지 AI 인프라 구축을 위해 투자했던 펄링크 등 3개 회사 지분을 SK하이닉스에 전량 양도했다. 당시 지분 총 가치는 약 4600억원으로 평가됐다. 문제는 SK텔레콤이 다시 SK하이닉스가 주도하는 AI 컴퍼니에 7400억원을 출자했다는 점이다. 이 과정에서 SK텔레콤은 0.9%의 소수 지분만 확보했다. 이에 따라 초기 투자 위험이 계열사에 전가돼 주주들이 기업 가치 상승 기회를 충분히 누리지 못할 수 있다는 지적이 나온다. /조민선 기자

msjo@metroseoul.co.kr



원더풀 시리즈 C 투자유치 성공 7700억 규모 자금 조달

제품 개발·글로벌 조직 확장 계획

엔터프라이즈 AI OS 기업 원더풀은 약 5억5000만 달러 규모 시리즈 C 투자유치에 성공했다고 7일 밝혔다.

원더풀은 이번 투자에서 기업 가치 약 50억달러(약 7조원)를 인정받았다. 자금 조달 규모는 약 5억5000만달러(7700억원)이다.

C 투자 라운드는 글로벌 벤처캐피털 인사이트 파트너스 주도로 구성했으며, 세일즈포스를 비롯해 기존 투자사인 인텍스 벤처스, IVP, 바인 벤처스, 나인야즈, 베세머벤처파트너스 등이 후속 투자에 참여했다.

회사 측이 강조하는 것은 공통 운영체제다. 인공지능(AI)이 확산되면 기존 SaaS와 마찬가지로 수많은 솔루션과 시스템이 분산되고 복잡해지는 문제가 생기는데 이를 기업 특화 AI OS를 통해 해결한다는 설명이다.

원더풀 AI OS는 다양한 AI 모델을 독립적으로 구축할 수 있으며 워크플로우 안에서 유기적으로 결합도 가능하다. 복잡한 엔드투엔드 프로세스를 제품화하는 워크플로우, 임직원 생산성과 의사결정 향상을 위한 생산성 에이전트 등이 있다. 또 레거시 소프트웨어를 보완·대체하는 AI 네이티브 애플리케이션, 고객 서비스와 비즈니스 성장을 지원하는 대화형 에이전트 등 주요 제품을 제공한다.

원더풀은 지난 3월 시리즈 B 투자 유치 이후 사업을 전 세계 35개국으로 확장했다. 이번 시리즈 C를 통해 확보한 투자 자금으로 제품 개발 속도를 높이고 글로벌 현장 배치 전담 조직을 확장할 계획이다. /조민선 기자

/조민선 기자

“타입캐스트”로 벌어 AI 에이전트·캐릭터 채팅 키운다

김태수 네오사피엔스 대표 IPO 기자간담회서 사업계획 발표 오는 21일 상장... 내년 흑자 목표

김태수 네오사피엔스 대표가 7일 서울 영등포구 콘래드호텔에서 기업공개(IPO) 기자간담회를 열고 상장 후 사업 계획을 발표했다. 2017년 설립된 네오사피엔스는 텍스트를 감정과 억양이 담긴 음성으로 바꾸는 생성형 인공지능(AI) 음성 서비스 ‘타입캐스트’를 운영하는 음성 AI 기업이다. 226개국에서 누적 가입자 320만 명을 확보했다.

수익 구조의 주된 축은 타입캐스트다. 2025년 연결 매출은 106억원으로 최근 3년 연평균 66.4% 성장했고 공헌이익률은 80%다. 다만 지난해 영업손실 26억7600만원, 올해 상반기 33억9000만원으로, 아직 적자다. 기업 고객사는 2000곳을 넘었



김태수 네오사피엔스 대표가 7일 서울 영등포구 콘래드호텔에서 기업공개(IPO) 기자간담회를 열고 회사의 핵심 기술, 주요 제품 및 향후 성장 전략을 발표하고 있다. /김보민 기자

고 국내 10대 그룹 중 90%, 통신 3사와 지상파 3사를 확보했다.

네오사피엔스의 신성장 동력은 두 가지다. 기업 대상으로는 실시간 대화형 AI 에이전트 ‘네오나 에이전트’를 내세운다. 지난 5월 교육업체 윤선생과 1호 상용화 계약을, 8월에는 전기차 충전 사업자 플러그링크와 업무협약을 맺었다.

개인 대상으로는 AI 캐릭터 채팅 앱을 준비한다. 이응근 부대표는 “지금은 ‘네오나’라는 이름으로 스토어에 올라와 있는데 리브랜딩 중”이라며 “9월 말이나 10월 초에 새 이름으로 바뀐다”고 밝혔다. 감정 표현이 담긴 음성 대화로, 텍스트 중심인 기존 서비스와 차별화하겠다는 구상이다.

기술 측면에서는 음성인식·언어모델·음성합성을 자체 기술로 통합해 연산 원가를 65% 줄였다고 밝혔다.

해외는 두 갈래로 나눠 공략한다. 미국은 타입캐스트로 공략한다. 지난 7월 아

마존웹서비스(AWS) 마켓플레이스에 등재해 영업 채널을 확보했고, 해외 매출 비중은 올해 8%에서 2028년까지 30% 이상 늘린다는 목표를 갖고 있다. 아시아에서는 AI 캐릭터 채팅 앱으로 공략한다. 국내에서 검증한 뒤 일본, 내년 대만으로 넓힌다는 계획이다.

상장은 기술특례상장(혁신기술기업) 방식으로 추진된다. 지난 3월 기술성 평가에서 나이스평가정보와 이크레더블로부터 각각 A·BBB 등급을 받았다. 총 공모주식 수는 200만주, 희망 공모가는 1만3800~1만5800원으로, 예상 시가총액은 1683억~1927억원이다. 지난 2일부터 8일까지 수요예측을 거쳐 10~11일 청약을 받고 21일 상장한다. 대표 주관사는 대신증권이다. 회사는 내년 흑자 전환 후 2028년 매출 478억원, 영업이익률 32%를 목표로 제시했다. /김보민 기자 kbm@

LG U+, 화담숲에 장기고객 5000명 초청... 멤버십 혜택 확대

‘유플투빨’서 컬러·오투기물 등
먹거리 쇼핑 혜택, 제휴사 추가

LG유플러스가 추석 명절을 앞두고 장기 고객 프로그램을 진행하고 멤버십 혜택을 확대한다. LG유플러스는 장기 고객을 대상으로 화담숲 초청 행사를 진행한다고 7일 밝혔다.

장기 고객 프로그램은 오는 10월 19일 경기도 광주 화담숲에 고객 5000명을 초청한다. 멤버십 VVIP 등급 및 10년 이상 장기 이용 고객은 9월 1일부터 18일까지 유플러스원을 통해 화담숲 고객 초청 행

사에 응모할 수 있다. 당첨 고객에게는 화담숲 입장권을 1인당 1~4매 제공한다.

화담숲은 가을철 대표 단풍 명소로, 매년 단풍 시즌마다 예약이 조기에 마감될 정도로 인기가 높다. LG유플러스는 고객들이 가족·친구와 함께 화담숲을 단독 이용해 가을 풍경을 즐길 수 있도록 기획했다.

또한 추석 연휴에 수요가 높은 혜택을 중심으로 멤버십 프로그램 ‘유플투빨’ 혜택을 확대한다.

식품·생필품 구매 부담을 줄이기 위해 컬러·사조물·오투기물 등 먹거리 중심의

쇼핑 혜택을 확대한다. 신규 제휴사 유니스터디, 우파루 오딧세이, 인천공항 고메브릿지 푸드코트 등 3곳도 추가했다.

특히 일별로 할인 혜택을 구성한게 특징이다. 대표적으로 컬러(8일), 아워홈(15일), 사조물·그리팅(16일), 오투기물(18일), 아마트24(24일) 등이다. 최대 2만원까지 할인해준다.

나들이 혜택도 마련했다. 아쿠아플라넷 입장권(8일), 여기어때(10일), 롯데렌터카 G car(14일), CGV·오션월드(18일) 등이다. 숙소의 경우 최대 3만원 할인, 워터파크는 최대 절반 가격에 입장권을 구



가족이 LG유플러스 멤버십 혜택을 소개하고 있다. /생성형 AI로 만든 이미지

매할 수 있다.

가족 단위 고객이 함께할 수 있는 식음료 혜택은 피자헛·쿠방이츠X노모어피자(8일), 백미당·매드포갈릭(10일), 공차(14일), 백여커피(15일), 투썸플레이스(17일), 바스킨라빈스(22일) 등이다. /조민선 기자

/조민선 기자

네이버클라우드 대만 신주시 협업툴에 플랫폼 라인웍스 도입

스마트시티 구현·AI 기반 행정 DX

네이버클라우드가 자사의 협업 플랫폼 ‘라인웍스(국내 서비스명 네이버웍스)’가 대만 신주시(新竹市)의 공식 협업 툴로 도입됐다고 7일 밝혔다.

신주시는 TSMC를 비롯한 대만 최대 규모의 반도체·정보기술(IT) 산업단지가 있는 도시다. 회사 측은 이번 도입이 라인웍스가 대만 행정기관과 맺은 첫 대규모 협력 사례라고 설명했다. 신주시는 스마트시티 구현과 인공지능(AI) 기반 행정 디지털 전환 사업의 하나로 라인웍스를 도입했다.

양측은 앞으로 AI와 디지털 기술을 활용한 행정 애플리케이션 연구와 시범 사업도 공동 추진하기로 했다. 행정 효율을 높이고 시민 서비스 품질을 개선하는 것이 목표다.

라인웍스는 대만 정식 진출 약 10개월 만에 150개 이상의 기업·기관과 1만명 이상의 사용자를 확보했다.

네이버클라우드의 일본 유료 비즈니스 협업 툴 시장에서 2017년부터 8년 연속 점유율 1위를 지켜왔다고 밝혔다. 회사는 신주시 사례를 이정표 삼아 대만 내 다른 지방자치단체와 공공기관으로의 확산을 추진해 나갈 계획이다. /김보민 기자

/김보민 기자