

Executive Summary & 신사업 핵심 지표

금주(W24) AI·B2B·플랫폼 신사업 성과 요약 및 임원 의사결정 요청 사항

01 Executive Summary (핵심 3줄)

02 신사업 KPI (WoW)

01 Executive Summary

1 AICC·B2B 수주 호조 — 신사업 매출 성장

주간 신사업 매출 318억원(WoW +4.2%), AICC(AI컨택센터)·기업회선 신규 수주 확대 건인. 분기 신사업 매출 목표 대비 진척 73%로 상회.

2 자체 AI '익시' 사용자 확대 — 플랫폼 성장

자체 생성형 AI 익시(ixi) 월간 사용자 412만(WoW +5.8%), 통화비서·번역 기능 이용 급증. 구독·광고 수익화 모델 베타 전환 준비 중.

3 AI 운영비(GPU) 급증 — 수익성 압박

생성형 AI 추론 트래픽 증가로 GPU 클라우드 비용 WoW +14%, 신사업 영업이익률 8.1%로 둔화. 인프라 비용 구조 최적화 의사결정 필요.

02 신사업 KPI (전주 대비)

신사업 주간 매출

318 억

▲ +4.2% WoW AICC·B2B 견인

B2B 수주잔고

1.42 조

▲ +3.5% 기업회선·솔루션

AICC 도입 고객사

186 사

▲ +12사 분기 누적

익시(ixi) MAU

412 만

▲ +5.8% 통화비서 급증

IDC 상면 가동률

87.4 %

▲ +1.2%p AI 수요 증가

신사업 영업이익률

8.1 %

▼ -0.6%p GPU 비용 증가

코멘트 매출·사용자 성장은 견고하나 AI 인프라 비용 급증이 수익성 리스크 → GPU 비용 구조 최적화 의사결정 우선.

결론 신사업 성장세 유효. 수익성 방어를 위한 AI 인프라(GPU) 구매·전용화 투자(160억원) 승인 + 익시 수익화 모델 출시 시점 결정을 금주 내 요청.

Top 3 이슈 · 원인 · 영향

금주 핵심 리스크 3건과 관리 우선순위 정리

03 Top 3 이슈 & 원인 / 영향

이슈 01

HIGH

AI 운영비(GPU) 급증 — 신사업 수익성 악화

원인 익시 사용자·AICC 추론 트래픽 동반 급증으로 외부 GPU 클라우드 사용량 WoW +14%, 온디맨드 단가 부담으로 변동비 통제 한계.

영향 신사업 영업이익률 8.7%→8.1% 둔화, 트래픽 추세 지속 시 분기 인프라 비용 +90억 초과, 수익화 전 마진 잠식 우려.

이슈 02

MED

B2B 대형 수주 경쟁 심화 — 마진 압박

원인 공공·금융 클라우드/AICC 대형 사업 경쟁사 저가 입찰 가속, 일부 전략 사업 가격 경쟁으로 제안 마진 가이드 하회 압력.

영향 수주잔고는 증가하나 평균 수주 마진 -1.4%p, 저가 수주 누적 시 중장기 B2B 사업 수익성 구조 악화 가능.

이슈 03

MED

AI·클라우드 핵심 인력 확보 지연

원인 생성형 AI·MLOps·클라우드 아키텍트 채용 경쟁 심화로 핵심 포지션 12석 충원 지연, 외부 영입 처우 경쟁 격화.

영향 익시 고도화·B2B 솔루션 개발 로드맵 일부 순연, 외주 의존 확대 시 비용 증가 및 핵심역량 내재화 지연.

대응 현황 · 의사결정

추진 현황 정리와 임원 결정 요청 사항

- 04 대응 현황 & 리스크
- 05 의사결정 필요사항

04 대응 현황 & 리스크

이슈	대응 현황 / 진척	리스크
01 GPU 비용	추론 모델 경량화·캐싱 최적화 적용, 자체 IDC GPU 전용화 투자 검토(진척 40%)	최적화 효과 지연 시 분기 인프라 비용 +90억 초과, 마진 추가 하락
02 B2B 마진	수주 마진 가이드라인 재정비, 고마진 솔루션·구독형 전환 우선 영업(진척 50%)	저가 입찰 지속 시 전략 사업 이탈 또는 마진 추가 -1%p 가능
03 인력 확보	AI 핵심직군 별도 처우체계·채용 TF 가동, 사내 리스킬링 병행(진척 35%)	충원 지연 장기화 시 개발 로드맵 지연, 외주 비용 증가

05 의사결정 필요사항

AI 인프라(GPU) 전용화 투자 (160억원)

결재

용도: 자체 IDC 전용 GPU 서버 증설로 외부 클라우드 의존 축소 · 효과: 추론 단가 약 35% 절감, 영업이익률 8.1%→9.2% 회복 · 요청: AI기술담당 / 윤상우 상무

결재 기한 2026.06.20 (토)

익시(ixi) 수익화 모델 출시 방향 결정

방향성

옵션 A. 프리미엄 구독형 즉시 출시(이탈 우려, 조기 매출) · 옵션 B. 광고형 무료 확대 후 단계적 구독 전환(사용자 우선) — 임원회의 결정 필요

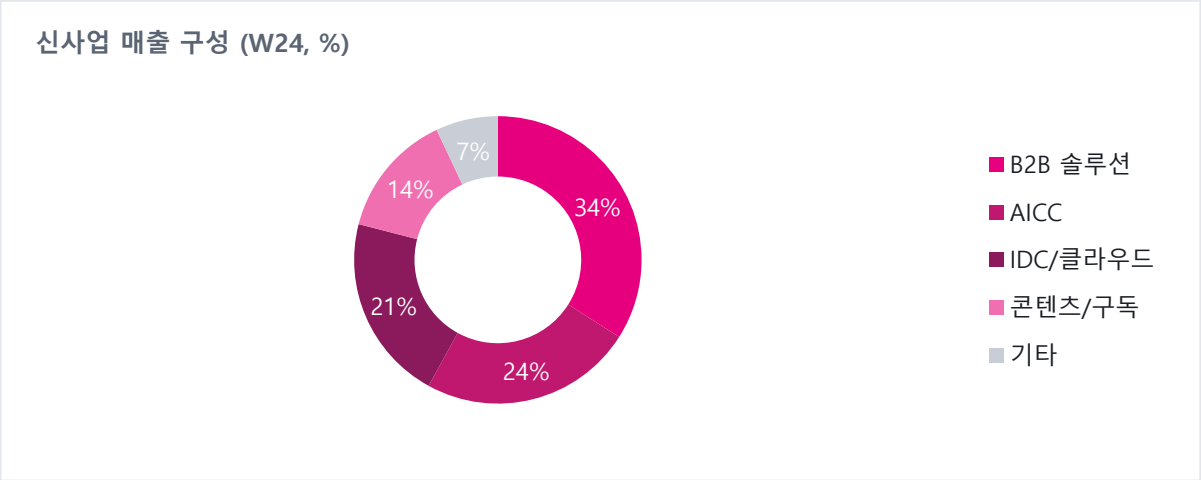
결정 기한 2026.06.24 (수)

매출 구성 · 예상 질문 · 부록

신사업 매출 구성과 임원 예상 질문 대응, 근거 자료

06	매출 구성 / Q&A
07	부록 (근거 자료)

06 신사업 매출 구성 & 예상 질문



Q1. 160억 GPU 투자의 회수기간은?
A. 추론 단가 35% 절감 기준 약 11개월, 트래픽 증가 시 단축.

Q2. 익시 수익화 시 이탈 우려는?
A. 광고형 무료 유지 + 프리미엄 분리로 핵심 사용자 이탈 최소화.

Q3. B2B 저가 수주 대응 원칙은?
A. 마진 가이드 하회 사업 선별 참여, 고마진 솔루션·구독 우선.

07 부록 (근거 자료 / 링크)

W24_신사업_실적_v2.xlsx 매출 / 수주 / 이익률	AI 인프라 비용 분석.xlsx GPU 사용량·단가	익시(ixi) 사용지표 대시보드 MAU·기능별 이용	B2B 수주 파이프라인 사업별 마진·확률
--	--	--	--------------------------------------