

자람이

발달지원 기관의 반복 업무와 기록 연속성

기관 도입과 유료 구독을 검증하는 12개월 사업화 투자 제안. 제품 운영 증거, 고객 확보 가설과 자금 계획을 함께 제공합니다.

투자 협의안 2026.10.15

자금·가격·목표는 가정이며 확정 투자조건·실적이 아닙니다.

투자 검토의 핵심

기관 책임자가 기록·리포트·인수인계 업무의 첫 구매자입니다.

현재 기반 9개 역할의 케어로그·목적별 리포트·인수인계 기능이 공개 운영 중입니다.

투자 가설 기관의 반복 문서 작성과 재설명 부담을 줄이면 월 구독료를 지불할 유인이 생깁니다. 현장 시간 절감·유료 유지로 확인합니다.

검증 규모 12개월 비용 기준안 1억 9,800만원. M12 평균 유료기관 15곳·월매출 225만원을 목표로 검증합니다.

공개 협의용 투자제안서. 자금·가격·전환 목표는 경영진 확정 전 계획 가정이며 실적·투자조건·수익 보장이 아닙니다.

지원은 이어지는데 기록은 끊깁니다

가정·센터·학교·병원에서 같은 사람을 서로 다른 문서로 이해합니다.

보호자

상황을 반복 설명하고 흩어진 일지와 상담 자료를 다시 정리합니다.

전문가

어떤 환경에서 어떤 지원을 했는지, 이후 반응이 어땠는지 확인하기 어렵습니다.

기관

담당자 교체와 전학·전원 때 기록의 출처·동의·공유 범위가 함께 이어져야 합니다.

첫 고객과 구매 결정

소규모·중형 발달지원 센터의 책임자에게 도입합니다.

우선 대상

보호자에게 정기 리포트를 전달하고 여러 전문가가 담당하는 기관. 가정의 동의와 담당 배정이 가능한 곳부터 선정합니다.

구매 경로

기관장·운영책임자가 예산을 승인하고 현장 전문가가 과업을 수락합니다. 보호자·당사자는 공유 범위에 동의합니다.

도입 가치

월 20시간 × 시간당 1만 5천원 절약 = 30만원 가치 가정. 월 15만원 구독의 효용을 같은 과업의 전후 측정으로 검증합니다.

20시간·시간당 비용·월 요금은 가설입니다. 진단·치료 효과나 실제 절감 실적으로 제시하지 않습니다.

실제 서비스와 사용 흐름

기록을 남기고, 함께 이해하고, 다음 지원을 준비합니다.

일상 관찰

자유 서술과 ABC 구조화 행동·상황 관찰을 함께 기록합니다.

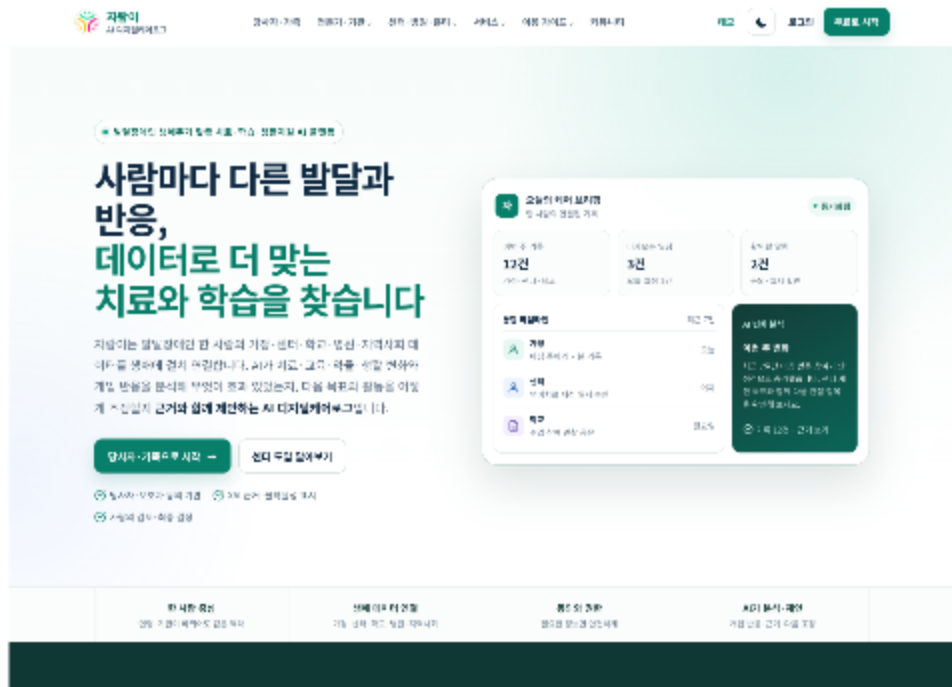
검토와 공유

가족·치료교육·진료 목적별 리포트에서 기간·출처·누락과 설명 근거를 봅니다.

다음 실행

목표와 다음 지원을 정하고 결과를 이어 기록합니다.
치료 효과는 별도 연구로 검증합니다.

출처: 사람이 서비스



2026-10-14 공개 홈페이지 실제 화면

초기 시장의 산정

정책 수요와 접촉 가능한 구매자 명단을 분리합니다.

구분	정의	검증·계산
수요 맥락	주간활동 65세 상한 폐지	성인·노년기 기록 연속성
초기 유효 명단	연락·구매권한 확인 기관 100곳 가정	지역·중복·규모별 명단 작성
12개월 목표	100곳 중 유료 15곳 가정	전환 15%, 월매출 225만원
확장 예시	유료 100곳 × 월 15만원	연 환산 1억 8,000만원

100곳은 조사 완료 명단·전체 시장 규모가 아닙니다. TAM/SAM의 검증 가능한 구매자 수와 유료 수요는 추가 조사 대상입니다.

이름 있는 대안과 도입 이유

2026-10-15 공식 공개 기능을 기준으로 비교한 인접 제품입니다.

제품·대안	공식 공개 기능	자람이의 검증 과제
SimplePractice	포털·문서·보안 메시지·예약	한국 발달지원의 역할·인계 적합성
Carepatron	예약·기록·클라이언트 포털·결제	기관 경계별 동의·사용성·원가
자람이	9개 역할·케어로그·목적별 리포트	현장 기록 시간·유료 유지 증명

한국의 모든 직접 경쟁사를 조사한 표가 아닙니다. 기능 부재·의료적 우월성을 단정하지 않으며 가격·도입 조건은 각각 확인합니다.

기관 구독과 가격 검증

베타 무료 정책에서 별도 고지·계약을 거쳐 유료 실증을 제안합니다.

계약 단위

기관 월 구독 15만원을 가격 인터뷰 기준으로 제안합니다. 기록·리포트·역할 관리 범위와 사용량 한도를 계약에서 정합니다.

추가 매출

도입 교육·맞춤 연동은 별도 견적으로 계약합니다. 아직 계약되지 않은 도입비·공공사업은 본 재무 모델에서 제외합니다.

검증 질문

5곳 유료 전환까지 지불 의사·가격 이탈 이유를 기록하고 기관 규모별 사용량과 지원 원가를 대조합니다.

월 15만원은 현행 판매가격·관리자 승인 가격이 아닌 투자 협의용 가정입니다.

기관 도입의 영업 과정

공공 목록에서 실제 구매권한을 가진 연락처를 확인합니다.

- M1-3 중복을 제거한 100곳 가정 명단에서 20곳 업무 면담, 5곳 동의 실증. 한 가지 리포트·인계 과업으로 도입합니다.
- M4-6 8주 실증 종료 후 계약·입금으로 전환합니다. 온보딩 체크리스트·기관 책임자 교육과 주간 지원 시간을 기록합니다.
- M7-12 유료 기관 소개와 지역 협력으로 확대합니다. 월평균 순유료 수 15곳까지 유지·이탈·지원비를 월별 보고합니다.

현재 증거와 실사 대상

제품의 공개 운영과 고객·매출의 증명 수준을 구분합니다.

항목	확인 가능한 근거	투자 전 확보할 증빙
제품 운영	역할·기록·리포트 공개 운영	실고객 동의·핵심 과업 수락
사업 성과	유료 고객·매출·유지율 미확인	계약·청구·입금·기간별 코호트
인력·권리	CTO 정해성 공개 프로필	재직·참여율·IP 양도·용역 계약
현장 검증	개발·소프트웨어 검증 기록	실기관·실이용자 수락·지원 원가

공공 디렉터리·데모 계정·합성 데이터는 고객 실적에서 제외합니다. 비공개 자료를 확인하지 않은 상태입니다.

12개월 매출·현금 계획

단위: 만원. 모든 값은 가정이며 승인된 예산·매출 전망이 아닙니다.

기간	플랫폼 매출 / 현금 지출	기말 자금 / 월말 규모
M1-3	0만원 / 5,400만원	14,400만원 / 0곳
M4-6	150만원 / 4,230만원	10,320만원 / 5곳
M7-9	360만원 / 4,272만원	6,408만원 / 10곳
M10-12	615만원 / 4,323만원	2,700만원 / 15곳

새 유료 고객군만 계산한 12개월 시나리오. 기존 매출·현금·부채는 미확인. VAT·법인세·금융비용 제외, 할인·이탈은 월평균 순유료 수에 반영하는 가정. 입금은 같은 달, 초기비는 M1. 총매출 1,125만원, 총지출 18,225만원, 순현금소진 17,100만원.

단위 경제성과 손익분기

월 고정지출을 감당하려면 목표 고객 규모를 넘어서 확장が必要です.

단위 기여이익

기관당 월 구독료 15만원 - 직접 변동원가 3만원 = 12만원. 변동원가는 추가 사용량·외부 처리비 가정입니다.

고객 획득

신규 기관 획득비 상한 30만원 가정. 월 기여이익 기준 단순 회수기간 2.5개월이며 유지율 실측이 필요합니다.

손익분기

월 고정비 1,400만원 ÷ 단위 기여이익 = 117곳. M12 목표 15곳에서는 회사 전체 흑자에 도달하지 않습니다.

고객획득비는 현장·영업 예산 내 집행 상한 가정으로 추가 이중 차감하지 않습니다. 실제 원가·해지·환불·현금 회수로 재산정합니다.

12개월 자금 사용 기준안

단위: 만원. 인건비는 채용·외주·기존 인력 배분을 검토하기 위한 가정입니다.

용도	산정식	12개월 예산
제품·운영 인력	2명 × 월 500만원 × 12	12,000만원
인프라·현장 도입	월 300만원 × 12	3,600만원
전문가·준법 검토	월 100만원 × 12	1,200만원
초기비·예비비	1,200만원 + 기준예산의 10%	3,000만원

합계 19,800만원. 인건비 가정에 고용 부대비용 포함. 변동원가는 매출 시나리오에서 별도 차감합니다. 건적·고용 계약은 미확정.

자금 규모와 생존 기간

매출 유입 없이도 12개월 검증을 수행하는 비용에서 역산합니다.

산정 근거 월 고정지출 1,400만원 × 12 + 초기비 1,200만원 + 예비비 1,800만원 = 19,800만원.

기준·지연 무매출 가정의 자금 지속기간 13.3개월. 12개월 뒤 예비비 1,800만원을 남깁니다. 실제 보유현금은 실사로 대조합니다.

비용 상승 무매출·고정비 15% 상승 시 11.6개월, 12개월 부족액 720만원. M6에 신규 지출·확장 범위를 재심의합니다.

협의를 신규 자금 시나리오. 확정 투자 희망액·라운드 개시 공고가 아닙니다. 기존 의무·채무·세금은 별도 반영 후 확정.

투자 후 검증 목표

착수 월 M1 기준 제안 목표. 성과 미달 시 다음 집행을 재검토합니다.

기간·책임 역할	목표·분모	진행 조건
M1-3 / 도입 책임자	적격 면담 20곳, 실증 동의 5곳	5곳 중 4곳 핵심 과업 수락
M4-6 / 제품·사업	평균 유료 5곳, 4주 사용 70%	동의 실증 참여자 기준 측정
M7-9 / 운영	평균 유료 10곳, 90일 유지 80%	유료 전환 코호트·입금 대조
M10-12 / 사업 책임자	평균 유료 15곳, 시간 20% 감소	같은 과업·기준선 짝 비교

목표이며 현재 성과가 아닙니다. 실증 대상 선정 편향·탈락을 보고하고 치료 효과로 해석하지 않습니다. M6 유료 3곳 미만이면 확장 예산을 동결합니다.

실행 조직과 채용 계획

확인된 기술 리더십과 투자 후 확보할 역할을 나눕니다.

기술 책임

CTO 정해성의 공개 제품·연구 이력을 확인할 수 있습니다. 재직·주당 참여시간과 기존 인력 구성은 실사 자료로 확인합니다.

전담 역할

2명 상당의 배정 예산 가정. 제품·기술 1명과 고객 도입·운영 1명을 확보하며 기존 인력 포함 여부를 계약 전 정합니다.

전문 검토

현장 전문가의 내용·사용성 검토와 개인정보·보안 자문을 외부 전문 계약으로 확보합니다.

이름이 공개되지 않은 구성원·자문·채용 인원을 현재 재직자로 표시하지 않습니다. 책임자 배정은 실행 착수 전 완료합니다.

투자 주체와 권리 범위

제품별 사업 제안과 실제 주식·권리의 발행 주체를 분명히 합니다.

투자 대상

현재 공개 사업 구조상 DAL 산하 제품입니다. 주식 발행
법인명·등기·주주명부·기존 약정은 투자 계약 전에 확인합니다.

자산과 계약

코드·상표·콘텐츠·데이터의 권리와 인력 IP 양도, 오픈소스 의무, 외부 AI
계약을 자산별로 대조합니다.

분리·중복

사람이 분사는 검토 가능성입니다. 독립 법인의 설립·지분·플랫폼 라이선스가
확정된 것으로 제시하지 않습니다.

Noah AI Labs는 별도 운영 법인입니다. 그 매출·고객·IP를 본 투자 대상에 자동 포함하지 않습니다.

주요 위험과 집행 조건

현장 수락을 확보한 뒤 확대 비용을 집행합니다.

도입·참여

기록 부담 증가와 기관별 업무 차이가 위험입니다. 수락률·기록 시간·4주 사용을 측정하고 미달 기관의 도입 원인을 수정합니다.

권한·의료

동의 오류·과잉 공유·AI 초안 오해를 방지해야 합니다. 권한 회귀 검사와 전문가 확인을 유지하며 진단·처방을 자동 확정하지 않습니다.

자금·실행

현재 유료 실적·팀 참여율은 추가 확인 대상입니다. M6 유료 3곳 미만 또는 예산 초과 시 확대·채용을 재심의합니다.

투자 협의와 데이터룸

투자 미팅 이후 확인할 자료와 거래 절차를 제안합니다.

자료 묶음	필수 증빙	확인 단계
법인·지분·IP	등기·주주명부·기존 약정·IP 귀속	조건 제안 전
고객·재무	계약·청구·입금·비용·현금·채무	재무 실사
제품·데이터	현장 수락·동의·보안·복구·공급사	제품 실사
조건·권한	투자수단·가치·보고·의사결정권	실사 후 계약

금액·기업가치·지분율·전환조건은 미확정. 이 문서는 비구속 협의 자료이며 투자 확약·법률 검토 완료를 뜻하지 않습니다.

다음 투자 미팅

사업의 핵심 가정과 실사 범위를 함께 확정합니다.

사전 검토

공개 투자제안서·기존 IR·재무 가정 파일을 확인한 뒤 초기 고객군과 검증 목표를 논의합니다.

미팅 의제

실고객 증빙, 12개월 비용 건적, 실행 책임자, 법인·IP 범위를 확인하고 단계별 투자 조건을 협의합니다.

협력 요청

발달지원 기관의 실증·도입 책임자와 초기 사업화 투자 파트너를 찾습니다.

공개 협의용 투자제안서. 자금·가격·전환 목표는 경영진 확정 전 계획 가정이며 실적·투자조건·수익 보장이 아닙니다.