

하이웍스 고객을 위한 AI 업무 실행 플랫폼 공동사업 제안

Hiworks × Aiworks — 매출 레비뉴셰어 기반 전략적 제휴 (안)

하이웍스의 AI 경쟁력 강화 제안

추가 매출 · 하이웍스 고객 락인 · AX 플라이휠

2026년 6월 12일

제안: Aiworks | 수신: 가비아 하이웍스 사업부문

본 자료의 모든 수치 가정은
본문에 출처를 명기함

가비아 중소기업 고객의 'AX 도입'을 ① AI 셀프서비스 → ② 템플릿·에셋 → ③ 전문가로 해결, 추가 매출 · 고객 락인 · AX 플라이휠 확보

가비아 자산 — 중소기업 고객 기반 (하이웍스 그룹웨어 점유율 1위 22.4%) · 공통 니즈 = AX 도입

① 스스로

AI 셀프서비스

하이웍스 AI채팅·템플릿으로 간단한 AX는 고객이 직접 해결

② 골라 쓰기

템플릿·에셋

완료 사례·템플릿 라이브러리를 재사용 — 매번 0에서 시작하지 않음

③ 맡기기

전문가 지원

한계 도달 시 검증된 AI 전문가가 제작·납품, g클라우드에서 상시 운영

🔗 AX 플라이휠 — 완료 프로젝트가 다시 에셋으로 환류되어 셀프서비스가 똑똑해지고 더 많은 AX 도입을 부릅니다. 거래가 쌓일수록 강해지는 진입장벽.

추가 매출

거래 수수료 세어 + 클라우드 인프라 — 기본 시나리오 연
~21.6억 잠재 (도달 시 연환산)

가비아 락인

AX 여정 전체가 하이웍스·g클라우드 안에서 완결 — 외부 이탈 차단, ARPU 상승

AX 플라이휠

거래 ↑ → 에셋 ↑ → 셀프서비스 ↑ → 거래 ↑ 자기강화
성장엔진

AX 토탈 플랫폼(Aiworks 서비스) — 셀프서비스 의뢰부터 검수·납품·운영까지 한 곳에서, 중소기업의 단 하나의 AX 창구

검증된 AI 전문가가 기업의 AI 업무(자동화·콘텐츠·맞춤 도구)를 대신 실행·납품하는 **AI 특화 업무 마켓플레이스** — 라이브 시연 가능

검증 전문가 큐레이션

개방형이 아닌 검증된 AI 전문가 풀에서 매칭

→ 품질·브랜드 보호

목업 선행 계약

착수 전 결과 화면을 합의해 검수 기준으로 고정

→ 분쟁 예방

주문·납품·수정이력

버전·수정요청·승인 전 과정을 타임라인에 기록

→ 진행 투명성

검수·리뷰

표준 검수 체크리스트 + 거래 후 리뷰 누적

→ 거래 신뢰

템플릿·에셋 라이브러리

완료 사례를 재사용 자산으로 축적

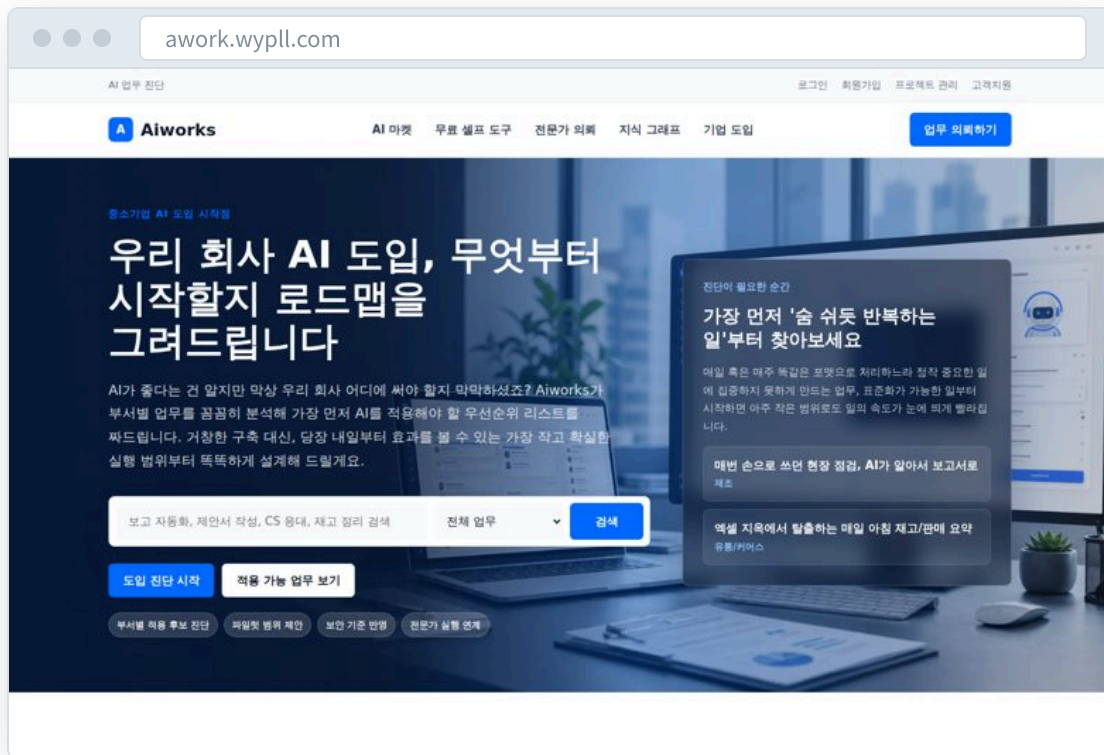
→ AX 플라이휠 연료

클라우드 배포·상시 운영

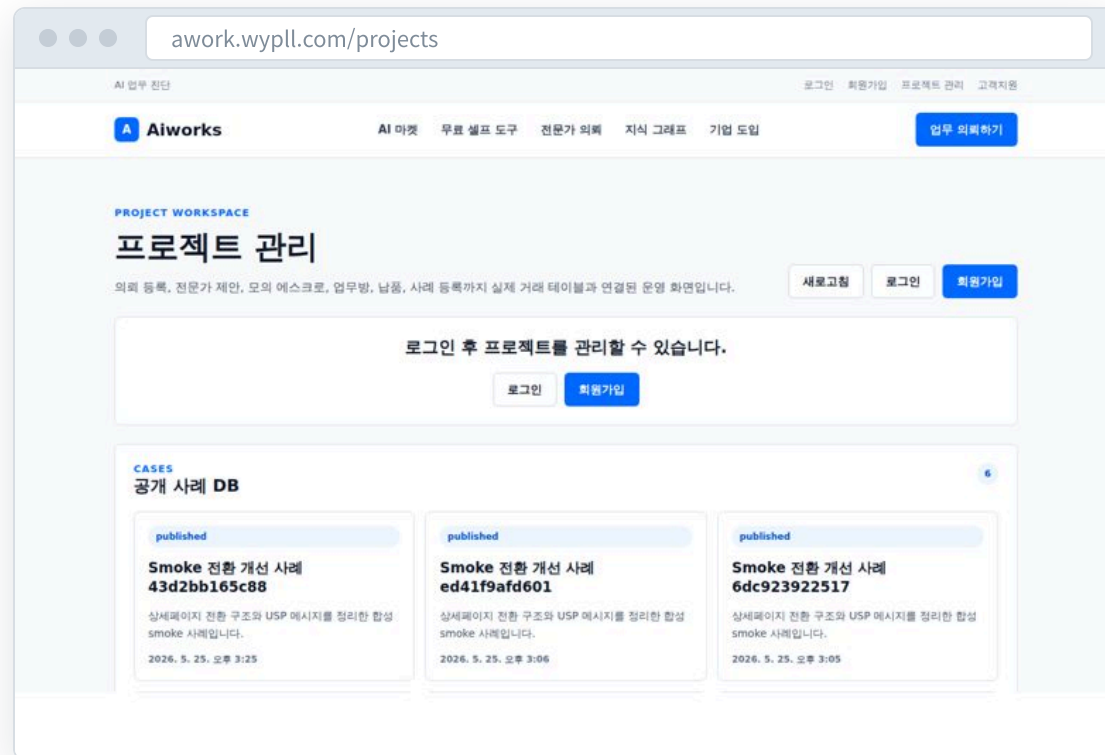
납품물을 g클라우드에서 운영·업데이트

→ 락인·연속성

준비된 서비스 — awork.wypll.com 에서 바로 확인 가능



AX 도입 랜딩 + AI 업무 진단 — 무료 셀프 도구 · 전문가 의뢰 · 지식 그래프 진입점이 한 화면에



프로젝트 관리 + 공개 사례 DB — 의뢰 · 전문가 제안 · 모의 에스스로 · 납품 · 사례를 통한 정보 제공

✓ awork.wypll.com 을 통한 MVP 준비 완료 — 가비아 채널(접점·SSO·빌링) 연동만으로 파일럿 즉시 착수 가능

기업의 소프트웨어 소비가 "구매"에서 "AI 직접 구축"으로 이동 중이며, 이는 그룹웨어를 포함한 SaaS 사업자에게 **위협이자 흡수 가능한 기회**임

기업 팀의 SaaS 대체 현황 — Retool 조사, 2026



대체 대상 1·2순위 (그룹웨어 주변부와 중첩)



2026년 1월 AI 코딩 도구 확산 직후 글로벌 SW 주식 시가총액 **2,850억 달러가 48시간 만에 증발** — 시장은 이 전환을 구조적 위협으로 평가

하이웍스 관점의 해석

- 바이트코딩 사용자의 **63%는 비개발자** — 일반 중소기업 임직원이 직접 도구를 만들기 시작
- 대체가 시작되는 지점은 그룹웨어 본체가 아닌 **주변부(자동화·내부 도구)** — 방치 시 고객의 업무 데이터와 워크로드가 외부로 이탈
- 반대로 이 수요를 생태계 안으로 흡수하면 **고객당 매출(ARPU)과 락인이 동시 강화**

방치하면 **이탈**, 흡수하면 **성장 동력**

그러나 자체 구축은 품질·보안 한계에 부딪히며, 중소기업은 채용이 아닌 외주로 해결 — AI 외주는 국내에서 가장 빠르게 성장하는 시장임

자체 구축(바이브코딩)의 한계

- AI 생성 코드의 중대 결함, 사람 대비 **1.7배**
- 샘플의 **45%**가 기본 보안 벤치마크 실패
- 업계는 2026년을 "기술 부채의 해"로 명명

내재화(채용)의 한계

- 시니어 AI 인력 평균 연봉 **1.2억 원+**
- 중소기업은 1~2명 채용보다 외주 ROI가 높은 구간

국내 외주·프리랜서 플랫폼 시장 규모

지표	규모	비고
크몽+숨고 연간 거래액	~1조 원	2024년 전망 보도
위시켓 등록 프로젝트 금액	9,300억 원	2025년 누적
프리랜서 플랫폼 거래액 성장률	+23%	2025년, 전년 대비
데이터분석·AI 외주 성장률	+32%	최고속 세그먼트

시도(자체 구축)와 실행(외주) 사이의 격차가 커질수록 "우리 환경을 아는 검증된 AI 전문가"에 대한 수요가 구조적으로 증가 — 이 수요를 받아낼 플랫폼이 국내에 부재

"SaaS + 전문가 마켓 + 인프라 수익화"는 해외에서 이미 검증된 조합 — 가비아는 세 요소를 모두 보유한 **국내 유일 사업자**

Salesforce AppExchange

SaaS에 부속된 앱·전문가 마켓

91% **15%**

고객 마켓 이용률 플랫폼 수수료

- 전문가 생태계가 본체 SaaS의 락인·ARPU를 견인
- 범용 외주 시장과 경쟁하지 않음 — 표준화된 고객 환경이 차별화

Replit · Lovable

AI 빌더 플랫폼의 실제 수익원

- AI 빌더는 고객 유입 수단, 수익은 호스팅·배포·DB 인프라 구독에서 발생
- Replit: 원클릭 배포 + 사용량 과금
- Lovable: DB·인증·스토리지 기본 연결로 생태계 락인

"만들게 하고, 운영에서 번다" — 인프라 보유 사업자에게 절대 유리한 구조

가비아 = 국내 유일 보유

SaaS 고객 기반 ✓ 하이웍스 1위

인프라 ✓ g클라우드·IDC

빌링·결제 체계 ✓ 그룹 PG 3,311억

전문가 마켓 운영 **공백 → Aiworks**

비개발자용 배포 경험 **공백 → Aiworks**

범용 외주 플랫폼(크몽·숨고·위시켓)은 고객도 전문가도 만족시키지 못함 — 양면 불만이 AI 시대 업무 수요의 구조적 빈자리를 만듦

고객 차원 — 비싸고 불안하다

- 높은 가격 — 수수료 20~25%(위시켓)·27.7%(Fiverr)가 고객가에 전가
- 불투명한 견적 — 요구사항을 직접 작성, 견적 편차·추가비용 분쟁
- 품질 불안 — 개방형 등록, 전문가 검증 약함·결과물 편차(분쟁 47%)
- 환경 미반영 — 범용이라 우리 업무 맥락을 매 거래 새로 설명

프리랜서(업무수행자) 차원 — 적게 받고 시달린다

- 실수령 감소 — 높은 수수료로 같은 일에도 손에 쥐는 돈 ↓
- 지급 시기 문제 — 대금 정산 지연·미지급 리스크
- 불명확한 요구사항 — 고객 요구가 모호 → 반복 수정·범위 분쟁
- 신뢰 축적 난항 — 검증 약해 단가 경쟁, 평판 쌓기 어려움

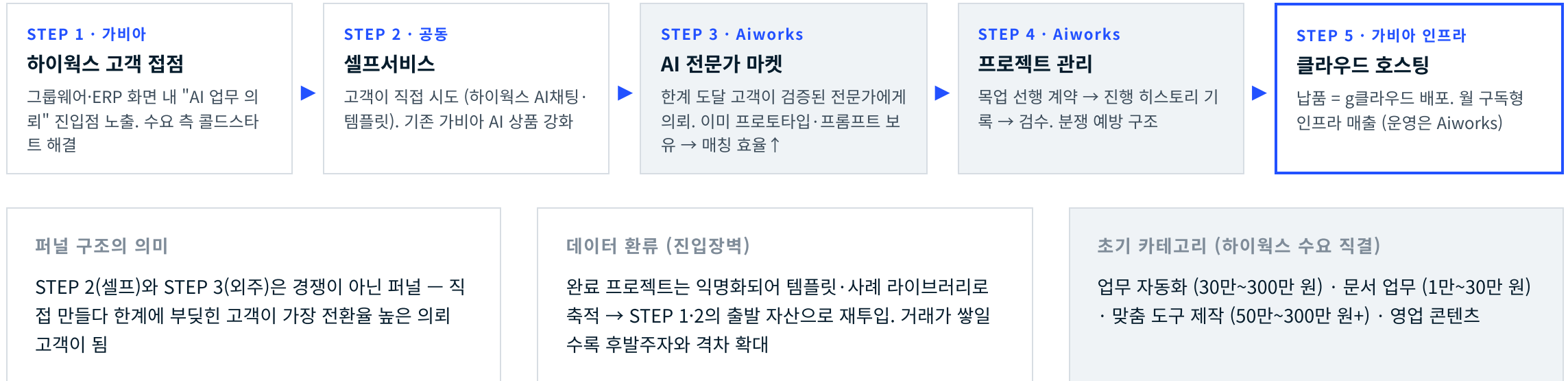
고객도 전문가도 만족 못 하는 양면 불만 → 'AI 업무 + 환경 표준화 + 운영 연속성'을 주는 플랫폼이 빈자리 → 하이웍스 × Aiworks

양사의 공백이 정확히 상대방의 보유 자산 — 결합 시 양면시장 부트스트래핑의 가장 어려운 과제(수요 확보)가 즉시 해결됨

역량 요소	Hiworks / 가비아	Aiworks	상보성
고객 기반	✓ 그룹웨어 22.4%·기업메일 20.5%·메신저 24.8% 점유율 1위	— 자체 채널 한정 (양면시장 수요 측이 최대 난제)	●
업무 데이터·계정	✓ 조직·결재·인사·회계 (파로스 ERP), SSO·API 체계 보유	— 연동 대상 필요	●
마켓 플랫폼·운영	— 전문가 마켓 부재	✓ 주문-납품-수정이력-검수-리뷰 시스템 구현 완료, 전문가 검증 체계	●
프로젝트 관리·분쟁 예방	—	✓ 목업 선행 계약·히스토리 기록 프로세스 설계	●
인프라	✓ g클라우드 (해외 대비 ~30% 저렴), NIPA 바우처 8년 연속 공급 기업	— 납품물 운영 인프라 필요	●
결제·신뢰	✓ 코스닥 상장사 빌링, 그룹 PG 운영 경험	— 단독으로는 고가 거래 신뢰 확보에 비용 소요	●

하이웍스 단독 추진 시 전문가 공급망·마켓 운영 노하우를 신규 구축해야 하고(시간·인력 투자), Aiworks 단독 추진 시 수요 확보 마케팅 비용이 사업성을 잠식 — **제휴가 양쪽 모두에게 최소비용 경로**

고객 여정 전체를 5단계로 연결 — 셀프서비스에서 좌절한 고객이 전문가 시장의 수요가 되고, 모든 납품물은 가비아 클라우드의 구독 매출로 귀결



구축·운영 전 과정은 Aiworks가 전담 — 가비아의 투입은
점점 노출, 호스팅, 빌링 세 가지로 한정되어 별도 인력 배정이 불필요함

영역	가비아 / Hiworks	Aiworks (전담 수행)
고객 접점	화면 내 진입점 노출 허용, 고객 안내 협조	진입점 구현, 랜딩·카탈로그 구축·운영
계정·데이터 연동	SSO·조직 API 접근 허용 (기존 플러스앱 체계)	연동 개발·유지보수 전액 자체 부담 (~1개월)
마켓 구축·운영	—	플랫폼 구축, 전문가 모집·검증, 주문·CS·분쟁 전담
프로젝트 관리	—	목업 계약·히스토리·검수 시스템 구축·운영
배포·기술 운영	—	원클릭 배포 레이어, 납품물 모니터링·업데이트
인프라	g클라우드 호스팅 상품 제공	인프라 위 모든 운영 책임
빌링·결제	대금 수취·청구 전담 (하이웍스·클라우드 통합 청구)	정산 데이터 연동, 전문가 지급 처리
품질·브랜드 보호	공동 품질 기준 합의·감사 권한 (의무 아님)	산출물 기준·검수 표준 운영, 사고 시 책임 보증

가비아 실비 투입 = 노출 지면 협조 + API 접근 허용 + 기존 빌링 체계 연동이 전부 — 실패 시에도 손실은 노출 기회비용에 한정

거래 대금은 가비아 빌링으로 일원화 — 매출 원장을 가비아가 직접 보유하므로 레비뉴셰어 정산의 투명성이 구조적으로 보장됨

자금 흐름 (안)

고객 결제 → 가비아 빌링 (대금 수취 · 세금계산서 발행)	
① 플랫폼 수수료 15% 중 가비아 몫 (30%)	가비아 귀속 — 원천 공제
② 플랫폼 수수료 중 Aiworks 몫 (70%)	Aiworks 정산
③ 전문가 대금 (거래액의 85%)	검수 완료 후 Aiworks 경유 지급
④ 호스팅 구독료	가비아 직접 청구 (기존 클라우드 빌링)

가비아는 자기 몫을 공제 후 지급하는 위치 — 미수 위험·매출 검증 이슈가 원천적으로 발생하지 않음

빌링 일원화의 4대 효과

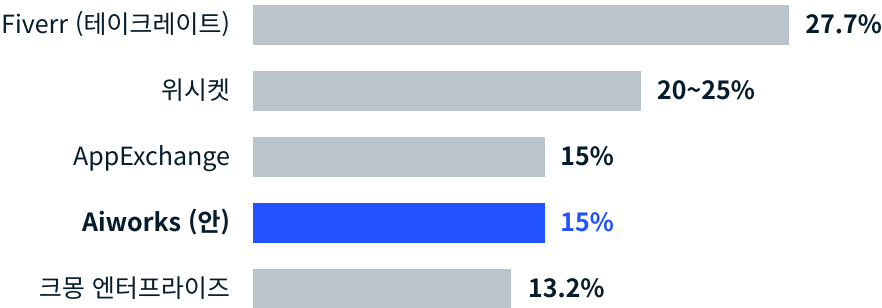
매출 원장을 가비아가 직접 보유 → 정산 신뢰 구조화	
매출 투명성	"Aiworks 신고를 믿어야 하는" 구조 원천 제거 — 정산 분쟁 차단
에스크로 효과	결제 상대가 코스닥 상장사 — 고가 거래 신뢰를 별도 장치 없이 확보
통합 청구	하이웍스 + AI 의뢰 + 클라우드를 1장의 청구서로 — 기업 구매·회계 처리 단순화
기존 자산 활용	그룹 PG 거래액 3,311억 원(가비아CNS) 운영 경험 — 신규 구축 아닌 연동

가비아는 거래 수수료의 30%를 무원가로 수취하고, Aiworks는 클라우드 송객 수수료를 첫 12개월만 수취 — 장기 인프라 매출은 전액 가비아에 귀속

수익원	1차 수취	배분 (안)
R1 거래 수수료 GMV의 15%	가비아 빌링	가비아 30 : Aiworks 70 = GMV의 4.5%, 원천 공제
R2 클라우드 송객 신규 인프라 구독	가비아	Aiworks 10~15% 첫 12개월 한정, 이후 가비아 100%
R3 공동 패키지 도입+자동화 번들	가비아 빌링	상품별 사전 합의

성과 연동 조항: 분기 GMV가 합의 구간 초과 시 가비아 세어율 상향 (예: 30→35%) — 가비아의 노출 지원 인센티브 정렬

플랫폼 수수료 벤치마크 — Aiworks 15%는 시장 중하단



낮은 수수료로 고객 가격 경쟁력을 유지하면서, 채널 기여(가비아)를 30% 세어로 보상하는 설계

채널 판정 기준 — 하이웍스 SSO 로그인 또는 하이웍스 화면 진입점 유입: 측정 가능, 분쟁 여지 없음

본 제안의 본질은 수수료 배분이 아니라 클라우드 사업부문으로의 구조적 송객 — 기본 시나리오에서 인프라 매출이 수수료 세어의 13배에 달함

구분	보수	기본	성장
월 거래 건수	100건	500건	2,000건
월 GMV (평균 거래액 60만 원)	0.6억	3.0억	12.0억
플랫폼 수수료 매출 (15%)	900만	4,500만	1.8억
가비아 수수료 세어 (30%) — 무원가	270만/월	1,350만/월	5,400만/월
12개월 누적 활성 배포 (거래의 40%)	~480건	~2,400건	~9,600건
가비아 인프라 매출 (배포당 월 7만 원)	~3,400만/월	~1.7억/월	~6.7억/월

가비아 연환산 매출 — 기본 시나리오 도달 시



연 ~20억 원은 하이웍스 부문 매출(2021년 110억 원)의 약 18% 규모이며, 가비아 최대 사업부문(클라우드·IT, 매출 비중 ~50%)의 성장 동력으로 직접 연결

※ 모든 가정값(거래액·배포율·인프라 단가)은 파일럿으로 실측·갱신 전제

2026년 10월 오픈을 목표로 — 2027·2028 누적 거래·매출 목표, 게이트 통과 시 다음 투자로 전진

누적 거래 건수 — 월별 추이 (목표) · 가비아 연 매출(세어+인프라, 연환산) 병기



참고 — 경쟁 플랫폼 규모 (공개 자료)

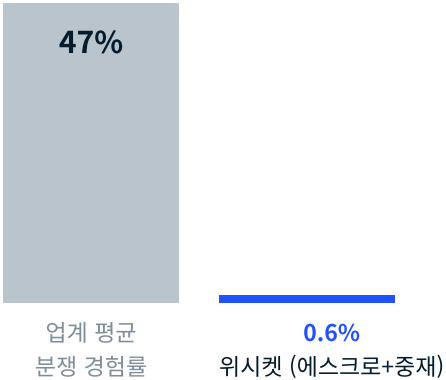
플랫폼	공개 규모 지표	비고
위시켓 (IT 전문)	누적 거래액 9,586억 원	IT 프로젝트 특화 — 전액 IT (연매출과 다른 지표)
숨고	2024 매출 624억 원 (영업이익 137억)	생활서비스 중심 — IT/개발 부문 별도 미공개
크몽	매출 비공개	700+ 카테고리(AI·개발 포함), 엔터프라이즈 6,800개사

※ AI 환경 변화 등에 따라 목표·방향 상시 수정. 크몽·숨고는 IT/개발 부문 매출 미공개로 전체 기준 — 규모 참고용. 가정: 평균 거래 60만·수수료 15%·세어 30%·인프라 7만/건(p.14)

범용 외주 플랫폼의 고질병(요구사항 불명확·분쟁·운영 단절)을 표준화된 환경과 기록 기반 프로세스로 해결 — **고객기반·인프라 없이는 복제 불가능**한 구조

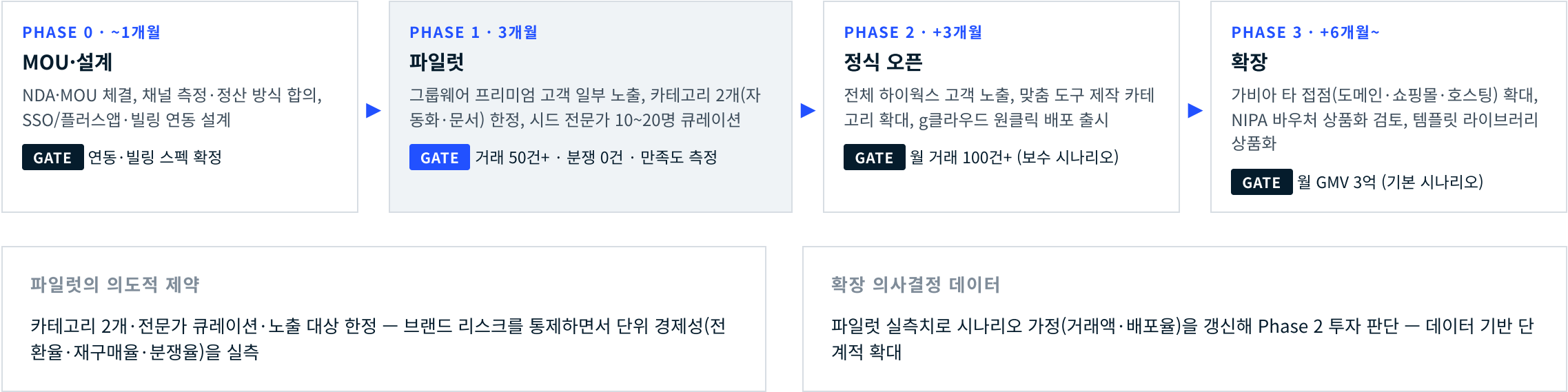
단계	범용 플랫폼 (크몽·숨고·위시켓)	Aiworks × Hiworks
고객 환경	매번 신규 파악	하이웍스+g클라우드로 표준화 → 건적 정확도 ↑
요구사항	고객이 직접 작성 (분쟁의 근원)	AI 정형화 + 목업 선행 계약 (검수 기준 = 화면)
진행 관리	카톡·메일로 유출 — 증거 산재	버전·수정요청·승인 전체 타임라인 기록
분쟁 처리	사후 조정 중심	기록 기반 AI 사실관계 정리 + 예방 설계
납품 이후	프리랜서 이탈 시 유지보수 단절	가비아 클라우드 운영으로 연속성 보장
데이터 자산	거래 종료로 소멸	템플릿 라이브러리 축적 → 누적 진입장벽

분쟁 관리 = 플랫폼 경쟁력 (실증)

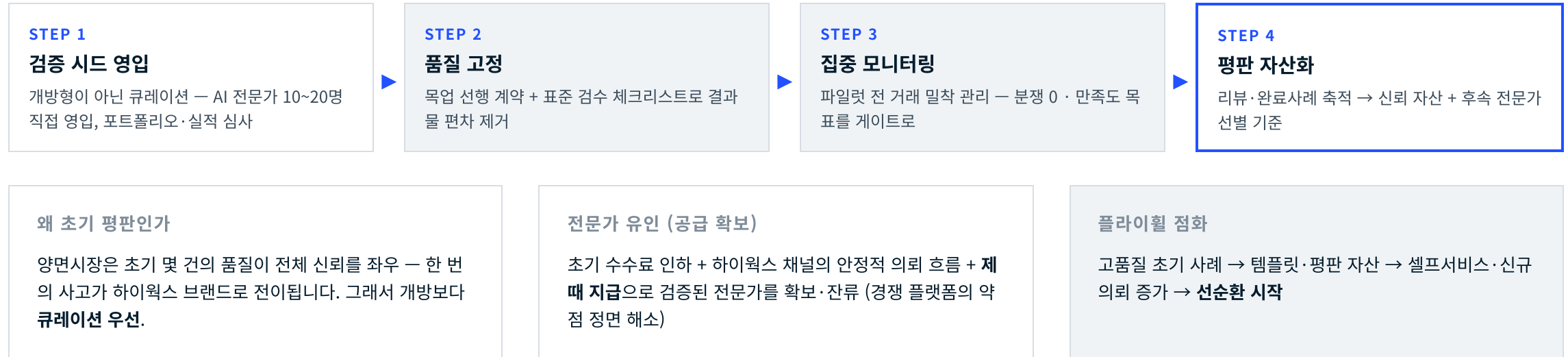


에스크로·중재만으로 0.6% 달성 — 본 제안은 여기에 **예방 단계(목업 계약·히스토리)**를 추가 설계

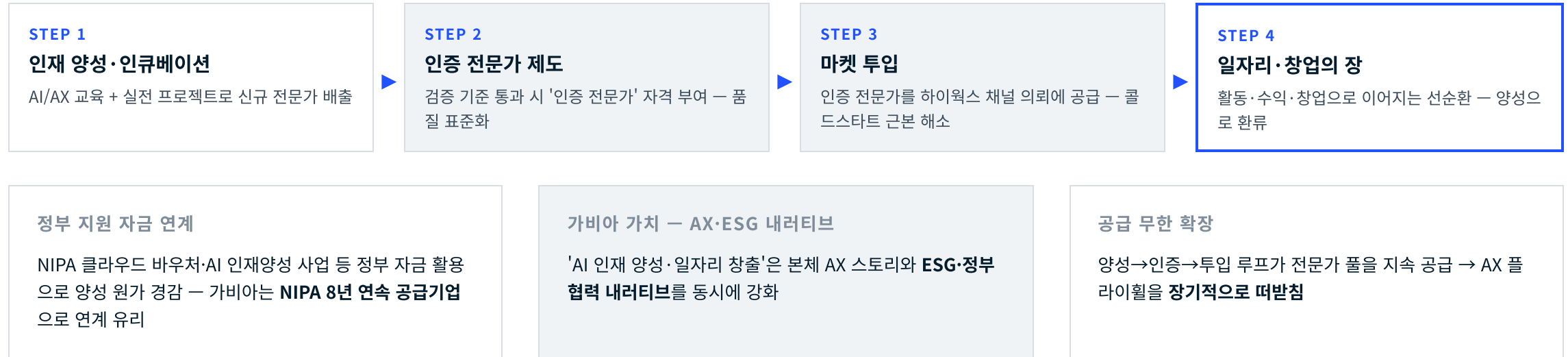
단계별 성공 기준(게이트)을 두어 양사 모두 회수 불가능한 투자 없이 검증 — 파일럿 실패 시 가비아 손실은 **노출 기회비용에 한정**



초기 거래 품질이 곧 **하이웍스 브랜드 신뢰** — 검증된 시드 전문가 큐레이션으로 평판을 '설계'해 **AX 플라이휠**을 안전하게 점화



검증 전문가를 '양성'으로 확장 — AI/AX 인큐베이션·인증 제도로 공급 확보, 일자리·창업의 장으로 (정부 지원 연계)



주요 리스크는 운영 설계로 통제 가능하며, 핵심 리스크인 브랜드 보호는 큐레이션·책임 보증·감사 권한의 3중 장치로 대응

리스크	평가	대응 방안
품질 사고 → 하이웍스 브랜드 훼손	高	개방형이 아닌 검증 전문가 큐레이션형 운영 + 산출물 기준·검수 표준 + Aiworks 책임 보증 + 가비아 감사 권한 명문화
전문가 공급 콜드스타트	中	파일럿은 시드 전문가 10~20명 직접 영입으로 시작, 초기 수수료 인하로 유인 — 수요 측은 하이웍스 채널로 기 확보
하이웍스 자체 AI 기능과 충돌	中	경계 명확화: AI채팅 = 도구 제공(셀프) / Aiworks = 결과물 납품(대행). 셀프 한계 고객을 마켓으로 연결하는 보완 관계
범용 플랫폼의 AI 카테고리 침식	中	차별화는 마켓 단독이 아닌 플라이휠 전체(p.10) — 고객기반·인프라·빌링 없이 복제 불가
법무·신뢰 인프라	低	약관·환불·통신판매 등 파일럿 전 완비(진행 중). 에스스로 신뢰는 가비아 빌링 일원화로 구조 해결
정산 분쟁 (채널 판정·매출 검증)	低	매출 원장을 가비아가 보유(빌링 일원화) — 검증 이슈 원천 차단. 채널 판정은 SSO/유입 태그 자동화 + 월 정산 리포트 상호 열람

파일럿까지 가비아의 의사결정 부담을 최소화한 설계 — 검토 미팅 → NDA → Phase 0 착수의 3단계를 제안드림

제안 조건 요약 (협상 출발점)

계약 형태	공동사업 협약 (전략적 제휴, 지분 관계 없음)
역할	구축·운영 Aiworks 전담 / 가비아: 접점·호스팅·빌링
레비뉴쉐어	수수료의 30% 가비아 / 클라우드 송객 10~15% Aiworks (12개월)
빌링	가비아 일원화 — 원천 공제 후 정산, 매출 투명성 보장
브랜드	Aiworks 별도 브랜드 + "Hiworks 공식 파트너" 표기
기간	본계약 2년, 분기 성과 리뷰·세어울 조정 조항

다음 단계

- 1

검토 미팅
양사 실무 + 의사결정권자 — 본 제안 Q&A
- 2

NDA 체결 · 상세 공유
하이웍스 고객 세그먼트 데이터, Aiworks 플랫폼 시연
- 3

Phase 0 착수
MOU·연동 설계 (~1개월) → 파일럿 3개월