



페블러스 사업 전망 분석: PitchBook '2026 AI Outlook' 관점

- 날짜: 2025-12-13
- 작성: 페블러스 데이터 커뮤니케이션팀
- 인터랙티브: <https://blog.pebbulous.ai/>

1. 서론: AI 시대의 새로운 경쟁 구도와 페블러스의 포지셔닝

PitchBook의 '2026 Artificial Intelligence Outlook' 보고서가 지적한 바와 같이, 인공지능(AI) 산업은 이제 기술적 가능성을 넘어선 치열한 경쟁의 시대, 즉 '대전쟁(The Great Competition Wars)' 국면으로 접어들고 있습니다. 이 새로운 경쟁 구도에서는 단순한 기술력을 넘어 명확한 시장 포지셔닝과 지속 가능한 경쟁 우위, 즉 '기술적 해자(Moat)'를 구축한 기업만이 생존하고 성장할 수 있습니다.

PitchBook Outlook Report: <https://pitchbook.com/news/reports/2026-artificial-intelligence-outlook-the-great-competition-wars-have-begun>

본 분석 보고서는 PitchBook이 제시한 시장 동향, AI 시대의 승자 조건, 그리고 경쟁 구도라는 전략적 프레임을 통해 주식회사 페블러스(Pebblous)와 그 주력 플랫폼인 AADS(Agentic AI Data Scientist)의 사업 전망을 심층적으로 평가하고자 합니다. 특히, 본 분석은 페블러스가 AI 시대의 핵심 투자 테마인 AI-네이티브 데이터 인프라 영역에서 시장의 근본적인 문제를 해결하는 '곡괭이와 삽(Picks and Shovels)' 플레이어로서 얼마나 효과적으로 자리매김하고 있는지 평가하는 데 초점을 맞출 것입니다.

2. 핵심 시장 동향 및 기회 분석: PitchBook의 유망 AI 분야와의 정렬

기업의 장기적인 성공은 고성장 시장의 흐름과 전략적으로 일치할 때 가능성이 극대화됩니다. 이 섹션에서는 페블러스의 핵심 사업 모델이 PitchBook의 '2026 AI Outlook' 보고서에서 가장 유망한 AI 하위 분야로 지목된 영역들과 어떻게 부합하는지를 분석하여, 회사가 확보한 시장 기회의 크기와 질을 평가합니다.

데이터 관리 소프트웨어: 핵심적인 'Picks and Shovels' 전략

PitchBook 보고서는 인프라 SaaS(Infrastructure SaaS) 분야에서 가장 유망한 AI 하위 섹터 중 하나로 '데이터 관리 소프트웨어(Data management software)'를 선정했습니다. 보고서는 "AI는 근본적으로 '쓰레기가 들어오면 쓰레기가 나온다(garbage in, garbage out)'는 문제를 안고 있다"고 지적하며, "AI에 특화된 데이터 품질, 거버넌스, 벡터 데이터 관리 도구는 이 생태계의 핵심적인 '곡괭이와 삽(picks and shovels)' 역할을 한다"고 그 이유를 설명했습니다.

페블러스의 AADS 플랫폼은 이러한 시장의 핵심적인 요구에 정확히 부응합니다. AADS는 데이터 품질을 자율

적으로 진단하고 개선하며, 전 과정을 감사 가능한 거버넌스 체계 안에서 관리하는 End-to-End 플랫폼입니다. 이는 데이터 준비 및 정제에 AI 개발 파이프라인의 80%가 소요되는 고질적인 병목 현상을 직접적으로 해결하는 솔루션으로, PitchBook의 투자 논제와 완벽하게 일치합니다.

PitchBook 분석: 데이터 관리 소프트웨어 시장 TAM 전망

- 2025년: \$69.2B (약 95조 원)
- 2030년: \$155.6B (약 215조 원)
- 연평균 성장률(CAGR): 18%

소버린 AI(Sovereign AI) 트렌드 부상

페블러스는 전 세계적으로 가속화되고 있는 소버린 AI 트렌드에 전략적으로 대응하고 있습니다. 이는 PitchBook 보고서에서도 파운데이션 모델의 주요 동향으로 언급된 바 있으며, 국가의 데이터 주권 및 기술 자립과 직결되는 중요한 시장 흐름입니다.

페블러스는 한국과학기술정보연구원(KISTI)과의 전략적 파트너십을 통해 국산 파운데이션 모델인 KONI LLM을 AADS의 핵심 두뇌로 채택했습니다. 이는 과학기술 분야에 특화된 고성능 모델일 뿐만 아니라, 온프레미스(On-premise) 구축 옵션과 결합하여 데이터의 외부 유출을 원천적으로 차단합니다. 실제로 67%의 기업이 일부 AI 데이터를 클라우드 외부로 이전할 계획을 가지고 있는 상황에서, 이러한 전략은 데이터 보안과 주권에 극도로 민감한 공공, 국방, 금융 기관을 공략하는 데 결정적인 경쟁 우위로 작용할 것입니다.

페블러스는 PitchBook이 지목한 데이터 관리 시장의 핵심 수요와 소버린 AI 트렌드를 정확히 공략하며 강력한 시장 기회를 확보했습니다. 그러나 이러한 기회를 지속 가능한 비즈니스로 전환하기 위해서는, 모방 불가능한 내재적 경쟁력의 확보가 필수적입니다.

3. PitchBook의 'AI 승자' 조건과 페블러스 경쟁력

유망한 시장에 진입하는 것만으로는 장기적인 성공을 보장할 수 없습니다. 진정한 승자는 모방하기 어려운 경쟁 우위, 즉 '해자(Moat)'를 구축해야 합니다. 이 섹션에서는 PitchBook 보고서가 제시한 'AI 승자의 결정적 특징(Defining characteristics of AI winners)' 프레임워크를 적용하여 페블러스의 경쟁력을 심층적으로 평가합니다.

3.1 AI 승자의 조건

- 네트워크 효과 (Network Effects)
사용자가 증가할수록 데이터가 축적되고, 이를 통해 알고리즘이 개선되어 다시 더 많은 사용자를 유입시키는 선순환 구조.
- 독보적인 데이터 해자 (Unique Data Moats)
경쟁사가 쉽게 복제하거나 구매할 수 없는 독창적이고 가치 있는 데이터 자산의 보유.
- 탁월한 디자인과 사용 편의성 (Exceptional Design and Ease of Use)
복잡한 AI 기술을 사용자가 직관적으로 이해하고 활용할 수 있도록 돕는 인터페이스 및 사용자 경험.
- 규모는 크지만 이해도가 낮은 산업 (Large but Poorly Understood Industries)
경쟁이 치열한 범용 시장 대신, 진입 장벽이 높고 전문 지식이 필요한 거대 틈새시장 공략.

- **확장 전략 및 새로운 기록 시스템화 (System of Record)**
단순한 일회성 도구(Tool)가 아니라, 조직의 핵심 데이터를 관리하고 기록하는 필수 시스템으로의 진화.
- **깊은 도메인 통찰력 (Deep Domain Insights)**
범용 모델이 모방할 수 없는 특정 산업 및 분야에 대한 깊이 있는 지식과 데이터 보유.
- **정부 규제에 대한 강력한 준수 (Strong Compliance)**
강화되는 AI 규제를 리스크가 아닌 사업 기회로 활용하는 능력.
- **창의적인 유통 전략 (Creative Distribution Strategies)**
고비용의 직접 영업이나 혼잡한 마케팅 채널에 의존하지 않고, 제품이 스스로 확산되거나 기존 워크플로우에 자연스럽게 스며드는 독창적인 고객 확보 방식.

3.2 페블러스 관점의 일반적 분석

(1) 네트워크 효과 (Network Effects)

- **정의:** 사용자가 증가할수록 데이터가 축적되고, 이를 통해 알고리즘이 개선되어 다시 더 많은 사용자를 유입시키는 선순환 구조.
- **확보 역량 (Current Competitiveness): AADS 기반의 자가 증식형 지능**
 - **Agentic AI의 경험 축적:** 페블러스의 **Agentic AI Data Scientist(AADS)** 는 다양한 고객사의 데이터를 진단하고 처방하는 과정에서 업종별, 데이터 모달(Modality)별, 기업의 AI 성숙도별 특성을 지속적으로 학습합니다.
 - **진단-개선 선순환:** 고객이 늘어날수록 AADS는 더 다양한 '데이터 질병' 사례를 학습하게 되며, 이는 **데이터 클리닉(Data Clinic)** 과 **페블로스코프(PebbloScope)** 의 진단 정확도를 높입니다. 결과적으로 더 똑똑해진 시스템이 다시 새로운 고객을 유인하는 강력한 **데이터 플라이휠(Data Flywheel)** 효과를 창출합니다.
- **향후 전략 (Strategic Focus)**
 - 축적된 진단 데이터를 바탕으로 도메인별 최적화된 합성 데이터 생성 레시피를 고도화하여, 신규 고객에게 즉각적인 가치를 제공하는 플랫폼으로 진화해야 합니다.

(2) 독보적인 데이터 해자 (Unique Data Moats)

- **정의:** 경쟁사가 쉽게 복제하거나 구매할 수 없는 독창적이고 가치 있는 데이터 자산의 보유.
- **확보 역량 (Current Competitiveness): 품질 평가 노하우와 데이터 자산화**
 - **평가 데이터의 축적:** 수많은 데이터를 진단하며 쌓인 '**데이터 품질 평가 기록**' 과 그 과정에서 체득한 '**품질 평가 노하우(Know-how)**' 는 경쟁사가 단기간에 모방할 수 없는 핵심 자산입니다.
 - **고품질 데이터 생산 기지:** 데이터 그린하우스(Data Greenhouse) 를 통해 생성된 고품질의 실데이터 및 정교하게 설계된 **합성 데이터(Synthetic Data)** 는 페블러스만의 독보적인 데이터 해자(Moat)를 형성합니다. 이는 단순한 데이터 보유를 넘어, 'AI가 학습하기 가장 좋은 상태의 데이터'를 보유하고 있음을 의미합니다.

(3) 탁월한 디자인과 사용 편의성 (Exceptional Design and Ease of Use)

- **정의:** 복잡한 AI 기술을 사용자가 직관적으로 이해하고 활용할 수 있도록 돕는 인터페이스 및 사용자 경험.
- **확보 역량 (Current Competitiveness): 데이터 종합병원 모티브와 직관적 UX**
 - **Data Clinic 메타포:** 복잡한 데이터 품질 관리를 누구나 이해하기 쉬운 '종합병원' 컨셉(진단-처방-치료)으로 풀어내어 사용자의 심리적 장벽을 낮쳤습니다.
 - **PebbloScope & Chat Interface:** 페블로스코프를 통해 데이터의 상태를 시각적으로 가시화하고 인터랙션 할 수 있게 하며, 채팅 인터페이스를 통해 자연어로 간편하게 데이터 품질을 관리할 수 있도록 설계되었습니다. 이는 전문가의 영역이었던 데이터 전주기 관리를 누구나 쉽게 접근 가능하게 만듭니다.

(4) 규모는 크지만 이해도가 낮은 산업 (Large but Poorly Understood Industries)

- **정의:** 경쟁이 치열한 범용 시장 대신, 진입 장벽이 높고 전문 지식이 필요한 거대 틈새시장 공략.
- **확보 역량 (Current Competitiveness): 고난도 전주기 자동화 시장 선점**
 - **전문성이 요구되는 거대 시장:** 데이터 품질 관리와 합성 데이터 시장은 규모가 크지만, 고도의 전문 지식이 필요하여 진입 장벽이 매우 높습니다.
 - **Full-cycle Automation:** 페블러스는 단순한 툴 제공을 넘어, 데이터의 생성부터 폐기까지 전주기 (Lifecycle) 자동화 전략을 통해 이 '거대 틈새시장'을 공략하고 있습니다. 이는 범용 AI 모델이나 단순 라벨링 기업이 쉽게 침범할 수 없는 깊이 있는 엔지니어링 역량을 필요로 하는 영역입니다.

(5) 확장 전략 및 새로운 기록 시스템화 (System of Record)

- **정의:** 단순한 일회성 도구(Tool)가 아니라, 조직의 핵심 데이터를 관리하고 기록하는 필수 시스템으로의 진화.
- **확보 역량 (Current Competitiveness): 데이터 건강 기록부(Health Record)화**
 - **Lock-in 구조 형성:** 데이터 클리닉과 페블로스코프를 사용함에 따라 고객사의 데이터 상태 변화와 품질 이력이 시스템에 기록됩니다. 이는 마치 환자의 병원 진료 기록처럼 작용하여, 시스템을 사용할수록 전환 비용(Switching Cost)이 높아지는 강력한 Lock-in 효과를 발생시킵니다.
 - **System of Record로의 진화:** 단순한 일회성 품질 개선 도구가 아니라, 기업의 AI 데이터 자산을 지속적으로 관리하고 기록하는 필수적인 **운영 시스템(OS)**으로 자리매김합니다.

(6) 깊은 도메인 통찰력 (Deep Domain Insights)

- **정의:** 범용 모델이 모방할 수 없는 특정 산업 및 분야에 대한 깊이 있는 지식과 데이터 보유.
- **확보 역량 (Current Competitiveness): 엔지니어링 DNA와 글로벌 표준 준수**
 - **전문 엔지니어링 기반:** 엔지니어링 도메인에 대한 깊은 이해도를 가진 창업팀과 엔지니어들이 개발하여, 겉핥기식 솔루션이 아닌 현장의 문제를 정확히 짚어내는 기술적 깊이(Depth)를 보유하고 있습니다.
 - **ISO/IEC 5259 표준 준수:** 자의적인 기준이 아닌, ISO/IEC 5259와 같은 국제적인 데이터 품질 측정 기준을 엄격히 따르는 도구를 제공함으로써 기술적 신뢰성과 도메인 권위를 확보했습니다.

(7) 정부 규제에 대한 강력한 준수 (Strong Compliance)

- **정의:** 강화되는 AI 규제를 리스크가 아닌 사업 기회로 활용하는 능력.

- **확보 역량 (Current Competitiveness):** 규제를 기회로 바꾸는 AI-Ready Data
 - **규제 대응 자동화:** 날로 강화되는 EU AI Act 및 각종 데이터/AI 규제를 리스크가 아닌 비즈니스 기회로 활용합니다.
 - **Compliance Ready:** 페블러스의 솔루션은 데이터 품질과 모델의 신뢰성을 보장하는 ****AI-Ready Data****를 제공함으로써, 고객사가 복잡한 규제 요구사항을 손쉽게 충족할 수 있도록 지원합니다. 이는 규제 준수가 필수적인 엔터프라이즈 시장에서 강력한 세일즈 포인트가 됩니다.

(8) 창의적인 유통 전략 (Creative Distribution Strategies)

- **정의:** 고비용의 직접 영업이나 혼잡한 마케팅 채널에 의존하지 않고, 제품이 스스로 확산되거나 기존 워크플로우에 자연스럽게 스며드는 독창적인 고객 확보 방식.
- **확보 역량 (Current Competitiveness)**
 - **'진단은 무료, 치료는 유료' (Diagnosis First, Cure Paid) 모델**
 - **시각적 충격을 통한 유입:** 잠재 고객에게 ****페블로스코프(PebbloScope)****를 통한 데이터 진단 및 시각화 기능을 저비용(또는 무료)으로 제공합니다. 고객은 자신의 데이터가 가진 문제점(결함, 편향 등)을 눈으로 직접 확인하는 순간, 해결책에 대한 강력한 니즈를 느끼게 됩니다.
 - **자연스러운 전환:** '진단'을 통해 문제 의식을 심어준 후, 이를 해결하기 위한 '치료제'인 ****합성 데이터(GenQA)****와 데이터 클리닉 정제 서비스를 유료로 제안하는 바텀업(Bottom-up) 방식을 취합니다. 이는 기술 설득 비용을 획기적으로 낮추는 전략입니다.
 - **리포트의 바이럴 효과 (Viral Loop via Reports)**
 - **커뮤니케이션 도구화:** 페블러스가 생성하는 ****데이터 클리닉 리포트****는 데이터 사이언티스트가 경영진이나 클라이언트에게 데이터 품질을 증빙하는 표준 문서로 활용됩니다. 이 리포트가 업계에서 공유될수록 페블러스 브랜드가 자연스럽게 노출되고, 새로운 고객 유입으로 이어지는 바이럴 구조를 가지고 있습니다.

3.3 페블러스 AADS 관점의 분석

PitchBook 제시 'AI 승자'의 조건	페블러스(Pebblous)의 정렬 및 증거 분석
독점적인 데이터 해자 (Unique data moats)	평가: AADS의 핵심 아키텍처는 독점적인 기술 해자를 구축합니다. '벡터 임베딩 (Vector)'과 '온톨로지(Ontology)'를 통합하여 데이터의 통계적 현상뿐만 아니라 비즈니스 맥락과 개념적 관계까지 동시에 분석합니다. 이 독창적인 접근 방식은 단순한 통계적 이상치를 넘어, '블랙프라이데이 매출 급증'과 같은 유의미한 비즈니스 현상을 구분해내는 깊이 있는 인사이트를 제공하며, 이는 5개의 핵심 신규 IP 아이템으로 구체화되었습니다.
깊은 도메인 통찰력과 긴 개발 기간 (Deep domain insights and	평가: AADS는 수년간 축적된 'Data Clinic' 솔루션의 도메인 지식과 데이터 진단, LLM 활용, 시각화 등 다양한 영역에 걸쳐 확보된 30건 이상의 기반 특허 위에서 개발된 결과물입니다. 이는 데이터 품질 관리라는 특정 분야에 대한 깊은 이해와 장기적인

long building timelines)	기술 투자가 만들어낸 결과로, 단기간에 복제하기 힘든 경쟁 우위를 형성합니다.
정부 규제 준수에 대한 강력한 이행 (Strong adherence to government-mandated compliance)	평가: 페블러스는 규제 준수를 핵심 경쟁력으로 내재화했습니다. AADS의 'Dual Governance Engine'은 EU AI Act 및 ISO 42001과 같은 글로벌 규제를 실시간으로 검증하고, '원클릭 감사 리포트'를 생성합니다. 이는 규제가 비즈니스의 필수 요건이 된 시장에서 결정적인 차별화 포인트입니다.
탁월한 디자인과 사용 편의성 (Exceptional design and ease of use)	평가: AADS는 "사용자의 자연어 목표를 받아" 복잡한 데이터 품질 관리 워크플로우를 자율적으로 설계하고 실행합니다. 이는 기존의 복잡한 BI 툴과 달리, 사용자가 전문가가 아니더라도 직관적으로 시스템을 활용할 수 있게 하여 기술 도입 장벽을 크게 낮춥니다. 이러한 접근은 PitchBook이 지적한 전통적 분석 플랫폼을 파괴하는 핵심 동력과 일치합니다.

위 표에서 분석한 바와 같이 페블러스는 PitchBook이 제시한 AI 승자의 핵심 조건 다수와 강력하게 부합합니다. 여기에 더해, AADS는 추가적인 승자 조건을 충족할 잠재력을 보입니다. 첫째, **네트워크 효과(Network effects)**입니다. 'Dual Governance Engine'에 더 많은 글로벌 규제와 사용자 데이터가 통합될수록, 플랫폼의 규제 대응 능력과 데이터 품질 개선 알고리즘은 더욱 정교해져 모든 사용자에게 더 높은 가치를 제공하는 선순환 구조를 만들 수 있습니다. 둘째, **새로운 기록 시스템(System of Record)으로의 확장**입니다. AADS의 모듈형 API 접근 방식과 '원클릭 감사 리포트' 기능은 기업 내 AI 데이터 거버넌스의 모든 활동을 기록하고 증명하는 공식적인 '기록 시스템'으로 자리매김할 수 있는 'Land-and-expand' 전략의 기반이 됩니다.

결론적으로 페블러스는 단순히 시장의 흐름에 편승하는 것이 아니라, 독점적 기술, 깊은 도메인 전문성, 규제 대응력, 그리고 탁월한 사용 편의성 등 다각적인 측면에서 방어 가능한 경쟁 우위를 체계적으로 구축하고 있습니다. 이러한 강점들이 실제 경쟁 환경에서 어떻게 포지셔닝 되는지 다음 장에서 분석합니다.

4. 시장 포지셔닝 및 경쟁 환경 분석

급변하는 AI 시장에서 성공하기 위해서는 차별화된 전략적 포지셔닝이 필수적입니다. 이 섹션에서는 페블러스가 경쟁사들과 어떻게 차별화하고 있는지, 그리고 PitchBook 보고서에서 취약하다고 지목된 기존 시장의 강자들을 어떻게 공략하고 있는지를 분석합니다.

전통적 분석 플랫폼의 파괴자

PitchBook 보고서는 "전통적인 분석 및 비즈니스 인텔리전스(BI) 플랫폼"이 AI-네이티브 도전자들에 의해 경쟁에서 밀려날 위험이 높다고 명확히 지적했습니다. 이러한 플랫폼들은 여전히 사용자가 직접 대시보드를 만들고 리포트를 해석해야 하는 수동적인 방식에 의존하고 있기 때문입니다.

페블러스의 AADS는 바로 이러한 시장을 파괴하는 도전자(Challenger)로 포지셔닝하고 있습니다. 기존 BI 플랫폼이 데이터를 '보여주는' 것에 그친다면, AADS는 사용자의 자연어 명령에 따라 데이터 품질 문제를 '자율적으로 진단, 개선, 보고'하는 에이전트 AI를 통해 패러다임을 근본적으로 전환시킵니다. 이는 단순한 효율성 개선을 넘어, 데이터 전문가의 역할을 재정의하는 파괴적 혁신입니다.

경쟁사 대비 차별화 전략

페블러스는 경쟁사들이 집중하는 영역을 명확히 인지하고, '자율적 개선'이라는 핵심 가치를 통해 독자적인 시장 영역을 구축했습니다.

- **vs. Databricks:** Databricks는 개발자가 직접 에이전트를 구축해야 하는 '툴킷(Toolkit)'을 제공하는 반면, 페블러스는 즉시 현업에 적용 가능한 '**완성형 End-to-End 자율 에이전트**'를 제공하여 가치 실현 시간을 단축시킵니다.
- **vs. Informatica:** Informatica가 전통적인 ETL 및 규칙 기반의 수동적 거버넌스에 집중하는 반면, 페블러스는 LLM 기반의 유동적 추론과 자율적 워크플로우 생성을 통해 **능동적으로 데이터 품질을 개선**합니다.
- **vs. Acceldata:** Acceldata가 데이터 파이프라인의 문제를 '관측(Observability)'하는 데 중점을 두는 반면, 페블러스는 관측을 넘어 직접적인 데이터 품질 '**개선(Data Diet/Bulk-up)**'을 수행하여 부족한 데이터를 생성하고 불필요한 데이터를 제거하는 **능동적 조치**를 취합니다.

초기 시장 검증 성과

페블러스의 차별화된 전략은 이미 시장에서 긍정적인 초기 반응을 얻고 있습니다. 1차년도 사업의 주요 성과는 다음과 같습니다.

- **PoC 의향서(LOI):** 현대자동차그룹, 스피어에이엑스 등 핵심 타겟 고객 3건 확보
- **베타 가입자(Wait-list):** 목표(50명) 대비 292% 초과 달성 (146명)
- **투자사 미팅:** 스톤브릿지벤처스 등 주요 VC 7개사와 미팅 완료

결론적으로 페블러스는 단순한 데이터 '관리'를 넘어 '자율적 개선'이라는 독자적인 시장을 성공적으로 개척했으며, 이러한 전략은 이미 유의미한 초기 시장 검증 성과로 이어지고 있습니다.

5. 종합 전망 및 결론

PitchBook의 '2026 AI Outlook' 보고서가 제시한 분석 프레임을 통해 주식회사 페블러스를 평가한 결과, 동사는 AI-네이티브 데이터 인프라 시장에서 강력한 성장 잠재력을 보유하고 있는 것으로 판단됩니다. 페블러스는 단순히 유망한 기술 트렌드를 따르는 것을 넘어, AI 시대의 승자가 되기 위한 핵심 조건들을 체계적으로 충족시키며 지속 가능한 경쟁 우위를 구축하고 있습니다.

페블러스의 핵심 경쟁력은 다음과 같이 요약할 수 있습니다.

1. **시장 정렬:** PitchBook이 선정한 최고 유망 분야인 'AI 데이터 관리 소프트웨어' 시장의 핵심 문제, 즉 데이터 품질과 거버넌스의 병목 현상을 정면으로 해결하고 있습니다.
2. **기술적 해자:** '벡터+온톨로지' 통합 분석, 자율 에이전트 아키텍처, 그리고 이를 보호하는 강력한 IP 포트폴리오를 통해 방어 가능한 기술적 우위를 확보했습니다.
3. **규제 대응력:** EU AI Act 등 글로벌 규제를 시스템에 내재화하여, 신뢰가 필수적인 엔터프라이즈 시장에서 이를 강력한 경쟁력으로 전환했습니다.
4. **전략적 파트너십:** KISTI와의 협력을 통한 국산 KONI LLM 활용은 '소버린 AI'라는 거대 트렌드에 부응하며 공공 및 대기업 시장 공략의 견고한 기반이 됩니다.

결론적으로 페블러스는 단순한 툴 공급업체가 아닌, AI-네이티브 시대를 위한 기초 플랫폼(Foundational

Platform)으로 자리매김하고 있습니다. **자율적(Autonomous)**, **검증 가능(Verifiable)**, 그리고 **규제 준수(Regulation-compliant)** 데이터 운영에 대한 집중은 페블러스를 AI-네이티브 애플리케이션 계층 전체를 가능하게 하는 핵심 인에이블러(Enabler)로 포지셔닝하며, 이는 빠르게 진화하는 엔터프라이즈 AI 환경에서 동사의 미래를 매우 설득력 있게 만듭니다.

Pebblous

| Pebblous Makes Data Tangible

contact@pebblous.ai