

# 류용효컨셉맵연구소 사업 계획서: 컨셉맵과 AI를 통한 비즈니스 혁신 및 성장 전략

## I. Executive Summary

류용효컨셉맵연구소는 '컨셉맵... 1장으로 무엇이든 설명 가능한 예술'이라는 독창적인 철학을 기반으로, 복잡한 정보와 아이디어를 시각적으로 단순화하여 기업과 개인의 문제 해결 및 성장을 지원하는 전문 연구소입니다.<sup>1</sup> 연구소의 핵심 목표는 컨셉맵의 다양한 활용 방법을 연구하고 보급하여, 창의적 사고를 함양하고 업무 효율성을 극대화하는데 기여하는 것입니다.<sup>1</sup>

연구소의 차별화된 경쟁력은 창립자 류용효 소장의 18년간 축적된 컨셉맵 노하우와 최신 인공지능(AI) 기술의 전략적 통합에서 비롯됩니다.<sup>1</sup> 특히, 대규모 언어 모델(LLM), AI 에이전트 코딩 AI, 제품 수명 주기 관리(PLM) 및 생산 계획 스케줄링(APS) AI 인터페이스 기술의 접목을 통해 '모든 일어나는 일들의 시각화'를 실현하고 있습니다.<sup>1</sup> 이러한 접근 방식은 'AI에게 일을 잘 시키는 사람이 능력 있는 사람이다'라는 AI 시대의 새로운 역량 정의를 제시하며, 단순한 도구 활용을 넘어선 전략적 문제 해결 및 비즈니스 혁신을 위한 독점적인 가치를 제공합니다.<sup>1</sup> 이는 연구소가 AI 기술을 활용하여 컨셉맵의 가치를 증폭시키고, 복잡한 비즈니스 환경에서 고객이 직면한 과제를 해결하는데 필요한 강력한 시너지를 창출하고 있음을 의미합니다.

## II. 회사 개요

사명, 비전 및 핵심 가치

류용효컨셉맵연구소의 사명은 "컨셉맵... 1장으로 무엇이든 설명 가능한 예술 (Concept

Map... The Art of Single-Page Explanations)"로 정의됩니다.<sup>1</sup> 이 사명은 연구소가 추구하는 본질적인 가치를 명확히 보여줍니다. 즉, 아무리 복잡한 정보나 아이디어라도 컨셉맵이라는 도구를 통해 간결하고 명확하게 시각화하여 전달함으로써, 이해의 장벽을 낮추고 효율적인 소통을 가능하게 하는 것을 목표로 합니다.

연구소의 비전은 컨셉맵의 저변 확대를 통해 한국 사회 전반에 걸쳐 창의적 사고를 고취하고, 기업과 개인의 업무 혁신 및 지속적인 성장을 적극적으로 지원하는 것입니다.<sup>1</sup> 특히, 급변하는 AI 시대의 도래에 발맞춰 학습 공동체의 중요성을 강조하며, 이러한 공동체를 통해 지식과 경험을 공유하고 함께 성장하는 생태계를 구축하고자 합니다.<sup>1</sup>

이러한 비전과 사명을 뒷받침하는 핵심 가치는 다음과 같습니다. 첫째, 단순화와 명확성입니다. 연구소는 복잡하게 얹힌 프로세스와 아이디어를 한눈에 파악할 수 있도록 단순화하고 명확하게 시각화하는 데 주력합니다.<sup>1</sup> 이는 정보 과부하 시대에 필수적인 역량으로, 의사결정의 속도와 정확성을 높이는 데 기여합니다. 둘째,

협업과 공감입니다. 연구소는 고객 및 팀원과의 관계에서 지식 경쟁을 지양하고, 컨셉맵을 소통의 도구로 활용하여 상호 공감을 이끌어냅니다. 이를 통해 업무 분장을 명확히 하고, 프로젝트의 성공 가능성은 높입니다.<sup>1</sup> 셋째,

지속적인 학습과 성장입니다. '나만의 데이터 댐' 구축과 끊임없는 업데이트는 개인과 조직의 역량을 강화하는 기반이 됩니다.<sup>1</sup> 이는 변화에 대한 민첩한 대응과 지속적인 혁신을 가능하게 합니다. 마지막으로,

**AI**와의 융합입니다. AI 기술을 적극적으로 활용하여 '모든 일어나는 일들의 시각화'를 실현하고, AI 시대의 새로운 능력 정의를 선도함으로써 미래 비즈니스 환경에 최적화된 솔루션을 제공합니다.<sup>1</sup>

## 류용효컨셉맵연구소 소개

류용효컨셉맵연구소는 블로그([PLMis.tistory.com](http://PLMis.tistory.com))와 페이스북 그룹 "컨셉맵연구소"를 핵심 기반으로 하여 컨셉맵의 활용 범위를 넓히는 데 집중하고 있습니다.<sup>1</sup> 연구소는 서울, 부산, 창원 등 주요 도시에서 컨셉맵 클래스를 정기적으로 운영하며, 기업과 학교를 대상으로 맞춤형 강의와 워크숍을 제공합니다.<sup>1</sup> 이러한 활동은 컨셉맵이 특정 분야에 국한되지 않고 다양한 영역에서 활용될 수 있음을 보여줍니다.

흥미로운 점은 연구소의 활동이 창립자 류용효 소장의 본업과 취미의 경계에서 시작되었다는 것입니다. 류용효 소장은 현재 (주)디원의 상무이사로서 PLM/DT 컨설팅을 본업으로 하고 있으며<sup>1</sup>, 컨셉맵 연구소 활동은 그에게 '나를 위한

일(=취미=본능=재능기부)'에서 시작되어 점차 비즈니스 모델로 확장되었습니다.<sup>1</sup> 이러한 배경은 연구소가 단순한 영리 추구를 넘어, 컨셉맵에 대한 깊은 이해와 열정을 바탕으로 실질적인 가치를 창출하고자 하는 철학을 가지고 있음을 시사합니다.

### 창립자 류용효의 전문성 및 여정

류용효 소장은 자동차 설계 분야에서 7년간의 경험을 쌓은 설계 워커로 경력을 시작했습니다.<sup>1</sup> 이 시기에 그는 도면을 그리는 기본적인 방법론과 함께, 지루하고 반복적인 작업 속에서 인내심을 기르는 훈련을 거쳤습니다.<sup>1</sup> 특히, 15번의 수정 끝에 도면 내용을 완전히 이해하게 된 경험은 그가 훗날 컨셉맵 방법론을 체득하는 데 중요한 밑거름이 되었습니다. 이러한 초기 경험은 그가 복잡한 시스템을 구조화하고 시각화하는데 필요한 기초적인 사고방식을 확립하는 데 결정적인 역할을 했습니다.

이후 류용효 소장은 글로벌 IT 기업(SGI Korea, EDS Korea, Oracle Korea, PTC Korea)에서 16년간 솔루션 컨설턴트 및 Presales 업무를 수행하며 IT 워커이자 비즈니스 워커로서의 역량을 강화했습니다.<sup>1</sup> 이 시기에는 Unix OS 설치, 영어 커뮤니케이션, 고객 관계 관리, 가상현실(VR) 시스템 구축 프로젝트 참여 등 다양한 기술 및 비즈니스 경험을 쌓았습니다.<sup>1</sup> 특히, 오라클로 아직 후 글로벌 Oracle PLM을 한국 시장에 런칭하는 과정에서 'One Page 제안'의 중요성을 깨닫고 컨셉맵 활용을 본격화했습니다.<sup>1</sup> 이는 컨셉맵이 단순히 아이디어를 정리하는 도구를 넘어, 복잡한 비즈니스 제안을 한눈에 설득력 있게 전달하는 전략적 도구가 될 수 있음을 보여줍니다.

현재 류용효 소장은 (주)디원의 상무이사로서 엔지니어링 서비스 워커의 역할을 수행하며, 컨셉맵의 새로운 활용처를 끊임없이 발굴하고 있습니다.<sup>1</sup> 그는 프로젝트 업무에 컨셉맵을 적극적으로 적용하여 복잡한 프로세스를 한 장으로 정리하고, 고객과의 협의 과정에서 컨셉맵을 활용하여 효율성을 극대화했습니다.<sup>1</sup> 이러한 경험은 컨셉맵이 실제 비즈니스 현장에서 강력한 소통 및 문제 해결 도구로 기능할 수 있음을 입증합니다. 류용효 소장의 이러한 경력 단계별 컨셉맵 활용 변화는 그의 컨셉맵 전문성이 단순한 이론적 지식이 아닌, 다양한 산업 및 비즈니스 환경에서 체득되고 진화해 온 실질적인 역량임을 명확히 보여줍니다. 이는 연구소의 방법론이 실제 비즈니스 문제에 대한 깊은 이해를 바탕으로 하고 있음을 강조하며, 고객에게 강력한 신뢰를 제공하는 기반이 됩니다.

다음 표는 류용효 소장의 전문 경력 단계별 컨셉맵 활용 변화를 요약한 것입니다.

경력 단계	기간/역할	컨셉맵 활용 변화
설계 워커	7년 (자동차 시트 설계)	맵 활용 기본 방법 습득 <sup>1</sup>
IT 워커	16년 (글로벌 IT 솔루션 컨설턴트)	마인드맵과 컨셉맵 혼용 <sup>1</sup>
비즈니스 워커	(글로벌 PLM 기업)	컨셉맵으로 전환 <sup>1</sup>
엔지니어링 서비스 워커	(현재, (주)디원 상무이사)	컨셉맵 활용처 발굴 <sup>1</sup>

류용효 소장의 이러한 여정은 컨셉맵이 단순한 외부 도구가 아니라, 그의 사고 과정에 깊이 스며들어 '몸의 일부분'이 되었음을 보여줍니다.<sup>1</sup> 그는 컨셉맵을 통해 생각하고, 새로운 아이디어를 조합하며, 심지어 꿈속에서도 맵을 그리는 경지에 이르렀습니다.<sup>1</sup> 이러한 깊이 있는 내재화는 컨셉맵 데이터 댐의 형성으로 이어졌고, 이는 그의 취미가 비즈니스로 승화되는 중요한 계기가 되었습니다.<sup>1</sup> 이러한 과정은 연구소가 제공하는 컨셉맵 방법론이 단순한 기술 전달을 넘어, 사고방식의 변화와 실제적인 역량 강화를 목표로 한다는 것을 의미합니다.

### III. 제품 및 서비스

류용효컨셉맵연구소는 컨셉맵 방법론을 기반으로 다양한 고객층의 니즈를 충족시키는 포괄적인 제품 및 서비스 포트폴리오를 제공합니다. 이는 교육 프로그램부터 고부가가치 컨설팅 프로젝트, 그리고 독창적인 제품에 이르기까지 폭넓게 구성되어 있습니다.

#### 핵심 강의 및 워크숍

연구소의 핵심적인 서비스는 컨셉맵 활용 역량을 강화하는 다양한 강의와 워크숍입니다.

- **컨셉맵 클래스:** 서울, 부산, 창원 등 주요 지역에서 정기적으로 진행되는 이 클래스는 '최강 협업 도구'이자 '1장으로 무엇이든 설명 가능한 예술'로서의 컨셉맵을 심도 있게 다룹니다.<sup>1</sup> 참가자들은 실습 위주의 교육을 통해 컨셉맵의 기본 원리부터 실제 적용 방법까지 체득할 수 있습니다.
- **디자인씽킹 워크숍:** 기업 및 학교를 대상으로 진행되며, IoT 비전 수립, 시스템 방향성

결정, 사업 전략 수립 등 복잡한 비즈니스 문제를 해결하는 데 디자인씽킹과 컨셉맵을 결합하여 활용합니다.<sup>1</sup> 이 워크숍은 창의적 문제 해결 방법론을 제공하여 참가자들이 공감, 정의, 아이디어 도출, 프로토타입 제작, 테스트의 전 과정을 컨셉맵으로 효과적으로 정리하고 시각화할 수 있도록 돕습니다.<sup>1</sup>

- 진로맵 그리기 워크숍: 학생 및 학부모를 위한 프로그램으로, 자녀의 진로 탐색 및 계획을 컨셉맵으로 시각화하여 부모와 자녀 간의 효과적인 소통 도구로 활용됩니다.<sup>1</sup> 특히 대학생을 대상으로 한 진로맵 실습 강의는 학생들이 자신의 미래를 구체적으로 설계하는 데 실질적인 도움을 제공합니다.<sup>1</sup>
- 프로세스맵 작성 워크숍: 기업의 업무 효율성 및 투명성 증대를 목표로 하는 실습 강의입니다.<sup>1</sup> 복잡한 업무 프로세스를 컨셉맵으로 정리하여 전체 흐름을 한눈에 파악하고, 비효율적인 부분을 식별하며, 개선 방안을 도출하는 데 중점을 둡니다.<sup>1</sup>

## 컨설팅 및 프로젝트 서비스

연구소는 컨셉맵 방법론을 기반으로 기업의 핵심 과제를 해결하는 고부가가치 컨설팅 및 프로젝트 서비스를 제공합니다.

- **PLM/DT A to Z (Process Service):** 제품 수명 주기 관리(PLM) 및 디지털 전환(DT) 전반에 걸친 심층적인 프로세스 컨설팅을 제공하여 기업의 디지털 혁신을 지원합니다.<sup>1</sup>
- **프로젝트 관리 (PMO):** ULVAC APS Project와 같은 주요 프로젝트에서 PMO(Project Management Office) 역할을 수행하며, 프로젝트 스케줄링, 주간 보고, 이슈 트래킹 등 체계적인 관리 서비스를 제공합니다.<sup>1</sup>
- **기업 분석 및 전략 맵 수립:** 창원시 비전 전략맵 수립, 글로벌 IT 기업의 비즈니스 리뷰 등 기업의 현재 상태를 분석하고 미래 전략을 컨셉맵으로 시각화하여 명확한 방향성을 제시합니다.<sup>1</sup>
- **주요 프로젝트 사례:** 넥센타이어 PLM Phase3 프로젝트(빅데이터 플랫폼 인프라, NVPD, 스펙 자동화, AI 툴 통합 등), 메디트 PLM 프로젝트(품질 관리, BOM 등), AST PLM 프로젝트(형상 관리, 3D 데이터 관리 등) 등 다양한 제조 및 IT 기업의 핵심 프로젝트를 성공적으로 수행한 경험을 보유하고 있습니다.<sup>1</sup> 이러한 프로젝트 경험은 연구소의 컨설팅 역량과 컨셉맵 방법론의 실질적인 효과를 입증합니다.

## 독창적인 제품 및 솔루션

연구소는 교육 및 컨설팅 서비스를 넘어, 컨셉맵의 가치를 담은 독창적인 제품을 개발하여 제공합니다.

- **컨셉맵 캘린더:** 2021년부터 매년 제작되는 이 캘린더는 12인의 삶과 일의 메시지를 디지털 맵으로 담아내는 프로젝트입니다.<sup>1</sup> 6년간 진행된 이 프로젝트<sup>1</sup>는 컨셉맵이 개인의 삶을 기록하고 공유하는 강력한 도구가 될 수 있음을 보여주며, 연구소의 브랜드 인지도를 높이는 데 기여합니다.
- **BIG SIZE 맵 (5M x 2M):** 제조 기업의 복잡한 업무 프로세스를 대형 컨셉맵으로 제작하는 서비스입니다.<sup>1</sup> 이는 전체 프로세스를 한눈에 파악하고, 여러 이해관계자 간의 공통된 이해를 형성하는데 매우 효과적입니다.<sup>1</sup>
- **AI 기반 시각화 서비스:** 연구소는 "모든 일어나는 일들의 시각화"를 목표로 하는 AI 활용 서비스를 개발하고 있습니다.<sup>1</sup> ChatGPT, Gemini, Veo와 같은 최신 AI 도구를 활용하여 시나리오 기반의 영상 제작 가능성을 제시하며<sup>1</sup>, 이는 컨셉맵이 단순한 정적 이미지를 넘어 동적인 콘텐츠로 확장될 수 있음을 보여줍니다. 이러한 AI 통합은 컨셉맵의 가치를 혁신적으로 증대시키는 요소로 작용합니다.

다음 표는 류용효컨셉맵연구소의 주요 제품 및 서비스별 대략적인 가격과 시간을 보여줍니다. 이 표는 연구소의 서비스 포트폴리오가 교육 프로그램부터 고부가가치 컨설팅까지 다양하게 구성되어 있으며, 각각의 서비스가 시장에서 어떻게 가치를 인정받고 있는지를 나타냅니다. 특히 대규모 프로젝트 및 AI 관련 서비스의 가격대는 연구소가 제공하는 솔루션의 복잡성과 전문성을 반영합니다.

서비스 유형	서비스 내용	시간/규모	가격 (₩)
강의	생각하는 힘 강의	1시간	500,000 <sup>1</sup>
	한장의맵 정리기법 강의	1시간	500,000 <sup>1</sup>
교육/워크숍	컨셉맵클래스(디자인 씽킹)	4시간	2,000,000 <sup>1</sup>
컨설팅/프로젝트	Process 컨설팅 프로젝트	(협의)	2,000,000 ~ 5,000,000 <sup>1</sup>
맵 제작	BIG SIZE 맵 (5M x 2M) 작업	20시간	10,000,000 <sup>1</sup>
	한장맵	1~4시간	500,000 ~

	(A4/A3/A2/A1/A0) 작업		10,000,000 <sup>1</sup>
AI 솔루션 개발	AI 플랫폼 개발 (LLM, AI Agent 코딩 AI, PLM, APS AI I/F)	(협의)	3,000,000 ~ 10,000,000 <sup>1</sup>

이러한 서비스 포트폴리오는 교육을 통한 광범위한 확산과 함께, 기업의 핵심 문제를 해결하는 고부가가치 컨설팅을 통해 수익성을 확보하는 균형 잡힌 비즈니스 모델을 구축하고 있음을 보여줍니다. 특히 AI 플랫폼 개발과 같은 미래 지향적인 서비스는 연구소가 기술 혁신을 통해 시장을 선도하려는 의지를 명확히 드러냅니다.

## IV. 시장 분석

류용효컨셉맵연구소는 컨셉맵 방법론의 보편적 적용 가능성을 바탕으로 광범위한 시장을 목표로 하며, 다양한 고객층의 복잡한 정보 관리 및 문제 해결 니즈를 충족시키고자 합니다. 이러한 시장 접근 방식은 컨셉맵이 가진 본질적인 가치에서 출발합니다.

### 주요 목표 시장

연구소는 다음과 같은 주요 시장에서 컨설팅, 교육, 솔루션 제공을 통해 가치를 창출합니다.

- **제조 기업:** PLM, 스마트팩토리, APS(생산 계획 스케줄링), 데이터 모델링 등 제조 프로세스 혁신 및 효율성 증대에 대한 높은 수요를 가진 시장입니다.<sup>1</sup> 넥센타이어, 세아메카닉스, 대흥알앤티 등 다수의 성공적인 프로젝트 사례를 통해 이 분야에서의 전문성을 입증했습니다.<sup>1</sup> 제조 기업은 복잡한 생산 프로세스와 방대한 데이터를 효율적으로 관리하고 시각화하는 데 컨셉맵의 가치를 높이 평가합니다.
- **IT 기업:** AI 플랫폼 개발, LLM/AI 에이전트 코딩 AI, PLM/APS AI I/F 등 최신 기술 융합 및 솔루션 구현을 위한 협업 및 시각화 도구로서 컨셉맵의 활용도가 높습니다.<sup>1</sup> IT 기업은 빠르게 변화하는 기술 환경 속에서 아이디어를 체계화하고, 복잡한 시스템 아키텍처를 명확히 표현하는 데 컨셉맵을 필요로 합니다.
- **교육기관:** 대학생 대상 진로맵 강의, 기업 대상 디자인씽킹 워크숍 등 교육 프로그램 제공을 통해 학생들의 사고력 증진 및 미래 설계를 지원합니다.<sup>1</sup> 컨셉맵은 학습

내용을 체계화하고, 복잡한 개념 간의 관계를 이해하는 데 효과적인 교육 도구로 활용될 수 있습니다.

- **공공기관:** 창원시 시장 자문단과의 협력을 통한 비전 및 전략 맵 수립 사례에서 볼 수 있듯이, 공공 부문에서도 복잡한 정책과 사업 계획을 시각화하고 이해관계자 간의 공감대를 형성하는 데 컨셉맵이 유용하게 활용됩니다.<sup>1</sup>
- **개인:** 라이프맵, 시사맵, 서평맵, 진로맵 등 개인의 사고 정리 및 자기 계발을 위한 도구로서 컨셉맵의 활용이 증가하고 있습니다.<sup>1</sup> 개인은 컨셉맵을 통해 자신의 생각과 목표를 명확히 하고, 학습 효율을 높이며, 복잡한 정보를 효과적으로 관리할 수 있습니다.

## 고객 세그먼트

연구소의 고객층은 컨셉맵의 다양한 적용 가능성에 따라 폭넓게 분포합니다.<sup>1</sup>

- **기업 임직원 (경영진, 부서장, 팀원):** 복잡한 프로세스 관리 및 분석, 협업 효율화, 전략 수립, 보고서 작성 등 업무 역량 강화를 목표로 하는 모든 직급의 임직원들이 주요 고객입니다.<sup>1</sup> 컨셉맵은 이들이 전체 그림을 파악하고, 의사결정을 신속하게 내리며, 팀원 간의 효과적인 커뮤니케이션을 가능하게 합니다.
- **전문가 (컨설턴트, 개발자, 연구자):** 아이디어 기획, 문제 해결, 연구 논문 정리, 지식 모델 구성 등 고도의 전문성을 요구하는 분야에서 컨셉맵은 사고를 확장하고 체계화하는 데 필수적인 도구로 활용됩니다.<sup>1</sup>
- **학생 및 학부모:** 자녀의 진로 탐색 및 계획 수립, 부모-자녀 간 소통 도구 활용에 관심 있는 학부모와 학생들이 중요한 고객층입니다.<sup>1</sup>
- **사회 초년생:** 처음 사회생활을 시작하는 이들이 중장기 플랜맵을 통해 자신의 경력 로드맵을 체계적으로 수립하는데 도움을 제공합니다.<sup>1</sup>
- **스타트업 및 성장 기업:** 비전, 전략, 핵심 가치를 한 장의 맵으로 간결하게 정리하는 기업 성장 비전맵을 통해 이들의 성장을 지원합니다.<sup>1</sup>
- **팀 기반 협업 환경:** 복잡한 상황에서 창의적인 아이디어가 필요하거나 여러 사람들과의 공동 작업이 필요한 경우, 컨셉맵은 효과적인 브레인스토밍 및 협업 도구로 활용됩니다.<sup>1</sup>

## 시장 트렌드

현재 시장은 다음과 같은 주요 트렌드에 의해 움직이고 있으며, 류용효컨셉맵연구소의

서비스는 이러한 트렌드에 적극적으로 대응하고 있습니다.

- 디지털 전환 (**DX**) 가속화: 기업들은 비즈니스 프로세스를 디지털화하고 AI를 도입하여 경쟁력을 확보하려는 노력을 강화하고 있습니다.<sup>1</sup> 컨셉맵은 이러한 복잡한 전환 과정을 시각적으로 계획하고 관리하는 데 필수적인 도구입니다.
- 복잡한 정보의 시각화 및 단순화 요구 증대: 방대한 데이터와 복잡한 정보 속에서 핵심을 파악하고 이를 명확하게 소통하려는 니즈가 커지고 있습니다.<sup>1</sup> 컨셉맵은 이러한 니즈에 대한 효과적인 해결책을 제공합니다.
- AI 기술 도입 및 활용 역량의 중요성: 생성형 AI가 기업 전략과 업무 방식을 재정의하면서, AI를 효과적으로 활용하고 일을 잘 시키는 능력이 핵심 역량으로 부상하고 있습니다.<sup>1</sup> 연구소는 이러한 변화를 선도하며, AI와 인간의 협업을 통한 새로운 가치 창출 방안을 제시합니다.
- 협업 및 학습 공동체의 중요성 부각: 혼자서 모든 것을 해결하기보다 전문가와의 협업, 그리고 스터디 그룹을 통한 지속적인 학습이 필수적인 시대가 도래했습니다.<sup>1</sup> 연구소의 커뮤니티 활동은 이러한 학습 공동체의 모범적인 사례를 제공합니다.
- 개인 역량 강화 및 자기 계발 니즈: 변화하는 시대에 개인의 성장과 진로 탐색에 대한 관심이 증대하면서, 컨셉맵과 같은 자기 계발 도구에 대한 수요가 증가하고 있습니다.<sup>1</sup>

류용효컨셉맵연구소는 이러한 시장 트렌드를 정확히 파악하고, 컨셉맵 방법론을 다양한 산업과 고객층에 적용함으로써 시장에서의 영향력을 확대하고 있습니다. 연구소의 서비스는 복잡한 정보를 구조화하고 명확하게 소통하는 보편적인 필요에 부응하며, 이는 연구소가 특정 틈새시장에 국한되지 않고 광범위한 시장에서 지속적인 성장을 이룰 수 있는 기반을 마련합니다.

## V. 경쟁 우위 및 독점적 판매 제안 (**USP**)

류용효컨셉맵연구소는 독창적인 컨셉맵 방법론, 선도적인 AI 통합 전략, 그리고 강력한 커뮤니티 접근 방식을 통해 시장에서 확고한 경쟁 우위를 확보하고 있습니다. 이러한 요소들은 연구소의 독점적인 판매 제안(**USP**)을 구성하며, 고객에게 차별화된 가치를 제공합니다.

류용효 컨셉맵 방법론의 독창성

연구소의 핵심 경쟁 우위는 창립자 류용효 소장이 18년간 체득하고 발전시킨 컨셉맵 방법론의 독창성에 있습니다.

- "물음표(?)"를 통한 사고 자극: 류용효 소장은 컨셉맵을 '물음표'로 정의하며, 이는 컨셉 간의 상관관계를 중요시하고 끊임없이 생각을 자극하여 창의적인 아이디어를 도출하는 매력을 지닙니다.<sup>1</sup> 마인드맵이 주 가지를 중심으로 사고의 확장을 강조하는 반면<sup>1</sup>, 컨셉맵은 각 컨셉 간의 의미 있는 관계와 순서, 흐름을 중요시합니다.<sup>1</sup> 이는 복잡한 비즈니스 환경에서 아이템 간의 상호 관계와 의존성을 강조하는 데 특히 유용합니다.<sup>1</sup>
- 지속적인 데이터 댐 구축: 류용효 소장이 2005년부터 18년간 축적해 온 '나만의 데이터 댐'은 연구소의 독보적인 자산입니다.<sup>1</sup> 이 데이터 댐은 단순한 정보 저장을 넘어, 지속적인 업데이트와 재활용을 통해 새로운 아이디어와 통찰을 생성하는 원동력이 됩니다.<sup>1</sup> 이러한 축적된 지식은 연구소가 제공하는 모든 서비스의 깊이와 품질을 보장합니다.
- "1장으로 무엇이든 설명 가능한 예술": 연구소는 아무리 복잡한 내용이라도 한 장의 맵으로 응축하여 전체 숲을 한눈에 파악할 수 있도록 돋습니다.<sup>1</sup> 이러한 시각화 능력은 고객과의 지식 경쟁을 넘어선 공감을 이끌어내고, 업무 분장을 명확히 하며, 협상에서 우위를 점하는 등 실질적인 비즈니스 성과를 창출하는 데 핵심적인 역할을 합니다.<sup>1</sup> 이는 연구소가 단순한 정보 정리 도구를 넘어, 전략적 의사소통 및 문제 해결의 예술을 제공함을 의미합니다.

## AI 통합을 통한 혁신

류용효컨셉맵연구소는 AI 기술을 컨셉맵 방법론에 선도적으로 통합함으로써 혁신적인 가치를 창출합니다.

- "AI에게 일을 잘 시키는 사람이 능력 있는 사람이다" 철학: 연구소는 AI를 단순한 자동화 도구가 아닌, 인간의 역량을 증강시키는 협업 파트너로 인식합니다.<sup>1</sup> 이러한 철학은 AI에게 효과적으로 지시하여 업무 효율성과 결과물을 극대화하는 새로운 능력 정의를 제시하며, AI 시대의 리더십을 선도합니다.<sup>1</sup> 이는 AI가 인간의 일을 대체하는 것이 아니라, 인간이 AI를 활용하여 더 고부가가치적인 일을 수행하도록 돋는 인간-AI 공생의 중요성을 강조합니다.
- 생성형 AI의 전략적 활용: ChatGPT, Gemini, Veo와 같은 최신 생성형 AI를 활용하여 아이디어 발상, 콘텐츠 생성, 복잡한 정보의 시각화 지원 등 다양한 업무에 접목하고 있습니다.<sup>1</sup> 특히, AI 에이전트의 역할 기반 구조화(Customer Agent, Employee Agent, Creative Agent, Code Agent, Data Agent, Security Agent)를 통해 기업의 AI 도입 전략을 지원하며, AI가 기술이 아닌 '업무 역할'로 작동하고 있음을 보여줍니다.<sup>2</sup>
- 인간-AI 협업 시너지: 양승희 대표의 코딩 사례처럼, AI와 전문가의 협업을 통해

흔자서는 한 달 걸릴 작업을 1시간 만에 완성하는 등 압도적인 효율성 달성 사례는 인간-AI 협업의 강력한 시너지를 입증합니다.<sup>1</sup> 이는 연구소가 AI를 활용하여 고객의 문제를 더욱 빠르고 정확하게 해결할 수 있는 역량을 보유하고 있음을 의미합니다.

### 강력한 커뮤니티 접근 방식

연구소는 강력한 커뮤니티 활동을 통해 지식 공유와 협업 생태계를 구축하며, 이는 연구소의 지속적인 성장 동력이 됩니다.

- 페이스북 그룹 "컨셉맵연구소" 운영: 500명 이상의 회원을 보유한 이 그룹은 컨셉맵에 대한 지식과 경험을 공유하는 활발한 소통의 장을 제공합니다.<sup>1</sup> 이는 잠재 고객과의 접점을 확대하고, 브랜드 충성도를 높이는 데 기여합니다.
- 온/오프라인 모임 및 재능기부: 정기적인 온/오프라인 모임(8차 이상 진행)과 '미모셀' 등 재능기부 활동을 통해 참가자들은 지식을 공유하고, 네트워킹하며, 새로운 아이디어를 창출합니다.<sup>1</sup> 이러한 활동은 단순한 서비스 제공을 넘어, 컨셉맵 생태계를 활성화하고 혁신을 촉진합니다.
- '느슨한 연대'에서 '단단한 연대'로의 발전: 온라인 커뮤니티를 통해 시작된 관계가 오프라인 만남으로 이어져 더욱 견고한 협력 관계로 발전하는 것은 연구소의 커뮤니티 전략이 단순한 마케팅을 넘어 장기적인 파트너십을 구축하는 데 효과적임을 보여줍니다.<sup>1</sup>

다음 표는 컨셉맵, 마인드맵, 피시본 다이어그램의 주요 차이점을 비교하여, 컨셉맵이 비즈니스 환경에서 가지는 독점적인 가치를 명확히 보여줍니다.

구분	컨셉맵	마인드맵	피쉬본 다이어그램
관계	상관관계 정의 <sup>1</sup>	종속관계 정의 <sup>1</sup>	종속관계 <sup>1</sup>
용도	자유롭게 생각을 떠올리고 관계 정리 <sup>1</sup>	꼬리에 꼬리를 무는 생각의 확장 정리 <sup>1</sup>	결과보다는 이유에 대해 전체 팀이 집중해서 일할 때 <sup>1</sup>
주요 SW	IHMC CmapTool <sup>1</sup>	Xmind, MindManager <sup>1</sup>	Powerpoint <sup>1</sup>

이 표는 컨셉맵이 단순한 아이디어 확장 도구인 마인드맵이나 원인 분석에 특화된 피시본 다이어그램과 달리, 컨셉 간의 복잡한 '상관관계'를 정의하고 '자유롭게 생각을 떠올리며

'관계를 정리'하는 데 최적화되어 있음을 보여줍니다. 이러한 특성은 비즈니스 전략 수립, 프로세스 혁신, 그리고 AI 통합과 같이 상호 의존성과 복잡한 관계 이해가 필수적인 영역에서 컨셉맵이 독보적인 가치를 제공하는 이유입니다. 연구소는 이러한 컨셉맵의 본질적인 강점을 활용하여 고객이 직면한 복잡한 문제를 해결하고, 창의적인 솔루션을 도출하는 데 기여합니다.

## VI. 비즈니스 모델 및 수익원

류용효컨셉맵연구소의 비즈니스 모델은 현재의 안정적인 수익원을 바탕으로, AI 기술 통합을 통해 미래 지향적인 고부가가치 서비스로 확장하며 수익원을 다각화하는 전략을 취하고 있습니다. 이러한 다각화는 연구소의 지속 가능한 성장과 시장 리더십 강화를 목표로 합니다.

### 현재 수익원

연구소의 현재 주요 수익원은 다음과 같이 구성됩니다.

- **강의 및 워크숍:** 컨셉맵 클래스, 디자인씽킹 워크숍, 진로맵 강의 등 다양한 교육 프로그램을 통해 수익을 창출합니다.<sup>1</sup> 이는 컨셉맵 방법론의 대중화를 이끌고 잠재 고객을 유입하는 중요한 채널입니다.
- **컨설팅 프로젝트:** PLM/DT 컨설팅, 프로세스 컨설팅, 기업 분석 및 전략 맵 수립 등 기업을 대상으로 한 고부가가치 프로젝트를 수행하며 안정적인 수익을 확보합니다.<sup>1</sup>
- **맵 제작 서비스:** BIG SIZE 맵(5M x 2M)과 A4부터 A0까지 다양한 규격의 한장맵 제작 서비스를 제공합니다.<sup>1</sup> 이는 고객의 특정 니즈에 맞춰 시각화된 결과물을 직접 제공하는 서비스입니다.
- **컨셉맵 캘린더 판매:** 매년 '12인의 일과 삶의 메시지를 디지털 Map에 담다'라는 주제로 캘린더를 제작하여 판매합니다.<sup>1</sup> 2021년부터 시작되어 6년간 진행된 이 프로젝트는 <sup>1</sup> 연구소의 독창적인 브랜드 자산이자 지속적인 수익원입니다.
- **저서 및 칼럼:** "컨셉맵으로 미래 그리기"와 같은 저서 출판 및 캐드앤크래픽스 칼럼 연재는 <sup>1</sup> 연구소의 인지도를 높이고, 간접적으로 서비스 수요를 창출하는데 기여합니다.

## 잠재적 수익원

연구소는 AI 기술과의 융합을 통해 다음과 같은 새로운 잠재적 수익원을 모색하고 있습니다.

- **AI 플랫폼 개발:** LLM, AI 에이전트 코딩 AI, PLM/APS AI I/F 등 AI 기술을 접목한 맞춤형 플랫폼 개발을 통해 새로운 시장을 개척하고 고부가가치 솔루션을 제공할 계획입니다.<sup>1</sup> 이는 컨셉맵 방법론을 소프트웨어 솔루션 형태로 확장하여 더 많은 고객에게 접근할 수 있는 기회를 제공합니다.
- **AI 기반 시각화 솔루션:** 'DeeVid AI'와 같은 AI를 활용한 '모든 일어나는 일들의 시각화' 서비스 상용화를 통해 새로운 비즈니스 기회를 창출합니다.<sup>1</sup> 이는 컨셉맵의 시각화 역량을 AI를 통해 동적이고 인터랙티브한 형태로 발전시키는 것을 의미합니다.
- **산업별 특화 컨설팅:** 미래 모빌리티(미모셀), 건설, 스마트홈 등 특정 산업 분야에 대한 심층 컨설팅 및 특화된 컨셉맵 솔루션 제공을 통해 전문성을 강화하고 시장 점유율을 확대합니다.<sup>1</sup>
- **커뮤니티 기반 유료 서비스 확장:** 현재 재능기부 중심의 커뮤니티 활동을 바탕으로, 심화 워크숍, 멘버십 프로그램, 독점 콘텐츠 제공 등 유료 서비스 모델을 도입하여 커뮤니티의 가치를 수익으로 연결할 수 있습니다.<sup>1</sup>
- **지적재산권(IP) 활용:** 컨셉맵 방법론, 독점적인 맵 템플릿, AI 통합 솔루션 등에 대한 지적재산권을 확보하고 라이선싱 모델을 통해 추가적인 수익을 창출할 수 있습니다.
- **글로벌 확장:** NASA ARM 프로젝트, 일본 N사 CAD&PLM 딜과 같은 해외 프로젝트 경험을 바탕으로 글로벌 시장 진출을 모색하여 수익 규모를 확대할 수 있습니다.<sup>1</sup>

이러한 비즈니스 모델의 다각화는 연구소가 현재의 안정적인 기반 위에서 미래 성장 동력을 확보하고 있음을 보여줍니다. 특히 AI 기술과의 융합은 연구소의 서비스가 단순한 컨설팅을 넘어, 기술 기반의 혁신적인 솔루션 제공자로 진화하고 있음을 시사하며, 이는 장기적인 관점에서 시장에서의 독보적인 위치를 공고히 하는 데 기여할 것입니다.

## VII. 마케팅 및 영업 전략

류용효컨셉맵연구소의 마케팅 및 영업 전략은 강력한 브랜드 포지셔닝, 디지털 채널의 적극적인 활용, 그리고 전략적 파트너십 구축을 통해 연구소의 독점적인 가치를 효과적으로 전달하고 시장을 확대하는 데 중점을 둡니다.

## 브랜드 포지셔닝

연구소는 다음과 같은 핵심 요소를 통해 시장 내에서 독보적인 브랜드 이미지를 구축합니다.

- “**1장으로 무엇이든 설명 가능한 예술**”: 이 슬로건은 류용효컨셉맵연구소의 핵심적인 가치 제안이자 브랜드의 정체성을 명확히 보여줍니다.<sup>1</sup> 복잡한 정보를 단순화하고 시각화하는 연구소의 독보적인 능력을 강조하며, 이는 정보 과부하 시대에 고객이 가장 필요로 하는 역량 중 하나입니다.
- ‘**류용효컨셉맵**’의 개인 브랜드화: 창립자 류용효 소장의 18년 경험과 컨셉맵을 ‘나만의 무기’로 성장시킨 스토리를 전면에 내세워<sup>1</sup>, 연구소의 신뢰성과 전문성을 확보합니다. 이는 단순한 기업 브랜드를 넘어, 창립자의 깊이 있는 전문성과 열정이 담긴 개인 브랜드를 활용하여 고객과의 정서적 연결을 강화합니다.
- “**AI에게 일을 잘 시키는 사람이 능력 있는 사람이다**” 선도: AI 시대의 새로운 인재상과 역량 정의를 제시하며, 시장의 변화를 주도하는 리더십을 포지셔닝합니다.<sup>1</sup> 이는 연구소가 단순히 AI 기술을 사용하는 것을 넘어, AI를 통해 인간의 역량을 극대화하는 방법을 제시하는 선도적인 역할을 수행하고 있음을 강조합니다.

## 디지털 채널 활용

연구소는 디지털 채널을 적극적으로 활용하여 광범위한 잠재 고객에게 접근하고, 지식 허브로서의 역할을 수행합니다.

- 블로그 (**PLMis.tistory.com**): 100권 이상의 서평맵, 다양한 컨셉맵 사례, 전문 칼럼 등을 꾸준히 공유하며 지식 허브 역할을 수행합니다.<sup>1</sup> 이는 방문자들에게 가치 있는 정보를 제공하고, 연구소의 전문성을 입증하는 중요한 콘텐츠 마케팅 채널입니다.
- 유튜브 채널 (“**PLMcafe**”): 컨셉맵 활용법, 강의 영상 등을 시각적 콘텐츠로 제공하며 잠재 고객의 유입을 유도합니다.<sup>1</sup> 영상 콘텐츠는 복잡한 컨셉맵 방법론을 쉽고 직관적으로 이해시키는데 효과적입니다.
- 페이스북 그룹 (“**컨셉맵연구소**”): 500명 이상의 회원을 보유한 이 그룹은 컨셉맵에 대한 활발한 소통의 장을 제공하며<sup>1</sup>, 온/오프라인 모임 주최를 통해 커뮤니티를 활성화하고 잠재 고객을 발굴합니다.
- **SNS**를 통한 일상 기록 및 아이디어 공유: 매일의 생각과 아이디어를 컨셉맵으로 기록하고 공유하며<sup>1</sup>, 이는 창립자의 개인 브랜딩을 강화하고, 연구소의 활동에 대한 진정성을 보여줍니다. 이러한 콘텐츠는 독자들이 컨셉맵의 실질적인 활용 가치를

체감하게 합니다.

이러한 디지털 채널 활용은 연구소가 콘텐츠 생성과 커뮤니티 구축을 통해 사상적 리더십을 확보하는 효과적인 마케팅 전략을 구사하고 있음을 보여줍니다. 이는 신뢰와 권위를 구축하며, 잠재 고객을 자연스럽게 유입시키는데 기여합니다.

### 전략적 파트너십

연구소는 다양한 분야의 전문가 및 기관과의 전략적 파트너십을 통해 네트워크를 확장하고, 서비스 영역을 다각화합니다.

- 산업 전문가 및 멘토들과의 협력: 이소영 이사(Microsoft), 조형식 박사, 최재홍 교수, 윤미정 대표, 박승범 대표, 조준희 대표, 최지수 변호사 등 다양한 분야의 리더들과 협력합니다.<sup>1</sup> 컨셉맵 캘린더 프로젝트는 이러한 협력 관계를 시각화하고 강화하는 중요한 수단입니다. 이러한 파트너십은 연구소의 전문성을 상호 보완하고, 새로운 비즈니스 기회를 창출하는데 기여합니다.
- 기업 및 교육기관과의 협력: 넥센타이어, LG CNS, 한국타이어, 경남대 등과의 프로젝트 및 강의를 통해 성공적인 레퍼런스를 확보하고 시장을 확대합니다.<sup>1</sup> 이는 연구소의 서비스가 실제 산업 및 교육 현장에서 검증되었음을 입증하며, 신규 고객 유치에 긍정적인 영향을 미칩니다.
- AI 스터디 그룹 참여: 한국미래융합연구원, 데이터 공작소, 미모셀 등 AI 관련 스터디 그룹에 적극적으로 참여하여<sup>1</sup>, 최신 기술 동향을 파악하고, AI 분야의 전문가들과 협업 기회를 모색합니다. 이는 연구소가 AI 기술 혁신의 최전선에서 있음을 보여줍니다.

다음 표는 류용효컨셉맵연구소의 주목할 만한 과거 프로젝트 및 협력 사례를 요약하여 보여줍니다. 이 방대한 목록은 연구소의 풍부한 실무 경험과 광범위한 고객 네트워크를 명확히 입증합니다. 다양한 산업(자동차 부품, 타이어, 항공, IT, 가전 등)과 분야(IoT, PLM, 스마트팩토리, 디자인씽킹, 진로 교육, AI 활용)에 걸친 성공 사례는 연구소의 전문성과 컨셉맵 방법론의 범용성을 강조하며, 잠재 고객에게 강력한 신뢰를 제공하는 핵심 자료입니다.

NO	회사명	일시	내용	비고
1	성우오토모티브	2017.03.02	IoT 워크샵 (디자인씽킹, IoT)	디자인씽킹

			Vision workshop) <sup>1</sup>	
2	넥센타이어	2018.04.03	디자인씽킹 워크샵 (시스템 방향성 결정) <sup>1</sup>	디자인씽킹
3	PLM베스트프랙티스 2019	2019.07.19	미래 R&D 프로세스 대응전략 강의 <sup>1</sup>	강의, 한국산업지능화 협회
4	HPK	2019.07.26	비전 달성을 위한 워크샵 (디자인씽킹, 컨셉맵 정리) <sup>1</sup>	디자인씽킹, 컨셉맵 정리
7	KAI(한국항공)	2020.08.26	컨셉맵 클래스 강의 (IT/R&D 팀 대상) <sup>1</sup>	컨셉맵 활용방안
10	세아메카닉스	2021.06.16	스마트 팩토리 강의 및 워크샵 <sup>1</sup>	강의, 디자인씽킹
11	컨트롤퀼웍스	2021.08.06	미래 R&D 프로세스 비즈니스 전략 수립 강의 <sup>1</sup>	강의, 컨셉맵 클래스
14	펜타시스템테크 놀로지	2021.10.28	디자인씽킹 컨셉맵 워크샵 (사업전략, 빅데이터 효율화) <sup>1</sup>	강의, 디자인씽킹, 컨셉맵
15	한국산업기술평가관리원(KEIT)	2021.11.01	가상현실 원격 교육 훈련 시뮬레이터 개발 (AI 활용) <sup>1</sup>	디자인씽킹, 컨셉맵
20	LG CNS	2022.05.27	"컨셉맵을 활용한 프로세스맵 작성" 워크샵 <sup>1</sup>	강의, 실습(컨셉맵)
23	창원시 시장 자문단(인수위)	2022.06.28	창원시 비전 전략맵 작성 <sup>1</sup>	인터뷰, 컨셉맵 작업

24	빅리더AI아카데미 / 경남대	2022.07.21	진로맵 그리기 워크샵 (대학생 대상) <sup>1</sup>	강의, 진로맵(실습)
27	DIFA (대구광역시)	2022.10.27	"기업성장맵 - 주요 자율주행 스타트업 편" 강의 <sup>1</sup>	강의, 자율주행부문
34	HelloT	2023.02.21	스마트제조 대전망 온라인 컨퍼런스 (PLM 역할) <sup>1</sup>	유튜브, 강의, 컨셉맵 활용
40	PLM 베스트프랙티스 2023	2023.06.09	chatGPT와 PLM 활용 시나리오 강의 <sup>1</sup>	강의
41	3DEXPERIENCE Conference	2023.06.15	미래 PLM의 리더십 - 프로세스 정리방법론 강의 <sup>1</sup>	강의, 컨셉맵
43	한국타이어 - 타이어 산업	2023.06.28	미래 PLM의 리더십 - 프로세스 정리방법론 강의 <sup>1</sup>	강의, 컨셉맵
45	LG 전자 - 가전	2023.11.02	컨셉맵을 활용한 프로세스맵 작성 워크샵 <sup>1</sup>	강의, 워크샵, 실습(컨셉맵)
57	대통알앤티 - PLM 프로젝트	2025.01.21	완료보고 (컨셉맵으로 회사업무 분석) <sup>1</sup>	대표이사, 경영진 대상
63	미모세 2025	2025.07.09	미모세, 컨셉맵으로 코딩하는 새로운 내일 강의 <sup>1</sup>	미모셀

이러한 전략적 접근은 연구소가 단순한 서비스 제공자를 넘어, 컨셉맵과 AI를 활용한 지식 혁신의 리더로서 시장에 자리매김하고 있음을 보여줍니다. 콘텐츠와 커뮤니티를 통한

사상적 리더십 구축은 장기적인 고객 관계를 형성하고, 지속적인 사업 성장을 견인하는 강력한 동력으로 작용합니다.

## VIII. 운영 계획

류용효컨셉맵연구소의 운영 계획은 컨셉맵 방법론의 효율적인 서비스 제공에 초점을 맞추며, 고객과의 긴밀한 협업, 최신 기술의 활용, 그리고 유연한 조직 구조를 통해 최적의 결과물을 도출하는 것을 목표로 합니다.

### 서비스 제공 프로세스

연구소의 서비스 제공 프로세스는 고객의 니즈 파악부터 솔루션 제공 및 사후 관리까지 체계적으로 설계되어 있습니다.

- **고객 접점:** 초기 고객 접점은 주로 블로그, 유튜브, 페이스북 그룹과 같은 온라인 채널 및 온/오프라인 모임을 통해 이루어집니다.<sup>1</sup> 이 단계에서 고객의 잠재적 니즈를 파악하고, 연구소의 서비스에 대한 기본적인 이해를 돋습니다.
- **문제 정의 및 목표 설정:** 고객과의 심층적인 대화를 통해 현재 직면한 문제점과 달성하고자 하는 명확한 목표를 정의합니다.<sup>1</sup> 이 과정에서 '빅마우스'(불필요한 발언자) 관리 기법을 활용하여<sup>1</sup>, 논의의 효율성을 높이고 핵심 문제에 집중할 수 있는 커뮤니케이션 환경을 조성합니다. 이는 고객의 본질적인 요구사항을 정확히 파악하는 데 필수적입니다.
- **컨셉맵 기반 분석 및 기획:** 수집된 정보를 바탕으로 컨셉맵을 활용하여 기업의 전체 프로세스, 전략, 데이터 흐름, 아이디어 등을 시각적으로 분석하고 기획합니다.<sup>1</sup> 컨셉맵의 '물음표' 특성을 활용하여 끊임없이 질문하고 사고를 자극하며, 복잡한 정보를 단순화하고 명확하게 구조화합니다.<sup>1</sup>
- **협업 및 피드백:** 고객 및 관련 전문가들과의 실시간 협업을 통해 컨셉맵을 공동으로 발전시키고 피드백을 즉각적으로 반영합니다.<sup>1</sup> 이 과정에서 류용효 소장의 '고객에게 일시키기' 철학이 적용되어<sup>1</sup>, 고객을 단순한 수신자가 아닌 적극적인 협업자로 참여시켜 프로젝트에 대한 깊은 이해와 주인의식을 부여합니다. 이는 솔루션의 현장 적용 가능성을 높이고, 고객의 자발적인 기여를 이끌어냅니다.
- **결과물 도출 및 활용 가이드:** 완성된 컨셉맵(예: 5M x 2M 대형 맵, 한장 맵)을 고객에게 제공하고<sup>1</sup>, 고객이 이를 실제 업무에 효과적으로 활용할 수 있도록 상세한 가이드를 제공합니다.

- 지속적인 업데이트 및 사후 관리: '나만의 데이터 댐' 개념처럼<sup>1</sup>, 한 번 제작된 맵도 지속적인 업데이트를 통해 최신성을 유지하고, 고객의 변화하는 니즈에 신속하게 대응합니다. 이는 장기적인 고객 관계를 구축하고, 솔루션의 지속적인 가치를 보장합니다.

## 기술 및 도구

연구소는 컨셉맵 기반 서비스 제공을 위해 다양한 기술과 도구를 효과적으로 활용합니다.

- **CmapTools:** 컨셉맵 제작의 핵심 오픈소스 툴로, 컨셉 간의 자유로운 연결과 시각화를 가능하게 합니다.<sup>1</sup>
- **AI 도구:** ChatGPT, Gemini, Veo 등 최신 생성형 AI를 활용하여 아이디어 발상, 콘텐츠 생성, 복잡한 데이터의 시각화 지원 등 다양한 업무에 접목합니다.<sup>1</sup> AI는 특히 초기 아이디어 구상 및 데이터 분석 단계에서 인간의 사고를 보완하고 가속화하는 역할을 합니다.
- 협업 플랫폼: 클라우드 기반의 협업 환경을 구축하여 팀원 및 고객 간의 원활한 데이터 공유와 공동 작업을 지원합니다.<sup>1</sup> 이는 지리적 제약 없이 효율적인 프로젝트 수행을 가능하게 합니다.
- 기타 도구: Powerpoint, Excel, 스케치북 등 전통적인 비즈니스 도구들을 컨셉맵과 병행하여 활용함으로써, 각 도구의 장점을 극대화합니다.<sup>1</sup> 특히 스케치북은 초기 아이디어 스케치 및 협업 브레인스토밍에 유용하게 사용됩니다.<sup>1</sup>

## 조직 및 인력

연구소의 조직 및 인력 운영은 류용효 소장의 리더십을 중심으로 외부 전문가와의 협력을 통해 유연하고 효율적인 구조를 유지합니다.

- **류용효 소장:** 컨셉맵 방법론 개발, 강의, 컨설팅, 프로젝트 리딩 등 연구소의 핵심적인 역할을 수행합니다. 그의 18년간의 경험과 독창적인 사고방식은 연구소의 모든 서비스의 기반이 됩니다.
- **외부 전문가 협력:** 글씨(장천), 안전(이승배), 보안(장주현), VR(이민정), 컨설팅(정종기), 사진(손주열) 등 다양한 분야의 전문가들과의 협력 네트워크를 활용합니다.<sup>1</sup> 이러한 협력은 연구소가 단일 역량에 국한되지 않고, 고객의 다양한 요구에 맞춰 전문적인 솔루션을 제공할 수 있도록 합니다.
- **AI 스터디 그룹:** 한국미래융합연구원, 데이터 공작소, 미모셀 등 AI 관련 스터디

그룹과의 협력을 통해 연구소의 AI 역량을 지속적으로 강화합니다.<sup>1</sup> 이는 최신 AI 트렌드를 빠르게 습득하고, 실제 비즈니스에 적용 가능한 AI 솔루션을 개발하는데 중요한 역할을 합니다.

- “고객에게 일 시키기” 철학: 이 독특한 운영 철학은 고객을 단순한 수동적 수신자가 아닌, 적극적인 프로젝트 참여자로 만듭니다.<sup>1</sup> 이는 프로젝트의 효율성을 극대화하고, 고객의 만족도를 높이며, 솔루션에 대한 고객의 주인의식을 강화하는 데 기여합니다. 이러한 접근 방식은 연구소가 고객과 진정한 파트너십을 구축하고 있음을 보여줍니다.

이러한 운영 계획은 연구소가 고객 중심의 유연하고 효율적인 서비스 제공 모델을 구축하고 있음을 나타냅니다. 특히 고객과의 공동 창조(co-creation)를 강조하고, 최신 기술과 전문가 네트워크를 적극적으로 활용함으로써, 복잡한 비즈니스 환경에서 고객에게 실질적인 가치를 제공하고 있습니다.

## IX. 재무 계획 (개념적)

류용효컨셉맵연구소의 재무 계획은 현재의 다양한 수익원을 기반으로, AI 통합 및 서비스 다각화를 통해 미래 성장 잠재력을 극대화하는 데 중점을 둡니다. 제공된 정보는 구체적인 재무 예측보다는 비즈니스 모델의 수익 구조와 잠재력을 보여주는 개념적 수준에 머무릅니다.

예상 수익 구조:

연구소의 수익은 주로 다음과 같은 원천에서 발생합니다 1:

- 강의 및 교육 프로그램: '생각하는 힘', '한장의맵 정리기법' 강의(각 50만원/시간), '컨셉맵클래스(디자인씽킹)'(200만원/4시간) 등 다양한 교육 활동을 통해 안정적인 수익을 확보합니다.
- 컨설팅 및 프로젝트 서비스: 프로세스 컨설팅 프로젝트(200만~500만원) 및 대규모 맵 제작(5M x 2M 맵 1,000만원/20시간, A4~A0 한장맵 50만~1,000만원) 등 고부가가치 서비스를 통해 주요 수익을 창출합니다.
- AI 플랫폼/솔루션 개발: LLM, AI Agent 코딩 AI, PLM/APS AI I/F 등 AI 기술을 접목한 플랫폼 개발은 300만~1,000만원의 높은 단가를 형성하며, 향후 가장 큰 수익 성장 동력이 될 것으로 예상됩니다.
- 기타 제품: 컨셉맵 캘린더 판매, 저서 및 칼럼 연재를 통한 인지도 상승 및 간접 수익도 기여합니다.

예상 비용 구조:

제공된 정보 내에서 구체적인 비용 항목은 명시되어 있지 않으나, 일반적인 컨설팅 및 교육

비즈니스 모델을 고려할 때 다음과 같은 주요 비용이 발생할 것으로 예상됩니다.

- **인건비:** 류용효 소장의 활동비 및 외부 전문가 협력에 따른 비용.
- **운영비:** 사무실 운영(서울, 부산, 대전, 창원 사무소<sup>1)</sup>), 교육장 대여, 마케팅 및 홍보 활동(블로그, 유튜브, SNS 운영), 소프트웨어 라이선스(CmapTools는 오픈소스이나, 기타 AI 도구 및 협업 플랫폼 비용 발생 가능), 출장비 등.
- **연구 개발비:** AI 기술 통합 및 새로운 컨셉맵 활용 방법론 개발을 위한 투자 비용.
- **제품 생산비:** 컨셉맵 캘린더 인쇄 및 제작 비용.<sup>1</sup>

재무적 시사점:

연구소의 재무 구조는 서비스의 다양성을 통해 수익원을 다각화하고, 특히 AI 기반 솔루션과 대규모 프로젝트를 통해 고수익을 추구하는 전략을 보여줍니다. 이는 단일 수익원에 대한 의존도를 낮추고, 시장 변화에 대한 재무적 안정성을 높이는 데 기여합니다. AI 플랫폼 개발과 같은 고부가가치 서비스는 초기 투자 비용이 발생할 수 있으나, 장기적으로는 높은 수익성과 확장성을 제공하여 연구소의 지속적인 성장을 견인할 것입니다.

## X. 미래 전망 및 성장 전략

류용효컨셉맵연구소는 급변하는 디지털 환경 속에서 컨셉맵 방법론과 AI 기술의 융합을 통해 지속적인 혁신을 추구하며, 시장 리더십을 강화하고 새로운 성장 기회를 창출할 것입니다.

### AI 통합 로드맵

연구소의 미래 성장 전략의 핵심은 컨셉맵과 AI 기술의 심층적인 융합입니다.

- **AI 기반 시각화 및 콘텐츠 자동화:** '모든 일어나는 일들의 시각화'를 목표로, AI를 활용하여 복잡한 데이터와 시나리오를 컨셉맵 형태로 자동 생성하거나, 기존 맵을 동적인 영상 콘텐츠로 변환하는 기술을 고도화할 것입니다.<sup>1</sup> 이는 고객에게 더욱 몰입감 있고 이해하기 쉬운 정보 전달 경험을 제공할 것입니다.
- **AI 에이전트 기반 업무 혁신:** 'AI에게 일을 잘 시키는 사람이 능력 있는 사람이다'라는 철학을 바탕으로<sup>1</sup>, AI 에이전트(예: Customer Agent, Employee Agent, Creative Agent, Code Agent, Data Agent, Security Agent)를 활용하여 기업의 특정 업무 역할에 최적화된 컨셉맵 기반 솔루션을 개발할 것입니다.<sup>2</sup> 이는 기업의 의사결정 지원, 보고서 요약, 콘텐츠 제작, 코드 생성 등 다양한 업무 프로세스에 AI를 깊이 통합하는 것을 의미합니다.
- **PLM/APS AI I/F 개발:** PLM 및 APS 시스템에 AI 인터페이스를 통합하여, 제품 개발

주기 및 생산 계획 스케줄링 과정에서 발생하는 방대한 데이터를 컨셉맵 형태로 분석하고 예측하는 솔루션을 제공할 것입니다.<sup>1</sup> 이는 제조 기업의 스마트 팩토리 전환 및 디지털 트윈 구현에 필수적인 요소가 될 것입니다.

- **AI 기반 학습 및 피드백 시스템:** 'Notebook LM'과 같이 사용자 업로드 데이터에 기반하여 AI가 답변을 생성하고, 문서 요약, 마인드맵 생성, 오디오 요약 등 개인화된 학습 기능을 제공하는 시스템을 컨셉맵에 접목하여<sup>1</sup>, 교육 및 자기 계발 서비스의 질을 한층 높일 것입니다. 이는 AI의 '환각' 현상을 줄이고, 신뢰성 있는 정보 제공을 가능하게 합니다.

다음 표는 류용효컨셉맵연구소의 AI 통합 로드맵을 개념적으로 보여줍니다.

단계	목표	주요 활동	기대 효과
<b>1단계: AI 기반 시각화 고도화 (단기)</b>	컨셉맵 생성 및 변환 자동화	AI를 활용한 텍스트-맵 변환, 맵-영상 변환 기술 개발 <sup>1</sup>	콘텐츠 제작 효율성 증대, 고객 이해도 향상
<b>2단계: AI 에이전트 통합 (중기)</b>	역할 기반 AI 솔루션 제공	AI 에이전트(LLM, 코딩 AI 등)를 컨셉맵 기반 업무에 통합 <sup>1</sup>	기업 업무 프로세스 혁신, 특정 직무 효율성 극대화
<b>3단계: 산업별 AI 플랫폼 구축 (장기)</b>	특화된 AI 기반 컨셉맵 플랫폼 제공	PLM/APS AI I/F, 미래 모빌리티 AI 솔루션 등 산업별 맞춤형 플랫폼 개발 <sup>1</sup>	시장 리더십 강화, 고부가가치 서비스 제공

## 커뮤니티 확장 계획

연구소는 커뮤니티를 단순한 마케팅 채널을 넘어, AI 시대의 핵심적인 학습 공동체로 확장할 것입니다.

- **학습 공동체 강화:** 한국미래융합연구원, 데이터 공작소, 미모셀 등 AI 스터디 그룹과의 협력을 더욱 심화하여<sup>1</sup>, 다양한 관점과 실질적인 AI 기술을 공유하고, 동료 간의 지지를 통해 AI 시대의 피로감과 불안감을 극복할 수 있는 환경을 조성할 것입니다.
- **새로운 참여자 유입 전략:** 온라인 플랫폼(블로그, 유튜브, 페이스북 그룹)을 통한 콘텐츠 확산 및 오프라인 모임의 정례화를 통해<sup>1</sup>, 컨셉맵과 AI에 관심 있는 새로운 참여자들을 적극적으로 유입할 것입니다. 특히 '진로맵 그리기 워크숍'과 같은 실습

중심의 교육을 통해 학생 및 사회 초년생 등 젊은 세대의 참여를 독려할 것입니다.<sup>1</sup>

- 글로벌 커뮤니티 확장: 해외 프로젝트 경험을 바탕으로 글로벌 컨셉맵 및 AI 커뮤니티와의 교류를 확대하여, 국제적인 지식 공유 및 협력 네트워크를 구축할 것입니다.

## 신규 시장 개척 및 서비스 다각화

연구소는 컨셉맵과 AI의 융합을 통해 새로운 시장을 개척하고 서비스 포트폴리오를 다각화할 것입니다.

- 미래 모빌리티 분야 전문화: 미모셀(미래모빌리티셀럽) 모임 참여 및 관련 강의를 통해<sup>1</sup>, 전기차, 자율주행 등 미래 모빌리티 산업의 복잡한 기술과 비즈니스 모델을 컨셉맵으로 시각화하고 분석하는 전문 컨설팅 서비스를 강화할 것입니다.
- 건설 및 스마트홈 분야 진출: 건설 분야 컨셉맵 활용 방안 클래스 및 스마트홈의 위기 극복 방안 워크숍 제안을 통해<sup>1</sup>, 해당 산업의 특수성을 고려한 맞춤형 컨셉맵 솔루션을 제공하며 신규 시장을 개척할 것입니다.
- 개인 맞춤형 **AI** 기반 컨셉맵 서비스: 개인의 일상 기록, 자기 계발, 진로 탐색 등을 위한 AI 기반 컨셉맵 자동 생성 및 관리 서비스를 개발하여, 개인 고객 시장에서의 영향력을 확대할 것입니다.

이러한 미래 전망과 성장 전략은 류용효컨셉맵연구소가 단순한 교육 및 컨설팅 기업을 넘어, AI 시대의 지식 관리 및 혁신을 선도하는 독보적인 기관으로 자리매김할 것임을 보여줍니다. AI 기술과의 깊이 있는 융합, 강력한 커뮤니티 기반의 성장, 그리고 끊임없는 시장 개척 노력은 연구소의 지속 가능한 발전과 사회적 가치 창출에 기여할 것입니다.

## 참고 자료

1. 20250709\_미모세2025(마곡,이노시뮬레이션)\_F9\_프리젠테이션모드.pdf
2. [칼럼] "생성형 AI, 새로운 경쟁력의 지도 위에 올라서다", 8월 4, 2025에 액세스,  
<https://plmis.tistory.com/m/1448>