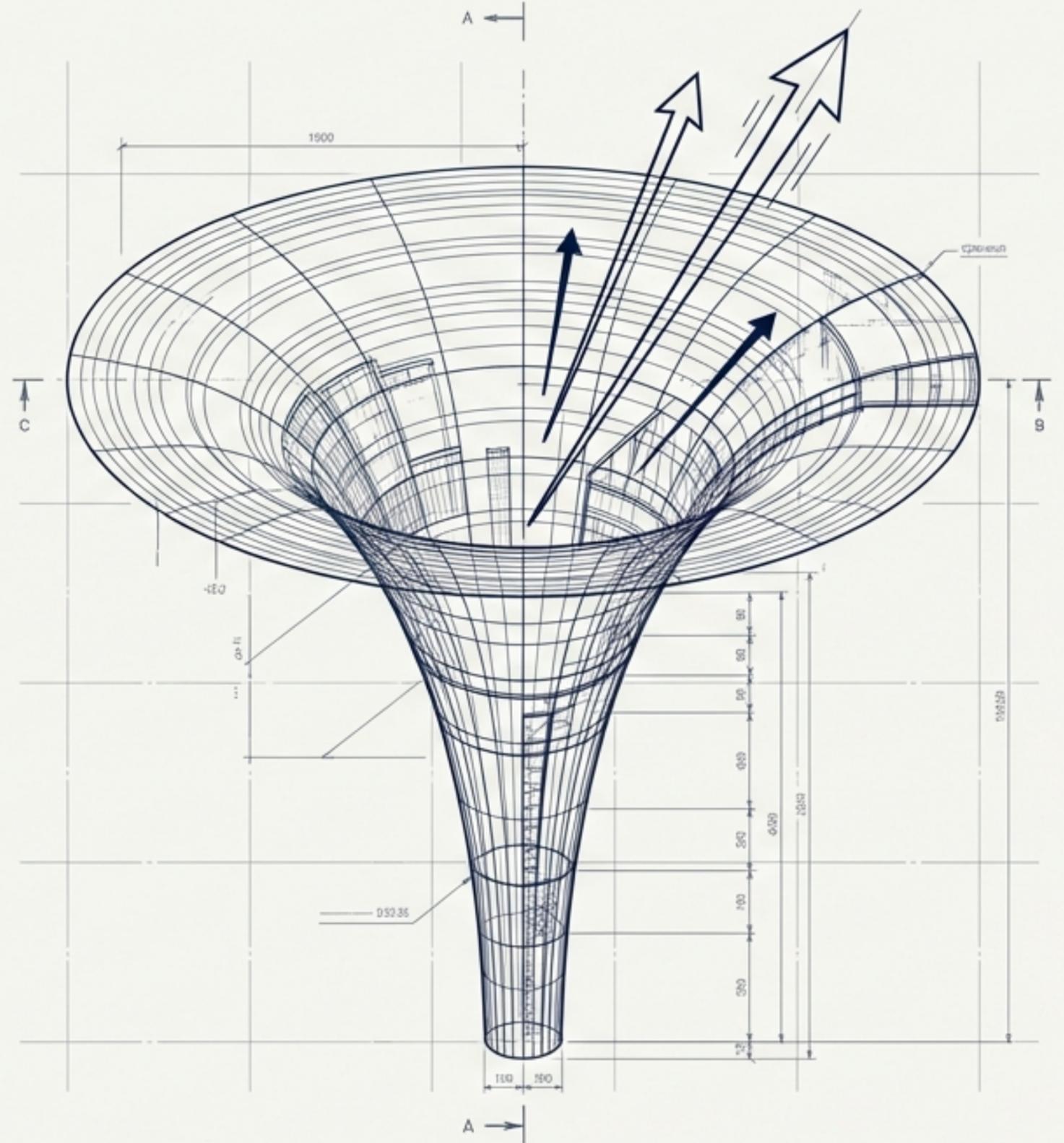
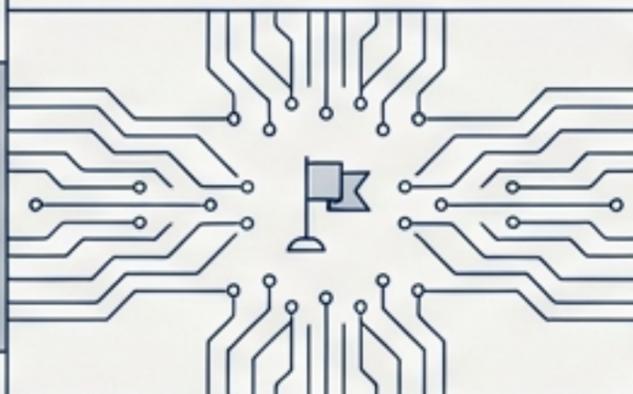


한국 보안 산업의 중력과 탈출 속도

세계 최고의 해킹 기술은
왜 글로벌 비즈니스로
연결되지 못하는가?



CTF 우승

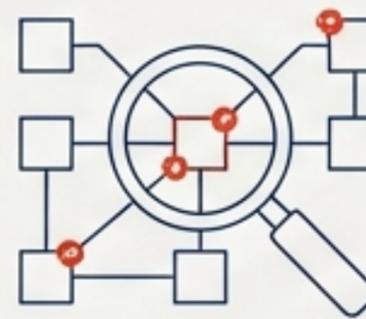


CTF 우승

해킹 기술의 극한

≠

취약점 분석



취약점 분석

실무 보안 역량

≠

보안 솔루션 사업



보안 솔루션 사업

제품 및 시장 적합성

세 가지는 전혀 다른 역량이다. 하나를 잘한다고 나머지를 잘하는 게 아니다.

CASE 01 | 걸모습은 글로벌, 실체는 로컬



기대와 출발

DEF CON 8회 우승
누적 투자 230억 원
오스틴 창업

조직의 실체

임직원 100명 중 90명
한국 근무
대표 서울 상주

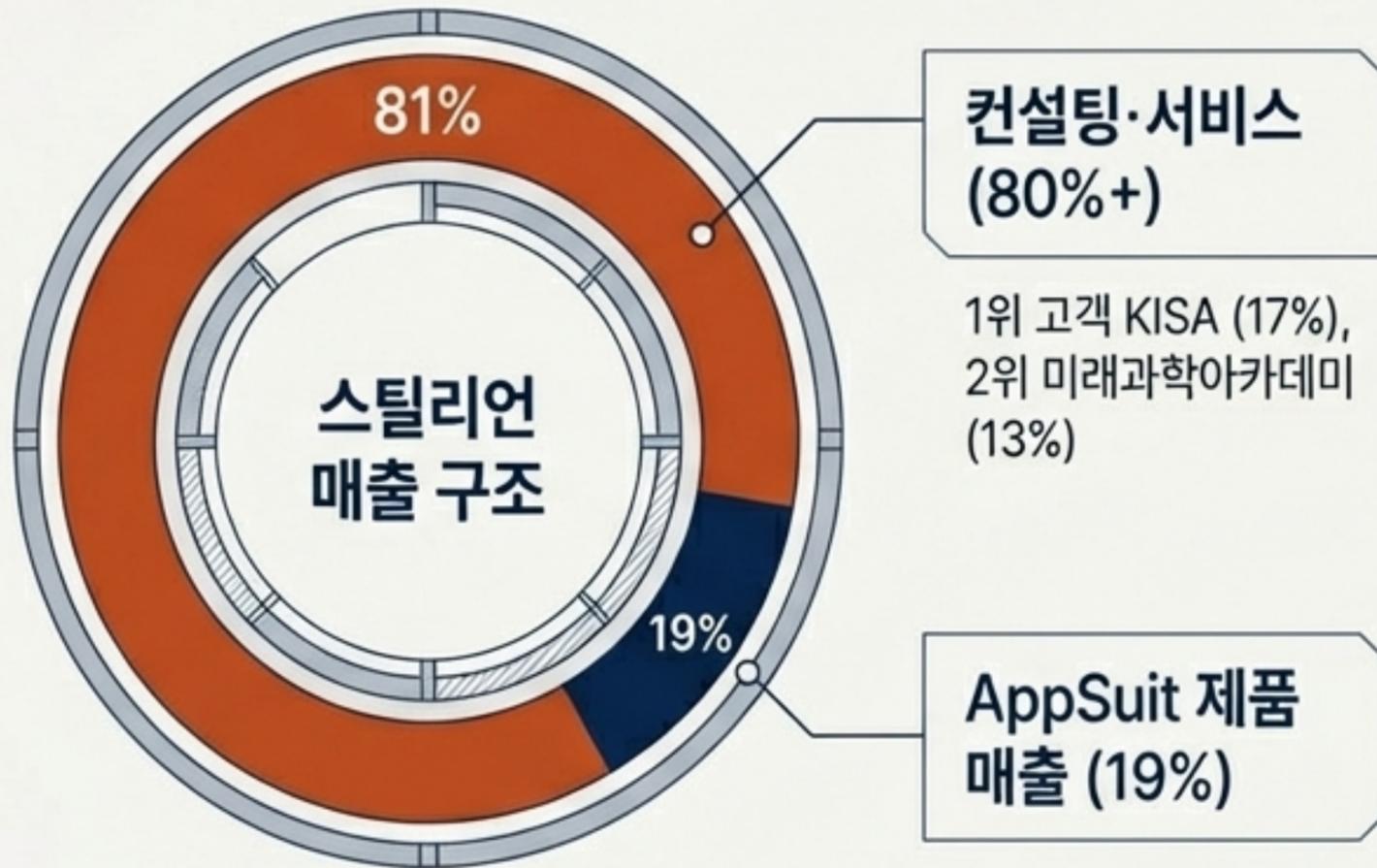
매출의 현실

2023 한국법인 매출
125억 원
미국 법인은 사실상 깎테기

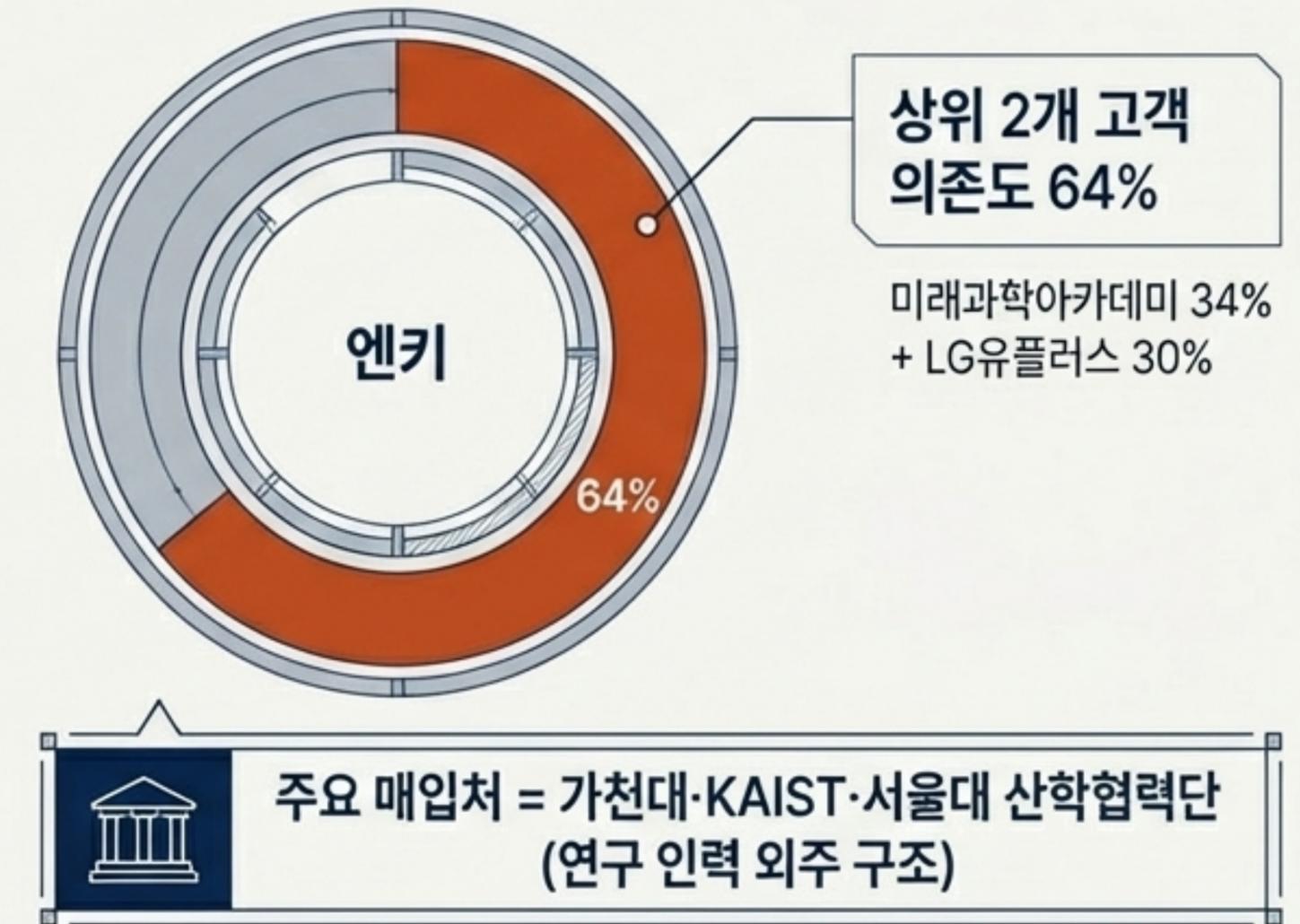
솔루션(Xint, aprism) 전환 시점에 첫 손실 발생.
해외 창업은 스토리였을 뿐, 무게중심은 처음부터 한국에 있었다.

CASE 02 | 솔루션 회사? 아니, 서비스 회사

스틸리언 - 2024 총 매출 98억 원

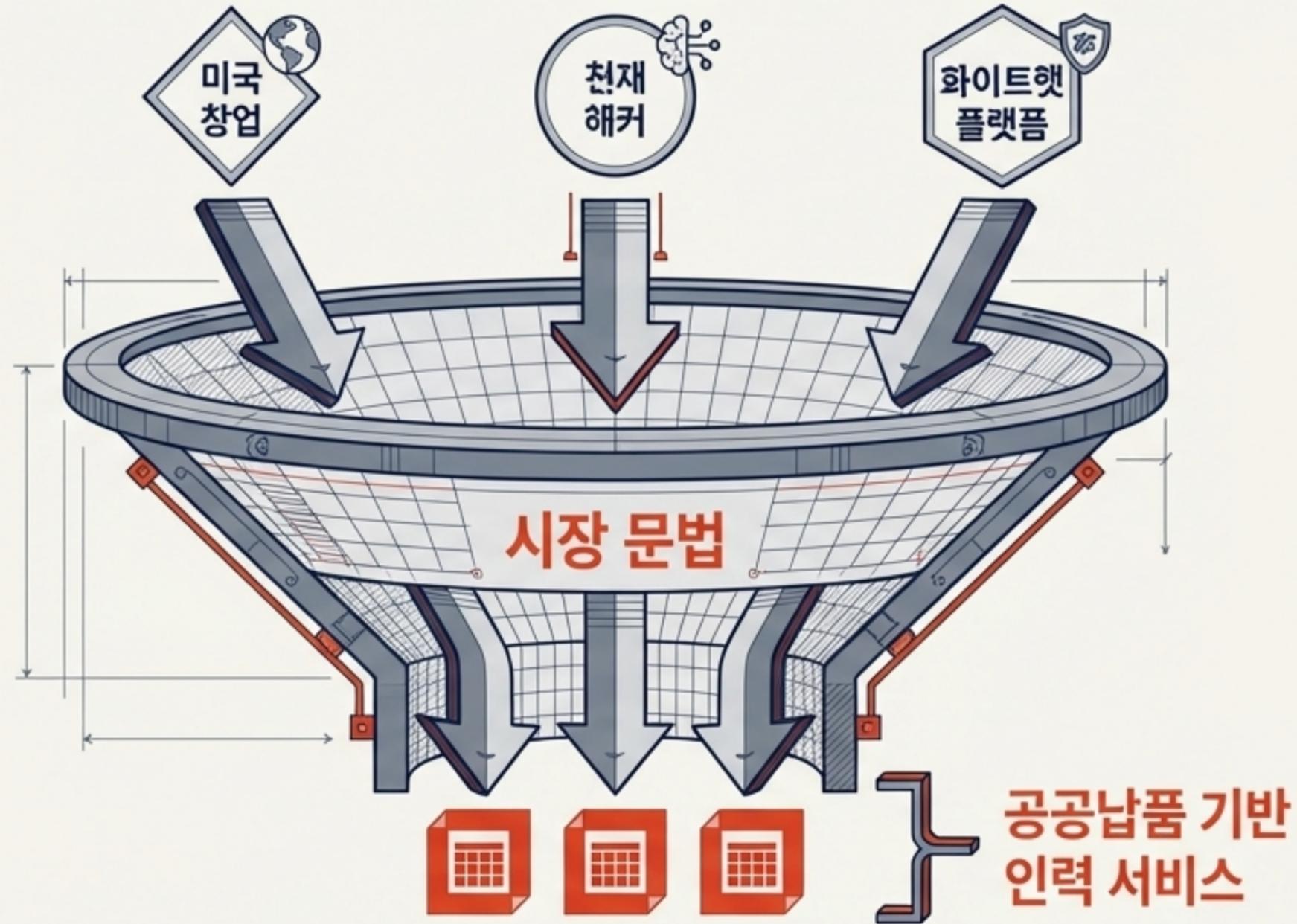


엔키 - 2025 상반기 기준



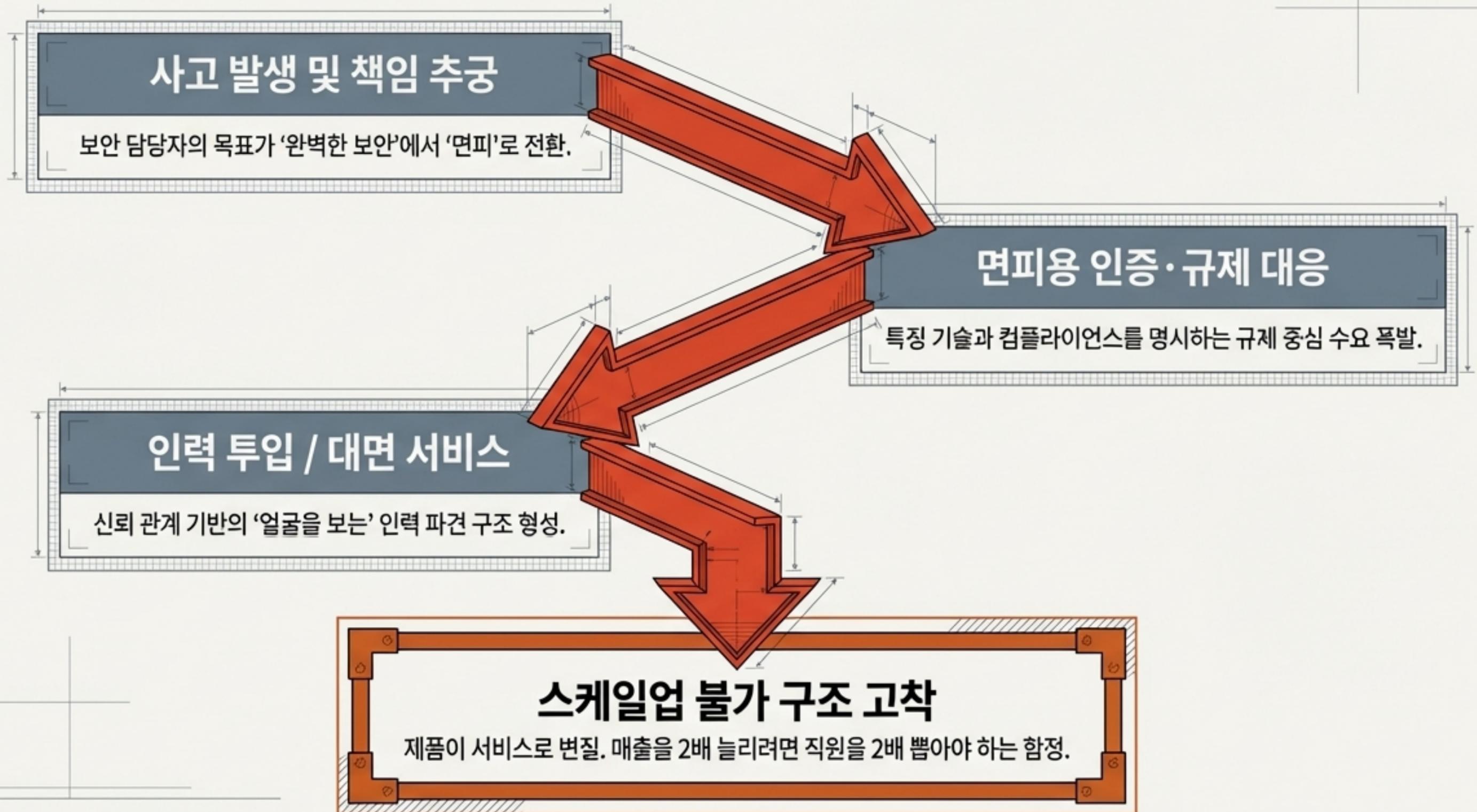
국가기관 의존도 심화 + 인력 기반 수익 모델 고착화

출발점은 달라도, 도착지는 모두 같다

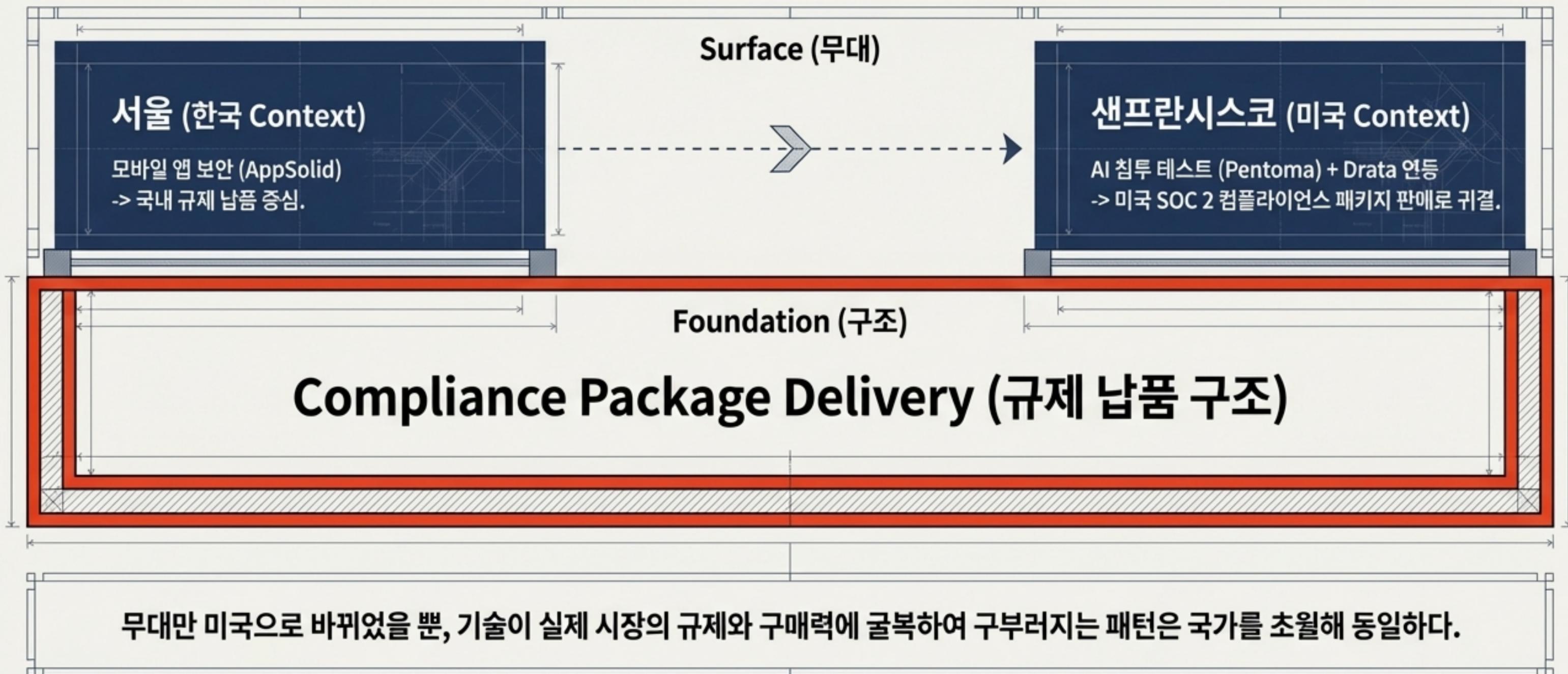


한국 시장의 강력한 '문법' 앞에서는 천재 해커도, 글로벌 투자금도 결국 국가기관 의존형 인력 서비스로 수렴한다.

스케일업을 가로막는 갈라파고스 둌 루프



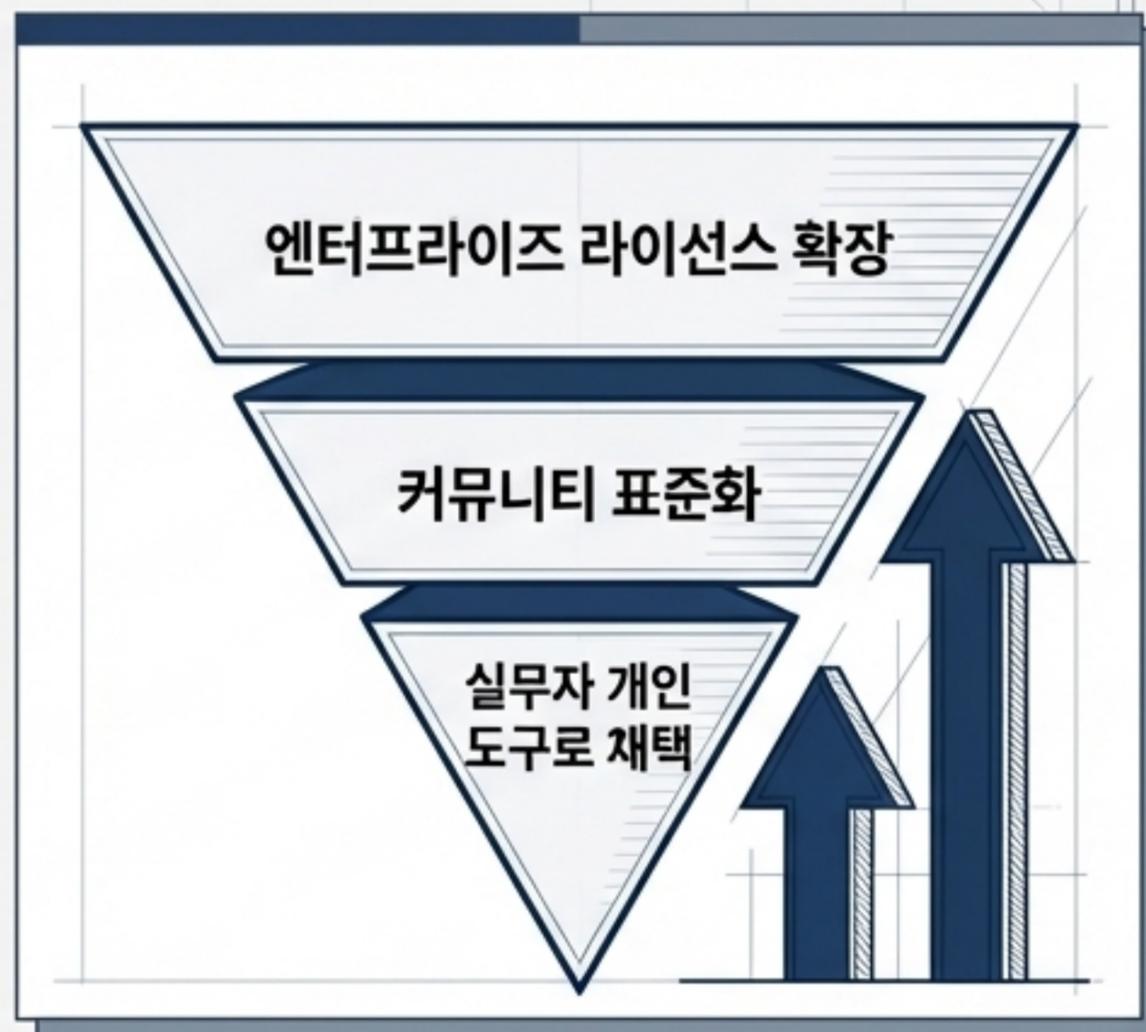
CASE 03 | 무대만 바뀌었을 뿐, 구조는 변하지 않는다



다른 경로의 존재: Product-Led Growth (PLG)



**팔기 위한 제품
(Built to Sell)**



**쓰이기 위한 도구
(Built to Use)**



Metasploit:

H.D. Moore (2003)
개인 도구 -> Rapid7
인수 및 상업화.



Burp Suite:

Dafydd Stuttard의
테스트 자동화 도구
-> 글로벌 표준 채택.



Kali Linux:

커뮤니티 보존 위에서
구축된 B2B 사업 구조.

The Architectural Contrast: 수제 정장 vs 재봉틀

Korean Model (수제 정장)

설계의
출발점

고객과의 계약, 특정 기관의
규제 대응 요구사항 중심.

제공 형태

프로젝트 성격의 맞춤형 인력 파견
및 건설, 컨설팅 서비스 결합.

성장의 한계

로컬 레퍼런스 고착, 매출과 인력이
비례하여 스케일 업 불가.

Global PLG Model (재봉틀)

글로벌 보안 실무자의 반복적인
작업 흐름과 고통(Pain point) 해결.

표준화된 자동화 도구 및 독립
실행형 소프트웨어 제품.

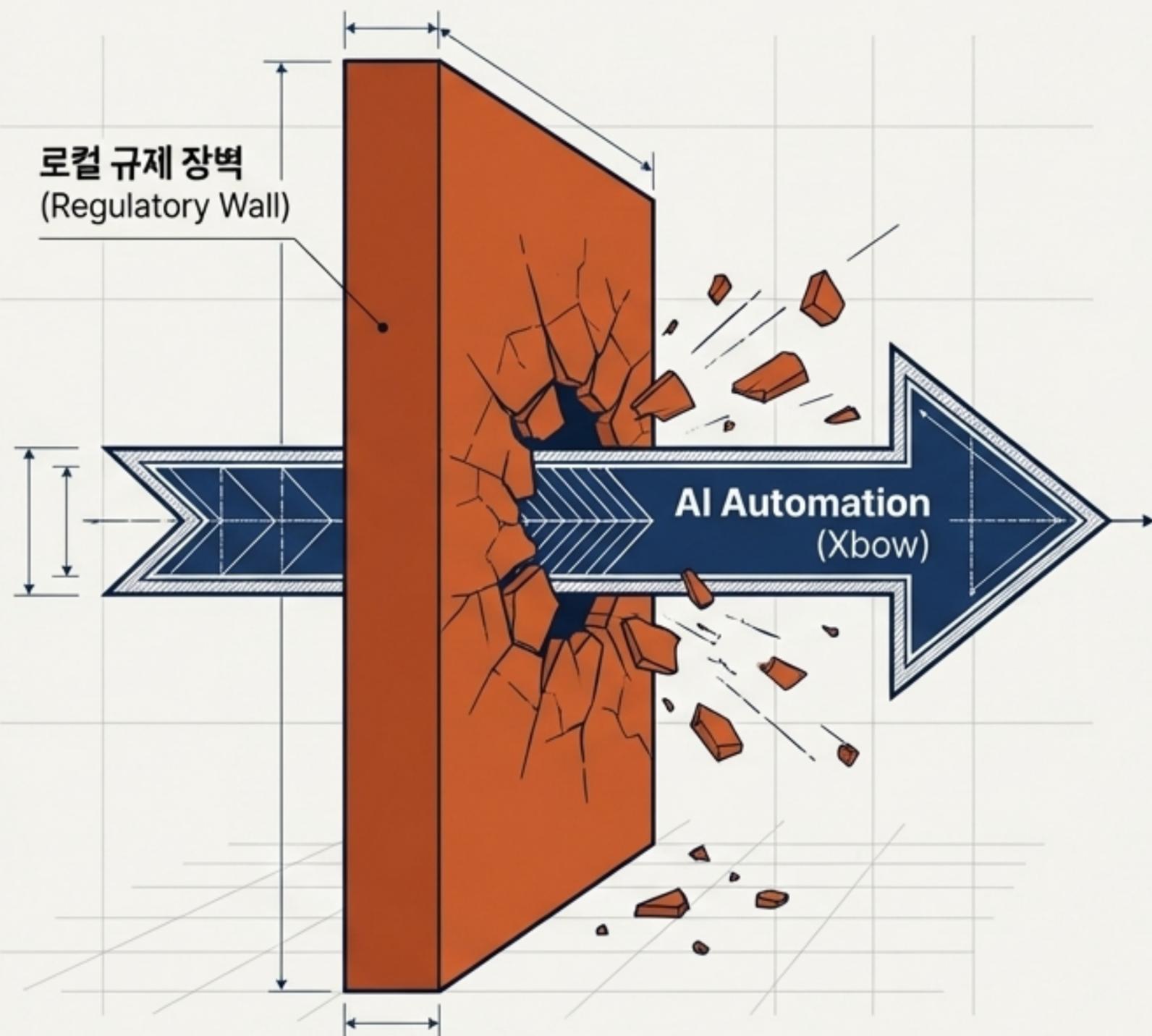
무한 스케일업, 사용자 채택 후
자연스러운 수익화 달성.

비즈니스 중력의 한계



사람의 시간을 파는 비즈니스는 소프트웨어처럼 스케일업 할 수 없다.
서비스 회사는 매출의 천장이 직원의 수로 제한된다.

AI, 안방 문을 부수고 들어오다



지금 AI 분야에서
과거 Metasploit이 만들었던 사용자 기반
표준화 분기점이 다시 발생하고 있다.
하지만 이번에는 **속도와 자본의 규모**가 다르다.

[The Threat]

특정 고객의 납품
요구가 아닌, 실무자의
작업 자체를 대체.

[The Speed]

단 1년 만에
Microsoft Security
통합 완료.

[The Invasion]

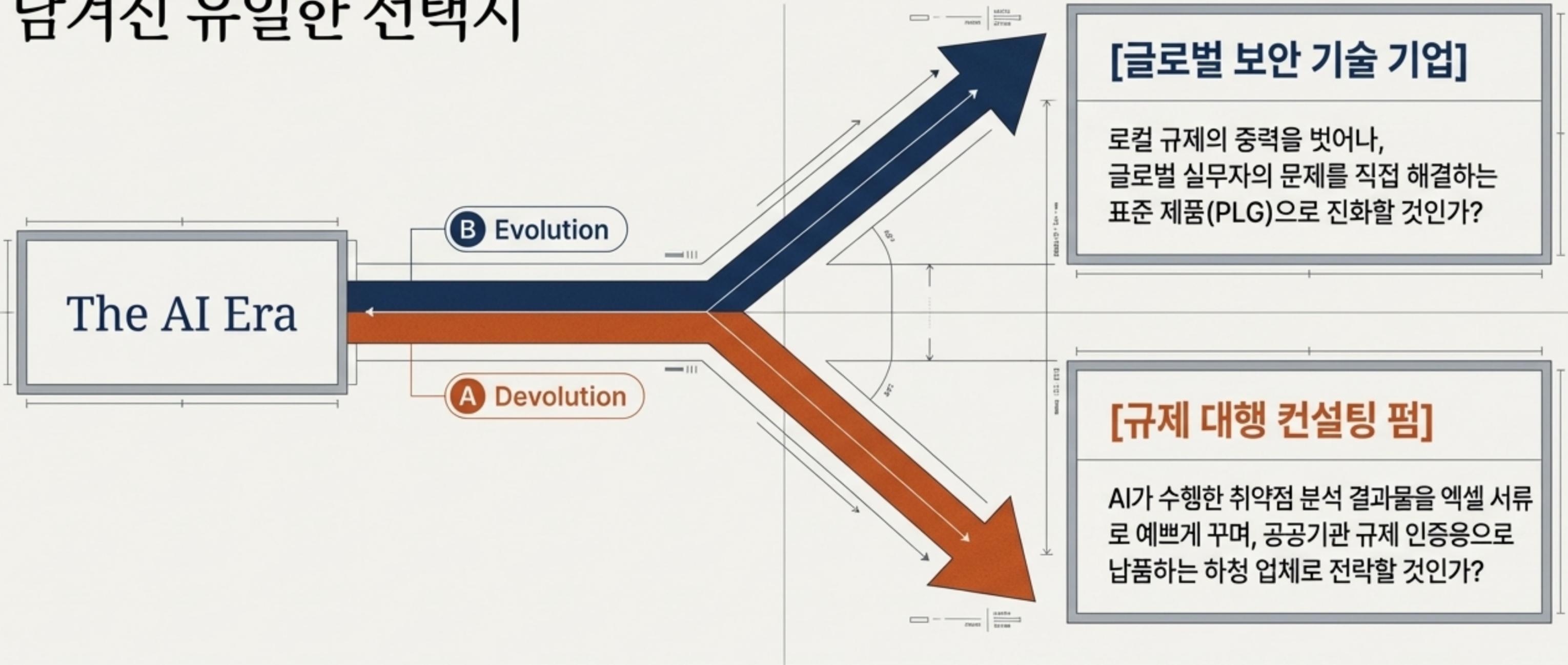
규제 장벽도
압도적인 효율 격차
앞에서는 무너진다.

The Ultimate Collision: 안방에서의 비교 평가

	Theori (한국 컨설팅 기반)	Xbow (글로벌 AI 혁신)
창업 및 누적 투자	2016년 / 약 230억 원	2024년 / 약 3,200억 원 (14배 격차)
핵심 기술 및 모델	컨설팅 기반 서비스 & 제품 전환 중 (첫 손실)	AI 자율 침투 테스트 (Microsoft 통합) 
한국 시장 전략	한국이 주 매출원 (안방)	한국 GM 선임, APAC 첫 거점 (직접 침투) 

실제 도입 검토 현장: 티오리는 Xbow와의 비교 평가에서 탈락하고 있다는 시그널 발생.

The Last Defense Line: 남겨진 유일한 선택지



시장 선택과 문제 정의가 결국 제품의 운명을 결정한다.