

발표 대본 — Overedge (화 7/21, 25분 기준)

사용법: 슬라이드마다 [첫 문장]과 [마무리]는 고정 — 이 둘만 외우면 큐카드 모드. 전문을 외우면 대본 모드. 가운데 "말 흐름"은 순서만 지키고 표현은 즉흥 OK. 톤: 평소 말투 그대로. 멋있게 말하려고 하지 말 것 — 슬라이드가 이미 멋있음.

S1 · 타이틀 (1분)

[첫 문장] "안녕하세요, E-02 김정훈입니다. 저는 AI한테 기억을 만들어주는 인프라를 만들고 있어요."

말 흐름: - 오늘은 제품 자랑보다, 요즘 이 판에 돈이 무섭게 몰리고 있거든요 — 그 얘기부터 - 그 틈에서 1인 회사가 어떻게 살아남을 건지, 중간에 실제 데모도 보여드릴게요

[마무리] "일단 제가 왜 이걸 하게 됐는지부터 말씀드릴게요."

S2 · 왜 나 (2분)

[첫 문장] "작년부터 AI 메모리 서비스를 하나 만들어서 운영했거든요. 제가 제일 헤비유저였어요."

말 흐름: - 어느 날 제 기억 DB를 열어봤어요. 106개 중에 쓸만한 게 13개. - 88%가 쓰레기였어요. 뉴스 쪼가리, 봇이 남긴 흔적, 의미 없는 필러... - 솔직히 현타가 왔는데요, 동시에 이게 아이템이구나 싶었어요 - 이 시장의 진짜 문제는 "더 많이 기억하기"가 아니라 "**뭘 안 기억할 거냐**"구나

[마무리] "그래서 이름이 forget이예요. 잘 잊어야 좋은 기억이 되니까요."

S3 · 시장 (2분)

[첫 문장] "근데 이 시장, 지난 1년 사이에 분위기가 완전히 달라졌어요."

말 흐름: - Mem0라고 YC 나온 팀 — 메모리 API 하나로 시리즈 A 2,400만 달러 - Rewind는 Meta가 사갔어요. 작년 12월에 - AWS랑 구글은 아예 공식 메모리 제품을 출시했고요 - 그리고 이 숫자 — 깃허브 전체 커밋의 4%를 이미 Claude Code가 쓰고 있어요. 에이전트가 벌써 일하고 있는 거예요 - 솔직히 이런 뉴스 볼 때마다 무섭거든요. 근데 뒤집어 보면 — 재네가 다 들어온다는 건 이 시장이 진짜라는 거잖아요

[마무리] "그러면 질문은 하나 남아요. 저는 어디에 서야 안 밟히냐."

S4 · 왜 지금 (1.5분)

[첫 문장] "그 답을 찾으려면 지금 소프트웨어 판이 어떻게 바뀌는지를 봐야 되는데요."

말 흐름: - 에이전트는 소프트웨어를 안 사요. 좌석 구독 안 하고, API를 불러요 - 에이전트가 앱을 즉석에서 만들어버리니까 앱은 점점 일회용이 되고요 - 근데 앱이 일회용이 될수록 비싸지는 게 하나 있어요 — 연속성. 기억이요 - 역사 보면 인프라는 항상 플랫폼 전환기에 태어났어요. Oracle은 미니컴퓨터, MySQL은 웹, Snowflake는 클라우드. 저희 파도는 에이전트예요

[마무리] "죽지 않는 원시 자원이 네 개 있어요 — 실행, 신원, 결제, 그리고 상태. 저는 그중 상태를 골랐어요."

S5 · 기회 (2분)

[첫 문장] "그럼 그 큰 회사들 사이에서 뭘 팔 거냐. 다들 '더 많이 기억하게 해줄게요'를 팔거든요. 근데 아무도 안 파는 게 세 개 있더라고요."

말 흐름: - 첫째, "우리도 당신 기억 못 봐요". 클라우드 회사들은 이걸 못 팔아요. 자기 서버가 읽어야 서비스가 되니까. 안 하는 게 아니라 못 하는 거예요. 참고로 올해 초에 미국에서 AI 대화가 법정 증거로 압수된 판례가 나왔어요 — 이런 뉴스가 수요를 만들고 있고요 - 둘째, "지웠다는 걸 증명해줄게요". 의료, 법률, 금융에서 에이전트 쓰려면 법적으로 필요한 건데, 파는 데가 없어요 - 셋째, "도구를 넘나들어요". ChatGPT 기억은 ChatGPT 안에 갇혀 있잖아요. 중립 부품만 할 수 있는 거예요

[마무리] "셋 다 공통점이 있어요. 골리앗이 '안 하는' 게 아니라 '못 하는' 것. 사업 구조가 막고 있는 거라서, 여기 서 있으면 안 뵙혀요."

S6 · 제품 (2분)

[첫 문장] "그래서 만든 게 forget이예요. 설치는 60초예요."

말 흐름: - 명령어 두 줄이면 Claude Code, Cursor, Codex가 전부 같은 기억을 공유해요 - 핵심은 저장 버튼이 없다는 거예요. 대화하고 커밋하면 알아서 쌓이고, 쓰레기는 걸러져요 - 그리고 물어보면 근거를 같이 줘요. "이거 왜 이렇게 했지?" 하면 커밋이랑 날짜가 딸려 나와요 - 전부 제 컴퓨터의 파일 하나에 있어요. 로컬이라 서버비가 0원이고요

[마무리] "말로 하면 감이 안 오니까, 그냥 보여드릴게요."

S7 · 라이브 데모 (9분) — 런북 참조

데모 1 (2분)

[첫 문장] "제가 이 발표를 준비하는 동안에도 forget은 뒤에서 기억하고 있었거든요." - 상태줄 보여주기: "여기 보이시죠, 기억 N개. 오늘만 M개 늘었어요. 저는 저장 버튼 누른 적이 없어요." - 오늘 잡힌 기억 소환 → "발표 준비하면서 한 말들이 이미 들어가 있죠"

데모 2 (4분) — 메인

[첫 문장] "이번엔 진짜 마법 보여드릴게요." - "어제 Claude Code에다가 결정 하나를 말해놨거든요. 지금 이 세션은 방금 태어난 완전 새 세션이예요." - 새 세션에 질문 → 어제 결정이 근거와 함께 나옴 - "이 세션은 태어난 지 10초 됐는데 어제 일을 알아요. Cursor에서 물어봐도 똑같이 답해요." - (실패 시): "라이브의 신이 외면하네요. 리허설 땐 됐습니다 — 증거 있어요." → 스크린샷

데모 3 (3분)

[첫 문장] "마지막은 제 코드가 아니라 남의 코드예요." - redis 데모 실행: "13,000개 커밋짜리 오픈소스인데, forget이 git 역사에서 설게 결정을 캐내요" - "신입이 처음 보는 코드베이스에 '왜?'라고 물으면 코드가 스스로 답하는 거예요. 이게 팀 유료 버전이 파는 경험이에요"

[마무리] "오늘 보신 거 전부 forget.sh에서 60초면 깔 수 있어요. 자, 그럼 다시 사업 얘기로 돌아갈게요."

S8 · 경쟁 (1.5분)

[첫 문장] "경쟁 얘기 피하지 않을게요. 어차피 질문 나올 거잖아요."

말 흐름: - AWS·구글: 편의를 팔아요. 근데 "우리도 못 봐요"는 못 팔아요 — 구조가 막아요 - Mem0·Zep: 클라우드 API라 평문이 개네 서버에 있어요. 그리고 저희는 서버비가 0원이라 가격으로도 못 쫓아와요 - ChatGPT 메모리: 계정 하나에 기억 한 통. 회사 A랑 B 일을 같이 하는 사람은 못 써요

[마무리] "저희는 어느 진영에도 안 속하는 중립 부품이에요. 그래서 어디에나 꽃히고, 아무도 못 파는 세 개를 팔아요."

S9 · 생존 공식 (2분)

[첫 문장] "살아남은 인프라 회사들을 쭉 봤는데요, 들어간 문이 딱 세 개더라고요."

말 흐름: - Oracle은 CIA 하나 잡고 시작했어요. 첫 고객이 정보기관이었어요 - MySQL은 그냥 웹 개발자들 습관이 된 거고요 - Snowflake는 자본으로 밀었는데... 저는 이걸 못 해요. 돈이 없어서요 (쉬고, 웃음 포인트) - 그래서 저는 둘째 문이에요. 습관 게임은 자본 싸움이 아니라서 1인 회사도 해볼 만하거든요 - 무료로 쓰는 개발자들이 유통 부대가 되고, 그 사람들이 다니는 회사가 나중에 유료로 사는 구조

[마무리] "그리고 이 게임의 진짜 무기는 버티는 거예요. 제 고정비가 월 수십만 원이라, 파도가 좀 늦게 와도 저는 판에 남아 있어요."

S10 · 수익 (2분)

[첫 문장] "돈은 이렇게 벌 거예요. 엔진은 평생 무료예요 — 여기서 돈 받으면 습관이 안 되니까요."

말 흐름: - 9월부터 첫 유료: 암호화 동기화. 개인 8불, 팀은 한 명당 15불 - 그 다음이 규제 산업용 증명 — 삭제 증명, 감사 로그 - 마지막이 남 대신 운영해주는 매니지드. MongoDB가 Atlas로 돈 버는 그 각본이에요 - 계산이 재밌는데요 — 팀 하나 들어오면 서버비가 빠져요. 이게 "몇 억 펀딩" 게임이 아니라 "팀 몇 개" 게임인 이유예요 - 마케팅비는 0원이에요. 대신 오픈소스랑 벤치마크, 기술 글이 영업을 해요. 인프라 개발자들은 광고 안 믿거든요

[마무리] "결제는 준비 끝났어요. 심사 통과해놔서, 여는 날 하루면 붙어요."

S11 · 첫 고객 (1분)

[첫 문장] "첫 유료는 두 갈래로 봐요."

말 흐름: - 하나는 개발팀. 시니어가 신입 온보딩에 쓰는 시간이 돈이잖아요. 저희 가격이 그 10분의 1 - 다른 하나는 규제 산업인데 - 여기는 지금 매출보다 요구사항 명세서 1건이 목표예요 - Oracle 첫 고객이 CIA였던 게, 돈보다 "뭘 만들어야 하는지"를 알려준 거거든요. 시장이 로드맵을 대신 써주는 거예요

[마무리] "개발팀에는 습관을, 규제 산업에는 증명을. 이렇게 두 줄로 갑니다."

S12 · 현재 (1분)

[첫 문장] "지금 어디까지 왔냐면요."

말 흐름: - forget.sh 떠 있고, 엔진 완성됐고, 다음 주 월요일에 오픈소스 공개해요 - 국제 벤치마크에서 상용 시스템들보다 좋은 성적 받아냈고, 논문도 두 편 쓰고 있어요 - 이거 다 혼자 했냐 하면 - 혼자 아니예요. AI 에이전트들이랑 같이 해요. 연구팀, 개발팀, 마케팅팀이 다 에이전트예요. 방금 데모가 그 증거고요 - **정직하게 말씀드리면, 유료 고객은 0이에요. 인터뷰도 아직 안 했어요**

[마무리] "그래서 다음 90일이 판정이에요."

S13 · 리스크 (1.5분)

[첫 문장] "이 사업이 죽는 방법도 미리 생각해봤어요. 네 가지예요."

말 흐름: - 제일 확률 높은 건 경쟁에서 지는 게 아니라, 그냥 아무도 모르는 거예요. 그래서 제 주간 지표는 딱 하나예요 - 모르는 사람이 설치한 수 - 둘째는 플랫폼이 기억을 내장해버리는 건데, 증명·감사는 기억이 어디 살든 필요해서 살아남아요 - 셋째는 돈 떨어지는 건데, 고정비가 낮아서 오래 버텨요 - 넷째는 저 혼자라는 건데... 그래서 에이전트 조직이고, 90일 게이트로 스스로 선택지를 좁혀놨어요

[마무리] "죽는 길을 알고 있으면, 피할 수는 있잖아요."

S14 · 마무리 (1분)

[첫 문장] "10월 11일에 답이 나와요."

말 흐름: - 유료 팀 3개, 아니면 규제 산업 명세서 1건. 이게 기준이에요 - 안 되면 미리 정해둔 플랜 B로 갑니다. 기준을 지금 박아두는 이유는, 그때 가서 제가 저한테 거짓말 못 하게 하려고요

[마무리] "정리하면 이거예요. 큰 애들이 못 파는 걸 팔고, 큰 애들보다 오래 버틴다. 감사합니다. 질문 받을게요."

예상 질문 대응 (짧게, 준비된 슬라이드로)

- **"AWS가 그냥 하면요?"** → "AWS가 '우리도 못 봐요'를 파는 순간 자기 사업 모델이랑 싸워야 돼요. 안 하는 게 아니라 못 하는 거예요." (S8)
- **"혼자 가능해요?"** → "방금 데모 보셨잖아요. 그게 제 팀이에요." (S12)
- **"돈은 언제부터?"** → "9월에 결제 열고, 10월 11일이 판정일이에요." (S10, S14)

- "고객 검증 했어요?" → "정직하게 0이에요. 그래서 기준을 먼저 박아놔어요 — 검증 안 되면 접는 조건까지요." (S12)