

Part 5 — AI대전환, 새로운 부의 지도

한 번도 경험하지 못한 세상이 온다 — 위치가 운명이다

· 정리 2026-09-08

한 번도 경험하지 못한 세상

위치가 운명이다.

같은 제품을 만들어도, 가치사슬 어디에 서 있느냐에 따라 마진이 갈린다.

박종훈의 지식한방 Part 5(AI 대전환, 새로운 부의 지도) 1강.

5년

제프리 힌튼(2024 노벨 물리학상) — "부의 사다리에 오를 수 있는 기회는 이제 약 5년밖에 남지 않았다"

당신의 회사·직업은 스마일 커브의 어느 자리에 있습니까?

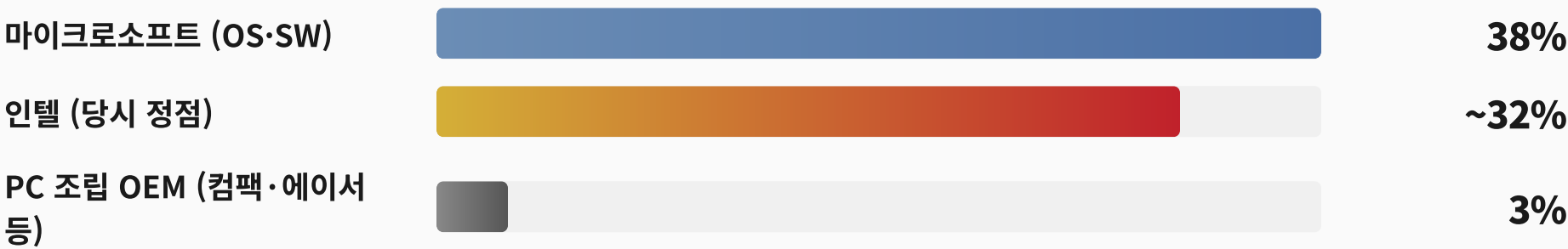
1. 30년 마진 격차 ① — 1992년, 같은 PC인데 12배

1992년 PC 시대. 같은 퍼스널 컴퓨터를 만드는데도 어떤 기업은 돈을 쓸어 담았고 어떤 기업은 그러지 못했다. 마이크로소프트(운영체제·소프트웨어)의 영업이익률은 38%. 인텔도 비슷한 정점(약 32%)이었다.

반면 컴팩·IBM 클론·에이서 같은 PC 조립 OEM은 영업이익률 3%에 그쳤다. 같은 박스를 만들어도 부의 위치는 달랐다 — 그 격차가 **12배**다.

30년이 지난 지금, 마이크로소프트는 여전히 빅테크로 남았고 인텔은 오랜 부진을 겪었으며, 에이서 같은 조립 강자는 끝내 빅테크가 되지 못했다.

■ 1992년 — 같은 PC, 마진은 12배 차이



같은 박스, 다른 위치 — 격차 12배

2. 30년 마진 격차 ② — 2012년, 아이폰 한 대의 셈법

2012년 스마트폰 시대. iPhone 16 Pro Max(\$1,199) 원가 배분을 보면 애플(브랜드·iOS·마케팅)이 60%(\$714)를 가져간다. 디스플레이(삼성)와 카메라(소니)가 각 7%, 애플 자체설계 프로세서 4%, 메모리 3%, 그리고 조립을 맡는 폭스콘은 단 1%다.

강의가 별도로 제시하는 '정점 vs 조립 영업이익률 격차' 도표는 이 시대를 **'15배 (Apple/Foxconn)'**로 명시한다. 다만 애플 60%를 폭스콘 1%로 그대로 나누면 60배가 나와 두 도표가 산술적으로는 맞지 않는데, 원본의 이 불일치는 임의로 통일하지 않고 그대로 기록한다.

참고로 메모리 몫은 원래 3%였다가 최근 HBM 호황으로 6%까지 올랐다 — 이건 폭스콘의 조립 마진이 아니라 메모리(HBM) 부품의 원가 배분 비율이 오른 것이다.

■ iPhone 16 Pro Max \$1,199 — 누가 얼마나 가져가는가

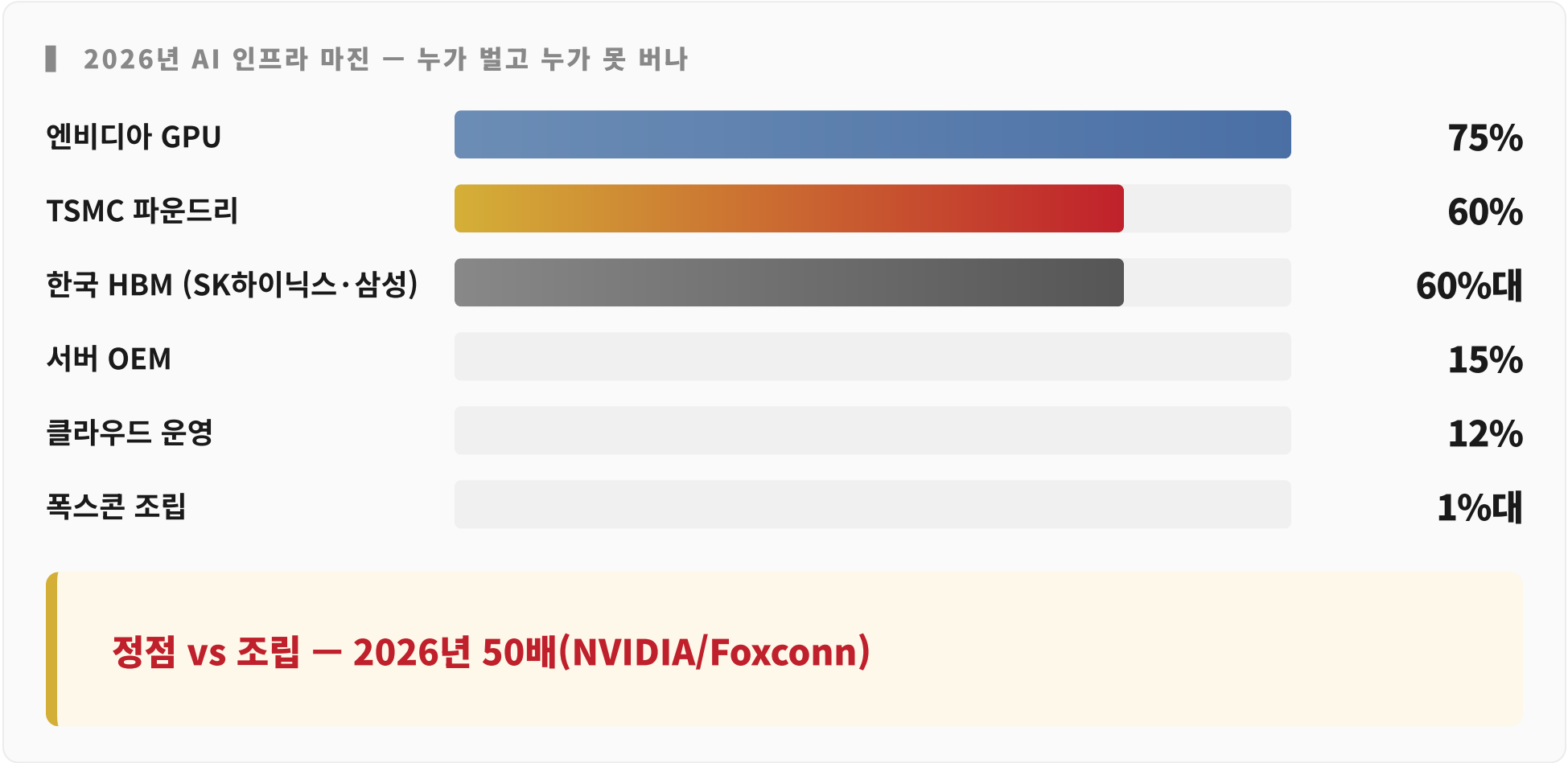
구성 요소	몫
애플 (브랜드·iOS·마케팅)	60% (\$714)
디스플레이 (삼성) / 카메라 (소니)	각 7%
프로세서 (자체설계)	4%
메모리 (HBM 호황으로 3%→6%)	3~6%
조립 (폭스콘)	1%

3. 30년 마진 격차 ③ — 2026년, AI 시대는 50배

2026년 AI 시대. 강의는 '엔비디아 GPU의 전체 마진율이 무려 75%'라고 짚는다. 별도 '정점 vs 조립' 도표는 이 시대의 격차를 '50배(NVIDIA/Foxconn)'로 명시한다.

함께 언급되는 수치 — TSMC 파운드리 60%, 한국 HBM(SK하이닉스·삼성전자) 60%대(2026년 1분기 SK하이닉스 72%), 반면 서버 OEM 15%·클라우드 운영 12%(금리 상승기엔 마이너스 사례도 있다).

폭스콘은 이제 아이폰뿐 아니라 엔비디아 칩 조립까지 맡지만, 100만~200만 명을 고용하고도 낮은 마진율을 간신히 유지한다. 소프트웨어 쪽에서도 마진을 독점하는 기업이 나타나면 이 격차는 100배·200배까지 커질 수 있다는 게 강의의 전망이다.



†1 엔비디아 FY27 2분기 공식 실적 nvidianews.nvidia.com

4. 인프라만 벌면 안 되는 이유

이 패턴이 지난 30년째 계속 반복되는 이유는 사실 단순하다. 혁명 초기에는 언제나 인프라가 마진을 독점한다. IT 시대엔 마이크로소프트·인텔이, AI 시대엔 엔비디아·TSMC·한국 HBM이 그 자리를 차지했다. 문제는 인프라만 계속 돈을 벌 수는 없다는 데 있다. 인프라가 아무리 잘 팔려도, 그걸 사는 쪽에서 계속 값을 치를 여력이 없으면 이 순환 구조는 결국 멈추게 된다.

소비자 단에서도 누군가는 AI로 돈을 벌어야 그 순환이 지속되는데, 지금은 SaaS 기업과 AI 모델 기업(오픈AI·제미나이 등) 모두 아직 흑자가 불안정한 어려운 상태다. 답변 속도를 높이려고 계속 막대한 돈을 쏟아붓고 있지만, 정작 그 돈을 회수할 뚜렷한 수익 모델은 아직 자리 잡지 못했다는 게 강의의 진단이다.

누군가 엄청난 돈을 벌어야 인프라 기업에게 계속 비싼 값을 치르고 인프라를 살 수 있다. 만약 소비자 단에서 AI로 돈을 버는 기업이 하나도 나타나지 않는다면, 이 버블은 반드시 꺼질 수밖에 없다. 이게 지속되지 않으면 닷컴 버블과 같은 캐즘이 올 수 있다는 게 강의의 뚜렷한 경고다.

강의는 두 갈래 시나리오를 제시한다. IT 시대의 마이크로소프트처럼 소비자 단에서 엄청나게 버는 기업이 나타나거나, 아니면 한동안 아무도 못 벌면서 인프라 투자 자체가 멈춰 캐즘이 오거나다. 지금 인프라 투자 속도는 오히려 지금보다 몇 배는 더 빨라져야 하는데, 답변 속도를 높이려는 경쟁 때문에 오픈AI·제미나이 같은 기업들은 계속 돈을 쏟아붓고 있다. 이 두 시나리오 중 어느 쪽으로 갈지가 이번 10주짜리 시리즈 전체를 관통하는 배경 질문이다.

5. 새 스마일 커브 — 왼쪽 끝이 바뀐다

1992년 에이서 창업자 스탠 시가 만든 스마일 커브는 좌극단에 R&D·설계, 우극단에 브랜드·서비스, 가운데에 저마진 제조·조립을 놓았다. '가치사슬의 어느 위치에 있느냐'가 마진을 결정한다는 개념이다.

AI가 코딩·설계까지 대체하면서, 이제 좌극단은 더 이상 '인간의 두뇌'가 아니다. 10~20년 경력의 전문가가 AI 군단을 이끌고 R&D까지 수행하는 시대가 되면서, 새 좌극단은 AI로 대체할 수 없는 **자본·데이터·AI 모델·플랫폼**이 차지한다.

강의는 이걸 '인간 고유의 영역이라 여겨졌던 것들이 무너지고 새로운 세상이 오고 있다'는 말로 정리한다. 우리 시각을 바꾸지 않으면 도태되거나, 앞으로 세상을 지배할 기업을 알아보지 못해 투자 기회를 놓칠 수 있다는 경고다.

■ 옛 스마일 커브 → AI 시대 새 스마일 커브

구분	옛 좌극단 (IT 시대)	새 좌극단 (AI 시대)
핵심	R&D · 설계	자본 · 데이터 · AI 모델 · 플랫폼
대표 우위	인간 두뇌 우위	AI가 학습 못한 것
대표 기업	Apple · Microsoft	OpenAI · Google · MS

6. 데이터 해자 — 엔비디아에게 없는 단 하나

새 좌극단에서 '데이터'가 왜 중요한지, 강의는 엔비디아의 자율주행 진출 사례로 설명한다. 엔비디아는 하드웨어 강자라 부품 조달엔 문제가 없고, 막대한 자본으로 자율주행 소프트웨어 업체들을 여럿 인수했다.

그런데 엔비디아에게 없는 게 하나 있다 — 데이터다. 자율주행 사업을 시작하려면 실제 도로를 주행한 데이터가 필수인데, 테슬라는 이미 100억 마일의 주행 데이터를 갖고 있다. 이건 자본으로도 못 사는 강력한 해자다.

'플랫폼'도 같은 이유로 새 좌극단에 들어간다 — 아무리 강한 AI 기업도 우버 같은 전 세계 운행 플랫폼과 도로 데이터는 없다. 다만 강의는 이 넷의 우위가 AI 시대 본격화 전까지의 '렌트의 시대'이며, 플랫폼조차 머지않아 흔들릴 수 있다고 덧붙인다.

■ 새 좌극단 4요소

자본

AI로 대체 불가

돈은 AI가 복제할 수 없는 자원

데이터

테슬라 100억 마일

엔비디아도 자본으로 못 사는 해자

AI 모델

가입자→데이터 선순환

기반 구축되면 후 발주자 침범 어려움

플랫폼

우버 사례

AI 기업도 없는 전 세계 운행 데이터

7. 중간의 붕괴 — SaaS 학살

원래는 '1명이 10명의 일을 할 것'이라 예상했지만, 강의는 실제로는 1명이 100명 분을, 내년이면 1,000명 분의 일을 할 수도 있다고 본다. 미국엔 이미 직원 10명짜리 유니콘 기업(매출 1조 원 이상)이 등장했다.

그 여파로 SaaS(구독형 소프트웨어) 기업들의 시가총액이 1~2조 달러 증발했다 — 세일즈포스 -28%, 워크데이 -33%, 인튜이트 -46%, 아틀라시안 -35%, 어도비 -25%.

강의는 '영상 편집 같은 창의적 작업까지 AI로 대체되는데, 인사·재무·세무 업무는 훨씬 더 빠르게 대체될 것'이라 짚는다. 미국에서는 이미 법률 서비스 SaaS 기업들이 타격을 받았다. 다만 급작스러운 종말이 아니라 천천히 점진적으로 무너져 갈 가능성이 크다는 게 강의의 전망이다.

AI로 동시에 주가 추락 — SaaS 학살

인튜이트 (세무 SW)		-46%
아틀라시안 (협업 SW)		-35%
워크데이 (인사·재무 SW)		-33%
세일즈포스 (고객관리 SW)		-28%
어도비 (디자인 SW)		-25%

시가총액 1~2조 달러 증발

8. 새 오른쪽 끝 — AI 사정권 밖

브랜드·서비스도 더 이상 안전지대가 아니다(디즈니·나이키의 부진, 'AI에게 물어보고 산다'는 소비 방식). 대신 **신체(바이오)·창의력·맥락을 읽는 통찰력·에너지·원자재**처럼 AI가 원천적으로 만들어낼 수 없는 영역이 새 우극단이 된다.

다만 강의는 과신을 경계한다 — 'AGI가 5년, 10년 뒤 온다'는 예측은 1950년대부터 있었지만, 실제로 AI 시대가 온 건 무려 70년이 지난 2020년대였다. 창의력까지 AI가 대체할 거라는 전망을 지금부터 과도하게 받아들일 필요는 없다는 것이다. 그런 상황이 오면 그때 가서 대비해도 늦지 않다는 게 강사의 입장이다. 우리가 투자하는 기업·종사하는 직업·자신의 장점은 반드시 왼쪽이나 오른쪽 극단에 있어야 한다는 게 이 카드의 결론이다 — 중간은 모두 AI로 대체되기 때문이다.

■ AI 사정권 밖 — 5영역

영역	이유
신체 (바이오)	물리적 실체 — AI가 대신할 수 없음
창의력	AI가 아직 모방 못함 (AGI 논쟁은 별개)
맥락을 읽는 통찰력	어떤 AI도 아직 인간 통찰 못 따라옴
에너지·원자재	AI 시대일수록 오히려 더 많이 씀

9. 한국의 첫 균열 — 2026년 1월 신호

한국은 1953~2024년 1인당 GNI가 67달러에서 3만 6천 달러로, 537배 성장했다. OECD 청년 대학 이수율 17년 연속 1위(70.6%), 1993년 세계은행이 '동아시아의 기적' 모델로 꼽은 나라다. 인적 자본 하나로 이런 성장을 만든 사실상 마지막 국가지만, 강의는 바로 이 무기가 AI 시대엔 가장 먼저 무너지는 자산이라고 짚는다.

2026년 1월 기준 청년 고용률 43.6%(5년 최저), 20대 취업자 -19만 9천 명, 20대 '쉬었음' 44만 2천 명(사상 최대), 구인배수 0.36(사상 최저) — 모두 역대급 신호다. 스탠퍼드 브린올프슨(2025년 8월)과 리벨리오 랩스(미국 진입직 채용공고 -35%) 연구도 이 흐름을 뒷받침한다.

■ 2026.1 첫 균열의 신호

지표	값
청년 고용률	43.6% (5년 최저)
20대 취업자	-19.9만 명 (전년 대비)
20대 '쉬었음'	44.2만 명 (사상 최대)
구인배수	0.36 (사상 최저)

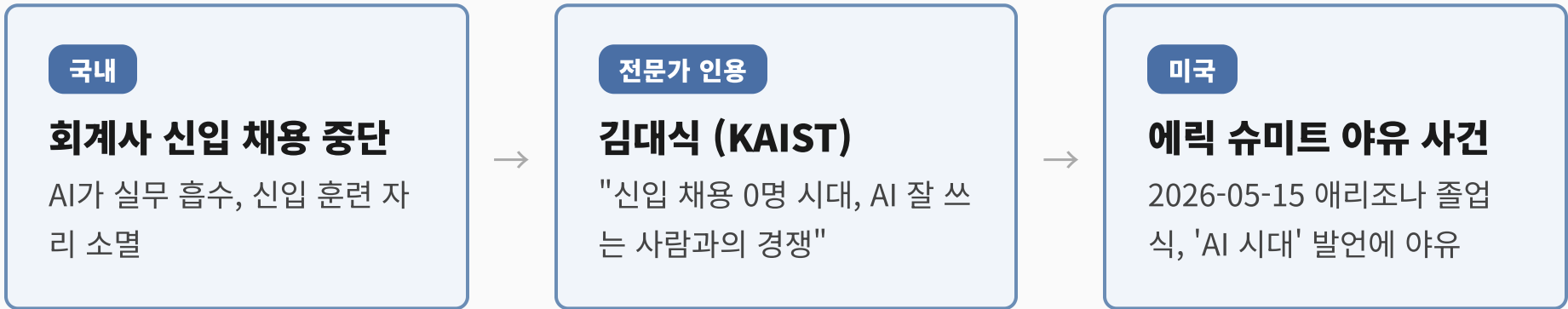
10. 신입 채용 0명 시대

강의는 이 원인을 'AI가 신입·수습사원의 일을 가장 먼저 대체했기 때문'으로 짚는다. 회계사를 더 이상 채용하지 않는다는 기사, 기존 인력이 AI로 능력을 몇 배 발휘하게 되면서 신입 훈련 자리가 사라지는 현상이 예로 제시된다.

카이스트 김대식 교수는 이를 '신입 채용 0명 시대, AI를 잘 쓰는 사람과의 경쟁이 시작됐다'고 표현했다. 2026년 5월 15일에는 에릭 슈미트 前 구글 CEO가 애리조나의 한 대학 졸업식에서 'AI 시대가 왔다'고 말하자 졸업생들이 야유를 보낸 사건이 미국 언론에 크게 보도됐다.

미국의 청년 고용은 이미 절반 이하, 3분의 1 수준까지 떨어졌고, 한국은 2~3년의 시차를 두고 뒤따를 것으로 강의는 전망한다. 이런 대체는 신입에서 그치지 않고 조만간 경력직으로도 확대돼, 팀장급 역할까지 AI로 대체될 수 있다고 강의는 짚는다.

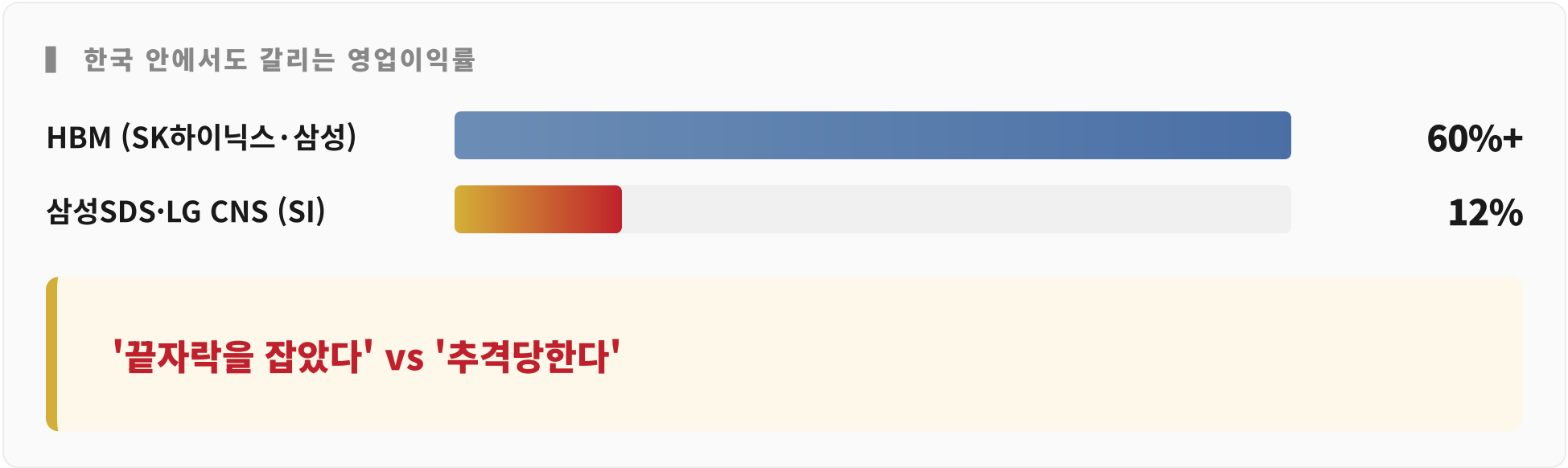
신입 채용 0명 시대 — 신호 3가지



11. 한국 안에서도 갈리는 위치

강의는 한국 기업들을 두 그룹으로 나눈다. SK하이닉스·삼성전자의 HBM은 영업이익률 60%를 넘겨 'AI 마지막 한 가닥'을 붙잡았지만, 삼성SDS·LG CNS 같은 SI 기업은 영업이익률 12% 수준이며 AI 에이전트가 SI 업무를 대체할 수 있어 '한국판 SaaS 학살' 위험에 노출돼 있다.

인적 자본으로 뒤늦게 추격 중인 동남아·인도에 대해 강의는 '투자 가치가 없다'고 단정한다 — 로보틱스·AI가 바로 그 인적 자본을 대체하기 때문이다. 대신 에너지·원자재를 무기로 가진 개발도상국이 대안으로 제시된다. 한국은 유럽(브랜드)이나 일본(낮은 디지털화로 대체가 느림)과 달리, 높은 디지털화 때문에 오히려 AI의 직업 파괴 속도가 더 빠를 수 있다고 강의는 본다.



12. 강의의 권고 — 학업·자녀 교육

이번 회차에서 강사가 학업·자녀 교육에 관해 직접 밝힌 권고는 두 가지뿐이다. 강의 다른 부분의 진단·전망(SaaS 위험, 동남아 투자 매력 없음 등)과 섞이지 않게, 이 카드에서는 강사가 명시적으로 '해야 한다'고 못 박은 두 권고만 그대로 옮긴다.

"현재 대학교 1, 2학년이라면 최선을 다해 조기 졸업을 해야 한다." 신입 채용이 줄어드는 흐름 속에서, 졸업을 늦출수록 취업 문이 닫힐 위험이 커진다는 이유다. 이미 취업해 AI를 활용하기 시작하면 '증강 인간'으로 살아남을 가능성이 있지만, 기업이 AI로 완전히 대체한 뒤에는 직업 경험과 AI 활용 경험 자체를 쌓을 기회가 사라진다는 것이다. 확실한 전문성을 갖춘 교수를 목표로 하는 경우가 아니라면 시간을 헛되이 보낼수록 직업의 문이 닫힐 수 있다고 강의는 짚는다.

"중학생·초등학생 자녀를 둔 경우, 자녀 교육을 처음부터 다시 설계해야 할 수도 있다." 단순히 공부만 잘하는 게 아니라, 새 시대에 앞서나가 세상을 지배할 수 있는 인재로 키우는 방향을 고민해야 한다는 취지다. 강의는 '지금 대응하지 못하면 늦다, 남은 시간이 얼마 없다'는 말로 이 권고를 마무리한다.

두 권고 모두 '누가 살아남는가'라는 강의 전체의 질문과 이어진다 — 상위 10%, 나아가 1%만 살아남을 수 있다는 진단 아래, 세대별로 이미 확보한 위치가 다르다는 점을 전제로 한 조언이다. 30대 중후반은 어느 정도 직업이 보장되지만, 20대나 그 이하 자녀를 둔 세대는 이 두 권고가 특히 직접적으로 해당된다. 이 세대별 격차는 5강 '균림할 것인가, 지배당할 것인가'에서 본격적으로 다뤄질 예정이다.

13. 낙관 vs 비관 — 세 인물의 정면 충돌

일론 머스크는 '유토피아는 자동으로 온다'고 말한다(2025년 11월 *People by WTF* 인터뷰). 15~20년 안에 노동이 선택이 되고 모두가 보편적 고소득을 누린다는 것이다. 강의를 이를 AI 규제에 대한 반발을 줄이려는 의도로 해석하며 회의적이다.

2024년 노벨 경제학상 다론 아세모글루는 '1,000년 동안 신기술은 늘 엘리트가 먼저 차지했다'고 말한다. 산업혁명 초기 아동 노동 사례(찰스 디킨스 소설에 묘사된, 좁은 갭도에 성인 대신 투입된 아이들)를 근거로 든다.

2024년 노벨 물리학상 제프리 힌튼은 '그 풍요는 자동으로 공유되지 않는다'가 핵심이다. AI의 생산성 자체는 부정하지 않지만, 분배는 저절로 이뤄지지 않는다는 입장이다. 강사는 노벨상 수상자 두 명 쪽에 무게를 실는다.

■ 낙관 vs 비관 — 세 인물의 답

일론 머스크

15~20년

**유토피아
자동**

규제 회피 해석, 강의를 회의적

다론 아세모글루

1,000년

**엘리트가
먼저 차지**

2024 노벨 경제학상

제프리 힌튼

지금

**풍요는 자
동 공유 X**

2024 노벨 물리학상

강사는 노벨상 수상자 두 명 쪽에 무게

14. 개인 차원의 질문 — 세 가지 자가 진단

1강은 결론 대신 질문 세 개를 남기고 끝난다. 강의는 '대학에서 4년간 배우는 지식이 AI가 3초 안에 답할 수 있는 수준이라면, 그건 더 이상 인적 자본이 아니다'라고 짚는다.

앞으로 인적 자본에 들어갈 수 있는 건 뛰어난 창의력·통찰력, 그리고 AI가 대체할 수 없는 데이터 영역의 새 직업들이다. 자본(돈) 역시 AI가 복제할 수 없는 자원이라 계속 축적해야 할 대상으로 꼽힌다.

■ 세 가지 질문

Q1

내 마진 위치는?

회사·직업·전공이 스마일 커브 어느 자리인가

Q2

AI 학습 가능 영역인가?

내 일을 AI가 배울 수 있는지 스스로 테스트

Q3

자녀의 무기는?

(구식) 인적 자본인가, 자본·데이터·창의력인가

위치가 운명이다

1강은 답 대신 질문 세 개를 남겼다. 내 마진 위치는 어디인가, 내 일은 AI가 배울 수 있는 영역인가, 자녀의 무기는 무엇인가.

강의는 이 질문에 바로 답을 정해주지 않는다. Part 5의 나머지 강의들이 하나씩 답을 채워가는 구조다.

위치가 운명이다. 공간은 옮길 수 있다 — 베트남으로 공장을 옮겨도 마진은 1.5%다. 본질은 옮길 수 없다.

2강
3,000배의 법칙
1997년, 한 사람이 편지 한 통을 썼다. 그 회사 주가는 30년 후 3,000배 — 1,000만 원이 300억 원이 됐다.

† 1 엔비디아 FY27 2분기 공식 실적 — NVIDIA Newsroom, 매출 \$96.221B·GAAP 영업이익률 약 66.2%·매출총이익률 75.0%.
† 2 한국 청년 고용 통계 — 국가데이터처 2026년 7월 고용동향(8월 12일 발표), 청년 취업자 22만 6천 명 감소(45개월 연속)·청년 고용률 44.2%(27개월 연속 하락). † 3 SaaS 시장 반응 사례 — 24/7 Wall St., 인튜이트 8월 가이드스 재조정 후 추가 -12%.
† 4 아세모글루 논문 2편 — NBER, The Simple Macroeconomics of AI(2024/2025) + Automation and Repression(2026). 본 자료는 투자 권유가 아닙니다. 강사 본인이 명시한 권고(조기 졸업·자녀 교육 재설계)만 인용했으며, 외부 수치를 강의 결론으로 승격하지 않았습니다.