

사업소개서 · 2026년 10월

OS 포유 재개발·재건축 현장 인력 관리 플랫폼

제값을 주고, 제대로 일할 사람을 자격으로 검증해서, 플랫폼으로 관리합니다. 연결이 아니라 관리입니다.

이 문서의 숫자는 확정된 사업 계산표와 개발 기록에서만 가져왔습니다. 출처 확인이 남은 값은 「추정」으로 표시했습니다.

한 장 요약

사람 관리가 제일 어렵습니다. 그래서 시스템을 만듭니다 — 재개발 현장 인력을 뽑고 · 교육하고 · 검증하고 · 정산하는 플랫폼.

무엇을 파나

정비업체(용역 발주)에
자격으로 검증된 현장 인력의
운영을 제공하고, 인건비
흐름에서 운영·관리 수수료를
받습니다.

왜 지금인가

재개발은 구역지정부터
청산까지 8단계, 단계마다
총회가 열리고 매번 동의를 받을
사람이 필요합니다. 같은
발주처가 4~6번 부르는 **반복**
수요입니다.

무엇이 다른가

한 번 연결하고 끝나는 호출
앱이 아니라, 20일 동안 수백
명을 **선발 · 교육 · 근태 · 품질 ·**
정산까지 관리합니다. 기록이
남고, 기록이 자산이 됩니다.

어디까지 왔나

설계 완료. 화면 42개가 돌고,
서버의 인증 · 근태 · 위치 수집 ·
심사가 동작하며 자동 검증
604건을 통과합니다. 지금
바로 눌러 볼 수 있습니다.

문제 — 현장에 관계된 모두가 '기록'을 원한다

총회마다 조합원 동의를 받으러 나갈 사람이 필요합니다. 그런데 누가 나가서 무엇을 했는지, 지금은 아무도 확실히 모릅니다.

조합·추진위

**몇 명이 나가 무엇을 했는지
모른다**

용역비는 나가는데 활동은
보이지 않습니다.

시공사

**자기 이름 걸고 나가는데
누가 나가는지 모른다**

현장 인력의 태도가 회사 평판이
됩니다.

정비업체·용역사

매번 사람을 새로 구한다

인력이 자산으로 쌓이지
않습니다.

성실한 요원

열심히 해도 티가 안 난다

잘한 사람과 대충 한 사람이
같은 대우를 받습니다.

기존 시장의 관행은 **싸게 쓰고 아무나 부르는** 것입니다. 그래서 사람이 남지 않고, 품질이 증명되지 않고, 단가가 오르지 않습니다.

해법 — 반대로 간다

제값을 주면 사람이 남고, 남은 사람을 교육·자격으로 묶으면 품질이 증명되고, 증명되면 단가를 올릴 수 있습니다. 플랫폼은 이 순환을 **데이터로 기록하고 강제합니다**.

1

제값을 준다 — 표준일당
+ 직책수당, 성과급은
수수료에서

2

제대로 할 사람이 온다

3

자격으로 검증 — 3급·2급
·1급 교육·이수

4

현장 품질이 숫자로
증명된다

5

데이터로 발주처와 단가를
협상한다

일반 호출·매칭 서비스		OS 포유
단위	호출 1건 · 1명 · 수십 분	현장 1건 · 수십~수백 명 · 약 20일
성격	1회성 연결	기간 내내 지속 · 반복
범위	매칭까지	선발 · 교육 · 근태 · 품질 · 정산 전 과정
남는 것	거래 기록	사람별 자격 · 현장 이력 · 품질 데이터

고인물은 자르지 않고 기준이 정리하게 한다. 자격이 없으면 콜이 안 오고, 기록이 전부 남고, 등급이 낮으면 다음 선발에서 밀리고, 3년마다 보수교육을 받습니다. 아무도 해고하지 않아도 대충 하던 사람은 스스로 이탈합니다.

시장 — 반복 수요

재개발·재건축은 긴 사업입니다. 한 구역이 끝날 때까지 같은 발주처가 여러 번 인력을 부르고, 첫 현장에서 신뢰를 얻으면 그 구역 전체를 가져갑니다.

8 단계

구역지정 → 청산.
단계마다 총회

4~6 회

한 구역에서 같은 발주처가
부르는 횟수

1,357 곳

서울 발주처 수 · 추정

≈ 6,200 건/년

서울 이론 상한 (1,357 ×
4~6회) · 추정

추정 표시의 뜻: 발주처 수와 연간 건수는 내부 자료 기준이며 원자료 출처 확인이 남아 있습니다. 투자 검토 시 공식 통계로 다시 잡습니다.

인력은 새로 만든다

기존 OS 인력이 아니라 **경력단절 인력을 자격증으로 새로 양성**합니다. 1차 시드는 대표의 20년 고객 중 재개발로 수익을 낸 약 400명(부부 단위 → 실질 800명), 확장 풀 약 4만 명, 교육 목표 2만 명입니다. 제시 조건은 용역 1건 참여 = 약 20일 근무, 지도사 표준일당 17만 원입니다.

사업 구조 — 세 주체

OS 포유가 직접 인력을 굴리지 않습니다. **본부장이라는 개인사업자를 플랫폼 위에 올리는 구조**입니다. 개인 운영자가 감당 못 하는 사무실·상근 직원의 고정비를 플랫폼이 대신 집니다 — 그것이 왜 플랫폼이어야 하는지의 답입니다.

주체	역할	수익
OS 포유 (플랫폼)	자격 발급 · 교육 운영 · 소프트웨어 · 인력 풀 · 데이터 축적 · 요원에게 직접 지급 · 원천징수 · 세대 개인정보 위탁자	총수수료에서 성과급 재원을 뺀 몫 (「용역 운영·관리 대가」)
본부장 (1급 · 개인사업자)	용역 단위로 배정 · 팀장 구성 · 현장 총괄 · 교체 지시	일당(표준 + 직책수당) × 근무일 + 성과급
정비업체 (용역 발주)	조합과 용역 계약 · 세대 개인정보 위탁자	조합 용역비
조합 · 시공사	발주 · 구역 단위 집계만 열람	—

자금은 OS 포유를 경유합니다. 발주처에서 받아 수수료를 떼고 요원에게 지급하며, 원천징수 의무자도 OS 포유입니다. 대금은 선불(계약금 50% + 잔금 50%)입니다.

수익 모델 — 확정 계산표

등급별 지급률은 폐지했습니다. 등급은 선발 순위에만 쓰고, 돈은 아래 식 하나로 돕니다. 요율은 전부 설정값이고 모집 공고 시점에 영역별로 확정됩니다.

일당 = 표준일당 + 직책수당 (지도사 17만 · 팀장 20만 · 본부장 25만)

개별성과 = 일당 × 근무일수

수수료 = 개별성과 × 수수료율 (예: 20%) → 총수수료 = 전원 합계 = 성과급 재원

성과급 = 총수수료 × 직책 요율 (본부장 10% · 팀장 5% · 전산 · 지도사 각 1%)

실지급 = (개별성과 - 수수료 + 성과급) - 원천징수 3.3%

회사 수익 = 총수수료 - 성과급 합계

용역 1건 예시 — 1,000세대 · 23명 · 20일 · 수수료율 20% (단위 만 원)

직책	일당	인원	개별성과	수수료	성과급	실지급(1인)
본부장	25	1	500	100	161.2	542.7
팀장	20	1	400	80	80.6	387.4
전산	18	1	360	72	16.1	294.1
지도사	17	20	6,800	1,360	16.1 (20명 합)	263.8
합계		23	8,060	1,612	274.0	

8,060만

용역 1건 인건비 총액
(개별성과 합)

1,612만

총수수료 (20%)

274만

성과급으로 돌려주는 몫

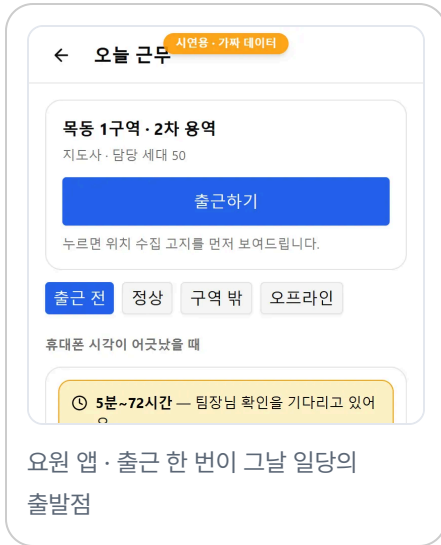
1,338만

회사 세전수익 · 용역 1건 ·
경비 공제 전

읽을 때 주의: 위 금액은 인건비 흐름만 본 것입니다. 발주처 계약 단가(용역비) · 교육 수입 · 운영 경비 · 세금은 포함하지 않았습니다. 성과급을 어느 지표로 나눌지(개별성과 · 근태율 · 접촉률 · 동의율)는 미정이며, 표는 개별성과 비례 기준입니다. AI 예측은 판매 상품이 아니라 발주처 제안과 내부 운영에 쓰는 플랫폼 기능입니다.

제품 현황 — 지금 눌러 볼 수 있다

세 가지 화면이 한 현장을 함께 굴립니다. 설계는 닫혔고, 지금은 화면과 서버를 잇는 단계입니다.



요원 앱 · 출근 한 번이 그날 일당의 출발점



팀장 웹 · 지금 눌러야 할 것만



백오피스 · 근무 기록이 그대로 정산으로

42 개

구현된 화면 (요원 14 · 가입 5 · 팀장 10 · 공개 1 · 백오피스 12)

90여 테이블 · 49 뷰

데이터베이스 설계 완료

604 건

자동 검증 통과 (DB 466 · 서버 138)

D1~D144

기록된 설계 결정

프로그램	역할	상태
요원 앱 · 팀장 웹	콜 · 출퇴근 · 내 근무 · 현장 관리	화면 구현 가짜 데이터로 동작
백오피스	심사 · 승인 · 정산 확정	화면 구현 로그인 서버 연동
Core API	근태 · 근무 중 위치 수집 · 정산 계산	동작
Admin API	인증(2차 인증 · IP 제한) · 권한 · 심사	동작
API 게이트웨이	앱 요청의 관문 · 버전 정책	동작
배치 · 로그 Writer	자동 마감 · 집계 · 감사 기록	미착수
안드로이드 쉘	로그인 유지 · 출퇴근 위치 · 알림 (웹 화면을 그대로 품음)	미착수

프로그램	역할	상태
구역 최적화 · 예측	구역 자동 추천 · 소요일 예측	3차

시작 화면에서 모든 화면에 바로 들어갈 수 있고, 화면 안내서가 하나하나 설명합니다.

07

해자 — 쌓이는 것

자격을 가진 인력 풀

자격증은 우리가 발급하고 우리 교육으로만 받습니다. 풀이 커질수록 다음 현장을 빨리 채우고, 다른 데서 복제하기 어렵습니다.

사람별 현장 이력

출근 · 근무 · 성실도 · 등급이 개인에게 누적됩니다. 발주처가 「누가 나오는지」를 처음으로 알게 됩니다.

구역 단위 현장 데이터

세대 · 접촉 · 동이가 구역과 단계별로 쌓입니다. 소요일수 · 동의율 예측은 이 데이터에서 나옵니다(3차 · 내부 기능).

반복 거래

첫 현장에서 신뢰를 얻으면 그 구역의 다음 총회도 옵니다. 영업 비용이 내려갑니다.

로드맵 — 8묶음, 순서이면서 통과 기준

1 기반 완료

인증 경로 정리 · 서버↔화면 타입 계약 자동 생성 · 목 데이터 정리

2 첫 연동 동선

용역 개설 → 자격 승인 → 인력 배정. 끝에 1인·1일 골든 케이스로 금액이 맞는지 가장 먼저 확인

3 근태

출퇴근 · 위치 수집(서버 완료) · 최소 안드로이드 웹 · 구역 밖 출근 승인 · 알림

4 마감

근무 자동 마감 · 기간 집계 · 감사 기록 적재

5 정산 선결 스키마

원천징수 · 지급 보류에 필요한 테이블

6 정산

마감 → 명세 → 확정 → 지급 완료 · 출근 명부 출력

7 잔여

모집콜 · 가입 심사 셀프 전환 · 공지 · 고객센터

8 출시 준비 (병행)

배포 · 환경 분리 · 경보 · 복구 리허설 · 운영자 계정 · 장애 시 종이 대체 절차

1차 출시에서 **고는 것**: 방문 결과 입력 · 토지소유자 명부(2차) · 구역 자동 추천(3차). 기능으로는 만들어 두고 켜지 않을 뿐입니다.

리스크와 대응 — 숨기지 않는다

위치정보 · 개인정보

근무 중 위치를 수집하므로
위치기반서비스 신고가
필요합니다(진행 전). 위치는
근무 중 · 동의한 사람 · 서버
수신 시각 기준으로만 저장하고,
발주처에는 개인이 아니라 구역
집계만 넘깁니다. 세대
개인정보는 정비업체가 위탁자,
OS 포유가 수탁자입니다.

안드로이드 백그라운드

위치 심사

구글 플레이의 심사 항목입니다.
수집 목적과 고지 화면을
처음부터 설계에 넣었고, 심사는
일찍 시작합니다.

품질 데이터의 신뢰

방문 결과는 자기 신고라 조작
여지가 있습니다. 1차 증빙은
위치 + 이중 시각 + 구역
판정이고, 방문 결과 입력
자체는 2차로 미뤘습니다. 못
믿는 데이터로는 등급도
리포트도 만들지 않습니다.

현금 흐름

요원 지급이 발주처 입금보다
먼저일 수 있습니다. 대금은
선불 구조(계약금 50%)로
잡고, 초기 부족분은 자체
자금으로 커버합니다.

특허

발명설명서를 작성했고 출원
여부를 확인 중입니다. 출원
전에는 공개하지 않습니다.

사람이 해야 하는 일

앱은 관리를 대신하지 않습니다.
갈등 조정 · 세대 배정 불만 ·
돈과 감정 문제는 본부장과
팀장이 합니다. 앱은 그 판단의
근거(기록)를 만듭니다.

만드는 방식 — 작은 팀, 검토는 다섯 시각

설계 판단은 한 사람의 시각으로 확정하지 않습니다. 사업 · 기술 · 보안·법규 · 현장 UX · 독립 비판자의 다섯
검토자가 **서로의 답을 보지 않고** 제안한 뒤 교차 검토합니다. 결정은 근거 한 줄과 함께 번호로 남깁니다
(D1~D144).

대표

20년 재개발 현장 영업 · 조합원
고객 기반. 사업 구조와 현장
규칙의 원천.

개발

AI 에이전트 하네스로
구현합니다 — 역할별 작성자
(데이터베이스 · 서버 · 화면)와
검토자를 나누고, 통과 기준
(자동 검증)을 먼저 둡니다.

기술

Next.js(웹) · NestJS(서버) ·
PostgreSQL. 안드로이드는 웹
화면을 품는 작은 웹. 예측·
최적화는 3차에 Python
서비스.

직접 눌러 보십시오

시작 화면 하나에서 모든 화면으로 들어갈 수 있습니다. 화면의 데이터는 시연용 가짜이며, 실제 서버 · 개인정보와 연결되어 있지 않습니다.

시작 화면 열기

화면 안내서

홍보 홈페이지

투자 조건과 재무 계획은 별도 자료로 협의합니다.